LA CASA COME ASSET FINANZIARIO. LA POLITICA DELLA PRODUZIONE DELLA RENDITA URBANA NEI TERRITORI IN CRISI DEL SUD EUROPA

Università degli Studi di Napoli Federico II DIARC - Dipartimento di Architettura

Dottorato in Architettura XXXIV ciclo
Pianificazione Urbanistica e Valutazione

Coordinatore Prof. Arch. Fabio Mangone

Anno Accademico 2019-2021

Tutor Prof. Arch. Laura Lieto

Ph.D. Candidate Gaetana (Gaia) Del Giudice

Salvo nei casi in cui diversamente specificato, le rappresentazioni cartografiche, fotografiche e le infografiche sono da attribuire all'autrice.

dipartimento di architettura
università degli studi di napoli
federico II

indice

I. INTRODUZIONE

1. Dalla mobilitazione della casa come asset finanziario alla politica della produzione della rendita
2. La questione della rendita
1. La produzione della rendita
3. Domande di ricerca
4. Struttura della tesi
5. Metodologia
5.1. Astrazione sistematica
5.2. Il supporto analitico del concetto di *assetization*
5.3. Contraddizioni della casa come asset: capitale fittizio e capitale immobiliare
5.4. Metodologie di ricerca basate sull'azione
5.5. Metodi e strumenti di ricerca per lo studio delle piattaforme
5.5.1 AirBnb, l'estrazione della rendita e l'accesso alla casa: metodi di analisi spaziale basati sui GIS
5.5.2 Data scraping e fonte dei dati
5.5.3 Approcci alle analisi spaziali
6. Interviste semi-strutturate
6.1 Progettazione e selezione dei partecipanti

II. LE RADICI SPAZIALI DELLA CRISI E IL SISTEMA DELL'HOUSING IN sud EUROPA

1. Dialettica: la creazione di liquidità dalla fissità spaziale
2. Real estate, housing e il circuito secondario del capitale: l'approccio capital-switching
3. Crisi
3.1 La politica della crisi
3.2 Ristrutturazione del neoliberismo: congiunture storiche e ascesa del capitalismo di piattaforma
3.3 Geografie della crisi economica globale. Produzione dell'*austerity urbanism* in sud Europa
4. Le traiettorie e le forze trainanti nel sistema dell'housing: le geografie della finanziarizzazione del mercato immobiliare e la reificazione delle politiche abitative neoliberiste nei territori in crisi del sud Europa
4.1 La contrazione dell'accesso alla casa
4.2 La casa come asset finanziario. Politiche, pratiche e programmi
4.2.1 L'aumento del debito ipotecario e la cartolarizzazione dei mutui
4.2.2 Dismissione, privatizzazione e debito
4.2.3 Politiche di sostegno
4.2.4 Apertura del mercato immobiliare agli investimenti internazionali e deregolamentazione
5. Gli alloggi vuoti come "cassaforte" finanziaria di investimento transnazionale
5.1 Il mercato degli alloggi in affitto
5.2 *Not-for-housing housing*
5.2.1 Gli alloggi vuoti
5.2.2 Short-Term Rental

III. LA POLITICA DELLE PIATTAFORME DIGITALI. LA PRODUZIONE DI ASSET E I MECCANISMI DELLE PIATTAFORME RENTIER

1. Capitalismo di piattaforma: l'intermediazione e la capitalizzazione della circolazione economica digitale

1.1 Per una critica delle piattaforme digitali come dispositivi estrattivi

1.2 L'intermediazione infrastrutturale delle piattaforme digitali

2. Rendita e piattaforme digitali. La rentiership tra enclosure spaziale e digitale

2.1 La rendita come frontiera di accumulazione e i meccanismi delle piattaforme *rentier*

2.2 *Enclosure* digitale, estrazione dei dati, convergenza tra *venture capital* e capitale immobiliare

3. La duplice produzione dello spazio e la doppia natura della proprietà nella convergenza tra spazio digitale e spazio urbano

3.1 Produzione, spazio e valore: il capitalismo di piattaforma e la duplice produzione dello spazio

3.2 La piattaforma digitale come sistema spaziale flessibile e le geografie congiunturali del capitalismo di piattaforma

3.3 Le piattaforme del *real estate*

4. Short-term Rent Gap e nuove frontiere di estrazione del valore

5. La politica della produzione della rendita: la performatività delle piattaforme nei mercati immobiliari urbani

5.1 AirBnb e l'industria del turismo nella fase pandemica

5.2 Geografie emergenti del capitalismo di piattaforma. Il dispositivo dell'infrastruttura AirBnb: STR e accumulazione della rendita nelle città del sud Europa

5.2.1 Crisi, STR ed estrazione del valore dalla proprietà immobiliare urbana

5.2.2 Accesso alla casa: la scarsità prodotta da AirBnb sull'offerta di alloggi

5.2.3 Alloggi sottratti al mercato immobiliare: "full-time listing"

5.2.4 Il business di AirBnb nella congiuntura pandemica

IV. HOUSING TRA ENCLOSURE URBANA E DIGITALE: LA RENTIERSHIP NELL'INFRASTRUTTURA DELLA PIATTAFORMA AIRBNB

1. Gerarchie spaziali, geografie della piattaforma digitale AirBnb e giustizia socio-spaziale

1.1 Vulnerabilità socio-materiale e precarietà abitativa: accesso alla casa ed estrazione della rendita nell'infrastruttura della piattaforma AirBnb

2. La "scarsità" prodotta nel mercato immobiliare e la monopolizzazione della casa come asset nell'industria delle short-term rental

3. Gli asset immobiliari e le dimensioni del mercato locale

3.1. Dinamica urbana: relazioni tra mercato immobiliare, STR e compravendite

3.2 L'accumulazione delle proprietà, gli attori e la dimensione della cristallizzazione del modello imprenditoriale di AirBnb

4. Il mercato immobiliare e le geografie della piattaforma in relazione alla crisi pandemica

5. Gli attori nell'industria delle STR

5.1 Modalità operative e strategie in campo

5.1.1 L'imprenditore "rent-to-rent"

5.1.2 Il proprietario-microimprenditore

5.2 Gli artisti della rendita

5.2.1 Le società di gestione delle STR

6. Rendita monopolistica, STR e standardizzazione

6.1 Gestione delle STR: scala, verticalizzazione e tecnologie digitali

6.2 La casa come un prodotto ibrido nell'industria dell'ospitalità

6.3 La routine di Mr. AirBnb

V. HOUSING COME RISORSA COMUNE? VERSO LA DEMERCIFICAZIONE E AUTORGANIZZAZIONE DELL'HOUSING

1. Sul carattere contestato della casa come asset

2. Le contestazioni per il diritto all'accesso alla casa e all'abitare

3. Crisi dell'housing e mobilitazioni sociali globali: congiunture pandemiche e prospettive

3.1 *Rent-strike!* Politiche abitative e giustizia sociale

4. La regolamentazione delle STR come questione abitativa: verso la costruzione di approcci basati su criteri di giustizia spaziale

4.1 Piattaforme digitali e politicizzazione della casa contro la sua naturalizzazione come asset

5. Paradigmi economici, diritti di proprietà e beni comuni

5.1 Il paradigma dei *commons*

5.2 Rompere il circuito di accumulazione, costruire i beni comuni

5.3 La gestione del patrimonio immobiliare pubblico tra la trappola del debito e le pratiche di *commoning*

6. Meccanismi e modelli per demercificare il sistema dell'housing attraverso i diritti di proprietà

6.1 Beni comuni, proprietà e pratiche di governance per democratizzare la gestione dell'*housing*

6.2 *Mietshäuser Syndikat* e *housing* comunitario

6.3 Il modello *Community Land Trust*

VI. CONCLUSIONI

ALLEGATI CARTOGRAFICI E FOTOGRAFICI

Le geografie della piattaforma AirBnb a Napoli

Short-term Rental e *housing* nel perimetro Unesco

Gerarchie spaziali e geografie della piattaforma: l'accesso alla casa e l'estrazione della rendita

Vulnerabilità. Le SRT sono un vettore della finanziarizzazione della proprietà residenziale urbana, degli sfratti e dell'instabilità abitativa

STR e gli Indicatori di Vulnerabilità sociale e materiale

Modelli di base dell'attività di Airbnb a Napoli

STR e accessibilità

L'impatto di Airbnb sull'*housing.* L'impatto sull'offerta di alloggi in città, gli alloggi sottratti al mercato immobiliare: "*full-time listing*"

Il business di AirBnb: gli host *multi-listing* e la "tripla minaccia"

L'impatto di AirBnb sugli alloggi in affitto

AirBnb e le dinamiche immobiliari urbane

Variazioni dell'offerta AirBnb tra 2018 e 2021

Laboratorio del Cammino

Beni comuni urbani

Le contestazioni per il diritto all'abitare

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

I
INTRODUZIONE

1. Dalla mobilitazione della casa come asset finanziario alla politica della produzione della rendita

La tesi costruisce un resoconto delle transizioni fondamentali di ristrutturazione neoliberale del sistema dell'*housing* assumendo il dispositivo della crisi come contraddizione interna del capitale e innesto di una mutazione delle condizioni di ristrutturazione normativa della governance urbana orientata al mercato, che, in relazione all'espansione del capitalismo di piattaforma, ha prodotto un'accelerazione del processo di mobilitazione della casa come asset finanziario (Harvey, [1982] 2006) verso un quadro analitico basato sul concetto di Swyngedouw et al. (2002) della «politica della produzione della rendita urbana». In un'economia in cui la rendita è sempre più dominante, una ricognizione sul *come* possiamo applicare l'analisi della rendita nel contesto del capitalismo di piattaforma diventa una questione essenziale chiamata in causa per l'applicazione di tale analisi oltre la terra (Swyngedouw e Ward, 2021).

Un ulteriore punto, riguarda la natura contestata della cattura della rendita in relazione alla creazione di una proprietà liquida basata sulla rendita. Le infrastrutture di intermediazione e la capitalizzazione della circolazione economica digitale hanno intensificato le frontiere di estrazione, per cui diventa necessario decostruire le nuove forme di *enclosure* che ne sono alla base. L'idea è che questo paesaggio socio-tecnico possa essere compreso guardando al modo in cui le piattaforme digitali estraggono, accumulano e redistribuiscono il valore. Se la natura espansiva e totalizzante è sempre tendenzialmente disomogenea, la tesi sostiene che l'ubiquità di questo fenomeno, che riguarda la casa e la proliferazione delle relazioni *rentier* delle economie di piattaforma, sia una prova convincente del fatto che questi processi di accumulazione restano oggi una forza dominante che struttura le geografie diseguali. I conflitti sociali sono sempre più imperniati sull'esistenza e sulla distribuzione di queste nuove e vecchie forme di rendita (Andreucci et al. 2017). Dalla prospettiva della *rentiership*, la letteratura basata sugli approcci dell'economia politica, che indaga la proliferazione delle piattaforme nel capitalismo contemporaneo (Langley e Leyshon 2017), delinea processi contestati di *assetization* in cui i *commons* sono sottoposti a processi di *enclosure* per creare flussi liquidi di rendita assoluta. Le piattaforme sono ampliamente dipendenti dalla formazione di capitale fittizio e i termini stessi di articolazione delle dinamiche della rendita sono ridefiniti considerando le piattaforme digitali come lo strumento di innesco dei processi di *enclosure*.

Il *framework* costruito intorno alla questione della tendenza a considerare l'*housing* come asset finanziario (Rolnik, 2019) costituisce un'eredità della geografia critica urbana che consente di identificare la relazione del sistema dell'*housing* e le tendenze sistemiche alla crisi del capitalismo. Tuttavia, si parla di una "tendenza" in riferimento a una serie di inclinazioni prevalenti che sono sistematicamente prodotte dalla struttura delle relazioni in analisi e che possono essere considerate in maniera utile per esplorare come in un certo presente possano essere state poste delle condizioni per le potenziali crisi future. L'esplorazione della contraddizione tra fissità e liquidità nei contesti di finanziarizzazione è necessaria a questo scopo, in particolare è articolata utilizzando il concetto di *assetization* in relazione non solo alle pratiche materiali di trasformazione della casa in asset liquido, ma alle specifiche tensioni che le stesse incarnano. Le modalità in cui questi processi astratti influenzano in maniera circolare le pratiche stesse, mentre vengono implementate strategie di massimizzazione del valore per le *corporation* digitali, richiedono un'ulteriore riflessione critica e una comprensione delle pratiche di creazione del valore. In questa direzione la tesi utilizza le analisi della rendita per inserire la politica urbana nella letteratura sulla finanziarizzazione e sul capitalismo di piattaforma. Si sostiene quindi che la creazione di una proprietà che produca una rendita attraverso processi di *assetization* è stata la componente principale della neoliberalizzazione. Mentre il capitale immobiliare ha convertito le risorse (*housing*) in asset, ha ristrutturato anche i rapporti di potere a livello urbano e transnazionale, dando forma in maniera operativa a una società basata sugli asset e limitando le possibilità di costruire delle politiche per le istituzioni di governance. Un punto di partenza per tale analisi è quello di una tensione emergente tra finanziarizzazione e piattaforme digitali nel contesto di un urbanesimo neoliberale, poiché il trattamento dell'*housing* come prodotto di investimento sta minando la funzione sociale della proprietà privata urbana, per cui comprendere il legame tra la ristrutturazione statale e le pratiche di governance richiede di non considerare questi elementi come contingenti o eccezionali, ma come risultati di modalità di ristrutturazione politica. L'analisi di queste tendenze nella politica urbana attraverso la lente dell'*assetization* rende chiara la costruzione contestata dell'*housing*. Riconoscere la rilevanza della produzione di asset vuole costituire anche una base d'analisi dei conflitti urbani situati.

In prima istanza, un obiettivo che mi pongo affrontando le questioni metodologiche emergenti negli studi sulle geografie delle piattaforme digitali è costruire un filo rosso tra i vari approcci che si muovono nel macro-sfondo della "questione urbana" tra gli studi sull'*housing* e il capitalismo di piattaforma, fornendo domande di ricerca che utilizzino la lente della rendita come punto di accesso alle questioni in modo da inquadrare strumenti e metodi di indagine in modo coerente. Gli approcci scaturiti dalla letteratura dell'economia politica urbana, in relazione alla teoria della rendita, consentono di analizzare il ruolo dei mercati immobiliari nei processi di ristrutturazione urbana, lente con cui si considerano i conflitti e le relazioni sulla governance dell'uso del suolo per guardare ai nuovi attori protagonisti della trasformazione urbana – le piattaforme digitali – partendo dall'ipotesi che costituiscano un dispositivo di produzione ed estrazione di nuovi flussi di reddito attraverso la proprietà. Analizzate nella forma del dispositivo in una prospettiva direttamente politica, si pongono quindi come dispositivi di governo (Bratton, 2015; Mezzadra, 2019b).

Le piattaforme del *real estate* sono inquadrate come una presenza capillare nell'attuale sistema economico e come un dispositivo infrastrutturale estrattivo diffuso e molecolare. Assumendo che AirBnb sia il maggiore agente della rendita nelle città contemporanee, la tesi quindi mira a delinearne il ruolo come infrastruttura economica, politica e digitale, forza propulsiva dei processi di ristrutturazione urbana neoliberale, inquadrando e mettendo in discussione la struttura spaziale ed economica prodotta dalla piattaforma, ancorata nel contesto delle città del sud Europa alle politiche urbane di *austerity*, utilizzando la lente della teoria della rendita. La rendita è una relazione sociale, il cui valore è tratto dall'organizzazione territoriale nel suo insieme, dai processi socio-spaziali di produzione di geografie economiche in relazione alla ristrutturazione dei rapporti di potere per l'appropriazione dei plusvalori. In questi termini è possibile riconcettualizzare la finanziarizzazione della casa (Aalbers 2016) come un processo di conflitto politico radicato nella produzione dello spazio e nelle trasformazioni economico-spaziali, concentrando l'attenzione sul ruolo del capitale immobiliare come agente di riorganizzazione delle città in crisi. In particolare si intende utilizzare la teoria della rendita come punto di accesso dell'analisi delle trasformazioni urbane. Si utilizzano gli approcci all'economia politica mutuati dagli studi urbani e incentrati sul *capital-switching* e sulla teoria del *rent-gap*.

L'intento è di evidenziare il ruolo delle tecnologie digitali nell'estendere l'accumulazione finanziaria verso nuovi settori del mercato immobiliare sullo sfondo della crisi finanziaria globale. In effetti mi preme rilevare come, trascurando il ruolo delle tecnologie digitali, gli studi che analizzano il modo in cui la casa viene tendenzialmente considerata come un asset finanziario perdono una prospettiva di analisi vitale per comprendere come la finanziarizzazione sia praticamente realizzata. Il capitale immobiliare, nei processi di produzione dello spazio e in relazione alla piattaforma come dispositivo logistico, crea prodotti di investimento finanziario come una *asset*

assembly-line (Weber, 2015: 155), per cui il sistema dell'*housing* diviene la frontiera come riserva di valore e vettore delle pratiche di finanziarizzazione (Aalbers, 2008). La proprietà urbana, nella cornice del capitalismo di piattaforma, è mobilitata come un bene rifugio d'investimento e accumulazione di surplus di capitali, una prassi che dal 2008 ha influito enormemente nella produzione della bolla del *real estate* con forti conseguenze in termini di politiche nei territori in crisi del sud Europa.

La crisi finanziaria globale del 2007-09 ha stimolato una produttiva ondata di teorizzazioni intorno alla teoria di Harvey del *capital-switching* nella geografia. Argomentazioni sviluppate nella tesi evidenziano le radici spaziali della crisi nella creazione di liquidità del capitale in una dialettica socio-spaziale. Si considera questo contesto, delineato da crisi e complessità dei regimi di governance sulla casa, il momento in cui si è costruito il terreno delle nuove tendenze alla crisi. Le modalità in cui il settore immobiliare è legato integralmente all'espansione del mercato finanziario e alla ristrutturazione dello Stato neoliberale (Fernandez e Aalbers 2016) ha focalizzato l'attenzione della letteratura sulla rilevanza della finanziarizzazione della casa per la circolazione dei flussi economici (Aalbers e Christophers 2014, Fernandez e Aalbers 2016). D'altra parte, non è il settore immobiliare in sé ma è la spinta a una crescita rapace dei valori dei suoli a costituire la base degli interessi del settore finanziario, per cui la comprensione della geografia economica del capitalismo finanziarizzato rende necessaria la considerazione delle modalità con cui la relazione della rendita opera nello spazio urbano. Riorientando le coordinate socio-spaziali delle città, il capitale immobiliare crea prodotti di investimento finanziario nei processi di produzione dello spazio, fenomeno che restituisce un quadro preliminare delle relazioni innescate dalla predominanza della *rentiership* nell'infrastruttura della piattaforma AirBnb.

La ricerca illustra come la piattaforma abbia rivitalizzato i mercati immobiliari nelle città del sud Europa, proliferando come motore di crescita da un lato, con impatti sull'accesso alla casa generati dai *rent gap*, accelerando tempi, modalità di estrazione e produzione della rendita. Si evidenzia come le piattaforme del *real estate* forniscono i meccanismi di base per accumulare un potere monopolistico. Perseguendo l'obiettivo di declinare queste traiettorie, si ricostruiscono le linee e le forze trainanti della finanziarizzazione della casa, intercettando nella crisi le congiunture storiche di ristrutturazione del neoliberismo e l'ascesa del capitalismo di piattaforma. Il discorso si costruisce intorno alle contraddizioni che emergono nelle dinamiche spaziali del settore immobiliare, una classe di asset con caratteristiche di fissità, vincoli che le piattaforme mirano a rompere trasformando gli immobili in una merce digitale globale in libera circolazione (Rogers, 2016: 23), catturando la loro parte mediando questi flussi di capitali e gli scambi (Gotham, 2009). AirBnb come paradigma economico emerge come un attore che concorre alla finanziarizzazione della casa e contribuisce alla crisi degli alloggi in Europa.

Un'ulteriore macro-questione oggetto d'indagine riguarda le modalità con cui le piattaforme del *real estate* sono riuscite a concepire nuovi modi per catturare il valore e controllare la proprietà. L'obiettivo è quindi entrare nel nucleo della *black-box* delle piattaforme per indagare i meccanismi di potere che detengono nella produzione delle gerarchie spaziali urbane. Il concetto di operazioni del capitale di Mezzadra e Neilson (2013, 2015), che ruota intorno alle logiche di finanza, estrazione e logistica, permette di focalizzare l'attenzione sulla costituzione socio-tecnica del capitalismo di piattaforma. Costruendo argomentazioni su approcci che studiano le piattaforme come intermediari infrastrutturali nella vita quotidiana, è stata costruita un'analisi delle piattaforme come forma dominante del modello *rentier* nel capitalismo contemporaneo rispetto ai temi dell'*enclosure* digitale, rilevandone l'incidenza sulle geografie urbane. Includendo gli studi sulle piattaforme nel *frame* della geografia di matrice economico politica e nel contesto degli studi della *political ecology* – da cui si ricavano approcci allo studio dei proprietari, della rendita e dei meccanismi di *enclosure* – si vuole fornire un'analisi critica delle piattaforme. La parte della letteratura con cui mi relaziono può essere vista come una nuova ondata o una rivitalizzazione della ricerca sulla teoria della rendita e del valore estendendo questa analisi oltre la sua applicazione alla terra e alla natura. Questi approcci consentono di indagare le relazioni essenziali del mercato immobiliare per delineare una strategia metodologica e un punto di accesso alla comprensione della struttura e del funzionamento della piattaforma come dispositivo spaziale. Rimettendo in gioco i presupposti dei teorici radicali, che hanno a lungo sostenuto che le strutture politiche che monopolizzano le risorse scarse rappresentano la riarticolazione di forme sociali *rentier*, si pongono al centro una serie di argomentazioni a sostegno della tesi che la rapida ascesa del modello del capitalismo di piattaforma in quasi tutti i settori dell'economia stia creando relazioni *rentier*, un modello che si inserisce nel processo di produzione, circolazione o consumo, creando così opportunità per catturare il valore. Considerando che il capitalismo contemporaneo è «sempre più sostenuto dalla rendita o dall'appropriazione di valore attraverso la proprietà e il controllo dei diritti di proprietà» (Birch 2020:3; Harvey 2010), si spinge oltre questa analisi mostrando come le piattaforme siano riuscite a concepire nuovi modi per catturare il valore e controllare la proprietà.

Questo *framework* costituisce la base della descrizione del meccanismo delle piattaforme *rentier* considerando che, se il modello piattaforma è diventato dominante, diventa necessario capire come queste operazioni e relazioni si manifestano nello spazio e come si collegano alle dinamiche di sviluppo urbano, richiamando le caratteristiche di pervasività della piattaforma che si inserisce in spazi e interazioni, specialmente in quelle non soggette a relazioni di rendita, per controllare l'accesso e catturare il valore. L'analisi della letteratura scaturita dagli approcci dell'economia politica urbana sulla teoria della rendita consente di esaminare il ruolo dei mercati, la produzione e il funzionamento della rendita in questi processi di ristrutturazione urbana. La logica della valorizzazione degli asset è inquadrata facendo ricorso al concetto di "*assetization*" (Birch 2017) che consente di focalizzare l'attenzione sulle forme di *enclosure* e sulla capitalizzazione della proprietà immobiliare, utilizzando approcci alla teoria della rendita scaturiti dai recenti dibattiti ravvivati dagli studi della *political ecology* e delle *Science and Technology Studies* (STS). Si sostiene che le possibilità di produzione ed estrazione risiedono in questo processo (Swyngedouw e Ward 2021) socialmente, politicamente e culturalmente contestato attraverso il quale il bene casa viene trasformato in asset, fornendo così la base potenziale per il suo inserimento nei processi di circolazione e valorizzazione capitalistica. La trasformazione in asset comporta non solo forme di *enclosure* nei rapporti di proprietà (privata), ma anche la formazione di una vasta gamma di configurazioni istituzionali e normative, e ora le piattaforme che ne sostengono la trasformazione in un prodotto finanziario.

Il focus empirico della tesi pone al centro, in linea con l'attuale dibattito consolidato sulle dinamiche socio-spaziali delle città contemporanee, il paradigma economico e politico della piattaforma AirBnb, interpretabile come un dispositivo di cattura di asset proficui dell'economia globale attraverso il mercato immobiliare. Una dinamica consolidata da numerose ricerche empiriche è l'evidente riduzione dell'offerta di appartamenti disponibili nel tradizionale mercato privato degli affitti, provocando un fenomeno definito come *exclusionary displacement* (Cócola Gant, 2016; Marcuse, 1985; Slater, 2009) con impatti sull'accesso alla casa (Wachsmuth et al. 2017) e sull'aumento degli affitti. Il risultato è stato un cambiamento nell'uso del suolo da residenziale a turistico. In relazione a questo fenomeno, alcuni autori hanno connesso AirBnb alla *gentrification* (Cocola-Gant, 2016; Gainsforth, 2019; Wachsmuth e Weisler, 2018), dinamica che emerge dalle analisi dell'offerta con una concentrazione prevalentemente nei centri urbani e negli *hotspot* del turismo (Adamiak, 2018; Celata e Romano 2020; Gurran e Phibbs, 2017; Guttentag, 2015; Wachsmuth e

Weisler, 2018). La ricerca interseca il progetto del *PRIN Short-term city: digital platforms and spatial (in)justice* con l'obiettivo di fornire evidenze sulle implicazioni di AirBnb, in particolare sugli effetti specifici nella città di Napoli che riguardano le gerarchie spaziali e le geografie della piattaforma, lo stock immobiliare, la variazione del valore della proprietà urbana, l'accesso alla casa e le modalità di estrazione della rendita nell'infrastruttura della piattaforma AirBnb. L'obiettivo è quello di offrire una comprensione empiricamente situata delle logiche e delle politiche del capitalismo di piattaforma. Le geografie della piattaforma *Short-Term Rental* (STR) sono esplorate in relazione alla vulnerabilità socio-materiale e alla precarietà abitativa, descrivendo la natura della rendita potenziale delle STR. In un contesto in cui la crisi abitativa caratterizza la questione urbana (Madden e Marcuse, 2016), il mercato delle STR gioca un ruolo cruciale e paradigmatico evidenziato nel dibattito pubblico dalle contestazioni emergenti che hanno spinto a indagare le contraddizioni urbane che piattaforme come AirBnb stanno esacerbando, come la polarizzazione sociale, le disuguaglianze socio-spaziali rispetto alla "questione abitativa".

L'idea di una *short-term city* si riferisce all'accelerazione e alla temporalizzazione che le piattaforme inducono trasformando la proprietà in un modello di accesso temporale a questa, come una ristrutturazione delle economie urbane post-crisi (Mason 2015, Sundarajan 2016) basata sulla rendita. Le piattaforme sono nuovi attori protagonisti della trasformazione urbana e in contesti di crisi, caratterizzati dagli effetti delle politiche di austerità e dalla disoccupazione, offrono una fonte di reddito, amplificano le disuguaglianze, inducendo a monetizzare i beni personali e costituendo mercati competitivi (Stabrowski, 2017). AirBnb, in particolare, ha innescato un'enorme espansione della capacità ricettiva (Guttentag 2015, Zervas et al 2017) nel contesto napoletano, ha un impatto sulla disponibilità e l'accessibilità economica degli alloggi (Lee 2016, Barron et al 2017, Wachsmuth et al 2017). È spesso associata a irregolarità ed evasione fiscale (Kaplan e Nadler 2015) o causa di conflitti normativi e contestazioni (Russo e Scarnato, 2017).

La "scarsità" prodotta nel mercato immobiliare e la monopolizzazione della casa come asset sono analizzate anche in relazione alla congiuntura pandemica nei termini di una ristrutturazione neoliberale dell'ecologia di AirBnb accelerata dal dispositivo della crisi. La congiuntura attuale consolida un processo di monopolizzazione del mercato degli investimenti nel settore immobiliare su scala planetaria strettamente connesso alla proliferazione delle STR. Scavando nella *black box* delle piattaforme del *real estate*, si osserva come queste infrastrutture digitali abbiano permesso ai proprietari di partecipare in modo flessibile al mercato commerciale degli alloggi residenziali. L'obiettivo di questa parte del lavoro è esplorare il processo di affermazione delle società di gestione delle STR per evidenziare il consolidamento di un processo di professionalizzazione della gestione della casa come asset nell'industria delle STR basato sugli attori della piattaforma del *real estate* definiti da Cocola-Gant come *corporate host* (Cocola-Gant et al. 2021). In questi termini la casa diventa un "prodotto ibrido" nell'industria dell'ospitalità.

AirBnb consente di mettere a frutto la proprietà, sostiene l'ideologia proprietaria su cui si sono basate delle politiche che hanno incentivato l'acquisto della casa come forma di *welfare* privatizzato redistributivo: in una prima forma in cui prolifera incentiva un *welfare asset-based* privatizzato connesso alla casa. Si tratta del modello economico per cui l'affitto breve diventa lo strumento per integrare il reddito, pagare il mutuo e interessa principalmente i singoli soggetti. In termini generali nei contesti urbani la forma delle STR è strettamente connessa alla virulenta diffusione del fenomeno degli investimenti *buy-to-let* o *buy to rent* come attività imprenditoriale. Il caso di Napoli è emblematico per alcuni aspetti di questo fenomeno, visibile dall'esplosione delle compravendite come investimento. Dall'analisi degli attori, delle pratiche e delle scale emerge come AirBnb risponda non a logiche redistributive ma di polarizzazione sociale e spaziale, materializzandosi come catalizzatore di dinamiche di ingiustizia spaziale. Gli investitori globali acquisiscono un ruolo rilevante e di conseguenza le piattaforme del *real estate* come AirBnb sono prevalentemente dominate da attori professionali, tra cui: società di gestione immobiliare (imprese o agenzie che gestiscono proprietà private di terzi incassando una percentuale sulle entrate), società immobiliari, imprese di costruzione e anche società finanziarie (Dogru et al. 2020; Gil e Sequera 2020). Sebbene una parte del mercato sia ancora composta da individui non professionisti, il crescente potere acquisito dagli attori professionali è la manifestazione di come il settore immobiliare, come un asset di capitale che cerca di catturare rendite presenti e future, può in un mercato in crescita portare facilmente gli investitori a caccia di puri rendimenti finanziari. Intermediari, *property manager*, grandi attori connessi hanno un ruolo determinante nella gestione di vasti portafogli immobiliari nelle città del sud Europa. Attraverso la monopolizzazione degli asset, la creazione di scarsità dà la possibilità di cercare rendite monopolistiche se tali prodotti spaziali sono ora visti come "motori di crescita", capaci di assorbire la ricchezza. D'altra parte mettono in moto meccanismi che possono portare alla crisi del sistema dell'*housing* come una scarsità prodotta in un mercato monopolistico e polarizzato.

La questione della casa considerata quindi come questione politica fondamentale riconduce alla ricerca di potenziali direzioni per la demercificazione del patrimonio edilizio e di strumenti per ampliarne il diritto di accesso. Modelli inediti si pongono come obiettivo una progettualità consapevole rispetto alla mercificazione, ai limiti delle politiche, contribuendo alla politicizzazione dell'abitare (Marcuse e Madden, 2016) e alla costruzione dell'*housing* come *commons*. Si rintracciano così le qualità che fanno della casa un diritto fondamentale, un'operazione che rivolge lo sguardo ai modelli di messa in discussione del sistema della proprietà. In questa logica diventa essenziale ridiscutere dei paradigmi proprietari e della produzione dello spazio in relazione alle pratiche alternative che si articolano intorno a una critica della concezione tradizionale della proprietà dei beni, ripensando le dinamiche distributive e i diversi valori d'uso come si riflette, per esempio, nelle crescenti pratiche articolate intorno ai beni comuni. I modelli esplorati consentono di discutere degli strumenti che hanno l'obiettivo di rendere accessibile il bene casa, estrometterlo dal circuito speculativo, esplorando una visione alternativa della proprietà privata. D'altra parte, parlando della mercificazione dell'abitare si pone con estrema visibilità una duplicità dei diritti di proprietà che, nel caso del contesto napoletano, sembra mediata da una parte dai diritti conquistati dall'uso di spazi abbandonati o sottoutilizzati e dall'altra dalla forte mediazione estrattiva della rendita. A partire dalla nozione di *value grabbing*, definita dagli studi sviluppati dagli approcci della *political ecology* come l'appropriazione del valore (surplus) attraverso la rendita, si intende evidenziare come il rapporto sociale basato sulla rendita si dispiega attraverso conflitti sulla proprietà dei beni e sulle modalità del loro uso. Questi studi aiutano a distinguere tra due momenti organicamente correlati ma analiticamente distinti: la creazione di diritti di proprietà che stabiliscono relazioni di rendita e la lotta per l'appropriazione e la distribuzione del plusvalore generato dalla relazione di rendita stessa. Con l'obiettivo di produrre dei resoconti storicamente contestualizzati della trasformazione dello spazio nell'ecologia delle piattaforme *rentier*, analizzo le strategie e le relazioni tra attori della rendita e movimenti sociali per il diritto all'abitare. Esplorate alcune delle implicazioni di questa prospettiva, si leggono le nuove forme delle lotte socio-ecologiche, e le loro varie relazioni con i meccanismi delle piattaforme, con l'obiettivo di utilizzare i beni comuni come paradigma economico, ecologico e sociale che può strutturare le reti di reciprocità e mutualità per la costruzione di potenziali direzioni per la demercificazione del patrimonio immobiliare.

2. La questione della rendita

La vita sociale dei contesti urbani è eterogenea e varia, condensa una vasta gamma di significati simbolici, attaccamenti sociali, usi materiali e

significati economici spesso in competizione e contestati che costituiscono le componenti del *land value* (Haila 2016; Li 2014). Si utilizza la lente della teoria della rendita per analizzare il modo in cui questo complesso status di relazioni sociali e materiali si interseca con la centralità del ruolo dell'*housing* nei processi di accumulazione. Un valore che non può essere ridotto al valore economico (di scambio). I *planetary rent gap* (Slater 2017) suggeriscono inoltre che il potenziale per la trasformazione di "cose" non ancora mercificate in asset finanziari è sempre più presente come dinamica. Questa feticizzazione, trasformare i molteplici significati e valori nella singolare metrica oggettivata del valore di scambio, è un processo mediato da pratiche culturali, che vengono reificate come asset commerciabili attraverso un processo di *astrazioni reali* (Mann, 2018).

La domanda a cui rispondere dalla prospettiva dell' economia politica, quindi, è come i potenziali valori d'uso siano resi commensurabili nello scambio. È solo attraverso la costruzione sociale – astrazioni reali – che questo processo può essere operato. Tuttavia, è la proprietà, la parcellizzazione di processi di accumulazione incorporati nei territori, che conferisce al proprietario una rivendicazione su una parte del reddito che vi confluisce (Swyngedouw, 1992). Il valore di scambio è determinato da un complesso insieme di forze interdipendenti che includono: la proprietà privata, le qualità dei valori d'uso esistenti o potenziali, il capitale investito in passato, il valore di scambio delle merci prodotte, i ritorni futuri previsti… La complessità delle componenti sono sintetizzate come un prezzo quando i proprietari costituiscono un prezzo di accesso agli utenti, una relazione strutturata dalle particolari dinamiche delle relazioni di rendita. Una volta che avviene la parcellizzazione come proprietà privata, il bene può (a livello sistemico) essere mobilitato come capitale fittizio. Il capitale fittizio, distinto dal concetto di Polanyi di merci fittizie, è una rivendicazione negoziabile di una ricchezza futura e in particolare, esso cattura l'aspettativa di estrazione di valore futuro e scambia questa aspettativa come valore di scambio presente (Harvey, 1982). Questa capitalizzazione (del tempo di lavoro socialmente necessario), che sarà catturata attraverso le rendite, è fondamentale per il mercato, così che la "mobilitazione della terra come asset finanziario" (Harvey 1982; Kaika e Ruggiero 2013; 2015) è al centro delle dinamiche di cui si discute. Ma il processo attraverso il quale i beni sono alienati si riferisce ai movimenti di *enclosure* radicati nella storia, quelli che David Harvey (2003) definisce "accumulazione per espropriazione". Le *enclosure* coinvolgono invariabilmente processi politici e istituzionali extra-economici attraverso i quali la proprietà privata è legittimata, codificata in termini normativi e consiste in primo luogo nella costruzione e nel mantenimento delle configurazioni istituzionali necessarie. In sintesi, l'eterogeneità dei valori d'uso potenziali sono essenziali per una potenziale acquisizione di valore di scambio; tuttavia quest'ultimo è predeterminato dalla trasformazione della terra/della casa/dei *commons* in beni commensurabili ed esclusivi. Tuttavia, resta ancora da spiegare come un agente improduttivo come il proprietario possa sistematicamente catturare valore all'interno di un'economia capitalista? È a questa domanda che la teoria della rendita di Marx si è rivolta e che costituirà poi la base delle formulazioni della teoria.

L'accesso ai luoghi urbani e la possibilità di monetizzare i vantaggi della localizzazione sono strutturati in gran parte attraverso la rendita, il processo attraverso cui i valori specifici delle qualità d'uso legati a fattori posizionali si trasformano in un'astrazione omogenea di valori di scambio che vengono appropriati da una varietà di attori. La rendita è la variabile cruciale attraverso cui viene regolata la differenziazione socio-economica della città. La produzione di rendite e la cattura da parte dei proprietari (e sempre più da parte del capitale finanziario) è diventata una delle forze trainanti che animano la ristrutturazione urbana contemporanea così come i conflitti. L'urbanizzazione del capitale opera attraverso la rendita e produce in maniera attiva una complessa articolazione geografica che dirige la distribuzione delle funzioni e delle attività, si mobilita attraverso processi di finanziarizzazione e il capitalismo di piattaforma, e si articola in relazione alle dinamiche delle politiche statali e dei conflitti sociali urbani.

La proprietà è un ostacolo significativo all'accesso a mezzi di produzione vitali, e il pagamento della rendita costituisce una notevole perdita di profitti (in quanto sia i capitalisti che i lavoratori hanno bisogno di accedere a determinati beni per la produzione e la riproduzione). Le rendite combinate in ambiente urbano agiscono come un enorme serbatoio in espansione per la cattura del plusvalore, oltre che come un asset che permette di espandere la formazione di capitale fittizio (Ward e Swyngedouw, 2018).

L'idea principale della teoria della rendita è quella di vedere la rendita come una relazione sociale tra proprietario e affittuario, una relazione che cambia nel tempo. La rendita è un pagamento corrisposto al proprietario per il diritto di uso. Questo presupposto ha le sue radici nell'analisi di Marx: «Landed property is based on the monopoly by certain persons over definite portions of the globe, as exclusive spheres of their private will to the exclusion of all others» (Marx [1894] 1959:461). Il rapporto fondamentale attraverso cui nasce la rendita è di tipo sociale, tra i proprietari terrieri, da un lato, e coloro che desiderano utilizzare la terra, dall'altro (Ball 1977, 1985), come un diritto di proprietà rispetto all'uso (che richiede un adeguato compenso). Tuttavia, questa comprensione della base della rendita non rivela nulla circa la sua entità o il suo ruolo nell'accumulazione di capitale e coordinazione urbana. La determinazione dell'entità della rendita resta teoricamente complessa.

Negli ultimi anni, la teoria dei diritti di proprietà è diventata un'ideologia diffusa, e anche la teoria della rendita è stata riformulata per adattarsi a questa stessa ideologia. In questa parte, si introducono i principali concetti e si discute il predominio delle argomentazioni economiche per inquadrare le traiettorie culturali della rendita nell'economia politica. Il lavoro di *review* della letteratura sulla rendita è stato sviluppato in letteraturacon una serie di argomenti per sottolineare come la necessità di una teorizzazione separata sia stata strettamente legata alle caratteristiche specifiche della terra come fattore di produzione: la terra non è assimilabile al capitale per cui è necessario approfondire ed estendere l'analisi della natura economica della rendita urbana. Per gli economisti urbani, il suolo, non solo urbano, «è un fattore produttivo sui generis, soggetto a leggi economiche particolari e meritevole di un trattamento specifico all'interno della teoria economica» (Camagni 1993: 184).

Delineare la storia della teoria della rendita fondiaria urbana ha significato rintracciare i contributi emersi, nella fase di formazione della teoria, nel contesto dell'economia politica classica e che avanzano attraverso i lavori dell'economia politica di Marx e gli studi dei marginalisti fino alle fondamenta teoriche poste per la disciplina intorno al consenso marxista durante la svolta spaziale della geografia. Questa fase segna la riemersione dell'approccio marxista nella letteratura sulla rendita che era quasi sconosciuto prima degli anni '60. Successivamente, con l'ascesa degli studi sul post-marxismo, l'interesse verso questo approccio è stato ripreso in relazione all'aumento dei prezzi di terre e case. La teoria della rendita basata sulla tradizione degli studi marxisti si pone come alternativa all'economia urbana tradizionale negli anni Settanta-Ottanta, per essere poi delegittimata in una fase di declino, perdendo completamente il suo status di alternativa teorica nel periodo di rottura negli anni '80, come descritto da Haila (1990). Le ragioni di questo declino possono essere riscontrate dai contributi della teoria della rendita, in particolare un tentativo di revisione cerca di determinare le ragioni del declino – fino alla riemersione della teoria, dopo la rottura di una fase di consenso – e lo sviluppo di alcuni filoni della letteratura contemporanea con approcci all'economia politica che intercettano gli studi urbani, incentrati sul *capital-switching* e sulla teoria del *rent-gap*. Ward e Aalbers (2016) hanno riesaminato il nucleo politico-

economico della teoria della rendita con l'obiettivo di identificarne le cause del declino in letteratura e formularne la struttura con lo scopo di chiarire la ragion d'essere di una teoria. Il pensiero economico ha dimostrato che la questione della rendita non è stata affatto risolta, il dibattito storico è stato ampiamente contrassegnato da posizioni conflittuali e oggi l'argomento è assunto come un insieme di presupposti ereditati dai modelli degli economisti urbani.

2.1. La produzione della rendita

Se si esaminano in letteratura le condizioni per la formazione di una rendita, le fonti o le determinanti genetiche della rendita fondiaria e la natura economica della rendita urbana, la rendita è definibile in termini contabili come il valore o il prezzo dell'uso di un suolo o di un immobile nell'anno solare: è l'affitto, non il prezzo di vendita sottolinea Camagni. Di seguito una definizione economica della natura della rendita urbana: «La rendita è la oggettivazione in termini economici e di prezzo, e la assegnazione a ogni singolo suolo o immobile, del valore che i singoli attori economici attribuiscono esplicitamente o implicitamente a ogni situazione territoriale nei loro processi di definizione delle scelte localizzative» (Camagni 2012:183). La rendita è l'esplicitazione in termini monetari dei vantaggi localizzativi forniti da ogni suolo/immobile urbano. Nel linguaggio comune, il termine rendita indica il pagamento per l'uso di una casa, un appartamento o un suolo, senza distinguere tra i pagamenti per i servizi migliorativi apportati al suolo e il suolo stesso. Per una concettualizzazione della rendita in ambito urbano, la matrice teorica della rendita si è articolata ritrovando le sue radici tra gli economisti classici Adam Smith e David Ricardo che collegavano la rendita alla terra. Secondo gli economisti classici (Smith, Ricardo, Marx, Mill) la rendita costituisce un «reddito non guadagnato» (a differenza di altri redditi come il salario, il profitto, l'interesse). Infatti «la terra» o il suolo, è un fattore produttivo sui generis, che non svolge una prestazione produttiva specifica; il suo valore dipende da elementi del tutto esterni: i processi di urbanizzazione della popolazione e delle attività, la prossimità a infrastrutture di trasporto e a centralità urbane costituite da infrastrutture e attività nel contesto, la prossimità a beni pubblici in generale finanziati dal settore pubblico. Le condizioni per la formazione di un qualunque tipo di rendita (non solo urbana) dipendono da due condizioni che devono essere entrambe presenti: la scarsità nell'offerta (di beni/servizi) con una curva di offerta verticale; la presenza di una domanda disposta a pagare un prezzo superiore al costo di produzione (del bene/servizio). Nel caso urbano, e non solo, la rendita assume la caratteristica di un prezzo di monopolio: ogni sito ha una sua specificità (accessibilità, vista, qualità…) e l'offerta complessiva (di suoli o immobili) non è espandibile nel breve periodo. La domanda del fattore «terra» è una domanda derivata dalla domanda dei suoi prodotti (prodotti agricoli o servizi urbani), la nascita di una rendita (la disponibilità a pagare per un suolo/immobile) dipende dal prezzo dei prodotti, e non viceversa e si deve al contributo di Ricardo questa intuizione. Il monopolio su un bene (vino pregiato) o su un servizio (una vista particolare) determina il livello della rendita. La rendita ha quindi un carattere «differenziale» su ciascun terreno, rispetto al terreno «marginale» (l'ultimo utilizzato, il meno produttivo) che non dà rendita, un differenziale di qualità.

La rendita del suolo urbano (*ground rent*) costituisce l'oggettivazione in termini economici e di prezzo dei principi di organizzazione spaziale della città e dei relativi modelli formali, una valutazione esplicita si manifesta in una disponibilità a pagare o – a ricevere per il proprietario – un certo prezzo massimo (minimo), e in un prezzo di mercato per l'uso di una porzione di suolo urbano. La valutazione in altri casi può emergere implicitamente dalle decisioni di localizzazione e di mobilità, assumendo la forma di un "prezzo ombra" indicativo del valore economico del suolo urbano. I valori fondiari e il mercato del suolo rientrano nell'ambito della teoria della rendita perché si ritiene che il valore fondiario sia il risultato del suo valore locativo stimato nel futuro. In questi termini, il focus teorico, che emerge da considerazioni di tipo microeconomico e micro-territoriale, si rivolge alle differenze spaziali nel prezzo del suolo, elemento centrale delle teorie neoclassiche sulla rendita e di alcuni approcci nella geografia dallo *spatial turn*. La domanda necessaria sembra però dover interrogare la dimensione complessiva e aggregata della rendita in termini macroeconomici e macro-territoriali, considerandola come una quota distributiva del reddito che va alla classe dei *rentier*. Inoltre, il suolo, in quanto risorsa scarsa e originaria, è soggetta a una potenziale utilizzazione monopolistica, destinata a ottenere una potenziale extra-remunerazione. Il suolo urbano, che non è un fattore originario, ma prodotto dagli investimenti infrastrutturali e dall'agglomerazione di attività, ricade nella logica generale enunciata di scarsità in riferimento alle sue specifiche proprietà.

Il problema principale che ha richiesto una teoria della rendita è stato spiegare l'esistenza di una ground rent prima di tutto: la rendita come "reddito non guadagnato" e sottratto ad altre attività è stata indicata come fonte di inefficienza economica e ingiustizia sociale e il tentativo di render conto del pagamento, dal punto di vista dei rapporti di produzione, genera un problema di cui la differenziazione spaziale ne costituisce una parte.

Nella sua review, Haila (1990) sostiene che la formulazione di una teoria della rendita è necessaria e pone delle domande: a) Come emerge la sostanza della rendita? b) Chi o quali sono i suoi agenti, quali sono i loro modelli comportamentali e le loro relazioni sociali, ad esempio, chi cattura la rendita? c) Qual è il ruolo economico della rendita, qual è il suo ruolo nei processi di accumulazione e coordinamento? (Haila 1990: 276). Queste domande delineano la rilevanza e la necessità di una teoria generale della rendita, questione dibattuta da alcuni studi recenti (Anderson 2014; Haila 2015; Harvey 2011; Park 2014), che lasciano per molti versi ancora irrisolti alcuni aspetti fondamentali, per cui secondo Ward e Aalbers (2016) resta da dimostrare l'efficacia della teoria nel rispondere alle domande poste e da valutare il potere esplicativo di queste risposte nella comprensione delle geografie del capitalismo. Si possono evidenziare tre problemi che ostacolano una piena teorizzazione politica ed economica della rendita:

-La tendenza nella recente letteratura a ignorare la domanda sull'emergenza della rendita, focalizzandosi esclusivamente sulla natura e le operazioni degli attori. La questione del "perché alla fine noi paghiamo una rendita" è stata esplicitata rintracciando nella letteratura le categorie della rendita e le condizioni economiche per la formazione di una rendita intesa come una remunerazione che qualunque fattore (o bene) a offerta limitata riceve al di là dei suoi costi di produzione.

-La letteratura critica sulla rendita ha trascurato una teorizzazione della funzione della *bid-rent* perdendo così una base concettuale su cui costruire una teoria dei mercati fondiari e del loro ruolo nella coordinazione capitalista dello spazio.

-La categoria di rendita "assoluta" è stata in gran parte messa da parte dalla letteratura dopo gli anni Sessanta e Settanta, concetto che è stato rivisitato per affiancare quello classico e neoclassico di rendita "differenziale" e completare così una teoria generale della rendita fondiaria urbana in relazione a una teoria critica dei monopoli. La rendita assoluta è stata posta alla base di una teoria marxista generale dei monopoli oltre la considerazione della terra come fattore di produzione, nella costruzione di un quadro di lavoro nella cornice del capitalismo di piattaforma.

Rendita come relazione sociale

La storia della rendita presenta una stretta connessione tra ogni elaborazione della teoria e i problemi sociali in cui si inserisce nella costruzione teorica. Nel corso della sua storia, a partire dalle opere di Adam Smith e David Ricardo fino a quelle di Marshall, William Alonso e David Harvey, la teoria della rendita e il concetto di rendita si sono trasformati, e le conseguenti controversie hanno diviso gli studiosi in diverse scuole. Nel

terzo volume del Capitale, Marx ([1894] 1959) definì la rendita come la somma di denaro che l'utilizzatore paga al proprietario della terra. La rendita è una relazione sociale tra proprietario e affittuario, ed è la forma in cui la proprietà della terra si realizza economicamente. La rendita è anche un fenomeno storico, contingente, non universale, che si è declinato dal feudalesimo al capitalismo. Nel ventesimo secolo, l'uso efficiente del suolo divenne un problema nelle città e gli economisti svilupparono una nuova versione della teoria della rendita per analizzare l'uso del suolo. Partendo dai lavori di Johann Heinrich von Thunen (1826), Lowdon Wingo (1960) sviluppò un modello del mercato del suolo e dei costi di pendolarismo, Richard Muth (1969) un modello legato all'*housing* e alle superfici residenziali e William Alonso (1960, 1964) una teoria del mercato del suolo urbano. Il loro lavoro ha dato inizio a una nuova disciplina derivata dall'economia, l'economia urbana.

Successivamente durante gli anni '70 la teoria della rendita fu ridiscussa quando i Paesi occidentali affrontarono il problema del rapido aumento dei prezzi dei terreni e delle abitazioni: la questione allora era come spiegare il boom immobiliare, e la teoria della rendita sembrò offrire una risposta. I prezzi elevati dei terreni e degli alloggi erano considerati un problema sociale, e l'analisi della rendita sembrava offrire un metodo fruttuoso per esplorare i conflitti, le lotte sull'uso del suolo e la dotazione di alloggi (Edel, 1976). In "Land Rent, Housing and Urban Planning. A European Perspective", gli autori (1985) hanno espresso ottimismo sul potere della teoria della rendita e ritenevano che il boom edilizio del dopoguerra, la speculazione immobiliare dimostrassero che la proprietà terriera «fosse entrata in forte contraddizione con il resto della società capitalista, e la rendita sembrava essere la chiave per capirne il motivo» (Ball et al. 1985: 7). Negli anni '80, il tema è stato la speculazione, gli studiosi della rendita osservano come la proprietà immobiliare gioca un ruolo rilevante e connettono la terra come un asset finanziario al capitale fittizio (Harvey,1982; Haila, 1990). La speculazione, la globalizzazione e l'aumento degli investimenti immobiliari transnazionali sono state questioni centrali che hanno richiesto una nuova applicazione della teoria della rendita (Krätke, 1992).

L'ascesa della teoria dei diritti di proprietà e la generalizzazione del concetto di rendita hanno lasciato la teoria della rendita nell'ombra. Una ragione per cui la teoria della rendita è stata relegata ai margini è che il termine rendita viene applicato con significati diversi. Le persone parlano di cose diverse quando parlano di rendita, spesso il pagamento effettivo dell'affitto viene confuso con la rendita come concetto teorico. Inoltre, diversi concetti di rendita sono incorporati in diversi approcci teorici, e quindi hanno significati diversi a seconda della scuola di pensiero. L'istituzione della proprietà implica relazioni sociali, ed è sostenuta da consuetudini e da ambienti giuridici (Hodgson, 2001: 250). La proprietà è una relazione sociale, non è l'affermazione di un potere dell'individuo ma richiede una qualche forma di patto sociale. Determinando la natura e la fonte della rendita, chi la riceve e perché, la teoria della rendita sottolinea che la rendita come relazione sociale implica una relazione di potere e di controllo sociale. La proprietà può essere privata, comune, pubblica, collettiva, statale, municipale. I rapporti di proprietà creano disuguaglianze e hanno bisogno di essere giustificati, e differiscono tra le diverse culture. La teoria della rendita riguarda quindi la relazione tra proprietari e utilizzatori, illustra i cambiamenti di destinazione d'uso, ma riguarda anche gli incentivi e i conflitti. La teoria della rendita offre dei concetti per capire e spiegare i processi di sviluppo urbano, ci aiuta a capire il comportamento dei proprietari e dei developer, e ridefinisce con concetti teorici la produzione dell'ambiente costruito, le relazioni sociali e di potere al suo interno.

È importante differenziare i livelli di astrazione: le condizioni dalla causa della rendita. La causa della rendita secondo Haila è la proprietà e le condizioni sono diverse per le diverse forme di rendita. Per esempio, si possono spiegare perché le abitazioni sono più costose in riferimento ai vantaggi localizzativi (rendita differenziale) e alla domanda eccessiva (rendita monopolistica) come condizioni, e al potere dei proprietari o degli imprenditori/developer di far pagare il profitto extra come causa. Per illustrare la differenza tra la rendita come concetto teorico e un effettivo pagamento della rendita, possiamo dire che i proprietari hanno il potere causale di estrarre rendita, ma se un proprietario o un imprenditore/developer decide di massimizzare la rendita dipenderà da specifiche strategie e da condizioni particolari. Gli effetti dei poteri causali dei proprietari sono contingenti.

Le radici del problema: la teoria classica della rendita

L'origine della formazione della teoria della rendita e le radici del problema si trovano nell'economia politica classica, gli elementi di questo approccio in forma estesa sono poi stati messi a sistema. Gli economisti classici hanno considerato la rendita un concetto da trattare in modo separato, ritenuto quindi rilevante, gli economisti neoclassici hanno poi generalizzato il concetto di rendita.

La teoria della rendita è una teoria economica che trova le sue origini nelle opere di David Ricardo (1815, 1817), anche se altri economisti classici come Adam Smith e Malthus avevano già sviluppato delle loro versioni della teoria. Gli economisti classici in generale includevano nei loro trattati uno studio sulla rendita. La storia culturale della teoria non riguarda un'evoluzione verso una migliore comprensione della rendita, il metodo con cui si sviluppa nella storia del pensiero economico presenta un adattamento della stessa ai problemi sociali emergenti, come la povertà, le tasse, la speculazione o gli alti prezzi della terra e quando tali fenomeni sociali divennero oggetto di dibattito politico gli studiosi si rivolsero alla teoria della rendita per illustrarli e legittimare i programmi politici.

Adam Smith (1723-1790) è il primo economista a occuparsi di rendita fondiaria in relazione all'agricoltura capitalista. Smith riconosce come determinanti della rendita fondiaria: la fertilità della terra e la posizione, la sua localizzazione in relazione ai mercati e suggerisce che la rendita emerge in relazione all'esistenza della proprietà fondiaria che richiede una rendita. Nello specifico, chiarisce che la rendita nasce dall'esistenza di un monopolio, dai vantaggi differenziali della produzione (Gee, 1981).

Una teoria basata sulla logica della rendita differenziale diviene uno dei principali assunti degli economisti politici classici, come per Robert Malthus (1766-1834) e David Ricardo (1772-1823). Tre tradizioni della teoria possono essere identificate sulla base di tre aspetti della rendita esplicitati da Ricardo: l'economia tradizionale che si concentra sulla terra come risorsa, l'economia urbana che guarda all'uso del suolo, e la tradizione marxista che si focalizza sul rapporto padrone-inquilino.

Marx compone una sintesi della teoria dell'economia politica in modo da poterne costruire una critica essenziale, mettendo a sistema tutte le questioni e i dibattiti che fino a quel momento erano rimasti irrisolti tra gli economisti politici classici. Riformula la teoria del valore-lavoro e introduce due importanti innovazioni alla teoria della rendita di Ricardo, con differenze metodologiche rispetto all'analisi di Ricardo della rendita differenziale intensiva (Ball, 1977; Evans, 1992; Ball, 1992).

Teoria della rendita di Marx

Il punto di partenza per Marx è che la rendita è un diritto per il proprietario terriero in cambio della cessione dell'uso del bene a qualcun altro, esattamente come l'interesse sul denaro è un diritto per il prestatore. L'intuizione di base è che la relazione fondamentale attraverso la quale nascono le rendite è una relazione sociale determinata dalla relazione tra i proprietari terrieri, da un lato, e coloro che vogliono fare uso della terra, dall'altro (Ball, 1977; 1985), e non direttamente dai valori d'uso che sono insiti nella terra. La rendita, quindi, è un trasferimento di valore prodotto al proprietario. Se l'effettivo processo di definizione di questa rendita

è il risultato di un conflitto mediato dalle istituzioni, tuttavia, ci deve essere qualche base di valore per l'utente se i proprietari devono sistematicamente avanzare una richiesta di plusvalore. L'economia politica classica ha sviluppato un quadro teorico per spiegare la rendita come forma distinta di cattura del valore rispetto alla produzione. Marx ne distingue fondamentalmente quattro forme: monopolio, assoluta, rendita differenziale I (DRI) e rendita differenziale II (DRII) (Harvey 1982; Ward e Aalbers 2016). Le quattro categorie fondamentali di rendita descrivono come la terra può essere un valore aggiunto per l'utente e, quindi, come si produce una quota di surplus che può essere rivendicata come rendita. Queste forme di rendita, prese insieme, determinano l'entità della rendita ma sono empiricamente indistinguibili in quanto la rendita è data in un unico pagamento come risultato di negoziazioni che dipendono da molti fattori di mediazione (Ball et al., 1985).

Il primo punto, la rendita di monopolio, si riferisce alle caratteristiche specifiche e uniche di un particolare pezzo di terra. Si consideri, per esempio, come la proprietà, in relazione ai fattori di localizzazione, generi un surplus di profitto per il proprietario in virtù del carattere unico del terreno stesso o della sua posizione. Queste caratteristiche di unicità creano prodotti che hanno poche possibilità di essere sostituibili, creando così una condizione in cui la domanda effettiva (in un contesto di disponibilità e capacità di pagare) è l'unico limite superiore al valore di scambio che il terreno può vantare. L'innovazione consiste nell'integrare la teoria della rendita monopolistica suggerendo un vero e proprio prezzo di monopolio «determinato né dal prezzo di produzione delle merci né dal loro valore, ma piuttosto dalla domanda degli acquirenti e dalla loro capacità finanziaria» (Marx, 1991: 898 in Park, 2014: 93). È «il caso di terre da cui si possa estrarre un vino particolare, la cui domanda, elevata e tendenzialmente anelastica, può essere sfruttata indirettamente dal proprietario fondiario che si appropria del profitto di monopolio del produttore. […] La stessa fattispecie si presenta in economia urbana allorché un sito è oggetto di un interesse particolare» (Camagni 1993: 205).

L'inevitabile scarsità fa sì che il prezzo sia limitato solo da un'effettiva domanda, sostenendo l'esistenza di una rendita assoluta, in cui le limitazioni imposte dall'esistenza di una classe di *rentier* costituisce di per sé una fonte della rendita. Una rendita assoluta esiste per effetto strutturale-istituzionale costituito dal potere della proprietà e dalla barriera che rappresenta all'investimento di capitale e alla sua libera valorizzazione sui suoli, quindi da una sorta di monopolio di classe. La rendita esiste ed è determinata «solo dal desiderio di acquistare e dalla capacità di pagare del compratore» (Marx 1974: 885) e dunque principalmente dalla domanda. La teoria neomarxista giunge a questa conclusione appoggiandosi a un'altra affermazione di Marx che definisce la rendita urbana come un «tributo che una parte della società pretende qui dall'altra (...) per il diritto di poter abitare la terra» (Harvey, 1978).

La seconda, la rendita assoluta, è la categoria più complessa e controversa perché non è meramente distributiva. La rendita assoluta deriva dall'imperfetta mobilità del capitale come risultato dell'esistenza di una classe di proprietari terrieri. La rilevanza del concetto analitico di rendita "assoluta" è determinante per lo spazio urbano dove non si può ricondurre la spiegazione della localizzazione urbana e della rendita dei suoli al solo principio di accessibilità, dovendo considerare il principio di agglomerazione come fondamentale indicazione di forze genetiche ineludibili dal fenomeno urbano in termini di valorizzazione del suolo. Dalla riflessione precedente possiamo estrarre un punto per cui il prezzo dei prodotti delle attività urbane può spingersi a un livello tale da consentire il sorgere di una rendita al di là del livello della rendita differenziale. Di questo margine si appropriano i proprietari e nasce da diverse ragioni:

1) restrizione dell'offerta (di suolo) operata da una classe di proprietari, in modo da prelevare un "tributo" sulle altre, spiegazione sociologica ed extraeconomica dei neomarxisti come Lipiez (1974) e Topalov e sostenuta dall'urbanistica riformista in Italia da Campos-Venuti (1967); 2) scarsità assoluta di terre urbanizzate, dato il tempo richiesto dai processi di urbanizzazione o in relazione ai processi sociali.

Il terzo, DRI, è legato alle qualità della terra come mezzo di produzione o riproduzione: si riferisce alle diverse qualità della terra. Queste sono il risultato di differenze socio-spaziali date, storicamente e socio-materialmente prodotte, tra diversi pezzi di terra rispetto alla loro capacità di sostenere la produzione di valore, quando situati in luoghi più favorevoli. Si consideri, per esempio, l'effetto che la vicinanza a luoghi di particolare prestigio possono avere sui prezzi degli alloggi locali. DRI, quindi, si riferisce alla posizione di un particolare pezzo di terreno in relazione a tutte le altre possibili posizioni e/o alla sua posizione all'interno di una configurazione geografica più ampia (Swyngedouw, 1992).

La rendita include anche il quarto tipo di rendita (DRII). Anche il DRII deriva da diverse qualità di terra, ma è generata da investimenti di capitale differenziali in pezzi di terra di uguale qualità. In altre parole, le qualità della terra possono essere migliorate (e nel tempo molto) da investimenti di capitale (miglioramenti infrastrutturali, edifici nuovi o ristrutturati, regolamentazione statale, nuovi investimenti per nuove funzioni nell'ambiente costruito, ecc.) Questa forma di investimento è paragonabile all'investimento in miglioramenti tecnologici o organizzativi e genera un plusvalore extra.

La spazializzazione di queste operazioni produce attivamente una complessa mappa della rendita che dirige la distribuzione delle funzioni socio-spaziali. Come tale, gioca un ruolo rilevante come dispositivo di accesso ed esclusione geografica. Le categorie della rendita dunque descrivono un set di condizioni e di implicite relazioni sociali corrispondenti. Forme diverse, correlate tra loro, considerate nel loro insieme, ne determinano l'entità, giocando ognuna un ruolo diverso. Fino agli anni Sessanta, il pensiero marxista sulla rendita si è concentrato su queste due forme: monopolio e assoluta. La maggior parte dei marxisti dell'epoca, così come Ricardo, consideravano la proprietà come un residuo feudale che, sebbene trasformato e incorporato nel capitalismo, costituiva un drenaggio e una barriera all'accumulazione di capitale. I proprietari erano considerati sia parassitari nei confronti dell'accumulazione di capitale, sia un formidabile ostacolo al corretto funzionamento della legge del valore. Il dibattito sulla rendita si è trasformato dalla fine degli anni Settanta, quando maggiore attenzione è stata prestata alle altre due forme di rendita che Marx aveva individuato, forme che hanno incarnato fondamentalmente gran parte dei conflitti per lo spazio urbano. In effetti, i livelli di DRI e DRII sono strettamente paralleli al ruolo delle innovazioni tecnologiche e organizzative nel determinare il valore come tempo di lavoro socialmente necessario (Swyngedouw, 2018).

La svolta marginalista

La concezione marginalista del valore ha spostato la prospettiva della teoria del valore dalla sua determinazione in funzione dei costi di produzione a una sua modellazione matematica fondata su fattori basati su calcoli di convenienza dei singoli individui. La metodologia marginalista incentra il problema economico sull'analisi dell'equilibrio e sulla ricerca di metodologie di allocazione delle risorse efficienti e ottimali tra usi competitivi. Il problema che emerge dalla teoria marginalista è che il valore di mercato sia determinato dalla domanda del prodotto in relazione all'utilità che il suo acquisto prevede, per cui il suolo non sarebbe differente dalle altre merci, e così viene trattato in termini di convenienza matematica in modelli statici. In restrizione monopolistica dell'offerta di un qualunque fattore, quest'ultimo godrebbe di una rendita esattamente come il proprietario di terre scarse. Paul Samuelson, nel suo testo "Economics" (1970), sviluppa ulteriormente l'approccio al mercato e ha collegato la rendita economica pura alla nozione di offerta anelastica.

Espressa nel linguaggio dell'economia, la curva dell'offerta dei suoli (o di qualunque fattore a offerta anelastica) è tendenzialmente verticale e il suo prezzo è determinato dall'intersezione tra domanda e offerta. L'esistenza di una curva di domanda anelastica è condizione fondamentale per cui possa esistere un monopolio. Il concetto di rendita si è poi esteso (ad altri fattori di produzione) e generalizzato (anche il capitale e il lavoro possono produrre rendita) gradualmente (Haila, 2015: 51-53).

Il modello di Von Thünen e Alonso-Muth

Von Thünen (1926) sviluppa un modello di uso del suolo agrario ipotizzando che le attività attratte da una localizzazione prossima al centro urbano e al mercato, per limitare i costi di trasporto, si ordinino a distanze crescenti dal centro seguendo un meccanismo di competizione per il suolo più accessibile. Launhardt (Blaug 1985: 618) per chiarire questo principio ha prodotto uno schema che dimostra il gradiente di rendita in un tale modello, costituito da anelli concentrici di uso del suolo (*Von Thünen rings*). La traduzione del modello agrario marginalista di Von Thünen in un modello di uso del suolo avviene con Alonso (1964) che utilizza un *framework* neoclassico basato sull'utilità e sull'equilibrio spaziale.

Muth (1969) ha integrato il focus degli studi di Alonso sui suoli urbani con quelli sull'*housing* secondo una concezione semplificata dell'utilità e ipotizzando un equilibrio tra costi-benefici localizzativi ha costruito il modello Alonso-Muth. Questo modello ha dato origine alla tradizione della "new urban economics" che vede nell'accessibilità il meccanismo che modella la morfologia urbana rispetto al pendolarismo casa-lavoro che aumenta con la distanza dal CBD. Neil Smith nello sviluppo della sua teoria sulla rendita, rifiuterà questo presupposto neoclassico dell'equilibrio spaziale come una naturale tendenza distributiva e interpreterà questa dinamica come un fattore di "uneven development" (Smith 1984: 175-205).

La rinascita della teoria Marxista, la fase di consenso e la rottura

La teoria della rendita di Marx è stata trascurata nelle analisi del mercato immobiliare guidate dall'approccio dell'economia urbana neoclassica fino all'ascesa delle teorie post-marxiste degli anni '60 in relazione all'aumento dei prezzi degli alloggi e dei suoli. Questo *revival* è durato dagli anni '70 agli anni '80. L'ascesa e il declino delle teorie della rendita eterodosse hanno ricevuto un'estesa *review* negli studi di Haila (1990), ma anche da Ball et al. (1985), Clark (1988), Park (2014). Lo studio di Haila (1990) periodizza la teoria in tre fasi:

a) consenso durante gli anni '70 sotto l'influenza della critica di Harvey dell'economia urbana per un posizionamento comune contro le teorie neoclassiche, b) transizione, con l'emergere di diversi gruppi influenzati dalla riformulazione di Harvey della teoria della rendita nel suo testo *The Limits to Capital* (2006), c) rottura (dalla metà alla fine degli anni '80) derivata dalla frattura della possibilità di costruzione di un *framework* comune della teoria che porta alla separazione in due gruppi.

La fase del consenso negli anni Settanta avvia un processo di rielaborazione dei concetti di Marx per una critica dell'approccio neoclassico come un tentativo di sviluppare una teoria della rendita urbana a partire da quel confronto (Haila, 1990: 278). Durante questa fase sono emersi alcuni principi generalmente accettati. L'interesse in questo primo *revival* si è concentrato sulla rendita assoluta e sulla rendita monopolistica come relazioni di potere, inquadrate esplicitamente in opposizione ai presupposti neoclassici di risultati ottimali e di equilibrio spaziale raggiunti attraverso un mercato competitivo, tralasciando il dibattito sulla rendita differenziale. La rendita è stata interpretata come un elemento precapitalistico, è stata concepita come una barriera al processo di accumulazione del capitale ed è stata considerata come una relazione sociale. La fase di consenso si muove intorno all'approccio di Harvey che con *Social Justice and the City* (1973) – in cui segna la fase di svolta generale degli studi di geografia urbana – ha collegato la rendita agli aspetti dello spazio e successivamente (Harvey, 1974; Harvey e Chatterjee 1974) ha utilizzato la teoria della rendita nell'analisi empirica del mercato immobiliare di Baltimora, prestando attenzione al ruolo delle istituzioni finanziarie nel creare le condizioni di una rendita monopolistica. La fase di transizione alla fine degli anni '70, basata su un tentativo di riconcettualizzazione, è significata da Haila come segue (1990: 282):

1) La categoria di rendita differenziale acquista maggiore complessità teorica attraverso la ricerca delle differenze tra il concetto di rendita differenziale di Ricardo e quello di Marx; 2) La rendita viene considerata come un concetto interno al capitalismo, il che ha sollevato interrogativi sulla sua funzione; 3) La rendita non è più considerata una barriera all'accumulazione e se ne sottolinea la ricerca di ruoli positivi; 4) La visione dei proprietari terrieri come status e classe omogenea è stata messa in discussione.

Questa fase di transizione non ha portato a un nuovo consenso, ma ha segnato quella che Haila definisce «la fase di rottura degli anni '80» (1990: 278) e una divisione in due approcci: uno nomotetico, riferito a quello di Harvey, che cerca di costruire teorie e leggi generalizzabili che presuppongono un'uniformità tendenziale degli agenti economici nella modalità capitalistica di produzione dello spazio, concentrando la ricerca sulla definizione di leggi generali nella teoria della rendita e sulla necessità di riformulare la teoria per renderla compatibile al capitalismo contemporaneo, e uno idiografico, guidato da Ball, che sottolinea l'importanza di analizzare le situazioni concrete, le relazioni sociali legate allo sviluppo immobiliare mostrandosi scettico riguardo la possibilità di una teoria generale. La divisione delle due linee coincide con il momento del crollo dell'interesse per la teoria marxiana della rendita, declino anche parzialmente dovuto a un generale rifiuto dello strutturalismo negli anni '80 rispetto alla svolta culturale del ripensamento filosofico della geografia. Per Haila, quindi, «la teoria della rendita è al momento al bivio (1990: 276)». Gli accesi dibattiti degli anni '60-'70 si sono affievoliti a partire dagli anni '80, lasciando degli spazi incompiuti. L'interesse per la teoria è prematuramente svanito, una fase di stagnazione mette la teoria in secondo piano. Tra le varie ragioni: l'ascesa del neoliberalismo e una fase di rottura rispetto al consenso sulla visione di Marx del ruolo dei proprietari rispetto alla definizione di rendita assoluta. Categoria, che implica il potere dei *rentier* di creare costi altrimenti inesistenti, messa da parte per il dubbio della sua applicabilità al di fuori del contesto dell'agricoltura del XIX secolo. Un punto di stallo riguarda quindi la discussione sulle condizioni tecniche della rendita assoluta e il suo rapporto con la rendita monopolistica.

Anche se il ruolo dell'ambiente costruito come rifugio temporaneo per l'accumulazione di capitale, utilizzando il concetto di circuito secondario (Harvey, 1982) e l'importanza dei contesti storici e istituzionali nelle teorie della rendita (Ball, 1985), sono innegabili risultati teorici, ci sono stati pochi progressi nell'analisi del meccanismo stesso della rendita, in parte dovuto al fatto che questo punto è stato al centro dell'economia urbana neoclassica, criticata dai ricercatori marxisti. Inoltre, gli studi di Ball (1977) attribuirono maggiore importanza alla rendita differenziale. In un tentativo di sintesi, Harvey ([1982] 2006) costruisce una nuova concettualizzazione del ruolo della rendita e dei proprietari terrieri, in cui la rendita è ritenuta cruciale per l'accumulazione e, nella misura in cui i proprietari mobilitano sempre più la terra come asset finanziario, cercheranno di aumentare la produttività al fine catturare le rendite differenziali, arrivando così a svolgere un ruolo cruciale di coordinamento spaziale. Questo punto, afferma Haila (1990), inaugura il periodo di rottura e difficoltà in termini di applicazione e definizione delle categorie della rendita. Il riconoscimento dell'importanza della rendita differenziale, così come il riconoscimento dei limiti della rendita monopolistica e assoluta sono stati passaggi necessari che comunque non hanno consentito di ricalibrare questi

concetti in modo completo e chiaro. Harvey sostiene che la rendita differenziale giocasse un ruolo positivo di coordinazione fondamentale per la vitalità del capitalismo e ignorava i meccanismi centrali esposti negli studi basati sul modello di Alonso-Muth, limite della costruzione di una più ampia teoria marxista dei mercati fondiari.

Approcci scaturiti per gli studi urbani

Il dibattito avviato all'inizio degli anni Settanta – in relazione al rapido aumento dei prezzi dei terreni e delle case – si è sviluppato su questioni riguardanti la forma e la natura della rendita, l'effetto barriera della proprietà rispetto all'accumulazione di capitale, e sul fatto che le categorie della rendita di Marx, elaborate in termini di produzione agricola, siano o meno trasferibili al contesto urbano. Si sono ricercate nella teoria della rendita spiegazioni alle crisi rivendicando il ruolo ambiguo della proprietà fondiaria per l'accumulazione di capitale e la riproduzione sociale.

Haila ha costruito una periodizzazione di questo dibattito, sostenendo che the *theory of rent is at the crossroads* (Haila, 1990), annuncia la strada da percorrere «per lo sviluppo di una nuova teoria della rendita urbana» (Haila, 1988: 79). Da un lato, Ball interviene nel dibattito con un'elaborazione della teoria di Marx sulla rendita differenziale, ponendo le basi per una progressione che si discosta dalle categorie marxiste e da ogni forma di teoria generale in quanto tale. In particolare, ha tentato di criticare la teoria della rendita minando l'applicabilità della teoria di Marx nel contesto urbano. Se il mercato urbano dei suoli è connesso a una serie complessa di relazioni sociali, ciò non preclude, ma piuttosto richiede, lo sviluppo delle categorie della rendita in astrazione da queste diverse relazioni come prerequisito per la loro comprensione. Inoltre, se il coinvolgimento di diversi agenti e la loro mediazione può influire sui prezzi degli immobili, tali intuizioni non rimediano alla necessità di una teoria della rendita, per cui l'esistenza stessa e le modalità di azione di questi diversi agenti presuppongono relazioni di rendita. La considerazione della rendita e della proprietà unicamente come possibile componente empirica genera il rifiuto di Ball verso una teoria generale fino al punto di dichiararne la morte stessa (Ball, 1985: 523).

A differenza di Ball, Haila sostiene che il perseguimento di una teoria generale della rendita sia un obiettivo scientifico. Rifiutando l'opzione idiografica a favore di un approccio nomotetico (1990: 290), mettendo da parte l'eredità della teoria, Haila direziona il suo lavoro verso il comportamento dei proprietari terrieri nel «contesto contemporaneo del capitalismo avanzato» (Haila, 1990: 276). Haila «respinge la vecchia teoria della rendita» (1990: 290), la teoria che posiziona il ruolo della rendita nel sistema di produzione e costruisce una nuova teoria generale della rendita dei suoli urbani sull'esplorazione empirica «dell'esistenza, della portata e del significato della tendenza della terra a diventare un asset finanziario puro» (Haila, 1990: 270). La sua attenzione è rivolta ai flussi di investimenti nell'ambiente costruito. L'inversione è sviluppata quindi astraendo le attività dei proprietari terrieri e le variazioni dei prezzi di mercato, considerando il cambiamento nella natura e nel ruolo giocato dalla rendita: «il livello della rendita è influenzato dagli affitti nei quartieri e dai mercati immobiliari globali… La rendita è un incentivo che induce cambiamenti nell'uso del suolo, non è più una barriera» (Haila, 1990: 290). Dati i diversi rapporti di proprietà nella società contemporanea, Haila è portata a chiedersi come «una teoria generale della rendita sia ancora possibile» (1990: 288) e osservando il comportamento dei proprietari – attingendo al lavoro di Harvey (Haila 1988: 82) – individua un nesso causale tra il loro comportamento e la rendita, per cui «i proprietari tendono sempre più a mobilitare la loro proprietà come un puro asset finanziario, e che, data questa tendenza, la rendita può avere una funzione di coordinamento» (1990: 288). Questo punto definisce una rottura con il vecchio dogma che si concentra sull'effetto barriera della proprietà e si ridefinisce il «ruolo economico della rendita in termini di coordinamento piuttosto che in termini di accumulazione», coordinamento definito produttivo (ivi: 289) perché si basa sull'idea che sia l'uso a determinare la rendita del suolo (ibidem).

«A new theory of rent is only meaningful if it starts and ends with the activities of landowners, rather than with capital accumulation and the capitalist users' of landed property» (Kerr, 1996: 80). Kerr sostiene che il lavoro di Haila si concentra sulle contingenze del mercato e suggerisce che «la dinamica stessa del settore immobiliare fornisce un indizio promettente da seguire quando si cerca di sviluppare una nuova teoria generale della rendita urbana» (Haila, 1990: 291) e che «rent seeking, the increased importance of rent, and rent as a coordinator are all aspects of this dynamic» (ivi: 292). I filoni del dibattito tendono a lasciarsi alle spalle la questione della natura e del limite della rendita nelle aree urbane a favore di un'attenzione alle attività dei proprietari. Tuttavia, se si riconosce che l'attività dei proprietari presuppone l'esistenza di una rendita diventa possibile comprendere i cambiamenti nell'attività dei proprietari stessi, riconoscimento contenuto nelle categorie e nel metodo di Marx, la cui attenzione si concentra sulla rendita come modalità specifica di esistenza della relazione capitalistica. La rendita è una forma sociale contraddittoria; una barriera necessaria posta dal capitale e interna alla relazione capitalista e quindi determinata dal movimento di tale rapporto. Pertanto, è un presupposto che si manifesta in maniera continua e contraddittoria nei processi di riproduzione del capitale, in tal senso la rendita assoluta è una barriera necessaria posta dal capitale: «It is a necessary form through which capital appropriates and commands space while at the same time enforcing labour's exclusion from that space, thereby reproducing the commodity status of labour power. Rent, then, is a form of the permanent presence of primitive accumulation within capitalist reproduction» (Kerr, 1996: 85).

Il capitale trasmuta continuamente la sua modalità di esistenza geografica attraverso crisi di sovra-accumulazione ed è dall'interno di questo movimento contraddittorio delle relazioni capitaliste che sussistono la rendita e l'attività dei proprietari, da indagare in relazione a tale movimento. Dal passaggio verso un nuovo approccio alla teoria della rendita (Haila, 1990: 290) scaturiscono gli approcci *capital-switching* che nella tradizione dell'economia politica urbana si concentrano sul flusso di investimenti nell'ambiente costruito.

La teoria è stata oggetto di un rinnovato interesse in relazione alla questione delle radici spaziali e urbane della crisi finanziaria globale (Harvey 2011; Wyly et al. 2009) e alle questioni legate all'estrazione di valore dalla natura (Andreucci et al. 2017) nel contesto della *political ecology*. Riportare la teoria della rendita al centro dell'analisi urbana allora implica la considerazione che l'appropriazione della rendita ha dinamiche distinte, strutturali al funzionamento del mercato del suolo. La terra come forma di investimento di capitale emerge come un asset produttivo (paragonabile ad altri mezzi di produzione), e come forma di capitale fittizio che circola come attività puramente finanziaria (per il capitale finanziario) (Swyngedouw 2018, 2012). Questa tendenza, contestata, contingente, disomogenea si è intensificata in relazione ai processi di finanziarizzazione e digitalizzazione delle infrastrutture sociali. Con l'introduzione del mercato azionario e lo sviluppo di strumenti finanziari, terreni e immobili sono cartolarizzati e scambiati nei mercati. Le proprietà immobiliari sono oggetto di investimento liquido. I suoli diventano un bene finanziario, dissolvendo così il confine tra beni materiali (terreni, edifici) e beni finanziari (denaro, obbligazioni, azioni e titoli). Con la mercificazione della terra e la monetizzazione della rendita, la terra diviene un asset e oggetto di investimento, i titoli di proprietà dei suoli, insieme ai mutui, vengono cartolarizzati e le azioni nei REIT vengono vendute nei mercati, così il mercato immobiliare si intreccia con il mercato finanziario e gli investimenti immobiliari sono sottoposti a valutazione rispetto al rendimento potenziale di altre classi di asset. La speculazione finanziaria, che ha assorbito la terra e il *real estate*, rende lo sviluppo urbano vulnerabile alle crisi finanziarie con l'introduzione

di nuovi strumenti e infrastrutture. Analizzando la fase finanziaria, Haila (2016: 185) evidenzia il ruolo di questi strumenti: «The yield from land titles securitised, packed together with mortgages and traded on the market as a financial instrument. Packaging real estate titles together with real estate mortgages and selling them in the stock market together with financial instruments obscures the role of land and real estate (an underlying asset)».

In sintesi, si può affermare che Harvey è naturalmente il teorico della rendita che maggiormente cerca di tradurre la questione attraverso i suoi studi riformulando degli aspetti. Ha usato la teoria della rendita nell'analisi empirica dei mercati immobiliari prestando attenzione al ruolo delle istituzioni finanziarie nel creare le condizioni per le rendite di monopolio. In *The Limits to Capital*, Harvey (1982) ha introdotto l'idea della terra come asset finanziario e del capitale fittizio (una pretesa sulle entrate future), e in *Spaces of Capital* (2001) ha applicato il concetto di rendita monopolistica per analizzare la cultura e il capitale simbolico collettivo. In *Rebel Cities* (2012: 112) ha mostrato la natura subdola della rendita attraverso la mercificazione dei valori di autenticità, località, storia, cultura, memorie collettive e tradizione.

La letteratura sul *rent gap* resta il punto di riferimento per l'applicazione contemporanea più coerente di teoria della rendita. La teoria del rent gap (differenziale di rendita) fornisce un modello per un'applicazione coerente della teoria a livello urbano. La teoria offre una potente comprensione del modo in cui le dinamiche della rendita determinano le geografie e la temporalità degli investimenti nell'ambiente costruito. Neil Smith ha ereditato parte delle teorie sociali e spaziali della Scuola di Chicago, costruite sui metodi e i presupposti dell'economia neoclassica. Rispetto a questo approccio ecologico, che giustifica i cicli di sviluppo urbano come naturali e tendenti a una certa forma di equilibrio, la teoria di Neil Smith chiarisce che non si tratta di una "naturale dinamica" che conduce a forme di equilibrio dello sviluppo urbano, ma che i cicli di investimento e disinvestimento producono costantemente quella che Harvey definisce distruzione creativa. Per Neil Smith, questa «svalutazione del capitale nel centro della città» (1979: 543) indica una crescente divergenza tra rendita capitalizzata (la quantità effettiva di rendita che viene catturata dal proprietario, data l'attuale destinazione d'uso del suolo) e una rendita potenziale (il massimo che potrebbe essere catturato dal massimo e migliore utilizzo d'uso del suolo). Cruciale per la costruzione della teoria è il ruolo giocato dal valore dello spazio dell'ambiente costruito, individuato nella dinamica di continua oscillazione della *ground rent*: semplicemente l'onere che i proprietari sono in grado di richiedere (attraverso i diritti di proprietà privata) per il diritto di utilizzare il terreno/il suolo e le sue pertinenze (gli edifici collocati su di esso e le risorse al suo interno), di solito ricevuto come un flusso di pagamenti da parte degli inquilini, ma anche attraverso qualsiasi rivalutazione del bene catturato alla rivendita.

La rilevanza analitica e politica attuale della teoria è nella sua capacità di mostrare che, in primo luogo, le preferenze individuali e razionali nel mercato immobiliare – focalizzate dagli economisti neoclassici – sono questioni legate a relazioni sociali collettive e investimenti più ampi.

3. Domande di ricerca

Si considerano le relazioni essenziali e le contraddizioni del mercato immobiliare come punto di partenza per indagare le modalità di produzione del plusvalore, le tipologie di relazioni che sono implicate in questo processo e gli impatti che producono. Le analisi tracciano una traiettoria che innesta la teoria della rendita urbana negli studi sull'*housing*, costruendo una disamina critica che si muove nella costellazione più ampia degli studi sulla rendita in relazione alla mobilitazione della casa come asset. Si indaga la funzione dell'*housing* come deposito di valore, veicolo delle pratiche di assorbimento del surplus di capitale nell'ambiente costruito e come vettore dei processi finanziarizzazione. La trasformazione del bene casa in un dispositivo ambiguo, che si muove tra valore d'uso e valore di scambio della proprietà immobiliare urbana, costruisce la concettualizzazione della casa come asset finanziario, un punto di innesco di una serie di processi di volatilizzazione dell'*oggetto casa* che si ristrutturano in relazione ai meccanismi estrattivi delle piattaforme. La politica della produzione della rendita modella lo spazio urbano e il sistema dell'*housing* con evidenti contraddizioni emergenti in termini di uso della proprietà urbana. A partire da questa dinamica, si delineano potenziali direzioni verso la transizione della casa come un diritto fondamentale.

La tesi vuole costruire una cognizione delle traiettorie culturali della rendita nell'economia politica, esplorando gli avanzamenti teorici prodotti nella tendenziale proliferazione della rendita e della *rentiership* nel capitalismo di piattaforma nel tentativo di adeguare allo scopo questi stessi concetti, costruendo nuovi strumenti analitici per la loro comprensione. Per analizzare la casa come asset, la teoria della rendita e la *rentiership* sono state estese oltre l'analisi della terra. Tali concetti consentono di costruire un quadro analitico per le nuove configurazioni socio-tecniche come le piattaforme digitali, considerate come le tecnologie che stanno alla radice della rendita e della *rentiership*.

In questa direzione si vuole comprendere come si intersecano la rendita e la *rentiership* con altri concetti critici di matrice politico-economica come valore, *assetization*, capitalizzazione, sviluppo diseguale e come si relaziona la *rentiership* ai concetti geografici come territorio, spazio, scala. Alcune analisi si focalizzano su *come* si inseriscono la rendita e la *rentiership* in discorsi sociali più ampi e nelle strutture di potere.

Attingendo alla letteratura sulla rendita, in cui si sostiene una visione processuale del capitale immobiliare nelle ristrutturazioni socio-spaziali, si individuano una questione generale scomposta in domande di ricerca generali e delle sotto-domande:

1. In che modo il modello di business di AirBnb ha operato nelle città del sud Europa in relazione alla crisi dell'*housing* e in che misura la proprietà urbana della casa è trattata come asset finanziario nell'infrastruttura della piattaforma AirBnb?

2. Qual è il ruolo del capitale immobiliare nella recente ristrutturazione economico-spaziale nelle città del sud Europa?

a) Come il capitale immobiliare trasforma la casa per creare prodotti di investimento finanziario?

b) Come si intrecciano le dinamiche del capitale immobiliare con la neoliberalizzazione della governance urbana o con la ristrutturazione normativa orientata al mercato? Quali sono le strutture di governance coinvolte nello sviluppo di questo processo territoriale?

c) Come emerge il carattere contestato della casa come asset? Quali sono stati gli ostacoli e i conflitti creati nel corso della sua mobilitazione?

Alla luce dell'apparente diffusione e prevalenza delle rendite economiche, delle dinamiche di *rent-seeking* e della *rentiership* nei processi di ristrutturazione spaziale, si esamina la rendita nelle sue diverse forme e manifestazioni, così come la *rentiership* definita come la pratica e il processo di costruzione delle rendite economiche e dinamiche di *rent-seeking*. Questo solleva una serie di ulteriori domande che si pongono nella fase di costruzione del *framework* che inscrive l'analisi delle piattaforme digitali nel contesto della teoria della rendita:

3. Sono necessari nuovi strumenti analitici per la comprensione della tendenziale proliferazione della rendita e della *rentiership* nel capitalismo di piattaforma? I concetti di rendita e *rentiership* ci consentono di comprendere le nuove configurazioni socio-tecniche come le piattaforme digitali?

d) Come sono coinvolti i *rentier* nel processo di mobilitazione del bene casa come asset finanziario?

4. Struttura della tesi

Il capitolo 1 delinea la struttura concettuale e metodologica che connette ogni capitolo e il contributo complessivo di questa tesi.

Il capitolo 2 costruisce un *framework* basato sugli studi di geografia urbana di matrice economico politica per comprendere come la finanziarizzazione della casa e l'instabilità del sistema dell'*housing* siano strutturali e connessi alla centralità della deregolamentazione mediata dagli Stati e al ruolo della rendita nel contesto della crisi economica del 2008 come presupposto della flessibilità e della crescita esplosiva delle STR come utopia neoliberale.

Il capitolo 3 costruisce un *framework* per analizzare la tendenziale proliferazione della rendita e della *rentiership* nel capitalismo di piattaforma per comprendere le nuove configurazioni socio-tecniche delle piattaforme digitali e i meccanismi estrattivi in relazione all'accelerazione ed espansione dei confini geografici di produzione della casa come asset con l'intento di costruire le coordinate della politica della piattaforma AirBnb. Con il secondo e il terzo capitolo si costruisce un *framework* basato sugli studi della geografia urbana di matrice economico politica, sulle *STS* e sugli approcci della *political ecology* per considerare il ruolo distinto che i *rentier* giocano nella ristrutturazione della geografia economica nella congiuntura della finanziarizzazione e del capitalismo di piattaforma. Il secondo capitolo costruisce quindi una rassegna sulle traiettorie e sulle forze trainanti delle geografie della crisi della casa in sud Europa che intrecciano le congiunture storiche dell'ascesa del capitalismo di piattaforma. Il terzo capitolo costruisce un quadro interpretativo della piattaforma AirBnb connesso alla *rentiership* tra *enclosure* spaziale e digitale. Il capitolo 4 considera, attraverso il caso di Napoli, le geografie urbane attivate dalle logiche *rentier* basate sulla complessa ecologia di AirBnb. Si evidenzia come la piattaforma ha contribuito a rimodellare le strategie urbane degli attori della rendita intorno a razionalità basate sulla produzione e valorizzazione degli asset verso una politica incentrata sulla produzione e cattura della rendita urbana dal patrimonio immobiliare. La professionalizzazione delle STR mediata da piattaforme e la loro adattabilità a un mercato flessibile sono delineate come dimensioni che permettono ad alcuni attori della rendita di acquisire un potere nella concentrazione gestionale delle proprietà e di declinare l'accelerazione della standardizzazione del prodotto casa nell'industria dell'ospitalità.

La polarizzazione sociale, le disuguaglianze socio-spaziali rispetto alla "questione abitativa" sono amplificate dagli effetti della pandemia. Il capitolo 5 sviluppa ulteriormente delle intuizioni a partire dalle azioni dei movimenti urbani per i beni comuni e dai modelli alternativi di *housing*. Si esplicitano le contraddizioni del sistema dell'*housing*, le istanze delle lotte territoriali in modo da contribuire a costruire direzioni per integrare discorsi che riguardano i paradigmi proprietari basati sui beni comuni, le dinamiche della rendita e il processo di politicizzazione dell'abitare. Il capitolo 6 conclusivo riflette sugli argomenti rispondendo alle domande di ricerca.

5. Metodologia

5.1. Astrazione sistematica

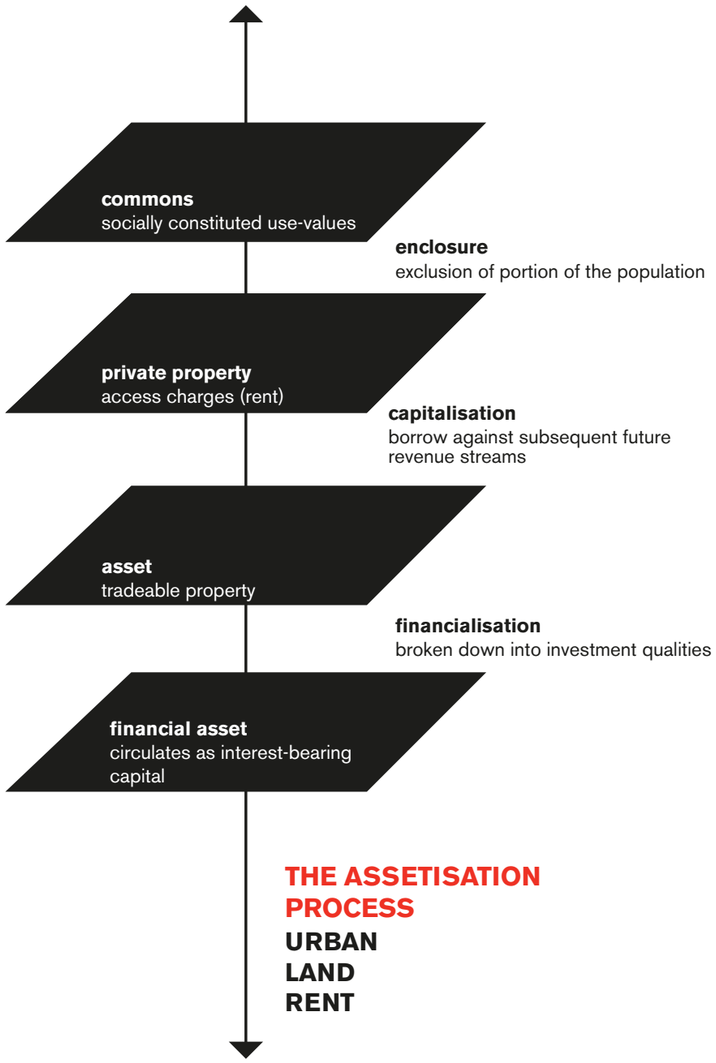
L'attenzione al capitale immobiliare come insieme processuale di relazioni riflette un approccio dialettico relazionale. L'approccio costituisce il fondamento del metodo dialettico, per cui si segue la logica delle relazioni interne, non si considerano gli oggetti discreti ma si rintracciano le relazioni. Le categorie dialettiche di Marx, specialmente la "contraddizione", sono buoni esempi del funzionamento di questo processo di astrazione. Queste relazioni hanno particolari logiche di azione che possono essere identificate attraverso una "astrazione sistematica" in cui si identificano le relazioni essenziali (Cox 2013; Ollman 2003). L'astrazione sistematica fornisce la logica di indagine che attraversa parte della tesi. L'astrazione sistematica ci permette di costruire e negoziare i concetti con cui comprendiamo il mondo senza perdere di vista questa fluidità relazionale e il dinamismo di una realtà processuale. Lo scopo dell'astrazione è quello di accertare le relazioni essenziali. Le relazioni essenziali di un fenomeno sono definite come i suoi prerequisiti necessari (Cox, 2013), il suo modo di esistere. Il processo di ricerca dei meccanismi causali si interroga anche su quelle relazioni sistemiche che sono alla genesi dei processi osservati. Inoltre, la conoscenza di particolari insiemi di relazioni deve essere collocata all'interno dei loro contesti concreti e storici rispetto alle loro necessarie ed essenziali precondizioni (Cox 2013; Ollman 2003; 2015).

I sistemi sono indagati non da un oggettivo esterno né in una modalità che si basa su costrutti binari, ma per astrazione. Il metodo principale per farlo è quello di individuare le contraddizioni nel senso dello sviluppo di relazioni reciprocamente dipendenti ma incompatibili (Ollman, 2003). In questo modo si guarda all'unità tra il particolare e la totalità per comprendere il funzionamento di un particolare processo (Ollman, 2003). La dialettica relazionale offre quindi strumenti con cui mantenere un'ontologia processuale, ma permette di costruire un'epistemologia che individua l'emergere di strutture come insiemi relativamente permanenti di condizioni relazionali. Allo stesso tempo, non rende essenziali queste strutture, ma le vede come effetti dinamici, flessibili ma persistenti nella tensione a sviluppi contraddittori. Le contraddizioni sono situazioni in cui le relazioni essenziali sono al tempo stesso co-dipendenti e incompatibili (Ollman, 2003; 2015).

La costruzione critica è quindi non-essenzialista in quanto non si basa su fondamenti ontologici fissi su cui si fonda la "vera natura" delle cose. Tuttavia, essa tiene fede al principio che la vita sociale è plasmata in modo cruciale da strutture di dominio economico, guidate attualmente dall'accumulazione di capitale. L'astrazione sistematica ci permette di comprendere le caratteristiche chiave del funzionamento delle strutture senza reificare quelle strutture come caratteristiche immutabili della vita sociale. L'adozione di una filosofia delle relazioni interne basata sul rilevamento delle tensioni solleva la questione di come affrontare le contraddizioni che si intersecano, che interagiscono in modi complessi e contingenti, cosicché ogni risultato sia determinato dalla combinazione di innumerevoli fattori concausali. Questo significa porre un'enfasi particolare sul politico come momento cruciale delle trasformazioni sociali.

Gibson-Graham (1996) sostengono che concentrarsi sulla logica interna del capitale come forza strutturante comporta una chiusura teorica. È una mossa analitica affermare che la complessità della vita sociale non può essere ridotta a relazioni di valore economico e, in generale, nessuna particolare fonte di causalità può essere considerata privilegiata a priori. È una mossa politica sostenere che i *framework* teorici basati sulla logica interna del capitale, come quello di Harvey, presuppongono il dominio delle relazioni capitalistiche. Tuttavia, le strutture sistemiche dell'accumulazione di capitale esistono come relazioni reiterate nelle azioni sociali per la (ri)produzione sociale. Il focus teorico sulle relazioni essenziali alla base di tali processi non intende sostituire l'esplorazione empirica della loro esistenza concreta, ma guida le analisi e le interpretazioni della complessità di istituzioni, attori e organizzazioni sociali che combinano modelli economici divergenti e razionalità. Pertanto, mi focalizzo sulle relazioni essenziali del mercato immobiliare come quello che Ollman definisce un "punto di vista", un "punto di accesso". Consapevole di operare con rappresentazioni parziali, la questione che si pone riguarda l'uso dell'astrazione come strategia epistemologica per la comprensione delle basi su cui formiamo queste astrazioni, quali strategie adottiamo per assicurare che non reifichiamo queste riduzioni come verità inattaccabili. Si riconoscono di certo le critiche più persuasive di Gibson-Graham alla geografia economica marxista: concentrarsi sulla logica interna del capitale costruisce il mostro dell'accumulazione, verso cui non c'è via d'uscita, né un esterno possibile.

Se la natura espansiva del capitale – come insieme processuale di strutture economiche delle relazioni di (ri)produzione sociale – è una forza



proliferante e tendenzialmente disomogenea, trovo che l'ubiquità del processo di *assetization* della casa sia una prova convincente del fatto che i processi di accumulazione di capitale rimangono oggi una forza dominante che struttura la vita sociale, e quindi giustificano l'analisi alle loro stesse condizioni. Un concetto centrale è che se la "logica del capitale" di Harvey ha disposto degli strumenti analitici validi, allora in qualche modo risultano imprescindibili agli obiettivi del lavoro. Allo stesso tempo, considerando i moniti di Gibson Graham (e di una parte della letteratura) contro l'assunzione del capitalismo come una totalità, un importante obiettivo può essere quello di leggere le tendenze a macrolivello che Harvey ha identificato come prodotte attraverso processi meso situati e conflitti contingenti. In questo, intendo consapevolmente mostrare come il conflitto politico e ideologico non sia né secondario né separato dalle strutture economiche del mercato immobiliare, ma fondamentale per la sua costruzione dialettica. Assimilando così la politica urbana come interna alle logiche del capitale, traccio le rotture e le contraddizioni che emergono nelle strutture del dominio economico. Tracciare le logiche interne del capitale offre un mezzo per sondare la fragilità delle strutture di dominio economico esistenti.

5.2. Il supporto analitico del concetto di assetisation

Uno dei principali contributi di questa tesi è quello di sviluppare il concetto di "*assetization*" (Birch 2015; 2017) come un supporto analitico. In questo contesto non è utilizzato come un concetto in contrapposizione a quello di finanziarizzazione o neoliberalizzazione. Si intende con "*assetization*" una variabile della mercificazione. Mercificare qualcosa significa renderla scambiabile, per cui questa distinzione serve a evidenziare la differenza tra i processi coinvolti nella creazione di una proprietà messa a rendita (*assetization*) rispetto al profitto (*commodification*), così come, ed è qui che il concetto si sovrappone molto alla finanziarizzazione, la dipendenza del primo processo dalla formazione di capitale fittizio.

Le merci sono prodotte per essere vendute, e come tali, sono sostituibili e soggette alle leggi della concorrenza. L'*assetization*, comporta «la trasformazione delle cose in risorse che generano reddito senza una vendita» (Birch 2015:122). Piuttosto che essere basata sulla produzione competitiva in condizioni di mercato, la formazione di asset è la creazione di una proprietà che permetterà un flusso di entrate, è la creazione di una proprietà che genera una rendita. Distinguere il concetto di *assetization* come sottocategoria della mercificazione in questo modo non è scontato all'interno di un'economia in cui la rendita ha acquisito centralità ridefinendo i margini di un «capitalismo *rentier*». Evidenziare questo aspetto attraverso il concetto di *assetization* non sostituisce teoricamente quello di mercificazione, ma evidenzia la necessità di sviluppare nuovi strumenti teorici. In questi termini, un punto chiave è che la rendita si basa su processi continui di *enclosure*. La creazione di valore territorializzato è un processo necessariamente collettivo, il cui momento di appropriazione privata è determinato dai rapporti di potere e dal conseguente conflitto sociale (Swyngedouw 1992). Sia il processo di creazione di valore sociale che il "value-grabbing" (Andreucci et al. 2017) da parte di attori privati è una contraddizione generatrice dei processi stessi. In questo punto emerge la natura contestata della produzione della casa come proprietà messa a rendita.

Questa politica si estende alla forma con cui avvengono processi di *enclosure*: quali sono i costi e benefici legati agli usi della casa che sono cristallizzati come proprietà? In particolare, chi sostiene quali responsabilità e come viene ripartito il rischio? Questo si collega strettamente al punto successivo nello schema della costruzione metodologica: gli asset dipendono dalla capitalizzazione, intesa qui come la formazione di capitale fittizio. Gli asset si basano sui flussi di reddito potenziali che i processi di *enclosure* offrono ai proprietari. Per essere un asset una risorsa deve essere scambiabile, quindi "asset" è un concetto relazionale che si basa sull'esistenza di un mercato. Il valore di mercato di un asset dipende dalle rendite future a cui si avrà accesso, quindi perché ci sia un mercato per le proprietà messe a rendita, l'acquirente deve contrarre un debito a fronte delle rendite future. È solo dopo questa capitalizzazione che si crea la possibilità di un mercato di proprietà messe a rendita commerciabili e quindi di un asset. Questo introduce

un momento in cui i mercati dei capitali mediano l'accesso della produzione di un valore futuro nella circolazione presente attraverso pratiche di calcolo, connesse a sistemi socio-tecnologici.

Si può distinguere inoltre un ulteriore fase della creazione di un asset finanziario che «comporta la produzione di una forma specifica di conoscenza finanziaria... Attraverso la quale gli aspetti sociali, materiali e temporali (di una risorsa)… Sono allineati con l'industria della gestione del denaro» (Ouma, 2018: 3). Questo passaggio esplicita cosa significa creare un asset finanziario, con questa accezione di *assetization* si indicano gli insiemi di pratiche materiali necessarie per "smontare un asset" nelle sue caratteristiche di investimento e creare flussi di entrate liquide in circolazione a scala globale. In questa forma, i redditi estratti dal bene casa sono trattati come puro capitale fruttifero (Harvey, 2006).

La scomposizione di tali beni nelle loro caratteristiche di investimento liquido è il punto in cui si sovrappongono *assetization* e finanziarizzazione nel descrivere efficacemente lo stesso processo. Ma dove il punto di vista della finanziarizzazione è quello di un inesorabile dispiegamento della logica interna del capitale finanziario, il concetto di *assetization* evidenzia i processi di rendere quelle cose "non ancora economicamente idonee" adeguate alle esigenze dell'accumulazione e di raccontarli da questo punto di vista.

5.3. Contraddizioni della casa come asset: capitale fittizio e capitale immobiliare

Le dinamiche legate ai processi di finanziarizzazione hanno spostato l'attenzione sul ruolo crescente della rendita come credito sul valore futuro e sul ruolo dei suoli urbani come asset finanziario. Come sostiene David Harvey, i titoli di proprietà funzionano e sono messi in circolazione come forme di capitale fittizio, paragonabili a quelli finanziari (azioni o obbligazioni). La rendita è diventata una delle possibili forme di produzione di crediti futuri sul valore e i titoli di proprietà sono diventati parte integrante dei portafogli di investimento del capitale finanziario (Harvey 1974, [1982] 2006). I mercati fondiari funzionano sempre più come mercati di titoli per i rendimenti futuri e sono diventati parte integrante di un processo di circolazione e accumulazione di capitale spesso speculativo e fittizio (Andreucci et al. 2017).

La crisi finanziaria del 2007-2008 è indubbiamente scaturita dalla straordinaria speculazione dell'aumento delle rendite, trasformando queste promesse in asset di capitale fittizio che circolano attraverso strumenti finanziari derivati complessi. Come con tutte le forme di produzione di capitale fittizio, queste speculazioni sono sostenute a condizione che siano mantenute le promesse di garantire i diritti al valore futuro. La rendita esprime, tra l'altro, il modo in cui i valori di uso della proprietà privata investiti in diversi tipi di suoli o abitazioni si trasfigurano in valori di scambio. L'idea che la terra possa essere concettualizzata come una forma fittizia di capitale o merce trova le sue radici tra i teorici di questa *fictitiousness* – Marx e Harvey (1982) nel caso del capitale, in Polanyi nel caso delle merci. La contraddizione centrale del mercato del suolo è che la terra non è una merce:

«The so-called global land rush has drawn new attention to land, its uses and value. But land is a strange object. Although it is often treated as a thing and sometimes as a commodity, it is not like a mat: you cannot roll it up and take it away. It has presence and location» (Li 2014: 589).

Nella Grande Trasformazione, Karl Polanyi (1944) ha sostenuto che la terra, il lavoro e il denaro sono "fittizie" o "pseudo-" merci, nel senso che sono trattati come merci, ma non rispondono a un processo di produzione basato sul mercato, non essendo oggetti materiali standardizzabili. Polanyi (1944) è arrivato alla questione da una prospettiva molto diversa da quella di Marx (e Harvey): per Polanyi una merce "reale" era quella prodotta esplicitamente per la vendita sul mercato. Le merci sarebbero fittizie, quindi, qualora fossero state trattate dalla società come merci da acquistare e vendere sui mercati, ma non create per una tale mercificazione. Questa reificazione oscura la natura del bene terra come relazione sociale (Haila, 2015), sminuisce il fatto che l'istituzione della proprietà richiede il riconoscimento di relazioni sociali, consuetudini e norme.

La rendita fondiaria riguarda il rapporto tra i proprietari e gli utenti in termini di assegnazione di un'imposta sull'accesso al suolo, riguarda il comportamento dei proprietari e dei developer. In termini astratti, possiamo dire che i proprietari hanno il potere causale di estrarre la rendita. In questo senso il carattere fittizio emerge nell'accezione polanyiana del termine, in quanto non prodotta dal mercato ma costituita da reti relativamente stabili di relazioni socioeconomiche e da istituzioni di normazione.

La definizione di capitale fittizio data da Marx si articola in modo sintetico come: «a title to value» o, come Harvey lo definirà più tardi, in modo altrettanto ampio, «a property right over some future revenue» (Harvey, 1985: 95). Il capitale fittizio per Marx è una costruzione feticistica. Nello sviluppare la sua teoria della rendita fondiaria, Marx (1894) sottolinea che «l'appropriazione della rendita è quella forma economica in cui si realizza la proprietà fondiaria», in altre parole, la rendita è il pagamento ricevuto semplicemente per il possesso della terra. E se il valore del capitale finanziario è fittizio, allora anche la rendita fondiaria affonda le sue radici in una finzione centrale del sistema capitalistico, legata a un diritto esclusivo (Christophers, 2016). Harvey integra in modo più esplicito e formale la proprietà della terra nella categoria marxista di capitale fittizio. Harvey (1982: 265-8), seguendo Marx, associa strettamente il capitale fittizio agli asset finanziari. Il risultato specifico dell'approccio dialettico di Harvey è nell'identificazione di una contraddizione «tra la legge del valore e l'esistenza della rendita sulla terra» (1982: 371), per cui il trattamento della terra come una forma di capitale fittizio è il risultato degli sforzi per superare tale contraddizione. La terra non è una merce nel senso comune del termine. È una forma fittizia di capitale che si fonda sull'aspettativa di rendite future (Harvey, 2016: 48), in base alle quali si stima il suo valore capitalizzato attraverso il debito. Questi flussi di capitale fittizio trasformano il mercato immobiliare in un mercato fittizio per cui tale approccio prevale proprio in questa situazione, secondo Harvey, dove la terra viene «comprata e venduta [puramente] in base alla rendita che produce» (1982: 347), dal momento che ciò che gli attori del mercato stanno in definitiva negoziando in un tale scenario è – in analogia al concetto di capitale fittizio di Marx – *a title to value*: un diritto sui profitti futuri attesi che viene messo in circolazione, prendendo la forma contingente della rendita.

I processi di valorizzazione, dunque, richiedono la creazione di asset d'investimento mobili, standardizzabili, per astrarre il bene terra e il bene casa e metterli in movimento ai ritmi di circolazione del capitale (Brenner, 1998): un momento di contraddizione tra la necessità di liquidità del capitale che tende a oltrepassare qualunque vincolo e barriera socio-spaziale e la sua fissità spaziale come tempi di produzione e circolazione del mercato immobiliare residenziale. L'orientamento degli interessi di profitto media questa contraddizione, ristrutturando la geografia economica secondo i rendimenti più elevati, indirizzando gli investimenti nell'ambiente costruito. Da un lato attori locali, developer e proprietari negoziano e contendono i vantaggi localizzativi, dall'altro, la generalizzazione dell'intermediazione finanziaria attraverso l'innovazione e le infrastrutture digitali creano le condizioni per gli investimenti e il posizionamento di asset commerciabili nell'infrastruttura delle piattaforme digitali in una sinergia tra rendita e meccanismi di circolazione come risoluzione degli attriti tra fissità spaziale e esigenza di liquidità dei processi di circolazione. Le piattaforme digitali riconfigurano il campo di forze dei processi di finanziarizzazione, offrendo quindi strumenti di astrazione e centralizzazione che hanno facilitato il passaggio al dominio del potere monopolistico delle imprese, di grandi *corporation*, implicando

la *rentiership* in varie forme. Come gli strumenti complessi della finanza, così le piattaforme digitali consentono l'accumulazione di capitale attraverso la cattura e l'estrazione di un valore prodotto attraverso processi molecolari che esternalizzano gli enormi costi sociali. Decostruendo il ruolo della *rentiership* e dei suoi attori nei processi molecolari innescati dalle piattaforme, si contribuisce a comprendere il ruolo del capitale immobiliare come un processo attivo.

5.4. Metodologie di ricerca basate sull'azione

La risorsa principale del lavoro è stata costituita dal pensare al come produrre un cambiamento materiale e sociale durante la ricerca attraverso metodi, piuttosto che operare in tal senso dopo la raccolta dei dati. L'approccio perseguito è stato costruito su metodologie basate sull'azione, sulla ricerca-azione (McNiff, 2013). Il metodo dell'*activist research* consiste nell'utilizzare o fare ricerca in modo che questa modifichi le condizioni materiali delle persone o dei luoghi (Hale, 2001). Una modalità che direziona le azioni specifiche che un ricercatore intraprende per acquisire, analizzare o valutare la conoscenza supportando la comprensione delle radici delle ingiustizie socio-spaziali, lavorando in cooperazione con collettivi e movimenti sociali per formulare strategie di trasformazione di queste condizioni e operare per acquisire un potere necessario per rendere queste strategie effettive. Le priorità su cui si basa il metodo dell'*activist research* sono delineate in due proposizioni centrali: non c'è contraddizione necessaria tra l'impegno politico attivo per la risoluzione di un problema e la rigorosa ricerca accademica. Un secondo proposito è che tale ricerca ha il potenziale di condurre a migliori risultati o almeno a una conoscenza empirica approfondita del problema in questione, nonché a una comprensione teorica che altrimenti sarebbero difficili da raggiungere. Inevitabilmente, tali progetti hanno con sé una gran parte di tensioni, contraddizioni e dilemmi etici. Una terza proposizione è che il risultato della ricerca è migliore quando tali tensioni sono identificate e affrontate direttamente.

L'obiettivo, soprattutto nella fase iniziale, non è stato quello di "delimitare" ma "esplorare", e soprattutto sondare i confini che le definizioni tendono a presentare come fissi e dati. Questi metodi di ricerca offrono suggestioni rispetto al posizionamento del ricercatore nell'individuazione degli obiettivi verso lo sviluppo di una categoria di ricerca che sia guidata dalla teoria e allo stesso tempo orientata a un utilizzo. Pur sostenendo l'intuizione costruttivista di base sul carattere politicamente situato della produzione della conoscenza, tenendo viva la premessa secondo cui qualsiasi conoscenza che produciamo è "situata", la pratica dell'*activist research* ci chiede di individuare le nostre convinzioni etico-politiche e di lasciare che siano le stesse a guidare la formulazione degli obiettivi di ricerca cercando di non relegare a un ambito separato ed esterno alla ricerca lo spazio di azione del politico, costruendo così il posizionamento del lavoro di ricerca. Il metodo sostiene l'approccio di rendere la nostra politica esplicita e diretta, riflettendo sistematicamente su come ha modellato la nostra comprensione del problema in questione. Alcuni quesiti utili potrebbero essere: la ricerca ha prodotto conoscenze che aiutano a risolvere il problema, a guidare alcune trasformazioni, che facevano parte degli obiettivi della ricerca fin dall'inizio? La conoscenza è utile? Se sì, a chi? Cosa succede quando si studiano persone e istituzioni rispetto al potere esercitato con le quali non ci si identifica eticamente o politicamente? Cosa succede se si rilevano informazioni o se si elaborano analisi che potrebbero essere dannose, o addirittura percepite come indebitamente critiche, nei confronti degli interessi delle stesse persone con le quali si è instaurato un rapporto privilegiato? Cosa succede se la ricerca su entrambi i lati di un conflitto, richiede che si venga percepiti come strettamente "neutrali", "oggettivi", il che potrebbe contrapporsi alla stessa sensibilità etico-politica?

La costruzione delle prospettive è parte della ricerca e della pratica sul campo dei fenomeni indagati, assumendo come punto di osservazione le pratiche che hanno avuto a Napoli il «perno di una matassa pratico-discorsiva declinata da una serie di incontri, speculazioni e intrecci, che hanno coinvolto movimenti sociali urbani, ecologisti, transfemministi e di difesa dei beni comuni» (EPP, 2021). Il metodo di lavoro condiviso, ad esempio, nel Laboratorio di studi di *Ecologie Politiche del presente* (1) è stato quello della «costruzione di saperi militanti, prassi di ibridazione tra saperi critici accademici e saperi comunitari che animano le esperienze di resistenze territoriali e dei movimenti sociali» attraverso la costruzione di uno spazio laboratoriale e di convergenza tra discipline ed esperienze di ricerca intorno alle questioni emergenti della *political ecology*, all'incrocio tra le istituzioni accademiche e culturali e i movimenti di lotta.

Il mio punto di osservazione iniziale delle dinamiche e delle trasformazioni urbane della città di Napoli trova luogo nel contesto dell'Ex Asilo Filangieri come parte della comunità de l'Asilo, per cui oltre una serie di interviste, ho preso parte dal 2018 alle assemblee e principalmente ad alcuni tavoli di lavoro, ai tavoli della Rete napoletana dei beni comuni, ai tavoli della Rete nazionale dei beni comuni e parzialmente ad alcuni incontri della Consulta Audit Debito e Risorse, in un momento storico di affermazione del paradigma degli *urban commons,* sia a livello istituzionale sia come fulcro di connessioni con diverse occupazioni, movimenti nazionali, transnazionali ed esperienze di ricerca (2). Nel 2015 Massa Critica a Napoli diviene il nocciolo dell'azione congiunta dei movimenti, creando una rete che connette variegate esperienze e che diventerà poi lo strumento di dialogo con le istituzioni e il perno per la creazione di nuove come l'Osservatorio Beni Comuni; la Consulta Audit Debito e Risorse in relazione con CADTM ITALIA (Comitato per l'annullamento dei debiti illegittimi), PAH (*Plataforma Auditoría Ciudadana de la Deuda*) e PACD (*Platform for Citizen Debt Audit*). La rete Massa Critica si è posta il compito esplicito di stabilire un nuovo processo politico, avviando ampie discussioni pubbliche e dibattiti. I promotori di questa agorà hanno invitato i cittadini di Napoli a riflettere criticamente sul governo del territorio, individuando esplicitamente alcune specifiche aree di azione: territorio e diritto alla città; lavoro, servizi e finanza pubblica; democrazia e autogoverno. Per alcuni anni Massa Critica ha riunito intorno a sé tutte le realtà napoletane che avevano come principale punto di riferimento le politiche per i beni comuni urbani, un lavoro sviluppato attraverso una serie di incontri che hanno avuto luogo regolarmente tra una parte delle comunità dei beni comuni negli stessi edifici riconosciuti. Sostanzialmente questa piattaforma ha rappresentato il simbolo di una fase di mutazione dell'esperienza degli attivisti in città, fornendo nuovi contributi a forme alternative di politica che cercano di contaminare, attraverso la pratica del conflitto o attraverso il dialogo, le istituzioni locali. Gli attivisti dei beni comuni napoletani parlano spesso di *hackeraggio* delle istituzioni e dei dispositivi giuridici in termini di sperimentazioni democratiche.

L'Asilo diviene un luogo di estrema complessità negli anni, il processo di autoriflessione che si innesta durante le assemblee, rispetto ai dibattiti sull'organizzazione delle attività, ha principalmente come fulcro la relazione tra il luogo e la sua destinazione di bene comune. La maggior parte degli incontri tra i rappresentanti di Massa Critica o le diverse comunità dei beni comuni si sono svolti a l'Asilo, così come alcune assemblee pubbliche della rete SET e di Massa Critica sul tema del debito. In seguito alla Tavola rotonda sul Debito al festival *Pincha Tu Deuda*, un momento di incontro internazionale di quattro giorni, a novembre del 2019, nella sala cinema de l'Asilo a Napoli, si avvia una discussione da parte della Consulta Audit Debito e Risorse, che per la Commissione Dismissioni vede la partecipazione della Rete SET, all'incontro con gli attivisti e i ricercatori della PAH e PACD. Si forniscono degli strumenti per comprendere la natura del debito illegittimo dei sud del mondo agli esponenti della Consulta pubblica di Audit sulle risorse e sul debito della Città di Napoli. Sono esposte questioni sul peso del debito sulla spesa corrente pubblica e gli attivisti della Rete Set Napoli illustrano l'esperienza della Rete e la proposta di legge sulla tutela dei centri storici dell'Associazione

Ranuccio Bianchi Bandinelli. È immediata la questione della convergenza dei temi e delle lotte, per cui le questioni politiche poste dall'austerità per gli abitanti di fronte al debito mette in discussione le operazioni di privatizzazione dei servizi locali e del patrimonio pubblico, processi che si ibridano con le accelerazioni poste in tal senso dalla proliferazione delle STR.

In maniera trasversale nel 2018 a Napoli si costituisce un nodo locale della Rete SET (3), un movimento in cui convergono parte degli attivisti di Massa Critica, del movimento dei beni comuni, delle lotte ambientali e per la casa (Magnammece o' Pesone) e ricercatori. Il centro storico di Napoli diviene oggetto di riflessione da parte della Rete SET (Sud Europa contro la Turistificazione) e si costruisce un'assemblea permanente in città come strumento di critica del modello estrattivo del turismo globale. La rete si è formalmente creata nell'aprile 2018 in molte città del sud Europa dove sono nati movimenti di resistenza ai processi di turistificazione che le stanno investendo. Associazioni e collettivi di alcune di queste si sono incontrati nel corso del 2018 in diverse occasioni, con l'obiettivo di condividere e scambiare esperienze e conoscenze delineando alcuni obiettivi comuni. Le assemblee della rete napoletana si svolgono al centro storico, nell'ex Conservatorio Santa Maria della Fede, riconosciuto come bene comune "Santa Fede liberata". Di fronte alla mercificazione dello spazio pubblico, l'infrastruttura degli *urban commons* definisce dei refugia per le assemblee dei movimenti.

A febbraio del 2019 si costituisce la Rete Nazionale dei Beni Comuni da un appello lanciato il 18 dicembre – scritto a seguito di una proposta di legge popolare atta a regolamentare proprio i beni comuni – a cui hanno risposto 46 realtà da tutto il territorio (4). Si strutturano successivi incontri nazionali costruendo un gruppo di lavoro che ibrida questioni emergenti dai temi dei beni comuni e dell'urbanistica, che dal contesto veneziano e napoletano fanno emergere la priorità di guardare ai processi di trasformazione urbana dal punto di vista della rendita in relazione ai beni comuni nei centri delle città storiche dove lo spazio pubblico è maggiormente conteso.

Il ruolo dell'assemblea è momento di autoriflessione politica intorno alle dinamiche e alla pratica del conflitto. L'assemblea costruisce lo spazio rituale e performativo del politico (Butler, 2017). Così il diritto all'abitare è rivendicato nelle alleanze tra movimenti insorgenti per un diritto alla produzione dello spazio che emerge attraverso una concezione del conflitto come pratica politica del come si decide di *con-vivere*, in un *farsi assemblea* che fa del conflitto la pratica del decidere in comune. Si potrebbe così sintetizzare questa "tensione" attiva della pratica del conflitto:

> «Bisognerebbe allora concepire una pratica del conflitto che agisca al di qua dei dispositivi di soggettivazione e socializzazione già messi in opera dal neoliberalismo. Nell'attuale contesto biopolitico, bisognerebbe cioè concepire il conflitto non come un dispositivo di divisione e concorrenza, che sottopone la vita a un costante pericolo di morte e che, per far vivere, richiede esclusivamente di adattarsi. (...) Come articolare, dunque, un conflitto che dà forma alla vita senza assoggettarla, che anzi, invece di contrapporne una all'altra, ne rivela e ne potenzia il loro essere in comune? La rivendicazione di classe era l'elemento di rottura all'interno del popolo; oggi il problema è che i dispositivi del neoliberalismo – primo fra tutti il dispositivo della crisi – neutralizzano questo genere di conflitti: in un certo senso insistere sulla dimensione dicotomica, sulla binarietà, rischia di essere funzionale alle neutralizzazioni già in opera. Si tratta allora di riscoprire la matrice relazionale del conflitto, parallela a quella antagonista e posta al di là delle classi. Il conflitto si potrebbe quindi rivelare – se pensato e praticato in comune – non solo come ciò che divide la società, ma anche come ciò che fa società. Il conflitto potrebbe essere pertanto la pratica politica del come si decide di con-vivere, che esprime un essere in comune che non si definisce a partire da una comune condizione di soggezione all'interno di un medesimo cosmo, di un medesimo destino. Si tratta, insomma, di una concezione del conflitto all'altezza di una biopolitica affermativa: non una biopolitica che impone scelte obbligate per garantire all'individuo la sopravvivenza, bensì una biopolitica della potenza, che fa del conflitto la pratica del decidere in comune. È questa la condizione perché la precarietà possa costituire una sua politica in alternativa al governo del cosmo neoliberale del mercato. Una politica della vita che – a differenza di un "partito della vita" – non impone un conflitto tra le forme di vita all'interno di un ordine della sopravvivenza che ne determina la precarietà, ma una politica dove le relazioni che il conflitto produce istituiscano un processo decisionale: una politica delle forme di vita» (Gentili 2018: 112-113).

Si considerano i beni comuni come un paradigma teorico-pratico per mettere in discussione la proprietà considerando quelle in atto sperimentazioni avviate in risposta ai fenomeni di privatizzazione del patrimonio pubblico, di mercificazione dell'abitare e della cultura. La pratica del consenso come metodo alla base della convivenza e l'assemblea come attiva pratica del conflitto orizzontale si rivelano come momento critico autoriflessivo. Rispetto ai termini posti dalla ricerca, un primo punto rilevante riguarda l'analisi del lavoro sulla creazione di nuovi paradigmi economici e giuridici utili alle comunità per sottrarre i beni comuni urbani dal mercato speculativo attraverso la costruzione di processi in cui vengono messi in pratica nuovi approcci alla proprietà, basati sulla responsabilità condivisa dei beni. Si tratta di pratiche e progetti gestiti dalle comunità, in autonomia e auto-organizzazione nelle forme di gestione ed autocostruzione degli spazi che comprendono modelli di governance democratica orientati all'inclusione e al coinvolgimento diretto nei processi. Attraverso la sperimentazione del processo di *commoning* si possono costruire pratiche di costante e continuo mutuo apprendimento attraverso le azioni concrete che le comunità e i diversi attori coinvolti sono capaci di innescare attraverso riuso e coabitazione. Si sono costituiti in questi anni spazi di ricerca, di studio e confronto critico sui modelli democratici di governo delle città in risposta alla crisi, al debito, alla privatizzazione, alle politiche di *austerity*, tessendo costantemente relazioni di scambio e confronto su strumenti e metodi con varie esperienze italiane e transnazionali. Considero questo innesto e le infinite proliferazioni in Italia rispetto alle pratiche, alle ricerche, alle sperimentazioni maturate che hanno utilizzato questi strumenti per l'accesso ai beni, prevalentemente legate agli spazi della cultura e dell'arte, come un orizzonte della costruzione politica sull'abitare. Si intende in questo senso l'abitare come riemersione della questione del valore d'uso, della città come spazio di vita della società urbana. Il "diritto alla città" contiene allora la dimensione relazionale del "diritto alla vita urbana" agito in processi di produzione e frizione, negoziazione, conflitto e condivisione degli usi dello spazio. Il diritto alla città non è inteso solo come rivendicazione di uno spazio relazionale, ma soprattutto come diritto a prendere parte ai processi di produzione dello spazio (Lefebvre, 1974).

Elaborando la distinzione epistemologica tra produzione di verità e produzione di conoscenza, si sostiene che la ricerca militante sia un orientamento contrapposto al paradigma scientifico della conoscenza positivista. Piuttosto che la scienza della trasmissione della verità, la ricerca diventa così l'arte di produrre strumenti con cui agire, attingendo alle sfide poste dagli attivisti e alle questioni critiche poste in termini di azioni e visione delle politiche urbane. L'obiettivo che mi pongo nella parte conclusiva della ricerca non è solo l'interpretazione, ma l'osservazione dell'organizzazione della trasformazione possibile, concentrando parte delle questioni sul *come* si possono formulare e implementare interventi strategici, prospettive e possibili direzioni delle trasformazioni che riguardano gli usi del patrimonio immobiliare per una demercificazione del sistema dell'*housing*. Credo che abbiamo bisogno di rifiutare la falsa distinzione tra il mondo accademico e la società più ampia: le concettualizzazioni, la produzione di conoscenza e lo spazio del conflitto convergono nel tentativo di trovare metodi di ricerca che consentano la costruzione di un impegno declinato politicamente e collettivamente.

5.5. Metodi e strumenti di ricerca per lo studio delle piattaforme

Le piattaforme digitali mediano le attività fondamentali della vita urbana, producono lo spazio urbano e partecipano alla governance urbana, per cui diventa necessario per la pianificazione

interrogare la politica di questi sistemi socio-tecnici e la relazione tra piattaforme e spazio urbano. In questa parte si riflette sulle prospettive critiche che si mobilitano nello studio degli effetti urbani delle piattaforme digitali alla ricerca di metodi che consentano di indagare gli algoritmi fuori dalla "black-box" e proporre un'articolazione delle geografie spaziali delle piattaforme basata sull'interrelazione tra sistemi socio-tecnici digitali e urbani per evidenziare una serie di approcci utili a indagare la politica del capitalismo di piattaforma.

Le piattaforme digitali possono essere intese come *black-box* (Graham, 2020) a causa della natura proprietaria degli algoritmi, della riservatezza delle strutture di proprietà aziendale e dell'eccessiva enfasi sulla *privacy* nell'industria del *venture capital*. Gli algoritmi che automatizzano la classificazione e il processo decisionale delle piattaforme sono in gran parte proprietari. Le strutture di proprietà aziendale delle piattaforme *for-profit* richiedono segretezza per preservare il vantaggio di mercato e costituire un sistema di protezione dal controllo pubblico.

L'industria del *venture capital*, il principale finanziatore delle piattaforme *startup* (Langley e Leyshon, 2017), dipende dalla privacy per proteggere gli asset intellettuali, nonostante spesso investa fondi di enti pubblici. L'opacità degli attori che stanno giocando un ruolo decisivo nel processo urbano solleva preoccupazioni immediate sulla trasparenza e l'*accountability*, argomenti fortemente radicati nella riflessione sul rapporto tra le tecnologie digitali e i processi urbani. La necessità di aprire le *black-box* è evidenziata dal ruolo centrale dei codici nel plasmare le politiche sociali e le geografie diseguali. Siccome tali processi sono necessariamente multiscalari, complessi e ambivalenti, è necessario identificare le implicazioni teoriche e politiche della diffusione di geografie mediate dai codici attraverso sistemi tecnologici incorporati negli ambienti urbani. Da un lato emergono appelli alla trasparenza dei dati, ma d'altra parte la mera trasparenza non sostituisce l'analisi delle congiunture politiche, sociali, economiche e geografiche. Le piattaforme lanciano anche sfide in termini spazio-temporali all'ideale di trasparenza, sollevando domande su cosa significhi visibilità nel contesto di sistemi interattivi e congiunturali in termini geografici (Barns, 2019; Graham, 2020).

L'ampia portata delle piattaforme, sia per il ruolo giocato nella governance urbana come "imprenditori e attori di policy" nel governo locale (Ferreri e Sanyal, 2018), sia per quello giocato direttamente nelle economie urbane, solleva dunque alcune preoccupazioni politiche. Queste sono in grado di sottrarsi strategicamente a una responsabilità politica essendo contemporaneamente incorporate e disincorporate dallo spazio-tempo che mediano (Graham, 2020). Nonostante siano considerate come «ecosistemi di interazione» partecipativi (Barns, 2019: 3), le piattaforme sono caratterizzate da preoccupanti relazioni di opacità. Tra una serie di narrazioni sui futuri urbani delle piattaforme (Barns, 2020; Sadowski, 2020), si riflette sulle prospettive critiche riguardo lo studio delle geografie dei sistemi socio-tecnici digitali e urbani mediate dagli algoritmi, evidenziando una serie di approcci per indagare la politica dell'urbanizzazione delle piattaforme. Questi studi sugli algoritmi risuonano con lavori sulle interrelazioni urbano-digitale, che enfatizzano gli intrecci delle reti digitali, dei corpi, dei dispositivi e dello spazio urbano, il radicamento materiale del digitale nel quotidiano e le relazioni di potere in esso contenute. I geografi hanno a lungo considerato la relazione tra dimensione digitale e spaziale come ibrida, mutuamente costituita, e quindi come una matassa impossibile da districare. Attraverso questi *entanglement*, il digitale crea continuamente, re-iterativamente, nuove forme dello spazio urbano (Dodge e Kitchin, 2005).

I geografi interessati all'interrelazione tra sistemi socio-tecnici digitali e urbani stanno lavorando per pensare al potenziale di una contro-politica. Attingendo a queste intuizioni, si integra il recente lavoro sui metodi digitali enfatizzando approcci basati sul monitoraggio dei fenomeni, la contro-mappatura delle progettualità territoriali, indicando come il funzionamento delle piattaforme si interfacci con le contingenze materiali di un'ecologia urbana congiunturale. Impegnarsi nella costruzione di narrazioni situate e assemblarle può permettere ai ricercatori di acquisire sintonie differenti con gli oggetti di analisi, offrendo un potenziale per osservare la molteplicità dei contesti politici attraverso i quali si attivano questi processi.

I sistemi delle piattaforme digitali evidenziano l'urgenza di considerare i discorsi riguardo le relazioni di potere della cartografia, ad esempio attraverso il modo in cui i servizi basati sulla localizzazione alimentano i processi di valorizzazione urbana. Pertanto, gli approcci che cercano di trasformare lo sguardo attraverso la pratica cartografica sono centrali per affrontare la politica delle piattaforme. Per esempio, l'*Anti-Eviction Mapping Project* (AEMP) combina la contro-mappatura con lo *storytelling* e l'arte pubblica nel suo lavoro con le comunità soggette a sfratto ed espropriazione associate al "boom tecnologico" della Bay Area (Maharawal e McElroy, 2018). AEMP cerca specificamente di produrre rappresentazioni non riduttive che «alimentano le immaginazioni politiche» in modi che sono generativi (Maharawal e McElroy, 2018: 387). La contro-cartografia (kollektiv orangotango, 2019) offre potenziali di sovversione del funzionamento delle piattaforme, situando i discorsi e le narrazioni dei processi. Richiamo il lavoro del *kollektiv orangotango*, un circolo di geografi critici in coevoluzione dagli anni 2000, che con il lavoro di *This is Not an Atlas* (5) opera co-creando cartografie critiche intese come risultati della produzione di una conoscenza collettiva e orizzontale. Essendo per lo più interessati al cartografare come processo, propongono una cartografia impegnata, collegano interventi pratici, laboratoriali e la riflessione teorica. Evidenziano come anche le rappresentazioni possono essere uno strumento contro-egemonico e come sia necessario prestare attenzione alla loro costruzione:

«La cartografia collettiva, per noi, è un processo comune di riflessione territoriale, di sensibilizzazione e di auto-organizzazione. Un processo in cui si riflette sul proprio rapporto con lo spazio, in cui le diverse prospettive intersoggettive e i diversi tipi di conoscenza (ad esempio le conoscenze quotidiane, tradizionali, incarnate e accademiche) possono confluire e aprire spazi di azione» (Schweizer, 2021).

L'AEMP è un progetto che integra visualizzazione e analisi dei dati, narrazione collettiva. Il progetto ora studia le cause intersezionali e gli effetti dei processi di *displacement*, impegnandosi anche in un lavoro di cartografia narrativa. Inevitabilmente, le conoscenze situate sono portate nella costruzione dell'approccio analitico, e quindi si riferiscono a metodi di analisi spaziale femminista, anti-razzista e decoloniale, abbracciando una prospettiva critica sulla proprietà privata. Praticano l'approccio descritto da Kim Tallbear (2014) come "oggettività in azione" o una ricerca situata. I ricercatori ritengono sia rilevante non produrre dati "per" le comunità colpite ma con le comunità che sperimentano la violenza dei processi di espulsione. L'AEMP riconosce il potere della rappresentazione cartografica e si sforza di creare quelle che rivelano una contro-narrazione rispetto a quelle impiegate dagli speculatori immobiliari e dalla Silicon Valley. La produzione cartografica intreccia dati sugli alloggi pubblici, la demografia dei processi di *displacement*, l'intreccio tra le articolazioni spaziali del settore immobiliare e della Silicon Valley e il potere della comunità. Nel 2014, l'AEMP ha lanciato un progetto di raccolta di storie orali, *Narratives of Displacement and Resistance* in parallelo alla produzione cartografica di narrazioni legate alla speculazione, sfratto con l'intento di integrare in maniera adeguatamente dettagliata la storia profonda del quartiere e le storie personali di perdita, cambiamento e di protesta. Hanno iniziato il progetto per evidenziare le storie nel processo di costruzione di una contro-cartografia basata su metodi qualitativi.

A Napoli, alcuni metodi di contro-cartografia critica sono stati sperimentati insieme al gruppo *Ecowalking*, nel ciclo *Eco*Walking Beyond*, un progetto nato nelle fila del Laboratorio del

Cammino (LdC) nel contesto del Laboratorio di Ecologie Politiche del Presente (26). Con *Mapping Collectivity/Collective Mapping* guidata dal nostro gruppo e da Paul Schweizer del *kollektiv orangotango*, abbiamo camminato da Piazza Cavour a Scampia per 7 km circa con una serie di deviazioni. La pratica di cartografia resistente del *kollektiv orangotango* è riuscita a tracciare fenomeni che vanno dalle battaglie indigene per le terre in Amazzonia, alle lotte per gli alloggi a San Francisco, dalla difesa dei beni comuni in Messico, alla gentrificazione di Berlino. Questo evento ha rappresentato uno scambio di pratiche sulle tecniche e le politiche della cartografia critica e i metodi delle cartografie collettive, cercando di mettere in moto un focus sul potenziale che le cartografie critiche collettive potrebbero rivelare nel territorio metropolitano napoletano in relazione all'abitare e al camminare come metodo.

Nel contesto della pandemia, i metodi per creare cartografie online hanno restituito un senso rinnovato alla rete come piattaforma di collaborazione a distanza e di mutuo aiuto. I componenti del *kollektiv orangotango* si sono chiesti come utilizzare la cartografia come strumento per mobilitare le comunità e organizzare la solidarietà di fronte alle crisi sanitarie, economiche e politiche. Nel 2020 sono proliferati progetti tra attivisti e cartografi militanti di vari contesti, in una serie di processi collaborativi, per costruire una cartografia collettiva online, organizzare l'aiuto reciproco e la resistenza comunitaria. Le cartografie rappresentano le condizioni delle ingiustizie spaziali diffuse legate alle misure di *lockdown* in particolare riguardo il disagio abitativo come fenomeno globale e visualizzano le azioni di resistenza, come nel caso della Mappa Globale dell'Abitare durante la Pandemia (6), realizzata dall'AEMP in collaborazione con attivisti per il diritto alla casa, cartografi e programmatori. D'altra parte, alcune cartografie organizzano un'azione solidale e facilitano l'accesso alle reti di mutuo soccorso come nel caso della mappa *Solidariedade e Assistência Social* (Covid-19). A questo proposito, la rete *Not-an-Atlas* ha operato come piattaforma per lo scambio di conoscenze, competenze e risorse sulla cognizione cartografica dell'azione diretta, sostenendo le lotte militanti sul campo. D'altra parte, questo sforzo ha evidenziato quanto lavoro ci sia ancora da fare nel campo della cartografia digitale, al fine di creare infrastrutture digitali non commerciali, sicure, libere e *open source*, in grado di soddisfare le esigenze degli attivisti.

5.5.1 AirBnb, l'estrazione della rendita e l'accesso alla casa: metodi di analisi spaziale basati sui GIS

Le piattaforme sono mercati-imprese che operano attraverso transazioni che sostituiscono la gerarchia dei mercati tradizionali con modelli di business iper-esternalizzati. AirBnb, in particolare, ha innescato un'enorme espansione della capacità ricettiva delle città (Guttentag 2015, Zervas et al 2017), ha avuto un impatto sulla disponibilità e l'accessibilità economica agli alloggi (Lee 2016, Barron et al 2017). La retorica della condivisione di AirBnb ha persuaso molti della natura redistributiva delle STR, comunemente associata a un modello economico di "sharing" o "gig" economy, muovendo gran parte del proprio marketing intorno a retoriche di "community".

Utilizzando i dati dello *scraping* dell'attività di AirBnb disponibili e i dati della società AirDNA, la ricerca esamina la distribuzione spaziale di AirBnb a Napoli con lo scopo di esplorare le geografie della piattaforma. Pertanto, una serie di tecniche GIS e di analisi spaziali sono state applicate per esplorare le dimensioni spaziali del fenomeno AirBnb e discutere così delle implicazioni per l'accesso alla casa e altri impatti. L'obiettivo è quello di offrire una comprensione empiricamente situata delle logiche e delle politiche del capitalismo di piattaforma. Un focus particolare nella città di Napoli riguarda gli effetti della pandemia da Covid-19.

Si dimostra come gli strumenti di analisi dei dati spaziali possano sostenere la formulazione di politiche e regolamentazioni, monitorando le geografie spaziali della piattaforma digitale. Si evidenziano inoltre gli effetti di AirBnb in particolare sul patrimonio immobiliare, sulla variazione del valore della proprietà urbana, sulla polarizzazione sociale, sulle disuguaglianze socio-spaziali rispetto alla "questione abitativa". Tuttavia la rapida proliferazione delle piattaforme e il dominio di pochi attori, evidenziato dalla ristrutturazione del mercato nella fase pandemica, stanno sempre più sollecitando domande su chi cattura il valore che queste imprese creano e chi ne sostiene i costi. Esploro dunque i modelli spaziali di attività della piattaforma costruendo evidenze empiriche a sostegno della tesi che AirBnb stia continuando a sconvolgere il mercato degli alloggi. Utilizzando i dati degli annunci raccolti dalla società Inside AirBnb si costruiscono analisi spaziali per evidenziare come AirBnb stia rimodellando le pratiche spaziali urbane, sconvolgendo i mercati tradizionali, amplificando le gerarchie e le disuguaglianze spaziali, in assenza di regolamentazioni e politiche urbane.

5.5.2 Data scraping e fonte dei dati

AirBnb è una piattaforma che permette agli *host* di affittare alloggi privati: un intero appartamento, una stanza privata o una stanza condivisa. Gli *host* e gli ospiti possono recensire le prestazioni degli altri e queste informazioni sono raccolte e visualizzate dalla piattaforma per informare i potenziali *host* e ospiti. Creata nel 2007 come *Airbed and Breakfast*, si è diffusa rapidamente in tutto il mondo.

I dati sull'attività di AirBnb sono stati ottenuti dalla società di consulenza Airdna che dalla metà del 2014 esegue quotidianamente lo *scraping* del sito web pubblico di AirBnb, aggregando le informazioni e sviluppando un modello di apprendimento automatico per effettuare stime sulla base di una combinazione dei suoi dataset storici di attività esistenti e di altre informazioni che sono rimaste pubblicamente disponibili (recensioni e valutazioni permettono di stimare i tassi di occupazione e i ricavi per ogni proprietà). I dati dettagliati della società sono a pagamento. Il vuoto di dati è stato colmato dall'azione degli attivisti di Inside AirBnb che effettua lo *scraping* implementando un *crawler* basato sul codice rilasciato online nel 2014 da Tom Slee e Murray Cox (7). I dati degli annunci di proprietà di AirBnb sono condivisi al fine di fornire ai *policy-maker* e agli *advocacy planner* dati sull'impatto della piattaforma: i dati indicano che molti più annunci di quanto comunemente si pensi sono costituiti da case intere, che molti di questi sono affittati in modo permanente e, di conseguenza, possono avere effetti *disrupted* sull'offerta di alloggi e sulle comunità. Questi dati sono stati utilizzati da diverse ricerche per dettagliare l'effetto AirBnb e per metterne in discussione il modello di business. Grazie al lavoro di Tom Slee e Murray Cox, oggi siamo tutti in grado di ottenere dati sugli annunci di AirBnb utilizzando un codice *python*.

In molti casi, AirBnb ha messo in dubbio la validità di tali *data scrape* suggerendo che conducono a conclusioni errate. AirBnb ha sostenuto che la maggior parte degli *host* sono famiglie della classe media che condividono le loro case. Una ricerca commissionata da AirBnb indica che, se la piattaforma spinge in alto gli affitti nelle principali città americane, lo fa in una misura minima e Thomas Davidoff, l'autore del rapporto, suggerisce che le criticità riguardo AirBnb dovrebbero essere rivolte al diritto delle persone a soggiornare in luoghi desiderabili, piuttosto che all'accesso alla casa. Allo stesso tempo, però, i dati prodotti da AirBnb per sostenere queste affermazioni sono stati messi in discussione, rivelando un tentativo di mascherare la vera scala degli affitti di intere unità nel caso di New York. Questi eventi hanno fornito l'evidenzia che AirBnb non sia disposta a rimuovere degli attori che hanno una forte concentrazione di proprietà dalla piattaforma. Senza dati definitivi, tuttavia, le difficoltà aumentano per valutare e affrontare l'impatto che AirBnb può avere sui mercati immobiliari.

5.5.3 Approcci alle analisi spaziali

Con lo scopo di esplorare come gli strumenti di analisi dei dati spaziali possono aiutare a sostenere il discorso pubblico nel rispondere all'ascesa di

AirBnb, dato che molti dei dibattiti sugli impatti riguardano la localizzazione degli annunci, un modo per raggiungere questo obiettivo è quello di costruire geografie dei pattern spaziali delle proprietà AirBnb. In particolare, si tratta di quantificare e visualizzare la prossimità distributiva degli annunci e integrare le analisi evidenziando i caratteri del contesto socio-economico. L'intento da una parte è determinare se e come la distribuzione delle proprietà AirBnb possa fornire la prova dell'impatto sui quartieri di una riconversione delle locazioni a lungo termine o di quelle vuote in alloggi a breve termine nelle aree centrali, generando come effetto immediato il rischio di sfratti o *displacement*.

Le rappresentazioni cartografiche forniscono la visualizzazione di dati di diversa natura che documentano i confini dei fenomeni ancora in corso, concentrando le analisi sulle connessioni tra la rapida proliferazione del fenomeno e il rischio di sfratti e *displacement*. A volte si analizzano le correlazioni tra prezzi degli affitti di breve e lungo periodo, sfratti e condizioni socio-materiali integrando il database del patrimonio delle STR con i dati sull'abitare, facendo uso di fonti di dati ufficiali. In altri casi, ho ricavato i dati in forma di *survey*. Il proposito è quello di costruire una serie di visualizzazioni geospaziali per dare visibilità alle storie di spossessamento urbano.

Gli annunci sono stati spazializzati e trattati come punti nello spazio o sono stati raggruppati in base all'appartenenza a un'area che definisce una regione amministrativa o statistica (ad esempio una zona Omi, un quartiere). Trattare ogni annuncio come un punto permette di esaminare la variazione su una grana più fine, ma può anche rendere più difficile individuare pattern più ampi poiché la variazione locale può oscurare le tendenze generali. Non c'è una risposta "corretta" su quale modalità di analisi sia migliore: la scelta dipende molto dallo scopo dell'analisi e dall'idoneità dei dati. Per un'analisi d'impatto a scala di quartiere ha senso cercare di collegare ogni annuncio a una sezione censuaria o a un quartiere per ricavare misure quantitative delle proprietà in termini di densità e medie, permettendo anche di introdurre e creare comparazioni critiche con i dati demografici.

L'analisi è stata effettuata a partire dagli annunci AirBnb registrati tra giugno 2018 e 2021 per la città di Napoli. Le analisi dettagliate sono state elaborate a partire dai dati del 2020 relativi alla fase pandemica e l'utilizzo di dati di differenti momenti storici supporta discorsi sulla definizione degli impatti della pandemia sul mercato STR. I dati forniti da InsideAirBnb hanno permesso di osservare tra gli annunci differenti declinazioni tipologiche in termini di proprietà e di *host*. Se diversi "*listing*" condividono lo stesso "*host* ID", sono stati considerati "*multi-listing*", indipendentemente dal fatto che si tratti di proprietà separate che possono comprendere stanze da letto all'interno della stessa proprietà o più di due appartamenti. Tutti gli altri *host* sono stati classificati come annunci "*single-listing*", anche se va notato che alcuni "*multi-listing*" potrebbero anche rappresentare organizzazioni professionali che gestiscono le proprietà per conto dei singoli. Per gli scopi di questa analisi consideriamo tutti gli annunci multipli come indicatori di affitti orientati a modelli imprenditoriali, anche se le proprietà stesse non sono detenute dai soggetti gestori dell'*hosting*.

Se le strategie di espansione e contrazione di questi attori tendono verso una professionalizzazione selettiva del mercato STR, comprendere come si negoziano le scelte "short-long term" durante la pandemia permette di indagare le geografie mutevoli delle piattaforme, le polarizzazioni socio-spaziali amplificate dall'impatto della crisi sugli spazi dell'intermediazione digitale. Dalla rappresentazione delle gerarchie e di come le piattaforme digitali impattano sulle relazioni spaziali in termini di definizione di centralità, si tracciano:

-impatti sull'*housing* e sulla proprietà con analisi quantitative dell'impatto delle piattaforme STR sul mercato immobiliare, sui valori delle proprietà alla scala urbana; considerazioni delle conseguenze in termini di proprietà e altri effetti socio-spaziali;

-disuguaglianze di reddito con macroanalisi della distribuzione spaziale e sociale dei ricavi e del numero di proprietà di AirBnb in relazione al rapporto tra *host* e proprietà per evidenziare le disuguaglianze distributive e socio-spaziali, con un focus specifico sulla concentrazione della proprietà della casa e della gestione di molteplici proprietà da parte delle élite urbane.

A partire dal dataset degli *scraping* di Inside AirBnb sono state costruite delle banche dati indipendenti e dei database che integrano altre fonti di dati: Istat Italia, Omi Agenzia delle Entrate, Regione Campania, Comune di Napoli. Di seguito sono stati costruiti degli indicatori presi in esame per lo sviluppo delle analisi.

5.6 Interviste semi-strutturate

Con l'obiettivo di produrre dei resoconti storicamente contestualizzati della trasformazione dello spazio, analizzo le strategie degli attori della rendita anche in relazione alla ristrutturazione del mercato STR definita dalla crisi. Per fare ciò, mi baso su interviste semi-strutturate effettuate nella congiuntura pandemica con imprenditori, *property manager*, agenzie immobiliari, agenzie di servizi *web-marketing* per l'ospitalità, *super-host* della piattaforma AirBnb. Questa fase segue e incrocia una costante ricerca desk di intercettazione di dati di mercato, quotidiani, riviste, siti web, pubblicazioni istituzionali, pubblicazioni commerciali, report istituzionali su *housing* e politiche. Le dinamiche urbane innescate dal modello di business AirBnb – nel contesto delle città del sud Europa con un ampio patrimonio immobiliare da valorizzare, un alto tasso di multi-proprietari, di affittuari e sfratti, in relazione alle politiche urbane di *austerity* – hanno costituito le premesse della costruzione del consenso.

Questo approccio è orientato dai miei obiettivi di supportare lo sviluppo teorico, ma è anche reso necessario dalla natura parziale, frammentaria della ricerca nella fase pandemica in un contesto in cui le dinamiche innescate dall'azione molecolare delle piattaforme sono meno leggibili dai dati quantitativi dello *scraping*.

La massiccia mercificazione delle abitazioni private come alloggi turistici da affittare attraverso piattaforme digitali come AirBnb, HomeAway o Booking.com ha portato a una "AirBnb Syndrome" virale (Mermet, 2017). Gli studi sulle principali città turistiche hanno dimostrato che la maggior parte dell'offerta di affitti brevi è costituita da appartamenti interi e le proprietà sembrano essere concentrate nelle aree centrali (Gurran and Phibbs, 2017; Wachsmuth and Weisler, 2018). Le piattaforme offrono l'infrastruttura tecnologica e ideologica per affrontare le incertezze economiche e questo vale in modo diverso a seconda delle scale e dei luoghi. Come dimostrano altri casi, Lisbona o Atene, l'Europa meridionale è particolarmente interessante sotto questo aspetto, sia per la situazione di crisi economica in corso inasprita dalla pandemia, sia per gli elevati tassi di proprietà delle abitazioni e di seconde case (Allen et al., 2006; Arbaci, 2019). Durante la pandemia, piattaforme come AirBnb hanno rapidamente riorganizzato la loro offerta grazie alla loro natura altamente flessibile.

In generale i *supplier* delle STR sono stati spesso esaminati in due modi. Da un lato, la letteratura critica ha sottolineato la presenza di proprietari *multi-listing* o di società immobiliari che dominano l'offerta. L'analisi quantitativa sulla distribuzione ne sottolinea la concentrazione tra pochi attori *multi-listing* (Picascia et al., 2017). D'altra parte, la definizione di *marginal host,* riferita al caso napoletano, ha indagato la proprietà come nuova risorsa per le famiglie in tempi di stagnazione del reddito, sostenendo l'idea che la classe media stesse estraendo in modo capillare un valore economico dalla capitalizzazione del patrimonio immobiliare (Semi e Tonetta 2020).

Sembra quindi necessaria una comprensione più dettagliata dei profili degli intermediari che offrono proprietà gestendo quelle di terzi su AirBnb, spesso in relazione a vasti portafogli immobiliari non

valorizzati di alcune famiglie. Oltre che per ragioni teoriche, una comprensione più approfondita di tali fenomeni è fondamentale in termini di disposizioni normative, per la definizione stessa delle politiche e per orientare il dibattito pubblico in relazione alla professionalizzazione e standardizzazione del prodotto casa, rivelando come la congiuntura attuale stia consolidando un processo di monopolizzazione del mercato accelerato dalla crisi. La mia attenzione si è concentrata principalmente sulle pratiche degli attori della rendita urbana nell'ecosistema delle piattaforme del *real estate*. La contrazione temporale nei processi di valorizzazione immobiliare ha generato una coazione attraverso le STR che, al raggiungimento del suo apice agli inizi del 2020, si è scontrata con la profonda crisi dettata dalla condizione di immobilismo globale della pandemia che ne ha segnato una ristrutturazione in termini di standardizzazione e professionalizzazione. È un processo per cui le dinamiche della rendita hanno coinvolto diversi attori che guardano al mercato operando a una scala vasta.

Un metodo di ricerca è stato quello delle interviste semi-strutturate a informatori privilegiati ritenuti rilevanti in relazione al ruolo acquisito nei mercati delle STR: società di gestione medio-grandi; imprese di *property manager* che gestiscono proprietà private di terzi incassando una percentuale sulle entrate; società immobiliari; agenzie immobiliari con annesse società di gestione immobiliare; agenzie di servizi *web-marketing* per l'ospitalità (Dogru et al. 2020; Gil e Sequera 2020). Ho identificato esperti o protagonisti di interesse nel corso della ricerca, contattandoli attraverso gli indirizzi e-mail professionali e dalla stessa piattaforma AirBnb. Come risultato, ho parlato con 10 intervistati. La necessità di utilizzare il metodo di ricerca delle interviste semi-strutturate è stata dettata anche dall'alto livello di incertezza riscontrato dall'inizio del lockdown in Italia (marzo 2020) rispetto alla ristrutturazione del processo, strettamente legata alle strategie degli attori in campo. L'identificazione degli attori con maggior potere dell'ecosistema delle piattaforme del *real estate*, in relazione allo scenario scaturito dalla crisi, ha definito i limiti di azione dei vecchi attori, ma ha aperto nuove opportunità rinforzando proprio le nuove tecnologie digitali e le piattaforme utilizzate per rendere più sicuri gli investimenti immobiliari (Shaw, 2018).

L'ascesa del capitalismo di piattaforma mostra come le piattaforme digitali e la finanziarizzazione hanno riconfigurato sia il mercato immobiliare nel suo complesso che i suoi attori. Nelle città con un forte potenziale turistico, soprattutto nel sud Europa, questo scenario tecnologico e politico ha rimodellato gli obiettivi degli investitori e, in particolare in quei quartieri a basso reddito, sono stati gli investitori locali, nazionali o transnazionali a costruire le basi per una standardizzazione, traendo profitto dal *rent gap* (Balampanidis et al., 2019; Cocola-Gant e Gago, 2019). Si possono leggere in maniera critica i principali attori che operano nel campo delle piattaforme del *real estate* in termini di scala d'azione. Gli investitori aziendali transnazionali (Janoschka et al., 2019) e le ricche élite transnazionali (Fernandez e Aalbers, 2016) sono i principali attori globali che hanno veicolato massicci investimenti nel settore immobiliare per catturare profitti dal sistema dell'*housing* come asset di investimenti, garantendo il successo globale delle STR. Le piattaforme del *real estate* sono quindi in gran parte dominate da attori professionali che costituiscono la manifestazione della stretta connessione tra accelerazione della valorizzazione immobiliare e potenziale estrattivo delle STR. Differiscono tra loro in termini di varie dimensioni: organizzazione, capitale, quantità di asset immobiliari. Inoltre questi attori sono connessi ad altri che operano nel regno della gestione delle proprietà e dei servizi (pulizia, accoglienza, comunicazione, compiti legali e amministrativi). Ritroviamo quindi una complessa ecologia delle piattaforme digitali che per l'entità del capitale, lo stock di proprietà immobiliari e la scala di intervento mostrano chiaramente un processo di industrializzazione del settore immobiliare.

Secondo il lavoro di Desiree Fields sul mercato immobiliare statunitense, stiamo assistendo all'ascesa di un *automated landlord*, ovvero di investitori istituzionali che sfruttano un insieme di strumenti digitali e tecnologici (piattaforme, *mobile computing*, *innovation analytics* e dati) per dare vita a una nuova *asset class* finanziaria (Fields, 2019). Le piattaforme, infatti, hanno offerto nuove infrastrutture affidabili, flessibili, sicure convergendo con le tradizionali logiche della finanza nell'intento di stabilire migliori condizioni estrattive (Fields, 2019).

5.6.1 Progettazione e selezione dei partecipanti

La mia strategia di selezione si è concentrata principalmente sull'analisi delle proprietà AirBnb attive come "*multi-listing*" e si riferisce a *host* che gestiscono almeno due o più case intere. I maggiori "*host* di successo" guadagnano migliaia di euro all'anno offrendo servizi commerciali di affitto a breve termine attraverso decine di proprietà, la maggior parte delle quali è effettivamente sottratta agli affitti di lungo periodo. In particolare, mi focalizzo su una categoria definita dalla letteratura emergente come "tripla minaccia" (Wachsmuth et al., 2017), rappresentata dagli annunci di affitti a breve termine che sono a tempo pieno, di case intere e "*multi-listing*" sia di privati che di agenzie. Questi annunci sono cresciuti più rapidamente di qualsiasi altra categoria evidenziando una dinamica di polarizzazione e disuguaglianza socio-spaziale. Si tratta di figure che stanno costituendo delle spazialità di potere assumendo posizioni rilevanti nelle relazioni con i decisori locali o stanno acquisendo delle competenze professionali riconosciute e riconoscibili adottando varie strategie di competizione. Una parte del contributo empirico della mia ricerca è basata sugli incontri con alcuni profili di tali *élite* del mercato locale delle STR con l'obiettivo anche di registrare e interpretare le competenze dei professionisti, altrimenti inaccessibili. La selezione e l'individuazione è avvenuta dopo l'analisi dei dati dello *scraping* di agosto 2020. In generale, come in altre città, anche a Napoli le geografie AirBnb seguono schemi ben noti con un'alta percentuale di interi appartamenti in affitto, tendenza che si può osservare anche in altre parti d'Italia e d'Europa. AirBnb non è l'unica piattaforma digitale che opera nel settore. Per gli obiettivi della ricerca ho deciso di contattare solo gli *host* che operano attraverso questa specifica piattaforma, tuttavia, molti si affidano anche a molteplici altre come Booking.com e HomeAway.com per aumentare la loro efficacia come *host*.

Le disparate varietà di imprenditorialità degli *host* AirBnb aiutano a radicare le narrazioni sul capitalismo di piattaforma. Gli *host* AirBnb a Napoli si impegnano in una forma di imprenditorialità su diverse scale (transnazionale, nazionale, urbana o regionale); un'attività che non è sotto il diretto controllo di istituzioni statali o finanziarie regolamentate. Le pratiche imprenditoriali degli *host* AirBnb sono influenzate da processi più ampi che si verificano su scala urbana e globale. La domanda che in questa fase si pone attraverso la ricerca è: cosa possono rivelare le pratiche di business e le esperienze degli *host* AirBnb in una città investita da una rapida valorizzazione globale e come si articolano i processi urbani in maniera concreta? Le interviste con gli *host* di AirBnb a Napoli forniscono preziosi dati qualitativi che aiutano a illustrare le strategie territoriali delle società in termini di valorizzazione del patrimonio immobiliare. Se la tesi che si sostiene è che AirBnb in Italia sia parte di una tendenza legata agli investimenti imprenditoriali nel settore immobiliare e nel turismo, agevolato da una modalità di governance urbana neoliberale, allora questa parte della ricerca mira a determinare le reali motivazioni e le strategie, identificando gli attori coinvolti in questo processo. Se gli "*host* professionali" di AirBnb sembrano non avere direttamente una presa sulla governance urbana, credo che offrano uno sguardo su alcune delle interazioni multiscalari e sulle reti socio-economiche. Questi attori acquisiscono visibilità in termini di potere monopolistico se connessi alle piattaforme del *real estate* e alla duplice natura della *rentiership* digitale e territoriale. Con questo interesse in mente, le domande guida della ricerca si sono focalizzate sulle pratiche di business e le esperienze per rintracciare il ruolo della rendita nel delineare le strategie spaziali e comprendere come la

complessa ecologia della piattaforma AirBnb incida sulla produzione dello spazio e sulla governance urbana.

Riguardo le dimensioni statistiche, le specificità e le geografie funzionali alla selezione dei partecipanti, ho effettuato, in una prima fase, un'analisi dei dati a partire dai *data scraping*. I partecipanti sono stati reclutati mediante un campionamento effettuato dall'analisi delle gerarchie e delle dinamiche di distribuzione spaziale della domanda e dell'offerta di AirBnb effettuati con metodi di *spatial data analysis* basati sui GIS. Oltre alle interviste, ho partecipato agli incontri e alle attività online dell'Associazione Abbac di Napoli e ho monitorato delle comunicazioni via Facebook. Nel corso di due mesi tra gennaio e marzo nel 2021 sono state condotte 10 interviste.

Ho approcciato agli *host* contattandoli attraverso gli indirizzi e-mail professionali o dalla piattaforma, in alcuni casi si tratta di contatti personali o di *host* reperiti e selezionati in base alle risposte ai messaggi di reclutamento inviati in relazione alla disponibilità per la conduzione dell'intervista. Le interviste sono state registrate e sono state prese note dettagliate dopo la conclusione dell'intervista, successivamente sono state formalmente trascritte e codificate. Ho fornito loro un'introduzione minima riguardo gli obiettivi del progetto a cui hanno fatto seguito una serie di comunicazioni telefoniche prima dell'incontro. Le interviste semi-strutturate sono state condotte di persona presso gli uffici delle agenzie incontrando i fondatori che sono attualmente i CEO. Le conversazioni sono state condotte con l'obiettivo di costruire un contesto neutrale a partire dal linguaggio utilizzato durante il dialogo, in modo da non condizionare le testimonianze delle singole esperienze. Alcuni *host* hanno "giocato" con l'eventualità di star interagendo con una competitor aziendale; altri hanno associato la figura del pianificatore a una garanzia di "regolamentazione e tutala del centro storico", favorevole comunque al processo di professionalizzazione. Le domande oggetto delle interviste si sono concentrate sulla determinazione delle seguenti questioni:

Storia personale

1. Da dove viene? Mi racconta la sua storia professionale?

2. Come è arrivato ad acquisire le proprietà? Perché ha deciso di affittare tramite AirBnb?

3. Da quanto tempo è nel settore?

Storia delle proprietà

4. Ha mai vissuto nelle sue proprietà AirBnb?

5. Qual è stato il precedente utilizzo degli appartamenti in affitto ai turisti (su AirBnb): erano vuoti? Affittati ai residenti? Affittati ai turisti attraverso altri canali?

6. Che tipo di proprietà gestisce? Potrebbe descrivere quali sono le caratteristiche di base e l'ubicazione degli appartamenti?

7. Che cosa ha fatto o sta facendo e che costi ha sostenuto per la manutenzione e la ristrutturazione delle proprietà? Come è stato adattato l'appartamento per ospitare i turisti?

Strategie di business e trasformazione del mercato in base alla trasformazione della domanda

8. Quali sono state le strategie messe in campo nell'ultimo anno in risposta alla pandemia: sta pensando di riadattare per altri usi alcuni appartamenti (lungo periodo o affitto a studenti-famiglie o smart-working)? Ha ricevuto richieste in merito?

9. Quali sono stati i periodi in cui ha maggiormente considerato di espandere il business e quindi ha raggiunto il maggior successo immaginando di affittare altre proprietà? Quali sono state le strategie quindi messe in campo? In questo momento che scenari avete e come avete riadattato le vostre strategie?

Tasse e norme

10. Quali tasse gravano sull'affitto breve delle sue proprietà? (tassa e contributo di soggiorno; cedolare secca o imposta sul reddito/IVA; obblighi di comunicazione alla polizia e agli uffici statistici…)

11. Qual è la sua opinione in merito ai vari potenziali scenari normativi che sono stati posti in alcune città? Pensa che per il contesto napoletano siano pensabili tali scenari normativi? (Mi riferisco soprattutto al limite sul numero di giorni in cui si può affittare l'appartamento o su un limite al numero di appartamenti gestibili dal singolo *host*; obbligo di residenza dell'*host* nell'appartamento in affitto; limiti per alcune zone particolarmente turistiche o in emergenza abitativa; condivisione dei dati tra piattaforme e autorità)?

Network ed ecosistema gestionale degli host

13. Fa parte di associazioni di *host*? Siete a contatto con queste realtà?

14. Come sono gestiti i servizi di gestione *check-in*, pulizia, cambio lenzuola? Sono gestiti in proprio o affidati a società specializzate o a studenti-giovani del quartiere?

15. Mi può chiarire qual è l'ecosistema dei professionisti che circondano la gestione di un annuncio sulla piattaforma AirBnb? Ne cito alcuni: commercialisti, esperti informatici, agenzie immobiliari, micropiattaforme, consulenti, avvocati? Mi può indicare la sua rete di professionisti?

Prezzo e profitti

16. Come avviene la valutazione del prezzo dell'alloggio? Come si posiziona rispetto al sistema di valutazione delle prestazioni operata da AirBnb? AirBnb non consente più all'ospite di valutare il suo soggiorno dando un voto riassuntivo, ma elabora attraverso la piattaforma una valutazione dell'esperienza in risposta una serie di valutazioni che pone rispetto a dei criteri. Come reagite alle gerarchie che stabiliscono algoritmi e piattaforme?

17. In modo approssimativo qual è la quota di reddito che ricava dall'affitto delle proprietà? Potrebbe stimare i suoi profitti? Come i guadagni contribuiscono al suo reddito e come hanno permesso di sostenere o finanziare i costi e gli investimenti effettuati? Per le grandi società il tema diventa il fatturato e l'espansione del business.

18. Ha mai affittato proprietà per lungo periodo prima? Qual è la differenza in termini di profitto? Perché ha scelto il mercato degli affitti brevi in termini di "differenziale" rispetto agli affitti a lungo periodo? Quali sono i rischi che i proprietari o i gestori di proprietà associano agli affitti a lungo termine in una città come Napoli rispetto alle famiglie o studenti?

Lo sguardo sulle trasformazioni urbane e sul contesto

19. Come guarda alla città e qual è stato il ruolo degli affitti a breve termine nella trasformazione della città? E in particolare quali sono i quartieri maggiormente emblematici di questa trasformazione?

22. Che tipo di politiche potrebbero indurre lei e altri *host* professionisti del settore ad affittare ai residenti?

Pandemia e trasformazione del mercato in termini di prospettive

20. Quali sono alcune delle sfide più grandi in relazione alle complicazioni pandemiche? Come ha reagito alla pandemia (Aspetta il ritorno dei turisti? Sta sperimentando altre soluzioni di affitto breve di 6-8 mesi o sta procedendo con contratti transitori cercando di affittare ai residenti…?)

21. Cosa pensa dello scenario post-pandemico? Quali sono le aspettative, nel breve e nel lungo periodo?

Reclutamento. Il sito web di AirBnb permette agli utenti di cercare annunci in base alla regione geografica e utilizzando questa funzione ho cercato alcuni *host* inviando messaggi di reclutamento. Ho utilizzato la piattaforma come verifica dei dati quantitativi degli *scraping* di AirBnb. Dal database dei dati estratti, a ogni vetrina dei "*listing*" è associato un codice identificativo di verifica utile soprattutto nella fase di confronto di vari profili correlati e associabili alla stessa agenzia di *property manager*. Individuati i profili degli *host* professionali, è stato possibile capire il numero effettivo di proprietà in gestione dal confronto delle vetrine illustrate nei singoli siti web con le ipotesi del database. Alcuni *host* sono stati invitati utilizzando la funzione di messaggistica sul sito web di AirBnb, che obbliga la persona che invia il messaggio a selezionare un intervallo di date che vorrebbe richiedere per il proprio soggiorno. Per poter inviare messaggi agli *host*, ho dovuto selezionare un intervallo di date arbitrario come se stessi per prenotare il loro annuncio, ma nel mio messaggio di reclutamento ho chiarito le mie intenzioni e il mio interesse a condurre esclusivamente delle interviste e non a prenotare un alloggio AirBnb. I partecipanti sono stati selezionati in base alla convenienza e alla disponibilità, di solito valutata in base alla loro reattività ai messaggi e alla disponibilità a incontrarsi per un'intervista. Influenti nella scelta, oltre il buon posizionamento nel *ranking* della piattaforma, sono state anche le verifiche effettuate dell'andamento della domanda attraverso le recensioni, utili soprattutto data l'alta incertezza delle attività in corso durante la fase pandemica e utilizzabili come indicatore delle attività in corso e del tipo di utenza. Incertezze riguardavano: il tipo di *guest* (locali o non) che stavano definendo a fasi alterne una trasformazione del mercato o della domanda, una dinamica non osservabile attraverso i dati quantitativi di AirBnb. In effetti le attività di prenotazione e le transazioni avrebbero potuto mantenere la piattaforma esclusivamente come dispositivo di mediazione tra "*host* e *guest*" in termini di accordi informali. Possiamo considerare la probabilità che accordi per l'utilizzo degli alloggi di breve e medio periodo abbiano potuto prevedere accordi esterni la piattaforma, mantenendo la visibilità dell'annuncio. Soggiorni brevi potrebbero essere stati connessi ad altre ragioni contingenti (*smart-working*, quarantene, ospitalità al personale medico-sanitario, necessità di incontri tra familiari, usi sostitutivi agli incontri negli spazi pubblici). Questi fattori alterano la stessa affidabilità dei dati quantitativi ottenuti dallo *scraping* della piattaforma e hanno richiesto ulteriori indagini attraverso le interviste data la velocità dei processi tuttora in corso e le varie strategie attivate. L'età della maggior parte dei partecipanti oscilla intorno ai trent'anni, di due intorno ai cinquanta e vivono tutti a Napoli. La gestione oscilla tra i 140, 80, 20, 10 o 2 annunci di interi appartamenti di differenti tipologie, diffusi nella città di Napoli e concentrati prevalentemente nel perimetro dell'area Unesco.

Procedura dell'intervista. Agli *host* interessati e disponibili a partecipare alla ricerca è stato chiesto di specificare l'orario e il luogo più adatti per l'intervista da condurre. Le interviste sono state condotte di persona. Tutte le interviste di persona sono state condotte in caffè pubblici o presso le sedi delle agenzie coinvolte, presso le abitazioni private o presso la biblioteca dell'Ex Asilo Filangieri. La durata delle interviste oscilla dai 45 minuti alle tre ore. Le interviste sono state registrate con il consenso dei partecipanti.

Considerazioni. I partecipanti hanno avuto diverse precise opportunità, sia prima che dopo lo svolgimento dell'intervista, di porre domande sulla natura della mia ricerca e su ciò che intendevo fare con la loro intervista. Genericamente la piattaforma non permette di utilizzare il sito web AirBnb per utilizzare la funzione di messaggistica per uno scopo diverso dalla prenotazione di alloggi, per questo sono state adottate strategie per evadere la logica dell'algoritmo per lo scambio dei numeri personali.

Questi incontri non solo hanno costituito una diversa dinamica di potere in cui il ricercatore può essere sfidato rispetto al controllo sulla costruzione della cornice delle questioni e dei problemi di ricerca, ma hanno comportato anche, per la progettazione, un processo di revisione dei presupposti delle domande man mano che nuovi dati identificavano ulteriori aperture, piste e direzioni. Le interviste sono state condotte permettendo agli intervistati di guidare il contenuto della conversazione e la direzione delle argomentazioni con l'obiettivo di ottenere un quadro più ampio e di espandere quindi la conoscenza delle molteplici strategie degli attori in gioco. Ho deciso di concludere questa fase quando ho intervistato il CEO che gestiva il maggior numero di alloggi e allineato completamente alle strategie della piattaforma AirBnb. Nelle interviste con le società il tempo a disposizione e le opportunità limitate rendono necessaria la selezione delle informazioni che il ricercatore vuole fare emergere, il focus tematico specifico dell'intervista è emerso in sede in modalità dialogica. Le interviste sono rilevanti rispetto alle asimmetrie di conoscenza. Le informazioni raccolte dipendono fortemente dalla base teorica del ricercatore e dal tipo di rapporto che l'intervistatore costruisce, dando la priorità a particolari interessi nel corso della discussione. Un punto correlato a questo è che gli intervistati hanno interessi specifici nelle questioni oggetto di indagine e hanno le loro strategie di comunicazione. Gli intervistati professionisti, le élite di potere tendono a enfatizzare la loro importanza e a razionalizzare le loro azioni, costruiscono delle narrazioni, un fattore che potrebbe costituire una limitazione richiedendo integrazioni con fonti di dati alternative o la consultazione dettagliata del database dello *scraping*. Ho affrontato questo aspetto combinando le interviste con la triangolazione empirica basata su metodi quantitativi e sulla ricerca *desk*, utilizzando archivi, fonti provenienti da materiale aziendale (bilanci e siti delle società).

Note

(1) http://www.ecologiepolitiche.com

(2) Parte della rete di ricerca azione sugli *urban commons* in connessione a l'Asilo: Barcelona En Comú, TEH Trans Europe Halles, Remix the Commons, Heteropolitics

(3) SET (sud Europa di fronte alla turistificazione) è una rete di città del sud Europa – tra cui Genova, Rimini, Bologna, Firenze, Venezia, Napoli, Valencia, Siviglia, Palma, Pamplona, Lisbona, Malta, Malaga, Madrid, Barcellona. Nata in sinergia con la mobilitazione di diverse città iberiche, la rete SET intende promuovere a livello internazionale una riflessione critica sulla turistificazione e un coordinamento di analisi e pratiche alternative. La rete SET è nata nell'aprile del 2018 in Spagna, i nodi locali sono composti da diverse associazioni e collettivi. Napoli ha aderito alla rete nel luglio 2018. Il manifesto è disponibile alla pagina: www.dinamopress.it/news/nasce-set-rete-citta-lattuale-modello-turistico

(4) I report dell'assemblea nazionale dei beni comuni sono disponibili sul sito www.exasilofilangieri.it/i-report-dellassemblea-nazionale-dei-beni-comuni/

(5) http://notanatlas.org/naples-walks-talks-maps-and-action/24

(6) http://notanatlas.org/housing-justice-action-pandemic/ La versione italiana della mappa si trova anche sul blog *Rent Strike Italy* scioperodegliaffitti.noblogs.org/

(7) tomslee.com e insideAirBnb.com

II

LE RADICI SPAZIALI DELLA CRISI E IL SISTEMA DELL'HOUSING IN SUD EUROPA

1.Dialettica: la creazione di liquidità dalla fissità spaziale

Si esamina la crisi dell'*housing* come un'illustrazione delle contraddizioni della circolazione del capitale e della tendenza in questo processo a contrarre la dimensione spaziale attraverso quella temporale. Marx (1991: 78 in Gotham 2009: 359) sostiene che il capitale crea strutture, reti istituzionali e finanziarie che possono diventare fonti di rovinosa competizione e di ostacolo per gli investimenti futuri. Nelle sue opere classiche ha sostenuto che una delle logiche proprie dell'accumulazione del capitale è la tendenza a eliminare le barriere spaziali e temporali per la realizzazione dei valori di scambio, riducendo al minimo il tempo necessario per produrre e vendere le merci. Nel caso dell'*housing*, il tempo di circolazione può protrarsi per mesi o anni, poiché il capitale è vincolato per periodi di tempo variabili nel processo di produzione e scambio, e quindi non può essere immediatamente catturato nella sua forma incrementata. Più esteso è il tempo di rotazione del capitale immobiliare, minore è la quantità di plusvalore. La necessità di accelerare e aumentare la velocità della circolazione e ridurre il tempo di rotazione deriva dalla logica stessa del processo di accumulazione. Secondo Marx (1973 [1857]): 539-540):

> «While capital must on one side strive to tear down every spatial barrier to intercourse, i.e. to exchange, and conquer the whole world for its market, it strives on the other side to annihilate this space with time, i.e. to reduce to a minimum the time spent in motion from one place to another. The more developed the capital… the more does it strive for an even greater extension of the market and for greater annihilation of space by time».

Da un lato, il *real estate* può sostenere l'accumulazione di capitale, se è una via propizia per l'investimento e una fonte di consumo di massa nel caso della proprietà della casa. L'investimento nel *real estate*, nell'*housing* e nei suoli può essere un mezzo importante per accumulare ricchezza e un'attività cruciale che determina la crescita delle aree urbane in modi specifici. Secondo Gottdiener (1994: 191), gli investimenti nel *real estate* generano cicli di esplosione e contrazione finanziaria e alimentano l'infinito processo di turnover della proprietà e di ristrutturazione spaziale. Questo processo di distruzione creativa, di rapidi e incessanti cambiamenti d'uso, risultato della speculazione immobiliare e dell'obsolescenza, sono i segni più riconoscibili del modello di sviluppo urbano diseguale negli Stati Uniti.

Le teorie di Marx hanno influenzato innumerevoli studiosi interessati a comprendere la natura orientata alla crescita, tecnologicamente dinamica e soggetta alla crisi del capitalismo e i suoi effetti sullo spazio urbano. Durante gli anni '60 e '70, Henri Lefebvre e David Harvey attirarono l'attenzione sul paesaggio urbano e sull'ambiente costruito come fonte e ostacolo all'accumulazione del capitale. Come un processo contingente e volatile di ristrutturazione socio-spaziale, lo sviluppo capitalista di conseguenza deve negoziare tra la conservazione delle strutture sociali fisse che hanno sostenuto e supportato gli investimenti di capitale del passato e la distruzione di queste strutture al fine di creare nuove opportunità di investimento. Dal lavoro classico di Henri Lefebvre e David Harvey, il "circuito secondario del capitale" è stato un punto focale del dibattito tra gli studiosi critici urbani. Negli anni Settanta e Ottanta, Harvey sviluppa e amplia l'ipotesi strategica di Lefebvre sui circuiti urbani di accumulazione esaminando come il capitale della rendita di monopolio e quello finanziario si fondono nei processi urbani (Anderson, 2014; Harvey, 1974; Harvey e Chatterjee, 1974). A seguito di un'analisi del modo in cui le istituzioni finanziarie e lo sviluppo delle proprietà immobiliari formano un circuito secondario di accumulazione nei mercati immobiliari urbani, Harvey sostiene che i processi di investimento costituiscono un'opportunità per la finanza di assumere influenza e controllo. In *Limits to Capital,* Harvey (1982) ha affermato che la trasformazione della rendita, mediata dal *real estate*, evidenzia che la produzione dello spazio sarebbe stata strettamente connessa alla produzione di credito alla ricerca del suo massimo e migliore *spatial fix*.

Il risultato degli shock del 2007 e del 2008 e la crisi dell'Eurozona, hanno evidenziato un apparato di accumulazione finanziaria basato su questo principio essenziale. Gli aspetti della finanziarizzazione si presentano negli studi urbani e riguardano le contrazioni geografiche della finanza nei mercati dei mutui (Aalbers, 2009), le condizioni normative del neoliberismo col ritorno dei principi neoclassici di resilienza ed equilibrio naturale del mercato.

La crisi finanziaria globale ha stimolato una produttiva ondata di teorizzazioni intorno alla teoria della rendita di Harvey del *capital-switching*, evidenziando le radici spaziali della crisi nella creazione di liquidità del capitale attraverso la cartolarizzazione di mutui subprime (Aalbers, 2008, 2009; Gotham, 2009; Harvey, 2013). L'approccio dell'economia politica alla geografia si è sviluppato su una dialettica socio-spaziale. Sullo sfondo dei dibattiti sulla finanziarizzazione, la letteratura ha indagato le radici istituzionali e le politiche della crisi economica situando la turbolenza del settore dei mutui negli Stati Uniti con riferimento a una serie di azioni legislative specifiche implementate a partire dagli anni '80 per promuovere la cartolarizzazione dei mutui ed espandere il mercato secondario dei mutui. Emerge il ruolo cruciale degli attori istituzionali nel creare le politiche e le condizioni legislative che alimentano la crescita del mercato per la cartolarizzazione dei prestiti subprime. La cartolarizzazione del *real estate* è un processo di creazione di liquidità dalla fissità spaziale caratterizzata da conflitti complessi e interessi contraddittori. Si concettualizza una fissità spaziale come una condizione di non scambiabilità, non trasferibilità, immobilità, illiquidità e lunghi tempi di *turn over* tra acquisto e vendita. Un asset o una risorsa liquida, al contrario, hanno caratteristiche di omogeneità, prevedibilità e standardizzazione che permettono agli attori finanziari di convertire il bene in denaro rapidamente e facilmente. La possibilità di scambio e la commerciabilità definiscono le merci liquide. Come costruzione sociale, la liquidità è variabile, contingente e dipendente dalle azioni statali e dai quadri legislativi per sostenere la standardizzazione, l'omogeneizzazione e la scambiabilità delle merci. Le politiche e le azioni statali possono impedire o facilitare lo sviluppo di questi processi. Si esaminano i modi in cui le politiche, che hanno creato le condizioni per la trasferibilità di merci, abbiano caratteri storicamente contingenti, conflittuali e contraddittori. La crisi ha alimentato il sistema della casa e creato nuovi flussi finanziari, esacerbando lo sviluppo diseguale, destabilizzando i mercati verso una maggiore volatilità finanziaria. Comprendere i mutevoli legami istituzionali tra la finanza del sistema dell'*housing*, i processi di finanziarizzazione e la politica statale non solo fornisce utili intuizioni sulle cause della crisi finanziaria e della crisi pandemica, ma presenta anche un'opportunità di sviluppo teorico nella comprensione delle radici del capitalismo di piattaforma come ristrutturazione della crisi. Questa dialettica è rilevante per le considerazioni sulla finanziarizzazione e sul capitalismo di piattaforma, indagati come fenomeni profondamente spaziali in relazione alla fissazione spazio-temporale (Harvey, 2006; Jessop, 2000) delle tendenze alla crisi del capitalismo. Le contraddizioni emergono attraverso la produzione tendenziale di crisi.

La logistica della piattaforma consente la circolazione degli asset sui mercati immobiliari globali, al di là degli immediati vincoli socio-spaziali, e dei flussi di reddito dal mercato degli affitti residenziali a lungo termine verso il mercato di AirBnb. Il modello di business dell'infrastruttura AirBnb ha creato così prodotti d'investimento a livello globale. Il processo di formazione degli asset è un momento potenzialmente produttivo e prodotto dalle tendenze alla crisi. Le piattaforme digitali come dispositivi estrattivi costituiscono così una persistenza in nuove forme di accumulazione primitiva (Harvey, 2006; Luxemburg, 2003), ristrutturando le modalità di produzione della rendita con la riorganizzazione degli spazi della produzione del valore. Quando strategie di profitto sembrano aprire nuove frontiere per l'estrazione di plusvalore, questo processo è seguito da crisi per sovraccumulazione e svalutazione per cui, paradossalmente, i conflitti,

le instabilità e le tendenze alla crisi ricostituiscono l'ambiente costruito come spazio di estrazione. Il settore immobiliare sviluppa logiche proprie, rendendo delle politiche pubbliche difficili da attuare perché le forze esterne del mercato finanziario globale e l'ambiente costruito sono vulnerabili alle crisi. Per lo sviluppo urbano, considerare la casa come asset finanziario significa un'ulteriore interdipendenza tra ambiente costruito, forze di mercato e speculazione finanziaria.

2.Real estate, housing e il circuito secondario del capitale: l'approccio capital-switching

Dal passaggio verso un nuovo approccio alla teoria della rendita (Haila, 1990: 290) scaturiscono gli approcci *capital-switching* che nella tradizione dell'economia politica urbana si concentrano sul flusso di investimenti nell'ambiente costruito. Sin dal periodo di rottura della teoria della rendita marxista negli anni '80, la maggior parte dei contributi si sono concentrati sul concetto di circuito secondario di Harvey che enfatizza la funzione dell'ambiente costruito come rifugio temporaneo per l'accumulazione di capitale. Lefebvre (1991: 335) ipotizza che gli investimenti avrebbero trovato «un rifugio nel settore immobiliare, un settore complementare e compensativo per lo sfruttamento», realizzando un'inversione di sistema, «la speculazione, l'edilizia e il settore immobiliare sarebbero cresciuti» (Harvey, 1974: 239).

L'interesse empirico nel sistema dell'*housing* deriva da un più ampio interesse teorico nella comprensione dei legami tra le riforme legislative e i cambiamenti strutturali all'interno del circuito "secondario" degli investimenti. Il lavoro iniziale di Henri Lefebvre (2003) e David Harvey (1978; 1985) ha attirato l'attenzione sul valore d'uso e sul valore di scambio del *real estate* e sulla distinzione cruciale tra il circuito primario e quello secondario dell'investimento di capitale. Il circuito primario interessa il capitale che entra ed esce dalla produzione manifatturiera e industriale, mentre il circuito secondario si riferisce all'investimento capitalistico nella terra, nel *real estate*, nell'*housing*. Entrambi hanno sottolineato l'importante influenza delle strutture finanziarie private e pubbliche nell'incanalare il capitale nello sviluppo urbano e la tendenza alla crisi nei circuiti primario e secondario. Il settore secondario, secondo Lefebvre, assorbe gli *shock* economici che periodicamente colpiscono le società capitaliste. In particolare, Lefebvre e Harvey hanno richiamato l'attenzione su diverse componenti teoriche che hanno costruito le basi per comprendere l'importanza della terra e del *real estate* nella produzione dello spazio: la relazione dell'ambiente costruito alla sfera della produzione, il ruolo dell'accumulazione di capitale nell'ambiente costruito, la mediazione delle istituzioni finanziarie, e la natura ciclica dell'investimento di capitale nei circuiti primario e secondario (Gottdiener, 1994). Nel corso dei decenni, la ricchezza teorica degli argomenti di Lefebvre e Harvey ha ispirato gli studiosi a indagare i flussi di capitale in relazione al settore immobiliare, a identificare le tendenze di crisi e le contraddizioni del circuito secondario, a modellare nuovi strumenti teorici e analitici per esaminare i processi del *real estate* e i loro legami con uno sviluppo urbano diseguale.

Nella sua discussione sulla "relativa autonomia" del circuito primario e di quello secondario, Haila (1998; 1991) ha sottolineato la mobilitazione di particolari interessi organizzati – ad esempio developer, governi locali, istituzioni finanziarie e mediatori immobiliari, tra gli altri – che sono interessati non solo a investire in proprietà per obiettivi speculativi ma anche a generare nuove opportunità di investimento distinte da quelle del circuito primario. La letteratura che utilizza approcci *capital-switching* analizza inoltre le dinamiche interne del settore immobiliare legate a quelle della finanza (Aalbers, 2007; Beauregard, 1994) e le aspettative degli investitori che influiscono sullo sviluppo urbano. L'idea di base è che queste richieste possano corrispondere a strategie per massimizzare la rendita in particolari mercati. Le analisi si concentrano soprattutto sul fatto che gli investitori internazionali e i loro intermediari locali costruiscono aspettative sul mercato e agiscono su di esse. I recenti sviluppi di ricerca sul circuito secondario rifiutano una concezione del *real estate* come effetto o emanazione del capitalismo "industriale" e teorizzano il settore immobiliare come avente una qualità intrinseca o un carattere sui generis che ne costituisce un settore indipendente dell'economia. La lettura di Aalbers (2007) del mercato dei mutui di Milano, in Italia, suggerisce che il *capital switching* non riflette necessariamente una reazione alle crisi economiche di per sé, ma può rappresentare una strategia proattiva e consapevolmente pianificata adottata dal capitale per sfruttare le opportunità di profitto che l'ambiente costruito offre. Nel complesso, Aalbers e altri studiosi vedono il settore immobiliare come un circuito concettualmente separato e analiticamente distinto di investimenti di capitale che è organizzato da diverse reti di attori, organizzazioni, leggi e politiche pubbliche (Gotham, 2002; 2006). Il circuito secondario non è dominio esclusivo di agenti immobiliari che agiscono in modo separato, ma consiste in una complessa struttura di canali finanziari e modalità di intermediazione, come le aziende immobiliari e finanziarie monopolistiche o di piccole dimensioni, valutatori, investitori pubblici e privati, proprietari di case (Gottdiener, 1994: 185-94). Concettualizzare e analizzare le dinamiche del circuito secondario suggerisce una teoria della circolazione del capitale che enfatizza le irrazionalità del processo di circolazione e le crisi sistemiche che periodicamente colpiscono i mercati immobiliari.

Il prezzo nel mercato dei suoli urbani non è più un pagamento per la terra considerata come bene esclusivamente fisico, ma è un pagamento per i rendimenti futuri attesi, per un titolo di proprietà che conferisce entrate future. A questo proposito, i processi di urbanizzazione – con l'ascesa del circuito secondario nell'ambiente costruito su scala planetaria – conducono a una vasta centralizzazione di potere nel sistema creditizio e a una massiccia concentrazione della ricchezza tra le élite economiche e politiche. Lapavitsas (2011) collega il fenomeno ai processi di ristrutturazione neoliberale e a una nuova forma sociale di *rentiership*.

In breve, l'analisi del circuito secondario rivela una contraddizione di base tra fissità spaziale, particolarità, località dei beni e astrazione, mobilità del capitale che cerca di eludere le peculiarità locali e le distinzioni di luogo che caratterizzano l'acquisto e la vendita delle merci, eliminando così le barriere spaziali alla circolazione del capitale. È questa dualità, o contraddizione intrinseca, tra proprietà immobiliare e capitale mobile che definisce l'urbanizzazione capitalista e lo sviluppo diseguale. Questo *frame* consente di interpretare i processi di astrazione ed estrazione della circolazione finanziaria come insiemi di pratiche materiali necessarie per "smontare la casa come asset" nelle sue caratteristiche di investimento che generino flussi di entrate liquide in circolazione a scala globale.

È importante notare che la logica della politica statale ha un ruolo essenziale per la selezione di diverse politiche e leggi per migliorare la possibilità di scambio dei mutui, guidare gli investimenti nel *real estate* e trasformare i beni illiquidi in risorse liquide. Il sistema finanziario dell'*housing* e il processo di finanziarizzazione si interconnettono con lo Stato attraverso politiche fiscali e di regolamentazione che hanno un impatto sui mercati immobiliari e cercano di promuovere la liquidità nei settori immobiliari residenziali. Lo Stato gioca un ruolo chiave nella dialettica tra fissità spaziale e liquidità attraverso una varietà di politiche, azioni normative e investimenti infrastrutturali che possono rafforzare la coerenza spaziale e promuovere i flussi. Nel caso della politica statale, è importante capire come certe politiche e programmi abbiano giocato un ruolo cruciale, intensificando le tendenze di crisi nel settore finanziario e immobiliare.

3. Crisi

3.1 La politica della crisi

«Oggi la crisi ha assunto una definizione sostanzialmente economica: è la crisi economica che orienta e configura le decisioni politiche. La stessa espressione "c'è la crisi, non ci sono alternative", con cui i governi giustificano e legittimano le

decisioni politiche ed economiche più impopolari, non è riducibile esclusivamente a una strategia retorica, bensì determina una ben precisa arte di governo. Interpretazioni della crisi economica in quanto "infinita" o "stagnazione secolare", la fanno risalire almeno agli anni Settanta – periodo in cui le ricette economiche neoliberali hanno cominciato a caratterizzare le politiche di alcuni paesi – rientrano a pieno titolo nella definizione della crisi come arte di governo. Pertanto, la crisi come arte di governo è la definizione "politica" della crisi economica in epoca neoliberale. La crisi economica di matrice neoliberale ha fatto dell'eccezione la regola. Il contributo peculiare che l'arte di governo neoliberale ha fornito a tale configurazione della crisi consiste proprio nel modello di giudizio politico che produce. Si tratta di un giudizio funzionale alla conservazione dell'ordine stesso o, per meglio dire, alla sua amministrazione. Insomma, con le scelte obbligate che la crisi induce – dall'interno dell'ordine dato – si governa. È quindi un giudizio senza decisione finale quella che la crisi neoliberale configura e utilizza con funzione di governo.

La crisi come arte di governo affonda le sue radici in tempi antichi, che solo un procedimento genealogico può rinvenire, inscrivendo la crisi neoliberale nella narrazione di lungo periodo del dispositivo della crisi. Il nesso tra crisi e giudizio pro o contro trova nell'antica Grecia il suo fondamento. A quel tempo, il giudizio pro o contro era la crisi. La parola *krisis* e il verbo *krinein* indicano un giudizio tra due elementi tra loro separati e distinti. Eppure, il giudizio della *krisis* non si pronuncia tra due opzioni, ma si inscrive all'interno di un ordine prestabilito, che presuppone che anche se posta tra due estremi, la decisione che induce la *krisis* è obbligata ed è sempre orientata alla conservazione dell'ordine dato che la legittima» (Gentili, 2017).

Dardot e Laval (2013) individuano la peculiarità del contributo di Hayek alla razionalità neoliberale e la rottura più profonda con il liberalismo classico nella considerazione della funzione dello Stato. Negli stessi termini di Hayek, l'utopia neoliberale non si limita alla riduzione al minimo dell'ingerenza dello Stato e del governo all'interno del libero mercato e degli affari economici ma nel voler sostituire lo Stato con l'impresa privata o meglio con la concorrenza e competizione tra imprese private. La governance mira a non concedere alternative politiche. Per connotarsi politicamente il nuovo liberalismo deve porsi la questione del governo, della consapevolezza del nesso reciproco strettissimo che esiste tra le istituzioni politiche e quelle economiche. Nella concezione neoliberale, il ruolo dello Stato non è definibile nei termini di una maggiore o minore capacità o possibilità di intervento sulle dinamiche di mercato, ma piuttosto nella "funzione" che è chiamato a svolgere nel governo del mercato. Funzione che si è palesata all'indomani della crisi del 2007/2008 con il salvataggio delle banche dal fallimento e soprattutto con le politiche di *austerity* susseguite alla crisi del debito pubblico, che, lungi dal rappresentare una forma di disciplinamento di un mercato ormai fuori controllo, si sono piuttosto rilevate interamente implicate in quella logica temporale del rischio che caratterizza la "speculazione finanziaria", garantendo la stabilità dell'ordine, assicurando il ritorno e la riscossione degli investimenti.

La sconfitta subita dal keynesismo sul piano delle soluzioni economiche per fronteggiare la crisi è rappresenta dalla riduzione della questione stessa della crisi al problema del ristabilimento dell'equilibrio del ciclo economico piuttosto che a quello del suo "governo". L'ordine spontaneo di mercato è una forma di governo a tutti gli effetti, che ha in sé stesso il suo principio d'ordine e, quindi, si auto-genera, si auto-regola e auto-organizza. È il modello per eccellenza che non deve rispondere né a criteri politici né di giustizia, il suo criterio è l'auto-conservazione. Non è dunque contemplato un governo politico potenzialmente alternativo rispetto all'autogoverno del mercato. La politica statuale si pone in funzione di tale governo: lo Stato non è più l'attore principale e la forma privilegiata della politica. Streeck W. (2013: 84) definisce l'intero progetto neoliberale come "liberismo hayekiano di mercato" – la cui egemonia (e crisi) si profila a partire dagli anni Settanta – e ne evidenzia alcune caratteristiche: «Le decisioni politiche sono attribuibili a responsabili precisi e a istituzioni, a cui si può chiedere conto del loro operato, mentre le decisioni di mercato cadono dal cielo, apparentemente senza bisogno di intervento umano, specie se il mercato viene assunto come un fatto di natura. E a quel punto devono, e possono, essere accettate come un destino dietro il quale solo gli esperti possono intuire il senso».

Con l'avvento del neoliberismo il dispositivo della crisi economica diventa di per sé politico, diventa arte di governo a tutti gli effetti. La decisione è sempre in risposta alla crisi, il lessico delle disposizioni normative stesse che definisce la produzione dei testi è pervasa da decisioni e misure di cui si sottolinea il carattere di "urgenza" in risposta a una condizione di "crisi", "emergenza". Una crisi che non prescinde dal funzionamento del dispositivo in cui è inscritta: l'alternativa posta dalla crisi è fittizia. Piuttosto che essere risolutrice, ogni decisione produce una nuova distinzione, e quindi una nuova crisi con l'imposizione di nuove scelte obbligate – e così all'infinito secondo un meccanismo di ristrutturazione e ristabilizzazione dell'ordine. Emerge dunque nel termine "crisi", che segnala una situazione di perturbazione, una rottura rispetto a una precedente situazione di stabilità che richiede un'azione immediata per evitare qualche tipo di pericolo, auspicando il ritorno alla normalità. Le crisi, tuttavia, nell'economia politica marxista sono essenziali per la riproduzione nel capitalismo, ciò significa che alcuni imprevisti, distruttivi si inseriscono in un periodo presumibilmente "normalmente funzionante" del capitalismo e, attraverso "distruzioni creative", aprono nuove possibilità e spazi per l'ulteriore accumulazione e l'espansione del capitale.

3.2 Ristrutturazione del neoliberismo: congiunture storiche e ascesa del capitalismo di piattaforma

A metà del 2007 con il crollo del mercato immobiliare statunitense e l'ondata di pignoramenti, un evento scatenante dal forte peso geografico, gli effetti della crisi si sono diffusi rapidamente fino a diventare una crisi globale con la stretta creditizia di Lehman Brothers nel settembre 2008. Il Consiglio europeo, nell'ottobre dello stesso anno, ha promesso un sostegno finanziario alle banche che hanno dovuto affrontare problemi di sovraesposizione. La crisi globale ha colpito inizialmente due deboli settori europei interconnessi: le banche e il settore immobiliare. L'ascesa stessa delle tecnologie digitali delle piattaforme nella storia economica ritrova le sue congiunture attraverso le varie crisi che hanno preparato il terreno all'economia post-2008. Storicizzare il capitalismo di piattaforma come risultato delle profonde tendenze alla crisi del capitalismo restituisce l'evidenza del ruolo delle innovazioni tecnologiche digitali come motore di crescita e la rilevanza delle aziende *tech* come attori economici centrali.

Srnicek sostiene la tesi che tre momenti siano stati particolarmente rilevanti per la creazione delle condizioni per la nuova economia digitale, determinando i modi in cui si è sviluppata: la risposta alla recessione degli anni Settanta per cui le aziende manifatturiere sostituiscono il modello fordista con quello toyotista (Negri e Hardt, 2000); il consolidamento dell'*outsourcing* (Blinder, 2016) degli anni Novanta grazie alle tecnologie dell'informazione e della comunicazione con la delocalizzazione di molti servizi e l'ascesa e il crollo delle Dot-com; la ristrutturazione del capitalismo seguita alla crisi del 2008. Come modello di business, il paradigma globale dominante, l'industria manifatturiera americana era caratterizzata da grandi impianti di produzione costruiti secondo le linee fordiste, controllo manageriale *top down* e approccio *just in case* secondo principi tayloristici e la funzione redistributiva del *welfare state* complementare al modello produttivo. Tra gli anni '50 e '60 del Ventesimo secolo, il settore manifatturiero globale raggiunge un eccesso di capacità produttiva tale da far subire ai prezzi dei beni prodotti una pressione al ribasso. A metà degli anni Sessanta, l'industria manifatturiera americana si ritrova colpita dal basso livello di prezzi praticati dai suoi concorrenti, il che porta a una crisi di redditività per le aziende nazionali. Scoppia la crisi globale degli anni '70. Questi anni vedono l'avvio della finanziarizzazione con la crisi industriale in Occidente, il crollo del sistema di Bretton Woods con una fase di deregolamentazione finanziaria e i relativi cambiamenti nella City di Londra e a Wall Street negli anni '80, compresi gli sviluppi tecnologici.

Dopo le crisi economiche e geopolitiche degli anni 70, il declino del fordismo e del relativo sistema di produzione di massa apre la strada all'avvento di un modello di sviluppo basato da un lato sulla produzione *lean*, rappresentata in particolare dalla tecnica *just-in-time* della Toyota (Dyer-Witheford 2015:58; Negri e Hardt 2000: 318), e dall'altro sul consumo diversificato. Con la globalizzazione dell'economia mondiale, il conseguente smantellamento dei rapporti economici e istituzionali basati sul modo di produzione e di regolamentazione fordista-keynesiano, la ristrutturazione innescata è resa possibile dalla diffusione di software sempre più sofisticati pensati per gestire la filiera con la delocalizzazione della produzione nei paesi a basso reddito del sud del mondo. La predominanza del settore manifatturiero è così sostituita dalla crescente importanza dell'economia orientata ai servizi (Rossi, 2015). Tra i risultati: una concorrenza internazionale continua, eccesso di capacità produttiva e pressioni verso l'abbassamento dei prezzi. Le aziende riducono i salari e progressivamente sviluppano i lavori in *outsourcing*.

Il neoliberismo come filosofia politica – arte di governo – conquista la sua egemonia. Negli anni '80 la traiettoria del neoliberismo come razionalità pratica, nella fase di *roll-back* (Peck e Tickell, 2002), costituisce un momento distruttivo nell'ascesa del neoliberismo globale con la privatizzazione delle imprese statali e la ristrutturazione del mercato del lavoro secondo l'imperativo della flessibilità, una fase associata ai governi Reagan e Thatcher negli Stati Uniti e nel Regno Unito negli anni '80. La razionalità neoliberista si innesta nelle politiche urbane per la casa enfatizzando il ruolo di assorbimento di capitali da parte del settore dell'*housing* e del *real estate*.

Le politiche, incorporate in un quadro ideologico, consolidano lo spazio urbano come spazio di consumo in linea al paradigma che delinea un urbanesimo fortemente imprenditoriale e finanziarizzato (Harvey 1989; Brenner et al. 2010; Jessop 2002; Peck et al. 2009), tratto distintivo del "neoliberalismo urbano".

La bolla delle Dot-com degli anni Novanta è un boom indicativo dell'attrattiva odierna verso le economie di piattaforma, l'Internet delle cose (Chui et al. 2010), e di altri settori legati al mondo *tech*. Gli aspetti più significativi della bolla e del crollo degli anni Novanta consistono nell'avviamento di una base infrastrutturale per l'economia digitale e nella svolta verso una politica monetaria ultra-accomodante in risposta ai problemi economici. Un periodo guidato dalla speculazione finanziaria, coltivata da grandi quantitativi di capitali di rischio, così il settore delle telecomunicazioni diventa la destinazione privilegiata del capitale finanziario. La necessità di creare profitti si lega alle possibilità date dal portare online persone e attività commerciali. Al culmine del settore, quasi l'1% del PIL degli Stati Uniti è costituito da capitali di rischio investiti in società *tech* e l'entità media delle operazioni commerciali relative a capitali di rischio quadruplica fra il 1996 e 2000 (Perez, 2009; Goldfarb et al. 2007: 115). Le società adottano un modello del tipo "crescita prima dei profitti", la crescita rapida diventa il metodo per accaparrarsi quote di mercato: le aziende tentano di acquisire un'egemonia di tipo monopolistica.

Il crollo finanziario del 2007-08 e la successiva recessione globale, assumono la forma di un déjà vu delle politiche di austerità vissute durante la fase "distruttiva" dell'era neoliberale degli anni '80, segnando l'economia della crisi come percorso evolutivo del regime neoliberista, dando prova della sua resilienza e affermandosi come una razionalità di governo che garantisce la disciplina fiscale e la stabilità economica, in particolare nel contesto dell'Europa meridionale (Rossi, 2015). In questi termini il neoliberismo costituisce il quadro che facilita l'adattamento delle politiche a un nuovo insieme di rapporti di potere e interessi (Harvey, 2005; Peck, 2010). La neoliberalizzazione il corrispondente processo di ristrutturazione normativa orientata al mercato (Brenner e Theodore, 2002; Peck et al. 2010). La nuova era dell'austerità prende forma poco dopo che i governi nazionali occidentali fanno ricorso alla proverbiale "socializzazione delle perdite", utilizzando il denaro pubblico per salvare le banche e gli istituti di credito in difficoltà all'indomani della crisi finanziaria (Blyth, 2013). Il risultato, gli shock del 2007 e del 2008 e le scosse di assestamento come la crisi dell'Eurozona, fanno emergere un apparato di accumulazione finanziaria che si estende alle dimensioni della vita sociale ed economica, come processo molecolare di accumulazione di capitale nello spazio e nel tempo (Harvey, 2006).

Il risultato netto di questo incredibile successo – annunciato nel 2007 dal Cancelliere britannico Gordon Brown come l'alba di una nuova era – permette alle società finanziarie di generare rendimenti sul capitale superiori di gran lunga i rendimenti disponibili attraverso investimenti "reali" nella produzione, inversione di tendenza dovuta alla crescente duttilità e redditività della fornitura di servizi finanziari. Il boom del mercato azionario si sgancia dall'economia reale quando si lega all'idea di "new economy" promessa dalle società che ruotano intorno a internet. Durante il picco, fra 1997 e 2000, le azioni tecnologiche salgono del 300%, raggiungendo un valore di mercato di 5 trilioni di dollari (Perez, 2009). Le società iniziano a spendere quantitativi eccezionali di denaro per modernizzare la propria infrastruttura di calcolo, con la progettazione delle reti enormi investimenti riguardano database e server, processo che accelera la tendenza all'*outsourcing* iniziata negli anni Settanta. In tal senso, il boom tecnologico degli anni Novanta ha posto le premesse per la futura economia digitale. Con l'obiettivo implicito di incrementare la crescita del mercato azionario, la ricchezza nominale di imprese e famiglie e quindi la loro propensione a investire e consumare, il "keynesismo del prezzo dei beni" offre una maniera alternativa per far crescere l'economia, semplificando maggiori investimenti nelle nuove società Dot-com, mantenendo la bolla dei capitali in salute fino al 2000, quando il mercato azionario della *National Association of Securities Dealers Automated Quotations* (il NASDAQ) raggiunge il proprio picco. Uno degli effetti di questi interventi da parte delle banche centrali è l'abbassamento dei tassi dei mutui, coltivando così le condizioni per una bolla immobiliare. I tassi di interesse più bassi fanno scendere anche il rendimento sugli investimenti finanziari e stimolano una ricerca che alla fine approda agli alti rendimenti dati dai mutui subprime e prepara il terreno alla crisi. Nel 2006, i prezzi delle case negli Stati Uniti arrivano a un bivio e il loro declino inizia a pesare sul resto dell'economia. Il valore degli immobili inizia a scendere, portando a minori consumi e, infine, a una serie di mancati pagamenti dei mutui con un'intensa accelerazione dell'indebitamento delle famiglie e un forte calo dei risparmi. Dato il legame del sistema finanziario con il mercato dei mutui, inevitabilmente il calo nei prezzi degli immobili porta allo scompiglio nel settore finanziario. Tensioni iniziano a emergere nel 2007, quando due *hedge fund* collassano dopo essere stati pesantemente coinvolti da cartolarizzazioni. L'intero settore si piega nel settembre 2008, col collasso della Lehman Brothers. La reazione è immediata, veloce e massiccia. La *Federal Reserve* statunitense provvede al salvataggio delle banche. Grandi salvataggi, aiuto a società in difficoltà, tagli di emergenza alle tasse e una serie di stabilizzatori automatici, così i governi assumono il peso di aumentare i loro deficit per tenere alla larga la crisi.

In parte a causa dei timori per gli effetti del debito pubblico elevato, in parte per costruire le risorse fiscali e ancora per l'aumento delle privatizzazioni e la riduzione statale, l'*austerity* diventa la parola d'ordine. Per i governi, l'unico meccanismo di rivitalizzazione delle loro economie diventano le politiche monetarie attraverso una serie di interventi straordinari e senza precedenti da parte delle banche centrali. All'indomani del disastro del 2007 è evidente che lo "sforzo di soccorso" dell'austerità ha trasformato gli alti livelli di debito privato prima della crisi in alti livelli di debito pubblico dopo di essa. Si socializzano i costi di produzione attraverso modelli di business paradigmatici che delegano all'esternalizzazione lavoro e costi fissi. Gli investitori, alla ricerca di maggiori rendimenti, si affidano a beni sempre più rischiosi, portando i capitali in società del settore *tech*. Evasione fiscale, austerità

e politiche monetarie straordinarie costituiscono una coazione strutturale. Elemento ulteriore, i salari sono mediati da un mercato del lavoro precario o informale, la crisi stessa genera un aumento drastico della disoccupazione. In termini marxiani, la *bubble economy* supervisionata da Greenspan, fornisce al capitale una serie di nuove opportunità per forme "secondarie" di sfruttamento dei redditi dei lavoratori sia all'interno che all'esterno della sfera produttiva convenzionale.

Facilitati dai bassi tassi di interesse, i prezzi dei beni aumentano e le famiglie di fronte a prospettive occupazionali stagnanti, aumento del costo della vita, privatizzazione dei beni pubblici, si convincono che il modo per costruire la loro ricchezza sia prendere in prestito quanto più possibile per acquistare una casa. Il linguaggio tecnocratico della "gestione del rischio" e l'ideologia di una "democrazia proprietaria" trascinano le persone in "bolle finanziarie" attraverso la «trasformazione delle abitazioni e delle pensioni in investimenti» (Lapavitsas, 2009: 116). Modalità innovative hanno esteso le possibilità di rendere la ricchezza trasferita dal lavoro al capitale una strada a senso unico.

Molte aziende tecnologiche, spesso situate nella Silicon Valley, hanno operato un *welfare state* ombra completamente privatizzato che si basa su una tecnologia avanzata per fornire risparmi significativi ai consumatori, producendo opportunità di lavoro a breve termine, estremamente flessibile (altamente precario) nella *gig economy* o rapidi guadagni speculativi trasformando la proprietà della casa in un flusso continuo di redditi. La Silicon Valley costituisce a tutti gli effetti l'ultima frontiera di quello che Crouch (2009) chiama "keynesismo privatizzato", o quello che Robert Brenner (2009) chiama *asset bubble Keynesianism* o *mortgage Keynesianism*. Le funzioni riservate al *welfare state* e al regime di occupazione stabile fordista, hanno trovato la loro corrispondenza in un regime altamente speculativo e alimentato da un reddito generato da investimenti in case e altri beni. Un modello strettamente relazionato alla formazione di monopoli di piattaforma che realizzano economie di scala e attingono ai mercati del lavoro a basso costo, offrendo molti dei loro prodotti a costi estremamente bassi. L'ascesa del capitalismo digitale con la Silicon Valley al timone ha sovralimentato entrambi i processi, producendo una sorta di *Wal-Mart Effect* (Morozov 2018).

Il ruolo del settore immobiliare è stato cruciale nel "risolvere temporaneamente" o gestire il "problema di assorbimento del capitale" o l'eccessiva accumulazione. Nell'Eurozona, ad esempio, l'*housing wealth è* cresciuta dal 1980 al 2006 (BIS 2009; ECB 2006) a livelli storicamente senza precedenti, il che implica che il *real estate* sia diventato centrale come riserva di valore per le famiglie. Thomas Piketty ha descritto l'ascesa dell'*housing-based wealth* negli ultimi quattro decenni come una "metamorfosi del capitale". Dal punto di vista patrimoniale, la casa svolge un ruolo fondamentale come garanzia per il debito rispondendo alle logiche di una politica incentrata sulla creazione attiva di asset di investimento. Uno studio che include dati dal 1870 al 2010, in parte basati su dati storici provenienti dalla BRI per diciassette economie avanzate selezionate, ha rilevato che il rapporto tra debito privato e PIL è rimasto nell'intervallo 50-60% fino al 1980, aumentato al 118% nel 2010 (Jorda et al. 2014). Un debito in espansione basato principalmente sul debito ipotecario. Il rapporto tra debito e mutui privati è aumentato del 30% circa nel periodo 1900-1960, al 60% nel 2010. Queste statistiche mostrano chiaramente che l'aumento del debito privato si è formato principalmente sul fronte del *real estate*. Le dimensioni dei mercati immobiliari hanno consentito agli investitori di creare un mercato liquido per diversificare i portafogli a livello globale. I mutui e il *real estate*, prodotti strategici per investitori istituzionali, considerati come categorie di investimenti con garanzie di alta qualità (HQC), fungono da rifugio sicuro rispetto alla complessità dei rischi (BIS, 2013). Questo aspetto emerge come il rovescio della medaglia della diminuzione della retribuzione salariale globale e riflette le politiche neoliberiste. Nel periodo dal 1980 al 2008, 17 paesi OCSE su 24 hanno registrato un calo della quota salariale (ILO, 2011) con una perdita annuale del reddito familiare di 6 trilioni di dollari nel 2011.

La finanza ha offerto quindi strumenti di astrazione e centralizzazione che hanno facilitato il passaggio dalla manifattura al dominio del potere monopolistico delle imprese, di grandi *corporation* (Aalbers, 2013), implicando la *rentiership* in varie forme. Pertanto, tali trasformazioni costituiscono anche un terreno cruciale di conflitto per il posizionamento dell'edilizia residenziale nel capitalismo contemporaneo, evidenziando il ruolo dei dispositivi digitali logistico-estrattivi delle piattaforme per le politiche abitative contemporanee. Quindi l'emergere di *asset class* è un processo situato storicamente e geograficamente, dipendente da circostanze materiali, dispositivi, tecniche, specificità che costituiscono zone di attrito e di conflitto (Mezzadra e Neilson, 2015).

3.3 Geografie della crisi economica globale. Produzione dell'austerity urbanism in sud Europa

Gli effetti della crisi finanziaria globale, dopo la recessione economica e l'austerità, e in seguito alle dinamiche del *real estate* nel contesto della crescita economica, hanno portato all'aumento degli oneri per la casa per le famiglie di tutto il mondo, con l'inasprimento delle crisi abitative e dei conflitti sociali e politici (Madden e Marcuse, 2016; Farha, 2017). La crisi economica e le politiche di austerità hanno colpito profondamente le città dell'Europa meridionale (Knieling e Othengrafen, 2016). Il rilancio economico è stato particolarmente dipendente dal settore immobiliare, edilizio e turistico, portando a processi di gentrificazione, turistificazione e *displacement*, così come a rinnovati conflitti sociali.

La crisi finanziaria globale 2007/2008 ha avuto gravi conseguenze per l'economia dei cosiddetti paesi PIIGS (Halvorsen, 2016). Migrata verso l'Europa dagli Stati Uniti, ha colpito con particolare intensità differenti le economie politiche nazionali e infine, i paesi del sud Europa (SE). L'etichetta dei cosiddetti PIIGS (Portogallo, Irlanda, Italia, Grecia, Spagna) ha riunito la maggioranza di questi (Golemis, 2010).

La speculazione immobiliare in SE è stata un buon esempio del passaggio del capitale al circuito secondario degli investimenti e della rendita: i cicli di boom nel settore immobiliare hanno preceduto molte crisi capitalistiche e il SE non fa eccezione (Harvey, 2013; ECB, 2015). Durante i precedenti regimi di accumulazione di capitale, l'intero processo di appropriazione della rendita e la corrispondente crescita urbana sono stati vantaggiosi anche per altri settori dell'economia. Con la finanziarizzazione, tuttavia, il *real estate* e la casa sono trattati principalmente come asset finanziari quando i titoli di proprietà e le quote di reddito futuro, sotto forma di pacchetti, possono essere negoziati a livello internazionale. La speculazione e l'estrazione di rendite potrebbero avvenire senza un importante effetto moltiplicatore per altri settori e talvolta senza la trasformazione materiale dell'ambiente costruito ma attraverso il controllo delle proprietà.

Si pensi che in SE la proprietà della casa è dominante (1), la sua crescita, legata all'aumento degli affitti privati (2), ha spinto le persone a richiedere un credito bancario per l'acquisto di case: la proprietà si basa per lo più sui mutui (3). Negli ultimi decenni di crisi finanziarie e politiche di austerità in paesi come Portogallo, Grecia, Italia, questa situazione ha portato a pignoramenti e a un aumento dei senzatetto tra la popolazione indebitata, come risultato della privatizzazione e degli orientamenti delle politiche: l'estensione della proprietà individuale della casa è così aumentata straordinariamente negli ultimi decenni. D'altra parte, le radici della crisi sono connesse alla disomogeneità dello sviluppo geografico e regionale che ha caratterizzato le dinamiche socio-spaziali della struttura dell'UE molto prima della crisi, almeno dagli anni '80, combinando elementi endogeni ed esogeni: secondo Hadjimichalis (2017) le sue radici si trovano nel progressivo declino delle regioni meridionali produttive. Il debito pubblico quindi non è stata

l'unica causa (4). In maniera ulteriore, le economie del SE hanno partecipato, in misura diversa, a una grande trasformazione del capitalismo caratterizzata dal passaggio da attività produttive ad attività di *rent-seeking* (Krueger, 1974), dal circuito primario a quello secondario del capitale (Hadjimichalis, 2017). Il Trattato di Maastricht è stato un importante punto di svolta. Ha istituzionalizzato il neoliberalismo e, trasferendo importanti poteri normativi agli organi dell'UE, ha colpito duramente gli Stati del sud, distruggendo gradualmente i loro sistemi finanziari nazionali e le loro strutture produttive regionali. Così, le regioni e gli Stati del SE, con un dinamismo economico e istituzionale variegato rispetto alle aree centro-settentrionali, sono entrati nell'Eurozona mal preparati, acuendo le disuguaglianze intra e interregionali (5). All'inizio degli anni '90, le nuove normative introdotte dal Patto di Stabilità e dal Patto di crescita del Trattato di Maastricht definiscono il quadro per il funzionamento dell'Eurozona e, con la perdita della sovranità nazionale per gli Stati, lo scambio di quest'ultima con quella presumibilmente sovranazionale genera gravi perdite per gli Stati (Lapavitsas et al. 2012).

L'austerità «ha compresso la spesa pubblica» (Lapavitsas et al. 2012: 35) e la spesa dei consumatori. Alla tesi dominante che il debito, pubblico e privato, sia l'unica causa della crisi, si costruisce una tesi ulteriore sostenendo che la crisi sia il risultato combinato della finanziarizzazione e uno sviluppo capitalistico disomogeneo. A sostegno della stessa si osservano le profonde trasformazioni capitalistiche verso la finanziarizzazione, in particolare gli investimenti in asset e i profitti derivanti da diversi tipi di rendite, passando così dal circuito primario al secondario del capitale. Mi concentro in particolare sul settore immobiliare, un settore geografico per eccellenza, e il suo ciclo di boom che ha preceduto i disordini dell'Eurozona. La graduale trasformazione delle economie del SE, prima della crisi, verso le attività di estrazione di rendita, del settore immobiliare e finanziario (Hadjimichalis, 2017), sono segnate dal Trattato di Maastricht verso un «regime di accumulazione con dominio della finanza e del debito» (Lazzarato, 2013) e dal predominio di attività *rent-seeking*, investimenti in asset speculativi che forniscono rendite (Harvey, 1982: 264-266; Hudson, 2005: 28-29). La quota proporzionale della "*FIRE" economy* (*finance, insurance, real estate*) supera quella del settore manifatturiero. Le attività che forniscono rendite (a): finanza, le banche, le assicurazioni, i beni immobili e i servizi a questi dominano sulla produzione (b): agricoltura, la silvicoltura, la pesca, l'industria manifatturiera e servizi ai produttori. Il rapporto FIRE/PIL nel 2015 in Portogallo è al 21,5%. L'Italia nel 1998 e fino al 2015 ha il più alto rapporto di attività FIRE tra i paesi del SE, ossia il 26,1% del PIL, superiore a quello degli Stati Uniti. In Grecia, il cambiamento avviene nel 1995, (a) e (b) raggiungono il 18,4% del PIL. Nel 2015 (a) è al 24, 5% e (b) al 12% del PIL. In termini di politiche e di finanziarizzazione, questi dati illustrano l'intensificazione delle privatizzazioni e il rallentamento delle attività produttive in questi paesi a partire dai primi anni Novanta ed evidenziano anche la graduale trasformazione delle economie del sud prima della crisi verso le attività di estrazione di rendita, in particolare nel settore immobiliare e finanziario. Il processo è stato alimentato anche dal flusso di eccedenze di capitale dalle economie del Centro-Nord al SE: a causa della politica monetaria della BCE, gli Stati del sud non sono stati in grado di attenuare gli effetti speculativi di denaro a basso costo (Clark, 2014), mentre l'inflazione dei salari e dei prezzi è diventata permanente nel sud.

La graduale trasformazione dell'economia, in combinazione con la recessione dopo il 2006-2007, genera deficit in percentuale del PIL. Nel 2008 è pari al -15% per la Grecia, -12% per il Portogallo, -9% per la Spagna e -8% per l'Italia, la Germania registra invece un +8, 5% (IMF, 2010). La formazione dell'Eurozona ha incentivato la mobilità dei capitali, mentre le divergenze regionali in termini di strutture economiche, occupazionali, di inflazione e *welfare* sono accelerate. Così, le regioni del SE, e in particolare quelle con fragili strutture produttive, sono diventate l'anello debole di un'unione monetaria molto instabile. Disoccupazione, tagli agli stipendi e alle pensioni, distruzione del sistema di *welfare*, espropriazioni di beni pubblici: dietro la crisi c'è uno sviluppo geografico disomogeneo nell'UE. La struttura socio-spaziale disomogenea dell'UE e le disuguali condizioni di scambio e di integrazione nell'Eurozona, comportano un'accumulazione di debiti e di eccedenze con una forte polarizzazione geografica (Hadjimichalis, 2011; Lapavitsas et al. 2012) (6). La creazione del debito diventa un meccanismo generatore di rapporti di potere tra creditori e debitori. Da allora, l'obbligo morale del creditore-debitore si trasforma in un meccanismo di governo con particolari strumenti di controllo e monitoraggio delle politiche sociali in SE. Secondo Maurizio Lazzarato (2013), il debito funziona: «come meccanismo per la produzione e il "governo" della collettività e dei singoli soggetti» e assume una forma particolare di *homo economicus*, l'*uomo indebitato* che ora occupa l'intero spazio pubblico.

Mark Blyth offre una chiara schematizzazione delle differenziate forme assunte dalla crisi per i paesi PIIGS in termini di austerità (Blyth, 2013). Si sostiene spesso che la crisi finanziaria sia stata dovuta all'eccesso di spesa pubblica. Blyth sostiene invece che la crisi non sia stata una crisi del debito pubblico ma che lo sia diventata. Ciò che in realtà è aumentato è stato il debito privato prima della crisi (7). Se il debito pubblico europeo è aumentato drasticamente, è stato a causa dell'eccessivo livello di indebitamento delle organizzazioni private (banche e imprese principalmente). Le politiche di austerità che avrebbero dovuto fornire stabilità ai paesi dell'Eurozona, li hanno indeboliti. Portogallo, Irlanda, Italia, Grecia, Italia e Spagna (il PIIGS d'Europa) attuano tutti duri pacchetti di austerità, tagliando i loro bilanci, con la contrazione delle loro economie, il loro carico di debito incrementa. Il debito netto portoghese rispetto al PIL aumenta dal 62% nel 2006 al 108% nel 2012. Emblema del manifesto della crisi dell'Eurozona e della politica di austerità, la Grecia vede il suo debito verso il PIL passare dal 106% nel 2007 al 170% nel 2012. I dati ufficiali mostrano chiaramente l'elevato debito pubblico italiano (circa il 120% del PIL). Grecia, Irlanda e Portogallo, hanno ricevuto un salvataggio dall'UE, dalla BCE e dal FMI, oltre a prestiti bilaterali, a condizione di accettare e attuare un pacchetto di austerità. Tagliare la spesa, aumentare le tasse. Nel maggio 2010, la Grecia ha ricevuto un prestito di 110 miliardi di euro in cambio di un taglio del 20% delle retribuzioni del settore pubblico, un taglio del 10% delle pensioni e un aumento delle tasse. I finanziatori, la cosiddetta Troika della BCE, della Commissione Europea e del FMI, hanno previsto un ritorno della crescita entro il 2012, ma la disoccupazione in Grecia raggiunge il 21% alla fine del 2011 e l'economia continua a contrarsi. Nel marzo 2011 è il turno del Portogallo che riceve 78 miliardi di euro in cambio di un pacchetto di riforme analoghe. La Grecia chiede un secondo salvataggio nel luglio 2011. Altri 110 miliardi di euro di debito, diventati 130 miliardi nell'ottobre 2011, aggiunti al bilancio greco, con un ulteriore taglio salariale del 20% applicato, insieme ad analoghe riduzioni generalizzate della spesa pubblica e a ulteriori aumenti delle tasse. In Grecia e in Italia sono i governi tecnocrati che sostengono e fanno avanzare le riforme.

Negli ultimi decenni, l'UE ha fornito ai mercati finanziari vari tipi di incentivi. La liberalizzazione dei mercati finanziari all'interno dell'UE e l'architettura dell'Eurozona promuovono quindi grandi flussi di capitali finanziari verso i mercati dei mutui. Nel 2007 la Commissione Europea ricorda l'importanza dei mutui immobiliari, che rappresentano quasi il 47% del PIL dell'UE. Mercati attualmente di grande interesse per l'UE, gli Stati membri (con alcune eccezioni) hanno sostenuto attivamente questo sistema con sovvenzioni pubbliche, soprattutto con la promozione del modello di proprietà della casa. Nel suo rapporto, "Housing. Enabling markets to work" (1993), la Banca Mondiale raccomanda esplicitamente agli Stati di privatizzare il proprio patrimonio immobiliare, di facilitare la creazione del mercato dei mutui e di altri strumenti finanziari e, in generale, di sviluppare un quadro legislativo per la gestione del settore immobiliare nel suo complesso in linea con gli orientamenti del mercato. Il rapporto chiarisce gli

imperativi della BM in materia di privatizzazione, mercificazione e deregolamentazione del settore immobiliare e il ruolo dello Stato. Inoltre, l'UE fissa diverse raccomandazioni e condizioni – sulla liberalizzazione dei mercati, sul mercato degli affitti e sulla promozione della privatizzazione dei suoli e dei beni pubblici – in diversi protocolli e accordi sulle politiche di aggiustamento, imponendo politiche a Stati membri come il Portogallo, la Spagna, la Grecia, l'Irlanda, soprattutto dopo la crisi del debito (European Action Coalition, 2018). Ad esempio, attraverso il *Memorandum of Troika*, il Portogallo liberalizza il mercato degli affitti, col conseguente aumento degli stessi, allenta i limiti agli sfratti, liberalizza i termini dei contratti di locazione e riduce i diritti e il potere degli inquilini.

4. Le traiettorie e le forze trainanti nel sistema dell'housing: le geografie della finanziarizzazione del mercato immobiliare e la reificazione delle politiche abitative neoliberiste nei territori in crisi del sud Europa

Il sistema dell'*housing* è popolato da: attori finanziari che, in diversi ruoli, guardano al *real estate* come a un asset puramente finanziario (banche che erogano prestiti agli acquirenti, fondi immobiliari e altri fondi che investono nel *real estate*, ecc.); l'industria del *real estate* e delle costruzioni; le famiglie; le società tecnologiche che forniscono strumenti per la gestione di grandi portafogli immobiliari (Fields, 2019); le piattaforme del *real estate*; le autorità e le agenzie pubbliche.

Il concetto di finanziarizzazione è stato portato negli studi urbani e sull'*housing* nell'ultimo decennio per descrivere una duplice tendenza (Aalbers, 2016): da un lato, il crescente utilizzo del bene casa e del *real estate* come asset nel mercato finanziario e, dall'altro, la crescente presenza di attori finanziari nei mercati immobiliari (8). Il processo si costruisce all'intersezione dei mercati dei capitali, delle dinamiche economiche, del sistema di *welfare* e delle politiche urbane. Lo Stato è definito principalmente come un *enabler* della finanziarizzazione, un attore che in qualche modo apre le porte alle innovazioni e alle tendenze spinte dagli attori finanziari. Rodrigues et al. (2016), con uno sguardo sull'Europa meridionale, considerano lo Stato soprattutto un mediatore tra il livello internazionale e quello nazionale. Una prospettiva che riemerge in diversi studi sul SE rivolti all'indagine sul ruolo degli Stati nella promozione della proprietà della casa attraverso il debito (García-Lamarca e Kaika 2016; Alexandri e Janoschka 2018; Di Feliciantonio e Aalbers 2018). Si può tracciare una triplice articolazione definendo lo Stato come: facilitatore, attore di de-/ri-regolamentazione che apre la porta agli strumenti di finanziarizzazione; promotore, per l'intervento attivo delle agenzie pubbliche nel facilitare, stimolare e favorire la finanziarizzazione; modellatore, considerando come le agenzie pubbliche influenzano e trasformano le dinamiche della finanziarizzazione anche attraverso la creazione di canali e strumenti specifici (Tulumello e Dagkouli-Kyriakoglou, 2021). Il ruolo dello Stato emerge in particolare nelle relazioni tra la finanziarizzazione della casa e i modelli di *welfare*. La letteratura che si concentra su *housing* e *welfare* in Europa ha osservato sia fattori di differenziazione che di convergenza. Così gli studi comparativi sulla casa hanno individuato un modello "familistico" o "mediterraneo", tipico del SE (Arbaci, 2019: 68-69), caratterizzato da politiche di tipo residualista, alti livelli di proprietà della casa e dal ruolo delle reti familiari di sostegno all'accesso. Questi sistemi abitativi sono stati intesi come un modello che viene spesso contrapposto ai modelli socialdemocratici universalistici dell'Europa centrale e settentrionale.

Si rileva inoltre come una serie di politiche, programmi e regolamenti hanno contribuito a consentire, promuovere e plasmare la finanziarizzazione dell'*housing* attraverso le modalità di cui si discute. Per tracciare dei percorsi e sviluppare delle analisi dell'azione pubblica, si prendono in considerazione le politiche e la pianificazione territoriale, la politica economica, la regolamentazione e le politiche per gli affitti. La letteratura ha affrontato ampiamente il nesso tra il mercato immobiliare e la crisi finanziaria globale 2007-2008 (Lou, 2017; Martin, 2011) e come osserva Martin (2011: 597) la fluttuazione della crisi finanziaria globale e le bolle speculative hanno avuto impatti "geograficamente differenziati" sui mercati immobiliari a livello locale. Le politiche e le pratiche che consentono prestiti più ampi e rischiosi non sostengono tanto la proprietà della casa, quanto piuttosto l'aumento dei prezzi delle case e la finanziarizzazione (Aalbers, 2008). In effetti, se si considera l'impatto della crisi in questi paesi, la situazione abitativa appare drammatica: da un lato, il calo dei prezzi delle abitazioni e la disponibilità di mutui; e dall'altro, un massiccio aumento degli sfratti, dei pignoramenti e delle proprietà vuote.

La crisi scaturita da un periodo caratterizzato dall'affermazione delle politiche neoliberali, rafforza la sua razionalità di governo nella fase di austerità (Aalbers, 2013; Di Feliciantonio, 2016; Peck, 2012). La costruzione neoliberale delle politiche urbane nei contesti nazionali è una pratica che ha attraversato istituzioni, ideologie esistenti, radicate. Se il neoliberismo è un progetto di trasformazione socio-spaziale (Peck, Theodore e Brenner, 2010), ne consegue che i meccanismi di governamentalità neoliberale si muovono attraverso diversi contesti e scale, per essere incorporati nei contesti istituzionali esistenti. Alcuni approcci considerano le politiche neoliberali una costruzione multi-scalare (Aalbers, 2017; Peck, Theodore e Brenner 2010). Se si considera la dimensione transnazionale, tali politiche appaiono ineludibili: il veicolo della proprietà della casa è incentivato, promosso e facilitato dai governi come la chiave verso una cosiddetta politica "asset-based *welfare*" (di fatto, una politica "asset-based wealth") (Watson, 2009) attraverso l'espansione del credito, mentre il *welfare* pubblico è fortemente ridotto con nuove forme contrattuali di *partnership* pubblico-privato (e la proprietà degli asset) che emergono con un conseguente aumento dell'indebitamento del cittadino-consumatore (Aalbers, 2015; Rolnik, 2013). La riemersione in modalità innovative del modello del *rentier* si relaziona in particolare all'emergere di un "asset-based wealth" e alle nuove manifestazioni della finanza privata nel campo della fornitura di beni pubblici, alla virulenta diffusione del fenomeno del "buy-to-let" (Paccoud, 2017). Le politiche per la casa attuate in tempi di austerità acuiscono il processo di neoliberalizzazione dei sistemi di *welfare* del sud Europa. La questione della casa catalizza la contraddizione tra il valore d'uso come necessità di base e il valore di scambio come riserva di valore portando alla nascita di forti mobilitazioni sociali negli ultimi anni, come la *Plataforma de los Afectados por la Hipoteca* (PAH) in Spagna (Di Feliciantonio, 2016a) e diverse iniziative in Italia (Di Feliciantonio, 2016b).

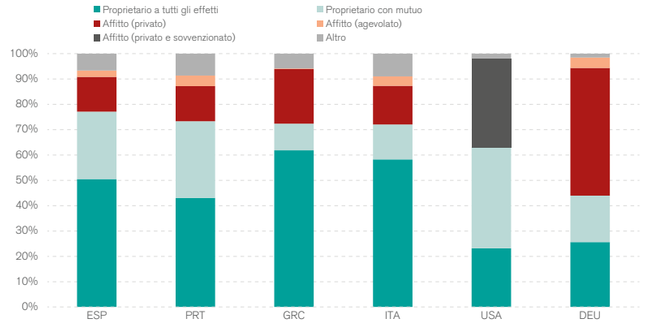
Si intende sviluppare una costruzione delle geografie dei processi coinvolti nella creazione di una proprietà basata sulla rendita. Il concetto di *assetization* si sovrappone molto alla finanziarizzazione, la costituzione di mercati per queste proprietà, i modelli basati sulla contrazione di un debito a fronte delle rendite future, la capitalizzazione dell'asset casa creano la possibilità di mercati per le proprietà messe a rendita e commerciabili che, quindi, sono messe in circolazione come asset finanziari. Questo introduce un momento in cui i mercati, attraverso pratiche, tecnologie, infrastrutture e conoscenza finanziaria costituiscono il momento in cui nella circolazione presente dei capitali si introduce la produzione di un valore futuro. Inquadrando l'orientamento delle politiche pubbliche nei territori in crisi del SE, si guarda ai processi che hanno reso il bene casa un asset liquido. Si inquadra il ruolo dello Stato nella costruzione di un ambiente normativo complesso definito dalla politica della crisi. Lo Stato diventa quindi un canale fondamentale attraverso il quale le istituzioni vengono ristrutturate per consentire la generalizzazione della finanza privata nel tessuto sociale.

Se si inquadra il ruolo dell'UE, si constata che non ha mai assunto una competenza formale sull'*housing*, tuttavia, ha esercitato una considerevole influenza sui sistemi abitativi nazionali attraverso politiche indirette (Doling, 2006; Allegra et al

La proprietà della casa è dominante

Composizione delle famiglie per i diversi tipi di occupazione degli alloggi (percentuale)

Fonte dei dati: OECD Economic Surveys: Luxembourg 2019

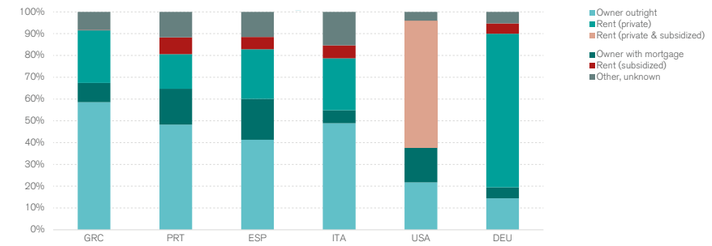


		Owner outright	Owner with mortgage	Rent (private)	Rent (subsidized)	Rent (private & subsidized)	Other, unknown
Germany	DEU	25,7%	18,3%	50,4%	4,1%		1,5%
United States	USA	23,2%	39,9%			34,9%	1,9%
Italy	ITA	58,3%	13,8%	15,3%	3,7%		9,0%
Greece	GRC	61,8%	10,6%	21,6%	0,2%		5,8%
Portugal	PRT	43,1%	30,3%	13,9%	4,1%		8,7%

Molte famiglie a basso reddito si affidano al settore degli affitti privati

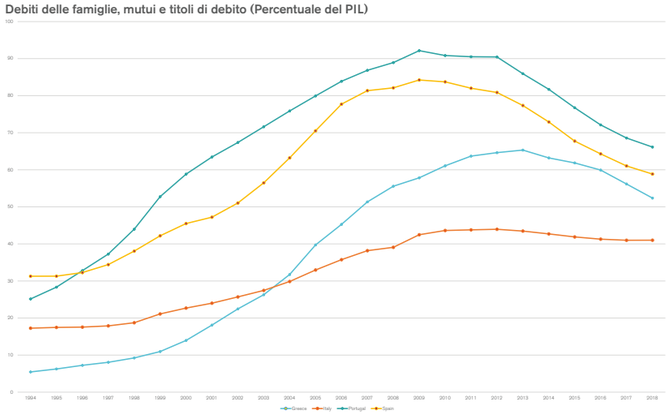
Fonte dei dati: Preliminary data from the OECD Affordable Housing database

Share of different tenure types across households in the bottom quintile of the income distribution, percentage, 2016



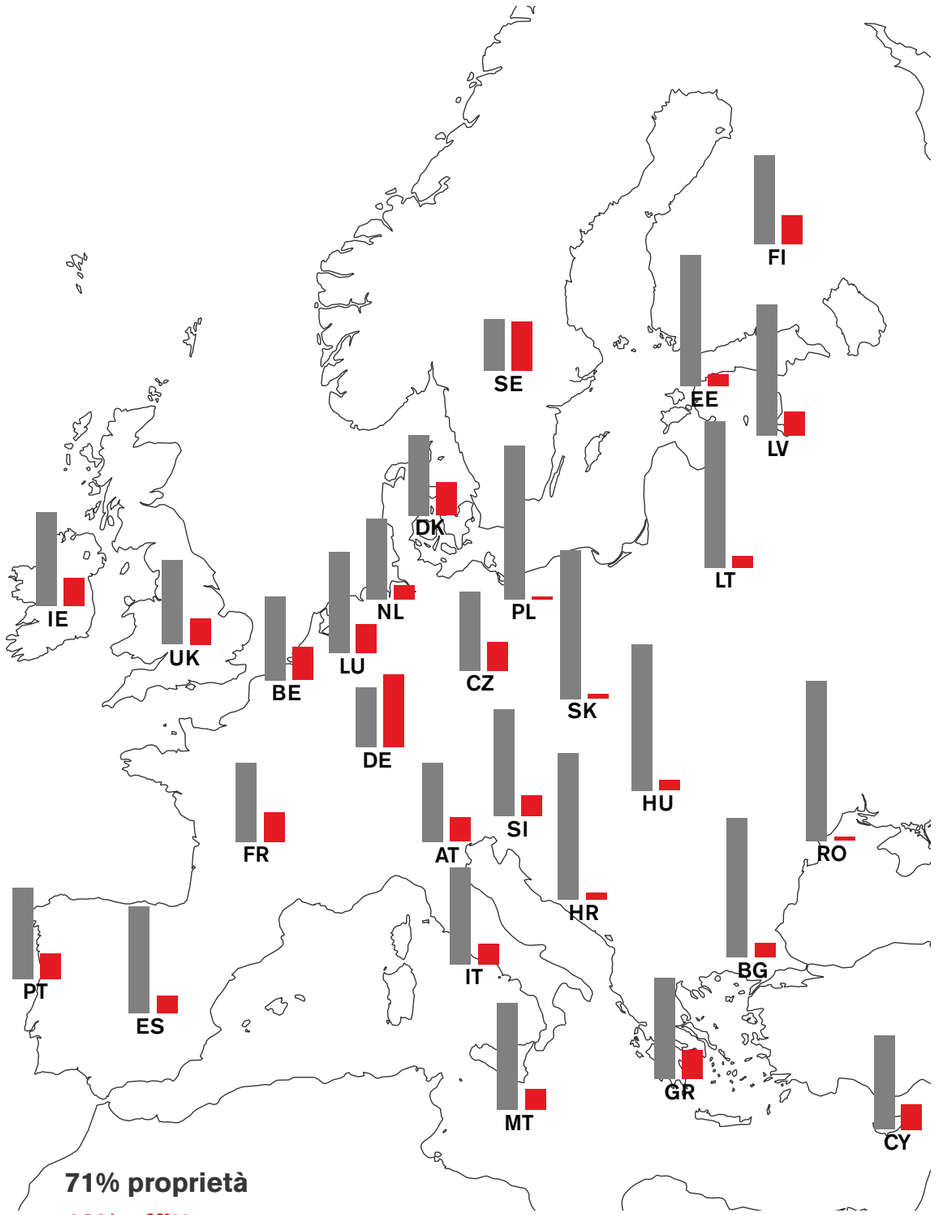
		Owner outright	Owner with mortgage	Rent (private)	Rent (subsidized)	Rent (private & subsidized)	Other, unknown
Germany	DEU	14,5%	5,0%	70,4%	4,8%		5,3%
United States	USA	21,7%	15,9%		0,0%	58,3%	4,0%
Italy	ITA	48,9%	6,0%	23,8%	5,9%		15,4%
Spain	ESP	41,3%	18,8%	22,7%	5,7%		11,5%
Portugal	PRT	48,2%	16,5%	15,9%	7,7%		11,7%
Greece	GRC	58,6%	8,9%	24,1%	0,2%		8,3%

Debiti delle famiglie, mutui e titoli di debito (Percentuale del PIL)



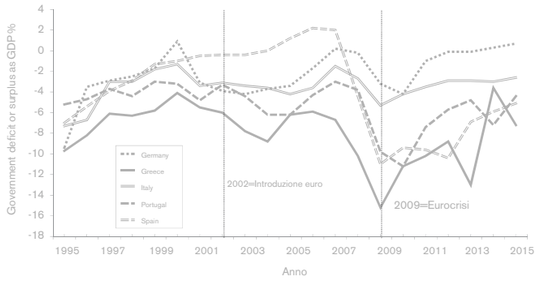
Household debt, loans and debt securities (Percent of GDP)

Fonte dei dati: Eurostat

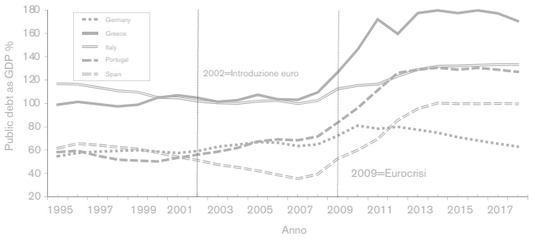


L'aumento medio annuo del credito all'acquisto di abitazioni per il periodo dal 1997 al 2008 è stato del 20% in Spagna, del 12% in Portogallo e dell'8% in Grecia, il che, insieme agli elevati tassi di disoccupazione, spiega l'ampio indebitamento delle famiglie.

Nel 2012, il tasso di insolvenza delle famiglie che non hanno rimborsato i prestiti per la casa sul totale delle famiglie in Spagna è stato del 64,2%, in Italia del 56,1%, in Grecia del 41,6% e in Portogallo del 39,3%, rispetto alla Germania con solo il 20,3%.



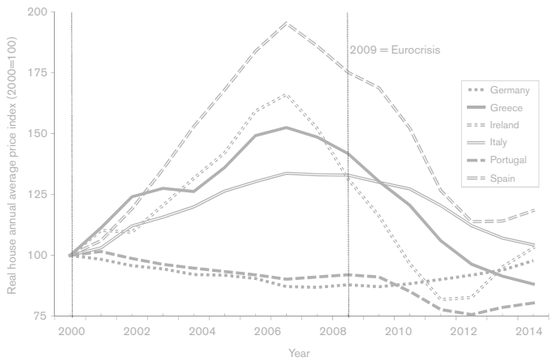
Fiscal balance of Germany, Greece, Italy, Portugal and Spain, 1995–2015 (GDP%).
Fonte: Eurostat "Government deficit/surplus, debt and associated data", 2016



Public debt for Germany, Greece, Italy, Portugal and Spain, 1995–2015 (GDP%)*.
Fonte: Eurostat "Government deficit/surplus, debt and associated data", 2016
*Public debt refers to government consolidated gross debt

Il boom immobiliare in SE ha contribuito gravemente alla crisi del debito pubblico e privato

Ciclo di boom (2002-2014) dei prezzi delle proprietà in Grecia, Spagna, Italia e Irlanda, il lento aumento in Portogallo. Con l'eccezione del Portogallo, gli altri paesi del SE hanno avuto un boom immobiliare guidato dal debito nel periodo 2005-2007, che ha preceduto la loro grave crisi economica nel 2009.



Real house price index for Germany, Greece, Ireland, Italy, Portugal and Spain, 2000–2015 (Index, 2010 = 100 rescaled to 2000 = 100)
Fonte: Eurostat (2016), "House price index, deflated-annual data" in Eurostat Database

Fonte: Hadjimichalis C. (2017), *Crisis spaces: Structures, struggles and solidarity in Southern Europe*, Routledge
Rielaborazione grafica dell'autrice

Disuguaglianza di reddito in Europa meridionale 1980-2014, coefficiente di Gini

	Mid-1980s	Mid-1990s	Mid-2000s	2014
Greece	0.336	0.336	0.321	0.340
Italy	0.309	0.348	0.352	0.327
Portugal	0.329	0.359	0.385	0.338
Spain	0.371	0.343	0.319	0.335

Fonte: OECD (2008, 2015), where 0 = complete equality, 1 = complete inequality.

Rischio di povertà, % della popolazione totale

Rank of country (2014)	2008	2011	2014	2015
16 Portugal	25.0	24.9	25.3	26.6
EU average	24.5	23.7	25.4	23.7
19 Spain	23.3	24.5	27.3	28.6
20 Italy	26.0	24.7	28.4	28.5
25 Greece	28.3	27.6	34.6	35.7

Fonte: Bertelsmann Stiftung (2014); Eurostat (2016).

Grave deprivazione materiale, % popolazione totale

Rank country (2014)	2008	2011	2014	2016
9 Spain	3.5	4.5	6.2	6.4
18 Portugal	9.6	9.1	10.9	9.6
EU average	11.0	9.7	11.5	–
20 Italy	6.8	7.0	12.4	11.5
24 Greece	11.5	11.0	19.5	22.2

Fonte: Bertelsmann Stiftung (2014 and 2016).

2020) e anche con interventi diretti in paesi sottoposti a salvataggi finanziari (Tulumello, Cotella e Othengrafen 2020). Inoltre l'assenza di un chiaro quadro normativo che renda problematica la tendenza di usare la casa come asset attraverso le STR, problematizza anche la congiuntura della finanziarizzazione che interseca i dispositivi delle piattaforme digitali. Pertanto, un'analisi sistematica delle politiche europee in questo campo farà spesso riferimento al ruolo delle politiche e regolamenti dell'UE nel modellare i sistemi abitativi nazionali e la loro finanziarizzazione per includere il livello UE nel quadro degli attori delle politiche abitative.

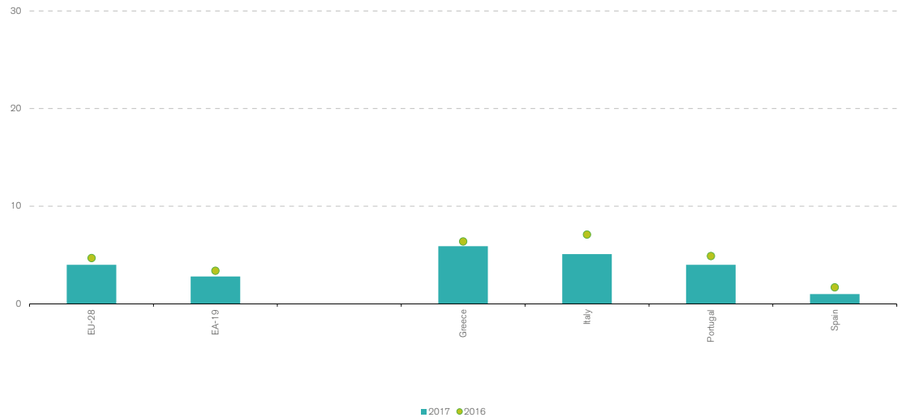
4.1 La contrazione dell'accesso alla casa

Come sintetizzato da *UN Special Rapporteur for Adequate Housing*, il diritto alla casa è in contrazione nel SE. Si tratta di un diritto sancito dalle costituzioni democratiche di Portogallo (art. 65), Spagna (art. 47) e Grecia (art. 21) e abbandonato da un'assenza di politiche in paesi storicamente caratterizzati da bassi livelli di investimenti pubblici nell'edilizia sociale. In Italia la Costituzione afferma che la Repubblica favorisce l'accesso alla proprietà della casa regolando adeguatamente il sistema del credito (art. 47), differenza parzialmente mitigata dal fatto che in Portogallo e Grecia il diritto alla casa è storicamente inteso come un diritto programmatico, un obiettivo che le istituzioni pubbliche devono perseguire. Le misure adottate sono andate effettivamente contro la possibilità di costruire sistemi e politiche abitative nei paesi del SE e, al di là delle dimensioni congiunturali, le radici dei fenomeni e dei problemi attuali possono essere ritrovate nelle decisioni storiche dei governi degli ultimi decenni. Sembra quindi urgente indagare più a fondo l'esatto ruolo giocato dalle politiche pubbliche, dai programmi e dai regolamenti e comprendere come poter poi impegnarsi in un percorso che ponga i sistemi dell'*housing* in correlazione al diritto alla casa.

Si intende inquadrare le modalità di accesso alla casa. Il 35, 5% delle case in Grecia sono vuote, un tasso molto alto che comprende molte seconde case e case vacanza. Sul totale delle abitazioni occupate, il 73,9% sono di proprietà, il 20,8% sono in affitto, e il 5,3% sono sotto altri tipi di proprietà (EMF, 2016). Il mercato immobiliare greco, in recessione dalla fine del 2008, continua a essere caratterizzato da una generale eccessiva offerta e da una domanda molto bassa (EMF, 2013). Nel 2014 il numero delle transazioni immobiliari residenziali diminuisce del 33,8%. I prezzi delle case dal 2008 hanno riscontrato una significativa diminuzione e l'indice dei prezzi è ancora in calo di -7,5 nel 2014 rispetto all'anno precedente. Anche l'indice dei prezzi degli affitti è stato negativo per il terzo anno consecutivo (Bank of Greece, 2015).

Nonostante queste tendenze, c'è un chiaro e crescente problema di accessibilità alla casa nel paese. I costi degli alloggi come parte del reddito disponibile sono in media molto elevati rispetto ad altri paesi europei (37% nel 2012) e in particolare per i poveri: in media le famiglie a rischio di povertà spendono il 65% del loro reddito disponibile per l'alloggio, il tasso più alto dell'UE (9). Secondo i dati EU-SILC nel 2012 la Grecia ha avuto anche la quota più alta di persone sovraccaricate dai costi di alloggio (33,1%), così come il più alto tasso di arretrati sia sul pagamento delle bollette delle utenze (31,8%), sia sui canoni di affitto o sui mutui (12, 9%) (National report on Greece). Nel 2014 sono stati introdotti ulteriori criteri che vietano i pignoramenti alle famiglie con un reddito inferiore a 35.000 euro. In Grecia, l'evoluzione delle leggi (10) tendeva a facilitare gli sfratti e le vendite all'asta. Il mercato è stato influenzato dal calo del PIL pro capite, dalla contrazione del credito residenziale e dall'aumento della tassazione, dall'eccesso di offerta e dall'ampio stock di immobili invenduti. I proprietari di case non sono stati in grado di rimborsare il loro debito: le banche greche detengono circa 108 miliardi di euro di crediti inesigibili, circa il 41% è costituito da mutui insoluti. La percentuale dei NPL è aumentata drasticamente dall'inizio della crisi, passando da 3,6 nel 2007 a 28,1 nel 2014 (Bank of Greece, 2015). I costi delle abitazioni (compresi i canoni di affitto o gli interessi sui mutui e i costi dei servizi di pubblica

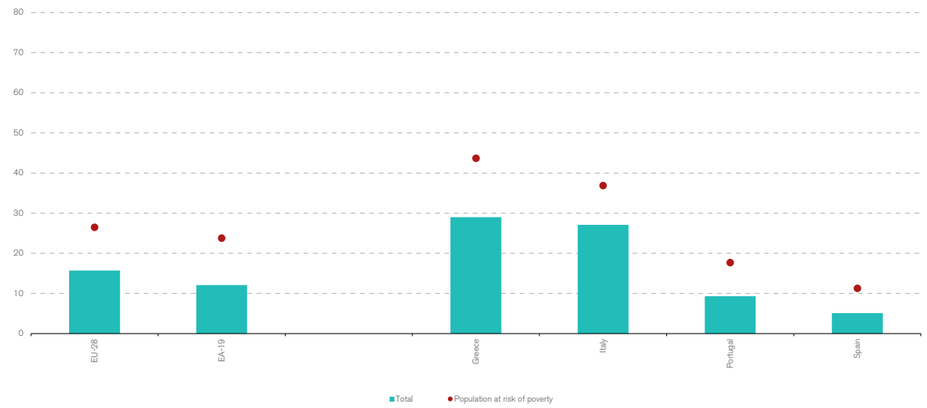
Grave carenza di alloggi | 2016 e 2017
(% share of population)



	2016	2017
EU-28	4,7	4,0
EA-19	3,4	2,8
Greece	6,4	5,9
Italy	7,1	5,1
Portugal	4,9	4,0
Spain	1,7	1,0

(1) 2017: not available.
Source: Eurostat

Tasso di sovraffollamento, 2017
(% share of specified population)



	Population at risk of poverty	Total
EU-28	26,5	15,7
EA-19	23,8	12,1
Greece	43,7	29,0
Italy	36,9	27,1
Portugal	17,7	9,3
Spain	11,3	5,1

Note: "Population at risk of poverty" - population below 60% of median equivalised income.
(1) 2016 data.
Source: Eurostat

utilità) costituiscono una spesa consistente delle famiglie: nel 2015 (Eurostat Data February, 2017) il 40,9% delle famiglie sul totale della popolazione ha una pressione per i costi degli alloggi superiore al 40% del reddito disponibile. Nel 2008 e 2015, c'è stato un calo del 41% dei prezzi delle case e, nel periodo 2008-2014, un calo del 72% del volume delle transazioni (PwC Greece, 2016).

La popolazione senza fissa dimora in Grecia aumenta del 25% tra il 2009 e il 2011 fino a raggiungere le 20.000 unità. La crescente disoccupazione e il calo dei livelli di reddito aumentano la vulnerabilità dei senzatetto, poiché un numero maggiore di persone non è in grado di far fronte ai costi degli alloggi e, allo stesso tempo, le misure di austerità hanno un forte impatto sulla capacità dei servizi in un momento di domanda crescente (Busch-Geertsema et al. 2014). Il tasso di sovraccarico dei costi delle abitazioni in Grecia si attesta al 39,6% per la popolazione complessiva e all'89,7% tra quelli a basso reddito, il tasso più alto dell'UE. Il numero di affitti a breve termine tramite piattaforme online è più che raddoppiato tra il 2016 e il 2019 (EMF, 2017). Nel 2019 sono state introdotte restrizioni sugli affitti a breve termine tramite piattaforme online (oltre 132.000 case erano disponibili nei primi mesi del 2019 per l'affitto a breve termine, rispetto alle 57.000 del 2016), misura ritenuta necessaria per il loro impatto su affitti e proprietà immobiliari.

Il 74% delle abitazioni in Portogallo è occupato da proprietari, il 20% sono in affitto, di cui il 18% sul mercato privato e il 2% attraverso locazioni sociali, il 7% riguarda la concessione gratuita, usufrutto o fornitura da parte del datore di lavoro (11) (OECD Affordable Housing). Il numero di seconde case è molto elevato (oltre un milione nel 2011, circa il 19% del parco immobiliare nazionale) e le abitazioni sfitte rappresentano il 12,5% del parco immobiliare totale, nonostante il fatto che questi proprietari paghino tasse più elevate. Si stima che in Portogallo ci siano il doppio delle abitazioni vuote rispetto a quelle necessarie per soddisfare le esigenze abitative. Tra coloro che hanno bisogno di un alloggio ci sono le famiglie povere e le persone il cui reddito non permette di accedere alla proprietà della casa o è troppo alto per qualificarsi per l'edilizia popolare. Questa situazione riguarda soprattutto i giovani: circa il 58% dei portoghesi di età compresa tra i 18 e i 34 anni vive ancora con i genitori, per lo più a causa della disoccupazione o di contratti di lavoro temporanei. Pertanto, anche se il mercato immobiliare è stagnante, il Portogallo si sta allontanando da un significativo crollo dei prezzi delle case a seguito alla crisi finanziaria nel 2007. L'impatto della crisi è principalmente sul lato della domanda, dove l'alto livello di disoccupazione, il calo della fiducia dei consumatori, il deterioramento delle prospettive del mercato immobiliare, l'evoluzione della spesa per i consumi non legati all'edilizia abitativa stanno riducendo la domanda per l'acquisto di case. In Portogallo i costi degli alloggi come quota del reddito disponibile sono aumentati per i poveri in relazione alla diminuzione del reddito delle famiglie, disoccupazione e *austerity*.

In Italia la proprietà della casa ha un carattere di solidità in continua espansione (Indovina, 2005) e il mercato immobiliare ha dimostrato di essere alla base di molti problemi sociali ed economici, in particolare considerando lo squilibrio tra domanda e offerta di alloggi (Governa e Saccomani, 2009). Con la debole fornitura di alloggi attraverso le politiche sociali, la proprietà della casa è stata favorita attraverso diversi strumenti politici. Il disagio abitativo non riguarda più solo le tradizionali famiglie a basso reddito, ma nuove, numerose ed eterogenee fasce di popolazione, che prima non erano interessate da questo problema (Tosi, 2007). Inoltre, le trasformazioni sociali e l'impatto del processo di globalizzazione, legati soprattutto al mercato del lavoro flessibile e alla disoccupazione hanno dato origine a nuove forme di fragilità sociale e di povertà, con forti conseguenze sulle esigenze abitative.

La proprietà di abitazioni rappresenta il 71,9% del totale del parco immobiliare, l'affitto privato rappresenta il 14,8% e l'affitto sociale il 3,7%, si tratta prevalentemente di abitazioni di proprietà di enti locali e gestite da società pubbliche "ex IACP". La proprietà è di gran lunga diffusa: circa 7 milioni di case sono vuote o occupate non come prima casa (Pittini et al., 2019). La letteratura ha sottolineato il persistere di un forte liberismo nel mercato dei mutui e nel sistema bancario nel suo complesso (Aalbers, 2007; Baldini, 2010; Baldini e Poggio 2014). Come sintetizzato da *Housing Europe* (Pittini et al., 2015), la crisi causa un crollo del mercato immobiliare con un impatto enorme sul reddito di una larga percentuale della popolazione, mentre le banche riducono le opportunità di mutui. Il 2007 è l'anno dell'arresto degli aumenti dei prezzi e degli affitti con l'inizio della fase di declino. Nel 2014 il mercato immobiliare è di nuovo in crescita, con incremento delle vendite nel 2016 del 31,5% rispetto al 2013 e un leggero aumento dei prezzi.

Gli effetti della crisi si possono notare anche nel numero degli sfratti, che diminuito tra il 2005 e il 2006 (-13,2%), registra poi un forte aumento (+62%) dal 2006 al 2014. Il problema crescente dell'accesso alla casa in Italia emerge proprio dal numero di sfratti: un aumento del 14,7% tra il 2008 e il 2011, il totale passa da 33.768 nel 2005 a 56.269 nel 2010 fino a raggiungere i 77.300 nel 2014 (Ufficio Centrale di Statistica del Ministero dell'Interno, 2014). Nel 2005 c'è una media di un caso di sfratto ogni 515 famiglie, nel 2014 uno ogni 334 famiglie (ibidem). Nel 2016 l'incidenza delle cause di sfratto sul totale dei provvedimenti emessi per l'88,8% è connessa a morosità (Ufficio Centrale di Statistica del Ministero dell'Interno, 2016). Inoltre, aumenta il numero di pignoramenti di abitazioni a causa di insolvenza ipotecaria, nel 2012 46.000 famiglie sono state pignorate dalle banche. Molti appartamenti sono rimasti vuoti e disponibili sul mercato. Sebbene la dimensione e la violenza della crisi finanziaria globale abbiano colpito in misura diversa l'Italia, la tendenza di fondo in relazione alla casa è la stessa: livelli crescenti di indebitamento, impoverimento, sfratti e pignoramenti (Cano Fuentes et al. 2013; Di Feliciantonio 2016a, 2016b).

Tuttavia, gli affitti fino ad oggi sono rimasti al di sopra dei livelli pre-crisi e rimangono ancora troppo alti per diverse migliaia di famiglie. Dal 1998 al 2008 gli affitti di mercato aumentano del 57% a fronte di una crescita del reddito delle famiglie del 31%. Nel 2014 circa il 34% delle famiglie spende più del 30% del proprio reddito per l'affitto, in forte aumento rispetto al 16% degli anni Novanta (circa 1,7 milioni di famiglie fino a 2,3 milioni di famiglie). Tra il 2006-2014 aumenta il rischio di cadere in mora con i pagamenti ed eventualmente di emarginazione sociale con l'aumento (+62%) delle misure di sfratto intraprese. La situazione attuale vede un aumento della domanda di alloggi da parte di famiglie a medio e basso reddito che non riescono a trovare un'abitazione a prezzi accessibili, con una stima di 2,5 milioni e mezzo di famiglie che, per ragioni diverse, sono considerate bisognose di alloggio. Circa 650.000 famiglie hanno fatto domanda per l'edilizia pubblica, ma non l'hanno ricevuta soprattutto perché non ci sono abbastanza case disponibili. Tuttavia, ci sono enormi differenze a livello regionale e locale: le zone più problematiche sono le grandi città, dove si concentra circa il 35% della popolazione italiana.

Secondo uno studio sul mercato immobiliare italiano (Censis-Nomisma, 2015), molte famiglie si sono spostate verso il mercato degli affitti a causa delle difficoltà di accesso alla proprietà della casa. Nel 2015, il 60% delle famiglie è alla ricerca di un alloggio nel mercato degli affitti (ibidem), con un aumento della domanda di alloggi sociali da parte di famiglie a basso e medio reddito con difficoltà di accesso o di mantenimento di un alloggio nel mercato degli affitti privati. Un altro segno di disagio abitativo nazionale è l'incidenza dei costi dell'alloggio sul reddito delle famiglie: 2,3 milioni di famiglie subiscono l'impatto dei costi degli alloggi in affitto che sono superiori del 30% al loro reddito, 4,4 milioni di famiglie nel mercato degli affitti hanno un reddito inferiore a 23.000 euro all'anno (ibidem).

4.2 La casa come asset finanziario. Politiche, pratiche e programmi

Il passaggio dal circuito primario del capitale al secondario in SE è collegato allo sviluppo del settore delle costruzioni a partire dagli anni '90 e alle bolle immobiliari. Il settore delle costruzioni in Spagna, Italia e Grecia, e in misura minore in Portogallo, ha tradizionalmente svolto un ruolo centrale nell'accumulazione di capitale e la costruzione di case private nel corso degli anni ha portato ad alti tassi di proprietà della casa. Ciò ha costituito un particolare modello sud Europa. A partire dagli anni '70 tutti i paesi del SE hanno un'alta inflazione e tassi d'interesse ipotecari fissi, per cui le famiglie indirizzano i risparmi verso la proprietà. Inoltre, gli introiti dell'economia informale hanno un'alta propensione a essere investiti in abitazioni. Dal punto di vista sociale, tutti i paesi del sud hanno un sistema di *welfare* debole con un numero molto limitato di alloggi pubblici, così, le reti familiari diventano responsabili del "*welfare* provision", compreso l'*housing*. Inoltre, molte famiglie continuano ad avere una seconda proprietà nei luoghi di origine, principalmente ereditata.

Gli anni '90, tuttavia, sono un importante punto di svolta in termini di connessione dell'intero processo con la finanziarizzazione neoliberale. L'esistenza di un'eccedenza di capitale nell'Europa delle economie centro-settentrionali ha permesso alle banche del sud di ottenere denaro a basso costo dalla BCE e dalle altre banche europee, prevalentemente da parte di banche francesi e tedesche. Le casse di risparmio regionali hanno concentrato la maggior parte dei loro investimenti nel settore immobiliare, non solo attraverso prestiti per developer e costruttori (Siviglia-Buitrago 2015). Nei paesi del SE, gli investimenti in infrastrutture di trasporto, cofinanziate dai Fondi strutturali dell'UE, hanno aiutato il vero mercato immobiliare a decollare fornendo l'accesso a terreni vuoti, in particolare lungo le zone costiere, per gli immobili turistici o seconde case e nelle periferie delle grandi città. L'intero processo ha alimentato il passaggio dal circuito primario del capitale al secondario (Hadjimichalis, 2017).

I tassi di proprietà della casa sono cresciuti fino allo scoppio della crisi finanziaria del 2007/2008 e quelli dei paesi dell'Europa meridionale sono ormai nella media europea. Come sostiene Filandri (2020: 57-61) per il caso dell'Italia, così il SE è una società di proprietari di case, un dato che non costituisce un'eccezione come in passato. L'aumento relativamente recente dell'indebitamento legato alla casa, particolarmente pronunciato in Spagna e Portogallo, mette in discussione la categoria del modello "familistico" proprio perché questi alti livelli di indebitamento sono storicamente attribuiti a sistemi di *welfare* liberali come quelli del Regno Unito o degli Stati Uniti.

Un certo numero di pratiche e programmi permette, promuove e dà forma a quella che è definita in letteratura la finanziarizzazione della casa in SE (Tulumello e Dagkouli-Kyriakoglou, 2021) in modo trasversale tenendo insieme:

- programmi di "right to buy" che privatizzano gli alloggi sociali in affitto e allo stesso tempo li collegano al debito;

- misure che attraggono investimenti (nazionali e internazionali) nel *real estate* e nell'*housing* (legislazione e regimi fiscali favorevoli per i fondi immobiliari; incentivi fiscali come *Golden Visas* e regimi di residenza non permanente; sostegno ai *Social Impact Bonds*);

- il salvataggio delle banche messe in crisi da debiti inesigibili attraverso programmi che hanno favorito la finanziarizzazione degli asset abitativi permettendo agli investitori finanziari di acquistare unità abitative pignorate a condizioni favorevoli;

- la privatizzazione degli asset immobiliari e fondiari pubblici, e la loro cartolarizzazione (la loro gestione attraverso SPV);

- la pianificazione e le politiche territoriali che favoriscono la finanziarizzazione (regolamentazioni di pianificazione che aumentano l'affitto previsto).

4.2.1 L'aumento del debito ipotecario e la cartolarizzazione dei mutui

Il debito ipotecario è la modalità più comune di finanziarizzazione della casa, collega direttamente le famiglie e l'accesso alla proprietà della casa, alla finanza e alle istituzioni finanziarie. Lo Stato ha promosso la finanziarizzazione in questo campo soprattutto attraverso sollecitazioni fiscali. L'aumento dell'indebitamento delle famiglie e dei Npl (*Non Performing Loan*), connessi all'accesso al credito per ampi segmenti di popolazione, ha alimentato l'espansione delle dinamiche immobiliari. Nel 2012, il tasso di insolvenza delle famiglie che non hanno rimborsato i prestiti per la casa sul totale delle famiglie in Italia è del 56,1%, in Grecia del 41,6% e in Portogallo del 39,3%, rispetto alla Germania con solo il 20,3%. L'aumento medio annuo del credito per l'acquisto di abitazioni per il periodo dal 1997 al 2008 è del 12% in Portogallo e dell'8% in Grecia, il che, insieme agli elevati tassi di disoccupazione, spiega l'ampio indebitamento delle famiglie. Le banche in sud Europa, in particolare in Spagna, dopo l'afflusso di denaro a basso costo dal Nord hanno offerto prestiti pur sapendo che alcune persone non avrebbero potuto rimborsarli.

Una linea che ha dettato la natura culturale delle politiche per la casa è da ricercare nelle politiche neoliberali del *Right to buy* introdotte nel Regno Unito nel 1980 che, sotto il mandato di Margaret Thatcher, condensavano una serie di misure che hanno facilitato e incentivato la vendita di unità abitative pubbliche a inquilini e che hanno collegato l'edilizia sociale in affitto al debito ipotecario, spesso utilizzato dagli inquilini per acquistare la loro casa. Si tratta di politiche che hanno ridotto lo stock di alloggi pubblici e creato problemi in termini di gestione permettendo la vendita di singole unità all'interno di abitazioni di proprietà pubblica. In Italia, il *right to buy* è stato originariamente introdotto nel 1959, abrogato nel 1977 durante l'epoca della demercificazione dell'*housing* e infine reintrodotto nel 1993.

Nel 2001 e nel 2014, la cornice normativa è stata ulteriormente allentata, l'alienazione stimolata attraverso ulteriori misure sviluppate nel quadro della dismissione, privatizzazione e cartolarizzazione del patrimonio pubblico. Tra il 1994 e il 2006 sono state vendute oltre 150.000 unità (Presidenza del Consiglio dei ministri 1993: 21).

"Bad-asset"

Lo scoppio della bolla dei mutui non ha solo causato una grande crisi dei pignoramenti e un arresto dei mercati di cartolarizzazione. Ha anche lasciato le banche dell'Europa meridionale con significativi *bad-asset*, grandi stock di abitazioni pignorate con un valore relativamente basso dato che lo scoppio della bolla aveva fatto scendere rapidamente i prezzi e allo stesso tempo reso questi immobili difficili da capitalizzare a causa di un mercato allora stagnante. In Italia è stato stimato che circa 400.000 unità abitative, tra quelle pignorate dalle banche, sarebbero state messe sul mercato nel giro di cinque anni (Ombuen, 2019) ed è stata recentemente approvata una normativa specifica per facilitare la creazione di società specializzate nell'acquisizione e gestione di *bad asset*. Regolamenti simili sono stati approvati nel 2015 in Grecia, dove le norme esistenti sul diritto alla casa hanno protetto decine di migliaia di famiglie. Queste protezioni stanno scadendo e un'ondata di pignoramenti, con i conseguenti problemi in termini di impatto sociale e gestione dei beni, potrebbe verificarsi presto.

4.2.2 Dismissione, privatizzazione e debito

La finanziarizzazione dell'*housing* è interconnessa alla privatizzazione di asset e proprietà pubbliche. Gli Stati hanno costituito strumenti finanziari per privatizzare e cartolarizzare le proprietà pubbliche, evidenziando il loro ruolo nei più ampi processi di finanziarizzazione della casa.

In Portogallo, l'attore chiave è la società PARPÚBLICA, insieme alla sua filiale *Fundiestamo*, creata nel 2000 con l'obiettivo specifico di realizzare una gestione imprenditoriale degli asset pubblici e poi riformata nel 2014, ponendo fine al suo regime di autonomia finanziaria. I processi di privatizzazione sono stati al centro delle recenti misure di stimolo del settore immobiliare e del mercato degli affitti. In Grecia, è comunque importante citare il "Piano di Sviluppo degli Asset" e il "Fondo per lo Sviluppo degli Asset della Repubblica Ellenica" creato nel 2011 e rilanciato nel 2015, su richiesta delle istituzioni europee con l'obiettivo di vendere asset pubblici per ridurre il debito del paese nel contesto del salvataggio finanziario.

Nell'analisi dei processi e degli attori della finanziarizzazione della casa, si sostiene che il processo di "cartolarizzazione" sia diventato un'innovazione finanziaria che ha permesso agli attori privati e pubblici di finanziare lo sviluppo immobiliare locale e l'edilizia abitativa nei mercati dei capitali nazionali e internazionali. Come un processo di globalizzazione finanziaria, la cartolarizzazione consiste in gran parte nella standardizzazione di diverse merci e nell'indebolimento delle barriere istituzionali tra i mercati locali, nazionali e globali. Dagli anni '80 in poi la cartolarizzazione ha permesso ai creditori e agli istituti bancari di rendere proprietà immobiliari oggetto di investimento liquido attraverso titoli standardizzati e fruttiferi da rivendere sui mercati globali. I suoli e l'ambiente costruito diventano un bene finanziario, dissolvendo così il confine tra beni materiali (terreni, edifici) e beni finanziari (denaro, obbligazioni, azioni e titoli). Con la mercificazione della casa e la monetizzazione della rendita, la casa diviene un asset e oggetto di investimento. I titoli di proprietà dei suoli insieme ai mutui, vengono cartolarizzati e le azioni vengono vendute nei mercati, così il mercato immobiliare si intreccia con il mercato finanziario e gli investimenti immobiliari sono sottoposti a valutazione rispetto al rendimento potenziale di altre classi di asset. Così, lo sviluppo e l'integrazione dei mercati finanziari, la formazione di grandi riserve di capitale d'investimento privato e lo sviluppo di nuovi strumenti di finanza del *real estate* – mutui a tasso variabile (ARMs), *Mortgage Backed Securities* (MBS), *Real estate Investment Trusts* (REITs) – suggeriscono una profonda trasformazione istituzionale in cui il *real estate* ha assunto le sembianze di un settore economico composto da mercati e strumenti della finanza (Aalbers, 2009). In questo senso, lo Stato e, recentemente, l'UE hanno assunto un ruolo di abilitazione, creando i quadri legislativi necessari, continue riforme per costruire i mercati nazionali e internazionali ma anche di promozione, fornendo incentivi fiscali allo sviluppo di questi mercati su una base specifica di rimedio alle crisi e accelerazione dei processi nei mercati ipotecari e immobiliari.

In Italia le analisi delle politiche attuate dai governi nazionali sono connesse alla disciplina di austerità imposta dalle istituzioni dell'UE. L'indebitamento diventa la principale disposizione del neoliberalismo, portando i debitori (compresi gli Stati) a dare priorità al pagamento del debito rispetto a qualsiasi altro intervento sociale o politico (Lazzarato, 2013). La risposta alla crisi è stata duplice. In una prima fase (2008-2010), sono intraprese misure anticicliche per stimolare l'economia, dopo il 2011 si sono per lo più costruite misure di austerità volte a rispettare i parametri dell'UE in materia di deficit e debito (Léon et al., 2015; Pavolini e Reitano, 2015). I diversi governi dal 2011 hanno approvato profonde riforme del sistema di *welfare*, la maggior parte delle riforme del *welfare* e dei tagli approvati dai governi riguardano settori che avevano subito un forte decentramento negli anni precedenti la crisi (Del Pino e Pavolini, 2015), per cui i comuni e le regioni sono tenuti a gestire la fornitura di servizi sociali con meno risorse e senza la possibilità di utilizzare nuovi strumenti fiscali.

Negli anni Novanta inizia la dismissione dei grandi patrimoni pubblici. Nel 2001, la Legge Nazionale n.351 prevede la "Dismissione dei Grandi Patrimoni Pubblici" (30% dell'intero stock residenziale pubblico): con la cartolarizzazione Tremonti effettua la più grande dismissione di patrimoni residenziali pubblici tramite le società veicolo, composte sulla base di una alleanza tra il sistema bancario, i grandi proprietari e i fondi immobiliari. Il "Piano Casa" approvato dal governo Renzi nel 2014 (Decreto-legge 47/2014, Decreto-legge 80/2014) pone le basi per nuove forme di partenariato pubblico-privato attraverso la creazione di un sistema integrato di fondi immobiliari. Esso è costituito da un fondo nazionale e da una rete di fondi locali dedicati principalmente al finanziamento dell'edilizia sociale. Tali fondi sono prevalentemente privati e l'amministratore del sistema nazionale è la Cassa Depositi e Prestiti (CDP), una banca pubblica di sviluppo, che riceve risorse finanziarie da diversi gruppi economici ed è nominata dallo Stato come gestore di tale sistema.

L'introduzione nel mercato dei grandi investitori e dei fondi immobiliari consente di raggruppare in un portafoglio unico le proprietà di una vasta gamma di immobili e di coinvolgere anche i piccoli risparmiatori su operazioni altrimenti fuori dalla loro portata. Con lo strumento del fondo la rendita immobiliare si comporta a tutti gli effetti come un prodotto finanziario, emerge tra la rendita fondiaria e quella finanziaria l'evidenza di una comune natura di "capitale fittizio", inteso come un diritto di proprietà su un qualche reddito futuro. Le forze in campo non sono osservabili più esclusivamente su un piano bidimensionale, ma diventa visibile la costruzione di un piano inclinato che collega l'astrazione della finanza con la materialità dello spazio, innescando processi di verticalizzazione della rendita: attraverso strumenti finanziari di produzione del plusvalore immobiliare si generano dei movimenti spinti dalla forza di gravità di natura finanziaria e di ridefinizione dei processi di estrazione. I soggetti organizzatori della trasformazione urbana si distaccano dalla reale trasformazione fisica e la totalità della massa edilizia viene coinvolta nel processo di valorizzazione, sia quella esistente sia quella in trasformazione (Tocci, 2009). La rendita immobiliare pura dei fondi costituisce una fase più avanzata del processo di astrazione avviato e riguarda potenzialmente tutto il patrimonio esistente, non solo le nuove costruzioni. Supera e allo stesso tempo assorbe sia le rendite marginali sia quelle differenziali. Il risultato è «una generale euforia immobiliare, che stimola la produzione edilizia e alimenta la domanda, determinando così un balzo in avanti della valorizzazione» (Tocci, 2009: 3). Così, tra l'inizio e la fine del circuito della valorizzazione della rendita pura c'è un trasferimento del debito delle imprese a carico delle famiglie, con enorme vantaggio del sistema creditizio che lo ha organizzato e gestito. Nel frattempo, le famiglie perdono quota di reddito anche nel circuito della produzione a favore dei profitti, ottenendo salari insufficienti a pagare l'indebitamento immobiliare. Questa morsa sui bilanci familiari, sia dal lato della rendita sia da quello della produzione, causa alla fine il collasso del sistema per insolvenza.

4.2.3 Politiche di sostegno

Il sostegno politico alla proprietà è riconducibile all'introduzione del *Golden Visa* per i cittadini non-UE in Portogallo, uno dei primi paesi a dotarsi dello strumento quando l'immobile acquistato supera i 500.000 euro di valore, così diverse migliaia di visti sono stati concessi dopo gli anni '90. I costi delle abitazioni e l'indebitamento delle famiglie sono incrementati parallelamente all'aumento del credito disponibile. Si contribuisce in questo modo a un eccessivo aumento dell'attività edilizia, in particolare a Lisbona e Porto, e al progressivo abbandono dei centri urbani, dinamica che ha portato alla perdita di vitalità di queste città e all'aumento dell'attività immobiliare (Silva, 2013). D'altra parte, il sostegno politico alla proprietà ha generato un indebitamento relativamente elevato delle famiglie e alla fine del 2013, circa l'8% dei mutui era in arretrato. È interessante notare, tuttavia, che le banche non possono confiscare beni immobili in Portogallo, anche in caso di insolvenza del debitore. Per decenni è stato sostanzialmente più conveniente acquistare una casa piuttosto che affittarla per una certa politica immobiliare, anche per le famiglie a basso reddito. Un regime che abolito nel 2002, a partire dal 2007 ha permesso alle banche di applicare criteri più severi per l'approvazione di mutui privati per la casa.

Riguardo la politica abitativa, per le politiche di sovvenzionamento degli alloggi in Grecia, l'unico organismo competente in questo campo è l'O.E.K., la cui attività consiste principalmente nel sovvenzionare gli affitti delle famiglie a basso reddito e nel fornire sussidi sui tassi di interesse dei prestiti. Tuttavia, nel 2012 l'attività dell'O.E.K. è interrotta per una serie di misure di austerità imposte alla Grecia. Nel marzo 2015 il Parlamento greco vota a favore di un disegno di legge che comprende misure e sussidi per l'affitto. Il sostegno pubblico in Portogallo alla proprietà della casa per le famiglie in arretrato con gli affitti o con i pagamenti dei mutui dal 1987 al 2011 riguarda oltre il 73% dei finanziamenti pubblici in sussidi per l'acquisto di una casa (IRHU, 2015).

Il ruolo dei rent benefit e dei sussidi agli inquilini

Se si guarda al ruolo dei *rent benefit* e dei sussidi agli inquilini, si rileva come questi programmi se da una parte aiutano alcuni gruppi mirati di popolazione a non subire le conseguenze del mercato, dall'altra costituiscono un altro strumento per sovvenzionare i mercati e contribuire a mantenere alti i prezzi (12). In questo senso sono la controparte del mercato dell'affitto, dei sussidi fiscali alla proprietà della casa, una garanzia della rendita ai proprietari. In SE si osserva un uso crescente di questi strumenti negli ultimi anni insieme ad una evidente rilevanza del mercato dell'affitto. In Grecia è stato introdotto per la prima volta nel 2019 un sussidio all'affitto con beneficiari definiti in base al reddito. Dall'inizio degli anni 2000, si è prestata sempre maggiore attenzione agli affitti. Il mercato degli affitti in Portogallo è stato caratterizzato per decenni da un congelamento degli affitti applicato ai vecchi contratti di locazione. Nonostante due riforme (*Urban Tenancy Regime* nel 1990 e *New Urban Tenancy Regime* nel 2006) nei vecchi contratti di locazione era ancora molto difficile aumentare gli affitti. Nel 2012 la convergenza di riforme del regime di locazione urbana e del regime per la ristrutturazione delle abitazioni in affitto hanno facilitato e accelerato gli sfratti, ridotto la durata minima del contratto e permesso la transizione dai vecchi contratti protetti ai nuovi (13). L'ultima riforma nel 2012 è costruita in risposta all'obbligo di promuovere il mercato degli affitti nell'ambito del "Programma di aggiustamento economico concordato" con la Commissione europea, la BCE e il FMI. Nel 2012 la riforma della regolamentazione degli affitti, in cinque anni, prevede la graduale eliminazione del vecchio sistema di contratti di locazione a tempo indeterminato (gli affitti erano congelati e i contratti non potevano essere rescissi dai proprietari) e l'aggiornamento degli affitti; l'allineamento con i livelli di mercato e una maggiore flessibilità nella scelta della durata dei contratti e degli incentivi per le ristrutturazioni; una nuova e rapida procedura di sfratto extragiudiziale con l'obiettivo di ridurre i tempi di sfratto a tre mesi (Programma di aggiustamento economico Commissione europea, BCE e FMI). La riforma offre ai proprietari una maggiore flessibilità fornendo condizioni più semplici per rinegoziare contratti di locazione, eliminando gradualmente il meccanismo di controllo degli affitti, riducendo il periodo di preavviso per la chiusura del contratto. Inoltre, le autorità, annunciata l'intenzione di intensificare gli sforzi per combattere l'evasione fiscale nel mercato degli affitti, sono state invitate dalla Commissione europea a monitorare il mercato immobiliare e a realizzare uno studio sull'economia sommersa nel mercato portoghese degli affitti. Inoltre, il nuovo programma "Social Rental Market" (*Mercado Social de Arrendamento*) è stato costituito nel 2012 come una delle numerose misure del "Piano di emergenza sociale". Il programma permette di utilizzare gli immobili sequestrati dalle banche a un 30% in meno rispetto al mercato ordinario.

Nel 2006 in Portogallo era stato introdotto il programma Porta 65 per le giovani famiglie. Il governo ha poi introdotto il "Programma per Affitti Accessibili" (*Programa de Arrendamento Acessível*, PAA), un sistema di benefici fiscali per gli affitti a lungo termine con valore fissato all'80% dell'affitto medio. Prima dello scoppio della pandemia del 2020, il programma era stato criticato perché, legando il livello degli affitti al prezzo di mercato (invece che al reddito delle famiglie), non offriva risposte significative a una crisi abitativa causata da un boom immobiliare avvenuto in un contesto di redditi stagnanti (Travasso et al., 2020). Uno strumento che in ogni caso non era stato accolto favorevolmente dai proprietari a causa dei profitti che un mercato degli affitti stava garantendo (14). Con l'avanzare progressivo della crisi pandemica, tuttavia, questo programma e un altro simile sviluppato dal comune di Lisbona sembrano essere diventati una soluzione appetibile per i proprietari di affitti a breve termine colpiti dal calo dell'attività turistica.

In Italia, il controllo nazionale degli affitti, l'equo canone è stato introdotto relativamente tardi, nel 1978, attenuato nel 1992 e infine cancellato nel 1998. In Grecia, il controllo degli affitti nei centri urbani è stato riformato a favore dei proprietari nel 1987 e abolito nel 1994. In Italia, i supplementi all'affitto sono stati originariamente introdotti dalla stessa legge che ha regolato il controllo nazionale degli affitti nel 1978, tuttavia, erano equivalenti a un limitato credito basato sul reddito dell'inquilino (Baldini e Poggio, 2012). Un catalizzatore della crisi e della valorizzazione immobiliare è il superamento dell'equo canone nel 1998 con la conseguente liberalizzazione degli affitti non associata a una riforma delle politiche di edilizia sociale. Smantellate le politiche pubbliche, affidando la tutela dei redditi bassi solo all'erogazione di un bonus, il contributo pubblico al pagamento dell'affitto si rivela in seguito incompatibile con il debito pubblico. Sussidi all'affitto più robusti, soprattutto i fondi di morosità incolpevole, per le famiglie in mora a causa della perdita di reddito, sono stati introdotti e/o aumentati a livello nazionale e dalle regioni negli anni della crisi economica (15). Il primo articolo del Piano Casa aumenta le risorse ai fondi nazionali per sostenere gli inquilini nel settore degli affitti privati e gli inquilini inadempienti incolpevoli. Il fondo per gli inquilini inadempienti, istituito sotto il governo Letta nel 2013, riceve poi importi irrisori. Al di là di queste limitate risorse, l'articolo 9 del Piano Casa introduce un regime fiscale più vantaggioso per i proprietari di tutte le grandi città e dei principali comuni di provincia: la cedolare secca è abbassata al 10%. Il sostegno limitato all'affitto privato è controbilanciato dall'articolo 3 che mira ad accelerare la vendita delle unità abitative sociali e delle proprietà dei comuni e di altre istituzioni locali attraverso un sussidio speciale per aiutare le persone che attualmente vivono in unità abitative sociali a diventare proprietari. Ciò è ulteriormente rafforzato dall'articolo 8, che conferisce agli inquilini delle nuove unità abitative sociali, realizzate attraverso il Piano Casa, il diritto di acquisto dopo soli 7 anni. In altre parole, il *social housing* è rappresentato come una soluzione temporanea per coloro che attualmente non possono permettersi di acquistare una casa (Deriu, 2014).

Il Piano Casa è stato inoltre integrato con un'altra iniziativa proposta da Berlusconi, ovvero la semplificazione della burocrazia immobiliare per il settore privato. Per la creazione di nuovi alloggi di ERS sono stati destinati 150 milioni al sistema integrato di fondi immobiliari (Real estate Investment Trust, REIT). CDP gestisce le risorse finanziarie previste per l'implementazione del sistema integrato di fondi immobiliari (Sistema Integrato Di Fondi, SIF) che è stato istituito per la costruzione di abitazioni e di ERS. CDP ha creato un fondo immobiliare nazionale denominato "Fondo investimenti per l'abitare" (CDP Investimenti SGR FIA 2019) e, oltre a risorse pubbliche, diversi gruppi finanziari privati hanno investito in questo fondo (banche, assicurazioni, servizi sociali privati) (Agenzia del Demanio, 2011). Il Fondo origina fondi immobiliari locali, mentre esiste un sistema parallelo per la gestione di fondi e progetti edilizi. I gruppi finanziari privati investono in questi strumenti in quanto possono essere considerati investimenti "sicuri". Il settore pubblico della politica immobiliare incontra così gli attori privati e il settore finanziario.

4.2.4 Apertura del mercato immobiliare agli investimenti internazionali e deregolamentazione

In quello che potrebbe sembrare un paradosso, i processi di finanziarizzazione della casa in Portogallo

si intensificano dopo la crisi finanziaria del 2008 come risultato di un accordo tra la *Troika* (FMI, BCE e Commissione Europea) e il governo per attuare diverse misure per aprire il mercato immobiliare agli investimenti internazionali. Ciò è avvenuto attraverso leggi e benefici fiscali come il programma "Golden Visa", la legge "New Urban Lease" che ha facilitato gli sfratti, il programma "Non-habitual Residents" e un *marketing* orientato al turismo. Dopo la crisi, la ripresa dei prezzi nel 2014 ha interessato le aree urbane che stanno attirando sempre più l'interesse degli investitori (16): gli affitti sono aumentati del 110% dal 2013, gli affitti a breve termine AirBnb sono stati incentivati con l'aumento degli affitti a Lisbona negli ultimi anni, con l'espansione delle strutture ricettive turistiche e delle locazioni a breve termine. Un normale appartamento con camera da letto a Lisbona costa più di 800 euro al mese, ma il salario minimo è di soli 580 euro. Le lotte degli inquilini e i movimenti per il diritto all'abitare nel contesto della finanziarizzazione della casa in Portogallo nel 2018 (European Action Coalition, 2018) hanno adottato la strategia di chiedere soluzioni alle istituzioni pubbliche mobilitando i residenti.

Liberalizzazione degli affitti e l'accelerazione degli sfratti

In tutti i paesi dell'Europa meridionale, la liberalizzazione degli affitti è stata giustificata politicamente attraverso un argomento, riassunto da Aalbers (2007: 182), secondo il quale il controllo degli affitti e le protezioni degli inquilini finiscono per causare sottoinvestimenti (a causa degli scarsi ritorni per i proprietari) e sfratti degli inquilini (è l'unico modo per aumentare gli affitti). La questione pare essere più complessa, non esistono correlazioni significative tra le tendenze della regolamentazione degli affitti e l'aumento o la diminuzione dell'accessibilità alla casa (Dewilde, 2018: 2625), ciò suggerisce che le dinamiche possono essere influenzate da fattori più ampi nel sistema abitativo e nel *welfare*.

I processi di liberalizzazione sono iniziati negli anni '80 e si sono sviluppati nei decenni successivi, con una significativa accelerazione all'indomani della crisi finanziaria che ha portato alla percezione generalizzata che il precedente ciclo della proprietà della casa avrebbe lasciato spazio a una maggiore centralità del mercato dell'affitto. L'OECD (2011: 14) fino al 2009 rileva che i paesi del SE avevano regolamenti di controllo degli affitti nella media europea. A partire dal 2009, i regolamenti esistenti si limitano a fissare un tetto agli aumenti di prezzo durante il periodo di locazione, ad eccezione dei contratti controllati che erano stati firmati prima delle politiche di liberalizzazione. In ogni caso, molte delle protezioni esistenti sono state rimosse negli anni successivi, poiché i mercati degli affitti sono stati liberalizzati seguendo le indicazioni delle organizzazioni internazionali: l'OECD aveva sostenuto che le protezioni degli inquilini in Europa meridionale limitavano la "mobilità" dei lavoratori e l'UE ha esplicitamente richiesto la liberalizzazione del mercato degli affitti in Portogallo (Tulumello, Cotella e Othengrafen, 2020). Se la regolamentazione degli affitti è stata storicamente un tratto distintivo dei sistemi abitativi demercificati, si osservano in SE dei passi verso la promozione della liberalizzazione dell'*housing*.

5. Gli alloggi vuoti come "cassaforte" finanziaria di investimento transnazionale

L'uso di alloggi vuoti come "cassaforte" finanziaria e di investimento (transnazionale) (Fernandez et al 2016) è una pratica diffusa che riguarda soprattutto la trasformazione delle imprese di *housing* pubbliche e no profit in imprese finanziarizzate, comportando cambiamenti normativi e incentivi economici che hanno concesso alle imprese che lavorano nel sistema dell'*housing* di operare sui mercati finanziari e le hanno spinte a seguire logiche economiche, più che sociali.

Lo Stato ha agito e agisce per attrarre capitali nel settore dell'*housing*, attraverso canali che variano dalla deregolamentazione e ri-regolamentazione dei mercati finanziari, per stimolarne l'integrazione internazionale come accade per i mercati dei mutui e delle cartolarizzazioni, spesso sotto la spinta dell'UE anche all'interno di più ampi processi di riforma dei sistemi bancari nazionali. Gli Stati hanno anche così creato regolamenti e strumenti specifici per attrarre capitali transnazionali. La regolamentazione e gli incentivi fiscali per la costituzione e la gestione di fondi e società immobiliari, le regolamentazioni favorevoli e i benefici fiscali sono stati concessi fin dagli anni '80 e '90 e sono stati significativamente ampliati durante la recente crisi economica. La promozione diretta di fondi e società immobiliari, in cui il denaro pubblico viene investito e utilizzato per attrarre investimenti privati, fa riferimento al caso di fondi costituiti per promuovere alloggi in affitto a prezzi accessibili e di mercato (FNRE in Portogallo; SIF in Italia) o di fondi utilizzati per privatizzare e cartolarizzare il patrimonio pubblico. Alcuni regimi fiscali sono stati concepiti per attrarre cittadini e investimenti stranieri che hanno, più o meno esplicitamente, incanalato gli investimenti nell'edilizia abitativa. È il caso delle autorizzazioni di residenza per investimenti concesse ai cittadini non comunitari, *Golden Visas*, introdotte in Grecia nel 2012 e in Portogallo (17) nel 2012 (riformate nel 2015) e del regime fiscale portoghese di residenza non permanente introdotto nel 2009, concepito come un modo per attrarre lavoratori stranieri *freelance*. In realtà lo strumento è stato quasi esclusivamente utilizzato da pensionati (18) che hanno investito in unità abitative che tendono a essere utilizzate al massimo come seconde case.

La recente riforma italiana del settore no profit e dell'impresa sociale ha stabilito la cornice giuridica per i cosiddetti "social impact bond" che permettono a investitori istituzionali e società specializzate di ottenere rendimenti da investimenti caratterizzati da determinati obiettivi sociali. Consentendo agli operatori del terzo settore di ottenere determinate forme di ritorno sull'investimento, costituendo quindi nuovi soggetti che rimangono in bilico tra profit e no profit, e creando una fondazione ad hoc (Fondazione Italia Sociale), questa cornice è stata considerata un nuovo percorso di finanziarizzazione dell'*housing* (Caselli e Rucco, 2020). In questo senso, oltre a fornire incentivi per investimenti speculativi nell'*housing* e nel *real estate*, lo Stato ha svolto soprattutto un ruolo passivo: ha mantenuto una regolamentazione e quadri normativi e fiscali che non disincentivano il mantenimento delle abitazioni vuote e ha contrastato le pratiche delle occupazioni abitative.

5.1 Il mercato degli alloggi in affitto

Gli attori finanziari, sia investitori istituzionali che società specializzate, diventano proprietari di portafogli di unità abitative. Gli stessi schemi finanziari sono utilizzati così anche nel mercato degli affitti per mediare le relazioni tra proprietari e inquilini. Lo Stato ha giocato vari ruoli: ha avuto un ruolo abilitante facilitando gli investimenti e liberalizzando i mercati degli affitti, diminuendo o abolendo i controlli sugli affitti e le protezioni degli inquilini (OECD, 2011). Rendendo così i mercati degli affitti più appetibili per gli investitori, lo Stato ha supportato l'introduzione di strumenti finanziari o ha creato nuovi schemi ad hoc collegando gli alloggi in affitto con i mercati finanziari (*Real Estate Investment Trusts*, schemi di assicurazione sull'affitto…), assumendo un ruolo di promotore e modellatore.

Si considerano gli strumenti concreti attraverso i quali gli schemi finanziari sono entrati nei mercati di affitto sempre più liberalizzati. Da una parte, il predominio della proprietà della casa e del debito ipotecario, della cartolarizzazione nel ciclo di accumulazione che ha preceduto la crisi finanziaria ed economica globale e la recente crescita del mercato dell'affitto. Dall'altra, ulteriori fattori che hanno contribuito alla costruzione delle recenti dinamiche urbane evidenziati da Fields (2019) riguardo le necessità di sviluppare tecnologie per la gestione dei grandi portafogli di unità in affitto necessari per rendere questo mercato appetibile ai grandi investitori. Tradizionalmente, queste difficoltà hanno fatto sì che gli investitori finanziari si concentrassero principalmente su singoli, grandi

investimenti in complessi di edifici. La proliferazione delle piattaforme digitali e di tecnologie di gestione della proprietà in grado di mediare tra proprietari, inquilini e fornitori di servizi ha reso possibile la gestione di grandi portafogli costruiti su un certo numero di unità distribuite su aree urbane più ampie, intercettando le necessità degli investitori finanziari di strumenti complessi per confezionare ed estrarre rendita dai portafogli in affitto.

Lo Stato ha fornito i quadri normativi e gli incentivi fiscali per la creazione di società specializzate, tra cui il REIT, una tipologia di società per azioni specificamente progettata per il mercato della locazione. Il Portogallo ha creato un regime fiscale favorevole per i fondi immobiliari e le società per gli alloggi in affitto nel 2008 e quello per i REIT (*Sociedades de Investimento e Gestão Imobiliária*, SIGIs) nel 2019. Inoltre, dal 2015 lo Stato portoghese nella declinazione dei suoi programmi ha finanziato fondi immobiliari per gli alloggi in affitto sul mercato. In Italia, il regime REIT (Società di Investimento Immobiliare Quotate; SIIQs) è stato introdotto nel 2007 (19) e nel 2014 questo regime è stato riformato, la regolamentazione alleggerita all'interno del cosiddetto decreto Sblocca Italia (20). Il primo REIT italiano è stato lanciato nel 2016 (IPE Staff 2016). La Grecia è stato il primo paese del SE a regolamentare i REIT nel 1999 (21). Il mercato, tuttavia, è rimasto scarsamente sviluppato fino allo scoppio della crisi finanziaria, ma in seguito è diventato uno strumento nella strategia degli investitori istituzionali per l'acquisto di asset immobiliari in sofferenza (Alexandri e Janoschka 2018: 126).

5.2 Not-for-housing housing

Il concetto di *not-for-housing housing* (di seguito NFHH) si riferisce alla porzione di stock abitativo utilizzata per scopi diversi dall'abitazione. Doling e Ronald (2019), che hanno coniato l'espressione, identificano quattro tipi di NFHH (seconde case, case vuote usate come investimento transnazionale, case usate come albergo e case come uffici) e ne discutono gli impatti sulle dinamiche del mercato immobiliare. Di questi, se ne selezionano due tipi, quelli che sono più direttamente legati alla finanziarizzazione dell'*housing*.

Gli strumenti e le tecniche digitali costituiscono una componente fondamentale delle operazioni del capitale nei mercati immobiliari rendendo così possibile agli attori capitalizzare il valore futuro nel settore dell'edilizia abitativa in modi che non si pensavano possibili prima del 2008: gli asset immobiliari sono "fondamentali" per le strategie di accumulazione finanziaria che si estendono al settore degli affitti (Fields, 2018).

5.2.1 Gli alloggi vuoti

In molte città dell'Europa meridionale, i processi di suburbanizzazione degli anni '80 e '90 hanno lasciato molte abitazioni inutilizzate, vuote o addirittura abbandonate nelle aree urbane centrali e storiche. Le abitazioni vuote sono state sporadicamente utilizzate nei mercati finanziari. Se si considera l'uso delle abitazioni vuote come investimento transnazionale e "cassaforte" finanziaria (Fernandez et al 2016), lo Stato ha giocato soprattutto un ruolo di mantenimento dei regolamenti e dei quadri fiscali che non hanno disincentivato gli alloggi vuoti. Un fenomeno che si associa alla concentrazione in città globali come Londra o New York, questa pratica si è recentemente diffusa in molte altre città anche in SE. Il ruolo dello Stato in questo campo è stato duplice. Da un lato, ha creato incentivi e strumenti per attrarre investimenti internazionali nel settore immobiliare e il loro utilizzo come puro asset finanziario. Dall'altro, ha giocato un ruolo negativo, che per essere meglio inquadrato richiede di riconsiderare la duplicità tra l'*housing* come diritto fondamentale e come merce, la tensione tra valore d'uso e valore di scambio. Un utilizzo della casa come cassaforte finanziaria priva il patrimonio abitativo di qualsiasi valore d'uso, trasformandolo in una merce con puro valore di scambio. Tale trasformazione è problematica in relazione alle argomentazioni politiche sul diritto alla casa, a cui si aggiungono le considerazioni giuridiche dei presupposti che costituiscono la casa come un diritto fondamentale (Portogallo e Grecia), per cui deve essere garantita una "funzione sociale" alla proprietà privata (Italia, nell'art. 42 della sua Costituzione).

Il Portogallo è probabilmente l'unico in cui la questione è stata, semmai, presa in considerazione: la Legge quadro per la casa del 2019 afferma che la politica fiscale dovrebbe penalizzare le abitazioni lasciate vuote (22). Tuttavia, le misure sono state applicate solo alle abitazioni abbandonate (*devolutos*), identificate da un regolamento del 2006 e alle quali i comuni possono applicare una tassa di proprietà maggiorata, il cui tetto è stato aumentato nel 2019. Inoltre, l'introduzione del regime fiscale per residenti non permanenti creato nel 2009 per attirare i lavoratori *freelance* stranieri, ha aumentato il numero di unità abitative vuote a causa della mancata applicazione dei requisiti formali per i beneficiari di questo regime, ovvero la residenza nel paese per un minimo di sei mesi all'anno.

Infine, gli Stati del SE hanno criminalizzato le occupazioni abitative, inoltre non esistono strumenti che consentano ai proprietari di negoziare con gli occupanti possibili forme di uso delle abitazioni sul lungo periodo. Le occupazioni abitative delle proprietà private o delle proprietà del patrimonio immobiliare pubblico sono pratiche radicate in Italia (Mudu e Rossini, 2018) e sono cresciute recentemente in Grecia come conseguenza della "crisi dei rifugiati" (Kotronaki et al., 2018) dove le occupazioni abitative sono spesso necessarie a soddisfare i diritti fondamentali o all'autorganizzazione dell'istruzione e della cultura (23).

5.2.2 Short-Term Rental

In relazione ai cambiamenti politici ed economici nelle città del SE, il ruolo di AirBnb nella conversione delle unità abitative in Short-Term Rental (STR) ha costituito un paradigma economico profondamente coinvolto nei mercati immobiliari e incluso nel contesto più ampio della finanziarizzazione globale della casa (Cocola-Gant 2016, Gago 2019). La professionalizzazione della gestione delle STR e la finanziarizzazione attraverso l'investimento di attori finanziari o di piattaforme di intermediazione (Balampanidis et al., 2019; Cocola-Gant e Gago 2019) sono tendenze consolidate dalla crisi pandemica.

Le tecnologie digitali hanno avuto un ruolo chiave nell'estendere l'accumulazione finanziaria a nuovi settori del mercato immobiliare sulla scia della crisi finanziaria globale: se da un lato le condizioni di mercato nel contesto della crisi hanno offerto ai grandi investitori l'opportunità di acquistare abitazioni pignorate, di convertirle in abitazioni in affitto e di creare una nuova *asset class*, dall'altra le innovazioni digitali, diffuse in maniera capillare dopo la crisi del 2008, sono state necessarie per automatizzare le funzioni principali, attraverso le transazioni dei pagamenti, permettendo di gestire in modo efficiente portafogli immobiliari di grandi dimensioni e geograficamente sparsi (Fields, 2019). Le nuove tecnologie dell'informazione hanno permesso agli investitori di aggregare la proprietà, estrarre i flussi di reddito e veicolarli in modo sicuro. La gestione della proprietà è quindi sempre più spesso mediata e governata da piattaforme digitali e dai dati, dalle analisi che questi dispositivi e infrastrutture raccolgono e rendono possibili (Fields, 2019). L'algoritmo sembra ormai gestire integralmente la proprietà, automatizzando le funzioni e la decisione del prezzo dell'alloggio.

La piattaforma AirBnb ospita prevalentemente utenti *business-oriented* (Cócola Gant 2016; Fields 2019; Yrigoy 2018; Lestegás et al. 2019; Pettit C. et al. 2019; Picascia et al. 2019). Differenti attori (intermediari, investitori, proprietari, agenzie e società specializzate) hanno utilizzato la casa come un asset per depositare il surplus di capitale catturando rendite potenziali dall'immediata espulsione dei residenti con gli affitti STR. La struttura spaziale ed economica della piattaforma ha offerto una serie di vantaggi che hanno migliorato l'efficienza del mercato per i proprietari immobiliari, declinandone

la crescente professionalizzazione, sia per gli investitori locali che per quelli globali, offrendo nuove opportunità per estrarre profitti dalla riattivazione e dall'espansione dei flussi di investimenti nel circuito immobiliare nelle città a destinazione turistica. In questo modo AirBnb ha garantito un mercato degli affitti iper-flessibile.

AirBnb gioca un ruolo di convergenza di interessi di *rentier* pubblici e privati che si esprime attraverso reti di governance dense e informali per cui il settore degli affitti residenziali è diventato il nuovo asset finanziario seguendo le dinamiche della crisi economica del 2008 (Fields and Uffer 2016; Janoschka et al. 2019; Wijburg et al. 2018). L'analisi comparativa dei dati dell'offerta di AirBnb in relazione alle politiche locali di liberalizzazione del mercato immobiliare e degli affitti ha permesso di avere una visione più ampia dello sviluppo di AirBnb in relazione alla dinamica globale della finanziarizzazione della casa e di tracciare le conseguenze politiche delle traiettorie di ristrutturazione dei processi di finanziarizzazione innescati dalla piattaforma (Cócola Gant, 2016).

In questo campo, lo Stato ha giocato soprattutto un ruolo di facilitatore e promotore, attraverso la deregolamentazione delle politiche urbane permettendo di aggirare le norme sull'uso del suolo e fornendo gli incentivi finanziari per gli affitti turistici attraverso vantaggi fiscali rispetto agli affitti a lungo termine. La letteratura evidenzia, dalla comparazione col mercato degli affitti a lungo termine, come le piattaforme e le tecnologie digitali, le aziende di gestione delle STR e la flessibilità di tale mercato offrano benefici che hanno ampliato le possibilità di accumulazione (Fields 2019; Rogers 2017), consentendo una flessibilità d'uso chiave per gli investitori globali e locali (Aalbers e Christophers 2014; Fernandez et al. 2016).

Il turismo è un'industria cruciale in SE in cui hanno trovato spazio regimi fiscali favorevoli, come i benefici concessi per l'acquisto di proprietà immobiliari destinate ad attività turistiche approvati dal Portogallo nel 1983. Le pressioni verso un'ulteriore intensificazione dell'attività turistica, considerata un'opportunità di crescita economica, sono diventate estremamente rilevanti dopo la crisi economica globale. È in quegli anni che il ruolo abilitante dello Stato è diventato più evidente. In Portogallo, il regime delle STR è stato creato nel 2008 e poi completamente liberalizzato nel 2014, consentendo di convertire le unità abitative senza alcuna autorizzazione (24), il che significava che i comuni, formalmente responsabili della pianificazione dell'uso del suolo e di quella turistica, non potevano stabilire alcun tetto o introdurre una regolamentazione restrittiva. Fino al 2016, il quadro fiscale è stato estremamente favorevole alle STR: solo il 15% del reddito guadagnato dall'immobile contava ai fini fiscali. Nel 2018, il quadro fiscale è stato armonizzato con quello degli affitti a lungo termine, con una tassazione che varia a seconda della durata dell'affitto (25). In quello stesso anno, il regime delle STR è stato leggermente inasprito, permettendo ai comuni di porre dei tetti alle zone ad alta pressione e alle assemblee condominiali di porre il veto all'installazione di nuove unità (26).

Airbnb è uno dei maggiori operatori nel contesto delle piattaforme del *real estate*, l'attività in Italia non ha vincoli normativi o limiti imposti come in altre città europee, sia quantitativi, in termini di temporalità di locazione degli interi appartamenti, sia geografici derivanti dalla densità di interi appartamenti affittati a tempo pieno sulla piattaforma. Airbnb non è considerata come una ecologia industriale che ha effettivamente permesso la conversione del patrimonio residenziale in STR. Le condizioni normative in Italia sono connesse all'interpretazione di queste attività: l'ordinamento giuridico fa distinzione tra attività d'impresa e attività di integrazione del reddito, sottendendo che la casa sia trattabile come un asset da cui poter estrarre valore, consolidando il paradigma della rendita e della proprietà della casa come una forma di *welfare* privato basato su asset proprietari. Il meccanismo della piattaforma, che consente di associare a un profilo *host* anonimo una o più proprietà, non permette di disporre di dati per monitorare il fenomeno e definire la soglia tra un'attività di integrazione del reddito e professionale, considerando un diffuso incremento di società di gestione. Le locazioni brevi allora sono normate solo in termini di gestione del regime fiscale, per cui gli *host* si occupano di seguire l'iter di accoglienza che va dalla comunicazione dell'ospite al registro alloggiati, al versamento della tassa di soggiorno. Le attività di impresa (hotel, affittacamere…) rientrano nella categoria del turismo alberghiero, le attività di integrazione del reddito sono considerate come turismo extra-alberghiero. In Italia, la regolamentazione del turismo è anche di competenza regionale dal 2001 e il settore delle STR è generalmente liberalizzato. Nel 2011 il governo ha cercato di regolamentare le STR a livello nazionale (27). Tuttavia, ha incentivato le STR attraverso la politica fiscale: nel 2017 viene modificata la disciplina sulle locazioni brevi introducendo per le STR, che non sono gestite "in forma imprenditoriale", un regime fiscale per B&B o casa vacanze, basato sulla cedolare secca al 21% (28) con conseguente ambiguità in termini giuridici sulla definizione chiara per l'identificazione di una gestione imprenditoriale. L'esistenza di un'organizzazione imprenditoriale non è rilevabile dalla valutazione dei dati come impostati dalla piattaforma Airbnb: una società potrebbe avere molteplici *host* con ID differenti che gestiscono proprietà a scala urbana, regionale, nazionale e transnazionale. Nell'ottobre 2020, un nuovo provvedimento ha limitato la possibilità di aderire alla *flat tax* alle aziende o alle persone fisiche che possiedono non più di tre unità STR (29).

La Grecia ha approvato i primi regolamenti sulle STR nel 2014, nel quadro della "semplificazione" delle procedure per le attività turistiche (30). Nel 2017 una nuova legislazione, esplicitamente inquadrata in una logica di "sharing economy", ha regolato favorevolmente la tassazione (31). La stessa legge ha introdotto la possibilità di creare zone geografiche di limitazione e di limitare le STR a 90 giorni l'anno, ma il decreto ministeriale necessario per rendere operative queste norme non è mai stato emanato. Va notato che i regolamenti europei rilevanti per le STR abbracciano diversi campi e hanno avuto impatti contraddittori finora. Nel 2019, la Corte di giustizia dell'UE si era pronunciata, per il caso dell'Irlanda, nel senso di considerare AirBnb un "information society provider", aprendo quindi alla possibilità che AirBnb potesse opporsi ai regolamenti esistenti (32). Nel 2020, tuttavia, la stessa Corte ha sostenuto, in via pregiudiziale, che «la lotta alla carenza di alloggi in affitto a lungo termine costituisce un motivo determinante» per regolamentare piattaforme come AirBnb (33).

Il vantaggio competitivo di Airbnb rispetto alle opzioni di alloggio tradizionali, combinato con una maggiore redditività rispetto all'affitto a lungo termine, può spingere gli alloggi esistenti e futuri nel mercato degli STR. Per frenare questi effetti negativi, molte città hanno messo in atto misure di *policy* che consistono nel porre un limite al numero di giorni in cui si può affittare un'abitazione ogni anno. Ad Amsterdam si può ospitare tramite Airbnb solo per 60 giorni, a Londra il limite è di 90 giorni, Parigi ha un massimo di 120 giorni. Tuttavia, il regolamento generale sulla protezione dei dati dell'UE e la direttiva *E-commerce* hanno limitato la capacità delle città di costringere le piattaforme a condividere i dati di cui hanno bisogno per rilevare le violazioni di questi regolamenti. Pertanto, nel gennaio 2018, alcune città (34) si sono rivolte alla Commissione europea per migliorare e aggiornare l'applicazione della legislazione per gli affitti di appartamenti come STR, chiedendo specificamente un'iniziativa legislativa per garantire l'accesso ai dati. Nello stesso anno, la città di Barcellona (35) ha effettivamente raggiunto un accordo privato con Airbnb dopo aver minacciato di fare causa alla società se non avesse rimosso gli annunci privi della nuova licenza approvata dalla città per l'affitto a breve termine.

La Commissione successivamente propone nuove regole per le piattaforme digitali, una riforma dello spazio digitale, una serie completa di nuove regole per tutti i servizi digitali, compresi i *social media*, i mercati online e altre che operano

nell'Unione europea: la *Digital Services Act* e la *Digital Markets Act.* Da una parte si sotiene l'espansione delle piattaforme più piccole, delle piccole e medie imprese e delle *start-up,* dall'altra si proibiranno le condizioni inique imposte dalle piattaforme online diventate *gatekeeper* del mercato in cui operano. Il *Digital Markets Act* si basa sul regolamento orizzontale *Platform to Business*, sui risultati dell'Osservatorio UE sull'economia delle piattaforme online e sull'esperienza della Commissione nell'affrontare i mercati online attraverso l'applicazione del diritto della concorrenza. In particolare, stabilisce regole che definiscono e proibiscono pratiche sleali da parte dei *gatekeeper* e forniscono un meccanismo di applicazione basato su indagini di mercato. Lo stesso meccanismo garantirà che gli obblighi stabiliti nel regolamento siano mantenuti aggiornati nella realtà digitale in costante evoluzione.

Alcune città europee (36) hanno chiesto un'azione congiunta per la gestione delle STR in particolare facendo riferimento a una migliore legislazione UE delle piattaforme, richiedendo dall'Europa un nuovo quadro legislativo per il mercato unico digitale, che assicuri che:

1. le piattaforme STR siano obbligate a condividere i dati rilevanti con le amministrazioni. L'accesso ai dati permetterà l'applicazione delle regole che proteggono l'interesse pubblico, l'accessibilità degli alloggi e la vivibilità delle città. Finché le amministrazioni cittadine non avranno accesso ai dati rilevanti sugli affitti dalle piattaforme online, si assisterà a un'ulteriore crescita non pianificata degli affitti a breve termine, a scapito della disponibilità di alloggi a prezzi accessibili e della coesione sociale nelle città;

2. laddove si applicano sistemi di registrazione nazionali o locali, le piattaforme dovrebbero essere obbligate a pubblicare i codici di registrazione dei loro annunci. Le piattaforme dovrebbero anche essere obbligate a rimuovere gli annunci che ne sono sprovvisti;

3. le piattaforme sono responsabili dell'adempimento dei loro obblighi secondo la legislazione nazionale e locale. Attualmente le norme sulla responsabilità delle piattaforme e l'applicazione legale degli obblighi sono efficaci solo negli Stati membri in cui le piattaforme hanno sede legale. Le piattaforme sono ritenute responsabili quando non rispettano la legislazione locale o nazionale in tutti gli Stati membri, ad esempio sulla condivisione dei dati e sulla rimozione degli annunci illegali. L'applicazione a livello europeo dovrebbe garantire la rimozione di appartamenti di edilizia sociale, se esplicitamente vietati. Airbnb ha avviato una collaborazione con l'UE col supporto del *Digital Services Act* per costruire un quadro legislativo unico per gli affitti a breve termine in Europa.

Nel Regno Unito si sta valutando l'introduzione di un sistema di registrazione ufficiale per chi affitta. In Francia è stato costruito un programma condiviso col governo, l'*Healthy Tourism Recovery Pledge*, un piano per il supporto alla ripresa del turismo post-pandemia per aumentare le registrazioni degli *host* nelle principali città, pratica che si propaga verso Parigi, Bordeaux, Amsterdam, Utrecht. Inoltre Airbnb nella primavera del 2021 ha stretto una *partnership* con il comune di Milano supportando politiche per affitti rivolti a incentivare il contratto concordato a lungo termine, destinato a chi viaggia per lavoro, studio o per motivi familiari (37).

Note

(1) Si veda "Share of different tenure types across households in the bottom quintile of the income distribution, percentage, 2016". Fonte dei dati: *Preliminary data from the OECD Affordable Housing database*. Elaborazione dell'autore.

(2) Si veda "Household debt, loans and debt securities (Percent of GDP)". Fonte dati: Eurostat. Elaborazione dell'autore

(3) Si veda Grafico "Composizione delle famiglie per i diversi tipi di occupazione degli alloggi (percentuale)". Fonte dei dati: *OECD Economic Surveys: Luxembourg 2019*. Elaborazione dell'autore.

(4) Si vedano le tabelle che confrontano la situazione in Portogallo, Spagna, Grecia, Italia rispetto alla media UE rispetto ai seguenti indicatori: Disuguaglianza di reddito in Europa meridionale 1980-2014 (coefficiente di Gini). Fonte: OECD (2008, 2015); Rischio di povertà. Fonte: Bertelsmann Stiftung (2014); Eurostat (2016); Grave deprivazione materiale. Fonte: Bertelsmann Stiftung (2014 and 2016).

(5) Si vedano i grafici: "Fiscal balance of Germany, Greece, Italy, Portugal and Spain, 1995–2015 (GDP%)", Fonte dei dati: *Eurostat, Government deficit surplus, debt and associated data, 2016*. "Public debt for Germany, Greece, Italy, Portugal and Spain, 1995–2015 (GDP%)", Fonte dei dati: *Eurostat "Government deficit/surplus, debt and associated data", (2016)*. "Real house price index for Germany, Greece, Ireland, Italy, Portugal and Spain, 2000–2015 (Index, 2010 = 100 rescaled to 2000 = 100)". Fonte dei dati: *Eurostat (2016), "House price index, deflated-annual data" in Eurostat Database*.

(6) Toussaint E. (2017), *Causes of a ten year financial crisis:* http://www.cadtm.org/2007-2017-Causes-of-a-Ten-Year. Lo studio *European Action Coalition for the Right to Housing and to the City* (2018) utilizza la seguente definizione di debito illegittimo, sviluppata dal *Committee for the Abolition of Illegitimate Debt*: www.cadtm.org (2009), *How to Challenge Illegitimate Debt, Theory and Legal Case Studie*s, Max Mader and André Rothenbühler, Editors (CADTM): "debt that the borrower cannot be required to repay because the loan, security or guarantee, or the terms and conditions attached to that loan, security or guarantee infringed the Legge (both national and international) or public policy, or because such terms or conditions were grossly unfair, unreasonable, unconscionable or otherwise objectionable, or because the conditions attached to the loan, security or guarantee included policy prescriptions that violate national Legges or human rights standards, or because the loan, security or guarantee was not used for the benefit of the population or the debt was converted from private (commercial) to public debt under pressure from bailout creditors" (Truth Committee on the Greek Public Debt).

(7) Global Property Guide (2017), *Great value and good yields in Portugal, where house prices continue to rise,* www.globalpropertyguide.com/ Europe/Portugal/Price-History; Global Property Guide (2019), *Greece: Market in depth*, www.globalpropertyguide.com/Europe/Greece#market-in-Depth.

(8) «The increasing dominance of financial actors, markets, practices, measurements and narratives, at various scales, resulting in a structural transformation of economies, firms (including financial institutions), states and households» Aalbers, M.B. (2019) *Financialization*. in: Richardson, D. et al. (eds) T*he International Encyclopedia of Geography*. 2 nd Edition. Wiley.

(9) Grecia e Italia rilevano una forte incidenza rispetto alla media Europea del tasso di sovraffollamento degli alloggi rispetto alla popolazione a rischio di povertà e una condizione di grave carenza di alloggi. Si vedano i grafici: "Tasso di sovraffollamento, 2017 con incidenza della popolazione a rischio di povertà (Population at risk of poverty - population below 60% of median equivalised income)". Fonte dei dati: 2016 Eurostat. Elaborazione dell'autore. "Grave carenza di alloggi | 2016 e 2017". Fonte dei dati: Eurostat. Elaborazione dell'autore.

(10) La legge Katseli, che è stata scritta per proteggere le famiglie dall'espulsione dalle loro prime case, è cambiata continuamente e ha sviluppato condizioni sempre più difficili da raggiungere. Questi cambiamenti sono avvenuti negli ultimi anni con l'aiuto dei creditori greci. Nel 2019 la legge è scomparsa completamente.

(11) Instituto Nacional de Estatística INE (2016), C*aracterização da Habitação Social em Portugal* 2015.

(12) Direito de Habitação Duradoura pode 'ser aliciante' para fundos de investimento – mediadores. Diário de Notícias, February 19.

(13) Legge 13/2019.

(14) Decreto-legge 47/2014 convertito nella legge 80/2014. Gli aiuti agli affitti sono più robusti nelle regioni del nord e del centro. Ad esempio, in Piemonte, il sostegno economico e i voucher alle famiglie che faticano a pagare gli affitti (nel libero mercato o nell'edilizia residenziale pubblica) sono finanziati dalla Regione (L.R. 3/2010; delibera Giunta Regionale 4- 8049/2018) e dalle fondazioni bancarie (Compagnia di San Paolo e Fondazione Cassa di Risparmio Torino).

(15) I *Golden Visas* sono in teoria offerti per diverse forme di investimento ma, in pratica, sono stati utilizzati solo per l'acquisto di unità abitative, non solo perché è spesso considerato un investimento più sicuro e semplice rispetto agli investimenti di capitale, ma anche perché i regolamenti hanno favorito questa forma di investimento. I *Golden Visas* sono stati associati ad attività criminali e di corruzione, come recentemente riconosciuto dalla CE (2019).

(16) Confartigianato (2018), STUDI - Italia unico Paese in UE con deflazione prezzi abitazioni (-0,3%).

(17) Miranda E. (2020), *Residentes não habituais: Governo exige 10% de IRS a pensões do estrangeiro*. Expresso, January 1 https://expresso.pt/economia/2020-01-27-Residentes-nao-habituaisGoverno-exige-10-de-IRS.

(18) Legge 98/2013.

(19) Legge 296/2006.

(20) Decreto-legge 133/2014.

(21) Legge 2778/1999.

(22) Legge 83/2019.

(23) L'occupazione di alloggi pubblici abbandonati o inutilizzati è comunque diffusa in vari paesi.

(24) Decreto-legge 39/2008 e decreto legge 128/2014.

(25) Legge 71/2018.

(26) Legge 62/2018.

(27) Decreto legislativo 79/2011.

(28) Decreto legge 50/2017 convertito in legge 96/2017.

(29) Decreto legge 104/2020 convertito nella legge 126/2020.

(30) Legge 4276/2014.

(31) Legge 4446/2016.

(32) Decisione ECLI:EU:C:2019:1112; curia.Europa.eu/juris/liste.jsf?num=C-390/18.

(33) Comunicato stampa 111/20, curia.Europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2020-09/cp200111en.pdf.

(34) Amsterdam, Barcellona, Berlino, Bruxelles, Colonia, Dortmund, Cracovia, Madrid, Parigi, Reykjavik, Valencia e Vienna.

(35) Barcelona finds a way to control its Airbnb market. Citylab, June

2018: https://www.citylab.com/life/2018/06/barcelona-finds-a-way-to-control-its-airbnb-market/562187/?utm_source=twitter&utm_medium=social&utm_campaign=citylab-staff&utm_term=feargus-osullivan

(36) Decreto legge 104/2020 convertito nella legge 126/2020.

(37) Miranda E. (2020) Residentes não habituais: Governo exige 10% de IRS a pensões do estrangeiro. Expresso, January 1. https://expresso.pt/economia/2020-01-27-Residentes-nao-habituaisGoverno-exige-10-de-IRS.

III

LA POLITICA DELLE PIATTAFORME DIGITALI. LA PRODUZIONE DI ASSET E I MECCANISMI DELLE PIATTAFORME RENTIER

1. Capitalismo di piattaforma: l'intermediazione e la capitalizzazione della circolazione economica digitale

Riorganizzando l'accesso a un ampio spettro di domini fondamentali, come la casa e la logistica, le piattaforme sono destinate a diventare attori incisivi in una nuova forma di circolazione economica digitale, per cui i diritti d'uso di asset altrimenti "inattivi" si muovono tra comunità online distribuite geograficamente ma connesse e interattive. Tale circolazione è evidente in una serie di ecologie economiche digitali, compresi i mercati online e altre manifestazioni della cosiddetta "sharing economy". I discorsi dominanti utilizzano concetti come "co-produzione", "prosumption", "peer-to-peer" per spiegare la circolazione economica digitale come costruita su relazioni di scambio in rete caratterizzate dalle loro qualità disintermediate e collaborative. Queste narrazioni appaiono problematiche poiché rendono il dispositivo piattaforma ampiamente invisibile per una comprensione del ruolo svolto nell'economia digitale come architetture materiali e infrastrutture. Le circolazioni economiche digitali non sono semplicemente incontri quotidiani attivati con e tra *software*, ma sono effettivamente costituite attraverso ciò che può essere concepito in vari termini socio-tecnici e materiali come "infrastruttura" (Beer, 2013), "architettura" (Collins, 2010), "ecosistema" (van Dijck, 2013). Si intende in questa parte sviluppare un'analisi sollecitata dalla categoria del *platform capitalism*, utilizzata in modo critico per mettere in discussione la narrazione della "sharing economy", per cui si vuole porre la "piattaforma" come infrastruttura materiale al centro della circolazione economica digitale.

L'obiettivo è entrare nel nucleo della *black-box* delle piattaforme per indagare i meccanismi di potere che detengono. Il capitalismo di piattaforma mette in evidenza il tenere insieme le qualità infrastrutturali e di intermediazione. Secondo José van Dijck (2013), la piattaforma può essere intesa come una modalità distinta di intermediazione socio-tecnica e di accordo commerciale, incorporata in più ampi processi di capitalizzazione. La tensione è dunque quella di lavorare in una direzione che chiarisca la centralità di un approccio critico alle dinamiche di circolazione economica digitale basate sulla piattaforma, aprendo questioni concettuali e analitiche chiave.

Partendo dal lavoro di van Dijck (2013) sulle piattaforme dei social media, si sostiene che la forza generativa della piattaforma nella circolazione economica digitale si trasforma, in modi diversi, in pratiche di intermediazione e processi di capitalizzazione. Per creare mercati *multi-sided* e coordinare gli effetti di rete, le piattaforme reclutano gli utenti attraverso la diffusione di una cultura economica partecipativa e mobilitano il codice e l'analisi dei dati per creare infrastrutture. L'intermediazione delle piattaforme si innesta anche nella costruzione ex-post di un modello di business replicabile. Sebbene le piattaforme che operano in ogni settore della circolazione digitale siano in qualche modo differenti, condividono tuttavia una logica distintiva e un insieme di pratiche socio-tecniche di intermediazione. L'intermediazione è parte integrante dell'inquadramento della "marketization" e, in particolare, della strutturazione di "market encounter" nello spazio digitale e si caratterizza per il tentativo sia di creare le "connessioni" dei mercati *multi-sided* sia di coordinare gli effetti di rete della "connettività" (van Dijck, 2013). L'attività di intermediazione della circolazione digitale è anche sempre più la messa in atto di un modello unico di business della piattaforma. Sostenuto dalla struttura dell'investimento del *venture capital*, il modello di business prescrive una nuova forma di impresa che è cruciale per i processi di "capitalizzazione" che fanno leva sul debito e le prospettive di entrate future dalla circolazione economica digitale (Doganova e Muniesa, 2015; Leyshon e Thrift, 2007).

Il modello piattaforma definito come «intermediario socio-tecnico e modello di business» (Langley e Leyshon 2017:11) è un tassello fondamentale del capitalismo contemporaneo. La doppia crescita delle piattaforme e della finanza dimostra che, come sostengono gli economisti politici e i geografi, il capitalismo contemporaneo è «sempre più sostenuto dalla rendita o dall'appropriazione di valore attraverso la proprietà e il controllo dei diritti di proprietà» (Birch, 2020:3; Harvey, 2010). L'analisi è stata ampliata ulteriormente mostrando come le piattaforme siano riuscite, forse in misura tale da superare persino il settore finanziario, a concepire nuovi modi per catturare il valore e controllare la proprietà digitale e urbana.

Si colloca di seguito la nuova economia digitale nel contesto delle apparenti contraddizioni, dei limiti e delle trasformazioni del modo di produzione capitalista, inquadrando come la creazione di valore si basi sul meccanismo di "enclosure of the commons" e sullo sfruttamento del lavoro immateriale e affettivo (Hardt e Negri, 2010; Terranova, 2000). Gli aspetti presi in esame si focalizzano: sulla logica di intermediazione e su un modello di business che si costruisce sulla creazione di un mercato; sul coordinamento degli effetti di rete in particolari domini della circolazione digitale; sulla cattura del valore dalla connettività che si basa sullo sfruttamento delle fragilità del lavoro immateriale; sui processi di capitalizzazione rivolti al futuro significativi per sostenere la piattaforma stessa.

Guardando alle piattaforme dalla prospettiva della letteratura della geografia economico politica e della *political ecology*, si intende successivamente fornire un'analisi critica delle piattaforme come forma dominante di *rentier* nel capitalismo contemporaneo, sintetizzando due temi emergenti: gli studi sulle piattaforme e la teoria della rendita. In questo modo si estende il dibattito sulla teoria della rendita oltre quelle applicazioni ereditate rispetto al bene terra o alla natura, in modo da introdurre anche le piattaforme e i dati nel suo campo di azione. Il punto di partenza è che il modello economico della piattaforma si basa su relazioni *rentier*, si aggancia e si inserisce nel processo di produzione, circolazione o consumo, creando così ulteriori opportunità per la cattura del valore. Per meglio comprendere le operazioni e le implicazioni delle piattaforme, si delineano i tre meccanismi chiave d'azione: estrazione dei dati, *digital enclosure* e convergenza del capitale (Sadowski, 2020a).

1.1 Per una critica delle piattaforme digitali come dispositivi estrattivi

La piattaforma denota la sua massima efficacia in quanto dispositivo. La domanda con cui interrogare il capitalismo di piattaforma dovrebbe essere quella adeguata a un dispositivo: come funziona, quale funzione svolge. Per dispositivo, si assume la spiegazione che ne ha fornito Michel Foucault (2006), così riassunta da Agamben (2006), introducendo il termine nel lessico filosofico:

«Quello che cerco di designare con questo nome è, in primo luogo, un insieme decisamente eterogeneo, che comporta discorsi, istituzioni, pianificazioni architettoniche, decisioni regolamentari, leggi, misure amministrative, enunciati scientifici, proposizioni filosofiche, morali, filantropiche; in breve, il detto ma anche il non-detto: sono questi gli elementi del dispositivo. Il dispositivo in sé è l'intreccio che si può stabilire tra questi elementi. In secondo luogo, ciò che vorrei individuare nel dispositivo è proprio la natura di collegamento che può sussistere tra questi elementi eterogenei. Tale discorso, quindi, può apparire sia come il programma di un'istituzione, sia, al contrario, come un elemento che permette di giustificare e di mascherare una pratica che resta in sé silenziosa, o funzionare come una seconda interpretazione di questa pratica, permetterle l'accesso a un nuovo campo di razionalità. In breve, tra questi elementi – discorsivi e non – c'è qualcosa come un gioco: cambiamenti di posizione, modificazioni di funzioni, che possono essere, a loro volta, molto diverse» (Foucault: 156).

In Foucault, tuttavia, i dispositivi di controllo operano anche se non soprattutto per ordinare, in funzione di governo, quel groviglio di linee di cui il dispositivo si compone. In questa direzione si muove la lettura che Agamben fornisce a partire da Foucault del termine dispositivo:

«Generalizzando ulteriormente la già amplissima classe dei dispositivi foucaldiani, chiamerò dispositivo letteralmente qualunque cosa abbia in qualche modo la capacità di catturare, orientare, determinare, intercettare, modellare, controllare e assicurare i gesti, le condotte, le opinioni e i discorsi degli esseri viventi» (Agamben 2006: 21-22).

Mezzadra (2019b) sostiene che le piattaforme digitali, analizzate nella forma del dispositivo in una prospettiva direttamente politica, si pongono quindi come dispositivi di governo. Bratton (2015) evidenzia la natura e gli effetti direttamente politici della piattaforma. «In questione non è qui», scrive, «soltanto un nuovo modo per gli Stati di operare o un nuovo insieme di tecnologie che richiedono di essere governate; siamo piuttosto di fronte a una scala tecnologica che arriva ad assorbire funzioni dello Stato e il lavoro governamentale», fino a determinare l'emergere di un «tipo specifico di sovranità di piattaforma». Le piattaforme sono «meccanismi generativi, motori che stabiliscono i termini della partecipazione secondo protocolli fissi (ad esempio protocolli tecnici, discorsivi, formali) ma acquisiscono dimensione e forza attraverso la mediazione di interazioni non pianificate e non pianificabili». Questa è una definizione della forma piattaforma. Le piattaforme gestiscono pluralità e differenze secondo modalità selettive e flessibili. Bratton ne indica la natura complessa come forme ibride tecnico-organizzative con una logica istituzionale non riducibile né ai mercati, né alle gerarchie (es. Stati), né alle macchine (Bratton, 2015: 41). Parla della *planetary scale computation*, la diffusione planetaria del *software* e dei sistemi informatici come trasformazione radicale del rapporto tra territorio e sovranità: in effetti non è più sufficiente riferirsi alle istituzioni politiche della modernità (Stati, regioni o municipalità), ma bisogna districare la "catasta" (*stack*) stratificata che comprende server e *cloud*, *user* e interfacce. Pensiamo ai continui conflitti tra piattaforme come Google, Facebook, Amazon, AirBnb e i governi come a una riarticolazione della lotta per la sovranità.

Genericamente, le piattaforme sono definite come infrastrutture digitali che consentono a due o più gruppi di interagire, un dispositivo di abbinamento algoritmico che mette in relazione due tipi di individui in risposta a una domanda. Si posizionano come intermediari che avvicinano utenti diversi: clienti, inserzionisti, prestatori di servizi, produttori, fornitori e anche oggetti fisici (Bratton, 2015: 251-89). Altra definizione è l'identificazione di «un business basato sull'abilitazione di interazioni che creano valore tra produttori esterni e consumatori» (Parker et al., 2016) e collegando sia il dominio tecnico che quello economico, sono spesso teorizzate in termini di impatto della loro efficacia sui processi di business e sulle forme istituzionali in termini di efficienza e di scambio di informazioni (Sundararajan, 2016).

Il capitalismo delle piattaforme descrive la maniera in cui aziende come Amazon, Google, Facebook, Uber, AirBnb operano. Volendo tracciare una linea che le attraversi: il loro *core business* è tanto la prestazione (spesso retribuita) di un servizio, quanto l'estrazione di valore dalle interazioni sociali che ne derivano. AirBnb riceve da un lato una percentuale della transazione sulle prenotazioni, dall'altro si appropria di tutti i dati che può registrare dalle preferenze degli utenti senza condividerli o renderli accessibili. Il crescente peso economico e sociale assunto dalle piattaforme, in quanto entità materiali, ricopre un ruolo rilevante nell'assetto politico globale. I dati sono arrivati a svolgere un numero di funzioni chiave: educano e danno un vantaggio competitivo agli algoritmi; facilitano il coordinamento e l'*outsourcing* dei lavoratori; consentono l'ottimizzazione e la flessibilità dei processi produttivi. L'algoritmo funziona come un dispositivo estrattivo e la materia prima con cui lavorano le piattaforme sono i dati.

1.2 L'intermediazione infrastrutturale delle piattaforme digitali

La logica distintiva della piattaforma si materializza attraverso una particolare configurazione di pratiche socio-tecniche. Le osservazioni sul capitalismo di piattaforma pongono in rilievo la logica intermediaria delle ecologie connettive e delle infrastrutture della piattaforma. La logica intermediaria sottesa alla piattaforma si ritrova nella capacità di risolvere i problemi di coordinamento negli scambi di mercato estendendo le capacità di *networking* di internet, creando nuove opportunità per risolvere il problema dei mercati *multi-sided*, dove gli agenti economici hanno bisogno di trovarsi per effettuare transazioni. Gillespie (2010) ritiene che le origini della piattaforma siano simultaneamente computazionali, architettoniche, figurative, e politiche. La confluenza di questi differenti significati risulta in quello che Gillespie chiama un "posizionamento discorsivo" della piattaforma.

L'intermediazione della piattaforma combina tre distinti layer operativi (Choudary, 2015: 868): di rete o comunità (componenti della piattaforma e delle relazioni che instaurano); secondo, un livello dell'infrastruttura (strumenti *software*, regole e servizi); e terzo, un livello di dati. In sintesi, come un nuovo tipo di azienda, sono caratterizzate dal fornire l'infrastruttura necessaria a mediare tra diversi gruppi di utenti, mostrando tendenze monopolistiche spinte da effetti di rete, utilizzando sovvenzioni incrociate per attrarre gruppi di utenti differenti e usando un'architettura di base che regola le possibilità di interazione. La capacità risolutiva e distruttiva di queste piattaforme dell'economia *on-demand* si fonda su un dispositivo molteplice di captazione ed estrazione del valore.

In primo luogo, le commissioni sulle transazioni tra un ecosistema di attori che richiedono servizi e che sono descritti tutti come utenti della piattaforma, sia che li richiedano o che li offrano. La prima distinzione tra domanda e offerta viene annullata con questa unica figura dell'utente della piattaforma assumendo ruoli quasi equivalenti in tali transazioni. Le piattaforme tentano di reclutare partecipanti che sono immaginati come "utenti" che "co-creano valore", posizionandosi come abilitatori della "co-creazione di valore". Inoltre, grazie alla connettività sempre attiva e mobile fornita dagli *smartphone*, gli utenti possono operare senza coinvolgere istituzioni. Uber e AirBnb forniscono informazioni sulla reputazione di acquirenti e venditori che possono informare entrambe le parti nelle decisioni sugli scambi.

In secondo luogo, le piattaforme si presentano come intermediari tra attori ma in un mercato che viene definito *besided*, che di fatto permette di sfruttare i dati raccolti dai suoi differenti agenti per venderli ad altri attori, per cui si sfruttano le esternalità di gruppi di servizi sul mercato per attirare un'altra tipologia di clienti. La circolazione economica digitale è consentita attraverso piattaforme che effettuano una codifica basata su dati e metadati; impiegano algoritmi per l'elaborazione delle relazioni; usano protocolli per scrivere le interazioni; utilizzano sia interfacce visibili (pulsanti, barre di scorrimento) e predefinite, che i collegamenti invisibili tra dati, *software* e *hardware* (van Dijck, 2013: 29-32). Contrariamente ai significati che potrebbero essere connessi alla metafora di "infrastruttura", tuttavia, le piattaforme non sono servizi o condotti che semplicemente incanalano e consentono la circolazione, queste inducono, producono e programmano attivamente il processo di circolazione. Le piattaforme realizzano e agiscono sui dati (attraverso l'archiviazione e gli algoritmi) in modi che alimentano, strutturano, delimitano e determinano i processi di circolazione culturale (Beer, 2013).

In terzo luogo, l'estrazione di valore dall'intelligenza collettiva è ottenuta soprattutto abbattendo i costi di transazione attraverso l'algoritmo e sfruttando la concorrenza tra lavoratori e dipendenti che vengono di fatto messi in competizione per l'accaparramento della fornitura del servizio. L'abbattimento dei costi di transazione permette in seguito di abbattere il costo principale sul salario stesso e quindi di far uscire il salariato dall'impresa stessa, considerandolo come un lavoratore indipendente. Il modello di business della piattaforma considera che il costo marginale dell'*up-scaling* sia relativamente ridotto, specialmente se paragonato al tipo di investimento in integrazione

verticale, risorse e proprietà intellettuale che sarebbe necessario per produrre economie di scala sia nelle vecchie che nelle nuove economie.

Quarto punto è lo sfruttamento della proprietà dei lavoratori-utenti che sono essi stessi proprietari dei mezzi di produzione. Questo modello di creazione ed estrazione del valore sembra sfidare il modello istituzionale dell'impresa come organizzazione distinta dal mercato, così la piattaforma può abbattere i costi di transazione ed esternalizzare completamente il lavoro per integrare il mercato. L'esternalizzazione fa parte del complesso più ampio della finanziarizzazione: la piattaforma stessa si presenta come un mercato. Le piattaforme devono essere considerate ancora più che delle vere e proprie imprese, degli ibridi impresa-mercato che coordinano agenti in concorrenza tra di loro. Il modello di business ha fornito una razionalizzazione della piattaforma come impresa con tutti i risultati che si riscontrano con cicli di investimenti da parte di fondi di *venture capital* e altre istituzioni che hanno sostenuto l'ascesa dell'economia di piattaforma (Kenney e Zysman, 2016). La porosità della frontiera tra impresa e mercato mostra come il mercato sia diventato il principale strumento di captazione del valore, il valore è direttamente estratto dal corpo sociale attraverso il capitale immateriale dell'algoritmo – in termini di capitalismo cognitivo – che accumula le informazioni sugli utenti diminuendo drasticamente i costi di transazione. È il modo in cui Vercellone (2013) interpreta la piattaforma come un'espressione di una trasformazione più generale dell'economia finanziarizzata e che definisce come «divenire rendita del profitto», il profitto sempre più organizzato come rendita della proprietà dell'algoritmo. E l'algoritmo sembra ormai gestire integralmente la relazione di lavoro e assorbire la funzione manageriale.

Quinto punto, agendo per realizzare reti di mercato come intermediari infrastrutturali, necessariamente standardizzano le circolazioni in cui sono attive, che si tratti di idee, conoscenza, lavoro o diritti d'uso per asset altrimenti inattivi (Çalişkan e Callon, 2010: 7-8). Se da una parte questa standardizzazione implica dispositivi normativi e contrattuali, sembrano essere rilevanti anche le questioni che riguardano le convenzioni di inclusione-esclusione e differenziazione attraverso la categorizzazione. AirBnb implementa categorie per tipo di stanza, servizi e tariffe per permettere agli utenti di connettersi con le attività che meglio si adattano ai loro bisogni e portafogli. Tali standardizzazioni, inclusioni-esclusioni e differenziazioni sono particolarmente significative per stabilizzare le aspettative dei partecipanti, e sono alla base dei processi di *pricing* che anche le piattaforme programmano e organizzano. L'intermediazione infrastrutturale della circolazione economica digitale presenta anche un ulteriore dispositivo necessario al processo di standardizzazione, particolarmente significativo per rendere i mercati *multi-sided* e coordinare gli effetti di rete, ovvero i sistemi di giudizio e valutazione che sollecitano recensioni e classifiche degli utenti, spesso da parte di altri (gli *host* e i guest di AirBnb possono valutarsi a vicenda). Per Arvidsson e Peitersen (2013), le economie digitali diventano "economie di reputazione", dove la reputazione funziona come una sorta di capitale e misura di valore per i partecipanti che, a livello astratto, potrebbe costituire la base per l'architettura istituzionale di un'economia. Le piattaforme costituiscono economie di reputazione apparentemente stabilizzate nelle infrastrutture della circolazione economica digitale. Asset altrimenti inattivi in circolazione sono così qualificati in un modo da apparire del tutto coerenti con il posizionamento della piattaforma come un abilitatore della cultura economica partecipativa.

Ultimo punto, l'elemento cruciale per una comprensione della circolazione economica digitale centrata sulla piattaforma è proprio il modello di business che in primis inscrive logiche e significati strategici negli sviluppi dell'intermediazione. Il modello si basa sostanzialmente su un investimento significativo nella tecnologia e nel *know-how* necessari per la progettazione e il funzionamento di un'infrastruttura che deve "scalare", come questione di priorità ha sostanzialmente quella di aggiungere rapidamente e costantemente utenti. Nei termini di Bonchek e Choudary (2013), per esempio, sono "connessione", "attrazione", "flusso" a determinare il successo o meno della strategia di *scaling* di una piattaforma. La connessione e l'attrazione assicurano che la "co-creazione di valore" tra gli utenti fluisca attraverso la piattaforma, un processo mirato a generare effetti di rete diretti e indiretti. «L'effetto rete è il nuovo motore di scala» (Choudary 2015: 38): la chiave per la piattaforma è quella di intermediare il valore in continua espansione creato dalle interazioni degli utenti attraverso la loro rete di mercato perché un numero sempre crescente di utenti, intesi come produttori e creatori di valore e generatori di dati, è l'elemento cruciale per la capacità di una piattaforma di produrre e catturare valore, e di farlo su una scala sempre maggiore.

Il modello di piattaforma consente allora di articolare per gli investitori come particolari *platform-asset* «produrranno un reddito che può agire sia come garanzia che come fonte di profitto in sé» (Leyshon e Thrift, 2007: 100). La piattaforma diventa così un oggetto legittimo di capitalizzazione, un'impresa che è in grado di accedere al debito degli investitori perché le sue prospettive di reddito suggeriscono la possibilità di realizzare un ritorno sul capitale. Nella sua dimensione fisica, in cui l'infrastruttura logistica accelera la produzione di valore, e nella sua dimensione sociale, in cui ogni interazione diventa produttiva, si dispone il meccanismo estrattivo della piattaforma come dispositivo (Paltrinieri, 2019).

2. Rendita e piattaforme digitali. La rentiership tra enclosure spaziale e digitale

Ward e Aalbers (2016:1780) concludono la ricostruzione del quadro della teoria della rendita sottolineando l'urgenza di considerare le categorie della rendita non esclusivamente legate al bene terra nell'analisi del capitalismo sempre più dipendente dalla rendita. In effetti, riconoscono esplicitamente che «l'analisi delle piattaforme digitali è una delle sfide che devono essere affrontate dalla teoria della rendita contemporanea» (Ward e Aalbers 2016:1780). Nel complesso, questi obiettivi sono motivati dalla necessità di costruire una comprensione delle operazioni del capitale come definite da Mezzadra e Neilson (2015:1), ovvero degli aspetti materiali dell'intervento del capitale e della loro più ampia articolazione in modelli sistemici.

Una teorizzazione delle piattaforme come una forma di *rentier* è stata perseguita posizionando le piattaforme nel *frame* della letteratura della geografia economico politica e della letteratura scaturita dagli approcci della *political ecology* sulle questioni riguardanti rapporti proprietari, rendita ed *enclosure*. Questo *framework* costituisce la base della descrizione del meccanismo delle piattaforme rentier (1). Questa argomentazione viene direzionata considerando le attività di *rent seeking* oltre una concezione neoclassica per analizzare invece altre forme di "rent extraction" e "unchecked corporate rentierism" da parte delle piattaforme digitali (UNCTAD 2018:xiv).

Sadowski (2020) ha definito questa espansione tecnologica e l'*empowerment* del capitalismo *rentier* come "Internet of Landlords", riferendosi all'ampia categoria di tecnologia chiamata "Internet delle cose", basata sull'incorporazione di oggetti e sensori, *software*, connettività, materialmente essenziali per le nuove fonti di rendita, in particolare per le infrastrutture che costruiscono i rapporti di rendita e i nuovi meccanismi di estrazione ed *enclosure*. Questa analisi è supportata dalla ricostruzione di come il modello della piattaforma digitale sia emerso come *rentier* dotato di pervasività, molecolarità, raffigurando il modello piattaforma come un dispositivo alla ricerca di spazi, interstizi, interazioni, specialmente di ciò che non era soggetto a relazioni di rendita per controllare l'accesso e catturare il valore. Costruire un *framework* in questa direzione riguardo le operazioni delle piattaforme *rentier*, suggerisce intersezioni tra studi spaziali di matrice geografica e studi sulle piattaforme digitali per approdare alla comprensione della dimensione spaziale e urbana delle geografie

delle piattaforme. Il lavoro di Srnicek (2017:49) sul capitalismo di piattaforma ha analizzato il paesaggio emergente delle piattaforme attraverso un'utile categorizzazione di cinque tipi di piattaforme digitali. Sono le piattaforme *lean*, Uber e AirBnb, quelle che generano profitto riducendo al minimo la proprietà di asset e i costi generali, fornendo al contempo un servizio costruito sugli asset degli utenti che intercettano. Il nodo su cui si concentra la dinamica economica di fondo riguarda il ruolo di infrastrutture e mediatori, di sostegno alle altre attività che le posiziona sullo sfondo della vita quotidiana. Oltre a fornire ai propri utenti nuove reti di comunicazione e la convenienza dei servizi *on demand*, le piattaforme sono il modello di business e la macchina per l'intermediazione e la capitalizzazione della circolazione economica digitale (Langley e Leyshon, 2017). Riducendo i costi di transazione, l'attrito tra i processi di scambio, le piattaforme digitali cercano di «automatizzare gli scambi di mercato e mediare l'azione sociale», rendendo al contempo gli accordi esistenti più digitalizzati, dataficabili e tracciabili (Schwarz, 2017:377).

Il ruolo di piattaforma come infrastruttura e intermediario è il punto di collegamento analitico al *rentierism*. I *rentier* sono definiti dalla proprietà di accesso ad una condizione di produzione e dalla capacità di derivare una rendita dall'accesso ai beni. La funzione delle piattaforme come analizzata dagli studi di Langley e Leyshon (2017) è simile al modo in cui «la proprietà fondiaria media la produzione e la circolazione del plusvalore» (Kerr, 1996:67). In altre parole, i proprietari e le piattaforme possiedono entrambi posizioni simili di mediazione, poteri di accesso, propositi di estrazione, per cui Sadowski (2020) le definisce come *rentier*.

Si opera quindi in due direzioni metodologiche: si pone la teoria della rendita sullo sfondo della letteratura sulle piattaforme e si indirizza la teoria della rendita verso lo studio delle piattaforme digitali. I contributi chiave sulla teoria della rendita hanno fornito descrizioni approfondite di come l'economia politica della rendita e della proprietà fondiaria si sia sviluppata da Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx, David Harvey fino a Anne Haila. Recenti ricerche che intercettano le questioni del valore e della rendita nel capitalismo contemporaneo hanno coinvolto anche ricercatori che lavorano nel campo della *political ecology* (Andreucci et al. 2017, Swyngedouw 2021). Questa letteratura ha mostrato come la questione di "trattare la terra come un asset finanziario" si stia ridefinendo attraverso l'applicazione di nuovi sistemi di estrazione della rendita e di gestione della proprietà al fine di massimizzare sia il profitto che il potere sull'intera catena del valore, illustrando la tendenza delle aziende attive nei processi di finanziarizzazione a focalizzare le operazioni sulla creazione e sull'implementazione di metodi di *rent-seeking*. La strategia di *assetization* non è solo limitata al settore immobiliare, è diventata una «componente principale della finanziarizzazione» (Ward e Swyngedouw 2018:1078). Le tecnologie, che assumono forme diverse ma lavorano insieme tenendo in movimento i sistemi di cattura del valore, includono tecnologie digitali come i sistemi *data-driven*, di network e algoritmici che comprendono le cosiddette *smart thing*; tecnologie giuridiche come i diritti di proprietà intellettuale usati per costruire e controllare asset (im)materiali dal substrato cognitivo e biologico (Birch, 2017); e tecnologie finanziarie come i derivati, i bond e gli indici di rischio progettati allo scopo estrattivo e di scambio (Christophers, 2018).

Kay e Kenney-Lazar (2017:301) sottolineano che la «creazione di valore è sempre legata alle trasformazioni materiali e alla creazione di nuova materialità». In questo caso, sono le tecnologie digitali-normative-finanziarie di *data mining*, le licenze *software* e la gestione automatizzata degli asset ad essere impiegate per creare e implementare le nuove materialità delle piattaforme *rentier*:

«Instead of commanding payment from the use of landed property, these new rentiers capture revenue from the use of digital platforms. Instead of capitalising on real estate and controlling access to buildings, these new rentiers are gatekeepers to the Internet and owners of *software* applications. Instead of relying solely on money as a stand-in for value, these new rentiers also treat data as a source of value–if not fetishise data as valuable in itself» (Sadowski, 2020: 567).

La strategia principale è trasformare le interazioni sociali e le transazioni economiche in "servizi" che si svolgono sulle piattaforme che si pongono semplicemente come fornitori di servizi. Allineate all'ideologia della *Silicon Valley* dell'efficienza, promuovono i loro servizi come un modo per trasformare le risorse inattive in asset massimamente produttivi e sfruttare il valore latente dei luoghi. In altre parole, AirBnb trasforma la camera da letto inutilizzata in un asset produttivo che genera affitti. Un modello di affitto che segue lo sviluppo del processo di *assetization* che Birch (2015:122) ha definito come «la trasformazione delle cose in risorse che generano reddito senza una vendita». Gli economisti e gli investitori indicati da Christophers (2010:99) tentano di produrre valore trasformando gli asset del *real estate* «da defunti o dormienti in capitale vivo» e «realizzando il valore che è percepito come *nella* ma non ancora *della* proprietà». Le piattaforme *rentier* agiscono nel tentativo di attivare valore ed estrarre rendite da quelli ritenuti essere asset improduttivi o non ancora mercificati. L'accettazione generale di questo *frame* e il processo di trasformazione di asset tradizionali in servizi affittabili (UNCTAD 2019:45) sono fondamentali per la più ampia strategia di continua cattura del valore da questi asset. In definitiva, il modello *rentier* si basa sul fatto che la piattaforma diventa un intermediario (necessario) nel processo di produzione, circolazione o consumo. Il proprietario della piattaforma, grazie al suo controllo sull'accesso alla «condizione o ai mezzi di produzione», può quindi «esigere un tributo» da tutte le attività economiche che includono la sua proprietà (Harvey 2006:73).

Tuttavia, questo non significa che le piattaforme generino reddito solo dalla rendita. Come nota Christophers (2019:6), «la rendita è tipicamente parte del reddito di un *rentier* piuttosto che la sua totalità». La raccolta e l'analisi di dati aggregati in tempo reale sulle attività e sui movimenti degli utenti della piattaforma potrebbe essere in procinto di diventare la fonte primaria di reddito nel modello di business della piattaforma. Inteso in termini più critici, le redditività prescritte dal modello di business della piattaforma equivalgono all'estrazione di una rendita dalle circolazioni e dai percorsi di dati associati. Come sostiene Lazzarato (2013), la rendita può essere intesa come un apparato distinto dal profitto e che combina i processi di valorizzazione della conoscenza con una modalità di appropriazione del valore dalla proprietà, processo che è stato a lungo sottolineato dagli economisti politici marxisti. Ripensato in tali termini, il modello di business delle piattaforme ha l'effetto di posizionare gli intermediari delle piattaforme come i *rentier* della rete (O'Dwyer, 2015: 234). Il primo modello di rendita della piattaforma – che si identifica anche con le pratiche di intermediazione – è la rendita diretta. Le piattaforme intermediano estraendo la rendita (facendo pagare i venditori, i debitori, coloro che hanno asset da condividere, etc.) per le transazioni attraverso le loro infrastrutture. Per il secondo flusso di entrate, nel frattempo, l'estrazione della rendita è indiretta. Avviene attraverso la pubblicità mirata automatizzata, la raccolta e l'analisi dei dati: è «un pagamento in attenzione, informazione o affiliazione, che a sua volta può essere venduto a compagnie pubblicitarie e ricercatori di mercato che richiedono l'accesso agli utenti, ai loro contenuti e alle loro reti» (O'Dwyer, 2015: 234-35). Sia la rendita diretta che quella indiretta sono razionalizzate da un modello di business.

D'altra parte, sintetizzando i concetti e le forme di rendita emersi dalla tradizione classica, sono state descritte due forme differenziali e due forme monopolistiche di rendita (Ward e Aalbers, 2016). La rendita differenziale di tipo 1 (DR1) si riferisce al valore rivendicato dal *landlord*, un valore che deriva da qualche caratteristica intrinseca della proprietà, un vantaggio competitivo di una situazione territoriale, come il terreno fertile o la vista sul mare. La rendita differenziale di tipo 2 (DR2)

deriva da un aumento di produttività come risultato di investimenti sul terreno, come la costruzione e la manutenzione. La rendita monopolistica si riferisce una situazione di compromissione della concorrenza a causa di qualche caratteristica naturale, come la fornitura limitata di un vino proveniente da un particolare vigneto. La rendita assoluta emerge quando i *rentier* stessi creano e definiscono delle condizioni, piuttosto che trarre solo vantaggio dalle condizioni monopolistiche. Sulla base di questa tipologia, Sadowski (2020) sostiene che le piattaforme estraggono rendita differenziale di tipo 2 con lo scopo di estrarre la rendita assoluta. Si può comprendere come le piattaforme catturino una DR2 tracciando un'analogia con gli immobili commerciali, piuttosto che con quelli residenziali, pensando alla piattaforma non come al *landlord* che affitta le proprietà di cui dispone ma come al proprietario di un centro commerciale. Quest'ultimo cattura la sua parte del valore generato per ogni bene e servizio scambiato nei negozi, per ogni interazione sociale tra persone che si incontrano nel centro commerciale e per ogni persona che semplicemente cammini e passi in quello spazio. Questo valore sarà convertito in denaro aggiunto al prezzo di ogni cosa o sarà costituito dai dati sui comportamenti e le preferenze umane. La metafora del centro commerciale aiuta a comprendere la piattaforma come un "ecosistema" capitalistico disposto secondo l'ideologia della *Silicon Valley*. E in effetti, molte se non la maggior parte delle nostre attività quotidiane, così come le operazioni principali di governi, imprese, avvengono interamente all'interno dell'ecosistema delle piattaforme private. Le piattaforme *rentier* catturano parte di quel valore investendo nella costruzione e nel mantenimento della proprietà che «media la produzione e la circolazione del plusvalore» (Kerr, 1996:67). Il monopolio, o l'aspirazione al monopolio, e le tattiche per raggiungerlo sono una caratteristica intrinseca del modello di piattaforma.

L'*Internet of Landlords*, come l'Internet delle cose, è contemporaneamente molecolare e centralizzato: diffonde le relazioni di rendita proliferando a diverse scale e intensità, e allo stesso tempo concentra il controllo sul sistema e il valore catturato dal sistema in una piccola quantità di "grandi mani". Così, le mega-piattaforme come AirBnb sono riuscite a seguire la logica *rentier* al suo estremo: guadagnando una posizione monopolistica, come proprietari di servizi essenziali, hanno il potere di estrarre rendite assolute dall'uso della loro piattaforma. Se le modalità socio-tecniche di funzionamento costituiscono la parte innovativa, questa ristrutturazione del modello *rentier* non è slegata dalle radici che si muovono intorno alla figura del proprietario e alla proprietà terriera. Morozov (2), costruendo un approccio critico allo studio delle piattaforme digitali, paragona l'economia di Internet a un sistema di neofeudalesimo. Si intende specificare che le piattaforme non rappresentano un ritorno a un'epoca pre-capitalistica, il modello della piattaforma non è da intendersi come una relazione socio-economica che è al di fuori del capitalismo ma come un suo sviluppo: l'analisi critica deve riconoscere che le piattaforme *rentier* sono pienamente i prodotti e la perfetta evoluzione di un'espansione delle frontiere di accumulazione della rendita.

2.1 La rendita come frontiera di accumulazione e i meccanismi delle piattaforme rentier

La piattaforma digitale sintetizza il potenziale di estrazione, finanza e logistica considerati come «domini contigui e interconnessi» di attività (2015: 6). La finanza implica «processi astratti di controllo e manipolazione» della produzione economica e della vita quotidiana per catturare il valore futuro. L'estrazione produce «le materie prime che guidano la distruzione creativa del capitale» e la logistica «organizza il capitale in modalità tecniche che mirano a rendere produttiva ogni fase del suo turnover» (Mezzadra e Neilson, 2013: 12). Se la ristrutturazione politico-economica ha reso i mercati finanziari e le sue logiche fondamentali, consentendo «l'emergere di potenti monopoli aziendali, l'*empowerment* degli investitori e la loro spinta a creare asset redditizi» (Ward e Swyngedouw, 2018: 1080), è l'intersezione della finanza con l'estrazione e la logistica che oggi definisce il capitalismo, la sua espansione verso nuove frontiere (Mezzadra e Neilson, 2017, 2019) e la rendita come frontiera di accumulazione (Swyngedouw e Ward, 2021). L'estrazione, la finanza e la logistica sono quindi compresenti e interrelate. La finanza dipende «dalla costante ricerca, o costruzione di nuovi flussi di asset, di solito attraverso un processo di aggregazione» (Leyshon e Thrift, 2007: 98; Ward e Swyngedouw, 2018). Questa ricerca si manifesta attraverso attività estrattive, come una più ampia applicazione delle logiche di prospezione attraverso una serie di attività sociali e spazi geografici (Mezzadra e Neilson, 2017: 194). Si può comprendere la logistica nella sua natura politica di assicurare la circolazione del capitale, l'organizzazione e l'aggregazione degli asset. Questi domini (Mezzadra e Neilson, 2015: 3) condividono una crescente dipendenza dai dati digitali, dalle infrastrutture e dai processi di elaborazione e calcolo degli algoritmi. Le interpretazioni della logistica e dell'estrazione sottolineano rispettivamente il ruolo nella riorganizzazione dello spazio economico intorno agli imperativi della circolazione (Chua et al. 2018; Danyluk, 2017) e l'applicazione delle *prospecting logics* alla società (Mezzadra e Neilson, 2017: 194). La *supply chain* della piattaforma anima i processi logistici, facendo da controparte alla fissità spaziale dell'edilizia residenziale. Le piattaforme del *real estate* consentono quindi agli operatori di governare la *supply chain* e gli asset. Con interventi logistico-estrattivi, che includono algoritmi e tecniche di gestione intelligente di dati e transazioni, gli investitori su larga scala hanno riaggregato selettivamente le proprietà e coordinato i processi operazionali in modo da "catturare valore" (Andreucci et al., 2017) dall'apertura di frontiere di accumulazione finanziaria sulla scia della crisi.

L'automazione delle operazioni allevia gli attriti della circolazione, i grandi operatori diventano società che estraggono dati sulle preferenze, sui processi operativi che le piattaforme tecnologiche consentono di raccogliere. Tale *platformization of operational processes* è orientata al raggiungimento dell'efficienza attraverso l'automazione, «eliminating friction and resistance» (Mezzadra e Neilson, 2015: 7). Un assemblaggio di algoritmi proprietari, dati, dirigenti aziendali ha reso possibile l'avvio di questa *asset assembly line* mediante la gestione su vasta scala di portafogli immobiliari nei mercati target.

Il *framework* analitico di Mezzadra e Neilson (2015:1) sulle operazioni del capitale si concentra quindi sull'estrazione, la logistica e la finanza come «aspetti materiali dell'intervento del capitale in situazioni particolari e sulla loro più ampia articolazione in modelli sistemici» esplorando tre «canali strategici di analisi per scoprire le logiche e le tendenze chiave». Sadowski (2020) rievoca questa struttura analitica delineando tre meccanismi chiave delle piattaforme di *rentier*: estrazione dei dati, *enclosure* digitale e convergenza del capitale. Delineate le piattaforme *rentier*, si forniscono maggiori dettagli sui sistemi socio-tecnici come le tecnologie di dati, licenze *software* e le relazioni legate alla produzione, alla cattura del valore e all'accesso, questioni che costituiscono le piattaforme indagando nello specifico quali sono i mezzi, i processi e le relazioni con cui gli attori sono in grado di ottenere, controllare e mantenere l'accesso alle risorse che intermediano come infrastrutture digitali.

2.2 Enclosure digitale, estrazione dei dati, convergenza tra venture capital e capitale immobiliare

Enclosure digitale. Le piattaforme sono state in grado di espandere le relazioni di rendita in modi che rinnovano il meccanismo di *enclosure* nelle "cose" quotidiane. La tecnologia chiave di *enclosure* è la licenza *software* che permette ai nuovi *rentier* di rivendicare la proprietà sul *software* e sui dati emanati, un meccanismo che ingloba sempre più cose utilizzate nella nostra vita quotidiana (Perzanowski e Schultz, 2016). Grazie all'*Internet of Things*, molti oggetti banali, un tempo analogici, sono ora dotati di *software*, sensori e connessioni di rete per cui questa modalità sta diventando un sistema predefinito in cui le tecnologie sono

progettate e vendute. Il *software* è parte integrante del funzionamento dell'oggetto, i sensori raccolgono dati su come l'oggetto viene usato e il WiFi connette l'oggetto alla piattaforma del produttore o di terzi in modo che i dati possano essere scaricati e caricati. Il *software* digitale è concesso in licenza, il che significa in *leasing* o in affitto. Questo groviglio di tecnologie legali e digitali fornisce al detentore della licenza un accesso continuo all'oggetto, che definisce un potere come il controllo remoto e la raccolta di dati dall'oggetto e dalle interazioni. In effetti, integrando gli oggetti nell'*Internet delle cose*, le aziende sono in grado di attuare una forma di micro-*enclosure* in cui mantenere la proprietà sulla parte digitale di un oggetto fisico, i diritti e i poteri che comporta, anche dopo l'acquisto. La differenza tra il "possedere la cosa" e la licenza del *software* può essere molto importante, specialmente quando il *software* è fondamentale per il funzionamento stesso dell'oggetto. Possiamo vedere la storia dell'*enclosure* ripetersi, ma ora invece di costruire *enclosure* e catturare una rendita per l'accesso alla proprietà terriera, questi nuovi *rentier* installano *software* e catturano valore dall'uso di oggetti fisici. Le piattaforme mettono in atto «la violenza dell'affermazione dei diritti di proprietà o di una posizione di classe» (Ward e Aalbers 2016:1762) attraverso nuovi meccanismi di *enclosure* applicati a nuovi spazi, cose e relazioni che impongono una dinamica di potere asimmetrico, un vantaggio per le aziende che redigono i termini contrattuali attraverso gli accordi di licenza, progettati per il consenso (Birch, 2016). Che si tratti di un titolo di proprietà o di una licenza *software*, il detentore dell'asset ha essenzialmente tutto il potere di controllare la proprietà, estrarre le rendite e limitare l'accesso. Grazie alle piattaforme e al *software*, ora le aziende non hanno bisogno di possedere beni come la casa o la proprietà fisica per istituire nuovi, ma familiari, meccanismi *rentier* di cattura del valore. Che si tratti di *enclosure* spaziale o digitale, il *landlord-piattaforma* dispiega il suo potere proprietario per esercitare il controllo ed estrarre la rendita da coloro che accedono, usano, o anche solo interagiscono con la loro proprietà. Una differenza importante è che l'*enclosure* digitale fornisce un modo ingannevole per trasferire la proprietà alla piattaforma di cose e luoghi che sono di proprietà di qualcun altro e spesso senza la consapevolezza dell'esistenza o della portata di questa duplice proprietà.

Estrazione dei dati. Tracciando delle strette analogie con lo sfruttamento delle risorse naturali, una fonte importante di rendite per i proprietari dei diritti sulle risorse, l'estrazione dei dati è ora considerata come una delle «frontiere dell'estrazione» nel capitalismo contemporaneo (Mezzadra e Neilson 2017). C'è un corpo crescente di letteratura nel nuovo campo degli studi sui dati che si concentra su questioni relative ai meccanismi di estrazione dei dati: come vengono estratti e da dove e da chi vengono estratti? Parte della letteratura ha dettagliato le dimensioni cruciali dei massicci sistemi di dati che alimentano l'economia digitale che ora comprende essenzialmente ogni settore del capitalismo contemporaneo. Tuttavia, relativamente poca attenzione ha ricevuto la questione posta all'intersezione tra gli studi sui dati e la teoria del valore in relazione alla teoria della rendita.

Sadowski (2020) sostiene che per comprendere la relazione tra dati e valore, bisogna considerare che le piattaforme raccolgono una rendita monetaria e una rendita dai dati e che sia necessario considerare entrambe per avere un quadro completo delle piattaforme *rentier*. Usando una combinazione di diritti di proprietà, potere di mercato e altre pratiche, queste piattaforme controllano e usano i dati digitalizzati per organizzare e mediare le transazioni tra i vari attori, e hanno la capacità di espandere la dimensione di tali ecosistemi in un processo circolare. Che sia diretto a catturare le rendite di dati, la rendita fondiaria o le rendite dalle risorse naturali (Christophers, 2019), ci sono somiglianze strutturali in questi diversi meccanismi di estrazione. La valorizzazione dei dati non equivale esclusivamente alle rendite monetarie, i dati sono il modello di business e il valore dei dati è incerto (Bigger e Robertson, 2017), inoltre la valutazione dei dati è complessa. I dati dimostrano due punti generali sulla natura del valore e sui sistemi di valutazione: il valore è il prodotto di una relazione socio-tecnica contingente e il valore è rilevato, confermato, realizzato o distrutto attraverso continue performance sociali di comparazione e misurazione. Il concetto di *data mining* sembra a questo punto fuorviante, un termine più appropriato sarebbe *data manufacturing* in quanto sia l'oggetto (dati) che il processo (*datafication*), quindi il valore che viene generato e catturato, sono il risultato del lavoro umano distribuito in una catena di valore completamente nuova che si è sviluppata intorno all'acquisizione, allo stoccaggio, all'analisi e alla valutazione dei dati. Le piattaforme *rentier* sono coordinatori e benefattori di questa intera catena del valore. La proprietà dei dati è importante, ma ciò che conta di più sono il controllo, l'accesso e i diritti sui dati (UNCTAD, 2019).

Convergenza tra venture capital e capitale immobiliare. Le piattaforme evolute dallo scoppio della bolla dot-com sono pienamente integrate nel panorama mainstream e aziendale del mercato azionario statunitense. Molte restano di proprietà privata, in gran parte di fondi di *venture capital* con sede a San Francisco, dinamica correlata ai volumi crescenti di capitale che vengono incanalati in fondi di *venture capital* che hanno diretto la loro attenzione verso piattaforme e altre aziende di *software*. Il modello di business fa apparire l'estrazione della rendita come praticabile per gli intermediari di piattaforme che scalano rapidamente il mercato, così essa stessa costituisce la traiettoria di crescita delle imprese *start-up* valorizzata dal *venture capital*. I processi di valutazione e capitalizzazione di una piattaforma per estrarre rendite dalle circolazioni economiche digitali sono conformi alle tendenze oligopolistiche e persino monopolistiche dell'intermediazione di piattaforme: mirano al dominio della propria infrastruttura di mercato di nicchia, a spese di altre che sono quindi destinate a fallire. Le piattaforme cercano di estrarre rendite dalla loro rete che sono in sostanza rendite di monopolio (Langley e Leyshon, 2017). Il fallimento delle *start-up* in questo contesto deve essere qualificato, si consideri, per esempio, come le piattaforme quotate in borsa cercano di difendere la loro quota di mercato dominante e di espandersi in nuove direzioni acquistando rivali più piccoli, e come ulteriori giri di investimenti in piattaforme di proprietà privata abbiano spesso lo scopo di rafforzare la loro posizione di mercato. Le piattaforme che mirano a rendite monopolistiche sono attualmente una presenza molto forte tra i cosiddetti unicorni (imprese di proprietà privata valutate oltre 1 miliardo di dollari).

AirBnb costituisce un'ecosistema in cui si osserva il contatto diretto tra proprietà fondiaria e piattaforme, il vecchio e il nuovo volto del capitalismo dei *rentier*. L'emergente letteratura della geografia delle piattaforme si è concentrata principalmente sui modi in cui stanno svolgendo un ruolo crescente nello scambio nel settore del *real estate* come merce e nella gestione del *real estate* come asset finanziario. La convergenza avviene tra due tipi di capitale: il capitale di rischio (*venture capital*) sotto forma di investimento in piattaforme digitali e capitale immobiliare sotto forma di investimenti in beni immobili. La convergenza di questi flussi di capitali, e l'intersezione degli interessi che guidano questi investimenti, è un meccanismo importante che attribuisce potere a investitori e piattaforme. Questo spazio di relazione è stato esplorato attraverso due concetti significativi: *platform real estate* (Shaw, 2018) e *the automated landlord* (Fields, 2019), elementi che consentono di estendere le modalità di produzione di liquidità dalla fissità spaziale alle analisi del dispositivo piattaforma digitale e inquadrare le modalità in cui si definiscono in questo contesto i processi di finanziarizzazione del bene casa.

In termini di scambio di merci, Shaw (2018:2) traccia le relazioni tra *real estate*, finanza e tecnologia. L'interazione tra finanza e tecnologia «fornisce uno sfondo per la materializzazione dell'incontro tra i vecchi "uomini di gestione" del settore immobiliare, provenienti dagli uffici finanziari di Mayfair o dalla City di Londra, e una nuova categoria di imprenditori tecnologici-hacker» (Shaw 2018:2-3). Sotto il termine ombrello *Prop Tech* (o

proprietà tecnologiche), queste piattaforme sono raggruppate intorno alla fornitura di servizi finalizzati a diversi aspetti e attori del settore immobiliare, compresi gli investitori finanziari, assicuratori, gestori delle proprietà, professionisti della condivisione della casa e altri mercati residenziali o commerciali. I servizi forniti da queste piattaforme, che mediano le relazioni sociali, traducono la differenza culturale e automatizzano i processi di mercato, sono concepiti per rendere reali i processi di investimenti immobiliari e circolazione del capitale tra le città il più possibile privi di attrito.

In termini di gestione degli asset, Fields (2019) chiarisce quali sono le operazioni delle piattaforme costruite allo scopo di intensificare la cattura del valore delle proprietà in affitto. I proprietari possono ora contare su una serie di piattaforme che esternalizzano e automatizzano la maggior parte dei compiti legati alla gestione delle proprietà, come la gestione delle richieste di manutenzione, la riscossione dei pagamenti degli affitti e lo sfratto degli inquilini. È importante notare che queste piattaforme non sono state create per i piccoli proprietari individuali che potrebbero possedere una piccola quantità di proprietà in affitto, ma piuttosto il loro sviluppo è guidato dalle esigenze dei grandi proprietari che possiedono un portafoglio di asset in affitto (Fields, 2018). Le sfide uniche affrontate da questi *global corporate landlord* (Beswick et al. 2016) o dai fondi di *private equity*, che cartolarizzano il reddito da locazione di migliaia di proprietà in affitto geograficamente diffuse, hanno dato vita a un *automated landlord* (Fields, 2019). Oltre a gestire le attività quotidiane di manutenzione degli edifici e le interazioni con gli inquilini, le piattaforme consentono ora di tracciare e analizzare i dati sullo stato delle proprietà, degli inquilini e dei pagamenti degli affitti, in modo da poter effettuare interventi mirati per mantenere «liscio il flusso dei redditi da locazione degli inquilini ai mercati dei capitali» (Fields, 2019:16).

3. La duplice produzione dello spazio e la doppia natura della proprietà nella convergenza tra spazio digitale e spazio urbano

Nei termini delle relazioni tra ambiente costruito (fissità, locazione) e produzione del valore (variabili di uso e scambio) si ritrovano parte delle tendenze storiche e delle relazioni tra i beni e la loro monetizzazione. In riferimento alle dinamiche emergenti tra la produzione di spazio e valore, si catalizzano invece delle questioni che si pongono nell'integrazione di piattaforme digitali e ambienti urbani. Il valore è prodotto velocemente in modalità inedite e catturato in quantità maggiori in una dimensione che potremmo retoricamente chiamare la convergenza tra spazio digitale e spazio urbano (Sadowski, 2020b). Le geografie digitali urbane continuano a mutare. Le modalità in cui le tecnologie si relazionano ai processi di urbanizzazione continuano a trasformarsi ed espandersi in relazione alla crescente presenza e potere delle piattaforme digitali. Questo composto di capitale-tecnologia-urbano tende a essere connesso direttamente ai consumatori e a costituire contrasto nei confronti delle istituzioni di governo del territorio.

Se salvataggi e misure di austerità hanno consentito la circolazione del capitale nei circuiti globali, d'altra parte le città sono state riconfigurate in modi che hanno ulteriormente consentito l'accesso a nuove forme di capitale, non solo finanziario, ma ora anche tecnologico (Ferreri e Sanyal, 2018). Austerità, imprenditorialità e privatizzazione hanno costruito un mantra che si è sostanziato nelle misure che seguono: diminuire la spesa, incentivare la crescita, cedere il controllo, un fenomeno che si è articolato geograficamente in maniera diseguale. Le condizioni ordinarie *post-crash* hanno portato molte città, in particolare in Nord America e in Europa, a «tagliare i bilanci e passare a modelli operativi più snelli, guidando nuovi cicli di innovazione nell'*outsourcing* e nella privatizzazione» (Peck, 2012: 629). Paradossalmente le città stanno facendo i conti con infrastrutture obsolete, inadeguate, con istituzioni sotto-finanziate e sovraccariche. Un paesaggio urbano modellato dalla crisi ha prodotto le condizioni per consentire la circolazione di nuovi flussi di capitale di rischio nella forma delle piattaforme digitali che operano fornendo servizi fondamentali relativi all'abitare, al lavoro, al consumo. Mega piattaforme come AirBnb, fondate nel periodo immediatamente successivo al crollo finanziario globale e sostenute dai *venture capital*, sono ora attori dominanti, emergono allora come un fenomeno urbano (Artioli, 2018: 2), si servono della densità di popolazione e dalla vicinanza spaziale degli utenti-lavoratori nelle aree urbane dove trovano maggiori opportunità per mediare le relazioni sociali ed estrarre valore economico in grandi mercati differenziati. La strategia *disruptive* di dominio nasce e si articola sul fronte urbano: entrare nelle città, diffondersi rapidamente, sovvertire qualsiasi regolamentazione, soppiantare tutta la concorrenza e assicurarsi una posizione di potenziale monopolio. Se le piattaforme sono un fenomeno urbano, le trasformazioni urbane sono anche rimodellate dalle piattaforme stesse. E come le piattaforme diventano elementi fissi sul territorio, così anche gli abitanti e i governi si affidano ad esse come rimedio per le carenze e le inefficienze. Se da una parte la politica della crisi e dell'austerità consuma la dimensione pubblica, dall'altra rende i contesti urbani vulnerabili al capitale tecnologico e alle piattaforme digitali che cercano di rivendicare il controllo ed estrarre valore dagli spazi e dai servizi urbani (Sadowski, 2020b). Si può affermare quindi che le piattaforme rimodellano in modo dialettico le geografie urbane.

3.1 Produzione, spazio e valore: il capitalismo di piattaforma e la duplice produzione dello spazio

Si intende sviluppare un'analisi della doppia produzione di spazio (digitale/fisico) e di valore (dati/denaro) all'interno delle città da parte delle tecnologie digitali della piattaforma. Nella "Produzione dello spazio" (1974), Lefebvre chiarisce che lo spazio non si dà a noi come preesistente, non è dato come entità assoluta, ma viene continuamente prodotto come risultante di processi sociali, politici, economici, culturali e ambientali in processi di negoziazione, frizione, contesa e condivisione degli usi. Ogni società e quindi ogni modo di produzione, produce uno spazio, il proprio spazio. Lo spazio urbano è diventato rilevante per due dinamiche correlate alle piattaforme digitali: la produzione di spazio, connessa sia al digitale e alle piattaforme ma anche alla proprietà fisica, e la produzione di valore, sia in termini monetari che di capitale connesso ai dati (Sadowski, 2019). Le piattaforme si occupano di rendere lo spazio, il tempo, le "cose" produttive in modo che il valore possa essere estratto da elementi precedentemente non inseriti nei circuiti di circolazione finanziaria e economicamente non ancora "idonei" alle esigenze dell'accumulazione.

AirBnb trasforma la camera da letto, il divano in un asset produttivo che genera affitti. Le piattaforme propongono i loro servizi come un modo per trasformare risorse inattive in asset massimamente produttivi e di mercificare lo spazio potenzialmente produttivo nei contesti urbani. Seguendo questa logica, lo spazio urbano stesso viene riformulato come un sistema non ottimizzato e inefficiente, apparendo come una rete di "risorse" che non sono state ancora sufficientemente valorizzate. Possiamo inquadrare l'effetto urbano delle piattaforme come una ristrutturazione digitale delle relazioni *rentier*, per cui invece di esigere un pagamento dall'uso della proprietà terriera, questi *rentier* catturano un valore dall'uso delle piattaforme digitali. La ristrutturazione urbana delle piattaforme digitali si sta configurando come un programma ambizioso ampiamente distribuito e ben finanziato per la riconfigurazione dei servizi e dello spazio urbano di città che sono state destabilizzate dall'austerità. L'esplosione del modello imprenditoriale evidenzia la strategia di crescita connessa anche alla privatizzazione dei beni, obiettivi primari per il capitale tecnologico. Se si pone lo sguardo oltre le strategie di *marketing* e i prezzi agevolati, è chiaro che le piattaforme stanno intensificando molte delle dimensioni critiche dello sviluppo urbano capitalista.

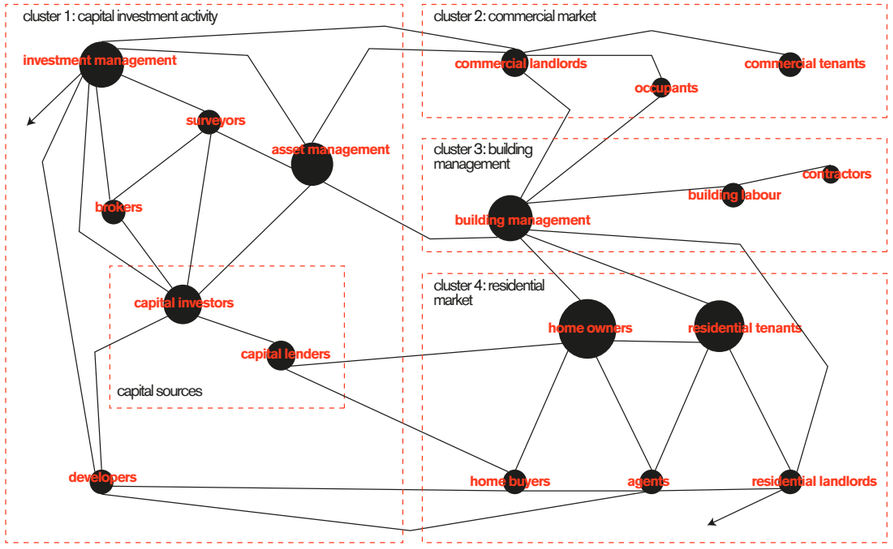
3.2 La piattaforma digitale come sistema spaziale flessibile e le geografie congiunturali del capitalismo di piattaforma

I dati che derivano da piattaforme digitali sono dati geografici o georiferibili che raccontano come avvengono le relazioni con lo spazio urbano e le esperienze dello spazio attraverso l'automazione algoritmica. Van Dijck (Van Dijck et al., 2018) chiarisce la relazione tra dimensione digitale e urbana: «based on the intermediation model, network effect and personal data extraction, they have become increasingly pervasive. In this regard, they can mediate many aspects of everyday life within the emerging Platform society: a type of community increasingly mediated by a global ecosystem of digital platforms».

Le piattaforme nell'ambiente urbano stanno fondamentalmente rimodellando le geografie urbane, hanno un enorme potere di plasmare le geografie della vita quotidiana anche se sembrano apparentemente troppo diffuse per essere controllate e troppo innovative per poter essere regolamentate. Gestiscono sostanzialmente le loro geografie congiunturali per concentrare gli scambi urbani in modi che permettono loro di catturare rendite significative, pur evitando il dovere di aderire alle normative locali o possedere direttamente asset locali. Sostanzialmente si innestano negli spazi urbani sfuggendo a una significativa responsabilità. Le questioni politiche vengono riformulate come questioni tecniche o organizzative. Ci si confronta dunque con organizzazioni non responsabili e non democratiche che gestiscono le infrastrutture digitali chiave delle città. Le piattaforme agiscono quindi un certo potere sullo spazio urbano e disegnano geografie congiunturali (Graham 2020: 454): «They remain undemocratic, and usually distant, organizations with no interest in promoting local voices or investing in local priorities. I argue here that platforms achieve this power through a strategic deployment of "conjunctural geographies" – a way of being simultaneously embedded and disembedded from the space-times they mediate. These geographies ultimately allow platforms to concentrate and exert power. They can link themselves to the local to concentrating reward, and retreat to their ephemeral digital dualisms when abdicating responsibility».

Le piattaforme si estendono su scala globale e sono allo stesso tempo mescolate nel tessuto urbano. In queste congiunture stabiliscono relazioni come attori parte della matassa dello spazio urbano e allo stesso tempo "non legate" ad esso. La questione che si pone è di come possano condurre alla formazione di nuove geografie digitali. Nonostante la loro profonda integrazione nel tessuto urbano, le piattaforme si sono così spesso promosse come lontane dalla politica locale ed esenti dalla regolamentazione locale. Alcuni geografi (Graham, De Sabbata, e Zook, 2015) hanno descritto queste geografie come composte da spazi ibridi che sono co-creati, tradotti e aumentati dal digitale, da dati e algoritmi. Lo spazio, in altre parole, è co-prodotto dal codice digitale e dal contenuto che lo porta in essere (*code-space*, il codice influenza la percezione dello spazio).

Se gli studi di Srnicek (2017) sul capitalismo di piattaforma hanno enfatizzato l'analisi della piattaforma come azienda, di come si siano costituiti gli attori economici in termini di business, delle strategie che si articolano all'interno di una logica mutevole ma lineare del capitalismo, tuttavia le piattaforme non possono essere considerate solo in relazione all'organizzazione di una impresa, ma piuttosto si rivelano attraverso il coordinamento delle reti urbane esistenti e nuove per manifestarsi come forme e dispositivi spaziali flessibili, territorializzati attraverso una serie di entità urbane messe in rete (Richardson, 2020). Le piattaforme come coordinatori di reti urbane forniscono quindi le condizioni di visibilità per l'articolazione di differenti reti decentralizzate e inoltre creano in maniera reiterata le relazioni tra questi utenti, connessi in modo differente, in una proiezione centralizzata basata sulle loro attività che variano in tempo reale (ivi). La piattaforma può essere intesa come un



Airbnb Network | Airbnb nella struttura delle piattaforme del real estate

Airbnb in the real estate financial chain

Airbnb come operatore nella rete delle Platform Real Estate (PRE)
Quali sono gli attori del mercato che queste nuove piattaforme immobiliari connettono? Come riescono a metterli insieme?

La piattaforma rappresenta una nuova tecnica di governo e una forma politica (Bratton 2015: 44), e tendenzialmente "offusca" i nuovi operatori del mercato immobiliare che la utilizzano

Platform real estate: mapping the most common user connections
Shaw J. (2018), "Platform real estate: Theory and practice of new urban real estate markets", Urban Geography, 1-28

dispositivo spaziale flessibile la cui azione si struttura attraverso il coordinamento di entità in rete che agiscono con gradi di indipendenza diversi.

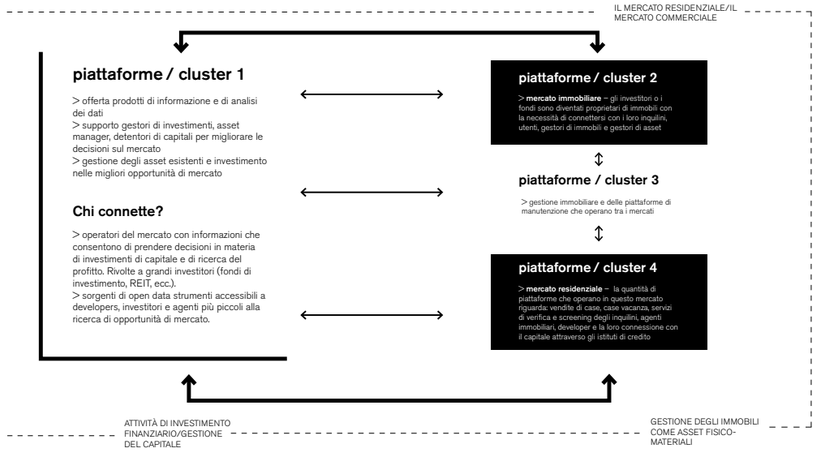
La territorializzazione della piattaforma – l'alloggio per pernottare – non sono più intesi semplicemente come "oggetti", ma piuttosto divengono materializzazioni di meccanismi di iperaccumulazione pervasivi dotati di una spazialità e temporalità flessibile che si producono attraverso l'organizzazione di differenti attori. Gli spazi dell'intermediazione digitale disegnano le geografie della piattaforma. Implica quindi una riorganizzazione delle operazioni urbane (come i trasporti, l'*housing*) non solo attraverso nuove infrastrutture fisiche, ma attraverso nuove tecnologie di coordinamento che possono riterritorializzare quelle già esistenti. Fornendo un quadro in cui differenti reti sono rese visibili, la piattaforma produce una nuova forma di infrastruttura che produce valore con l'intenzione di favorire forme di circolazione economica al fine di generare valore aumentando gli effetti di rete (Langley e Leyshon, 2017). Per le società delle maggiori piattaforme digitali che operano in un contesto urbano, il valore è maturato attraverso la capacità di organizzare funzioni di rete diverse e di realizzarle producendo merci distinguibili come le STR. Inoltre, per fare questo, le società di piattaforma standardizzano necessariamente il modo in cui differenti attori si agganciano alla piattaforma come una tecnologia di coordinamento (Langley e Leyshon, 2017). Riconoscendo la geografia urbana della piattaforma come un dispositivo spaziale flessibile, si denota come possono detenere le redini anche dei processi di distribuzione e concentrazione del valore generato.

3.3 Le piattaforme del real estate

La struttura ricavata dall'osservazione di Shaw (2018) delle connessioni tra piattaforme immobiliari digitali riflette una rappresentazione più ampia di ciò che esse stesse affermano di essere, analisi questa che fornisce uno strumento critico per inquadrare

PLATFORM REAL ESTATE [PRE]

Airbnb in the real estate financial chain
STRUTTURA DI MERCATO E ATTIVITÀ DELLA PRE



cluster 2/4
Rental Platforms

AIRBNB

ASSET ASSEMBLY LINE (WEBER 2015)

Marketing
operazioni di collegamento tra utenti che si trasformano da acquirenti di case a proprietari di case, grandi gestori di asset o grandi investitori, inquilini e agenti immobiliari

Tecnologia digitale
accumulazione, archiviazione, elaborazione di informazioni digitali, effetti sulla scala di applicazione al mercato immobiliare

altre piattaforme /
collegare il capitale di investimento ai mercati immobiliari

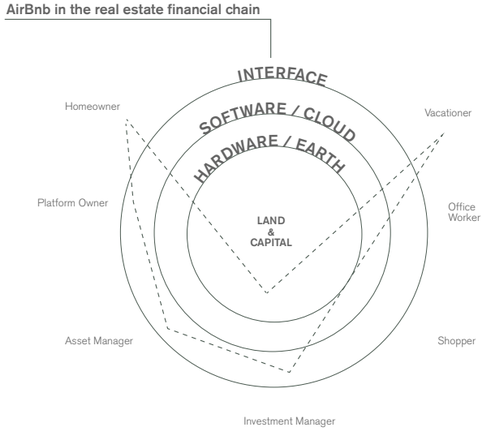
Platform real estate: mapping the most common user connections
Shaw J. (2018), "Platform real estate: Theory and practice of new urban real estate markets", Urban Geography, 1-28

AirBnb come operatore nella rete delle *Platform Real Estate* (PRE). Quali sono gli attori del mercato che queste nuove piattaforme immobiliari connettono? Come riescono a metterli insieme? Per connessione si intende la disponibilità della piattaforma di una base di utenti condivisa in cui ogni gruppo di utenti assume, in qualche modo, un significato in relazione agli altri (dove le ragioni dell'azione possono includere comunicazioni, transazioni, analisi dei dati e altro ancora). In un primo *cluster*, il tipo di piattaforme disponibili tipicamente offre una serie di prodotti di informazione e di analisi dei dati che promettono di aiutare i gestori degli investimenti, gli asset *manager*, coloro che dispongono di capitali sostanzialmente per migliorare le decisioni sul mercato in termini di gestione degli asset esistenti e di investimento nelle migliori opportunità di mercato. Pertanto, queste piattaforme mettono in contatto gli operatori del mercato con informazioni che consentono di prendere decisioni lungimiranti in materia di investimenti di capitale e di ricerca del profitto. Sono tipicamente rivolte a grandi investitori (fondi di investimento, REIT, ecc.), ma l'aggregazione di sorgenti di *open data* sta anche permettendo di far emergere strumenti che potrebbero essere accessibili a developer, investitori e agenti più piccoli che sono alla ricerca di opportunità di mercato più piccole.

Un secondo *cluster* rappresenta il mercato immobiliare commerciale, il punto in cui gli investitori o i fondi sono diventati proprietari di immobili e hanno la necessità di connettersi con i loro inquilini, utenti, gestori di immobili e gestori di asset. Il quarto è il mercato residenziale equivalente, la quantità di piattaforme che operano in questo mercato è rilevante: vendite di case, case vacanza, servizi di verifica e *screening* degli inquilini, agenti immobiliari, developer, e la loro connessione con il capitale attraverso gli istituti di credito. I *cluster* 2 e 4 contengono entrambi un gran numero di piattaforme di affitto, che fanno una serie di proclami su quanto siano innovative e "sharing". Il terzo *cluster* è il settore della gestione immobiliare e delle piattaforme di manutenzione che operano tra il mercato residenziale e quello commerciale. Infine, il modo in cui questi

PLATFORM REAL ESTATE [PRE]

AirBnb in the real estate financial chain



La PRE – e la natura delle sue connessioni con gli utenti – come una stack ontology (Bratton 2015)
Nel mercato della PRE utenti collegati da piattaforme che operano attraverso una catasta di livelli hardware e software digitali che:

> offrono determinati percorsi di azione agli operatori del mercato immobiliare, riguardanti la proprietà di suoli/edifici e lo scambio di questi beni per perseguire il profitto secondo alcuni registri di valore delle attività degli utenti

> Le piattaforme dipendono dai **dati degli utenti** di ogni layer
> La natura delle connessioni utente/PRE rappresenta anche una tecnologia di raccolta dati
> Il mercato immobiliare è attualmente un sito importante per la loro raccolta

I proprietari delle piattaforme con buoni network effects controllano i sistemi indicizzazione cruciali per i nuovi mercati immobiliari, la loro finanziarizzazione e le crisi

Bratton B. H. (2015), The Stack On Software and Sovereignty

cluster si collegano tra loro è anche rappresentativo di ulteriori tipologie di piattaforme, soprattutto nel collegare il capitale di investimento ai mercati immobiliari commerciali o residenziali.

La struttura di mercato e l'attività della PRE non sembra particolarmente nuova, i collegamenti tra gli utenti implicano quattro importanti *cluster*: le attività di investimento finanziario, il mercato residenziale, il mercato commerciale e la gestione degli immobili come asset fisico-materiali. La rete delle piattaforme si organizza (attraverso il *marketing* e le rivendicazioni operative) bene intorno a queste aree di attività: collegare utenti, che si trasformano da acquirenti di case in proprietari di case, fino ai grandi gestori di asset o ai grandi investitori, inquilini e agenti immobiliari. La comprensione di questo mercato immobiliare in termini di struttura è intesa, non come *sharing economy*, ma come una performativa *asset assembly line* (Weber, 2015). In secondo luogo, le connessioni tra gli utenti e quindi la natura stessa della loro attività, come parte della struttura, si basa sulla tecnologia digitale e dipende dall'accumulazione, dall'archiviazione e dall'elaborazione di informazioni digitali in un modo inedito per la scala e per la sua applicazione al mercato immobiliare. Si pensa alla PRE – e alla natura delle sue connessioni con gli utenti – come una *stack ontology* (Bratton 2015). Oppure, che i partecipanti al mercato della PRE siano collegati da piattaforme che operano attraverso una catasta di livelli *hardware* e *software* digitali che si articolano intorno a due attività, la proprietà o l'uso degli edifici, e secondo il loro scambio come parte di un sistema economico che opera con l'obiettivo di perseguire il profitto secondo alcuni registri di valore delle attività degli utenti. Questo approccio fornisce un metodo alternativo per riconoscere le tecnologie delle piattaforme immobiliari digitali attraverso le forme o le modalità di connessione degli utenti.

Le piattaforme del *real estate* possono essere meglio intese come accordi particolari delle agenzie di utenti all'interno di livelli interoperabili di tecnologie digitali che producono e offrono determinati percorsi di azione agli operatori del mercato immobiliare,

riguardanti la proprietà di suoli o edifici e lo scambio di questi beni. Queste piattaforme dipendono dai dati degli utenti di ogni *layer*, la natura delle connessioni tra utente e PRE rappresenta anche una tecnologia di raccolta dati e il mercato residenziale è attualmente un sito importante per la loro raccolta. I proprietari delle piattaforme con buoni *network effect* controllano quei sistemi di indicizzazione cruciali per i nuovi mercati immobiliari, la loro finanziarizzazione e la riproduzione (o crisi) del capitalismo. La piattaforma dunque rappresenta una nuova tecnica di governo e una forma politica (Bratton, 2015: 44) che tendenzialmente offusca i nuovi operatori del mercato immobiliare che le utilizzano.

4. Short-Term Rent Gap e nuove frontiere di estrazione del valore

La teoria del *rent gap* (differenziale di rendita) fornisce un modello per un'applicazione coerente della teoria della rendita a livello urbano. Neil Smith (1979) rileva che la divergenza tra *actual rent* e *potential rent* costituisce un incentivo strutturale per il reinvestimento del capitale, dinamica osservata in diverse città in studi successivi (come sottolineano le analisi di Slater 2015; Less et al. 2016). Il cuore del modello descrive una situazione in cui i rendimenti economici effettivi dalla proprietà tendono a diminuire o ristagnare e i potenziali rendimenti economici tendono ad aumentare. Nei quartieri dove questo *gap* tra rendimenti effettivi e potenziali aumenta sistematicamente, l'esito sarà un crescente incentivo per il capitale immobiliare a dirigere nuovi flussi di investimenti nel settore dell'edilizia residenziale, generando l'aumento dei prezzi delle case, l'arrivo di nuovi residenti disposti a pagare tali prezzi, e lo spostamento di quelli esistenti. Nella teoria del *rent gap* è cruciale il valore estratto dall'ambiente costruito, definito da Neil Smith rendita capitalizzata del terreno (*capitalized ground rent*) e corrisponde: all'affitto realizzato, se il proprietario non vive nell'appartamento ma lo cede in locazione; all'affitto risparmiato se è un proprietario residente, o infine al prezzo di vendita dell'immobile, quando il proprietario decide di cederlo a titolo definitivo. La rendita potenziale del terreno (*potential ground rent*) indica quanto potrebbe valere quello stesso appartamento, terreno, nel caso in cui venisse sfruttato al massimo delle proprie potenzialità. La teoria del *rent gap* mostra come al crescere della rendita potenziale del terreno, si allarga lo spazio rispetto alla rendita capitalizzata e dunque il differenziale di rendita.

Le piattaforme STR come AirBnb hanno prodotto un'ampia conversione di unità abitative dall'uso residenziale a quello turistico in città di tutto il mondo. Il *frame* della teoria del *rent gap* (Smith,1979; Slater 2015; Less et al. 2016) è stato rinnovato in alcuni studi per analizzare le ragioni che hanno portato a un passaggio da un uso residenziale a un uso turistico della casa (Wachsmuth e Weisler, 2018). La teoria del *rent gap* è stata utilizzata per capire come gli affitti turistici influenzano il settore degli affitti residenziali.

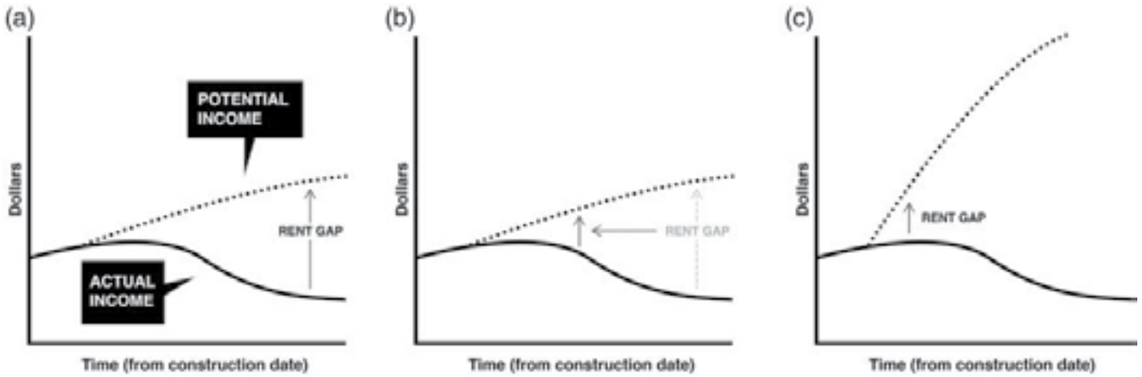
La piattaforma AirBnb ha creato e sfruttato nuovi *rent gap* nel mercato degli affitti rendendo più redditizio affittare quotidianamente ai turisti che mensilmente ai residenti. In effetti anche per le proprietà attualmente affittate ai residenti, i pagamenti dell'affitto non corrispondono solo a una *actual ground rent*, ma anche a una *potential ground rent* (Yrigoy, 2018). Il passaggio da un uso residenziale a un uso turistico degli alloggi in affitto crea così una rendita potenziale. Per gli affitti residenziali, la possibilità di passare a un uso turistico crea un nuovo *highest and best use* e una nuova rendita potenziale differenziale. Quei ricavi dagli affitti non solo agiscono come una *actual ground rent*, come suggerisce la letteratura sul *rent gap*, ma anche come una *potential ground rent*. La rendita potenziale aumenta con lo *switching* agli affitti turistici da un uso residenziale e l'uso turistico della casa determina la possibilità di produrre e catturare un *rent gap* tra l'*actual ground rent*, la rendita effettiva che deriva dall'uso residenziale, e la *potential ground rent*, la rendita potenziale che deriva da un uso turistico. Inoltre, questo passaggio implica la possibilità di catturare nuove rendite potenziali senza una fase di svalutazione che Neil Smith individua come «capital depreciation in the inner city» (1979: 543).

AirBnb è stata in grado di determinare dei differenziali di rendita con l'attrazione di una potenziale domanda turistica senza necessariamente generare un aumento degli investimenti per la ristrutturazione degli immobili. Tuttavia, la diffusione degli alloggi turistici informali a seguito dell'avvento di AirBnb non è necessariamente caratterizzata da precedenti processi di forte svalutazione. D'altra parte, AirBnb ha creato una nuova nicchia di domanda turistica, sfruttando la portata globale delle piattaforme online e i modelli di turismo post-fordisti (Wachsmuth e Weisler, 2018).

La rendita è concepita da Neil Smith come un pagamento ai proprietari terrieri per il diritto d'uso della terra. Alla radice della concezione marxiana della rendita, c'è la questione della struttura della proprietà: le rendite si basano sulla relazione sociale proprietario-inquilino e vengono estratte in modi diversi a seconda dei diversi tipi di proprietà. Una forma di estrazione delle rendite dalle abitazioni è la possibilità di catturare un reddito regolare dai pagamenti dell'affitto. Per affitti residenziali si intendono quelli ottenuti da contratti di locazione pagati su base mensile e della durata di mesi o anni, mentre per affitti turistici si intendono gli affitti a brevissimo termine (di solito meno di una settimana) e che sono usufruibili su base giornaliera. Seguendo le definizioni delle categorie di base della teoria del *rent gap*, la rendita potenziale si riferisce a un reddito ricevuto «under the land's highest and best use» (Smith, 1979: 543), e la rendita effettiva si riferisce al reddito ricevuto per l'uso dell'unità abitativa «dato l'attuale uso del suolo» (Smith, 1979: 543). Vi sono, tuttavia, due questioni chiave tra gli attuali studi sul *rent gap*. In primo luogo, il settore degli affitti è poco studiato nell'ambito degli studi sul *rent gap*, la teoria tende a concentrarsi principalmente – se non esclusivamente – sulle rendite derivanti dalla vendita di edifici, non tenendo conto di come questi differenziali operino nel settore degli affitti. Secondo Clark (1992: 18): «Rent gap theory suffers from insensitivity to other forms of tenure [beyond ownership]». Da una parte, Neil Smith (1979: 544) ha sostenuto che, man mano che i quartieri si svalutano, i proprietari tendono ad affittare alloggi in questi quartieri. Il reddito catturato dalla locazione è quindi un altro possibile modo di maturare la rendita effettiva. Secondo Neil Smith (1979: 543): «In the case of rental housing where the landlord produces a service on land he or she owns, the production and ownership functions are combined and ground rent becomes even more of an intangible category though nevertheless a real presence; the landlord's actual ground rent returns mainly in the form of house rent paid by the tenants».

D'altra parte, Hamnett e Randolph (1984) e Clark (1992) hanno fatto un passo avanti rispetto all'argomentazione di Neil Smith, sostenendo che potrebbe anche emergere un differenziale tra l'attuale reddito locativo da una proprietà in affitto e la rendita che un proprietario otterrebbe dalla sua vendita (invece di affittarla). Entrambi gli autori hanno sostenuto la necessità di integrare questi "gap" radicati nel canone d'affitto nella più ampia teoria del *rent gap*. In questi lavori, si presume che la vendita di un immobile comporti una rendita maggiore rispetto al pagamento dell'affitto. Il punto mancante in questa letteratura è che le rendite basate sull'affitto non sono solo *actual ground rent*, come sottolineano Neil Smith (1979) e Clark (1992), ma possono anche essere segnali di *potential ground rent* come dimostrano i casi di *rent gap* prodotti dalla piattaforma AirBnb. Infatti, diversi tipi di rendite dagli affitti possono rappresentare allo stesso tempo *actual ground rent* e *potential ground rent*.

Inoltre la teoria del *rent gap* si basa sull'idea che l'ambiente costruito abbia bisogno di una fase di eventuale svalutazione per creare un *rent gap*. «Il deprezzamento produce la possibilità di reinvestimenti redditizi» sostiene Neil Smith (1979: 542), perché è proprio questo passaggio che crea effettivamente il gap tra *actual ground rent* e *potential ground rent*. Come afferma Smith (1979: 545), «The rent gap is produced primarily by capital depreciation



Nelle figure sono rappresentate le variazioni del *rent gap*. A) Nell'analisi originale di Smith, un differenziale può aprirsi tra *actual ground rent* e *potential ground rent* qualora la proprietà fosse riqualificata. Quando questo *rent gap* diventa abbastanza grande, possono seguire la riqualificazione e la gentrificazione. B) Il capitale minimo necessario per trarre vantaggio da un *rent gap* di Airbnb significa che il *gap* può diventare abbastanza grande da motivare l'azione dei proprietari molto prima rispetto a un tradizionale *rent gap* guidato dal disinvestimento. Questo fa sì che il punto in cui un *rent gap* diventa effettivo si anticipa. C) Airbnb può causare un forte aumento della *potential ground rent*, creando un *rent gap* in anticipo.

Fonte: Wachsmuth, D., & Weisler, A. (2018), "Airbnb and the rent gap: Gentrification through the sharing economy", *Environment and Planning A*, 50(6), 1147–1170: 11.

(which diminishes the proportion of the ground rent able to be capitalized)». Secondo Clark: «as the building depreciates, it will have a depressing effect on actual land rent, and the gap between potential rent and actual rent will increase» (1987: 79). Tuttavia, è stato dimostrato che, per creare rendite potenziali, la svalutazione dell'ambiente costruito non è una condizione *sine qua non* per la creazione del *rent gap*. Il passaggio a un uso turistico, indipendentemente dalle dinamiche di svalutazione, crea una rendita potenziale. Altrettanto importante è che AirBnb sia in grado di capitalizzare la rendita potenziale senza necessariamente perseguire un miglioramento fisico dell'ambiente costruito (quindi un'abitazione può essere in cattive condizioni, ma ci sarà comunque un divario tra *actual ground rent* sotto forma di pagamento dell'affitto e *potential ground rent* se questo pagamento dell'affitto viene eseguito tramite AirBnb). Il potenziale passaggio da un uso residenziale a un uso turistico delle abitazioni crea un "highest and better use" degli edifici abitativi: si crea una nuova rendita potenziale.

AirBnb è un meccanismo per produrre nuovi flussi di redditi attraverso la proprietà: introducendo un nuovo flusso di redditi potenziali nel mercato degli affitti residenziali, ha creato una nuova forma di *rent-gap* in quartieri dotati di riconoscibilità, desiderabilità culturale a scala transnazionale. AirBnb contemporaneamente consente di produrre e fornisce un mezzo per catturare e colmare il *rent gap* attraverso la tecnologia della piattaforma, aumentando la rendita potenziale in quartieri con domanda turistica prevalentemente internazionale (Wachsmuth e Weisler, 2018). Il nucleo del modello si afferma con la divergenza tra *actual rent* e *potential rent* per cui inizia ad affermarsi un incentivo strutturale per il reinvestimento del capitale e il fatto che gli affitti a breve termine hanno prodotto, in modo efficace, un nuovo potenziale flusso di entrate nei mercati immobiliari, suggerisce la possibilità che AirBnb abbia sistematicamente creato differenziali di rendite nelle città di tutto il mondo. La piattaforma come intermediaria tecnologica ha consentito la prospettiva, per i proprietari di case o per gli affittuari comuni, di monetizzare una stanza libera o un intero appartamento, ed è in questo modo che aumenta la rendita complessiva catturata attraverso la proprietà. AirBnb sta in effetti spostando il "massimo e miglior uso" delle abitazioni residenziali nei quartieri con domanda turistica.

Il modello standard del *rent gap* inquadrato in un processo su scala metropolitana (Hammel, 1999) viene rimodulato da AirBnb. Fenomeno transnazionale, la piattaforma offre l'opportunità al capitale locale di sfruttare tale domanda, producendo un *rent gap* a scala globale, creando una crisi significativa per gli abitanti che sono costretti a pagare i prezzi degli alloggi maggiorati da una domanda globale. In parte il differenziale di rendita ha una natura tecnologica, la piattaforma permette dal punto di vista logistico di incrementare le possibilità di affitto a breve termine sia funzionando come intermediaria, facilitando l'immissione di annunci, sia fornendo la logistica che facilita transazioni, pagamenti, la ricerca dei turisti e la gestione degli orari. La piattaforma AirBnb crea nuovi potenziali flussi di entrate immobiliari in una serie di città molto più ampie perché risolve in modo generale molti dei problemi logistici associati agli affitti a breve termine. Il *rent gap* di AirBnb è dunque mediato dalla tecnologia della piattaforma e culturalmente dalla domanda reale fortemente connessa ai flussi turistici, per cui si genera una reale attività economica innescata dalla piattaforma in parti di città predisposte al turismo o con attrattive legate al patrimonio storico-culturale. Se AirBnb apre nuovi differenziali di rendita basati sulla tecnologia e sulla mercificazione della cultura locale introducendo la possibilità di affitti a breve termine in unità abitative precedentemente a lungo termine, offre anche i mezzi per colmare quegli stessi differenziali. Con AirBnb, lo stesso fattore che crea la possibilità di rendimenti più elevati per l'edilizia residenziale crea anche i mezzi per ottenere tali rendimenti, in questo riduce il tempo necessario per colmare il *rent gap*. L'effetto prodotto in maniera accelerata è una variazione nella destinazione d'uso che fa alzare le rendite potenziali in un'area.

Il *rent gap* che gli affitti a breve termine produce è letteralmente un differenziale di rendita a breve termine. Per le proprietà che hanno un "new highest and best use" grazie all'emergere di AirBnb negli ultimi anni, non c'è stato un aumento graduale degli *actual rent*, ma piuttosto uno *shock* esogeno della rendita potenziale. Non è necessario seguire le tradizionali fasi operative di lunghi investimenti per convertire un'unità residenziale esistente in un'unità in affitto a breve termine. Gli imprenditori di AirBnb possono rinnovare le loro unità per aumentare il loro successo, l'unico passo necessario per convertire un affitto a lungo termine in un affitto a breve termine è quello di rimuovere l'inquilino esistente. Ciò significa che *rent gap* relativamente minimi possono motivare la conversione a canoni d'affitto breve. Ci sono altre due implicazioni immediate della natura del differenziale di rendita degli affitti brevi di AirBnb. La prima è che i proprietari di unità di affitto in aree in cui vi è una forte domanda turistica di affitti brevi sono incentivati a sfrattare gli inquilini esistenti o non sostituire i precedenti per realizzare rapidamente e nel modo più conveniente rendite più alte. La seconda è che la crescita degli affitti brevi si verifichi a spese degli alloggi in affitto a lungo termine, poiché questi ultimi sono convertiti nei primi per ricevere vantaggi dai nuovi differenziali di rendita. Ma, a differenza di una situazione in cui le abitazioni vengono demolite e sostituite con alberghi, una situazione di abitazioni convertite in alloggi turistici consente alle abitazioni utilizzate come affitti brevi di restare potenzialmente in circolazione, generando una flessibilità del mercato.

In effetti la pressione indotta da AirBnb si sovrappone agli altri driver, per cui gli affitti brevi complicano problemi di accesso alla casa e incidono in maniera rilevante sul disagio abitativo. Il differenziale di rendita indotto da AirBnb consente l'accumulazione dei flussi di reddito dal mercato degli affitti residenziali esistente verso il nuovo mercato di AirBnb. L'aumento degli affitti a breve termine implica una certa espansione della rendita dovuta alla domanda globale, un fenomeno che sembra essere de facto un *rezoning* di aree residenziali ad uso

alberghiero-commerciale, effettuato da un'impresa privata. Su scala globale, la questione è stata l'esposizione differenziata delle città alla pressione transnazionale (Sigler e Wachsmuth, 2016) del potere delle piattaforme che hanno facilitato l'arrivo della domanda turistica transnazionale, generando una pressione nel mercato immobiliare locale.

5. La politica della produzione della rendita: la performatività delle piattaforme nei mercati immobiliari urbani

Il fenomeno degli affitti brevi, connesso alla presenza di AirBnb, evidenzia il rapporto tra il mercato finanziario e il mercato immobiliare nei Paesi del sud Europa (Lou, 2017) in relazione alla valorizzazione innescata dall'industria del turismo. Le STR si sono diffuse rapidamente nelle città del SE, il numero di annunci di case intere è cresciuto rapidamente. Il modello di business AirBnb è stato strettamente connesso alle politiche e alle trasformazioni economiche delle città, la piattaforma ospita prevalentemente utenti *business oriented*. In particolare, nel contesto delle città che hanno subito le conseguenze della crisi finanziaria, è stata supportata da una strategia politica di ristrutturazione economica attraverso politiche urbane di austerità (Souliotis, 2013) e da strategie *post-shock*. La proliferazione di AirBnb è avvenuta in un contesto di recessione economica, di precarizzazione del lavoro, di contrazione dei salari, di aumento del costo della vita e di finanziarizzazione della casa su scala globale. Le condizioni di austerità delle città del SE e le politiche introdotte dopo lo scoppio della bolla dei *subprime* hanno spinto le città a vendersi sul mercato finanziario globale alla ricerca delle risorse economiche necessarie. Il turismo, al cuore di una politica industriale adottata dai Paesi del SE, ha portato a un salto di scala di questi processi: la vita quotidiana ed economica pervasa dalla logica comunitaria di questo nuovo modello economico, apparentemente estraneo alla finanza, ha generato una crisi legata all'abitare. La retorica della condivisione imposta come la forma più sostenibile di scambio di beni e servizi e le piattaforme hanno trovato il modo di mercificare nuove risorse ampliando la sfera di ciò che è possibile mettere a profitto, attecchendo maggiormente nelle città colpite dalla crisi e offrendo la possibilità di speculare sperimentando nuove forme di *welfare* privato basato sulla proprietà della casa e aprendo la strada ai nuovi attori professionali nel mercato immobiliare globale delle piattaforme digitali.

5.1 AirBnb e l'industria del turismo nella fase pandemica

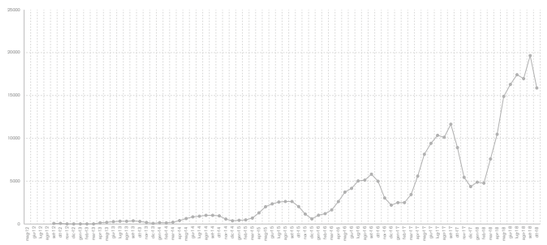
L'industria del turismo ha un rilievo economico maggiore nelle città in cui il numero degli arrivi supera il numero degli abitanti come è avvenuto in Spagna, Grecia, Portogallo. Secondo l'Organizzazione mondiale del turismo (Unwto, 2018), nel 2017 i ricavi del turismo internazionale ammontano a 1.580 miliardi di dollari. Il fatturato globale del turismo nel 2016 vale 8.272 miliardi di dollari (il 10, 2% del PIL mondiale), impiegando 312 milioni di posti di lavoro, il 9,9% dei posti di lavoro totali (World Travel&Tourism Council, 2018). Riguardo l'impatto sulle economie nazionali: per l'Europa l'apporto (diretto e indiretto) del turismo al PIL europeo è del 9,7%. Questi dati si riferiscono a un periodo di esplosione del fenomeno che si prevedeva in costante crescita, almeno fino alle restrizioni imposte dai governi in termini di mobilità a scala planetaria nel 2020 in relazione al contenimento della diffusione dell'epidemia da Covid-19.

Dalla sua fondazione nel 2007, l'utenza di AirBnb si è espansa in oltre 220 paesi e oltre 150 milioni di utenti in tutto il mondo hanno prenotato oltre 800 milioni di soggiorni. Si contano 4 milioni di *host* in tutto il mondo, AirBnb gestisce *listing* di oltre 100.000 città, si pensi che il sito web principale di AirBnb ha registrato 91 milioni di visite a gennaio 2020 con il 50% di traffico tramite dispositivi mobili e che gli annunci AirBnb costituiscono il 19% della domanda totale di alloggi negli Stati Uniti. I paesi con il maggior numero di annunci su AirBnb sono: Stati Uniti con 660.000; Francia con 485.000; Italia con 340.000; Spagna con 245.000; Regno Unito 175.000. La galassia dell'apparato produttivo turistico costituisce una pesante infrastruttura definita "tourism production system", così l'industria turistica ha effettivamente assunto i caratteri di un'economia estrattiva (D'Eramo, 2019), rientrando nella categoria dei consumi di massa. Nel decennio tra 1980-1990 le entrate del turismo internazionale crescono al ritmo annuo del 9,2%, oltrepassando il tasso di crescita del commercio mondiale nel suo insieme. Negli ultimi 68 anni il numero dei viaggiatori si è moltiplicato per 55. Nel 1950 le prime 15 destinazioni assorbono il 98% degli arrivi turistici internazionali, nel 1970 la proporzione è del 75%, per scendere al 57% nel 2007. Si contano un miliardo e 400 milioni di arrivi l'anno: il turismo diventa un fenomeno globale, finché la pandemia ha avuto un effetto devastante sul settore. Per 30 anni, il *World Travel and Tourism Council* (WTTC) ha quantificato l'impatto economico del settore, evidenziandone l'importanza per l'economia globale. La ricerca annuale 2021, che copre 185 paesi ed economie e 25 regioni del mondo, rivela tutta la portata e l'importanza della crisi. Oltre agli impatti diretti in termini di PIL e occupazione, l'apparato produttivo turistico fornisce redditi indiretti che si diffondono attraverso l'intero ecosistema, costituendo una *supply chain* strettamente connessa ad altri settori. Nel 2019, *Travel&Tourism* è stato uno dei settori maggiori su scala globale, rappresentando il 10,4% del PIL globale (9, 2 trilioni di dollari), il 10,6% di tutti i posti di lavoro (334 milioni) ed era responsabile della creazione 1 su 4 di tutti i nuovi posti di lavoro. Inoltre, la spesa dei visitatori internazionali ammontava a 1,7 trilioni di dollari nel 2019 (6,8% delle esportazioni totali, 27,4% delle esportazioni globali di servizi) (Global Economic Impact and Trends, 2021). L'impatto di AirBnb ha accentuato un andamento della fase di crescita esponenziale dell'industria turistica, catturando valore dalle opportunità di estrazione: fondata nel 2008, dopo soli dieci anni, la piattaforma ha offerto 4 milioni di unità immobiliari a 150 milioni di utenti in 65.000 città e in 190 Paesi.

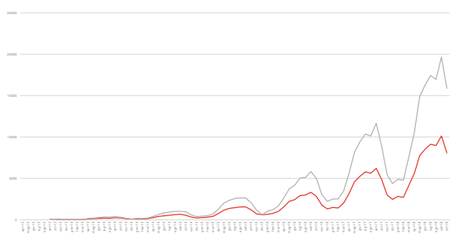
Come risultato della pandemia e delle restrizioni alla mobilità internazionale, il settore ha subito perdite per quasi 4,5 trilioni di dollari, con il suo contributo globale al PIL in calo del 49,1% rispetto al 2019 per raggiungere 4,7 trilioni di dollari nel 2020 relativamente equivalente a un calo del PIL del 3,7% dell'economia globale. La spesa dei visitatori nazionali è diminuita del 45%, mentre la spesa dei visitatori internazionali è scesa di un 69,4%. Nel 2020, 62 milioni di posti di lavoro sono stati persi, lasciando solo 272 milioni di occupati nel settore a livello globale. Questo calo del 18,5% è stato avvertito in tutto l'ecosistema dei viaggi e del turismo, con le piccole e medie imprese che costituiscono l'80% di tutte le imprese globali del settore, particolarmente colpite. Dall'esplosione della crisi pandemica, si deve considerare che milioni di posti di lavoro sono stati supportati da programmi di sostegno dei governi e da orari ridotti, in attesa di una completa ripresa del settore. L'azione proattiva di alcuni governi ha permesso al settore di salvare milioni di posti di lavoro e di risorse a rischio, benefici di cui probabilmente hanno giovato maggiormente gli attori commerciali della piattaforma. Tuttavia, con il contributo del settore al PIL, in calo di quasi il 50% nel 2020, il sostegno dei leader pubblici è stato cruciale. In Europa il PIL è diminuito del 51,4% nel 2020 a causa delle continue restrizioni alla mobilità. Mentre la spesa interna è diminuita del 48,4%, la spesa internazionale è scesa a un tasso più netto del 63,8%. Il calo delle entrate internazionali, tuttavia, è stato inferiore al calo medio globale del 69,4% guidato in parte da alcuni viaggi intra-europei. Di conseguenza, l'Europa è rimasta la prima regione a livello globale in termini di entrate di visitatori internazionali. Se il sostegno dei governi è stato strumentale durante la crisi, il coordinamento di una strategia internazionale è sembrata l'unica via auspicata per la ripresa dei viaggi internazionali, tra cui chiare regole e protocolli di mobilità, fornendo certezza e ripristinando la fiducia dei consumatori.

In Europa l'occupazione nel settore è scesa del 9,3%, pari a 3,6 milioni di posti di lavoro, tuttavia, i programmi di sostegno sono stati introdotti in molti

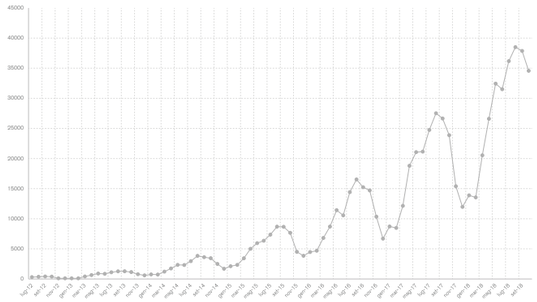
Atene | Activity 2011-2018
fonte: InsideAirbnb



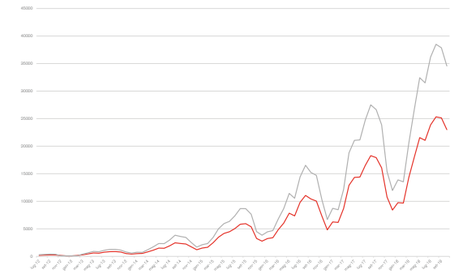
Atene | Activity Multi-listing 2011-2018
fonte: InsideAirbnb



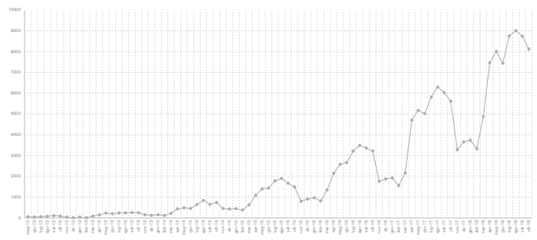
Lisbona | Activity 2011-2018
fonte: InsideAirbnb



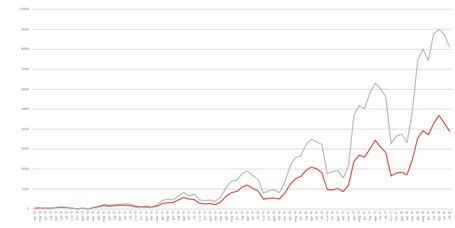
Lisbona | Activity Multi-listing 2011-2018
fonte: InsideAirbnb



Napoli | Activity 2011-2018
fonte: InsideAirbnb



Napoli | Activity Multi-listing 2011-2018
fonte: InsideAirbnb



paesi europei, comprese le maggiori economie del settore come Francia, Germania, Italia (3), Spagna e Regno Unito, con diversi livelli di sostegno. Il *Job Retention Scheme* del Regno Unito ha portato un sollievo significativo a milioni di dipendenti. Così il CEO Brian Chesky illustra una serie di iniziative lanciate per supportare gli *host* nel superamento della crisi con la creazione di un fondo di assistenza per i *Superhost* da 10 milioni di dollari e tra le altre: «Abbiamo lavorato insieme per garantire il supporto agli *host* nel recente progetto di legge *COVID-19 Stimulus Bill* del governo degli Stati Uniti. Tale legislazione consente ora agli *host* statunitensi di usufruire di molte misure di sostegno, tra cui sovvenzioni e prestiti per le piccole imprese, nonché sussidi di disoccupazione. Un enorme ringraziamento per le oltre 105.000 e-mail e chiamate con le quali tanti di voi hanno contattato i membri del Congresso» (4).

AirBnb ha chiuso il 2020 con un'offerta pubblica iniziale (IPO) da record di 100 miliardi di dollari, dopo che i tassi di prenotazione sono scesi dell'85% all'inizio dell'anno. La valutazione di AirBnb è di 110 miliardi di dollari nel 2020, l'*host* medio guadagna $9,600 all'anno, i *guest* di AirBnb hanno prenotato oltre 900 milioni di soggiorni. Oltre 4 milioni di *host* hanno annunci su AirBnb e ci sono 5,6 milioni di *listing* globali in 100.000 città e oltre 200.000 paesi e regioni (5). La valutazione di AirBnb è diminuita del 48,6%, da $35 miliardi a $18 miliardi, da gennaio a maggio 2020 e potrebbe aver perso fino al 54% delle sue entrate complessive. Nel momento di crisi (6) maggiore le tariffe di prenotazione sono diminuite dell'85%, ma dopo marzo del 2020 gli investitori hanno contribuito con altri 2 miliardi di dollari al fondo IPO della società (7), chiudendo il primo semestre dell'anno con un fatturato di 2,22 miliardi di dollari, in salita dell'89,7% rispetto agli 1,1 miliardi dello stesso periodo dell'anno precedente. Altre innovazioni progettate per mantenere a galla finanziariamente l'azienda e gli *host* (8) hanno incluso le esperienze online (9). Come in altre regioni, alcuni governi europei hanno contribuito a minimizzare il calo della spesa interna attraverso politiche di sovvenzione al settore. L'Italia, per esempio, ha attuato il piano di salvataggio "Cura Italia" nel maggio 2020, che includeva un "bonus vacanze" fino a 500 euro che le famiglie a basso reddito potevano spendere in alloggi turistici. Un ulteriore sostegno annunciato ad agosto includeva sovvenzioni per attività turistiche aperte al pubblico nei centri storici delle città d'arte, e 15 milioni di euro per la promozione del turismo. "Visit Sicily" ha lanciato lo schema di voucher "See Sicily", che offre ai turisti dell'isola uno sconto sui voli, un pernottamento gratuito e un tour gratuito.

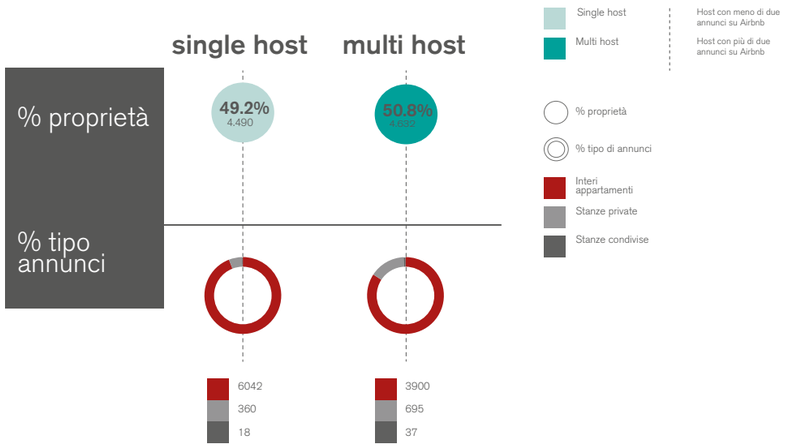
5.2 Geografie emergenti del capitalismo di piattaforma. Il dispositivo dell'infrastruttura AirBnb: STR e accumulazione della rendita nelle città del sud Europa

L'obiettivo è quello di accertare il rapporto tra le piattaforme di affitto come AirBnb e le tendenze del mercato immobiliare urbano in Portogallo, Italia e Grecia all'indomani della crisi finanziaria globale 2007/2008 esaminando le connessioni tra forme di potere emergenti nei processi di governance in relazione alle nuove opportunità di estrazione di valore connesse alla rendita potenziale mediata dalle piattaforme digitali. Basandosi sulla teoria del *rent gap* (Smith, 1979), si mostra come AirBnb abbia rivitalizzato il mercato immobiliare ad Atene, Lisbona e Napoli con l'obiettivo di illustrare la distribuzione spaziale di AirBnb nelle città selezionate e come queste si sovrappongono alle principali aree turistiche urbane.

Gli studi che hanno cercato di costruire una metodologia per analizzare l'impatto degli affitti a breve termine sull'*housing affordability*, in relazione alla natura del *rent gap* prodotto dalla piattaforma, evidenziano come Airbnb abbia introdotto un nuovo flusso di redditi potenziali nel mercato delle abitazioni con un'articolazione geografica disomogenea, generando nuove forme di *rent gap* in una duplice modalità: contemporaneamente innescando una rendita differenziale e fornendo un mezzo per catturarla, attraverso un aumento della rendita potenziale non attivato da processi di riqualificazione

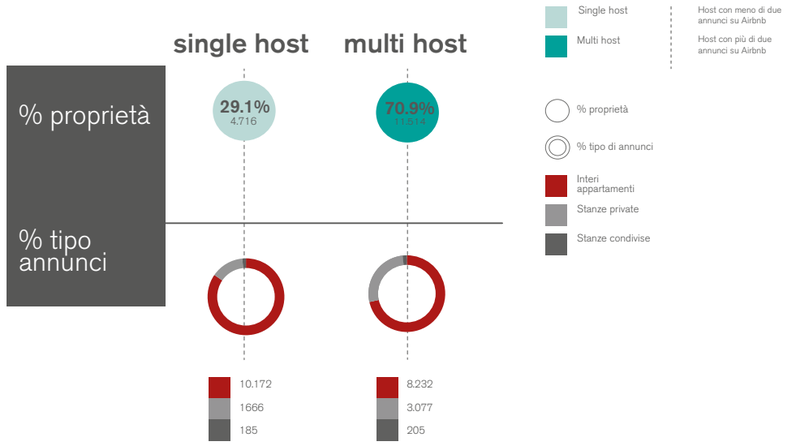
Atene | host

Fonte: Inside Airbnb 2018



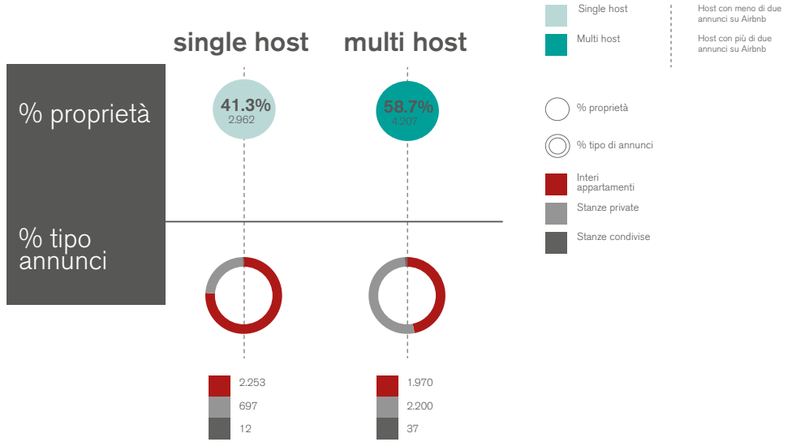
Lisbona| host

Fonte: Inside Airbnb 2018



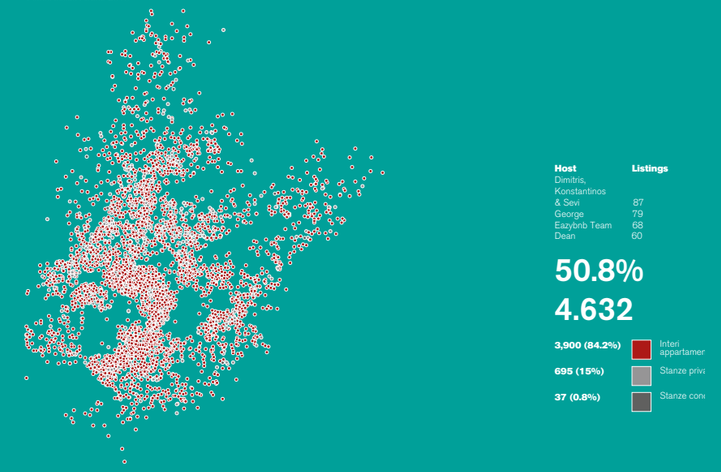
Napoli | host

Fonte: Inside Airbnb 2018



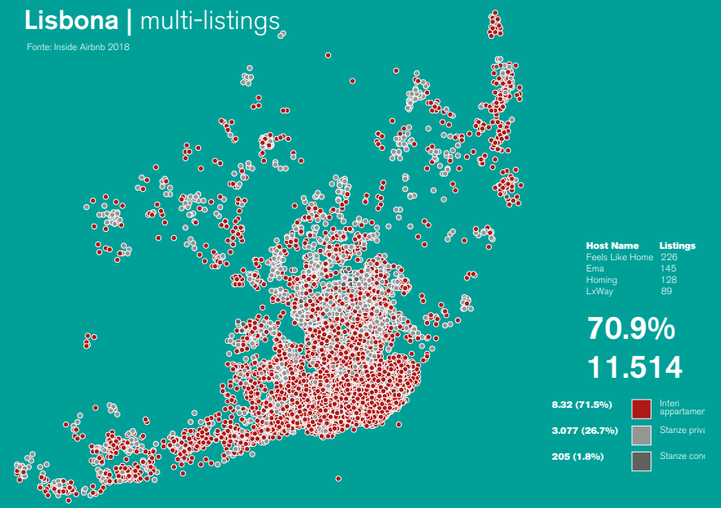
Atene | multi-listings

Fonte: Inside Airbnb 2018



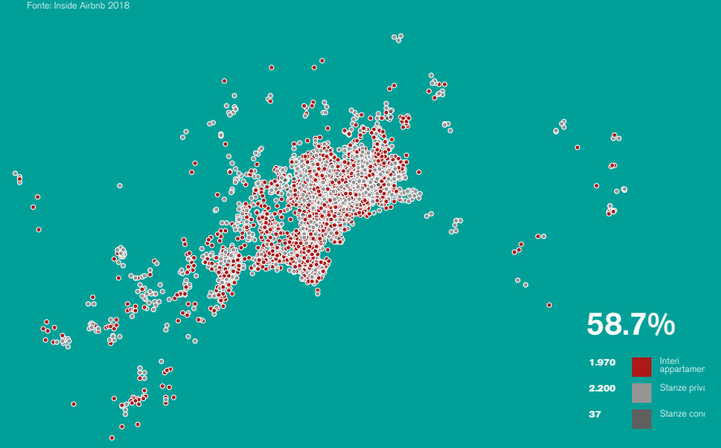
Lisbona | multi-listings

Fonte: Inside Airbnb 2018



Napoli | multi-listings

Fonte: Inside Airbnb 2018



del patrimonio immobiliare (Wachsmuth e Weisler, 2018). Si genera così un fenomeno di *displacement* dei vecchi abitanti con capacità di spesa inferiore. Nell'analisi del *rent gap* innescato da Airbnb, si afferma che, laddove *actual rent* e *potential rent* divergono, inizia ad affermarsi un incentivo strutturale per il reinvestimento del capitale, che opera a livello planetario (Slater, 2015). La piattaforma ha ridefinito il modello generale del *rent gap* come processo generato esclusivamente da dinamiche a scala metropolitana, ridefinendo un processo transcalare:

«Localised disinvestment presents an opportunity for reinvestment capital not because of the neighbourhood's changing relationship with metropolitan growth dynamics, but because of the neighbourhood's changing relationship with a transnational middle class, for whom globalisation has rendered a physically distant locale increasingly accessible both logistically and imaginatively as a lifestyle destination» (Sigler e Wachsmuth, 2016).

La scala globale d'azione della piattaforma offre l'opportunità al capitale locale di sfruttare la domanda extra-locale, creando una crisi per i residenti, costretti a sostenere alti prezzi degli alloggi a causa della domanda globale. Airbnb produce quindi un *rent gap* di natura tecnologica e logistica funzionando come infrastruttura intermediaria e facilitatrice di transazioni nella circolazione economica globale, ampliando a tale scala la possibilità dell'offerta di alloggi. L'impatto di Airbnb sulla disponibilità e accessibilità di alloggi può essere appurato in due modi tra loro correlati: attraverso la riduzione del patrimonio immobiliare disponibile per i residenti di lungo periodo e attraverso l'aumento degli affitti e dei prezzi degli alloggi. Gli effetti della natura del differenziale di rendita generato dalle piattaforme ha implicazioni su fenomeni di *displacement* che secondo le categorie di Marcuse (1985), si può intendere come *direct displacement* e *exclusionary displacement*. Nel primo scenario i proprietari di unità di affitto in aree con una forte domanda turistica sono incentivati a sfrattare gli inquilini esistenti per catturare rapidamente rendite più alte, aumentando gli affitti o ristrutturando gli interni degli immobili. Il secondo caso riguarda la probabilità che la crescita delle STR si verifichi a spese degli alloggi in affitto a lungo termine, conversione incentivata dai vantaggi dei nuovi differenziali di rendita. In questo modo si sottraggono alloggi accessibili dal mercato degli affitti a lungo termine e si genera un'espulsione indiretta dei residenti producendo una riconversione temporanea della città in una *short-term city*.

5.2.1 Crisi, STR ed estrazione del valore dalla proprietà immobiliare urbana

L'Italia diventa un mercato privilegiato di Airbnb, aumentando i suoi ricavi all'aumentare del numero di utenti, delle transazioni, degli alloggi convertiti in STR e delle notti di disponibilità sulla piattaforma. Già nel 2015, l'Italia è stato il terzo paese per numero di annunci Airbnb (circa 400 mila), con 83.000 *host* e 3,6 milioni di visite ogni anno, in base ai dati pubblicati da Airbnb Italia. Oltre la metà degli annunci, il 62,22% è di gestori di più di un alloggio; il 76,68% di annunci è per interi appartamenti, quasi due terzi (il 64,58%) è per alloggi disponibili per oltre sei mesi l'anno, quindi non abitati. Il fenomeno registra una crescita fulminea dove si è innescato in ritardo: a Napoli dallo 0,9 al 4,4%. Lo studio del laboratorio Ladest dell'Università di Siena, analizza l'effetto delle piattaforme digitali STR sulle geografie dei centri storici italiani: lo studio evidenzia la curva dei ricavi medi degli *host* di Airbnb che segue un andamento analogo per i centri storici analizzati, con l'aumento del valore proporzionale al fattore di vicinanza al centro storico evidenziandone il carattere distributivo strettamente legato alla centralità: sia l'offerta che la domanda si muovono in funzione della distanza dal centro (Picascia et al., 2017).

Le ripercussioni della crisi finanziaria globale ad Atene hanno generato un crollo dell'indice del valore degli immobili del 40% tra il 2007 e il 2018 (10). Nel 2019 sono attivi in totale 9.122 annunci rendendo la capitale greca la città col numero maggiore di annunci a livello nazionale. Circa l'88% riguarda interi appartamenti o case intere. Secondo *Inside AirBnb* (2020), il 50, 8% degli annunci è di multiproprietari, con un picco del 70% a Plaka. Lisbona è la città con maggior numero di annunci in Portogallo, con 16.230 proprietà nel 2019. Di questi, il 74,8% sono per case intere e appartamenti, con il 53% concentrati nella zona centrale della città e un picco del 75,7% di *multi-listing* nella Baixa. Come in Grecia, la crisi finanziaria e il regime di austerità della Troika hanno avuto un forte impatto sul mercato immobiliare di Lisbona, con una contrazione del 52% del mercato immobiliare nell'area metropolitana e una svalutazione dell'11% tra il 2010 e il 2012 (11).

Prima della crisi, il mercato immobiliare di Atene e della Grecia è stimato a 1.000 miliardi di euro, con quasi 9 famiglie greche su 10 proprietarie di una casa (Bank of Greece, 2014). Da allora, il valore delle proprietà immobiliari è sceso di quasi il 40%, con il mercato immobiliare interno messo in grave difficoltà a causa delle severe politiche di austerità e una maggiore tassazione per i proprietari. Le vendite nel paese sono diminuite dell'80% dal 2007 (Bank of Greece, 2019), con prezzi dell'affitto in calo tra il 41% e il 50% a livello di quartiere. Il mercato immobiliare è stato caratterizzato da una domanda stagnante, una mancanza di incentivi finanziari per la ristrutturazione di immobili vecchi e di investimenti stranieri. Inoltre, le aste di immobili da parte di banche e istituzioni finanziarie sono diventate una pratica diffusa, con quasi 20.000 aste nel 2018, 25.000 nel 2019 e circa 35.000 nel 2020, per un valore complessivo di oltre 6,4 miliardi di euro. In questo contesto, gli investitori immobiliari hanno acquistato case vuote in aree turistiche popolari e le hanno affittate su AirBnb e altre piattaforme (12). I proprietari di immobili ad Atene hanno accolto con favore la proliferazione di AirBnb come un'opportunità per coprire i costi crescenti delle tasse sugli alloggi. Inoltre, AirBnb ha concesso un'ulteriore fonte di reddito che ha permesso ai proprietari di pagare i mutui. Anche la *Hellenic Property Federation* (POMIDA) ha evidenziato come AirBnb abbia costituito per i proprietari un'ulteriore fonte di reddito (13).

Dal punto di vista imprenditoriale, l'ascesa di AirBnb ad Atene ha favorito la nascita di piccole attività complementari come la gestione di proprietà (*property management*), i servizi di pulizia e di lavanderia. In un comunicato congiunto emesso nel maggio 2019, la Camera di Commercio di Atene e POMIDA hanno rilevato che le proprietà su AirBnb rappresentano il 5,3% dell'intero parco immobiliare della capitale e che gli affitti a breve termine forniti attraverso piattaforme sono un importante veicolo per la generazione di reddito (14). Il beneficio di AirBnb per l'economia nazionale è stimato in 1,4 miliardi di dollari USA nel 2019, con implicazioni rilevanti per lo sviluppo della piattaforma in città. La Camera di Commercio, in particolare, ha messo in evidenza gli impatti negativi di AirBnb sull'industria alberghiera di Atene negli ultimi anni, nonché le implicazioni sociali di un mercato degli affitti a breve termine incontrollato e non regolamentato per la città (15). Il mercato degli alloggi gonfiati colpisce anche gli studenti, con un aumento del 10% dell'affitto medio solo tra il 2018 e il 2019 (16).

AirBnb ha inoltre tratto vantaggi dal vuoto normativo della legislazione greca sulle case vacanza private e gli alloggi condivisi. Il quadro legislativo su AirBnb e sulle piattaforme è introdotto nel 2016 (legge 4446/2016), affermando chiaramente che le locazioni a breve termine sono una categoria speciale di locazione residenziale che può essere fornita dal titolare della proprietà o da un soggetto giuridico o fisico (il locatario). La normativa è stata ulteriormente rafforzata nel 2017 con le leggi 4465/2017 e 4472/2017 che hanno chiarito alcuni punti ancora vaghi in materia di affitti di breve termine. L'ultima aggiunta alla normativa è stata il Decreto Ministeriale (D.M. 1059/2018) per cui si è stabilito che chiunque può utilizzare le proprietà per gli affitti brevi per un massimo di 90 giorni all'anno senza dover dichiarare le proprietà nel registro nazionale. Chiunque cerchi di affittare attraverso piattaforme per periodi superiori ai 90 giorni deve ora effettuare una registrazione e segnalare la propria attività come *property trader*. La retorica di AirBnb come panacea per superare la crisi finanziaria e il duro regime di austerità ha rafforzato

la convinzione che gli affitti brevi siano la soluzione agli sforzi finanziari. Gli investimenti in ristrutturazioni immobiliari hanno sostenuto l'idea che AirBnb sia una strada vantaggiosa per i proprietari, tuttavia, il conseguente aumento dei prezzi degli affitti pone gli studenti in concorrenza per gli affitti di stanze e appartamenti, con crescenti proteste contro l'attività di AirBnb in città soprattutto nel quartiere di Exarchia (17).

L'ascesa di AirBnb a Lisbona e il suo impatto sul mercato immobiliare è stato definito come un investimento *buy-to-let* (Cócola-Gant e Gago 2019), con una concentrazione di annunci di case soprattutto nella parte vecchia della città. Il salvataggio del 2010 e la Troika incidono sulle politiche urbane con l'obiettivo di attrarre investitori stranieri e turisti per ridurre il deficit (Mendes, 2018). L'ascesa congiunturale di AirBnb a Lisbona ha favorito la concorrenza internazionale sul mercato immobiliare con l'impennata dell'indice immobiliare nelle principali zone turistiche della città. Secondo l'*Instituto Nacional de Estatística* (INE), il valore degli immobili nelle zone turistiche chiave è significativamente superiore al prezzo medio, con punte di +43% e +52,4% rispettivamente nella Baixa e nell'Avenida da Liberdade (18). Il numero di proprietà sulla piattaforma a Lisbona è salito a quasi 17.000, con il 90% delle proprietà su AirBnb (AirDna, 2020). A differenza di Atene, la Troika ha ritenuto che il mercato immobiliare di Lisbona, e più in generale del Portogallo, fosse eccessivamente regolamentato e ha incluso la rimozione del tetto di limite sull'affitto come parte delle condizioni per le politiche di salvataggio. E in effetti, il governo nazionale ha considerato il turismo come il volano ideale per il rilancio dell'economia portoghese. Nelle parole dell'allora Ministro per l'Economia, Alvaro Santos Pereira, il Portogallo e la sua capitale sarebbero diventate la Florida dell'Europa (19). AirBnb ha prosperato in un clima di deregolamentazione del mercato e di decisioni politiche incentrate sul turismo, allo stesso modo, i multiproprietari a Lisbona hanno beneficiato di AirBnb. Secondo uno studio, il rapporto tra case in affitto a breve termine e proprietari è di 2 a 1, con società che gestiscono interi edifici di appartamenti attraverso AirBnb in aree chiave del centro storico della città (20).

La trasformazione del centro storico di Lisbona ha messo sotto pressione i residenti a basso reddito e gli anziani, con un aumento dei casi di sfratto e di cessazione dei contratti di locazione. Regolamenti e leggi speciali legittimano un regime orientato al mercato *buy-to-let* a Lisbona. Da un lato, l'introduzione del programma Golden Visa nel 2012 attira i residenti stranieri che dispongono del capitale per acquistare immobili e investire risorse nella ristrutturazione delle abitazioni (21). Dall'altro lato, l'introduzione della nuova legge sulla locazione urbana nel 2012 ha deregolamentato il mercato degli affitti privati, offrendo ai proprietari immobiliari e agli affittuari maggiore libertà nella stipula di contratti di locazione urbana (L. N. 31/2012). La normativa, in particolare, ha creato un apposito schema per la risoluzione degli affitti agevolati esistenti, così da consentire ai proprietari immobiliari di trasferire rapidamente gli immobili sul mercato (L. N. 31/2012). Per quanto riguarda gli affitti a breve termine, la legislazione sull'*alojamento locale* (2012 e 2018) conferisce alle autorità locali il potere di definire le aree di contenimento e di fissare un limite al numero di annunci che un singolo proprietario può promuovere. In base alla nuova legislazione, il consiglio comunale di Lisbona ha potuto sospendere per un anno le nuove licenze nei principali quartieri storici e contenere temporaneamente la proliferazione di affitti a breve termine in queste aree (22). Quest'ultima clausola, tuttavia, non si applica agli annunci preesistenti in queste zone.

Da un lato, i residenti hanno protestato per l'impennata di AirBnb a Lisbona, ma hanno anche riconosciuto l'importanza della spesa turistica estera per l'economia della città (23). Al contrario, il sindaco di Lisbona, Fernando Medina, ha sostenuto che AirBnb e l'aumento degli affitti a breve termine abbiano portato un dinamismo alle aree poco popolate di Lisbona e ridotto il numero di proprietà vuote nel centro della città (24). Allo stesso modo, il gruppo immobiliare londinese Athena Advisers incoraggia gli investitori ad acquistare immobili a Lisbona e affittarli su AirBnb (Athena Advisers, 2016). Il rapporto di Athena Advisers sottolinea la produzione economica di AirBnb a Lisbona e l'effetto di ricaduta sull'industria turistica della città. Così facendo, essi ribadiscono le prospettive positive degli investimenti immobiliari a Lisbona, nonostante la saturazione del mercato nelle principali aree turistiche urbane.

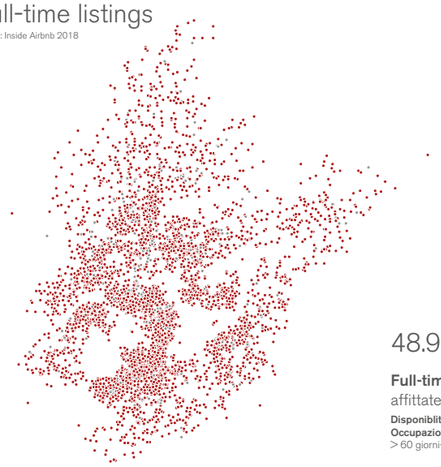
Lo sviluppo di un *marketing* efficace e innovativo incentrato su turismo e cultura sono gli elementi distintivi del Brand Italia e degli obiettivi del PST attraverso lo sviluppo di politiche di rilancio nel settore. Nel 2017 è approvato il Piano Straordinario della Mobilità Turistica (PSMT), basato sul rafforzamento delle "porte di accesso" del turismo in Italia: infrastrutture fisiche (porti, aeroporti e stazioni ferroviarie) e digitali in linea con le raccomandazioni OCSE (Banca d'Italia, 2018). Di riflesso, "Destinazione Napoli 2020" è il nome del "Piano marketing strategico per lo sviluppo turistico della Destinazione Napoli", che mostra un approccio imprenditoriale alla gestione del territorio, come altre regioni del sud, promosso dall'amministrazione de Magistris nel 2017 in collaborazione con Gesac Aeroporto Internazionale di Napoli con l'obiettivo di raggiungere due milioni di arrivi turistici entro il 2020 e posizionare Napoli come destinazione del turismo urbano nel mercato internazionale. Gli arrivi nella città di Napoli raggiungono numeri significativi dal 2014, grazie alla privatizzazione e alla finanziarizzazione dell'aeroporto di Capodichino, da cui è avviato un piano di incremento del traffico aereo, così il flusso internazionale in ingresso aumenta del 9,5%. Il flusso di passeggeri assume un andamento di crescita esponenziale dal 2017, con un aumento del 26,6% quando Capodichino aumenta il suo traffico internazionale con 27 nuove tratte dirette, un flusso che viene assorbito principalmente dal perimetro urbano dell'area Unesco, la parte antica della città densamente abitata da una popolazione a basso reddito, con un vasto patrimonio immobiliare, un alto numero di residenti in affitto.

In Italia, l'orientamento culturale è affine all'interpretazione del processo di diffusione delle STR come redistributivo in connessione all'alta percentuale di accesso alla casa mediante la proprietà immobiliare. Se si considera la proprietà in Italia e l'importanza attribuita al titolo di godimento come indicatore di benessere abitativo emerge una visione che semplifica i termini del discorso. Alcuni studi evidenziano come la proprietà non sia uniformemente distribuita, essendo delineata dai vantaggi localizzativi prevalenti nelle aree urbane, nei centri storici interessati dai processi di valorizzazione mediati dalle STR e dalla domanda di alloggi per affitti brevi (Picascia et al. 2017). L'analisi dei vantaggi economici sugli affitti a lungo termine attraverso un *Airbnb index* (25) ha permesso di rilevare le relazioni tra le dinamiche dell'offerta Airbnb e i vantaggi economici di cui le STR possono godere rispetto ai normali contratti d'affitto a lungo termine. La retorica *sharing* di Airbnb si rivela uno strumento di concentrazione della ricchezza proveniente dalla rendita immobiliare. In effetti, in termini di disuguaglianza spaziale e sociale, il reddito generato dalla piattaforma risponde a una tendenza di concentrazione degli annunci di interi appartamenti, con un incremento sostanziale degli *host* che dispongono di molteplici proprietà tra gli annunci. La disuguaglianza distributiva dei ricavi di Airbnb è misurata attraverso l'indice di Gini: nella maggior parte delle città, un piccolo numero di operatori, che dispongono degli annunci di diverse proprietà, è in grado di accumulare più di due terzi dei ricavi totali generati sulla piattaforma. D'altra parte, la distribuzione dei profitti segue dinamiche spaziali riproducendo le gerarchie centro-periferia. Una quota sproporzionatamente elevata dei guadagni di Airbnb si dirige quindi verso le aree centrali.

A Napoli nel 2019 si superano i 10 milioni di passeggeri, al crollo del 2020 del 74,4% segue una ripresa nel 2021 con un aumento del 66,8%. Il traffico marittimo conta una logistica strettamente connessa, a partire dai maggiori attori coinvolti, ai proprietari di compagnie e di grandi portafogli immobiliari – si pensi al gruppo Grimaldi e alla

Atene | Alloggi sottratti al mercato degli affitti: Full-time listings

Fonte: Inside Airbnb 2018



92.9%

Interi appartamenti **4.144 (92.9 %)**

Stanze private **301 (6.7%)**

51.2% multi-listings

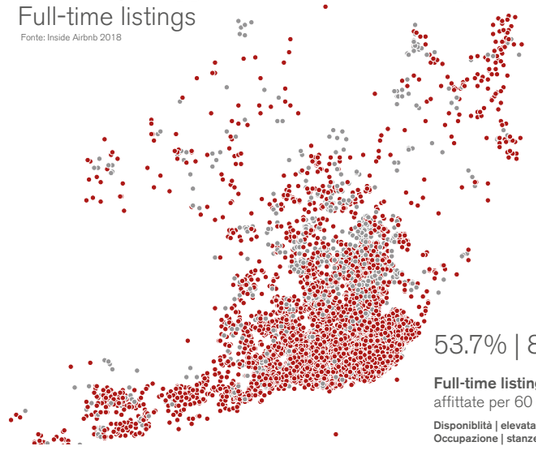
48.9% | 4.462

Full-time listings annunci di case intere affittate per 60 giorni o più in un anno

Disponiblità | elevata disponibilità > 60 giorni per anno
Occupazione | stanze frequentemente affittate
> 60 giorni-anno di notti prenotate

Lisbona | Alloggi sottratti al mercato degli affitti: Full-time listings

Fonte: Inside Airbnb 2018



82.4%

Interi appartamenti **7.174 (82.4%)**

Stanze private **1.445 (16.6%)**

70% multi-listings

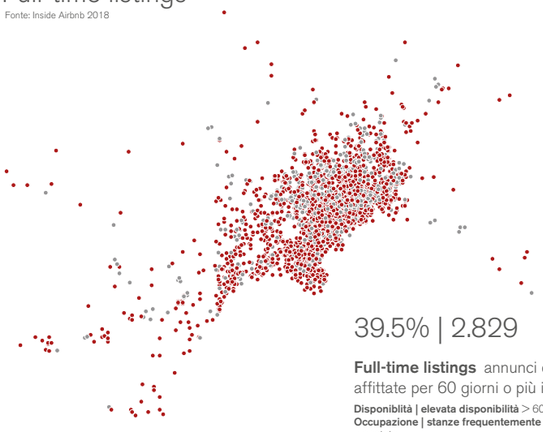
53.7% | 8.710

Full-time listings annunci di case intere affittate per 60 giorni o più in un anno

Disponiblità | elevata disponibilità > 60 giorni per anno
Occupazione | stanze frequentemente affittate

Napoli | Alloggi sottratti al mercato degli affitti: Full-time listings

Fonte: Inside Airbnb 2018



75.1%

Interi appartamenti **2.124 (75.1%)**

Stanze private **692 (24.5%)**

49.5% multi-listings

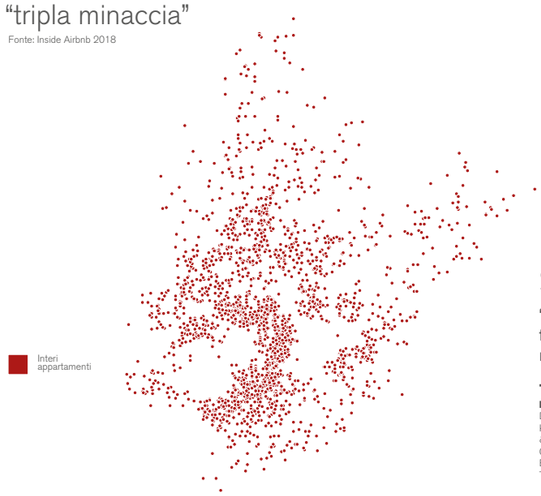
39.5% | 2.829

Full-time listings annunci di case intere affittate per 60 giorni o più in un anno

Disponiblità | elevata disponibilità > 60 giorni per anno
Occupazione | stanze frequentemente affittate > 60 giorni-anno di notti prenotate

Atene | Airbnb come business: Multi-listing hosts e la "tripla minaccia"

Fonte: Inside Airbnb 2018



Interi appartamenti

22.5% | 2.051

"tripla minaccia"
full-time + case intere + multi-listings hosts

HOST	Listings
Dimitris, Konstantinos & Sevi	67
George	25
Eazybnb Team	54
Toni	49

Lisbona | Airbnb come business: Multi-listing hosts e la "tripla minaccia"

Fonte: Inside Airbnb 2018

Interi appartamenti

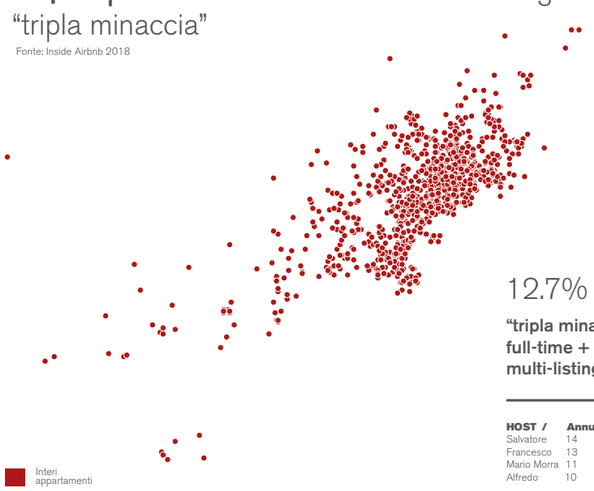
29.6% | 4.800

"tripla minaccia"
full-time + case intere + multi-listings hosts

HOST	Annunci
Feels Like Home	83
Homing	53
ShortStayFlat	48
Ema	40

Napoli | Airbnb come business: Multi-listing hosts e la "tripla minaccia"

Fonte: Inside Airbnb 2018



Interi appartamenti

12.7%

"tripla minaccia"
full-time + case intere + multi-listings hosts

HOST /	Annunci
Salvatore	14
Francesco	13
Mario Morra	11
Alfredo	10

piattaforma *drowssap* – che orchestrano l'incremento dell'occupazione delle STR in relazione alla gestione delle esperienze turistiche. Napoli si emancipa dal tradizionale ruolo di città-ponte per le isole del Golfo (Capri), Pompei e Penisola Sorrentina inscrivendosi nella lista delle mete turistiche internazionali. Il piano "Cultura e Turismo" del MiBACT prevede di intervenire nei centri storici con il recupero e riqualificazione in chiave turistica della città di Napoli, costruendo la base retorica degli obiettivi di sviluppo su traguardi di crescita economica e occupazionale, competitività e sviluppo dell'offerta turistico-culturale. Le politiche di pianificazione hanno supportato un uso specifico del territorio verso una monofunzionalizzazione, resa evidente dallo *shock* della fase pandemica.

Il mercato immobiliare è stato segnato da una tendenziale crescita esponenziale di proprietà sulla piattaforma. La maggior parte dell'offerta AirBnb si situa nel perimetro Unesco, Napoli ha registrato il maggiore incremento di presenze turistiche in Italia (+91,3%) dopo Matera. Caso emblematico, la città vive l'esplosione in quartieri con alto livello di disagio abitativo, redditi bassi, disagio sociale, complessità indicate da uno studio Istat del 2017 (Istat, 2017). AirBnb ha generato un mercato flessibile che ha accelerato la proliferazione delle STR e ha garantito la cattura del *rent gap*, attraverso un valore maggiorato degli alloggi, incentivando la proprietà dell'immobile e producendo una valorizzazione immobiliare dei quartieri che precedentemente avevano valori immobiliari medio bassi rispetto ai contesti italiani. La possibilità di produrre e catturare un *rent gap* mediato dalla piattaforma ha attratto investimenti generando meccanismi di esclusione diretta e indiretta all'accesso alla casa. La piattaforma ha così costruito un mercato competitivo: AirBnb si innesta come un'attività imprenditoriale urbana inserendosi nel movimento di compravendite, in un processo di valorizzazione che rivitalizza la rendita potenziale, incentivando gli investimenti *buy to let*. La natura della mobilitazione del capitale immobiliare non prevede il recupero degli edifici o degli immobili fatiscenti: la sola mediazione tecnologica e simbolica della piattaforma garantisce la cattura di rendite potenziali riorganizzando le geografie della proprietà in quartieri del perimetro Unesco.

Il mercato immobiliare di Napoli registra nel 2017 un aumento dei valori delle compravendite sia con riferimento alle abitazioni che in relazione a investimenti per attività di B&B ed affittacamere per turisti: l'investimento immobiliare continua ad attirare capitali grazie a rendimenti annui lordi intorno al 5%. Nel 2018 aumenta il numero di compravendite registrate, segnalando un +5,9% rispetto al 2017 per un totale di oltre 7.500 compravendite (Osservatorio Immobiliare Tecnocasa, 2019). Il 76,6% delle transazioni realizzate attraverso le agenzie del Gruppo Tecnocasa interessano la casa, il 17,9% ad uso investimento (26) ed il 5,5% la casa vacanza, situazione invariata rispetto al 2018. Sul mercato degli affitti si registra un'elevata domanda e una bassa offerta che ha determinato un aumento dei canoni di locazione a ritmi più elevati dei prezzi per la riduzione dell'offerta sul mercato dovuta, prevalentemente, alla crescita del fenomeno. Dal 2012 al 2017 il tasso medio di interesse per accendere un mutuo è sceso da 3,69% a 1.97%. In generale un risparmio effettivo del 30%. Un quadro che rende appetibile l'acquisto di una casa di proprietà. In questo contesto l'esplosione del fenomeno delle STR è stata correlata strettamente alla moltiplicazione dei "*multi-listing host*", per cui la strutturazione dell'offerta è delineata da multiproprietari, *property manager* e la gestione delle STR si è strutturata e professionalizzata (27). Le società offrono servizi che comprendono *Tour operator*, *check-in on demand*, deposito bagagli, servizio di pulizia, comunicazione ospiti, inserimento annunci, gestione prenotazioni, creazione sito web, design e arredamento, fotografie.

5.3 Accesso alla casa: la scarsità prodotta da AirBnb sull'offerta di alloggi

Nel delineare il modello di business e paradigma economico profondamente coinvolto nei mercati immobiliari, incluso nel contesto più ampio della finanziarizzazione della casa, la letteratura sulla base di analisi quantitative e qualitative, ha evidenziato alcune invarianti del processo:

- gli *host* della piattaforma prevalentemente utenti *business-oriented* (Adamiak, 2018; Cocola-Gant e Gago, 2019; Gil e Sequera, 2020; Yrigoy 2018; Lestegás et al. 2019; Pettit C. et al. 2019; Picascia et al. 2017, 2019) che offrono interi appartamenti,

-la correlazione tra l'aumento dell'offerta di alloggi Airbnb, la diminuzione dell'offerta residenziale di lungo periodo e l'aumento del costo medio degli affitti è stata riscontrata da vari studi (Cocola-Gant, 2016; Braun e Schäfer, 2016; Wachsmuth et al., 2017; Wachsmuth e Weisler, 2018; Yrigoy, 2018);

-nel contesto post-crisi, c'è stato un

potenziamento innescato dalle politiche di ristrutturazione economica spinte da politiche urbane di austerità (Amore et al. 2020);

- si rileva come la crescente componente di concentrazione della proprietà e di professionalizzazione nella gestione degli alloggi (Wachsmuth et al., 2017; Adamiak, 2018; Artioli, 2018, Dogru et al. 2020; Bosma 2021, Katsinas 2021) abbia costituito la casa come un prodotto ibrido nell'industria delle STR (Cocola-Gant et al. 2021). Airbnb contribuisce alla finanziarizzazione della casa e genera un mercato basato su modelli "buy-to-let" o "rent-to-rent" che comporta l'espulsione immediata dei residenti.

Le evidenze scaturite dalle analisi di dati georeferenziati delle STR mostrano come la piattaforma sia un vettore di speculazione e sfruttamento all'interno del mercato immobiliare e, allo stesso tempo, come il suo mercato interno sia profondamente polarizzato tra gli attori. L'analisi ha proseguito tale obiettivo evidenziando il fenomeno *multi-host* e analizzando l'offerta in termini di proprietà. I *multi-host* sono definiti come coloro che possiedono più di due annunci su AirBnb. I dati mostrano che le proprietà possedute dai *multi-host* sono più della metà di tutti gli annunci riferiti al 2018 nelle città di Lisbona, Atene, Napoli (28).

L'analisi degli annunci attivi (29) durante la pandemia (giugno 2020) – gli affitti attivi sono quelli che hanno avuto almeno un giorno di prenotazione o disponibilità nell'ultimo mese di riferimento – indica: un totale di 9.068 proprietà per Atene di cui il 92% fa riferimento a interi appartamenti rispetto al 7% di stanze private; per Lisbona un totale di 15.755 proprietà di cui un 82% interi appartamenti e 17% stanze private; a Napoli su 7.417 annunci il 70% sono interi appartamenti e 29% stanze private.

Analizzando la tariffa giornaliera media – è la tariffa media per notte delle prenotazioni più le spese di pulizia per tutti i giorni prenotati nell'ultimo anno – emerge per le tre città in esame un evidente vantaggio in termini di *rent gap* rispetto ai ricavi che potrebbero ottenere i proprietari scegliendo di immettere l'alloggio sul mercato di lungo periodo. In effetti, questo dato generico per le tre città letto in relazione al tasso di occupazione – il numero di giorni di prenotazioni diviso il numero totale di giorni disponibili per l'affitto negli ultimi 12 mesi (30) – consente di quantificare i termini di speculazione della piattaforma AirBnb all'interno del mercato immobiliare. Il tasso di occupazione oscilla dall'82% di Atene all'87% di Lisbona fino ad arrivare a un 74% per Napoli. Il reddito mensile – per Atene 1.016, Lisbona 2.139€ Napoli 1.217€– aiuta a chiarire gli effetti della piattaforma in termini di accelerazione dei tempi di produzione e cattura dello *short-term rent gap*.

Dall'osservazione dei dati si evince una prima crisi della domanda e dei ricavi nelle tre città in relazione alle misure di contenimento sugli interi territori nazionali (31) che hanno sostanzialmente fermato il turismo nazionale e internazionale, per cui i dati oscillano da un 26% a 41% per i tassi di occupazione e da 400€ai 600€per i ricavi, garantendo

sostanzialmente la rendita di lungo periodo. Un fenomeno che sembra essere stato globalmente condiviso è collegato alla possibilità di conversione delle STR, seguendo una politica attivata da AirBnb, per quanto la strutturazione dell'alloggio lo permettesse, in alloggi temporanei per lavoratori in *smart-working* o per il personale sanitario o per un medio termine di sei mesi.

Il grafico dell'andamento dell'offerta di STR (32) mostra le tendenze trimestrali dal 2017 al 2020 per cui si evince, oltre agli andamenti stagionali con le rispettive oscillazioni specifiche, dalla crescita incrementale dal 2018, per Atene il picco del 2019 raggiunto con 12.975 annunci attivi, per Lisbona 21.093 e Napoli 10.375. Gli effetti delle misure contenitive sono leggibili con questi andamenti in termini di perdita di immobili sul mercato. Il grafico che inquadra l'attività delle STR (33) suddivide tutte le proprietà attive per il numero di giorni in cui sono state disponibili per l'affitto ed effettivamente affittate nell'ultimo anno. Sono stati classificati gli affitti a tempo pieno "full time listing" come quelli disponibili per almeno 181 giorni nell'ultimo anno. Per Atene il 50% degli alloggi sono "full time", il 60% per Lisbona e Napoli. Si possono considerare questi alloggi come effettivamente sottratti al mercato immobiliare, inoltre la tipologia di alloggi prevalentemente affittata è quella con una o due stanze (34), un indicatore che evidenzia i frazionamenti delle proprietà immobiliari e gli adattamenti in termini di organizzazione degli interni degli alloggi disponibili all'economia di piattaforma di AirBnb. Un fenomeno tentacolare che crea dunque nuove opportunità di cattura di valore dalla proprietà della casa mobilitata come asset.

5.4 Alloggi sottratti al mercato immobiliare: "full-time listing"

AirBnb cattura l'asset più redditizio che guida l'economia globale, il mercato immobiliare. Negli andamenti annuali, il trend delle nuove proprietà "multi-host" create è una forza trainante del totale. Le infografiche di analisi *Activity 2011-2018* e *Activity Multi-listing 2011-2018* (35) utilizzano le recensioni come *proxy* della domanda. Servendo da collante per la "community", le recensioni possono essere utilizzate come indicatore dell'attività di AirBnb. Questa metrica consente agli *host* o ai *guest* di lasciare una recensione dettagliata della loro esperienza. Ricevere una recensione positiva da un ospite è assolutamente vitale per un *host* in modo da avere più prenotazioni e di solito incoraggiano altri ospiti a lasciarne una: tali valutazioni sono diventate un'importante tecnica di gestione decentralizzata e scalabile che esternalizza il controllo della qualità ai clienti delle piattaforme *on-demand*, creando una cultura di valutazione generalizzata in cui i fornitori di servizi sono continuamente spinti ad auto-ottimizzare e soddisfare ogni "capriccio" del cliente.

Si definiscono gli annunci "multi-listing" come gestiti da *host* che hanno due o più annunci di case intere o camere private. Un *host* può inserire più di una stanza in diversi annunci o più di una casa o un appartamento disponibile per intero. È probabile che gli annunci multipli siano gestiti come una vera e propria attività imprenditoriale e che gli *host* non vivano nella proprietà stessa, minacciando l'accessibilità al mercato residenziale. Nelle tre città, almeno la metà degli annunci attivi è costituita da multiproprietari e la proporzione è notevolmente più alta tra le case intere che tra le stanze private. Gli annunci "multi-listing" sono cresciuti incidendo sulla rapida proliferazione del fenomeno AirBnb nel suo complesso. Gli indicatori mostrano le case intere affittate per 60 giorni o più all'anno su AirBnb, proprietà che è improbabile che vengano affittate a inquilini a lungo termine. Queste proprietà rappresentano almeno la metà di tutti gli annunci AirBnb, e assorbono la maggior parte delle notti prenotate sul servizio. Ad Atene, Lisbona e Napoli le proprietà gestite da "multi-host" nel 2018 oscillano tra il 50% e il 70%, la cui offerta è declinata prevalentemente secondo la tipologia interi appartamenti, situazione che diviene rilevante anche per gli annunci di "single host" (36).

AirBnb genericamente ha enfatizzato l'uso su piccola scala dei servizi offerti, come il modo in cui i proprietari possono essere supportati nei pagamenti del mutuo o delle spese regolari ospitando occasionalmente (37). La maggior parte delle disposizioni normative e della ricerca in materia di affitti a breve termine è stata costruita sugli studi degli impatti di case intere affittate sulla piattaforma con tassi di alta disponibilità. Ogni alloggio che viene convertito a un uso a tempo pieno di AirBnb viene sottratto allo stock attuale o potenziale di alloggi in affitto a lungo termine in una città (Wachsmuth et al. 2017). Un *host* di AirBnb può impostare un calendario per il proprio annuncio in modo che sia disponibile solo per pochi giorni o settimane all'anno, altri annunci sono disponibili tutto l'anno. A seconda della disponibilità e del tasso di attività, una casa convertita in uso a tempo pieno come alloggio AirBnb determina una effettiva variazione di destinazione d'uso funzionale da residenziale ad alberghiera per parti intere di città, sottraendo l'alloggio all'uso abitativo, generando un processo di trasformazione urbana intermediata dall'infrastruttura digitale di AirBnb.

Definire un affitto "a tempo pieno" di AirBnb è una questione ambigua: ci sono diversi motivi. Per esempio, chi pensa di diventare un "*host* AirBnb" vorrebbe essere sicuro che la proprietà sia affittata per il tempo necessario a giustificare la scelta di non affittarla con un contratto standard di 12 mesi, 3-4 anni o venderla. Se l'obiettivo è declinare la questione della casa, invece, un motivo rilevante per misurare l'utilizzo "a tempo pieno" di AirBnb è quello di valutare l'impatto di AirBnb sul mercato dell'edilizia residenziale in affitto a lungo termine. Una frequente accusa mossa al servizio della piattaforma è quella di promuovere efficacemente la conversione di appartamenti in alloggi per affitti brevi dati i vantaggi in termini di differenziale di rendita potenzialmente catturabili. Di seguito viene utilizzata una combinazione di due metriche per stimare l'utilizzo a tempo pieno di AirBnb: il numero di giorni all'anno in cui un'unità è prenotata (occupazione), e il numero di giorni in cui un'unità è sia prenotata che disponibile per essere prenotata (disponibilità). Definiamo "a tempo pieno" proprietà di interi appartamenti con tasso di occupazione maggiore di sessanta giorni all'anno di notti prenotate per cui si presuppone una frequenza nell'affitto. Con elevata disponibilità, un arco di tempo maggiore di sessanta giorni per anno. La soglia di occupazione di 60 giorni è stata utilizzata anche da altri ricercatori come Murray Cox di InsideAirBnb. Come "Full-time listings" si intendono annunci di case intere affittate per sessanta giorni o più in un anno (38). Per Atene e Lisbona corrispondono al 48.9% e 53.7% degli annunci, a Napoli sono quasi il 40% nel 2018.

5.5 Il business di AirBnb nella congiuntura pandemica

I maggiori *host* di successo guadagnano migliaia di euro all'anno offrendo servizi commerciali di affitto a breve termine attraverso decine di proprietà, la maggior parte delle quali è effettivamente sottratta agli affitti di lungo periodo. Gli affitti a breve termine possono anche avere un impatto sulla carenza di alloggi offrendo un'alternativa più redditizia o flessibile alla disposizione di un'unità sul mercato degli affitti a lungo termine. Con i ricavi medi evidenziati in precedenza, si costruiscono sostanzialmente le maggiori motivazioni per alcuni proprietari a sfrattare un inquilino per i vantaggi finanziari della conversione dell'alloggio in un affitto breve. L'immagine di una famiglia che affitta occasionalmente una stanza degli ospiti nella propria casa o l'intero alloggio per un breve periodo di tempo mentre è fuori città, non è un'immagine rappresentativa della situazione generale rilevata in queste città dove l'azione degli operatori commerciali è evidenziata dall'analisi dei "multi-listing". Per definizione un operatore commerciale è un *host* con più di un annuncio di una casa intera, poiché solo uno dei suoi annunci potrebbe essere la sua residenza principale. Stimare gli operatori commerciali non è un'azione immediata, poiché non è possibile identificare gli *host* che hanno un unico annuncio come gestori non commerciali, degli *host* possono gestire più annunci tramite più account AirBnb. Un "multi-listing" è quindi definito come un annuncio di un'intera casa il cui *host* ha almeno un

altro annuncio di un'intera casa o un annuncio di una stanza privata. In particolare, identificando gli attori coinvolti che lavorano nell'ecosistema della piattaforma del *real estate* si ritrovano: gruppi di gestori di proprietà, società immobiliari. Traendo vantaggio dalle politiche locali di liberalizzazione del mercato immobiliare e dai programmi di attrazione di capitali, questi attori commerciali stanno usando la piattaforma come un canale per speculare nel mercato immobiliare, adottando eventualmente strumenti finanziari. In questo modo si costruisce una visione più ampia sullo sviluppo di AirBnb in relazione alla dinamica globale di finanziarizzazione della casa.

Gli eventi della pandemia globale hanno aperto ulteriori domande su tali questioni, soprattutto sulla capacità di resilienza degli attori nel mercato delle STR in relazione alle strategie adottate e ai processi di standardizzazione e professionalizzazione dell'offerta come punto di forza.

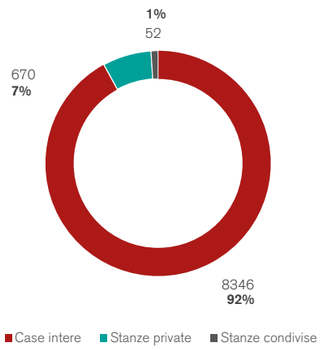
Tra gli operatori commerciali che controllano più annunci di intere case o appartamenti o grandi portafogli di stanze private ad Atene, alcuni *property manager* hanno una scala operativa regionale, non limitata esclusivamente alle aree urbane. A Lisbona, tra i maggiori *host, Feels Like Home Holiday Rentals* è un ecosistema della gestione STR che ha poi esteso la gestione immobiliare sul medio periodo, composto da *Feels Like Home Facility Services*, *Real Estate Managment*, con una forte concentrazione delle proprietà che contano 550 alloggi in Portogallo e 291 a Lisbona. *Homing* è una società che gestisce 268 proprietà tra Spagna e Portogallo. Ancora a Lisbona, *LxWay* è una società specializzata in *Real Estate*, *Property Management* e STR. A Napoli DiMorra offre una esplicitazione dell'ecosistema che si costruisce intorno alla gestione completa con un'attività di *property manager* che punta ad attirare proprietari che con gli affitti brevi possono rivitalizzare la rendita di proprietà non ancora valorizzate in maniera esponenziale, offrendo garanzie al vasto portafoglio immobiliare su Napoli e Londra.

Wachsmuth et al. (2017), nel *policy report* costruito intorno alle *Short-term Cities*, analizzando l'impatto di AirBnb sul mercato immobiliare canadese, identificano una categoria di *host* che definiscono "Triple Threat", rappresentata dagli annunci di affitti a breve termine che sono a tempo pieno, sono interi appartamenti e "multi-listing" (39). Questi annunci stanno crescendo più rapidamente di qualsiasi altra categoria: l'attività di AirBnb avviata come servizio *peer-to-peer* di connessione tra singoli, si è evoluta in una piattaforma del *real estate* significativa per le società nel business dell'ospitalità che tendono alla concentrazione della proprietà, incrementando con le crescite dei profitti i loro portafogli immobiliari, creando un modello interno estremamente polarizzato in termini di controllo sulla concentrazione spaziale delle proprietà, utilizzando i vantaggi che la piattaforma alimenta per l'effetto rete e i sistemi reputazionali. Problematiche per l'accesso alla casa su scala locale sono le società che hanno trasformato la condivisione della casa in un'opportunità di profitto su larga scala, gestendo più annunci contemporaneamente. I servizi di pulizia e di scambio di chiavi, ad esempio, sfruttano efficacemente le economie di scala gestite o incorporate nelle società stesse. I cosiddetti "ghost hotel" (Wieditz, 2017), ossia interi edifici che sono stati convertiti dai loro proprietari in operazioni AirBnb a tempo pieno, e le società che gestiscono un numero maggiore di annunci sparsi, rappresentano un preoccupante fattore di mercificazione della casa. I maggiori "host multi-listing" amministrano grandi quantità di proprietà con una concentrazione nelle tre città dal 13% al 30% dell'offerta complessiva.

Questa costituisce parte della storia, una parte rilevante la cui costruzione ed evoluzione può aver determinato la permanenza o meno di alcuni attori nel mercato delle STR nella fase critica dettata dall'immobilismo globale. Una combinazione di chiusure, restrizioni di viaggio e quarantene ha causato il più grande crollo dei 10 maggiori mercati *Travel&Tourism*. Il Piano Strategico del Turismo 2017-2022 introduce principi trasversali tra cui sostenibilità, innovazione e accessibilità nella

Atene | Active Rentals
fonte: Airdna giugno 2020

Annunci: 9068



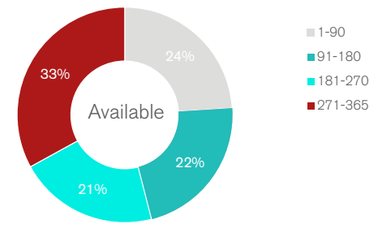
tariffa giornaliera media	€ 51,00	**tasso di occupazione**	%67	**reddito**	€ 782
giu-2019	€ 57,00	set-2019	%82	ago-2019	€ 1016
feb-2020	€ 44,00	mar-2020	%41	apr-2020	€ 442

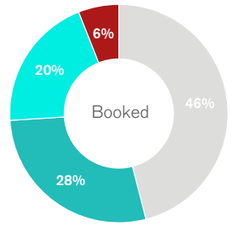
*tariffa giornaliera media: è la tariffa media per notte delle prenotazioni più le spese di pulizia per tutti i giorni prenotati nell'ultimo anno

*tasso di occupazione: il numero di giorni di prenotazioni diviso il numero totale di giorni disponibili per l'affitto negli ultimi 12 mesi. Le proprietà senza prenotazione sono escluse. Questa cifra del tasso di occupazione rappresenta la mediana negli ultimi 12 mesi.

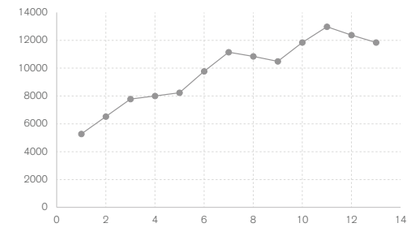
*reddito: la mediana delle entrate mensili (tariffa per notte più spese di pulizia) guadagnate negli ultimi 12 mesi. Questa cifra relativa al reddito rappresenta la mediana degli ultimi 12 mesi e non include tasse, commissioni di servizio o commissioni aggiuntive per gli ospiti

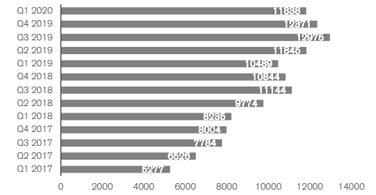
Atene | Rental Activity
fonte: Airdna giugno 2020



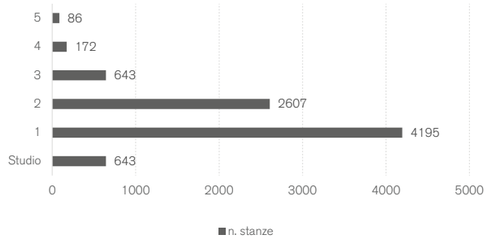


Atene | Rental Growth
fonte: Airdna giugno 2020



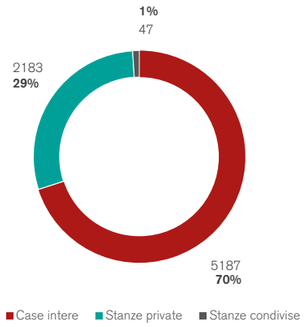


Atene | Rental Size
fonte: Airdna giugno 2020



Napoli | Active Rentals
fonte: Airdna giugno 2020

Annunci: 7417



tariffa giornaliera media	€ 65,00
dic-2019	€ 70,00
feb-2020	€ 57,00

*tariffa giornaliera media: è la tariffa media per notte delle prenotazioni più le spese di pulizia per tutti i giorni prenotati nell'ultimo anno

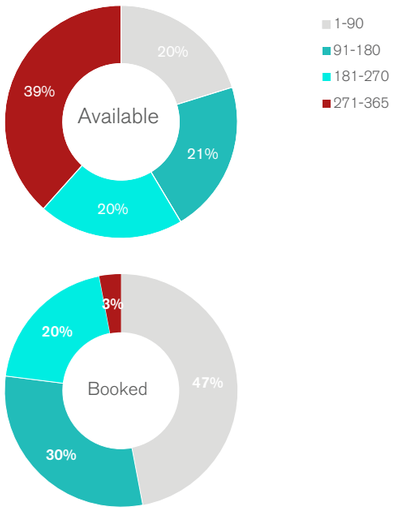
tasso di occupazione	%57
ago-2019	%74
mar-2020	%26

*tasso di occupazione: il numero di giorni di prenotazioni diviso il numero totale di giorni disponibili per l'affitto negli ultimi 12 mesi. Le proprietà senza prenotazione sono escluse. Questa cifra del tasso di occupazione rappresenta la mediana negli ultimi 12 mesi.

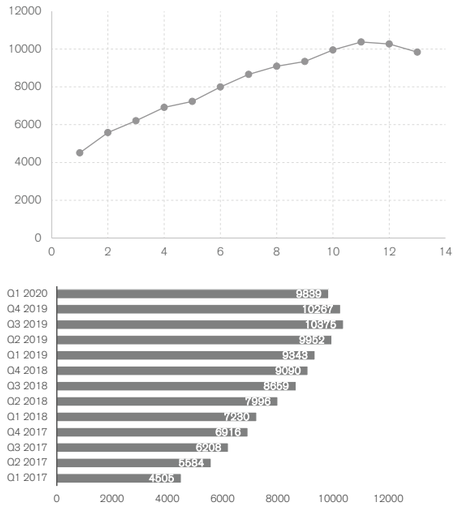
reddito	€ 898
ago-2019	€ 1217
mar-2020	€ 471

*reddito: la mediana delle entrate mensili (tariffa per notte più spese di pulizia) guadagnate negli ultimi 12 mesi. Questa cifra relativa al reddito rappresenta la mediana degli ultimi 12 mesi e non include tasse, commissioni di servizio o commissioni aggiuntive per gli ospiti

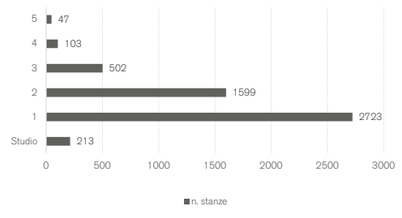
Napoli | Rental Activity
fonte: Airdna giugno 2020



Napoli | Rental Growth
fonte: Airdna giugno 2020

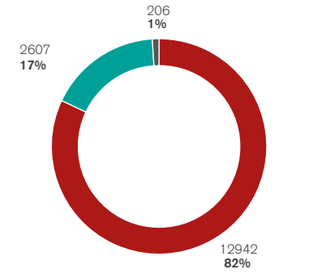


Napoli | Rental Size
fonte: Airdna giugno 2020



Lisbona | Active Rentals
fonte: Airdna giugno 2020

Annunci: 15755



tariffa giornaliera media	€ 84,00
ago-2019	€ 97,00
feb-2020	€ 67,00

*tariffa giornaliera media: è la tariffa media per notte delle prenotazioni più le spese di pulizia per tutti i giorni prenotati nell'ultimo anno

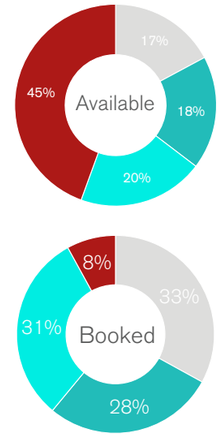
tasso di occupazione	%75
set-2019	%87
apr-2020	%36

*tasso di occupazione: il numero di giorni di prenotazioni diviso il numero totale di giorni disponibili per l'affitto negli ultimi 12 mesi. Le proprietà senza prenotazione sono escluse. Questa cifra del tasso di occupazione rappresenta la mediana negli ultimi 12 mesi.

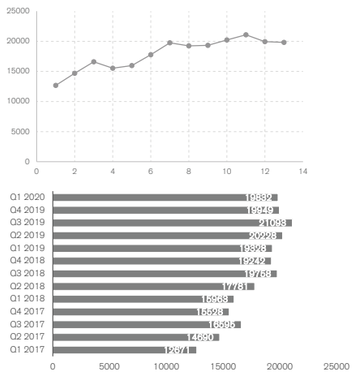
reddito	€ 1.518
ago-2019	€ 2.139
apr-2020	€ 601

*reddito: la mediana delle entrate mensili (tariffa per notte più spese di pulizia) guadagnate negli ultimi 12 mesi. Questa cifra relativa al reddito rappresenta la mediana degli ultimi 12 mesi e non include tasse, commissioni di servizio o commissioni aggiuntive per gli ospiti

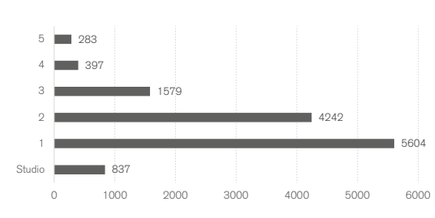
Lisbona | Rental Activity
fonte: Airdna giugno 2020



Lisbona | Rental Growth
fonte: Airdna giugno 2020



Lisbona | Rental Size
fonte: Airdna giugno 2020



gestione della destinazione turistica verso una “green supply chain” riformulando il settore del turismo. L’UNWTO *Global Tourism Crisis Committee* ha riaggregato il settore del turismo per formulare una risposta a livello di settore alla crisi della pandemia. L'UNWTO ha costruito delle linee guida per il rilancio del turismo, un piano d'azione incentrato sulle priorità per la ripresa integrando strategie per la nuova pianificazione e gestione delle destinazioni turistiche basate su una “smart tourism destination governance”. Secondo la *European Capital of Smart Tourism Initiative*, una "destinazione turistica smart" è una destinazione che facilita l'accesso a prodotti, servizi, spazi ed esperienze turistiche e di ospitalità attraverso strumenti basati sulle tecnologie dell'informazione e della comunicazione. L'idea contiene molteplici componenti: sistemi di prenotazione, *social media*, varie applicazioni di comunicazione e connessione, ottimizzazione della gestione dei servizi di consumo e il supporto al processo decisionale (pre, durante e post esperienza), approfittando di Big Data, Intelligenza Artificiale, *Cloud Computing*, Realtà Virtuale, Realtà Aumentata e *Internet of Things* (Lewniewska-Napierała et al. 2020). Gli strumenti di certificazione ambientale nel settore del turismo nazionale, le *smart technologies* come opportunità per le pratiche *green* che includono *selfcheck-in*, *Tourism 4.0*, *City GuideTour* con tour virtuali, integrano l’internet delle cose per l’intelligenza artificiale per i dispositivi delle *chatbot*, l’*engagement* del consumatore-turista per la progettazione della “green experience”, digitalizzando le economie delle esperienze basate su una risposta di tipo cognitivo, affettivo. Con la progettazione di App per la *gamification* e il “social engagement”, i confini sono resi labili tra categorie di turismo e lavoro, rendendo il turismo parte delle opportunità di un modello di “lavoro in viaggio”.

La prossimità delinea una prima strategia di sopravvivenza per AirBnb: «Travel in this new world will look different, and we need to evolve AirBnb accordingly. People will want options that are closer to home, safer, and more affordable. But people will also yearn for something that feels like it’s been taken away from them – human connection. When we started AirBnb, it was about belonging and connection. This crisis has sharpened our focus to get back to our roots, back to the basics, back to what is truly special about AirBnb – everyday people who *host* their homes and offer experiences» (40).

Nel contesto della pandemia, Cocola Gant ha sostenuto che la stragrande maggioranza degli appartamenti turistici non sarebbe tornata al mercato residenziale. In questo nuovo contesto, sembra che le STR siano improvvisamente scomparse, che ci sia stato un trasferimento di questo tipo di appartamenti al mercato degli affitti a lungo termine e che gli inquilini abbiano percepito un’opportunità per l’aumento dell’offerta di alloggi in affitto che avrebbe consentito di bilanciare in qualche modo un mercato che ha perso negli anni precedenti migliaia di case a causa di AirBnb. Pensare che a causa della mancanza di domanda turistica i proprietari di immobili e gli investitori abbiano iniziato a stipulare contratti a lungo termine è possibile per alcuni tipi di *host* in relazione alla condizione dell’alloggio e alla stretta connessione della rendita da affitto breve e reddito. Per capire come il mercato degli affitti brevi ha risposto alla pandemia, è necessario innanzitutto analizzare il modo in cui questo mercato si è riorganizzato negli ultimi anni. Cocola Gant (2020) costruisce una serie di osservazioni partendo dagli studi condotti sul mercato degli affitti a breve termine in Portogallo.

Come primo punto sottolinea i vantaggi che questo mercato offre ai proprietari di immobili e agli investitori. Il successo degli affitti brevi non è esclusivamente connesso ai maggiori ricavi che proprietari possono ottenere affittando ai turisti rispetto ai residenti permanenti, ma anche in relazione a una serie di vantaggi che sono insiti nella flessibilità di questo mercato. La flessibilità consente di avere il pieno controllo dell’asset. Il mercato degli affitti a breve termine consente ai proprietari e alle società di gestione di ottenere profitti dai redditi da locazione e, allo stesso tempo, vendere l’immobile, utilizzarlo o abbandonare direttamente il mercato quando lo desiderano. Un altro vantaggio di questo controllo dell’asset è che la manutenzione dell’immobile è costante poiché è possibile controllare settimanalmente lo stato degli appartamenti. Inoltre i turisti pagano in anticipo e la variazione della frequenza di “inquilini” permette ai proprietari di speculare costantemente con i prezzi degli affitti. In altre parole, i proprietari vedono il mercato degli affitti tradizionale come “troppo rigido” per il semplice fatto di avere inquilini a lungo termine. Questa è una visione condivisa sia dai proprietari immobiliari locali che dagli investitori internazionali. E in questo senso, la flessibilità degli appartamenti turistici è un punto chiave nell’attuale contesto in cui la casa è trattata come un asset finanziario. Come in molti altri paesi, una risposta alla crisi del 2008 in Portogallo è stata l’approvazione di diversi programmi per attirare capitali internazionali che offrono vantaggi fiscali agli investimenti immobiliari. In questi casi, la ragione principale per investire nel settore dell’*housing* è la possibilità di fissare il capitale e decidere poi l’uso da attribuire alla casa, oppure lasciarla vuota.

Nel periodo di tempo in cui il mercato si è ampiamente diffuso come modalità di gestione flessibile degli alloggi, si è generato un ampio consenso che spinge a collocare la casa nel mercato turistico come migliore opzione per questo tipo di investitori poiché possono usare la casa o vendere senza avere il peso degli inquilini quando trovano una buona opportunità. In definitiva, il mercato delle STR aumenta notevolmente la possibilità di speculare sul bene casa, un’utopia neoliberista che genera vulnerabilità e insicurezza dei gruppi per i quali il mercato degli affitti è l’unica opzione per accedere all’alloggio. Se la flessibilizzazione e la deregolamentazione del mercato degli affitti sono state politiche neoliberiste chiave per dare una maggiore “sicurezza” ai proprietari di immobili e per migliorare l’efficienza del mercato, il mercato degli affitti turistici rafforza il paradigma neoliberista e l’asimmetria di potere tra proprietario e inquilino. I proprietari di immobili non hanno più bisogno degli inquilini per ottenere ricavi dagli affitti, a meno che non accettino contratti a breve termine. La maggiore evidenza di questo paradosso emerge anche dall’osservazione delle conseguenze della crisi degli alloggi in questa contingenza storica, per cui ciò che osserviamo è un mercato immobiliare che non funziona in modo efficiente, facendo perdere alla casa la sua funzione sociale.

Il vantaggio stesso dei proprietari durante la contingenza pandemica è stato costruito dalla flessibilità di questo mercato di adeguare sia i prezzi che la durata della locazione alla domanda esistente. Una strategia ricorrente a Lisbona è stata quella di affittare ai turisti durante il periodo estivo e spostarsi poi nel mercato studentesco internazionale durante il periodo universitario. Flessibilità significa passare ad altre forme di affitto durante i periodi in cui quelle forme sono più redditizie e questo passaggio a un settore diverso non è molto difficile. Il passaggio da affitti brevi verso un medio termine è la strategia comune inquadrata a grandi linee come soluzione durante la pandemia. Nel report *How Mid-Term Stays May Rescue Short-Term Rentals* (41) la società di consulenza AirDNA mostra che oltre il 50% delle notti prenotate in tutto il mondo su AirBnb ad aprile 2020 sono state per soggiorni superiori a 2 settimane. AirDNA consiglia inoltre di offrire sconti per soggiorni superiori a un mese, con l’intenzione di affittare immobili per alcuni mesi e poi eventualmente tornare al mercato degli affitti turistici. Tuttavia, AirDNA analizza esclusivamente i dati sull’attività di AirBnb.

Il secondo punto da evidenziare è la rilevanza assunta negli anni precedenti, e visibile come forza di ristrutturazione delle regole del mercato, delle società di gestione degli affitti a breve termine e il modo in cui si posizionano nell’attuale capitalismo di piattaforma. Si tratta di società che gestiscono immobili per conto terzi: l’attività si è professionalizzata ed è molto difficile per un singolo *host* competere sul mercato soprattutto considerando i processi di standardizzazione dei servizi in corso, si pensi al protocollo di pulizia nell’offerta degli alloggi predisposto in maniera

dettagliata nel manuale di pulizia AirBnb (42). Un singolo proprietario ha molti incentivi per affidare la gestione degli appartamenti alle agenzie che hanno assorbito la gestione nell'ecologia di AirBnb. La crescita di queste aziende è stata esponenziale, 40 a Lisbona, molte sono diventate società transnazionali grazie agli aiuti finanziari forniti dai fondi di investimento. Società come *Hostmaker, Sweet Inn* e *Guest Ready* hanno un portafoglio immobiliare di migliaia di appartamenti in tutta Europa. Rilevante per la congiuntura pandemica è la comprensione di come la struttura gestionale di queste agenzie consente loro di pubblicizzare gli appartamenti su diverse piattaforme digitali contemporaneamente, utilizzando dei *channel manager*, una tecnologia utilizzata da anni dall'industria alberghiera per vendere lo stesso prodotto (appartamenti in questo caso) in diversi canali come *AirBnb*, *Homeaway* e *Booking.com*.

Sebbene queste siano le tre piattaforme più conosciute nel mercato degli affitti turistici, ci sono aziende come *Rentals United* che offre gestori di canali che commercializzano ogni appartamento su più di 60 piattaforme. Quando viene effettuata una prenotazione su uno di essi, il programma blocca l'appartamento sulle altre piattaforme. La diffusione di questo tipo di piattaforme arriva a rafforzare e accelerare il processo per cui effettivamente non sono più necessari affitti con contratti stabili. Ispirati da AirBnb, funzionano con pagamento anticipato, senza possibilità di visitare l'appartamento, di norma senza contratto di locazione per soggiorni di breve o media durata e i prezzi molto elevati.

La pandemia ha accelerato il trasferimento di appartamenti tra piattaforme diverse e la novità è che le società di gestione utilizzano i loro *channel manager* per pubblicizzare proprietà su piattaforme che in teoria erano per l'affitto a lungo termine. *Hostmaker* ha incluso nelle sue piattaforme di *channel manager* Idealista in Spagna e in Portogallo, *Rightmove* nel Regno Unito. La conseguenza è che l'intrinseca flessibilità degli appartamenti turistici, delle piattaforme digitali e l'utilizzo delle tecnologie per la gestione immobiliare consentono ai proprietari di speculare sugli asset per alcuni mesi in attesa che il mercato riemerga, come è stato per il turismo domestico nel 2020/21. Data l'attuale crisi del mercato degli alloggi in affitto, che sarà rafforzata dalle conseguenze economiche della pandemia, non si può ritenere che il mercato si adegui alla domanda esistente senza alterazioni e che gli affitti a breve termine siano reimmessi sul mercato residenziale. I proprietari vogliono con ogni mezzo evitare locazioni a inquilini fissi e stabili quindi un presunto trasferimento di alloggi verso affitti a lungo termine non ha costituito l'immediata tendenza generale.

Note

(1) Già il report UNCTAD 2018, *Power, Platforms and the Free Trade Delusion*, sostiene che le piattaforme operano come *rentier* condannando il modo in cui il grande business ha risposto alla cooptazione neoliberale di un mondo digitale interconnesso, trasformando l'industria mineraria e l'economia digitale in un mondo digitale interconnesso trasformando l'estrazione e l'elaborazione dei dati in un meccanismo di *rent-seeking* (UNCTAD 2018:1).

(2) Morozov E. (2016), *Tech titans are busy privatising our data.* The Observer, 24 April, www.theguardian.com/commentisfree/2016/apr/24/the-new-feudalism-silicon-valley-overlords-advertising-necessary-evil?/.

(3) news.AirBnb.com/a-message-from-co-founder-and ceo-brian-chesky/.

(4) www.AirBnb.it/d/*host*-message?locale=it.

(5) http://ipropertymanagement.com/research/AirBnb-statistics#genera11.

(6) http://www.AirBnb.it/resources/*host*ing-homes/a/march-30-a-message-to-*host*s-from-ceo-brian-chesky-17212.

(7) http://www.reuters.com/article/AirBnb-ipo/AirBnb-valuation-surges-past-100-billion-in-biggest-u-s-ipo-of-2020-idUSKBN28K26113.

(8) Per una sintesi delle misure adottate da Brian Chesky www.AirBnb.it/resources/*host*ing-homes/a/april-9-a-chat-with-the-head-of-AirBnb-experiences-174.

(9) *Online Experiences* fa parte del programma *Experiences*, che prevede la partecipazione degli ospiti ad attività gestite dall'*host.* Le Esperienze online offrono tour e lezioni simili al programma Esperienze, tutti gli eventi sono ospitati tramite Zoom. Gli eventi costano in media $10, ma possono avere un prezzo a partire da $2 o fino a $73. Il 56% degli *host* utilizza le esperienze online per integrare il proprio reddito derivante da un lavoro *part-time* o *full-time.* Oltre l'80% degli ospiti dell'esperienza online partecipa al di fuori del paese di origine dell'*host.*

(10) Instituto Nacional de Estatística, INE (2020), *Valor e número de vendas de alojamentos familiares*, INE.

(11) Bateman J. (2019), *Athens property boom: Greeks left out as prices rise*, BBC News: www.bbc.co.uk/news/world-europe-47237923.

(12) POMIDA-Hellenic Property Federation (2019), *Short term leases*: http://www.pomida.gr/touristikes_misthoseis.php19.

(13) Athens Chamber of Tradesmen (2019), USD 1.4 bn the estimated benefit to the national economy from AirBnb, www.eea.gr/arthra-eea/se-14-disekatommiria-dolaria-ipologizete-to-ofelos-tis-ellinikis-ikonomias-apo-to-AirBnb/.

(14) Hellenic Chamber of Hotels (2019), *Overtaxation does not solve social issues.*

(15) Spitogatos.gr. (2019), www.spitogatos.gr/articles/agora_akiniton/poies-einai-oi-times-enoikiasis-sta-foititika-spitia/

(16) Instituto Nacional de Estatística, INE (2020), *Valor e número de vendas de alojamentos familiares*, INE.

(17) Exarchia: Resisting Gentrification: youtube.com/watch?v=pbUvV-OufKk&ab_channel=redfish.

(18) Santos Pereira A. (2011), *Portugal na Hora da Verdade O que fazer para vencermos a crise nacional*, Gradiva.

(19) Reis Ribeiro L. (2018), "Portugal é líder europeu no emprego em plataformas como Uber e AirBnb", Diário de Notícias. www.dn.pt/edicao-do-dia/23-jul-2018/portugal-e-lider-europeu-no-emprego-em-plataformas-online-como-uber-e-AirBnb-9624324.html.

(20) Serviço de Estrangeiros e Fronteiras – SEF (2019), Applying for a residence permit for investment activity, Lisbon: *SEF, www.sef.pt/en/Documents/FICHA_ARI_PDF3_Pedido_EN.pdf.*

(21) Bratley C. M. (2018), New Alojamento local rules come into effect, The Portugal News, www.theportugalnews.com/news/new-alojamento-local-rules-come-into-effect/47267.

(22) Mancini D., Gomes C. (2017), "The dark side of tourism: Lisbon's 'terramotourism'", Euronews, *www.euronews.com/2017/09/19/lisbon-s-tourism-magnet-is-kicking-out-local-residents.*

(23) Hickey S., Cookney F. (2016), "AirBnb faces worldwide opposition. It plans a movement to rise up in its defence", The Guardian, www.theguardian.com/technology/2016/oct/29/AirBnb-backlash-customers- fight-back-london.

(24) Decreto Sindacale 228 dell'11/07/2018.

(25) Per valutare se la fornitura di intere abitazioni su Airbnb potrebbe essere trainata dal vantaggio economico rispetto al normale affitto, sono stimate le entrate che ogni proprietà su Airbnb genererebbe se offerta sul regolare mercato dell'affitto a lungo termine. Questa stima è stata realizzata sulle base dei dati del mercato degli affitti. Il rapporto tra i ricavi di Airbnb (i ricavi stimati di ogni casa intera offerta in una data area) e i ricavi stimati per gli affitti a lungo termine (derivato dalla stima delle dimensioni di un immobile) costituisce la base di un "indice Airbnb".

(26) Mercato immobiliare Napoli (2020), Immobiliare.it https://www.immobiliare.it/mercato-immobiliare/campania/napoli/.

(27) http://dimorra.it/portfolio/36.

(28) Si vedano le infografiche di analisi *Active Rentals* per Atene, Lisbona e Napoli. Fonte dei dati: Airdna giugno 2020. Elaborazione dell'autore.

(29) Le proprietà senza prenotazione sono escluse. Questa cifra del tasso di occupazione rappresenta la mediana negli ultimi 12 mesi.

(30) La mediana delle entrate mensili (tariffa per notte più spese di pulizia) guadagnate negli ultimi 12 mesi come cifra relativa al reddito rappresenta la mediana degli ultimi 12 mesi e non include tasse, commissioni di servizio o commissioni aggiuntive per gli ospiti.

(31) www.AirBnb.it/d/intrentino; www.ilsole24ore.com/art/nasce-l-AirBnb-il-lavoro-remoto-case-vacanza-diventano-smart-office-ADIjadN; wonderfulitaly.eu/it/magazine/in-smart-working-con-wonderful-italy-5369.

(32) "Gli *host* che vogliono rendere disponibile la propria casa, senza compenso, in aiuto al personale medico, con infermieri e dottori in trasferta" news.AirBnb.com/it/AirBnb-e-la-comunita-di-*host*-a-fianco-di-medici-e-infermieri-nellemergenza/.

(33) Si vedano le infografiche di analisi *Rental Size* per Atene, Lisbona e Napoli. Fonte dei dati: Airdna giugno 2020. Elaborazione dell'autore.

(34) Si vedano le infografiche di analisi *Rental Activity* per Atene, Lisbona e Napoli. Fonte dei dati: Airdna giugno 2020. Elaborazione dell'autore.

(35) Si vedano le infografiche di analisi *Activity 2011-2018 e Activity Multi-listing 2011-2018*. Fonte dei dati: Inside AirBnb 2011-2018. Elaborazione dell'autore.

(36) Si vedano le infografiche di analisi degli *Host p*er Atene, Lisbona e Napoli. Fonte dei dati: Inside AirBnb 2018. Elaborazione dell'autore.

(37) Si vedano le infografiche di analisi *Alloggi sottratti al mercato degli affitti: Full-time listings Atene, Lisbona e Napoli*. Fonte dei dati: Inside AirBnb 2018. Elaborazione dell'autore.

(38) Si vedano le infografiche di analisi dei *Multi-listings* per Atene, Lisbona e Napoli. Fonte dei dati: Inside AirBnb 2018. Elaborazione dell'autore

(39) Si vedano le infografiche di analisi *AirBnb come business: Multi-listing hosts e la "tripla minaccia"* per Atene, Lisbona e Napoli. Fonte dei dati: Inside AirBnb 2018. Elaborazione dell'autore.

(40) www.airdna.co/blog/how-mid-term-stays-may-rescue-short-term-rentals.

(41) www.qualitytravel.it/wp-content/uploads/TheAirBnbCleaningHandbook_IT-IT.pdf.

(42) How Mid-Term Stays May Rescue Short-Term Rentals https://www.airdna.co/blog/how-mid-term-stays-may-rescue-short-term-rentals.

IV

HOUSING TRA ENCLOSURE URBANA E DIGITALE: LA RENTIERSHIP NELL'INFRASTRUTTURA DELLA PIATTAFORMA AIRBNB

1. Gerarchie spaziali, geografie della piattaforma digitale AirBnb e giustizia socio-spaziale

Col supporto di analisi qualitative e quantitative, si delineano le STR come nuova frontiera urbana di estrazione e astrazione, sintomo della verticalizzazione dei processi di produzione del valore, interpretabili dalla pianificazione e dall'urbanistica come un'inedita forma assunta dalla rendita nel contesto del capitalismo di piattaforma. Processo multiscalare di ristrutturazione digitale della rendita urbana, le STR sono indagate nella dimensione territoriale attraverso studi quantitativi e qualitativi sul capitalismo di piattaforma, evidenziando il potenziale estrattivo nella città di Napoli. L'ambiente decisionale che si costruisce intorno il modello della crescita definito dall'industria turistica, che costituisce il motore principale dei processi di trasformazione del territorio, determina una funzionale traduzione del valore d'uso legato all'abitare all'incremento del valore di scambio del patrimonio immobiliare. D'altra parte le società attive nei processi di finanziarizzazione e di piattaformizzazione possono focalizzare le operazioni di estrazione sulla creazione e sull'implementazione di metodi di *rent-seeking*. La logica di trasformare la casa in un asset è una strategia di *assetization* indagata rispetto al settore immobiliare e diviene una vera e propria ontologia per le complesse tecnologie progettate per estendere e potenziare le abilità del capitale di innescare processi di estrazione attraverso le *enclosure* digitali e territoriali. Il processo di produzione digitale della rendita è considerabile come la ristrutturazione della rendita e dei processi di accumulazione definiti dalla crisi del mercato immobiliare attraverso il dispositivo delle piattaforme digitali.

Le trasformazioni della rendita urbana in relazione alla crisi sono l'espressione delle contraddizioni intrinseche dei processi di accumulazione capitalista in termini di dialettica tra fissità spaziale ed esigenze di movimento dei flussi di capitale. Si intende rileggere questa mutazione in relazione alla ristrutturazione dei processi di accumulazione e *assetization* innescati dalla piattaforma AirBnb che naturalizza una politica della produzione della rendita urbana. Il supporto empirico del caso napoletano intende costruire un'analisi della trasformazione del *real estate* in relazione alla *rentiership* digitale anche rispetto alla crisi della pandemia che ha prefigurato una fase di ristrutturazione neoliberale degli equilibri spaziali tra gli attori in gioco nel settore dell'industria delle STR. La congiuntura attuale consolida e rende maggiormente visibile un processo di monopolizzazione del mercato. L'osservazione dei processi urbani e delle geografie congiunturali della trasformazione della casa in un asset si costruisce attraverso una serie di analisi basate su dati quantitativi ricavati dallo *scraping* di Inside AirBnb e qualitativi ricavati da interviste semi-strutturate condotte nella fase pandemica. Inoltre si considerano le dinamiche urbane e le strategie degli attori che hanno interessato il centro storico e la città di Napoli, ponendo al centro dell'indagine le operazioni delle piattaforme STR come nuovi attori della rendita urbana, in particolare considerando AirBnb come il maggiore *gatekeepers rent-seeker.* Si ricostruiscono le traiettorie dell'uso turistico del patrimonio immobiliare a partire dalle relazioni con l'andamento del fenomeno STR prima della pandemia. Nel processo di produzione della casa come asset si intende evidenziare, attraverso le interviste, la crisi pandemica come potenziale momento di emersione delle piattaforme come dispositivi connessi alla rendita monopolistica e alla standardizzazione del prodotto casa in relazione al ruolo delle agenzie in termini di concentrazione e accentramento gestionale delle proprietà urbane.

La formula delle STR intermediata dall'infrastruttura della piattaforma prolifera costituendo un'occasione per estrarre rendite maggiorate dagli alloggi a partire dal centro storico, propagandosi in quartieri con criticità in termini di vulnerabilità socio-materiale. La concentrazione dell'offerta STR nei quartieri centrali densamente abitati, e con un elevato grado di disagio abitativo, ha avuto una serie di effetti che saranno indagati in termini specifici in relazione all'*housing*:

-la trasformazione in termini di accessibilità e gestione del patrimonio immobiliare veicolata dal consolidamento dell'ecologia AirBnb;

-la relazione tra il potere monopolistico della piattaforma e il mercato immobiliare nella produzione di "scarsità", in prima istanza in relazione all'impatto di AirBnb sugli alloggi in affitto e sulla trasformazione delle logiche di tale mercato, esplicabile con la riduzione della possibilità di accesso alla casa attraverso il mercato immobiliare ordinario, soprattutto in relazione alla riduzione della disponibilità di alloggi residenziali sottratti al mercato e al conseguente aumento del costo dell'offerta residua con l'incremento della domanda nelle aree di frangia o limitrofe e con l'aumento del costo medio degli alloggi residenziali;

-la definizione delle modalità operative e delle strategie degli attori chiave del business della piattaforma AirBnb che si posizionano a un livello intermedio per catturare una rendita digitale e urbana dai portafogli immobiliari. Attori che ridefiniscono le forme di uso e gestione del patrimonio immobiliare, gli assetti proprietari in relazione al potenziale di rendita acquisito dalla proprietà urbana, le scelte in termini di compravendite, le forme e le modalità anche flessibili di immissione delle proprietà nel mercato immobiliare;

-gli effetti in relazione alla proliferazione del modello delle STR in termini di definizione di strategie, obiettivi e visioni dei vecchi e nuovi attori del mercato immobiliare in relazione alle possibilità, in termini di flessibilità gestionale e differenziali di rendita innescati dalla presenza delle piattaforme nel sistema dell'*housing*.

La rendita, intesa come relazione sociale (Haila, 1990), mobilità una serie di attori sociali che costituiscono la struttura complessa delle ecologie della piattaforma AirBnb. Il *rent-gap* generato da AirBnb ha prodotto una rendita differenziale nei quartieri interessati maggiormente dalla domanda di STR, catturata dall'articolato ecosistema di gestione delle multiproprietà: proprietari, intermediari, gestori professionali che detengono un 20-30% su ogni transazione dalla piattaforma per ogni prenotazione effettuata con una percentuale che varia a seconda della visibilità che l'*host* vuole detenere. I proprietari, multiproprietari e società di gestione immobiliare cooperano con attori addetti alla ristrutturazione degli appartamenti, all'arredamento d'interni, con gli addetti alla manutenzione, alle pulizie, ai check-in e alle consegne della biancheria, inglobando il settore alimentare e della ristorazione, traendo vantaggio dalla densità di un patrimonio immobiliare da valorizzare prossimo alle attrazioni storico-culturali. Inoltre, l'enfasi sulla flessibilità e sul lavoro *on-demand* ipersfruttato coesiste nel contesto urbano dell'ecologia AirBnb anche beneficiando di un quadro non ancora regolamentato in cui si scontrano diversi orientamenti politici. Tra questi attori, le varie piattaforme digitali nate per la gestione delle STR suscitano conflitti da parte di attivisti, urbanisti e movimenti per la casa. Gli strumenti urbanistici non pongono dei limiti temporali o quantitativi in termini di gestione delle proprietà e non sono predisposti strumenti digitali di valutazione dell'impatto dell'attività per indirizzare il blocco degli annunci presenti sulle piattaforme in casi di speculazione.

In prima istanza si guarda ai nuovi attori protagonisti della trasformazione urbana, le piattaforme digitali, come i maggiori agenti della rendita per comprendere come le geografie delle piattaforme strutturano le gerarchie spaziali, incidendo sulle dinamiche di accesso alla casa. Attraverso la costruzione di cartografie tematiche si vuole constatare la relazione tra vulnerabilità sociale e materiale e la distribuzione territoriale delle STR attingendo allo *scraping* dei dati del 2020, evidenziando l'estrema polarizzazione sociale in cui si inseriscono in termini di accesso alla casa. La tensione fondamentale nel sistema dell'*housing* che emerge riguarda la duplicità di valori associati alla casa, da un lato un valore d'uso, la casa come un

bisogno umano e necessità di riproduzione della vita, e dall'altra la sua mobilitazione come un asset finanziario. La casa come rinnovata frontiera di riserva di valore, vettore di pratiche di finanziarizzazione (Aalbers, 2008), è trattata come bene rifugio dove investire e accumulare surplus di capitali, prassi che si è ristrutturata e consolidata con le economie delle piattaforme digitali, con forti conseguenze socio-economiche e spaziali. In effetti, la convinzione che i mercati avrebbero potuto autoregolarsi ha portato in generale le politiche pubbliche ad abbandonare l'idea di *housing* come bene comune e, come per le altre sfere del *welfare state*, l'*housing*, ha subito un reale smantellamento degli investimenti pubblici a causa delle pressioni delle politiche di *austerity*. Questo quadro costituisce il presupposto su cui considerare il diritto all'abitare, all'accesso alla casa come diritto fondamentale e come paradigma politico, ampliando il discorso sui diritti di proprietà, scardinando l'ideologia della proprietà privata per riportare alla luce la casa, e la proprietà privata a essa legata, come strettamente correlata alla funzione sociale: il residenziale diventa politico (Marcuse e Madden, 2016).

Il valore del bene casa circola sempre più come astrazione reale sotto forma di asset finanziario e la stessa vita sociale viene assunta come base patrimoniale per alimentare la circolazione del capitale, qualcosa che naturalmente si articola in modo conflittuale con l'uso reale o potenziale del suolo. L'oggettivarsi della "città" stessa come prodotto traccia maglie di implicito consenso tra gli attori dell'industria turistica, tra vecchi e nuovi attori del mercato immobiliare nella costruzione dell'ecosistema delle STR, ridefinendo la questione della casa in relazione all'immissione di alloggi destinati all'abitare nel circuito di valorizzazione e mercificazione. Tra la resistenza e le coalizioni degli interessi, che si verificano all'interno della complessa ecologia di attori mobilitati nel processo di *assetization,* si manifestano forme di cooperazione e competizione territoriale in un processo dinamico e controverso di trasformazione urbana.

Il *real estate* come "cassetta di sicurezza" e la mediazione tecnologica delle piattaforme nella produzione del *rent gap* sono fortemente legati al *rescaling* della rendita potenziale nella valorizzazione del centro storico dell'area Unesco, facendo assumere alle STR la funzione di integrazione del reddito per la classe media colpita dalla precarietà lavorativa e dalle crisi (Semi e Tonetta, 2019). I quadri interpretativi della proliferazione delle STR come risposta alla crisi sono costruiti considerando AirBnb un sistema di *welfare* basato sul reddito dagli *asset* delle STR, per cui la rendita diventa anche uno strumento a sostegno dei mutui per acquistare la casa come investimento. Se una parte della storia può raccontare dinamiche informali e processi che si innestano nelle trame della crisi, d'altra parte l'espansione dell'offerta segue negli anni la crescita di multiproprietà disponibili a tempo pieno sulla piattaforma. Nel 2018, i primi 10 paesi che hanno visto un impatto economico diretto da AirBnb in base al reddito degli *host* e alla spesa stimata degli ospiti sono stati: Stati Uniti: 33,8 miliardi di dollari; Francia: 10,8 miliardi di dollari; Spagna: 6,9 miliardi di dollari; Italia: 6,4 miliardi di dollari; Regno Unito: 5,6 miliardi di dollari; Australia: 4,4 miliardi di dollari; Canada: 4,3 miliardi di dollari; Giappone: 3,5 miliardi di dollari; Messico: 2,7 miliardi di dollari. Gli *host* e gli operatori commerciali che gestiscono più proprietà in affitto rappresentano dei segmenti in rapida crescita:

-Gli *host* con 10 o più proprietà generano un quarto di tutte le entrate "*multi-host*".

-L'81% delle entrate di AirBnb (4,6 miliardi di dollari) nel 2017 proviene da affitti di unità intere dove il proprietario non è presente durante il soggiorno dell'ospite.

-La crescita dei ricavi per gli affitti di unità intere è aumentato in media del 76% ogni anno nella maggior parte dei mercati.

AirBnb non è proprietario degli immobili ma della piattaforma, il mezzo di produzione che consente la cattura di una rendita dalla gestione oligopolistica delle STR, mediata algoritmicamente attraverso l'*enclosure* digitale e l'estrazione dei dati. Inoltre ha operato attivando economie in aree con una domanda reale legata ai flussi turistici internazionali in parti della città, nel caso di Napoli, che non avevano ancora vissuto un processo di valorizzazione immobiliare, ma potenzialmente attrattive per il patrimonio culturale, simbolico e per la disponibilità di un patrimonio con valori immobiliari medi bassi. La piattaforma, introducendo la possibilità di affitti a breve termine in unità abitative predisposte all'abitare, si pensi alla conversione dei bassi in STR, è sia un fattore generativo di possibilità di rendimenti più elevati per il mercato immobiliare che un mezzo per catturarli.

Cosa succede allora se un nuovo enorme flusso di ricavi è introdotto nei mercati degli alloggi residenziali veicolati dall'intermediazione digitale della piattaforma? Le piattaforme sono riuscite, in misura tale da superare persino il settore finanziario, a concepire nuovi modi per catturare il valore e controllare la proprietà. L'analisi dell'incremento delle recensioni – che sono una *proxy* della domanda delle proprietà in affitto sulla piattaforma dal 2012 al 2018 e possono essere usate come indicatore dell'attività e del tasso di attività – rilevano per la città di Napoli un netto aumento della domanda, che ha variazioni stagionali, a luglio 2017 e agosto 2018, in corrispondenza dell'aumento vertiginoso degli arrivi. La crescita beneficia dell'incidenza effettiva di una domanda di interi appartamenti, un'offerta predisposta da profili di *host* che gestiscono molteplici proprietà. La crescita dell'offerta di STR sulla piattaforma AirBnb, secondo i dati forniti dalla società Airdna, raggiunge il suo apice nel terzo trimestre del 2019 con 10.177 proprietà per spingersi, dopo un progressivo decremento dovuto alle misure pandemiche, a 7.441 proprietà nel primo trimestre 2021, stabilizzandosi sui 7.094. A novembre 2021 tra gli affitti attivi, quelli che hanno avuto almeno un giorno di prenotazione o di disponibilità nell'ultimo mese, sono 5.192 con il 67% di interi appartamenti. Il tasso di frequenza di prenotazione, la domanda relativa di viaggi in questo mercato, calcolata utilizzando una combinazione di tassi di occupazione annuale e di crescita degli annunci, mostra un tasso del 60% della domanda di viaggi, una percentuale calcolata da Airdna comparando queste *performance* di mercato con le 2.000 destinazioni top del mercato AirBnb. I dati di agosto 2020 mostrano 8.107 annunci presenti sulla vetrina della piattaforma AirBnb con un 60% dell'offerta costituita da interi appartamenti mantenendo una forte concentrazione nelle aree di maggiore saturazione. Il decremento racconta la propensione di una parte di attori a indirizzare le proprietà su un mercato diverso da quello turistico, con contratti transitori o a utilizzare la piattaforma esclusivamente come vetrina, raccogliendo prenotazioni e transazioni fuori dalla piattaforma. Le analisi dei dati dell'offerta di AirBnb attraverso l'illustrazione del caso permetteranno di avere una visione più ampia dell'articolazione geografica dei fenomeni.

1.1 Vulnerabilità socio-materiale e precarietà abitativa: accesso alla casa ed estrazione della rendita nell'infrastruttura della piattaforma AirBnb

Se si considera il dato che l'80% degli italiani è proprietario di un immobile, sembra necessario integrare la narrazione considerando le modalità di accesso alla proprietà. Secondo i dati dell'*OECD Economic Surveys: Luxembourg 2019*, il 58% sono proprietari a tutti gli effetti, il 13,8% hanno accesso alla proprietà grazie a un mutuo, il 15% è in affitto sul mercato degli alloggi privati, il 3,7% in affitto agevolato. Le famiglie a basso reddito per il 48,9% sono proprietarie, la parte che si affida al settore degli affitti privati è il 23,8%, solo il 5,9% è in affitto sovvenzionato e il 6% accede alla casa attraverso un mutuo. Tra la popolazione a rischio povertà, il 36,9% vive in una condizione di sovraffollamento degli alloggi rispetto alla media europea e soffre di una grave carenza di alloggi secondo i dati del 2016 decisamente superiore alla media europea. Il debito attraverso il mutuo costituisce parte della declinazione del fenomeno delle traiettorie

di finanziarizzazione della casa e la condizione proprietaria non esclude un disagio abitativo per le condizioni di manutenzione dell'immobile o le differenze in termini di localizzazioni. D'altra parte, la percentuale di locazioni è maggiormente concentrata nelle aree metropolitane soprattutto nei centri storici. Analizzando il caso napoletano si rileva come la rilevanza del dato nazionale non sia utile a inquadrare le modalità di accesso alla casa in città. L'accesso alla casa a Napoli è garantito dalle locazioni nel territorio comunale (Storto, 2018) e più del 52%, tra il 50 e il 70% sono localizzate nel centro storico, di cui più del 70% sono a canone libero. La distribuzione della proprietà immobiliare è un dato da declinare per costruire una lettura delle condizioni differenziate della proprietà rispetto ad accessibilità e localizzazione, alle diverse condizioni di reddito dei proprietari e di manutenzione del patrimonio immobiliare stesso, indicatori necessari a comprendere la natura del processo di valorizzazione immobiliare e della condizione di disagio abitativo.

L'alta concentrazione della proprietà privata da un lato e il ristagno dell'economia urbana nella città di Napoli lasciano spazio a un processo di valorizzazione immobiliare disegnato dal meccanismo di estrazione della rendita mediato dalle piattaforme digitali. Il centro storico di Napoli è stato riconosciuto come patrimonio Unesco e presenta un Valore Immobiliare Medio basso nel 2016, conserva un tessuto sociale di abitanti residenti in affitto (60%) con contratti di locazione a canone libero o accordi di locazione informali, in questa area si innesta la maggiore offerta di STR. Dalla cartografia che confronta l'offerta di STR e l'accessibilità del sistema di trasporto su ferro, si evidenzia come la localizzazione delle STR tenda a catturare le rendite differenziali dovute ai vantaggi localizzativi, alla vicinanza al trasporto su ferro. Il patrimonio immobiliare è costituito prevalentemente da seconde case di multiproprietari napoletani che spesso non vivono nel quartiere e tradizionalmente riservavano l'affitto agli studenti e alle famiglie. La conversione dell'alloggio in SRT garantisce, mediante la piattaforma AirBnb, la possibilità di acquisire una visibilità internazionale e accedere a un mercato che eccede la dimensione urbana, un processo che inizia a offrire l'opportunità di catturare una rendita potenziale più elevata.

Ada Becchi descrive le due spinte contrapposte della città negli anni Ottanta: «verso una trasformazione industriale e quella rivolta a una perpetuazione di modi di vita – e soprattutto di gerarchie di potere – ancorati ai meccanismi della rendita» (Becchi, 1989: 143). La contrapposizione si muoveva tra una Napoli orientata alla modernizzazione, costretta a subirla e una Napoli della rendita, parassitaria. L'economia della rendita svolge un ruolo fondamentale di polarizzazione sociale ed eterna divisione della società urbana (Becchi, 1990), di cui traccia le ragioni del riprodursi come una «società divisa» (Becchi 1989: 158). Gli indicatori di disagio costruiscono un'immagine molto polarizzata della geografia sociale della città, la popolazione dei ceti medio-alti si concentra in pochi quartieri, il resto della popolazione vive in condizioni di perifericità (Becchi, 1996). L'industria delle STR accentua e incrementa le diseguaglianze territoriali. La densità delle STR rilevata ha riflessi diretti ed evidenti sulla condizione abitativa, che a Napoli risulta significativamente più disagiata che in altre aree urbane: si registra storicamente il più elevato numero di occupanti per abitazione (Cavola e Vicari, 2000). Napoli si contraddistingue anche per un ulteriore indicatore che segnala la presenza di un diffuso disagio sociale. La disoccupazione raggiunge un tasso medio pari a quasi il 43%, che diviene ancora più elevato se si considera la sola componente femminile o quella giovanile (14-29 anni): la mancanza di un lavoro colpisce, infatti, quasi la metà delle donne attive e almeno tre giovani attivi su quattro. L'elevata concentrazione della disoccupazione è tendenzialmente mitigata dal lavoro informale e dalle reti di mutualismo su base familiare di quartiere o territoriale. Gli incrementi di rendita espongono la popolazione a un crescente rischio di espulsione o diventano lo strumento per accedere a un determinato contesto abitativo desiderato. Il modello familistico si ibrida con lo stesso modello gestionale delle STR nella definizione delle varie mansioni o costituisce la base per la messa a valore delle reti di prossimità su base territoriale per i giovani imprenditori.

Le disuguaglianze socio-economiche tra i quartieri della parte collinare e i quartieri a ridosso dei decumani rimarcano divari di situazioni territoriali di polarizzazione sociale secondo un meccanismo "centro-periferia". La povertà ha un profilo specifico: riguarda famiglie «normali» che vivono in parti del «centro storico in decadimento o nelle periferie», i cui membri adulti sono senza lavoro nell'economia formale e vivono di occupazioni precarie dell'economia informale che producono redditi irregolari e insufficienti (Spanò, 1999). Sono questi gli effetti dei processi di ristrutturazione economica. Napoli deteneva fino alla metà degli anni Ottanta il titolo di capitale industriale del Mezzogiorno, grazie all'insediamento di imprese medio-grandi private e soprattutto a partecipazione statale, la questione del ruolo delle economie di piattaforma si pone in relazione al processo di deindustrializzazione della città e alla fase di "modernizzazione", di crescita del terziario (Cavola e D'Antonio, 1994) che ha avuto ritmi sostenuti negli anni Settanta e Ottanta per poi stabilizzarsi durante gli anni Novanta, mostrando le difficoltà nell'affrontare la transizione verso un assetto moderno del suo sistema economico.

Nel 1993 viene eletto Antonio Bassolino alla guida di una nuova amministrazione di sinistra che governerà la città per sette anni, si parla di «rinascimento» della città, di miglioramento della vivibilità legata a una visione di rigenerazione dello spazio pubblico e di ex conventi, caserme, asili, ospedali. Il Comune assume un ruolo determinante in materia di programmazione urbanistica, riprendendo un discorso di innovazione interrotto vent'anni prima (De Lucia, 1997). Con gli anni Novanta si affermarono, anche a Napoli, nuovi orientamenti nelle politiche urbane, prima con i «Programmi integrati di intervento» e i «Programmi di riqualificazione urbana» e i «Programmi di riqualificazione urbana e di sviluppo sostenibile del territorio» (PRUSST), modellati sui programmi già in corso dell'Unione Europea (*Urban*), che prevedono la composizione di una pluralità di soggetti accanto ai Comuni, cui spetta l'identificazione delle aree di intervento, la definizione degli indirizzi e il coordinamento generale. I PRUSST pur confermando l'obiettivo di intervenire in aree urbane "degradate" con opere di rifunzionalizzazione, ristrutturazione e valorizzazione, attribuiscono maggiore rilevanza agli interventi orientati allo sviluppo economico e produttivo. È la stagione in cui si costruiscono presupposti e immaginari della rigenerazione delle "aree degradate", il programma *Urban*, ad esempio, avrà come obiettivo il rilancio economico e occupazionale di due aree del Centro Storico di Napoli (Quartieri Spagnoli e Sanità).

L'industria delle STR si inserisce pienamente nell'evoluzione di questo processo, al confine tra deindustrializzazione e modernizzazione della città, compiendo il passo definitivo.

Il contesto politico e sociale di Napoli negli anni successivi si trasforma notevolmente. Decade la figura di questa stagione, Antonio Bassolino, sindaco di Napoli dal 1993 al 2000 e presidente della Regione Campania dal 2000 al 2010. De Magistris si istituisce in contrapposizione al sistema di potere che lo aveva preceduto, alla guida della "rivoluzione arancione", un successo che per alcuni ha prevalso grazie al suo stile populista, familista. Con il decennio De Magistris, si costruisce l'immagine di Napoli come "città ribelle", tra le varie critiche un uso strumentale del sostegno ottenuto tra i movimenti sociali, che costruisce parte della sua immagine. Un'altra accusa mossa all'amministrazione De Magistris è quella di aver utilizzato i movimenti per produrre cultura e arte a costo zero in un periodo di crisi economica per le amministrazioni locali. Il riuso di immobili, complessi conventuali abbandonati o ristrutturati e inutilizzati, costituiscono le basi della stagione definita dai rapporti tra i movimenti sociali per i beni comuni e le istituzioni locali. La necessità di costruire politiche per la casa, un tema poco attraente nelle agende pubbliche di governo del territorio in Italia (Tulumello e Caruso, 2021), nel contesto napoletano vede

la naturalizzazione di una politica della crisi, che in economia politica è definita da meccanismi di speculazione immobiliare selvaggia, da meccanismi di gestione delle proprietà come quelli del comprare per rivendere o tenere vuote delle proprietà. Secondo il Comitato Europeo per i diritti sociali, questa dinamica produce come effetto una scarsità di alloggi a prezzi accessibili, che si articola nei contesti urbani come un problema in crescita che spinge un numero sempre maggiore di persone nell'insicurezza abitativa per questioni legate ai prezzi, alla relazione tra prezzi e redditi.

La struttura spaziale ed economica della piattaforma AirBnb ha offerto negli ultimi anni una serie di vantaggi in questi contesti che hanno migliorato l'efficienza del mercato per i proprietari immobiliari, offrendo nuove opportunità per gli attori di estrarre profitti dalla proprietà. I processi che hanno prodotto una rendita di trasformazione sono riconducibili alla concentrazione prevalente dell'offerta di STR nel perimetro dell'area UNESCO. Il dispositivo della piattaforma ha permesso ai proprietari di partecipare in modo flessibile al mercato commerciale degli alloggi residenziali a breve termine. In questo modo AirBnb ha garantito un mercato degli affitti iperflessibile, un vantaggio competitivo rispetto alle opzioni di alloggio tradizionali che, combinato con una maggiore redditività rispetto all'affitto a lungo termine, ha spinto degli alloggi verso il mercato dell'affitto a breve termine e fuori dal mercato degli affitti di lungo periodo, con l'espulsione dei residenti come strategia immediata. Il rapporto sociale basato sulla rendita si dispiega attraverso conflitti sulla proprietà del bene casa e sulle modalità di uso.

Le cartografie costruiscono un confronto della concentrazione dell'offerta di alloggi AirBnb durante la pandemia nel 2020, confrontando la distribuzione territoriale con una serie di indicatori di vulnerabilità sociale e materiale forniti dai dati Istat relativi al "Censimento della popolazione e delle abitazioni 2011", con l'obiettivo di restituire la condizione di polarizzazione sociale e materiale nei quartieri dell'area Unesco. Per l'analisi della popolazione in relazione ai luoghi di residenza per sezione di censimento, l'Istat (2017) presenta una metodologia di comparazione tra città italiane in cui si è presentata una valutazione sulla distribuzione dei gruppi sociali nelle diverse città. Ciascuna area è qualificata in base al profilo prevalente, ma non esclusivo, della popolazione che in essa risiede, i risultati vanno letti in termini di specializzazione territoriale delle diverse porzioni della città e l'esercizio di classificazione è condotto sull'insieme dei sistemi locali delle 14 città metropolitane. Risiede nelle aree popolari con famiglie giovani in affitto il 68,7% della popolazione del sistema locale di Napoli – le unità territoriali sono caratterizzate da situazioni di maggiore fragilità – e al contrario relativamente esigue le aree del ceto medio o quelle residenziali a profilo medio-alto: 8,3% e 6,1%. Partendo dall'ipotesi di base che il contesto racchiude in sé l'effetto delle caratteristiche emergenti degli aggregati sociali, dei processi e delle strutture sociali in una dinamica complessa di interazioni socio-spaziali, la cartografia della "Classificazione delle sezioni di censimento" del Comune di Napoli per tipologia di area - Anno 2011 mostra un dato evidente per cui:

> «La distribuzione dei gruppi sociali individuati dall'analisi risulta la netta prevalenza di aree popolari con famiglie giovani in affitto caratterizzate da residenti con un alto tasso di disoccupazione oppure occupati in settori a bassa qualificazione, basso grado di istruzione, età media relativamente giovane, in nuclei familiari grandi ed estesi. Le aree in oggetto concentrano il 44,1 per cento della popolazione residente, restituendo un'elevata concentrazione spaziale di gruppi svantaggiati sembra confermare per Napoli quella che viene definita "povertà integrata", vale a dire una condizione di povertà strutturale a forte connotazione familiare, tramandata di generazione in generazione e con una forte identità legata al contesto residenziale. Anche se estese e rappresentative in termini di popolazione, queste aree svantaggiate non possono definirsi ghettizzate in quanto, in una complessa operazione di sincretismo sociale, esse sono disposte l'una accanto all'altra, confinanti con aree che concentrano tutte le altre tipologie sociali individuate: aree residenziali a profilo medio-alto, in particolare in alcune porzioni del centro storico (15,3% della popolazione), aree popolari a rischio di degrado (23,3% della popolazione), aree del ceto medio (10,1% della popolazione), aree con popolazione anziana (7,1% della popolazione). Accanto alla "città dei poveri" diffusa costituita dalle aree popolari con famiglie giovani in affitto e da quelle a rischio di degrado – che ammontano insieme ai due terzi della popolazione – si estende, nella zona collinare e in quella costiera ad ovest della zona portuale, una vasta area caratterizzata da profili medio-alti composta da residenti con un elevato livello di istruzione che vivono in case di proprietà, hanno un indice di vecchiaia elevato e un grado di istruzione caratterizzato da una quota significativa di laureati. Il quadro che emerge mette in evidenza alcuni elementi comuni della morfologia urbana delle aree prese in considerazione. L'analisi svolta ha preso le mosse da un esercizio di attribuzione spaziale delle caratteristiche socio-economiche prevalenti dei residenti» (Istat 2017: 234).

Con l'intento di scomporre, attraverso specifici indicatori, delle situazioni di contesto descritte si costruiscono di seguito ulteriori analisi. Attraverso una serie di indicatori ricavati dalle elaborazioni dei dati del "Censimento della popolazione e delle abitazioni del 2011" e del "Censimento dell'industria e dei servizi 2011", uno studio Istat (2017b), propone un indicatore sintetico di "vulnerabilità sociale e materiale", costruito attraverso la sintesi di sette indicatori che tengono conto dell'esposizione di alcune fasce della popolazione a particolari situazioni di incertezza della condizione sociale ed economica da una parte e dall'altra stimando i valori medi degli immobili residenziali delle aree sub-comunali individuate, utilizzando i dati *dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate*, con informazioni disponibili al primo semestre 2016. La lista completa degli indicatori elaborati, attraverso cartografie tematiche in ambiente GIS (*Geographic Information Systems*), è definita di seguito con indicatori territoriali, demografici, e altri relativi all'istruzione, economia, lavoro, vulnerabilità sociale e materiale:

1. La densità abitativa evidenzia gli storici quartieri popolari della città (Densità abitativa [ab/kmq] – Anno 2011: Rapporto tra la popolazione residente nell'area e la relativa superficie in Km2).

2. Lo stato di conservazione degli edifici descrive uno degli elementi più visibili della condizione urbana legata alla scarsa manutenzione degli alloggi o al loro abbandono (Indice di conservazione degli edifici ad uso residenziale: Rapporto percentuale tra gli edifici residenziali in pessimo e mediocre stato di conservazione ed il totale degli edifici residenziali).

3. Incidenza di residenti stranieri (Anno 2011: Rapporto tra la popolazione straniera e la popolazione residente per mille) mostra la distribuzione della popolazione straniera residente nel territorio.

4. Oltre ad evidenziare le aree con bassi livelli di istruzione, l'Indice di non completamento del ciclo di scuola secondaria di primo grado (Anno 2011: Rapporto percentuale tra la popolazione nella classe di età 15-52 che non ha conseguito il diploma della scuola secondaria di primo grado e la popolazione totale della medesima classe di età), rappresenta un'efficace proxy del reddito familiare. È quindi utile per misurare indirettamente la disponibilità economica della popolazione residente nelle diverse zone della città misurata.

5. Insieme al precedente indicatore viene misurato anche l'Indice di adulti con diploma o laurea (Anno 2011: Rapporto percentuale tra la popolazione nella classe di età 25-64 che ha conseguito un diploma di scuola secondaria superiore o un titolo universitario e il totale della popolazione residente della medesima classe di età).

6. L'analisi del mercato del lavoro è funzionale all'identificazione delle aree in cui vive la popolazione con maggiore disagio (Tasso di disoccupazione: Rapporto percentuale tra le persone in cerca di occupazione e le forze lavoro).

Gli indicatori prescelti per la misurazione della vulnerabilità ne mettono in luce il carattere multidimensionale. Accanto a misure che individuano segmenti specifici di popolazione a "rischio marginalità", lo studio prodotto dalle analisi Istat ha

costruito un indicatore sintetico. Il primo indicatore specifico è collegato all'esclusione dal mondo del lavoro: si tratta dell'incidenza di giovani fuori dal mercato del lavoro e dalla formazione, NEET (giovani non occupati e non in istruzione che corrisponde al rapporto percentuale tra la popolazione residente nella classe di età 15-29 anni in condizione non professionale diversa da studente e la popolazione residente nella medesima classe di età - NEET allargati). Un'ulteriore misura di elevata vulnerabilità sociale è rappresentata dal numero di famiglie con potenziale disagio economico, che consente di osservare le zone maggiormente abitate da famiglie con figli la cui persona di riferimento ha fino a 64 anni e nelle quali nessun componente è occupato o ritirato dal lavoro (Disagio Economico Famiglie: Rapporto percentuale tra il numero di famiglie con figli la cui persona di riferimento ha fino a 64 anni e nelle quali nessun componente è occupato o ritirato dal lavoro e il totale delle famiglie).

L'indice di vulnerabilità sociale e materiale (1) è costruito per sintetizzare con un unico valore diversi aspetti della vulnerabilità sociale e materiale di un territorio ed è composto dalla combinazione di sette indicatori elementari che descrivono le principali dimensioni "materiali" e "sociali" della vulnerabilità. La misurazione di un fenomeno complesso e multidimensionale come la vulnerabilità ha richiesto una sua preliminare definizione concettuale, condotta attraverso la scomposizione del concetto generale nelle sue principali componenti di significato. Per vulnerabilità sociale e materiale si intende comunemente l'esposizione di alcune fasce di popolazione a situazioni di rischio, inteso come incertezza della propria condizione sociale ed economica.

Il valore immobiliare attribuito agli alloggi di una specifica area può rappresentare una *proxy* della sua "vivibilità" e quindi del disagio abitativo delle famiglie. L'indicatore del valore immobiliare è stato costruito integrando la base di dati censuaria con dati provenienti dall'*Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) - Agenzia delle Entrate*. Per la stima dei valori medi degli immobili residenziali delle aree sub-comunali sono state utilizzate le quotazioni immobiliari semestrali prodotte dall'Agenzia delle Entrate, secondo le delimitazioni delle zone territoriali omogenee (zona OMI). La stima è stata effettuata sovrapponendo geometricamente le sezioni di censimento 2011 alle zone OMI. Ogni sezione che compone la zona OMI, pesata con la relativa popolazione, è stata poi riportata nella rispettiva area sub-comunale calcolando i valori medi immobiliari per area (Valore Immobiliare Medio quartieri: Media ponderata dei valori immobiliari per la popolazione delle sezioni di censimento nelle aree OMI stimate.

Le cartografie descrivono quindi l'addensarsi dell'offerta turistica dove il mercato presentava nel 2016 valori immobiliari medio-bassi, si evidenziano le caratteristiche sociali dei quartieri dove è maggiormente concentrata la pressione delle STR. Dalle elaborazioni si rilevano connessioni tra l'alterazione del mercato immobiliare e il valore immobiliare medio degli alloggi in quartieri della città per cui la possibilità di accedere acquistando o affittando un alloggio da convertire in STR ha dei costi bassi e un *rent gap*, come differenziale potenzialmente atteso sull'investimento, alto. L'azione di Airbnb non genera un aumento graduale degli *actual rent*, ma uno *shock* della rendita potenziale, inoltre capitalizzare un *rent gap* di Airbnb necessita di un investimento minimo poiché non è necessario attendere che il *gap* cresca in modo tale da giustificare gli alti costi di ristrutturazione. Il capitale minimo necessario per trarre vantaggio da un *rent gap* di Airbnb è connesso alla contrazione temporale dell'esplosione del differenziale, tale da motivare l'azione dei proprietari molto prima rispetto a un tradizionale *rent gap* guidato da processi di disinvestimento. Questo fa sì che il punto in cui un *rent gap* diventa effettivo si anticipa in termini temporali e Airbnb può causare un forte aumento della *potential ground rent*, creando un *rent gap* e una valorizzazione immobiliare in assenza di un concreto e significativo recupero del patrimonio architettonico. Il paradigma dello "short-term rent gap" (Wachsmuth e Weisler, 2018) non richiede forti investimenti nel recupero architettonico degli immobili, prevalentemente un adattamento degli interni. L'accesso alla proprietà come investimento attraverso il mutuo si addensa nelle aree centrali, la rendita potenziale catturata dalla conversione di questi alloggi in STR, diviene anche lo strumento per ripagare il mutuo.

Dall'elaborazione cartografica dell'accessibilità in relazione all'offerta degli interi appartamenti dell'agosto 2020, si rileva come le STR abbiano catturato i vantaggi localizzativi legati alla vicinanza al trasporto su ferro e prossimità ai beni di interesse storico-architettonico. Le STR catturano così una rendita differenziale dal patrimonio immobiliare, interessando prevalentemente i proprietari residenti nella parte ovest-collinare della città, accelerando i processi di espulsione dei residenti nei quartieri con la maggiore densità demografica come Montecalvario, San Lorenzo, Pendino, Avvocata. Si considerano inoltre, in relazione alle geografie delle STR, le condizioni di vulnerabilità socio-materiale degli affittuari, l'alto tasso di disoccupazione, l'incidenza di stranieri in affitto, il basso tasso di istruzione, il disagio economico delle famiglie (San Lorenzo, Montecalvario, Pendino, Mercato, San Lorenzo, Stella), le criticità connesse alla percentuale di giovani non occupati e non in istruzione (Montecalvario, San Lorenzo, Pendino, Mercato, Stella), l'incidenza professioni a bassa specializzazione (Mercato, Stella, Montecalvario), l'incidenza delle famiglie numerose (Montecalvario, San Lorenzo, Mercato, poi San Lorenzo e parte dell'Avvocata) e una bassa incidenza delle abitazioni in proprietà (Montecalvario, Pendino, San Giuseppe, Stella). L'indicatore di potenzialità d'uso abitativo, come rapporto percentuale tra le abitazioni non occupate e il totale delle abitazioni, racconta che parte del patrimonio convertito in STR è costituito anche da alloggi vuoti (San Lorenzo, Pendino, Montecalvario) in un contesto definito da un pessimo stato di conservazione architettonica dell'ambiente costruito con una forte consistenza di abitazioni storiche occupate costruite prima del 1919 (Montecalvario, San Ferdinando, Pendino, San Lorenzo, Stella). Le pratiche consolidate nella costruzione dell'ecosistema produttivo delle STR sono profondamente intrecciate con la consistenza materiale della città storica e si svolgono secondo regole, reti personali di fiducia e mutualismo. La base relazionali familistica del tessuto sociale, l'approccio *laissez-faire* hanno aperto la strada a diverse forme di economia informale che si sono strutturate intorno all'industria delle STR a scala di quartiere e riguardano una forza lavoro impegnata attraverso pratiche di manutenzione, di infrastrutturazione e pulizia, come parte dei servizi che gravitano intorno ai processi di standardizzazione degli alloggi, a cui si aggiungono quelli di trasferimento per i turisti, deposito bagagli, guide esperienziali, tour operator, ristoranti. Economie che hanno costituito l'unica rete possibile di costruzione del reddito in contesti critici.

L'analisi della distribuzione degli annunci sulla piattaforma, in riferimento ad agosto 2020, presenta la maggiore presenza di STR nei quartieri Avvocata con 526 annunci di cui 303 interi appartamenti; 1.447 nel quartiere di San Lorenzo con 849 interi appartamenti; 753 nel quartiere di San Ferdinando di cui 518 interi appartamenti; 801 nel quartiere Pendino di cui 470 interi appartamenti; 521 a Montecalvario di 343 interi appartamenti e 554 nel quartiere San Giuseppe con 352 interi appartamenti. Per ciascun quartiere l'analisi della domanda dal 2013 al 2018 mostra, tra settembre 2017, con calo stagionale e ripresa a luglio 2018, il raggiungimento dei picchi maggiori di crescita e progressiva accelerazione del fenomeno, in corrispondenza all'aumento di occupazione di interi appartamenti, una dinamica che conferma il paradigma generale del fenomeno, interessando alcuni quartieri della città in maniera inedita e in rapida crescita come il quartiere Montecalvario e Stella. Per evidenziare la vulnerabilità, rispetto al processo di espulsione dei residenti, dall'analisi della densità abitativa e della destinazione d'uso degli edifici a uso residenziale, si affianca quella sullo stato di conservazione degli edifici e la densità del totale di interni di edifici a uso residenziale, per cui si evidenzia che:

-sono i quartieri Pendino, San Lorenzo, Montecalvario, Avvocata a raggiungere alti tassi di densità tra 26.743 e 33.858 ab/km^{2,} con valori tra 12.072 – 16.301 ab/km^2 per Stella e San Giuseppe;

- sono i quartieri Montecalvario (89%), Avvocata (86%), San Lorenzo (89%) e Pendino (74%) a presentare un'alta densità di edifici a uso residenziale con 670 – 1.267 edifici/km^2. Seguono il quartiere Stella (80%), San Ferdinando (88%), Vomero (90%) con 550 – 660 edifici/km^2;

-la qualità dello stato di conservazione degli edifici di mediocre e pessimo stato evidenzia una netta divisione tra quartieri ad ovest della città e zone collinari e i quartieri interessati dalla proliferazione di STR come Montecalvario, col 72% di edifici in mediocre stato e il 6% in pessimo stato e San Lorenzo (46% e 25%), Pendino (54% e 3%), San Giuseppe (65% e 4%);

-la maggiore densità di interni a uso residenziale si rileva tra Montecalvario, San Lorenzo, Pendino (12.940 – 15.210 edifici/km^2), considerando in maniera progressiva a ritroso gli altri quartieri interessati.

2. La "scarsità" prodotta nel mercato immobiliare e la monopolizzazione della casa come asset nell'industria delle short-term rental

Inquadrando l'impatto di AirBnb sull'offerta di alloggi, in particolare quelli sottratti al mercato immobiliare attraverso la monopolizzazione della casa come asset, la piattaforma crea una condizione di scarsità che dà la possibilità di cercare rendite monopolistiche. Quindi, se tali prodotti spaziali sono ora visti come "motori di crescita", capaci di assorbire la ricchezza, d'altra parte mettono in moto meccanismi che possono portare alla crisi come una scarsità prodotta in un mercato monopolistico e polarizzato. Le basi teoriche e genetiche della teoria della rendita, evidenziano come il suolo, in quanto risorsa scarsa e originaria, sia soggetta a una potenziale utilizzazione monopolistica, destinata a ottenere una potenziale extra-remunerazione. Il suolo urbano, che non è un fattore originario, ma prodotto dagli investimenti infrastrutturali e dall'agglomerazione di attività, ricade nella logica generale enunciata di scarsità in riferimento alle sue specifiche proprietà (Camagni, 1993). Le condizioni genetiche stesse per la formazione di un qualunque tipo di rendita, in questo caso urbana, dipendono da due condizioni necessarie: la scarsità nell'offerta di beni e la presenza di una domanda disposta a pagare un prezzo superiore al costo di produzione del bene. Nel caso dei luoghi urbani, la rendita assume la caratteristica di un prezzo di monopolio, ogni sito ha una sua specificità in termini di accessibilità, qualità, pregio e l'offerta complessiva di suoli o immobili in ambito urbano non è espandibile nel breve periodo, soprattutto nei centri storici. Il monopolio su un bene o su un servizio, una determinata vista o la prossimità a musei, monumenti, siti di interesse, determina il livello della rendita. La rendita ha quindi un carattere differenziale e assoluto. La rendita di monopolio si basa su prezzi di monopolio e quando la domanda supera l'offerta o quando i consumatori sono disposti a pagare di più per beni speciali, come determinati tipi di alloggi convertiti in STR, l'aumento del potenziale estrattivo della rendita crea un'opportunità di rendita di monopolio. La rendita di monopolio dipende strettamente dalle condizioni di mercato.

David Harvey (1974) con il concetto di *class-monopoly rent* aiuta ad analizzare la differenziazione dei prezzi degli alloggi governata dalla piattaforma AirBnb. L'inevitabile scarsità fa sì che il prezzo degli affitti sia limitato solo da un'effettiva domanda, sostenendo l'esistenza di una rendita assoluta, in cui le limitazioni sono imposte dall'esistenza dei *rentier* e delle piattaforme *rentier*, che costituiscono di per sé una fonte della rendita. La rendita esiste ed è determinata «solo dal desiderio di acquistare e dalla capacità di pagare del compratore» (Marx 1974: 885) e dunque principalmente dalla domanda e «in un certo senso, tutte le rendite sono di scarsità e tutte le rendite sono differenziali» (Marshall 1977: 351). Il cui valore è tanto più elevato quanto maggiore è la scarsità dei beni e più intenso il bisogno, creando rendite di monopolio.

Le STR consentono di acquistare come merce la casa nel quartiere con una determinata connotazione simbolica, offrono la possibilità di vivere l'esperienza di un determinato luogo in relazione alla disponibilità a pagare. La casa diviene un asset per l'estrazione digitale e territoriale di una rendita di monopolio. È rilevante – rispetto alla fonte della rendita assoluta – considerare una scarsità scaturita dall'aumento della domanda di città che, in relazione all'incremento esponenziale dei dati sui flussi aeroportuali per la città di Napoli, si configura come domanda complessiva e una disponibilità a pagare un prezzo superiore per poter fruire di un'atmosfera urbana. Una rendita assoluta nasce dall'esistenza stessa di una dimensione urbana ed esprime il valore del contesto urbano indirettamente incorporato nell'ambiente costruito in riferimento a una città intesa come totalità, a un'idea generale di urbano che nasce da un processo simbolico o da un riferimento mitico. È un processo distributivo e non produttivo, un reddito non guadagnato.

Ricardo sosteneva che la rendita assoluta non potrebbe esistere ad eccezione del caso estremo in cui vi sia assoluta scarsità come su un'isola. Harvey (1974: 249) suggerisce che l'esistenza di una rendita assoluta sia più plausibile in un contesto urbano in cui vi sono «una serie di isole artificiali in cui i monopoli di classe producono scarsità assolute». Il ruolo rilevante è svolto dagli attori coinvolti nella produzione di una scarsità artificiale nel mercato immobiliare urbano: la manipolazione attiva delle condizioni di domanda-offerta da parte dei proprietari e dei gestori delle STR è resa possibile dalla loro esistenza come classe di *host* (*superhost*, *corporate host*…) che esercita un potere monopolistico e da un interesse di classe mediato dalla piattaforma sull'uso della proprietà, massimizzando i rendimenti degli investimenti. Questa affermazione si pone in contrasto con la concezione economica neoclassica secondo cui i mercati immobiliari urbani rappresentano condizioni di scarsità naturale che, per Harvey, costituisce un'omissione delle dimensioni monopolistiche delle dinamiche del mercato immobiliare. I mercati immobiliari possono essere frammentati in sottomercati o in strutture a isola (Harvey, 1974). Un potere esercitato da quegli attori cerniera tra il mercato immobiliare locale e la piattaforma permette di catturare i vantaggi da una *rentiership* territoriale e digitale, stabilendo una scarsità artificiale controllabile in ogni isola e zona urbana in cui si decide di posizionare in modo strategico il proprio business. La scarsità, come condizione creata dalla sottrazione del bene casa all'uso dell'abitare, consente di speculare su valori futuri come nel caso della proprietà urbana in una città d'arte dove, attraverso le pratiche di *marketing*, l'unicità e la particolarità, l'estetica della merce si addentra nel campo d'azione culturale dell'industria delle STR per standardizzare le qualità delle merci prodotte. È necessario che i luoghi restino abbastanza peculiari da mantenere un vantaggio monopolistico.

Nella circolazione del capitale, la competizione di tipo monopolistico crea attivamente differenze geografiche e lo fa in modo rilevante attraverso investimenti differenziati in capitale fisso e in ambiente costruito per il consumo che sono la fonte di rendita urbana differenziale. Per comprendere la logica capitalistica che innerva tale sviluppo bisogna enfatizzare la ricerca da parte di capitali mobili, economie di piattaforma di trarre vantaggi specifici nella produzione e appropriazione di plusvalore attraverso la mobilità. Tali investimenti, soprattutto se di tipo speculativo, innescano inevitabili ondate successive, qualora la prima si riveli redditizia. Nella dinamica degli investimenti urbani, quindi, agisce un movimento di causalità circolare e cumulativa, si garantiscono investimenti pubblici al posto e al momento giusto per promuovere il successo nella competizione urbana. Gli attori che condividono il controllo dei luoghi cercano di gestire la crescita, associandosi in coalizioni per trasferire i costi interni delle proprie attività ai contesti sociali, catturando le rendite e generando esternalità. La peculiarità dei luoghi è un necessario sostegno al vantaggio

monopolistico: la competizione di tipo monopolistico crea attivamente differenze geografiche. L'imprenditorialità urbana, nell'ampio ecosistema dell'industria STR, sviluppa modelli specifici di comportamento all'interno della governance urbana in cui confluiscono poteri pubblici statali, organizzazioni, interessi privati, aziendali o individuali, dando vita a coalizioni per promuovere o gestire un determinato tipo di sviluppo urbano e regionale in grado di produrre rendite monopolistiche dalle culture locali. Queste forme di imprenditorialità urbana modulano, rispetto alle dinamiche neoliberali, l'articolazione scalare delle relazioni geografiche. Essendo il valore d'uso funzionale al valore di scambio, se si guarda alla rilevanza delle rappresentazioni discorsive e alle relative strategie materiali si riesce a scrutare come queste componenti possono essere connesse all'aumento del valore d'uso (come mezzo per massimizzare il valore di scambio) ed entrano nel funzionamento della "class monopoly rent" come risorse semiotiche che limitano l'offerta. Harvey (2013) riformula la rendita monopolistica definendola come originata dal fatto che «alcuni attori sociali sono in grado di realizzare maggiori flussi di reddito su un arco temporale prolungato in virtù del loro controllo esclusivo su un dato articolo, direttamente o indirettamente commerciabile» e che sotto certi aspetti fondamentali risulti unico e non replicabile. In sintesi, la capacità di conquistare rendite di monopolio si fonda su rivendicazioni di unicità, autenticità, particolarità e specificità, rivendicazioni che sono l'esito di costruzioni discorsive, significati attribuiti al valore d'uso: «nella costruzione dei presupposti per l'estrazione di rendite di monopolio è sempre presente una forte componente sociale e discorsiva». Harvey delinea come nel turismo contemporaneo sia il potere del capitale simbolico collettivo che ha la capacità di agganciare flussi di capitale più generali. Il «marchio» di una città (etichette Unesco) diventa allora un grande business. Enfatizza inoltre la forma contraddittoria della rendita di monopolio: il capitale globale induce quindi gli agenti delle piattaforme a valorizzare la specificità del locale, accentuando la dimensione distintiva della vita sociale che contrasta con l'omogeneità presupposta dalla produzione di merci. Le STR consentono quindi di catturare rapidamente la rendita potenziale in parte tecnologica, fornendo esse stesse con la piattaforma digitale sia un mezzo di produzione legato ai processi di *assetization*, sia lo strumento per una rapida cattura anche dal simbolico collettivo (Harvey, 2002), per cui il patrimonio culturale diventa un valore di mercato. Questo principio chiave è evidente nel processo di ibridazione della casa nell'industria dell'ospitalità, per cui gli attori chiave di questo processo – le società di gestione – mettono in atto delle pratiche e una *routine* di standardizzazione dell'approccio verso la costruzione e feticizzazione del carattere "locale", un processo accelerato ed evidenziato dalla crisi pandemica. Se in relazione all'urbano emerge il carattere monopolistico della rendita, di una scarsità che la stessa industria del turismo produce mediata dalle STR, possiamo comprendere come questa costituisca un fattore di valorizzazione immobiliare osservando come l'incremento di valore sia strettamente legato a dimensioni culturali, simboliche e alla produzione di immaginari spaziali intermediati dalle piattaforme.

Si rintraccia in questo meccanismo la stretta relazione che si innesca tra l'enfasi posta sull'esclusività della cultura locale e il tendenziale orientamento del capitalismo verso l'estrazione di rendite monopolistiche: è la componente di capitale simbolico che costruisce l'immaginario di unicità e autenticità come precondizione di estrazione della rendita, attivata da una forte componente discorsiva nella produzione del valore d'uso. L'industria del turismo ha consentito di mettere a valore queste risorse patrimoniali, l'utilizzo del centro storico come bene patrimoniale può essere consentito solo dalla pratica o dall'industria turistica, così la città antica assume valore come giacimento di beni materiali e di un patrimonio culturale da sfruttare (Choay, 2009). L'estrattivismo urbano si attua attraverso l'estrazione di rendite da immobili ma si basa su un elemento del contesto (Harvey, 2013) e sulle esperienze si costruisce l'economia del turismo. Un processo che nella città di Napoli è definibile come "post-shock urbanism". In pochi anni un capitalismo estrattivo della rendita, che ha favorito prevalentemente grandi proprietari immobiliari e gestori di grandi portafogli immobiliari, delinea una fase di cattura dalle forme di vita dell'urbano (Rossi, 2021). Si può sinterizzare la dimensione simbolica guardando all'evoluzione della vicenda urbana e delle rappresentazioni culturali che essenzializzano e subordinano la città e i suoi abitanti (Dines, 2015). Dall'immagine degli anni Novanta di una "Napoli rigenerata", dove si sono sperimentati alcuni elementi discorsivi fondamentali come "senso civico" e "decoro", si è assistito a un incremento successivo degli stereotipi negativi che hanno caratterizzato le narrazioni nazionali e internazionali sulla città (ivi). L'immagine della città è stata influenzata da una serie di eventi e dinamiche che ne hanno costruito negli anni immaginari distopici, spettacolarizzati dall'industria del cinema, da Gomorra alla crisi dei rifiuti (Dines, 2013a, 2016a, 2016b). Le immagini generalizzate di una città dannata sono state amplificate ulteriormente dalle diverse crisi economiche, ambientali e politiche che hanno attraversato le storie delle città dei "sud in crisi e in debito", strettamente connesse al rischio del collasso finanziario che incombe sulle amministrazioni locali dopo il 2008-09, inscritto nella più ampia crisi dei governi locali e di indebitamento dei Comuni. La mancanza di prospettive, che ha fatto seguito alla fine delle politiche di sviluppo per le regioni meridionali, alla deindustrializzazione e alla sfida della modernità, costituisce le radici delle odierne rappresentazioni. L'inquieta relazione storica della città con la modernità urbana emerge soprattutto in relazione alla riemersione di immaginari locali e nazionali attraverso vari tentativi di stereotipizzare luoghi, individui e di spettacolarizzare le loro consuetudini sociali, rappresentandole come eccessive o criminogene.

D'altra parte, l'impatto dei movimenti ambientalisti e delle mobilitazioni durante le diverse crisi dei rifiuti in Campania, hanno cercato di contrastare narrazioni prodotte dalla stampa in relazione alla crisi urbana dei rifiuti, costruendo in relazione a quest'ultima un'accezione della crisi declinata sulla camorra. A una forma palese di "poverty porn", si riproduce una forma di attacco politico nei confronti dei "poveri immeritevoli", "welfare-dependent". Per i media italiani Napoli è un laboratorio per testare tecniche di rappresentazione, un luogo in cui i conflitti culturali, le ansie economiche e l'odio di classe possono essere messi agilmente a lavoro (Dines, 2015). Napoli è stata proiettata sulla scena internazionale soprattutto durante la crisi dei rifiuti tra il 2007 e il 2011 veicolando l'immagine di una città irrimediabilmente perduta, con stereotipi che contribuiscono a costruire una specifica narrazione della crisi (Dines, 2016a, 2016b). Condizioni che hanno reso la città oggetto di un urbanesimo da "shock doctrine". In questa cornice si intende leggere la necessaria accettazione dell'economia delle piattaforme, a cui ha fatto seguito la costruzione di un immaginario che ricompone nella scena urbana la spettacolarizzazione di un'identità asservita all'immaginario turistico, soprattutto nel centro antico, dove si osserva la messa in vendita in modo strumentale del capitale simbolico. La prima vittima di questa strategia è effettivamente la stessa produzione di località, come mero risultato di una politica mirata alla promozione della città come destinazione turistica globale. Dines adotta l'idea di precarietà, intesa contro le formulazioni convenzionali, come una condizione che suscita sia ansia che emancipazione, per dare un senso al fascino e alla repulsione che il centro storico esercita negli incontri dei turisti con la città in un mix emotivo di timore ed eccitazione dove l'esperienza affettiva tende a prevalere sullo sguardo monumentale. Pensare in termini di precarietà non solo sottolinea il ruolo contraddittorio che questa dimensione gioca nella produzione locale del patrimonio culturale, ma declina in modo inatteso la retorica della museificazione associata al turismo nei centri storici (Dines, 2018). Così Napoli entra nella "sezione Viaggi" della stampa europea e internazionale, la produzione mediatica e cinematografica dell'immagine della città si traduce, attraverso i processi di intermediazione digitale della piattaforma, in una rendita differenziale coordinata, prodotta e catturata tecnologicamente attraverso l'infrastruttura della piattaforma. La percezione che non ci sia salvezza per l'economia urbana della città

ha costruito il consenso aprendo completamente la città all'industria turistica, così le STR non hanno incontrato nessuna forma di regolamentazione.

3.3. Gli asset immobiliari e le dimensioni del mercato locale

Le piattaforme *rentier* attivano un valore ed estraggono rendite da ciò che ritengono essere asset improduttivi o non ancora mercificati, attraverso processi di standardizzazione. Il modello *rentier* si basa sul fatto che la piattaforma diventa un intermediario (necessario) nel processo di produzione, circolazione o consumo. Come sono stati immessi questi asset nel mercato STR e cosa è successo alla proprietà, rispetto alle trasformazioni dirette e minute, evidenzia il carattere precario dell'abitare, connesso alla temporalizzazione accelerata dell'abitare, con ricadute sul patrimonio immobiliare in termini di flessibilità indotte dalla temporalità. Interi appartamenti subiscono frazionamenti, le alterazioni materiali non pianificate e i cambiamenti nell'uso del suolo riflettono un più ampio processo di manipolazione capillare del tessuto urbano per massimizzare in numero di alloggi, le alterazioni avvengono per lo più in edifici con degrado funzionale e forte frammentazione degli immobili eppure dotati di alti valori posizionali per la vicinanza alle principali attrazioni storiche, archeologiche e artistiche dell'area UNESCO. Il tessuto storico-architettonico è stato manipolato e adattato nel corso dei secoli nei quartieri del centro storico, inoltre la cultura edilizia radicata si fonde tradizionalmente con una diffusa economia informale. Le relazioni delle reti sociali che operano in questa enorme ecologia sono strutturate su reti sociali territoriali a scala di quartiere e riguardano le pratiche che delineano la *routine* gestionale. La suddivisione di appartamenti trasformati in monolocali con camere da letto a soppalco, la trasformazione di attici panoramici in alloggi, la proliferazione di terrazzi abusivi, la costruzione di monolocali abusivi all'interno delle già ridotte corti del centro storico, l'inedito riadattamento di bassi, di edifici che sono funzionalmente e materialmente in decadenza, ignorano le regole di pianificazione. I sistemi domotici per il *self-check-in* come dispositivo di accesso automatico sono utilizzati come accesso ai bassi (ad esempio nelle immediate adiacenze di Via dei Tribunali). Il processo di ristrutturazione dei bassi è stato ancora osservabile a novembre 2020 in pieno blocco della pandemia. I bassi (2), valorizzati come casa autentica dall'esperienza turistica, sono locali tradizionalmente usati come abitazione dalle famiglie proletarie napoletane, occupate poi anche da migranti, sono diventate la meta del turismo internazionale di AirBnb alimentata dalle narrazioni su Napoli mediate dalla spettacolarizzazione della povertà e della cultura popolare veicolata dall'immaginario mediatico. L'effetto è stato un aumento del valore medio delle locazioni degli immobili di piccola quadratura, monolocali e bilocali, con un incremento della rendita differenziale senza un processo di cambio di destinazione d'uso degli immobili.

La piattaforma ristruttura inoltre le condizioni di produzione di una rendita assoluta, la temporalità e la possibilità di accesso al mercato transnazionale espandono le operazioni che trasformano la casa in un asset finanziario. Per effetto dell'incremento della rendita marginale – la rendita connessa alla fase di valorizzazione ed espansione centripeta dello sviluppo urbano e alla rendita fondiaria – lo spostamento della popolazione dal centro genera un aumento della domanda di alloggi nelle aree periferiche. D'altra parte, diventa rilevante l'accelerazione del mercato "buy to let" nelle aree centrali, diretta da una domanda internazionale di STR in crescita.

Guardando l'impatto di AirBnb sui ricavi dagli affitti degli alloggi predisposti come STR, si evidenzia come i guadagni che gli *host* AirBnb possono incamerare, oltre a essere nettamente superiori a quelli dell'affitto di lungo periodo, spesso permettono di ridurre drasticamente il tempo di pagamento dell'acquisto di un alloggio, innescando effettivamente un meccanismo di totale dipendenza della rivitalizzazione del mercato immobiliare dalla veloce riconversione di alloggi in STR e dall'immediata cattura delle rendite che la piattaforma consente attraverso rapide transazioni. Portafogli immobiliari costituiti da alloggi vuoti di grandi famiglie storiche proprietarie in città, immobili con vantaggi posizionali o vicini alle aree di interesse storico-architettonico, hanno acquisito un valore potenziale altissimo spingendo i proprietari ad affidare la gestione a intermediari, *property manager*, società di gestione professionalizzate, soggetti che hanno beneficiato di esperienze professionali costruite dove i processi erano già stati messi in moto con altre forme e temporalità, rimodulando poi il modello di business. Prima di analizzare in dettaglio il ruolo degli *host* professionali e chiarire ulteriormente come funziona la gestione in *outsourcing* della proprietà, è utile avere un quadro della loro potenziale quota di mercato.

In studi precedenti, basandosi sullo *scraping* dei dati dal sito di AirBnb, i ricercatori hanno preso in considerazione tre variabili per riuscire a valutare quali sono gli annunci gestiti da operatori commerciali (Gil e Sequera, 2020; Wachsmuth e Weisler, 2018). Le variabili considerano: gli annunci di interi appartamenti; la disponibilità degli annunci di interi appartamenti per cui si presume che una proprietà disponibile occasionalmente non sia considerabile come un annuncio commerciale; la dimensione dell'*hosting*, che dipende dal numero di annunci associati e gestiti dallo stesso *host*. Integrando le tre variabili, studi precedenti hanno dimostrato che l'offerta di case intere a tempo pieno e gestite da "*host multi-listing*" è cresciuta significativamente negli ultimi anni (GileSequera, 2020; Wachsmuthe Weisler, 2018) e hanno solitamente assunto che gli "*host single-listing*" sono probabilmente piccoli proprietari non professionalizzati. AirBnb sottolinea che il principale tipo di *host* è il tipo "*single-listing*" e ha utilizzato questa argomentazione per legittimare la narrazione per cui questa economia sia basata su un modello di *sharing economy*. Tuttavia, si propone di condurre un avanzamento metodologico quando si considera e analizza il *database* degli annunci di AirBnb a partire dalla struttura di identificazione degli *host* in base a un ID. Ogni *host* ha un numero di identificazione (ID) sulla piattaforma STR (AirBnb) e i dati mostrano quante proprietà sono fornite dallo stesso ID. Tuttavia, non sempre gli *host* aziendali hanno un ID univoco su AirBnb e, di conseguenza, una società può gestire diverse vetrine che dall'analisi automatica dei dati risultano apparire come appartenenti ad altri *host* (a volte anche singoli). L'ID dell'*host* può appartenere al proprietario dell'immobile o a un terzo e questo ID potrebbe non cambiare nel caso in cui il proprietario affidi la gestione dell'immobile a un'agenzia. Questo significa che lo *scraping* dei dati da AirBnb non rivela se una proprietà sia stata affidata in gestione a un *property manager*: il grado di professionalizzazione è certamente superiore a quello che i dati di AirBnb suggeriscono.

I dati raccolti da Inside AirBnb di agosto 2020 indicano che il numero di case intere su AirBnb raggiunge un numero tra 519 e 849 tra i quartieri San Lorenzo, Chiaia, San Ferdinando e tra 518 a 250 nei quartieri di Pendino, Montecalvario, Porto e Avvocata, concentrando la massima densità tra 460 – 820 alloggi/Km^2 tra Pendino, San Lorenzo, Montecalvario e San Giuseppe. Si evidenziano la pressione territoriale e la concentrazione degli interi appartamenti in aree con maggiore vulnerabilità in termini socio-materiali e di accesso alla casa, evidenziando un potenziale rischio di sfratto per l'impatto di AirBnb sugli alloggi in affitto. Successivamente con l'obiettivo di indicare la percentuale di interi appartamenti convertiti in STR, si rilevano i quartieri con la maggiore percentuale di interi appartamenti sul totale di alloggi utilizzando come fonte dei dati il "Censimento Istat della popolazione e delle abitazioni 2011" e Inside AirBnb. Si passa dal 5,79% al 10,58% nei quartieri San Giuseppe e Porto e tra 3,94% e 5,78% nel quartiere Pendino.

L'impatto di AirBnb sugli alloggi in affitto riguarda anche le dimensioni degli alloggi, i dati dello *scraping* consentono di raccontare la dimensione di questo patrimonio, individuando degli interi

appartamenti AirBnb la dimensione in metri quadrati dell'immobile offerto. La superficie è stata calcolata in relazione alle camere da letto presenti in interi appartamenti seguendo la logica per cui:

-35 mq: 0 camere -50 mq: 1 camera

-65 mq: 2 camere -80 mq: 3 camere

-95 mq: 4 camere -120 mq: 5 camere

-180 mq: 5 + camere

Gli asset immobiliari presenti sulla piattaforma nella città di Napoli complessivamente comprendono un patrimonio immobiliare composto per il 54% da alloggi di 50 mq (2.615), per il 29% da alloggi di 65 mq (1.421), il 9% è di 80 mq (464), il 5% da alloggi di 35 mq (235) e 93 alloggi di 95 mq, 31 di 120 mq e 14 di 180 mq. Questi dati raccontano di un patrimonio frazionato, in parte ricavato dalle eredità del patrimonio immobiliare del centro storico. Il 3% dell'offerta che oscilla intorno ai 35 mq è concentrata nella parte antica della città e in parte si tratta di un patrimonio sottratto che incide negativamente sull'accesso alla casa in affitto.

L'articolazione schematica della "disponibilità" delle proprietà sulla vetrina AirBnb è suddivisa in categorie: annunci con bassa disponibilità (meno di sessanta giorni) che riguarda l'11% delle proprietà, e alta disponibilità come maggiore di sessanta giorni per anno che riguarda l'89% delle proprietà. La media temporale di disponibilità è di 243 giorni, la mediana di 273. Si definiscono come "a tempo pieno" le proprietà di interi appartamenti con tasso di occupazione maggiore di sessanta giorni/anno di notti prenotate per cui si presuppongono una frequenza nell'affitto e un'elevata disponibilità, maggiore di sessanta giorni. Queste proprietà hanno una mediana in termini di disponibilità di 310 giorni l'anno e sono concentrate prevalentemente nell'area tra San Ferdinando, Quartieri Spagnoli in corrispondenza dell'asse di Via Toledo e nella parte antica della città, in corrispondenza dei decumani tra San Lorenzo, Pendino, San Giuseppe. Questione che dovrebbe influenzare le decisioni delle politiche urbane è l'evidenza empirica derivata dalla distribuzione delle maggiori proprietà disponibili a tempo pieno in relazione alla professionalizzazione. Da questa prospettiva il mercato sembra concentrato prevalentemente tra pochi attori professionisti, agenzie e società di gestione, che negli anni hanno esteso enormemente la quota del portafoglio immobiliare conquistando le "isole" con maggiori vantaggi localizzativi, catturando in maniera monopolistica percentuali dalle rendite potenziali differenziali e assolute costituendo un ruolo di cerniera nella convergenza delle dinamiche di interrelazione tra spazio digitale e territoriale (Graham, 2020), posizionandosi come attori chiave tra la piattaforma e le trasformazioni urbane. I profitti delle STR e i redditi generati dall'economia di piattaforma non delineano un'attività economica a somma positiva o redistributiva, avendo una tendenza a ricostituire una struttura piramidale.

Chi vince e chi perde? Gli operatori delle STR beneficiano del fatto che i proprietari di seconde case guadagnano un certo reddito primario o integrativo e gli operatori commerciali guadagnano più di quanto potrebbero incassare da un affitto a lungo termine. Tutti gli altri pagano di più per gli alloggi, la vulnerabilità abitativa emerge in quartieri che tendono ad essere negativamente disposti verso le STR e sono quelli con: alto numero di STR commerciali, alloggi inaccessibili, alto numero di affittuari, alta domanda. I residenti locali sono in competizione con gli "abitanti provvisori" in termini di accesso alla casa e sembra difficile per gli abitanti vincere in assenza di politiche.

3.1. Dinamica urbana: relazioni tra mercato immobiliare, STR e compravendite

Il potenziale estrattivo della rendita si manifesta in maniera emblematica osservando le dinamiche urbane e i processi inediti per cui le trasformazioni urbane sono strettamente collegate al mercato delle compravendite. Alcune aree iniziano ad attirare capitali per catturare il differenziale di rendita: si consolida un mercato "buy-to-let" spinto dalla proliferazione delle STR. L'incremento della rendita marginale e una forte rivitalizzazione della rendita assoluta costituiscono la matrice di innesco dei meccanismi di acquisto degli immobili come forma di investimento per accedere ai vantaggi delle rendite potenziali offerte dall'industria delle STR. In questa parte si evidenzia come le dinamiche del mercato ordinario siano influenzate dalle STR in relazione alla rendita e come si relazionano mercato "long-term" e "short-term" in maniera interdipendente.

In Italia nel 2012 il crollo del mercato immobiliare diviene lo sfondo comune alle maggiori città italiane, con l'unica eccezione di Napoli, la cui dinamica è stata associata maggiormente a fattori locali (ad esempio le consistenti dismissioni del patrimonio immobiliare del Comune come indica il report dell'Osservatorio del mercato immobiliare italiano del 2019). La dismissione del patrimonio immobiliare è una dinamica rilevante per la gestione del patrimonio, l'accelerazione del mercato *buy to let* nelle aree centrali si propaga in maniera strategica dal 2017 al 2020, diretta da una domanda internazionale in crescita e dalle piattaforme digitali.

Nel primo semestre del 2017 i valori immobiliari di Napoli hanno registrato un lieve aumento dello 0,7%. Il mercato nel Centro Storico si rivitalizza, aumenta la richiesta da parte di investitori. L'area di Via Foria è ulteriormente interessata dalla presenza di acquisti per investimento. L'analisi della domanda vede una maggiore percentuale delle richieste sul trilocale (38,3%), seguito dal bilocale (36,3%). Aumenta il numero di transazioni che nel primo semestre 2017 arrivano a quota 3.740, pari al +9,5% rispetto al semestre 2016. La variazione percentuale dei prezzi delle macroaree, tra primo semestre 2017 e 2016, interessa il Centro per il 3,1%. Nel Centro Storico e nella zona Duomo gli acquisti sono rivolti ancora in parte alla messa a reddito tramite la locazione classica, il canone di un bilocale è di 500-550 €al mese e i contratti più utilizzati sono quelli a canone libero oppure a carattere transitorio. Le strade nelle quali si realizza il maggior numero di compravendite, anche quelle indirizzate sulla prima casa, sono via Duomo e corso Umberto e adiacenze, dove sono presenti tipologie storiche risalenti al '700-'800 che in buono stato si scambiano intorno a 2400 €al mq. Nella zona compresa tra la chiesa di Santa Maria di Costantinopoli e piazza V. Bellini, dove i palazzi sono di notevole pregio artistico e architettonico, i valori salgono a 2.800-3.000 €al mq. Quotazioni simili anche nelle vie San Sebastiano, Mezzocannone, Santa Chiara, Benedetto Croce e San Domenico Maggiore. Valori più bassi, 800-1000 €al mq, si segnalano per le abitazioni presenti nei vicoli. Le aspettative di valorizzazione degli immobili per gli investitori in queste aree riguardano anche l'attesa dell'apertura della fermata della metropolitana Duomo.

Nella zona di Monteoliveto ad acquistare sono stati soprattutto investitori alla ricerca di immobili da destinare a casa vacanza, in particolare nella zona Orefici, mentre nella zona di Santa Brigida comprano soprattutto come prima casa. Il quartiere Orefici offre immobili costruiti nel periodo post-bellico, alcuni anche di tipologia popolare. Le quotazioni medie oscillano intorno a 2.000 €al mq con punte minime di 1.500 €al mq per gli immobili meno luminosi e punte di 3.000 €al mq per gli immobili situati su corso Umberto I. Le quotazioni della zona cambiano a seconda della vicinanza a via Toledo, asse commerciale della città. I Quartieri Spagnoli a ridosso di via Toledo registrano prezzi di 1.000 €al mq per una soluzione usata e in buone condizioni, allontanandosi da via Toledo si scende sotto i 1000 €al mq, aree dove il differenziale di rendita costituisce un motivo di investimento futuro. Il mercato immobiliare in zona Fuorigrotta è influenzato dai bassi tassi di interesse sui mutui che spingono la richiesta da parte di giovani coppie e famiglie in cerca dell'abitazione principale. Diversa la domanda da parte di chi compra per mettere a reddito, si tratta in genere di risparmiatori in cerca di rendimenti lordi annui che si attestano intorno al 6% con un investimento iniziale di 100-110 mila € Il taglio più richiesto in questo caso è il bilocale. Completamente

opposta l'offerta presente nella zona del Pendio (tra via Terracina ed Agnano), dove si concentrano numerose soluzioni ex Iacp che, in buone condizioni, si compravendono a prezzi inferiori a 2000 €al mq. Quotazioni stabili in zona Pianura nella prima parte del 2017. In quest'area di Napoli il mercato è alimentato principalmente dalla ricerca dell'abitazione principale e la soluzione più richiesta è il trilocale. Nella zona Vomero - Scarlatti la domanda di acquisto proviene soprattutto da coppie e famiglie in cerca della prima casa (Tecnocasa, 2017a).

Dal secondo semestre 2017, le quotazioni sono sostanzialmente stabili nell'area di Foria dove gli acquisti per investimento coinvolgono risparmiatori che decidono di puntare sul mattone. Chi compra per affittare predilige le zone di Sanità-Miracoli e del Tribunale per la vicinanza alla metropolitana in piazza Cavour. In genere la scelta ricade su monolocali al piano terra da 20-25 mila € oppure su monolocali ai piani intermedi di fascia qualitativa superiore che costano circa 50 mila € Chi investe per realizzare una casa vacanza preferisce invece bilocali situati in ottimi contesti, in zone accessibili e con valori che oscillano tra 60 e 100 mila € La Zona San Giovanni a Teduccio è interessata da una domanda di immobili da mettere a reddito consistente grazie alla presenza dell'Ospedale Federico Secondo e delle annesse aree universitarie, oltre che alla presenza del Centro di ricerca Apple per le nuove tecnologie. A Napoli nel 2017 sono state effettuate 7.153 transazioni, pari al +7,4% rispetto al 2016. Nel primo trimestre del 2018 sono state compravendute 1.855 abitazioni, l'11,8% in più rispetto allo stesso periodo del 2017, mentre in provincia si sono raggiunte 2.835 transazioni, +10,8% rispetto al primo trimestre 2017. L'intero anno chiude con un leggero aumento dei valori (+0,7%). Nella macroarea del Centro i valori immobiliari sono aumentati del 2,6% in seguito all'andamento del mercato della zona di Monteoliveto. Il quartiere è stato movimentato in particolare da acquisti ad uso investimento destinati agli affitti brevi. Gli imprenditori sono interessati a monolocali, bilocali e trilocali da mettere a reddito. Tendenza rilevata anche a Bagnoli, nel quartiere di Foria, in zona Toledo e nei Quartieri Spagnoli, dove si acquistano anche immobili da affittare a studenti. In leggero aumento anche i valori nella macroarea di Vomero - Arenella (+0,5%), in seguito all'andamento del quartiere Sanità, che nel secondo semestre del 2017 ha visto muoversi, come in altre zone, prevalentemente investitori. La tipologia più richiesta è il trilocale, scelto dal 37,6% dei potenziali acquirenti, a seguire i bilocali con il 36,7% delle preferenze. La disponibilità di spesa nel 31,3% dei casi non supera 119 mila € Intanto sul mercato delle locazioni si registrano canoni in lieve aumento: +0,3% per i bilocali e +2,6% per i trilocali. Il contratto di locazione più utilizzato rimane quello a canone libero (70,4%), tuttavia si segnala un leggero aumento delle percentuali di stipule di contratti a canone concordato e a carattere transitorio. Nel 2017 diminuisce l'offerta di immobili in locazione essendo quasi tutte le abitazioni affittate come casa vacanza. Nella zona di via Toledo e dei Quartieri Spagnoli si acquistano sia prima casa sia immobili per avviare attività di STR oppure da affittare a studenti. La richiesta di prima casa da parte delle famiglie è bassa. Ad acquistare con finalità turistico-ricettive sono soprattutto investitori del posto con un budget medio inferiore a 100 mila €che si indirizzano su case di ogni dimensione. Si orientano sia tra le "zone signorili" che si sviluppano su via Toledo sia quelle più popolari dei Quartieri Spagnoli. In questi ultimi i prezzi si aggirano intorno a 1000-1200 € al mq e si possono trovare anche i "bassi", tipiche abitazioni napoletane spesso acquistate per uso investimento. Via Toledo è la strada più commerciale ma con una maggiore offerta di tipologie signorili: palazzi dei primi anni del 1900 spesso con affreschi, travi a vista e portineria a 3000 €al mq con punte di 4000 €al mq per i piccoli tagli. Offerta eterogenea a Montesanto con case medio-signorili alternate a quelle più popolari e in cemento armato. In questa area della città non si superano i 2000 €al mq. Il mercato degli affitti qui è alimentato soprattutto da studenti. Il canone di un bilocale è compreso tra 500 e 600 €al mese e il contratto più utilizzato è quello a canone libero. Per una camera singola si spende intorno a 300-320 €al mese. In aumento dell'1,5% i prezzi immobiliari della macroarea Collina in seguito al trend del quartiere di Foria dove si registra un mercato vivace, con prevalenza di acquisti per investimento da parte di risparmiatori che intendono avviare attività di STR. Quasi sempre si tratta di napoletani che impiegano cifre sotto i 100 mila € Via Foria e le zone di Sanità-Miracoli e del Tribunale sono quelle preferite per questo tipo di acquisti perché accessibili grazie alla metropolitana. Affittare una camera costa circa 60-70 €al giorno, mentre per quanto riguarda le locazioni residenziali, quasi sempre per popolazioni migranti, si utilizzano soprattutto contratti a canone libero. Un bilocale si affitta a 500 €al mese. Sostanzialmente stabili (-0,2% nel secondo semestre del 2017) i prezzi delle case nella macroarea di Posillipo - Chiaia - San Ferdinando: non manca la domanda da parte di investitori in cerca di monolocali e bilocali da mettere a reddito con un investimento medio che si attesta tra 140 e 180 mila €per l'acquisto di un bilocale, spesso destinati alla realizzazione di B&B. Il mercato del quartiere di Bagnoli evidenzia una buona domanda anche grazie a una maggiore facilità di accesso al credito. C'è richiesta da parte di investitori in cerca di bilocali e trilocali da destinare agli affitti brevi: in questo caso la domanda si focalizza in zona Dazio perché posizionata sul lungomare oppure nell'area centrale di viale Campi Flegrei ben collegata al resto della città grazie alla presenza della fermata della metropolitana e della cumana. L'investimento medio oscilla tra 50 e 120 mila € In genere un monolocale si affitta 300-350 €al mese, un bilocale a 550 €al mese, un trilocale a 650 €al mese (Tecnocasa, 2017b).

Dall'Osservatorio Immobiliare Tecnocasa del 2018, nel primo semestre del 2018 si rileva che le quotazioni immobiliari di Napoli hanno registrato un aumento dell'1,3%. Le compravendite nella prima parte dell'anno sono state 3.993 con un incremento del +6,8% rispetto allo stesso periodo del 2017. L'analisi della domanda registra un aumento della concentrazione su monolocali e trilocali, questi ultimi più richiesti (38,2%). L'offerta sul mercato registra una maggiore presenza di trilocali (33,3%) in discreto aumento rispetto a gennaio del 2018. Nella macroarea del centro i valori immobiliari sono aumentati dell'1,9% in seguito all'andamento della zona dei Quartieri Spagnoli e di via Toledo dove si acquistano sia prima casa sia immobili da destinare agli affitti brevi oppure da affittare a studenti. Ad acquistare con finalità turistico-ricettive sono soprattutto investitori del posto, con un budget medio inferiore a 100 mila €, che si indirizzano su case di ogni dimensione. Dinamico il mercato di Monteoliveto dove si realizzano acquisti ad uso investimento da destinare ormai prevalentemente agli affitti brevi che assorbono completamente il mercato degli affitti, lasciando una quota bassa all'offerta di immobili in locazione ordinaria. Gli imprenditori sono interessati a monolocali, bilocali e trilocali da mettere a reddito. Nelle adiacenze di Via Foria prevalgono ancora acquisti per investimento da parte di risparmiatori che intendono avviare attività di B&B e affittacamere per turisti.

Nel secondo semestre del 2018 le quotazioni immobiliari di Napoli hanno registrato un leggero aumento dello 0,3% rispetto al primo semestre dello stesso anno. Il Centro è la macroarea che ha registrato una crescita delle quotazioni del 3,3% rispetto al semestre precedente. L'andamento dei prezzi risulta positivo anche nella macroarea Vomero-Arenella (+1,8%) e si focalizzano principalmente sui trilocali (38,4%) e sui bilocali (35,6%). Per quanto riguarda l'offerta si evidenzia una maggiore presenza di trilocali (37%), a seguire i bilocali con il 26,9%. Le compravendite in città nel 2018 sono state 7.598, in aumento del 5,9% rispetto al 2017. Chi acquista la prima casa, nella zona dei Quartieri Spagnoli, proviene da altre regioni oppure dalla provincia di Napoli. La zona continua negli anni a registrare una rivalutazione in seguito all'interesse per il mercato degli affitti brevi, le quotazioni medie sono di 1000 €al mq. A Fuorigrotta, la domanda proviene soprattutto da coloro che cercano la prima casa oppure la soluzione migliorativa, ma nella prima parte del 2019 si registrano anche acquisti per investimento turistico. Leggero aumento dei prezzi pari al +1,8% e in lieve crescita i valori in

zona Sanità, dove si registra un mercato vivace alimentato prevalentemente da investitori. Si tratta di risparmiatori che investono mediamente tra 70 e 100 mila €per l'acquisto di immobili da destinare a casa vacanza e B&B e con questa finalità si orientano verso la zona a ridosso di piazza Cavour dove ci sono immobili ante '67 acquistabili a prezzi medi di 2.000-2.500 €al mq. La zona di San Giovanni a Teduccio continua a presentare un mercato attivo, in relazione alla nascita del centro Apple e alla nuova sede dell'Università Federico II che hanno determinato un indotto in termini di richieste di affitto. Si registra anche una maggiore domanda di case da destinare agli affitti brevi (Tecnocasa, 2018b).

Nella prima parte del 2019 i valori immobiliari di Napoli hanno messo a segno un leggero aumento (+0,3%). I dati mostrano un primo semestre del 2019 con transazioni pari a 3.900. Le zone del centro città registrano un aumento dei prezzi dell'1,5%. Tra i quartieri con prezzi in crescita c'è Monteoliveto-San Felice in seguito al traino degli acquisti per investimento da destinare a casa vacanza che si concentra soprattutto nei pressi di piazza del Gesù e di Santa Chiara. Nella zona di via Toledo e dei Quartieri Spagnoli la domanda immobiliare è alimentata da investitori che impiegano capitali medi di 80 mila €per acquistare piccoli tagli in buone condizioni. La rivalutazione immobiliare dei Quartieri Spagnoli è in ascesa in seguito all'interesse crescente anche nel 2019 per il mercato delle STR: le quotazioni medie sono di 1.000 €al mq. Sul mercato degli affitti si registra un'elevata domanda e una bassa offerta che determina un aumento dei canoni di locazione. In lieve crescita i valori in zona Sanità, dove si registra un mercato alimentato prevalentemente dagli interessi degli investitori. Nella seconda parte del 2019 i valori immobiliari di Napoli sono aumentati del 2,2%, rispetto al primo semestre 2019. Per quanto riguarda il volume delle transazioni nel secondo semestre del 2019, rispetto al secondo semestre 2018, c'è stata una diminuzione del -2,2%. Se consideriamo l'intero anno nel 2019 il calo delle compravendite è stato del -2,4%, per un totale di oltre 7.400 scambi. I tempi di vendita si attestano intorno a 85 giorni, in continua diminuzione rispetto ai semestri precedenti e più brevi rispetto alla media delle grandi città italiane che è di 122 giorni. Le zone centrali hanno registrato un aumento del 6,6%. Nel Centro Storico si registra un ulteriore aumento della richiesta da parte di investitori che intendono avviare attività di B&B e affittacamere per turisti, un fenomeno in costante crescita e propulsore di inediti effetti a scala di quartiere. Chi acquista con questo scopo si focalizza su soluzioni dai 120 mq a salire, i cui valori partono da 200 mila €, mentre chi intraprende la strada della casa vacanza o dell'affittacamere preferisce monolocali e bilocali dal valore compreso tra 40 e 120 mila € Il canone di una stanza oscilla tra 40 e 70-80 €al giorno. La zona intorno al Duomo è molto richiesta ma la carenza di offerta sta portando molti investitori ad estendere investimenti anche su quartieri più popolari come Forcella e Sanità. Sono sempre meno coloro che ricorrono alla locazione classica e i contratti più utilizzati sono quelli a canone libero oppure a carattere transitorio. Attrattivi sono soprattutto i valori più bassi, 800-1000 €al mq, che si segnalano per le abitazioni presenti nei vicoli. Nell'area tra corso Umberto e corso Lucci si registra una ripresa dei valori prevalentemente per gli investitori che acquistano per mettere a reddito l'immobile e si orientano soprattutto su monolocali e bilocali su cui investire cifre non superiori a 80 mila €che poi sono destinati ad affitto turistico oppure a studenti universitari. In genere si orientano su immobili popolari e civili che si trovano nei pressi della stazione. La zona più popolare è quella che si sviluppa intorno a corso Lucci dove ci sono immobili del XIX secolo che si valutano a 800-1000 €al mq o le case situate su corso Umberto in particolare nel tratto più vicino a corso Garibaldi. Per una soluzione in buono stato si spendono mediamente 2000 €al mq. Meno costosi gli immobili che si trovano su corso Garibaldi che si sviluppa verso via Nuova Marina. In entrambe le zone i valori sono più contenuti: su via Marina per abitazioni costruite negli anni '70 le quotazioni sono di 2000 €al mq così come su corso Garibaldi dove le case da ristrutturare costano 1200 €al mq e quelle ristrutturate hanno valori di 2000 €al mq. Le soluzioni più prestigiose possono raggiungere picchi di 3500 €al mq. Nella seconda parte del 2019 le quotazioni delle abitazioni nella zona di Garibaldi – Arenaccia – Ferrovia – Tribunali sono rimaste stabili. Si tratta di un'area a ridosso del centro storico dove il patrimonio è interessato prevalentemente da acquisti sia come prima casa che per investimento, una tendenza in ascesa in particolare nella zona Bassa del Tribunale e a Forcella dove i valori sono più bassi rispetto alla zona del Duomo. Infatti, si segnalano prezzi medi di 2000-2100 €al mq per abitazioni ristrutturate e 1500 €al mq per quelle usate. L'interesse da parte di investitori intenzionati ad avviare attività ricettive, negli ultimi anni, ha cambiato il volto di questi quartieri dove hanno chiuso attività di quartiere per lasciare spazio alla ristorazione. La maggioranza degli immobili che si sviluppano intorno a corso Garibaldi sono soluzioni ex Risanamento costruiti ante '67, alcuni sono interessati da interventi di riqualificazione delle facciate. Le quotazioni più elevate si raggiungono su corso Garibaldi, dove per un buon usato si spendono mediamente 2000 €al mq. Punte di 3000-4000 €al mq si possono toccare su soluzioni storiche di pregio su via Tribunali. Le quotazioni scendono nelle traverse di corso Garibaldi e arrivano a 1200 €al mq. In crescita dell'1,7% la macroarea della Collina e tra i quartieri in aumento c'è quello di Secondigliano con un'offerta abitativa medio popolare che ha visto un aumento della domanda trascinata in particolare dai mutui più accessibili e dai prezzi contenuti. Elevata è anche la domanda di immobili in affitto alimentata da coloro che non riescono ad accedere al credito. Crescono dell'1,5% i valori immobiliari della macroarea del Centro direzionale. Tra le zone con prezzi in aumento c'è San Giovanni a Teduccio. La maggioranza degli acquisti sono realizzati da famiglie che vivono in zona, spesso monoreddito e per questo hanno una bassa disponibilità di spesa. Presente anche una discreta domanda di immobili da destinare a B&B o casa vacanza. Il "Developer Academy" della Apple ha indotto alcuni investitori ad acquistare in zona.

Nella prima parte del 2020, periodo interessato dall'esplosione della pandemia, i valori immobiliari hanno registrato una contrazione dello 0,4% rispetto al secondo semestre del 2019. Per quanto riguarda i singoli segmenti del mercato è possibile osservare che la tipologia che ha registrato il maggior apprezzamento percentuale è costituita da mansarde (3): le quotazioni mostrano un incremento di circa il 14% nei primi tre mesi del 2020. L'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa ha analizzato le compravendite realizzate nel primo semestre del 2020 attraverso le proprie agenzie attive nel comune di Napoli. L'obiettivo della ricerca è stato capire la provenienza degli acquirenti che acquistano in città e le loro scelte. Nella prima parte del 2020 il 98,5% delle persone che ha comprato casa a Napoli ha cittadinanza italiana, solo nell'1,5% dei casi si tratta di stranieri (comunitari ed extracomunitari). Il primo semestre dell'anno, in relazione alla pandemia e al lungo periodo di lockdown, non ha registrato particolari cambiamenti rispetto al 2019 e al 2018 quando gli acquisti da parte di stranieri si attestavano rispettivamente all'1,2% e all'1,7%. Per gli acquirenti italiani, chi compra a Napoli nell'82,3% dei casi è già residente in città, il 13,4% arriva dalla provincia di Napoli e il 4,3% proviene da altre province e da altre regioni. Si tratta di percentuali molto simili a quelle registrate in precedenza con un lieve aumento della percentuale di coloro che arrivano dalla provincia, si passa infatti dall'11% all'attuale 13,4%. Prendendo in considerazione solo il 17,7% di acquirenti in arrivo da fuori città risulta che il 75,8% di questi arriva dalla provincia di Napoli, il 6,1% arriva da altre province della Campania, nel 18,1% dei casi si tratta di persone in arrivo da altre regioni italiane. Chi arriva a Napoli per comprare casa, nell'84,8% dei casi proviene da comuni del sud, nel 9,1% dei casi proviene dal centro e nel 6,1% dei casi proviene dal nord. L'analisi poi si sofferma sul motivo dell'acquisto da parte di chi proviene da fuori città: nel primo semestre del 2020 ben il 53,1% di queste compravendite riguardano l'investimento, mentre nel 46,9% dei casi si tratta di acquisti di abitazione principale. Nel primo semestre del 2019, la percentuale di acquisti per investimento da parte di acquirenti in arrivo in città era più bassa e si fermava al 33,3%. Il calo più evidente si rileva

al Centro Direzionale e nelle aree centrali della città, tendenzialmente stabili o in leggera crescita i valori delle altre macroaree tra cui: Flegrea-Fuorigrotta (+1%), Vomero Arenella (+1%), Posillipo-Chiaia-San Ferdinando (-0,8%) e Collina (+0,7%). Nei primi nove mesi del 2020 le compravendite residenziali in città sono state 4.392, con una diminuzione del 20% rispetto allo stesso periodo del 2019. I tempi di vendita si attestano intorno a 89 giorni. La macroarea centrale vede una riduzione dei valori del 2,9%. Tra i quartieri con ribassi dei prezzi c'è Monteoliveto-San Felice dove l'effetto della pandemia si è tradotto in un periodo di stasi e attesa. Infatti, numerose compravendite della zona erano destinate agli affitti brevi, ma il timore di una seconda ondata in autunno ha rallentato questo segmento. L'unico effetto evidente è una maggiore offerta di immobili in affitto con contratti di tipo transitorio e un livellamento dei canoni di locazione. La domanda da parte di lavoratori fuori sede è diminuita in seguito ai minori spostamenti sul territorio e allo *smart working*.
A muoversi sul mercato sono prevalentemente acquirenti di prima casa. La zona dei Quartieri Spagnoli e di Orefici soffre maggiormente perché qui, grazie ai prezzi più bassi, si concentrano coloro che acquistavano per investimento. Le quotazioni medie sono infatti di 1000 €al mq. Sul mercato degli affitti si registra un'elevata domanda e una bassa offerta che sta determinando un aumento dei canoni di locazione. Per un bilocale si spendono 500-600 € al mese. In zona Vasto e Arenaccia si sono realizzati acquisti di prima casa, si sono fermati invece gli investitori che volevano direzionarsi verso il settore turistico. Più dinamici gli imprenditori che comprano, ristrutturano e rivendono. Questi ultimi si sono rivolti alla parte meno costosa del quartiere, quella a ridosso della stazione ferroviaria, dove sono in corso interventi di riqualificazione. I prezzi si stabilizzano intorno a 1000-1500 €al mq, ma si spera nel futuro miglioramento della zona. Crescono dell'1% i prezzi anche nella macroarea Flegrea-Fuorigrotta dove si riscontra un buon andamento per il quartiere di Secondigliano e di Capodimonte. Nel quartiere di Capodimonte il mercato immobiliare post lockdown è ripartito con acquisti di prima casa e di investimento. Questi ultimi sono diretti soprattutto alla locazione di lungo periodo e meno alla casa vacanza. Gli acquirenti provengono non solo dal quartiere ma anche da quelli limitrofi, attirati dalla presenza del parco di Capodimonte. La domanda si orienta sui bilocali per coloro che sono al primo acquisto e sui trilocali per coloro che desiderano migliorare la qualità abitativa. L'offerta è molto ampia e si spazia dalle tipologie più popolari, concentrate nel quartiere di Capodimonte e valutate intorno a 2.000 €al mq, per arrivare a quelle più prestigiose nella zona di Colli Aminei. Sul mercato delle locazioni si registra una contrazione dell'offerta immobiliare dal momento che molti proprietari hanno deciso di vendere l'immobile a causa della tassazione troppo elevata. Per un bilocale si spendono intorno a 500-600 €al mese.
Nella seconda parte del 2020 a Napoli i prezzi sono diminuiti dello 0,6% chiudendo l'anno con -1,0%. Le compravendite sono diminuite del 14,8% e si sono portate a 6.335. Il centro di Napoli ha chiuso con un ribasso del 3,3%. In calo soprattutto il quartiere di Monteoliveto. La forte diminuzione delle presenze turistiche ha comportato un fermo di queste compravendite e allo stesso tempo ha rallentato anche il mercato delle locazioni a studenti e lavoratori fuori sede. Si segnalano quindi prevalentemente acquisti di prima casa, nonostante un rallentamento anche su questo fronte per chi ha redditi derivanti da attività in difficoltà. Nei Quartieri Spagnoli e Orefici si segnala un rallentamento nelle pratiche di erogazione dei mutui al fine di accertarsi della solidità degli acquirenti e si registra anche la chiusura di diverse attività commerciali. Scendono i prezzi anche nella zona di Garibaldi-Arenaccia-Ferrovia-Tribunali. A mancare sono prevalentemente gli investitori interessati alle zone di Forcella, San Lorenzo dove un usato costa intorno a 1.500 €al mq. Nella macroarea di Posillipo-Chiaia-San Ferdinando si registra un ribasso dei valori immobiliari dell'1,4%. Tiene però il quartiere di Mergellina. L'incremento ha interessato la parte meno signorile del quartiere e i piccoli tagli, di cui c'è molta richiesta sia per investimento sia come prima casa. Gli investitori puntano sulla futura riqualificazione della zona dopo l'apertura della fermata della metropolitana. Risiedono fuori Napoli e riqualificano interi immobili grazie agli incentivi fiscali. I prezzi più contenuti si segnalano nelle traverse della Riviera di Chiaia, come Vico San Guido, Vico Santa Maria della Neve e limitrofe. Sono in aumento i tempi di vendita a causa della maggiore prudenza da parte degli acquirenti.

Quotazioni in diminuzione a Posillipo nella seconda parte del 2020. Il mercato ha subito una frenata: la maggioranza degli acquirenti è rappresentata da professionisti e imprenditori molti dei quali non hanno più la certezza delle entrate. Alcuni hanno rinunciato all'acquisto, altri invece hanno ridotto la disponibilità di spesa. L'offerta immobiliare è qualitativamente elevata e le famiglie che comprano l'abitazione principale si focalizzano sui trilocali dotati di vista panoramica sul golfo, possibilmente con discesa diretta al mare. Le compravendite realizzate hanno visto un ribasso dei prezzi anche su tipologie di qualità. Negli anni scorsi c'erano investitori che acquistavano per realizzare casa vacanza ma al momento questo segmento è bloccato. Molti proprietari di queste strutture hanno immesso l'immobile nel circuito residenziale con contratti di tipo transitorio e affittano a lavoratori fuori sede. Ciò ha incrementato l'offerta e ridotto i canoni. L'aumento dei prezzi nella macroarea di Vomero-Arenella è pari a 0,6% e quelli della Collina a 0,4%. Si registra un buon andamento nel quartiere di Secondigliano con un'offerta abitativa medio popolare che ha visto un aumento della domanda di immobili di metratura medio grande (a partire da 100 mq) di buona qualità e possibilmente con spazi esterni. Il mercato si sta in qualche modo polarizzando: da un lato chi ha disponibilità economica e certezza dei redditi che punta a immobili di un certo pregio e dall'altro chi invece, a causa anche della pandemia, non ha più la sicurezza economica e ha smesso di acquistare o investe meno. I mutui accessibili hanno contribuito a sostenere il mercato. Elevata è la domanda di immobili in affitto alimentata da coloro che non riescono ad accedere al credito. Si ricorre principalmente al contratto a canone libero, anche se si sta diffondendo il contratto a canone concordato (Tecnocasa, 2020b). Per un'analisi attenta del disagio abitativo, l'area con maggiore pressione di sfratto, che emerge dai dati del "Trend Nuove locazioni residenziali" nelle aree centrali, corrisponde alle zone del Centro antico tra i Quartieri Spagnoli e i Decumani per la parte est e ovest (zone OMI B8-B9-B15-C26) di cui si evidenzia l'alta densità delle famiglie residenti, delle famiglie in affitto e degli alloggi in comparazione con l'analisi dei dati della popolazione per sezioni censuarie.

3.2 L'accumulazione delle proprietà, gli attori e la dimensione della cristallizzazione del modello imprenditoriale di AirBnb

Le proprietà sono differenziate in categorie basate sulla dimensione dell'*host*: *host* che gestiscono una sola proprietà o più di due. Ad agosto 2020 il 37% delle proprietà è gestito dal 33% degli *host* singoli di cui un 80% sono interi appartamenti e il 19% stanze private. Il 67% degli *host* è composto da "*multi-listing*" che gestiscono il 63% delle proprietà, di cui il 48% sono interi appartamenti. Lo schema dei *multi-host* indica il numero di annunci gestiti dai singoli *host*, da cui si rileva l'enorme polarizzazione tra pochi "*host* professionali" che gestiscono molte proprietà e molti "*host* amatoriali" o microimprenditori che gestiscono seconde case o pacchetti di alloggi di numero decisamente inferiore. Dieci sono gli *host* che gestiscono portafogli immobiliari dai 15 ai 69 alloggi e 629 gli *host* che gestiscono al massimo 2 alloggi. Questa approssimazione è stata costruita identificando l'ID dell'*host* su AirBnb dai dati dello *scraping* della piattaforma ed è una stima dell'offerta poiché questo ID non identifica il dato che racconta se l'*host* abbia dato in gestione a una società o meno la proprietà. Di seguito per identificare alcuni *host* che tendono ad assumere rilevanza nel mercato rispetto a una centralità nella rete della gestione delle STR, per supportare le metodologie di analisi quantitativa dei dati, ho intrapreso una ricerca *desk* con l'obiettivo di mappare le agenzie di STR che operano a Napoli, partendo dall'analisi quantitativa dei *multi-listing* ottenuti dallo *scraping* dei dati dell'offerta di AirBnb tramite Inside AirBnb.

In relazione alle categorie di *host* precedentemente identificate, si può considerare che: gli *host* con un solo annuncio sono proprietari individuali; gli *host* con più annunci che gestiscono da 2-5 proprietà o 6-10 proprietà sono con varie declinazioni imprenditori, *host* professionisti; gli *host* con più di 10 proprietà sono società di gestione o dove evidenziato, sono società che operano a scala nazionale, locale e transnazionale. La polarizzazione delle tre categorie è ben evidenziata dalla frequenza. I dati mostrano un fenomeno di concentrazione del mercato nella gestione delle proprietà in cui le società sono i principali gestori dei maggiori portafogli immobiliari, di cui si illustra la distribuzione quantitativa per quartiere. Dato che un numero sostanziale di *host* individuali ha esternalizzato la gestione delle proprietà soprattutto nella fase pandemica o ha deciso di trasferire la proprietà fuori dal mercato degli affitti STR con contratti transitori, ho deciso di selezionare per le interviste gli *host* che tendono alla professionalizzazione della propria attività e le società per valutare le strategie di gestione dei maggiori portafogli immobiliari, dato che lo *scraping* basato sull'ID non riesce a restituire una quantificazione realistica.

Le rappresentazioni cartografiche delineano dove le STR stanno sottraendo alloggi direttamente dal mercato immobiliare residenziale, per cui un aumento degli annunci AirBnb porta a un aumento degli affitti. Le SRT stanno peggiorando la situazione abitativa di molte persone. Il punto cruciale è l'innesco di dinamiche di sfratto. Gli studi sulle STR, sia per la composizione dell'offerta con la prevalenza di interi appartamenti di *host* che gestiscono molteplici proprietà completamente convertite in STR, che per gli effetti sul mercato immobiliare di aumento del costo medio dell'offerta di lungo periodo residua e concentrazione della proprietà, supportano una certa lettura della dinamica. Lo scenario pandemico ha accelerato la polarizzazione nell'industria delle STR verso un significativo rafforzamento della rendita monopolistica, non più esclusivamente legata all'industria del turismo internazionale, ma alla capacità gestionale e adattiva delle strategie di società e gestori professionali di ampi asset immobiliari.

Una parte degli operatori dell'ecosistema di AirBnb, definita "triple threat" (Wachsmuth et al., 2017), identifica una fetta critica del mercato che emerge da una specifica metodologia di analisi dei dati: gli "*host multi-listing*", con una disponibilità di alloggi a tempo pieno e che offrono interi appartamenti. I dati descrivono questa categoria come fortemente accentratrice dei profitti e con maggiori capacità di espansione e concentrazione di potere sulla piattaforma sfruttando l'effetto rete, una gestione dei dati immediata del proprio business e una maggiore consapevolezza, mediata dalle tecnologie digitali di analisi dei dati per analizzare le performance territoriali dei molteplici asset immobiliari gestiti. Cambiamenti multiscalari sollevano domande significative sui potenziali rischi sociali dell'architettura di questi ecosistemi. Nel mercato della piattaforma del *real estate*, gli utenti sono collegati da ulteriori piattaforme che operano attraverso una catasta di livelli *hardware* e *software* digitali (Bratton, 2015) che: offrono determinati percorsi di azione agli operatori del mercato immobiliare riguardanti la proprietà e lo scambio di questi beni per perseguire il profitto secondo alcuni registri di valore delle attività degli utenti. Le piattaforme stesse dipendono dai dati degli utenti per cui la natura delle connessioni utente nella piattaforma rappresenta anche una tecnologia di raccolta dati.

Ad Agosto 2020 la criticità degli operatori definiti come "Triple Threat AirBnb" riguarda la sottrazione di un variegato patrimonio immobiliare: 123 proprietà di 35 mq, 1.153 proprietà di 50 mq, 588 proprietà di 65 mq, 246 proprietà di 80 mq, 64 proprietà di 95 mq, 24 proprietà di 120 mq, 10 proprietà di 180 mq concentrate in aree con la maggiore densità di famiglie residenti, tra il quartiere di San Lorenzo, Pendino, San Giuseppe, Porto, Montecalvario in una parte della città che si estende dalla stazione centrale, segue gli assi principali dello sviluppo turistico arrivando fino al porto, localizzazione funzionale per l'accesso alle Isole del Golfo. Dalla carta elaborata dai dati Istat 2011 delle "Abitazioni occupate da persone residenti per titolo di godimento (proprietà o affitto)", le due rappresentazioni speculari mostrano la chiara spaccatura dei quartieri della città rispetto all'accesso alla casa, chiarendo che i maggiori proprietari degli alloggi convertiti in STR non vivono nell'area maggiormente schiacciata dalla pressione dell'offerta dove la quota delle famiglie in affitto è superiore. I quartieri Posillipo, Chiaia, Vomero, Arenella, Fuorigrotta, presentano la maggiore quota di famiglie in abitazioni di proprietà con valori tra 62% e 70%. San Lorenzo, Pendino, Montecalvario e Avvocata hanno la più alta densità di abitazioni occupate da almeno una persona residente e di abitazioni vuote tra i quartieri San Lorenzo e Stella. In questi quartieri si verifica la maggiore concentrazione di interi appartamenti affittati per 60 giorni e più con maggiori alloggi a uso residenziale. Da una più attenta valutazione degli interi appartamenti affittati per 60 giorni o più a tempo pieno, come percentuale del totale degli interni abitativi, si ricava una rappresentazione che restituisce in maniera progressiva una diminuzione della percentuale in relazione alla distanza dal centro della città e una percentuale degli alloggi sottratti dal 3% al 9% nei quartieri di San Lorenzo, Pendino, San Giuseppe, Porto e San Ferdinando. Negli stessi quartieri la percentuale di appartamenti interi di *multi-listing* come parte degli alloggi totali varia dal 2% al 6%. La "Triple Threat" come percentuale degli alloggi totali oscilla tra il 2% e il 5%. I dati costituiscono una sottostima e un'approssimazione del fenomeno. Un dato superiore al 3% costituisce una minaccia per l'accesso alla casa ed effettivamente inquadra le aree dove i proprietari hanno consolidato una destinazione d'uso prevalente degli alloggi in STR. Al fine di confrontare il mercato delle STR con il mercato regolare degli affitti a lungo termine, per inquadrare i vantaggi offerti dagli asset delle STR in termini di possibilità di cattura di una rendita potenziale tale da stabilizzare le scelte dei proprietari, si confrontano i dati forniti dall'Agenzia delle Entrate (i dati ufficiali sui prezzi medi degli affitti) e il mercato delle STR. Il set di dati messo a disposizione comprende il prezzo medio mensile pagato per metro quadrato in ogni "Area Omi". Le Aree Omi sono definite come aree territoriali omogenee di un territorio comunale nelle quali si registra uniformità di condizioni economiche, socio-ambientali e di mercato e alle quali sono riferiti gli intervalli delle quotazioni immobiliari pubblicate con cadenza semestrale, con città più grandi generalmente suddivise in almeno 50 Omi. I dati Omi permettono di confrontare i ricavi generati tramite STR con i ricavi che la stessa proprietà genererebbe se venisse offerta sul mercato a lungo termine. I valori al mq per ciascuna area Omi sono stati moltiplicati alla superficie degli interi appartamenti offerti sulla piattaforma, selezionando le zone Omi che rientrano in ciascun quartiere per la fascia A2 e associando ai *listing* la zona Omi corrispondente. Si associa il dato Omi al valore medio degli affitti delle singole proprietà e si moltiplica il valore in mq per la dimensione dei mq stimati dell'appartamento per capire, in maniera orientativa, quanto guadagnerebbero con affitti di lungo periodo i proprietari. Si illustra il reddito ricavato dagli annunci di case intere come STR. La geografia delle proprietà in affitto a tempo pieno per interi appartamenti è sovrapposta alle Zone Omi di Napoli per i "Valori medi di locazione del primo semestre 2020": si rileva la maggiore concentrazione degli annunci "full-time" per le zone B15 (Centro Antico - Quartieri Spagnoli - Mortelle - Cavone), B9 (Centro Antico - Decumani e Via Marina - parte ovest Centro Antico: Corso Umberto - via Depretis - Piazza del Gesù - Via Costantinopoli - Duomo); B8 (Centro Antico - Decumani parte est centro antico: Piazza Mercato - Mezzocannone).

Negli anni successivi all'esplosione degli arrivi e dell'offerta, il mercato delle STR ha avuto come effetto l'aumento dei valori medi di locazione innescato dalla speculazione immobiliare nelle zone in cui vecchi e nuovi attori, che si muovono tra mercato immobiliare e piattaforme del *real estate*, hanno individuato possibilità di catturare profitti per effetto dello "short-term rent gap". Questa condizione è evidenziata dall'osservazione del tessuto storico

e dell'ambiente costruito dove è maggiore il ricavo medio ottenuto dagli interi alloggi affittati a tempo pieno come percentuale dell'affitto medio a lungo termine. La possibilità di catturare una rendita potenziale è ancora rilevante per la valorizzazione degli asset immobiliari.

4. Il mercato immobiliare e le geografie della piattaforma in relazione alla crisi pandemica

Il meccanismo di re-immissione del patrimonio immobiliare convertito in STR durante la pandemia e l'andamento delle compravendite come investimento rispondono a logiche differenziate. In Italia in generale il 2020 si chiude positivamente per il mercato della casa vacanza. A partire dalla fine del primo *lockdown* del 2020, si è registrata una crescita delle richieste di tipologie che hanno risposto all'esigenza di spazi aperti da parte dei potenziali acquirenti, in particolare di quelli residenti nelle aree urbane. Tra il 2019 e il 2020 si segnalava un incremento delle compravendite di casa vacanza passate dal 5,8% al 6,5%. Il 16,5% acquistava in Italia per motivi di investimento e il 6,5% per casa vacanza. Sempre nello stesso arco temporale, si nota un importante cambiamento in relazione alla tipologia richiesta: il trilocale (35,2%) in prima linea con un aumento di scambi delle soluzioni indipendenti che rappresentano il 29,1% delle case vacanza acquistate (dal 26,5%). La presenza di uno spazio esterno (giardino o terrazzo e balcone abitabile) diventa sempre più vincolante nella scelta di cosa acquistare. Un altro dato interessante riguarda le fasce di età degli acquirenti: c'è un aumento del 2,4% delle compravendite in quella compresa tra 35 e 44 anni. Cresce la richiesta di chi ha *budget* importanti da destinare a questo tipo di acquisto: si decide così di impiegare la liquidità risparmiata durante il *lockdown* per investire sul mattone e la casa vacanza. Un altro dato che si conferma è il ricorso al credito tramite mutuo per l'acquisto della casa vacanza che ha interessato il 21,8% degli acquirenti con un aumento del 4,7% rispetto al 2019. I mutui vantaggiosi spingono così all'acquisto. Le località di montagna segnalano un incremento dei valori dello 0,5%. Per le compravendite in Italia, il 77,6% ha riguardato l'abitazione principale, il 16,8% la casa ad uso investimento ed il 5,6% la casa vacanza. La situazione vede una contrazione della componente ad uso investimento, chiara conseguenza della pandemia che ha visto più prudenti gli investitori intenzionati ad affittare con gli affitti brevi.

All'inizio del 2020 la pandemia ha indotto un veloce processo di digitalizzazione, *l'e-commerce* è esploso, la didattica a distanza e lo *smart working* hanno declinato i ritmi e gli spazi delle vite quotidiane, le città si sono svuotate dai turisti. Il mercato immobiliare è stato travolto. Il dato più evidente è la contrazione dei volumi di compravendita, determinato dall'impossibilità di realizzare le transazioni. D'altra parte, è emersa la necessità di acquistare una casa o di migliorare quella in cui si vive, i cui limiti e pregi sono emersi in modo dirompente. Il mercato del credito ha favorito questo passaggio il cui unico ostacolo è legato alla tenuta occupazionale dei potenziali acquirenti data l'esposizione a una maggiore instabilità.

Il mercato degli affitti in Italia nel primo semestre 2020 vede una contrazione del contratto a canone libero, in aumento il concordato e il transitorio. Il numero di case in affitto in Italia è cresciuto del 31,2% dall'inizio della pandemia a ottobre e del +58,4% a Napoli. Nel primo semestre del 2020 i canoni di locazione sono in diminuzione dello 0,2% sui monolocali e dello 0,9% per i bilocali e i trilocali. L'effetto della pandemia si è fatto sentire su questo segmento di mercato che dal 2015 non conosceva crisi in Italia. Se l'esplosione delle locazioni turistiche aveva determinato una contrazione dell'offerta residenziale e, di conseguenza, un aumento progressivo dei canoni che hanno continuato progressivamente a crescere, la pandemia ha fermato questa tendenza. Con il turismo in *standby*, lo *smart working* e l'istruzione universitaria a distanza la domanda si è contratta creando più margine di offerta. I principali mercati turistici e le aree universitarie hanno aggiunto alla loro offerta standard del periodo, immobili e appartamenti rivolti al mercato turistico. Il rinvio del processo decisionale e il mutamento dell'interesse della domanda, dai centri delle grandi città alle aree di frangia e alle aree rurali, ha rallentato la velocità di assorbimento dello stock abitativo disponibile. Se a Gennaio 2019 a Napoli, dal sito Immobiliare.it, si contavano 1.413 annunci in affitto, tra la fine del 2020 e l'inizio del 2021 si oscilla tra 2.242 e 2.150 alloggi, per il centro storico nel 2017 erano circa 160 e salgono tra i 500 e i 700 tra fine 2020 e 2021.

In Italia uno dei segmenti di mercato in cui si è avvertito maggiormente l'impatto della crisi è quello delle locazioni residenziali. Il ricorso alla didattica a distanza e allo *smart working* ha indotto molti studenti e lavoratori fuori sede a lasciare le abitazioni in affitto determinando un'offerta maggiore e una minore domanda. A questi immobili si sono aggiunti quelli destinati alla locazione turistica i cui proprietari, per recuperare parte delle spese, hanno deciso di immettere sul mercato delle locazioni residenziali. La variazione percentuale dei canoni di locazione del primo semestre 2020, rispetto al secondo semestre 2019, indica un aumento dell'affitto come scelta abitativa. Nel primo semestre del 2020, il 74,7% ha preso casa in affitto come scelta abitativa con un lieve aumento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (71,4%). In questa categoria rientrano coloro che non riescono ad acquistare o volutamente scelgono l'affitto. In linea generale c'è una contrazione della percentuale di contatti stipulati da lavoratori che passa da 25,9% a 22,6%. Si segnalano numerosi casi di persone che non riescono ad accedere al mercato del credito, i giovani e i monoreddito, a cui si sono aggiunti coloro il cui lavoro è diventato più instabile.

A Napoli il motivo di locazione si suddivide per il 12,5% legato al lavoro e l'86,2% legato alla residenza. I contratti che avanzano sono il concordato e il transitorio. I dati sui contratti stipulati nella prima parte del 2020 segnalano una contrazione di quelli a canone libero (in un anno da 55,1% a 52%), un aumento del concordato (da 29,5% a 31,4%) e del contratto transitorio che passa da 15,4% a 16,6%. Questo dato evidenzia una delle conseguenze della pandemia, l'aumento del ricorso al canone transitorio: coloro che avevano acquistato una casa da destinare all'affitto turistico e che hanno deciso di collocarlo sul settore residenziale hanno optato per questa tipologia di contratto al fine di non vincolare l'immobile per troppo tempo e per ritornare agilmente all'affitto breve in caso di un'inversione di trend dei flussi turistici. Il contratto a canone concordato, esclusivamente in relazione ai canoni calmierati, potrebbe essersi rivelata una buona soluzione per inquilini che abbiano ritenuto opportuno tutelare la propria condizione di affittuari in relazione agli effetti del *lockdown* e variazioni ulteriori impreviste (Tecnocasa, 2020c). Come tipologia contratto – per il I semestre 2020 a Napoli – il 21,30% è stato a canone concordato, il 63,60% a canone libero, il 15,1% transitorio con un incremento del contratto transitorio che è quasi raddoppiato passando da 8,1% a 15,1%. Napoli negli ultimi anni ha registrato un consistente numero di compravendite immobiliari per motivi turistici che si affittano con la modalità transitoria. In genere, chi investe nel settore immobiliare non è attratto solo dai rendimenti da locazione ma anche e soprattutto dalla rivalutazione del capitale (Tecnocasa, 2020e). Dal 1998 al primo semestre 2020, limitando l'esame alle grandi città italiane, risulta una rivalutazione del 37,8%: quella che si è rivalutata maggiormente è stata Milano con 102,1%, seguita da Firenze con il 66,7% e Napoli con 65,3% (Tecnocasa, 2020d).

Le cartografie delle variazioni durante la pandemia in relazione alla fase pre-pandemica restituiscono la densità dell'offerta AirBnb di giugno 2020 riferita agli annunci presenti nella vetrina digitale della piattaforma per i quartieri con la più alta densità (numero di annunci/superficie km²). In termini di valori assoluti, si riconferma nel quartiere di San Lorenzo la massima concentrazione che indica la presenza di 1.447 annunci, diminuiti rispetto ai 1.534 del 2019, superiori ai 1.094 contati a giugno 2018. Pendino, che nel 2018 ne contava 620, passa ai 855 del 2019 per arrivare a un totale di 801 del

2020. Nel quartiere Porto dai 418 del 2019 si passa ai 439 del 2020, con 309 annunci a giugno 2018. Il quartiere San Giuseppe dai 436 del 2018 vede un aumento a 539 del 2019, con un incremento a 553 del 2020. Il quartiere Montecalvario dai 452 annunci di giugno 2018, sale a 593 nel 2019 e a 521 annunci nel 2020. I quartieri San Ferdinando e Chiaia perdono proprietà con 779 e 776 annunci del 2019 ai 705 e 753 del 2020. Anche qui l'incremento da giugno 2018 è una dinamica rilevante che riguarda nella media cento e più alloggi (649 a San Ferdinando e 669 a Chiaia). Per i quartieri Stella e San Carlo all'Arena, si rileva lo stesso incremento tra 2018 (456 e 300) e 2019 (581 e 406).

La variazione in termini assoluti di densità dell'offerta AirBnb tra febbraio 2021, febbraio 2020 e febbraio 2019 conferma un consolidamento della geografia dell'offerta sulla vetrina della piattaforma nei quartieri con un'alta densità di alloggi. I dati si riferiscono agli annunci non cancellati, non restituiscono il dato in termini di tassi di occupazione, alcuni annunci potrebbero essere attivi e vuoti, le transazioni e gli accordi per l'occupazione degli stessi potrebbero avvenire fuori dalla piattaforma in modo informale, interessare diversi archi temporali di un medio-lungo periodo tra un anno e i sei mesi. Il quartiere San Lorenzo ha un decremento dai 1.538 del 2020 ai 1.428 del 2021, considerando le prospettive esponenziali di crescita (nel 2019 a febbraio si contavano 1.315 alloggi). Una crescita che ha riguardato anche altri quartieri come Pendino (dai 732 a 892), Porto (367 a 445), San Giuseppe (473 a 553). Il quartiere di Montecalvario vede un decremento da 611 del 2020 a 500 del 2021. Tra Chiaia, San Ferdinando e Posillipo c'è una diminuzione dell'offerta dal 2021 al 2020 da 734 a 672 annunci, da 792 a 735 e da 184 a 139. Dall'analisi degli "*host* AirBnb", si evidenzia un'ascesa delle proprietà gestite da società di *property manager*, Up to Us – DiMorra – *Wonderful Italy*, con la prima che aumenta in modo incrementale il numero di alloggi gestiti anche durante la pandemia per giungere a quasi 150 concentrati prevalentemente nelle aree di maggiore vulnerabilità socio-materiale e disagio abitativo. Tra gennaio e febbraio 2021, la società *Up to Us* registra 27 recensioni, un numero alto rispetto alla media, ma soprattutto un indicatore delle transazioni che avvengono ancora attraverso la piattaforma rispetto a un mercato che potrebbe essere divenuto prevalentemente informale e difficilmente tracciabile. Tra il 2019 e il 2020 aumenta l'evidenza della concentrazione di molteplici proprietà (da 80 in su) nelle mani di pochissime società di gestione con una diminuzione nell'offerta complessiva di più di 500 interi appartamenti tra 2020 (5.254) e 2021 (4.734) immessi fuori dal mercato dell'industria delle STR con una permanente offerta che si assesta su un 60% di multiproprietari. I dati riportati sono una sottostima della concentrazione delle proprietà gestite se si considera che alcuni "*multi-listing*" e "*single-listing*" possono essere collegati alle stesse agenzie di *property-management*.

Gli equilibri tra mercato immobiliare e piattaforme sono ridefiniti a partire dalle evidenze dei dati quantitativi del dataset di Inside AiBnb, dalle variazioni dei prezzi degli affitti nel Centro Storico e dalle compravendite. Le incertezze di queste relazioni tuttavia hanno richiesto una esplorazione ponderata in termini qualitativi per evidenziare i cambiamenti nel mercato immobiliare per supportare un'esplicitazione delle strategie degli attori implicati, delle caratteristiche e delle specificità delle economie del *real estate* connesse alle piattaforme digitali. In questi termini il meccanismo di gestione del patrimonio delle proprietà utilizzate come STR della fase pre-pandemica, presenti sulla piattaforma AirBnb, si costituisce in modo diversificato:

- per le STR in parte inutilizzabili come abitazioni, per ragioni connesse alla tipologia di alloggi (bassi) e alle trasformazioni degli interni architettonici, vige una condizione di sospensione e attesa o vendita. Si tratta di una parte di proprietà che non sono state convertite in alloggi di lungo periodo per ragioni connesse alle caratteristiche funzionali (non adattabili a un uso abitativo) e che quindi restano ancora attive come STR sulla piattaforma se il modello imprenditoriale non era del tipo "rent to rent" o se gli imprenditori riescono ancora sostenere i costi fissi degli affitti o se i proprietari riescono ad emanciparsi da una gestione "familiare o amatoriale", poco competitiva per gli standard emergenti, affidando l'alloggio a una società di gestione. In alternativa questi alloggi sono stati immessi sul mercato delle vendite, soprattutto se non si tratta di proprietari con grandi portafogli immobiliari ma di singoli che connettevano il proprio reddito al patrimonio immobiliare;

- per le STR in vendita e riacquistate come investimento da attori che hanno accumulato capitali con le economie legate al turismo, questi ultimi hanno indirizzato le proprietà verso una gestione professionale come garanzia della rendita e dell'occupazione delle proprietà. Si tratta di attori che sfruttano l'effetto rete e la *rentiership* digitale, assumendo un ruolo centrale anche nella gestione delle proprietà come intermediari nel mercato ordinario di medio periodo con contratti transitori (*smart-working* o residenza temporanea) in attesa dei flussi turistici, spesso investendo nell'ottimizzazione gestionale dei portafogli immobiliari attraverso ulteriori piattaforme;

- per le STR attive sulla piattaforma si rafforza il ruolo dell'intermediazione professionalizzata come garanzia della rendita di lungo periodo ma col vantaggio di una gestione flessibile e transazioni immediate, elementi che non spingono i proprietari a preferire i contratti di lungo periodo (concordato o 4+4) per incertezza riguardo la conservazione della proprietà e il rischio di morosità degli inquilini. Il vantaggio della professionalizzazione gestionale consente di riadattare la gestione a una domanda di "turismo di prossimità" o "locale";

- per le STR attive sulla piattaforma e gestite da privati, si temporeggia in attesa dei flussi turistici con contratti transitori connessi alle esigenze di *smart-working*. Se le caratteristiche funzionali degli interni degli alloggi lo consentono, non optano per una re-immissione della proprietà sul mercato immobiliare ordinario destinato a famiglie o studenti;

- per le STR non più attive sulla piattaforma si può individuare una percentuale di alloggi passata completamente al mercato di lungo periodo tradizionale, soprattutto in connessione ai proprietari privati che sostenevano mutui con le rendite da STR. Questa transizione prevede un aumento dei prezzi degli alloggi in affitto, soprattutto per i miglioramenti delle condizioni e le ristrutturazioni degli interni, con una "formalizzazione" delle relazioni proprietario-inquilino attraverso contratti concordati e la richiesta di maggiori garanzie di reddito da parte dei locatari per l'acquisizione degli alloggi in affitto.

5. Gli attori nell'industria delle short-term rental

Con l'obiettivo di esplorare il processo di affermazione delle società di gestione delle STR, si vuole evidenziare il consolidamento di un processo di professionalizzazione della gestione della casa come asset nell'industria delle STR basato su attori definiti da Cocola-Gant come "corporate *host*s" (Cocola-Gant et al. 2021). Basando parte del lavoro su interviste con società che operano anche nella città di Napoli, si sottolinea la rilevanza di un fenomeno di concentrazione del mercato in cui i singoli *host* o proprietari di grandi portafogli immobiliari hanno esternalizzato la gestione delle proprietà definendo la crescita di "corporate *host*". Attraverso l'uso della tecnologia digitale e dell'integrazione verticale, sono gli *host* professionali gli attori chiave in grado di migliorare la redditività di grandi portafogli immobiliari di strutture ricettive che, utilizzando le piattaforme e le tecnologie digitali, hanno creato modelli organizzativi che permettono loro di gestire e migliorare la capacità di profitto. Questi attori hanno sviluppato strategie che tendono alla standardizzazione del prodotto nel settore delle STR, trasformando la casa in un prodotto ibrido. Si sostiene che le società di gestione costituiscono un nuovo livello di intermediazione tra quello infrastrutturale delle piattaforme digitali e la produzione delle geografie spaziali. Nella dialettica del processo di produzione dello spazio – e creazione di liquidità dalla fissità spaziale – si assemblano le logiche di iperaccumulazione regolate dal meccanismo della rendita e dalla pervasività dell'intermediazione digitale.

Si vuole comprendere in questo modo come l'industria delle STR e il funzionamento generale di questo mercato siano influenzati da attori che si posizionano assumendo un ruolo decisivo, innestandosi in quel processo di duplice produzione dello spazio tra varie forme di *rentiership* che si articola tra *enclosure* spaziale e digitale, tra piattaforme e proprietà fisica urbana (Graham 2020; Sadowski 2020a, 2020b).

I fondatori della Società 1 hanno iniziato ad affittare le proprietà su AirBnb cercando di acquisire una posizione rilevante nel mercato per offrire servizi di gestione delle STR ai proprietari di immobili su base professionale. Hanno creato una società, si sono rapidamente ingranditi e hanno acquisito poi un certo portafoglio immobiliare di circa 140 alloggi, costruendo una propria routine professionalizzata nella gestione. La transizione da un'attività in cui sono le "persone comuni" ad affittare le proprie case (Guttentag, 2015) al consolidamento di un'industria professionale delle STR, dipendente da quelli che sono stati definiti "corporate *host*", destruttura in parte la narrazione basata sul ruolo di AirBnb come strumento di integrazione del reddito valido per il sostegno ai singoli *host*, i quali faranno fatica a sopravvivere se non opteranno verso una professionalizzazione gestionale. Il modello AirBnb nel contesto napoletano è stato analizzato come normalizzazione di un'economia "asset based welfare" per cui la "piattaformizzazione della proprietà" diviene lo strumento di riproduzione di una classe media in un contesto di precarietà generato dalle politiche di austerità e la rendita della proprietà immobiliare urbana costituisce a tutti gli effetti il reddito (Tonetta, 2020). La politica di AirBnb si basa sul mettere a frutto la proprietà, sostiene l'ideologia proprietaria su cui si sono basate delle politiche che hanno incentivato l'acquisto della casa come forma di welfare privatizzato redistributivo, il modello degli Stati incentrato sulla politica del "keynesismo privatizzato". In una prima forma in cui prolifera, incentiva un "welfare asset-based" privatizzato sostanzialmente basato sulla casa, l'affitto breve viene assunto come strumento per integrare il reddito, pagare il mutuo, quindi AirBnb diviene un attore chiave per il disegno spaziale della rendita nelle città a destinazione turistica. Il settore immobiliare inoltre è fondamentalmente un asset che cerca di catturare rendite presenti e future attraverso il valore di scambio degli edifici mediante transazioni, compravendite, dinamica che può, in un mercato in crescita, portare facilmente gli investitori a caccia di puri rendimenti finanziari. Così intermediari, *property manager*, grandi attori esperti delle dinamiche

strutturali dei mercati immobiliari hanno deciso di posizionarsi come attori cerniera della conversione di alloggi o proprietà vuote in STR.

Attraverso la monopolizzazione degli asset del patrimonio immobiliare delle città storiche, un patrimonio limitato e vulnerabile alle logiche di creazione di scarsità, si dà la possibilità di cercare "rendite monopolistiche" dalla gestione delle STR in particolare nella fase di contrazione determinata dalla crisi pandemica. AirBnb e le piattaforme del *real estate* forniscono meccanismi di base per accumulare "potere monopolistico". La virulenta diffusione del fenomeno degli investimenti "buy-to-let" o "buy to rent" o "rent to rent", modello prevalente nell'attività imprenditoriale a Napoli, diviene una questione emblematica per alcuni aspetti di questo fenomeno, soprattutto legato alle compravendite come investimento, il mercato più vivace in Italia come investimenti per affitti brevi. Si considera la "rendita monopolistica di classe" (Anderson, 2014; Harvey, 1974) per capire come la riorganizzazione degli interessi di questi attori influenzi il mercato immobiliare nei processi di trasformazione urbana e con quali conseguenze. L'acquisto di seconde case, gli investimenti immobiliari e gli affitti a breve termine hanno spinto verso l'alto la rendita potenziale per cui emerge il carattere transnazionale del rent-gap, nella forma di una contrazione spazio-temporale descritta come "short-term rent gap" (Wachsmuth e Weisler 2018), e di un'accelerazione dei processi di valorizzazione immobiliare. Gli intermediari di mercato, e le varie figure che si mobilitano nel panorama di gestione delle STR, sono definibili come il prodotto della convergenza dell'industria del *real estate* e dell'ospitalità: offrono un servizio completo ai proprietari e agli investitori immobiliari assicurando che le loro proprietà siano gestite in modo più efficiente e siano più redditizie. I proprietari pagano una tassa di circa il 20%-30% a seconda del contratto stipulato con la società e i servizi offerti vanno dal design d'interni, alla cura della documentazione fotografica professionale fino alla commercializzazione in diversi canali, ai servizi operativi come il check-in, la pulizia, la manutenzione della proprietà e l'assistenza tecnica, la comunicazione continua con gli ospiti. Studi precedenti sulla professionalizzazione del mercato STR si sono basati su dati quantitativi dei "data scraping" dal sito web di AirBnb, associando gli "*host multi-listing*" agli "operatori commerciali" (Kadi, Plank e Seidl, 2019; Wachsmuth e Weisler, 2018), e suggerendo che negli ultimi anni questi *host* sono cresciuti e hanno acquisito la maggior parte delle entrate del mercato STR. L'integrazione verticale e la tecnologia digitale permettono loro di operare ad alti livelli di efficienza e qualità, realizzando economie di scala e di scopo per ottenere alti tassi di occupazione e capacità di profitto. Per spiegare ulteriormente come le società di gestione strutturano il mercato, si discute dei servizi di ospitalità che offrono e il tipo di prodotto che hanno creato. La struttura organizzativa ne facilita la sopravvivenza rispetto a shock, come è accaduto nel caso della pandemia, che può essere a tutti gli effetti considerata come un banco di prova per il futuro del mercato delle STR. Se le strategie di espansione e contrazione di questi attori tendono verso una professionalizzazione selettiva del mercato STR, come si sono negoziate le scelte selettive short/long term tra proprietari e intermediari ci racconta ancora del ruolo del rent gap e della flessibilità nella relazione tra STR e mercato immobiliare. Inoltre questi CEO costituiscono i nuovi "rent-seeker" del complesso ecosistema delle piattaforme del *real estate*, agendo come catalizzatori tra le due forme di *rentiership* digitale e territoriale (Sadowski, 2020). Se da una parte le compravendite tengono in vita il mercato immobiliare per investimenti, dall'altra chi gestirà questi asset avrà un ruolo cruciale per poter garantire rendite su un mercato professionalizzato. Gli intermediari e i gestori, che agiscono su varie tipologie di proprietà e attraverso le piattaforme, riescono ad avere una visione completa delle dinamiche urbane rispetto al privato o al singolo *host*, soprattutto in una fase di contrazione in cui la competitività è connessa a una serie di fattori.

5.1 Modalità operative e strategie in campo

Lo scenario post-crisi ha dato ai vecchi attori del settore immobiliare nuovi limiti d'azione ma anche nuove opportunità. Strumenti finanziari, nuove tecnologie digitali e dispositivi legati alle piattaforme hanno fornito nuovi strumenti per rendere più sicuri gli investimenti immobiliari (Shaw, 2018). Parte della letteratura che analizza gli *host* ritiene che questi siano individuabili come attori in cerca di un reddito extra e che lo facciano affittando alloggi ai viaggiatori alla ricerca di esperienze autentiche (Dolnicar 2019; Guttentag 2015). Altri studi hanno riconosciuto che una gran parte degli annunci di AirBnb sembra essere fornita da operatori commerciali osservando i dati di interi appartamenti affittati ai turisti in modo permanente, dimostrando ulteriormente che gli "*host multi-listing*" sono in crescita (Cocola-Gant e Gago, 2019; Gil e Sequera, 2020; Wachsmuth e Weisler, 2018; Yrigoy, 2019). Alcune ricerche hanno approfondito la questione della disuguaglianza sociale che si riproduce nella polarizzazione nel mercato delle STR, dimostrando che la maggior parte dei ricavi sia generata attraverso interi appartamenti forniti da "*host multi-listing*" e che questi operatori commerciali abbiano entrate giornaliere più elevate sulle proprietà che gestiscono, con tassi di occupazione più elevati, un processo in cui la quota di mercato delle STR fornite da attori amatoriali si sta contraendo (Dogru et al. 2020; Xie et al. 2021). Per far luce su questo dibattito, un elemento chiave che dovrebbe essere ulteriormente esplorato è il lato dell'offerta del mercato delle STR che rivela chi sono effettivamente gli *host* e quali sono le pratiche e i modelli di business degli operatori commerciali che li supportano. Quando la ricerca ha esplorato il lato dell'offerta delle STR, ha spesso identificato gli *host* come proprietari e ha indagato le pratiche e le esperienze della classe media (Semi e Tonetta, 2020). Diversi autori hanno sottolineato la posizione dei singoli *host* come microimprenditori (Alrawadieh, 2018; Zhang et al. 2019). Attraverso le interviste e analizzando le dimensioni del mercato commerciale delle STR, degli interi appartamenti offerti su base permanente, si possono inquadrare tre tipi di *host*: *host* singoli a volte anche proprietari di alloggi che gestiscono uno o due annunci, *host* singoli che gestiscono molteplici proprietà e i corporate *host*. Una prima categoria è costituita da proprietari che gestiscono una seconda casa o un asset di famiglia. La seconda categoria si riferisce a individui che hanno iniziato come *host* non professionisti e successivamente hanno deciso di gestire le STR come professione principale. Di solito sono cresciuti assumendo la gestione di proprietà all'interno della loro rete sociale, altri investendo in una seconda o terza proprietà, o una combinazione delle due cose. Questo tipo di *host* è stato studiato in dettaglio e definito come "marginal *host*" (Semi e Tonetta, 2020). Si tratta di individui che possono diventare anche super*host* se trasformano la gestione della proprietà in un lavoro a tempo pieno, assumendo tutti i compiti necessari per la gestione e che possono esternalizzare alcune attività, soprattutto la pulizia e la lavanderia. Tra i principali attori che operano nel campo del *platform real estate* sono stati individuati gli investitori transnazionali aziendali (Janoschka et al., 2019), le élite ricche transnazionali (Fernandez e Aalbers, 2016) e le classi medie transnazionali (Montezuma e McGarrigle, 2019) che sono i principali attori globali con proprietà in tutto il mondo. A scale inferiori, soprattutto nazionali e locali, operano altri attori simili ma con capacità inferiori, si parla di investitori nazionali aziendali, élite nazionali, investitori locali, micro-proprietari e proprietari di case. Diversi attori estendono anche lo spettro: la maggior parte opera nell'ambito della gestione delle proprietà e dei servizi (pulizia, ricezione, comunicazione, compiti normativi e amministrativi). Altri autori mostrano che all'interno di questa ecologia di attori si assiste anche all'emergere di gestori di immobili (*property manager*) il cui ruolo è quello di facilitare i proprietari nel loro investimento in alloggi per le STR (Montezuma e McGarrigle, 2019). Se la grandezza del capitale, lo stock immobiliare e la scala di intervento mostrano chiaramente un processo di industrializzazione del *real estate*, la tendenza evidente riguarda la riproduzione dell'ideologia proprietaria verso l'incentivo a diventare proprietari di case (Ronald et al., 2017; Soaita et al.,

2017) per un'ovvia connessione tra la ristrutturazione economica globale, finanziarizzata e la proprietà della casa usata per contrastare l'instabilità economica, sociale e del welfare (Ronald e Lennartz, 2018). Inoltre, dagli approcci agli studi del capitalismo di piattaforma (Langley e Leyshon, 2017; Sadowski 2020; Srnicek, 2017), e in particolare delle *platform real estate* (Fields e Rogers, 2019; Shaw, 2018), sono assunte argomentazioni riguardo come sia l'innovazione digitale che i modelli di business della piattaforma abbiano reso gli investimenti in immobili, così come la gestione e la commercializzazione dei portafogli immobiliari, più efficienti e redditizi.

Il modello di business della piattaforma si basa sull'estrazione dei dati (Srnicek 2017, Sadowski 2020) che permette la raccolta di informazioni relative al mercato su una scala senza precedenti. In questo mercato guidato dai dati, le società che si occupano di tecnologia immobiliare sono aumentate in tutto il mondo, di solito sostenute da venture capital in cerca di opportunità di investimento dopo la crisi finanziaria del 2008. L'uso delle piattaforme, sia come tecnologia digitale che come modalità di abilitazione di nuove forme di organizzazione del business, non è esclusivamente uno strumento utilizzato dai grandi intermediari STR come AirBnb, ma può anche permettere alle società di gestire in modo efficiente portafogli immobiliari alla scala locale. Per capire come questi attori hanno scalato e professionalizzato il mercato delle STR si fa riferimento agli approcci mutuati dalla letteratura sulle *platform real estate* considerando i vantaggi che un modello di integrazione verticale offre all'ecosistema STR: si creano condizioni per cui invece di assumere un contabile, un servizio di pulizia o un fotografo sul mercato, le imprese verticalmente integrate possono ridurre i costi e operare in modo più efficiente internalizzando queste transazioni invece di appaltare, o sviluppando modalità di governance quasi-integrative in cui un'impresa leader coordina una rete stabile di relazioni fornitore-cliente. Questo approccio è utile per spiegare l'evoluzione delle pratiche di "*host*ing professionale" nel mercato STR. Il volume delle transazioni, le preoccupazioni di incertezza e la necessità di asset specializzati (un pacchetto di servizi professionali per gli *host*) erano relativamente bassi per i singoli *host* agli albori del mercato (Guttentag, 2015). Tuttavia con la massificazione del mercato, la competitività ha iniziato a basarsi sulla qualità, i servizi forniti diventano sempre più specifici riguardo la regolamentazione delle STR, la gestione della tassazione, dei pacchetti di servizi di destinazione, di analisi dei dati e *pricing*. In queste condizioni l'integrazione verticale è stata una strategia necessaria per scalare il mercato, gestire grandi portafogli di STR, offrire un prodotto standard e garantire una crescita. Le piattaforme digitali come AirBnb hanno iniziato a considerare strategie di integrazione verticale: la soluzione a questi problemi di governance si è sviluppata attraverso sforzi di integrazione verticale anche a livello di gestione della proprietà, portando così al sostegno delle società di gestione. Si sostiene quindi che questa figura incarni l'esempio di "*real estate* technology companies" che applicano l'innovazione digitale per automatizzare le operazioni e ottimizzare i profitti per i proprietari di strutture ricettive. Con l'integrazione verticale hanno investito in modo sostanziale in *software* per la gestione e la commercializzazione delle strutture ricettive, garantendo la gestione di grandi portafogli e massimizzando i ricavi da questi asset. Questo ruolo di cerniera strategico posiziona gli *host* professionali in maniera decisiva tra la proprietà urbana, la *rentiership* territoriale e la *rentiership* digitale. Dato che un numero sostanziale di *host* singoli ha esternalizzato la gestione delle proprietà soprattutto nella fase pandemica o ha deciso di trasferire la proprietà fuori dal mercato degli affitti STR con contratti transitori, ho deciso di selezionare per le interviste gli *host* che tendono alla professionalizzazione della propria attività e i corporate *host* per analizzare le strategie di gestione dei maggiori portafogli immobiliari, dato che lo scraping basato sull'ID non riesce a restituire una quantificazione realistica. Inoltre ho esteso le interviste a un super*host* che gestisce 2 proprietà e a un *host* che ne gestisce 7, considerando rilevante indagare come i singoli *host* che gestiscono dalle 2 a 10 proprietà possano essere considerati ancora attori attivi nella fase pandemica rispetto alle strategie messe in campo in attesa del ritorno dei flussi turistici.

5.1.1 L'imprenditore "rent-to-rent"

Gennaio 2021, incontro A., è impiegato nello studio legale di famiglia, un lavoro che gli permette di vivere e attendere la ripresa del settore. È un super*host* che gestisce i suoi appartamenti in maniera autonoma come microimprenditore, sono appartamenti interi, tutti all'interno del raggio del centro storico tra Corso Umberto, Spaccanapoli, Piazza Dante. L'idea di partire con l'uso degli alloggi a scopo turistico è nata nel 2015 quando insieme ad altri ha partecipato a un bando per lo sviluppo di impresa giovanile con l'idea di un *Bed&Work*, a partire da un appartamento (situato nel centro antico) dove poter organizzare uno spazio sia per pernottare che per lavorare rivolto alle compagnie teatrali, ai set cinematografici o al co-working. Nel 2015, prima del boom turistico, vinto il bando, i limiti urbanistici hanno bloccato il cambio di destinazione. Successivamente ha deciso di trovare un appartamento e costruire una *Guest House* e dopo quattro anni ormai ne gestisce cinque in vari punti della città:

«Ci siamo resi conto che si era trasformato in un lavoro. (...) Questo settore ha tantissime sfaccettature, dietro ci stanno le signore delle pulizie, il fitto biancheria che riguarda un altro staff di ragazzi che fanno questo, un comparto gigantesco di persone, ci sono le guide… È un enorme calderone, in questo momento la crisi ha colpito tutti, come noi anche gli altri. (...) Ci siamo innamorati di questo lavoro, perché a differenza degli altri stai a contatto con chi viaggia quindi con chi è felice e ha voglia di girare, hanno proprio un mood diverso! A poco a poco abbiamo cominciato questo percorso che si è fermato, si è arenato l'anno scorso e tuttora non è più decollato, questo è il problema».

Nella fase della pandemia ha ricevuto richieste di stanze o di un appartamento da contatti diretti esterni alla piattaforma, da persone che hanno deciso di trascorrere la quarantena in città alla ricerca di un alloggio anche per lavorare e stare accanto ai familiari. Per il momento aspetta, fiducioso che in estate riparta il turismo. L'obiettivo di A. è espandere la sua attività sperando finisca al più presto un periodo in cui, in assenza di flussi turistici, sono diventati alti i costi da sostenere. I rischi della scelta imprenditoriale sono alti, i meno previdenti hanno dovuto chiudere le strutture per i costi passivi o vendere, la percentuale è altissima. Come imprenditore A. ha deciso di non acquistare mai gli alloggi, ma di affittarli e trasformarli in attività commerciali avendo sempre temuto una possibile crisi.

Ricostruendo le fasi del suo lavoro di gestore, individua una prima fase di scelta che prevede il rilievo dell'appartamento per l'affitto breve, a cui segue un investimento iniziale per adattare la struttura ai parametri:

«Non puoi prendere domani un appartamento e metterlo su Booking, c'è bisogno di una S.C.I.A. comunale, c'è bisogno di autorizzazioni comunali per fare questo e l'appartamento deve rispecchiare alcuni parametri, non ci devono essere abusi, le planimetrie devono essere conformi, all'interno dell'appartamento devono esserci dei mq per ogni persona, dei bagni per ogni persona, all'inizio di un percorso del genere è normale che ci sia un investimento come ci sarebbe da fare in ogni attività commerciale».

La gestione di più proprietà funziona col modello "rent to rent", una garanzia di maggiore flessibilità rispetto all'acquisto soprattutto per la gestione di molteplici proprietà per gli imprenditori che si sono fatti strada nel mercato delle STR in maniera incrementale. Un modello di cui emergono le fragilità nella fase pandemica:

«È normale che chi decide di affittare un appartamento a livello turistico lo mette più alto rispetto a quanto lo metterebbe a qualsiasi persona, a te, una famiglia, uno studente. È scontato che il proprietario ci guadagna di più, ha dei vantaggi, non dover andare ogni mese a prendere i soldi dallo studente o lo studente non gli dà i soldi e lo deve chiamare. L'appartamento molte volte viene vissuto dai ragazzi che stanno ai primi anni ed è giusto che facciano feste, facendo delle feste succede un casino, problemi col condominio… Però allo stesso tempo in questo momento

tipo tanti appartamenti sono sfitti, quello che hanno guadagnato prima in questo momento lo stanno perdendo».

Gli alloggi che gestisce erano vuoti e sono stati trasformati seguendo un modello di accoglienza con stanze e bagno in comune dove gli ospiti hanno a disposizione la cucina e altri spazi di condivisione. Integra parzialmente l'attività turistica con ospitalità a compagnie teatrali e maestranze del cinema cercando una continuità col progetto iniziale. Evidenzia i vantaggi immediati in una città come Napoli per molti proprietari ad affidarsi a questa soluzione, soprattutto connessa alla "difficoltà di affittare alle famiglie" per la paura di morosità, un tema ricorrente e rilevante per le scelte relative agli usi nella fase pandemica:

«Nel frattempo che lo caccio passa un anno, due anni, ci vuole tempo per questo tipo di operazioni. Quindi come dire è la cosa più semplice: dove posso guadagnare in maniera più veloce? Così, penso all'istante, affittandolo agli studenti? (...) Giustamente il proprietario ci pensa due volte prima di darti un appartamento, va a vedere le referenze, ISEE, è normale che si fa due calcoli. (...) Turismo: affitto, guadagno di più fin quand'è, poi dopo capisco, questo è un po' quello che è successo. Poi le persone in questo momento si sono scottate e quindi molte cose stanno cambiando».

Il proprietario dovrebbe avere maggiori garanzie dall'inquilino, sembra essere questa la criticità che ha spinto i proprietari ad affidarsi al mercato delle STR. Le piattaforme per A. sono strumenti di acquisto online: AirBnb, Booking o altri sono come Amazon, vetrine che consentono di vendere o comprare un prodotto:

«In quel momento tu stai comprando una stanza, stop finita! Noi lavoriamo molto di più con Booking che AirBnb. AirBnb è più un "Social Friendly", la persona che viene è interessata a sapere se dentro casa ci sta quella forchetta o quelle lenzuola colorate di giallo perché poi se ne sentono di tutti i colori… Invece Booking è più un vado lì, acquisto quella stanza per quei giorni, vado via, non conosco l'identità del soggetto che transita da me se non il nome e il cognome. A differenza di AirBnb dove invece c'è un tuo profilo, tu cresci nel tempo, ti affermi nel tempo, dicendo "io sono A. e nell'arco dei miei viaggi mi sono comportato in questa maniera". Quindi, tu host che vai a leggere conosci anche A. attraverso le recensioni. Però sono l'anello fondamentale del turismo queste piattaforme altrimenti sarebbe come succede in paesi in cui arrivi all'aeroporto e trovi le persone con i cartelli "Hotel Hotel" e tu vai con quello là all'hotel senza sapere niente».

Per la politica dei prezzi, la Regione Campania obbliga ad avere delle tabelle, esistono delle associazioni, delle reti di *host*. Le relazioni sono competitive, si spingono gli *host* a gestire i prezzi a ribasso senza un accordo tra gli operatori del settore. La piattaforma per A. è decisiva nella misura in cui si decide di investire aderendo alla sua politica. AirBnb prende una percentuale e il prezzo che suggerisce non è considerato come riferimento perché un *host* può pagare, aumentando la percentuale ceduta alla piattaforma, così l'annuncio acquista una buona posizione nel ranking e automaticamente viene prenotato con maggiore frequenza. Se la camera costa 50 e si decide di dare alla piattaforma il 15% si va alla quindicesima pagina, con il 20% alla quarta, il 25% alla seconda e il 30% alla prima. Questa è la politica dell'algoritmo che definisce la visibilità con cui gli *host* si scontrano. Inoltre, in base alle recensioni e al punteggio attribuito dalle recensioni, un singolo e microimprenditore diventa super*host*. Il super*host*, a differenza di Booking, su AirBnb ha la massima visibilità. Le recensioni possono essere acquistate, quindi A. rileva il carattere fittizio di questo meccanismo reputazionale. Interessante è la variazione del sistema di valutazione di AirBnb in relazione al processo di standardizzazione dei servizi:

«Ora quando tu vai a valutare la camera, molte volte al di fuori dei servizi, tu cliente che hai attraversato dai un voto. Ora tu praticamente dai servizi che vai a valutare ricevi automaticamente il voto. Quindi se io cliente ho avuto pochi servizi e mi sono trovato benissimo e voglio mettere dieci, in questo momento non lo posso fare. In questo momento c'è tutta una polemica in corso sulle piattaforme, invece prima io potevo avere pure due servizi e se alla fine tutto mi piaceva tantissimo e mettevo 10 quello era il risultato. Non so se sono stato chiaro: do un punteggio a tutti i servizi e automaticamente mi genera un voto. Questo voto è importante perché tu automaticamente quando vai a cercare una camera la prima cosa che fai è stabilire un punteggio da 8 in su per vedere dove le persone si sono trovate bene. Automaticamente chi scende sotto l'8 è penalizzato, è penalizzato molte volte per degli errori di calcolo. Queste sono delle battaglie che hanno fatto molto spesso anche gli hotel, gli alberghi, perché un hotel ti garantisce delle cose e io so che dentro il mio hotel ho tutti questi servizi e il cliente che verrà spuntando tutti sì positivi in automatico genererà una valutazione con 10. Tu automaticamente struttura i servizi che ha l'hotel non li hai e quindi automaticamente vai sotto. Quindi c'è stata tutta una battaglia enorme degli hotel in questi anni per far sì che questi sistemi si sviluppassero in questa maniera».

Il prezzo viene deciso in base anche ai periodi, alle tabelle, all'andamento di mercato, all'offerta. La gestione economica è affidata a un commercialista, A. è un imprenditore autonomo nella gestione, non si affida alle agenzie come spesso fanno i proprietari:

«Sono degli sciacalli, sono dei veri e propri sciacalli, fanno quello proprio nello sciacallaggio, quando parlavamo dello sciacallaggio nel fatto di abbassare i costi… Conosco tante persone che sono rimaste scottate dal noleggio degli appartamenti perché loro cosa fanno, prendono l'appartamento e danno una percentuale al proprietario. Quindi delle percentuali anche molto alte del 20%, ma molte volte non vengono comunicati realmente i transiti all'interno della struttura ai proprietari, quando vanno via lasciano dei fossi, dei debiti con le varie piattaforme. Io conosco molti proprietari che sono rimasti scottati, nel senso che hanno deciso di non farlo proprio più».

Per la gestione delle prenotazioni si affida a delle piattaforme, dei *software* che consentono di commercializzare le proprietà e gestire il blocco delle prenotazioni che arrivano da più piattaforme. Per la pulizia si affida a lavoratori napoletani, anche con molti disagi sociali, fornendo loro «una minima sussistenza». I check-in sono affidati agli studenti, un lavoro flessibile in termini di tempo che consente loro di «sostenere costi dell'affitto e stabilire delle relazioni interessanti». Per le altre collaborazioni ha dei contratti anche per la gestione del comparto cambio biancheria, con le lavanderie, le società di noleggio biancheria, addette alla sanificazione, alla pubblicità, al ricambio degli oggetti. A. collabora con una tipografia napoletana che stampa materiale informativo e le mappe che vengono date ai turisti fornendo loro indicazioni privilegiate per la scelta dei ristoranti con cui ci sono accordi informali.

Ribadisce che "il bed&breakfast" è sostanzialmente entrato nella normale linea culturale della città come occasione di ricavo immediato, una disposizione che «ha permesso a tutti di affittare anche i bassi senza finestre». A. sottolinea costantemente che ci sono dei parametri da rispettare per chi si occupa di accoglienza: registrare l'ospite alla questura entro i primi due giorni, pagare la tassa di soggiorno al Comune di Napoli, pagata per ogni giorno e per ogni ospite. La paga il gestore dell'alloggio e il turista la rimborsa attraverso il costo dell'alloggio, a queste si aggiungono altre tasse e costi. In tema di regolamentazione, A. ritiene sia fondamentale averne una per i centri storici e per i clienti, la sua visione resta molto legata alla garanzia dell'idoneità e dell'adeguatezza delle strutture:

«Il buon 30%-40% di strutture non sono adeguate, non agibili e sono abusive, specialmente su AirBnb dove qualsiasi persona mette la camera e la affitta. Da un lato è interessante perché comunque fa girare l'economia, dall'altro lato comunque non crea tutele, sia a livello statale, perché c'è un'evasione gigante, dall'altro lato non c'è neanche la tutela del cliente. A me è capitato pure molte volte che arrivano chiamate dirette di turisti che stanno a Napoli e mi chiedono: avete una stanza d'urgenza? E perché? Perché siamo in una struttura fatiscente, così, colà… Quindi fuggono da alcune strutture, ti rendi conto che c'è per strada il problema del disagio all'interno di "strutture che non sono strutture". Nei bassi all'interno di un palazzo senza luce con un bagno non a norma… Queste caratteristiche possono essere un problema».

A. usa spesso il termine gentrificazione, descrivendo le trasformazioni della città, soprattutto rispetto a come i movimenti hanno affrontato la turistificazione del centro storico, a suo avviso, in modo "ideologico". Non crede dunque sia opportuno imporre limiti rigidi in termini di regolamentazione, perché d'altra parte sostiene sia necessario costruire un'alternativa:

«Napoli ha un comparto urbano gigantesco e va

accompagnata bene, anche con delle normative, perché secondo me è giusto dire che nel centro storico ci sono 10.000 B&B, stop finito! Non se ne aprono più! Ci sono 10.000 pizzerie, stop! Però si deve fare questo, non puoi metterti esclusivamente a criticare una situazione, la colpa non è di chi lo apre ma di chi lo permette. Questo è alla base in una città dove non ci sono soldi, in un'altra città la gente non si sarebbe mai sognata… Vedi se a Milano c'è il boom dei B&B come c'è stato a Napoli? Ma in maniera diversa. Perché conosco tanti amici che hanno fatto questo ma lo hanno fatto in maniera diversa (...). Le gentrificazioni devono servire anche per diffondere il turismo in altre zone della città. Far vivere zone come la ferrovia, San Giovanni, il Vomero che è totalmente a uso abitativo. Attraverso anche la diffusione del turista all'interno dei vari quartieri è normale che cambia l'approccio per cui non abbiamo più solo il recinto al cui interno vengono scaricati tutti i turisti e si scannano tra loro per mangiare… Secondo me l'unica cosa interessante è allargare quanto più possibile, anche perché non ci dimentichiamo che il turismo è un accrescimento, un arricchimento culturale, non lo dobbiamo vedere solo come una macchina da soldi. Arriva il turista che porta i cinque euro e tu hai guadagnato i cinque euro. No! Dietro quei cinque euro ci deve essere anche la chiacchierata dove tu persona del posto ti arricchisci con la persona che viene da un altro paese e ti contamina in quel momento. È come dire: Napoli è una città abituata da migliaia di anni a essere contaminata, a essere aperta, perché è una città di mare. Io la vedo così (...). Il turismo ha aiutato tantissimo, per l'aspetto sociale, questa città purtroppo ha dei grossi disagi sociali specialmente nelle fasce più deboli per il lavoro. Come Napoli, così il sud è stato arricchito dal turismo. Negli anni passati, circa 7 o 8 anni fa, quando girava il turista per strada era… Come dire… "Una preda". Era un turismo del viaggiatore da zaino in spalla che si fermava un po' più avventuriero e poi andava via. Perché a Napoli su per giù succedevano le tarantelle. In passato a Napoli non si usciva dai quartieri, nel senso che "io ero della Sanità, vivevo nella Sanità, uscivo nella Sanità e morivo nella Sanità". Se il turista "entra a casa loro" perché "entra nella Sanità" è una magia! Dall'altro lato la componente del lavoro, se prima molti ragazzi che conosco andavano a fare le rapine, in questo momento, pur di non fare la rapina, guadagnano qualcosa nelle pizzerie, ristoranti, B&B, tutto il comparto che si sviluppa all'interno della cosa e vivono. Nel senso che cercano di vivere, è normale c'è un enorme sfruttamento perché è alla base il problema. Se le tasse sono altissime, c'è l'evasione e nel momento in cui dietro non c'è uno Stato che garantisce il lavoro a tutti è normale che poi c'è la barbarie. Nel momento in cui ci sono persone e ragazzi che lavorano e se si mettono 25-30-50 euro al giorno in tasca, se sono contenti, per quanto mi riguarda è molto più bello e gioioso vedere un ragazzo che sta lì che un ragazzo che sta in galera. Perché ne conosco tantissimi per cui è così, poi ne vogliamo parlare che la gentrificazione fa male, dello sfruttamento… Ma lo sfruttamento è ovunque. Attaccarsi sempre a qualcosa pur di creare "la critica" è sbagliato. La critica deve essere costruttiva, non distruttiva».

La cifra dell'investimento emotivo di A. nel suo lavoro è mossa da una strategia di sostegno al turismo. Se AirBnb e altre piattaforme, che consentono l'affitto di alloggi temporanei, stanno creando nuove professioni e opportunità di lavoro, gli *host* intervistati accettano le condizioni sociali e lavorative che le piattaforme stanno costruendo, sviluppando nuove forme di precariato, giustificando tale condizione come trasversale, sistemica, globale e l'unica forma di emancipazione dalle criticità socio-materiali locali.

5.1.2 Il proprietario-microimprenditore

N. è un *superhost*, gestisce due proprietà. Mi viene indicato il suo profilo su AirBnb a luglio 2020 quando inizio a cercare casa. Tra dicembre e gennaio 2020-2021, ancora alla ricerca di una casa, ritrovo su Immobiliare.it e Idealista una proliferazione di annunci, bilocali e monolocali, bassi ristrutturati, dalle foto si scrutano monolocali e bilocali usati per locazioni brevi, alcune foto hanno ancora gli elementi visibili dell'accoglienza turistica: set di benvenuto, targhette, welcome, arredi e accessori tipici del gusto diffuso degli interni AirBnb a Napoli. I vari bilocali sono tutti annunci di ex *host* AirBnb, proprietari che, come N., erano diventati microimprenditori grazie alla piattaforma. Dai Quartieri Spagnoli, vico Teatro Nuovo, Corso Vittorio Emanuele, via Serra, via Tari, piazza San Domenico Maggiore, via Benedetto Croce, via Duomo, si tratta di vecchie proprietà ereditate, come nel caso di Via Speranzella ai Quartieri Spagnoli, dove i proprietari hanno vissuto conservando cimeli e ricordi nell'alloggio poi convertito in STR. Si tratta di monolocali, bilocali, mansarde, ultimi piani ristrutturati frammentando la proprietà per massimizzare il numero delle camere e dei posti letto. Alcuni proprietari vivono negli immobili stessi in cui gestivano l'alloggio come STR, soprattutto se il contesto lo consente, come nel caso di Via Tari, area strategica tra San Marcellino, il Corso Umberto e il porto. È evidente che l'esclusiva riconversione di questi alloggi e la loro "rimessa a nuovo" non sono compatibili in termini di uso dello spazio della casa per chi ha necessità legate alla residenza: gli spazi non sono predisposti per accogliere una possibilità di abitare gli alloggi, le soluzioni sono spesso ricavate inserendo soppalchi per ottimizzare lo spazio, altre volte i bilocali sono mansarde panoramiche, i proprietari ne esaltano qualità evidenziando la possibilità di avere una vista completa sulla città rispetto alla evidente invivibilità degli spazi soffocanti. I contesti in cui sono inseriti ormai hanno avviato un processo di espulsione indiretta dei residenti. In particolare nell'area tra Vico Teatro Nuovo e Via Speranzella gli abitanti lamentano una serie di difficoltà di convivenza con i ritmi dettati dalla trasformazione dello spazio pubblico dei Quartieri Spagnoli, evidenziando problemi di vivibilità.

I proprietari non più *host* raccontano spesso le disavventure avute con i turisti, sono turbati dalle enormi perdite economiche della pandemia e preferiscono contratti transitori confessando una certa indecisione sulle sorti dell'alloggio dettata dai ritmi dei flussi. Le conversazioni, dopo ampie argomentazioni utilizzate per "giustificare" la scelta di usare quella proprietà come locazione breve, circoscrivendo dei momenti di vera autocoscienza dei percorsi di vita, delle relazioni intime con la propria compagna o questioni di lavoro, rivelano un particolare legame emotivo con la casa e una certa fierezza del periodo di massima floridità. Alcuni hanno già dei lavori, una famiglia stabile e la rendita costituisce un incasso in più che consente di moltiplicare le vacanze e i risparmi. Altri si sono trasferiti in quartieri distanti dal centro, come Fuorigrotta, e usano la rendita della proprietà ereditata al centro per pagare il mutuo, come mi ricordava l'agente immobiliare del bilocale di Vico Teatro Nuovo che rimarcava le ragioni delle numerose garanzie di pagamento richieste agli inquilini, cercando di vendere ai residenti la tipicità del contesto dei Quartieri Spagnoli. La sofferenza di dover perdere la vecchia rendita è raccontata sempre apertamente come problematica, spesso i proprietari scelgono il contratto transitorio chiedendo garanzie e referenze con una lunga trafila di selezioni per la scelta dell'inquilino accettabile. Durante una conversazione all'ufficio al Centro Direzionale, un'agente immobiliare chiarisce quali sono gli obiettivi del suo lavoro e quali sono le strategie:

«Il signor P. paga il mutuo con questa mensilità, deve mettere a frutto la proprietà e la rendita, ora il mio ruolo è garantire al cliente un servizio, io lo telefono l'inquilino inadempiente, vado sotto casa, gli dico o te ne vai o paghi, veda la persona di cui le parlavo mi ha portato alla fine la quota (prende i contanti avvolti in un tessuto rosso lucido dal cassetto del suo ufficio) (...) Noi lavoriamo con interi palazzi qui al Centro Direzionale, poi facciamo il favore a degli amici di gestire anche i loro alloggi su via Toledo».

A febbraio chiedo a N. un incontro contattandolo attraverso la piattaforma AirBnb, i suoi alloggi sono ancora sulla piattaforma e sono interessata alla sua strategia perché sembra uno tra i pochi imprenditori amatoriali a non aver deciso di optare per un lungo-medio periodo. Ci incontriamo al bar, siamo nella fase delle varie strette pandemiche e prendiamo un caffè. È un uomo sui cinquanta anni e racconta la sua storia di successo, decide di diventare proprietario, espandere la sua attività, gestire poi un secondo alloggio e un terzo bloccato dalla crisi. In sintesi resta in città per diventare un proprietario microimprenditore. N. lascia la città di Napoli nel 2003 fino al 2014, è un *web designer* e programmatore, per alcuni anni lavora a Londra in una agenzia di comunicazione. In seguito alla separazione, torna a Napoli come web designer freelance, incontra ostacoli in città per consolidare il suo lavoro che non riesce a garantirgli stabilità: «Io poi mi sono posto questa domanda: che devo fare per avere un introito un po' più stabile?».

La storia di N. è quella di un *host* che diventa proprietario, ha fatto un «investimento mirato». Inizia

ad affittare su AirBnb anche l'alloggio in cui viveva in affitto, ha «profilato i due appartamenti» in maniera da avere un target con un budget medio-alto e ha messo le proprietà semplicemente sulla piattaforma AirBnb:

«Avevo capito che quello era un trend che tirava: Napoli! Facile, perché per me era facile, poi io mi occupo di web quindi figurati… Una casa, la comunicazione, parlo bene in inglese… La vedevo come un no-brainer, infatti è un no-brainer, è facile! Poi non è vero che non è per niente lavorato, questa è una fantasia… Comunque è un po' lavorato, soprattutto se lo vuoi fare molto bene. Poi io sono uno che lo fa bene, tutte cinque stelle, la casa sta perfetta, basta che non apre bene un rubinetto subito lo faccio sistemare, lo sistemo io, capito! Mi controllo ogni cosa ogni volta, c'è gente che lo fa molto più all'acqua di rose, però io ho prezzi alti (...). Ho amici che hanno case più economiche, che ti arriva gente che te la distrugge proprio, a me invece famiglie, persone un po' più anziane, insomma gente anche un po' più tranquilla (...).

L'ho solo messa sulla piattaforma perché ho capito a un certo punto che non ce n'era bisogno di fare un sito e quando ti metti sopra AirBnb o Booking? È impossibile, tanto vale che usi le piattaforme. Io sono consapevole poi dei meccanismi del web, quindi superare AirBnb è impossibile, è inutile che ci perdo la testa. Lo potevo fare così per un fatto di immagine, ma chi se ne frega… Basta che lavoro…»

«L'Amministrazione non ha regolamentato il turismo per il benessere che ha apportato alla città», N. ragiona molto sull'ambivalenza di questo processo, rivelando un immaginario conflittuale. N. crede che il problema non sia il turismo, ma l'assenza di «linee guida» a cui associa una condizione di invivibilità per gli abitanti nel centro storico:

«Al centro storico c'era il coprifuoco, non si poteva uscire, ti rapinavano la sera. A parte che era buio, squallido, c'erano i topi a piazzetta Nilo la notte. Piazza del Gesù era un parcheggio. Passiamo prima per la fase Bassolino: la prima era il turismo, è là che tutto è iniziato in realtà, tutto è cominciato nel '96. Ricordo quando giocavo a pallone a piazza del Plebiscito in mezzo alle macchine, ai pullman… Lo smog, il casino, clacson, via Partenope, nu burdell! Negli anni Ottanta Napoli faceva schifo, Napoli ha vissuto la sua gloria prima, molto molto prima, poi a un certo punto c'è stato un periodo nero. Bassolino si è trovato nella congiuntura più ampia del G7, Berlusconi pure aiutò… Niente, sono arrivati soldi, si sono aperti interessi sulla città, Bassolino si è imposto sulla chiusura di alcune piazze e insomma, Piazza del Gesù, tu non hai idea di cos'era, io stavo a scuola là, la Chiesa era tutta nera, di smog e insomma quindi è cambiata molto. È chiaro che negli ultimi anni, da quando sono tornato da Londra, ho visto grandi cambiamenti (...) è un po' scocciante vedere tutta quella gente ammassata, che va e che viene, non puoi passare, i fast food, a me non piace poi, non mi piace la piega che ha preso, però perché ha preso quella piega? Perché siamo Napoli, la verità è che non ha preso quella piega perché ci sono i turisti, no! Il problema non è il turismo in sé, una parte della camorra investe soldi facili in qualunque attività commerciale che genera profitti alti. Bassolino che non aveva necessariamente in mente il turismo, ma voleva chiudere le piazze, voleva rendere Napoli più vivibile. Il progetto era un altro. Poi c'è stata la "Fondazione Napoli Novantanove", "Maggio dei Monumenti", sicuramente c'è stato anche un disegno che andava nella direzione di una riqualificazione di un'attrazione. Credo che il turismo abbia fatto bene a questa città, da molti punti di vista, non solo dal punto di vista di chi ha fatto le case vacanza».

N. inizia «diventando proprietario esclusivamente per fare un investimento» nel settore delle STR, cerca l'appartamento adatto, lo trova, non ha necessità di fare interventi strutturali, divisioni o alterazioni, solo arredarlo. Le varie argomentazioni che supportano le sue scelte sono legate alla sfiducia verso il contesto sociale rispetto alle esigenze di reddito per cui non ha intenzione, né ha mai pensato, di affittare gli alloggi per lunghi periodi:

«Io lo farei pure, lungo o medio periodo, transitorio/foresteria, il professionista che la vuole arredata e non è di Napoli. Metterci il 4+4 sia per una questione di guadagno, perché col turismo ho guadagnato il doppio di quello che prenderei, non dico il doppio ma il 60-70% in più netto… Poi perché io a Napoli sento tante storie di gente che non paga. Io sono anche molto spaventato… Le leggi io un po' le conosco… Per fortuna, per fortuna! Dal punto di vista dei proprietari a volte è dura, perché io in passato non sono mai stato proprietario, certo ho vissuto in una casa di proprietà, di famiglia, non ho mai avuto una casa di proprietà, l'ho comprata a quaranta e passa anni… Per fare questo investimento mi sono reso conto che se tu becchi l'inquilino sbagliato, che ti vuole fregare… Eh, a buttarlo fuori… Eh mi spaventa molto questa cosa… Anche perché io avendo avuto un calo di lavoro tornando da Londra e non facendo né il chirurgo, né il commercialista, né sai il magistrato, io devo avere una garanzia di entrata, questa casa io l'ho comprata per avere… Capisci… Altrimenti me ne devo andare un'altra volta o a Milano o a Londra, ma io voglio, vorrei rimanere qua, perché a me piace stare nella mia città, però dal punto di vista lavorativo, sta città è una tragedia… E allora questo è il mio problema, il compromesso! Poi mettermi dentro l'inquilino che poi magari dopo sei mesi non paga più, io sono fregato, che faccio?».

N. ritorna a Napoli e compra una casa per fare esattamente questo lavoro reinvestendo i risparmi accumulati:

«Ho fatto un investimento alla londinese, ho fatto un investimento specificamente destinato a questo utilizzo. Quindi ho acquistato, ho cercato molto, quindi già mentre cercavo i locali, i magazzini, già ero in cerca di una casa, ne ho viste una marea, perché a Napoli ci sono un sacco di case che fanno schifo, un sacco di palazzi che fanno schifo. Non è Torino, è una tragedia, tra abusi… Io ne ho viste ottanta prima di trovarla, poi ho trovato questa casa, 70 mq, quarto piano, ascensore, non mi sembrava vero, palazzo ristrutturato col progetto Sirena, casa che stava bene a un prezzo giusto, allora io l'ho bloccata subito e sono riuscito a fare un po' di trattativa e a vincerla e l'ho comprata. L'ho messa a posto, l'ho arredata subito dopo pochi lavori perché stava bene».

Non avendo una casa di proprietà, in maniera strategica ha scelto un alloggio ai Quartieri Spagnoli ma che gli permette di mantenere un profilo medio-alto in termini di prezzo:

«… Ma pur sempre Quartieri Spagnoli sono. Quella è una zona che è molto cambiata. All'epoca i quartieri erano inaccessibili, alla fine degli anni Ottanta nei quartieri non entravi proprio, perché venivi derubato, ora non è più così. Non si ha idea, non si ricorda forse, di cosa era Napoli 25 anni fa. Era pericolosa, a Forcella non ci entravi, tuttora succedono cose, ma minime rispetto ad allora. Non è niente».

Il primo ospite è stato un attore per 40 giorni, poi ha iniziato con AirBnb, ha utilizzato Homelidays, TripAdvisor, Holiday Lettings. Ha usato AirBnb da subito, così N. costruisce la sua carriera come *host*:

«E ho lavorato, mi sono procurato un lavoro… Poi siccome quando sono tornato a Napoli, sono andato a vivere al centro storico a casa di un'amica di mia madre che ha un palazzo di studenti, avevo preso una casetta accanto a lei, poi l'ho lasciata, mi sono trasferito con la mia compagna, ho tenuto l'affitto di quella e l'ho sub-affittata per uso turistico. Lei me lo ha permesso, quindi in realtà ne ho avute due, una mia e una non mia, negli ultimi tre anni e poi quando è nata mia figlia, è arrivato il covid e tutto si è fermato, io sto facendo del web, poco e sono in attesa di decidere cosa fare».

Successivamente ha capito che gli annunci avrebbero dovuto avere foto professionali e si è affidato a un fotografo professionista e a uno di AirBnb, così da quel momento ha avuto un alto incremento di richieste:

«L'immagine è fondamentale… Le foto sono l'80%... AirBnb ha imposto uno standard, ha alzato l'asticella!».

N. ha fatturato quasi centocinquantamila euro in quattro anni, quindi una parte di questi incassi «sono andati ai suoi collaboratori, alle colf, al bar con cui aveva la convenzione». Sottolinea come il lavoro abbia acquisito così i caratteri di una microimpresa:

«Non è entrato tutto in tasca mia, è microimpresa, micro perché è minuscola, però è sempre un'attività con un profilo imprenditoriale. Io sarei dovuto andar via di nuovo, perché a fare il web designer guadagnavo cinquemila euro l'anno. Io o guadagno 1.500 euro al mese minimo oppure… Ho una figlia, ho una famiglia, non sono un ragazzino, l'alternativa è andarsene».

Come *host* proprietario si relaziona direttamente alla piattaforma senza intermediari, ma riesce in qualche modo a delineare una sua strategia rispetto ai prezzi:

«AirBnb dà una indicazione di prezzo e ho anche capito che ti mette più avanti se abbassi, certo mette prima i prezzi più economici. Io avevo deciso che il mio prezzo era ottanta a notte, nella mia testa mi ero prefigurato… Anche perché avevo fatto

molti conti per fare un po' di simulazioni prima di cominciare e avevo capito che il mio price range sarebbe stato ottanta di base per due persone, anche perché la casa ha due camere da letto fino a 120 per quattro persone, più pulizie e altro. E sono partito così, superate poi le cento recensioni di cui la maggior parte cinque stelle, a un certo punto ho anche raggiunto i novanta, cento nel week-end. Io a Capodanno ho anche fatto duecento a notte, a Pasqua anche centottanta a notte; quindi sono partito da ottanta per salire. Loro ti suggeriscono o meglio ti dicono qual è la forbice ideale per il tuo alloggio perché loro comparano le case nella zona e tra quelle con caratteristiche simili alla tua e ti indicano. Napoli essendo tendenzialmente una città un po' povera rispetto a Londra, Parigi, Milano, c'è un po' una volontà di una concorrenza a ribasso. Ad esempio, conosco uno che fa il barista e ten pur na casarel, sai *na casarel*… di quelle un po' così… un bugigattolo! Va a fare lui le pulizie prima di aprire il bar, ma la mette tipo a ventotto euro a notte. Quindi come fai? O ti differenzi, altrimenti come fai a fare concorrenza a uno così! O fai un prodotto diverso o hai perso, o devi affittare a quattro soldi, ma a quel punto… Rischi il 4+4. Io il turistico lo faccio se è un'attività un po' più o meno imprenditoriale, micro-imprenditoriale, che abbia un lavoro, una visione, un'immagine e anche un guadagno adeguato, altrimenti… A Napoli c'è un poco la concorrenza a ribasso. Come in tutte le cose. (...) Io ho gli excel che faccio a fine anno, media di persone era 2,8 e media di stay tra i 3 e i 4 giorni, 3,5».

Il lavoro di N. è completamente rivolto alla gestione della proprietà:

«Ho fatto molto io perché ci tenevo a viverla, a gestirla, l'occhio del padrone e poi col tempo appena mi sono sentito sicuro di tutti i procedimenti, i processi… Lenzuola, lavanderia, rapporto stretto con la lavandaia… Che a un certo punto lei sa tutto… Devi costruire, le colf, due o tre, una di mia madre, un'altra nuova l'ho conosciuta poi siamo diventati legatissimi, lei proprio è il mio alterego! Quindi sai quando ho costruito la rete e sai, sapevo esattamente, perché poi sono uno preciso… Sono un programmatore! Michele che è una persona di famiglia, un ragazzo che studia giurisprudenza, quando io stavo in vacanza mi copriva e allora fa check-in e check-out, anche lui parla bene inglese fortunatamente! Quindi mi sono avvalso dell'aiuto di qualche giovane, anche Maria mi ha aiutato, un'altra ragazza.

Quindi sì, mi sono anche fatto aiutare, ma molto l'ho fatto io, quindi il 90% l'ho fatto io sempre, anche manutenzione molto ho fatto io, tutto quello che riuscivo a fare da me lo facevo, tanto dicevo questo in fondo è un po' un mio lavoro quindi mi ci dedico e poi ci guadagni di più. Perché se inizi a subappaltare ogni cosa, non ti rimane niente, ti rimane ben poco».

Nella fase critica del 2020 ha avuto richieste di medio e lungo periodo per la casa di proprietà, per quella in affitto è in accordo con la proprietaria di rigestirla quando tornerà il flusso di turisti. Intanto un amico gli ha procurato una giovane avvocatessa in affitto alla stessa quota che pagava alla proprietaria. Ha scelto come opzione il contratto transitorio di otto mesi fino alla primavera inoltrata, così ha l'opzione, quando andrà via e se il turismo riprenderà, di poterla gestire come casa vacanza. La sua proprietà al momento dell'intervista è vuota e ogni tanto è stata occupata da «un'amica di un amico che era in smart-working», gli è stato chiesto un affitto per un mese, quaranta giorni per cui ha predisposto un prezzo più basso di quello turistico. N. non ha intenzione di scegliere come opzione l'affitto ai residenti:

«Mettermi dentro poi l'inquilino che poi magari dopo 6 mesi non paga più, io sono fregato, che faccio? Non lo posso cacciare, devo fare una causa, no! Non voglio proprio entrare in questa rogna! Invece, tuttavia, un contratto magari tramite un'agenzia di un certo profilo, con un professionista che magari viene a lavorare come funzionario o dirigente in una Asl o in una banca per un anno, tiene qualche garanzia in più e poi prendi qualcosa in più perché la dai ammobiliata, quindi loro ti danno qualcosa in più perché già pronta chiavi in mano… E allora sì… Quello lo farei, quello sì, ma proprio il 4+4 no! Ti dico la verità. Purtroppo, è così».

È in attesa che ritornino i turisti, crede che Napoli sia entrata nel circuito turistico italiano in maniera più o meno definitiva e che l'acquisto di una singola proprietà gli permetta di resistere rispetto ad altri:

«… C'è tutta quella fascia media, c'è una ragazza nel palazzo al Centro Storico dove ho la casa che si chiama Monica, che ha molte *casarelle* piccole a buon mercato, però tipo ne fa sei, ma lei le fitta tutte. Se continua questa pandemia, cosa succede a coloro che, come piccoli imprenditori, invece hanno pensato di affittare o subaffittare? Quelli non ce la faranno più, saranno tagliati fuori da questo mercato».

N. aveva pensato di espandere la sua attività gestendo una terza casa ma a causa della pandemia ha dovuto sospendere il progetto. Inoltre ha ricevuto una richiesta da "La Società 3" per iniziare a collaborare come gestore, si tratta di una strategia con cui gli attori maggiori tentano di assorbire i piccoli per guadagnare un controllo nel mercato:

«Io stavo per fare la terza nella casa di famiglia dei miei genitori, perché i miei cambieranno casa, lì avrei fatto la terza come casa vacanza. Io mi stavo espandendo proprio a Gennaio 2020, Dicembre perché ho chiuso il 2019 che è andato meglio del 2018 e io mi son detto: bene, ottimo, contento! Ho iniziato anche una experience, io gestisco anche una experience, tre in realtà. Una non me l'hanno mai presa, una stava andando meglio. Mi stavo espandendo alla fine del 2019, ho pensato di fare i lavori a casa dei miei, corrispondendo ai miei qualcosina per condividere anche con loro, altrimenti la affitterebbero. Pensavo e vai, facciamo anche la terza! Mi volevo espandere! E poi è arrivato il Covid!».

5.2 Gli artisti della rendita

L'ascesa di "*host* professionali" guidata dalla tecnologia ha iniziato a giocare un ruolo chiave nel plasmare lo sviluppo dell'industria delle STR. Questo fenomeno può avere due importanti implicazioni per il futuro di questo mercato. La prima si riferisce al significato dell'*host*ing sulle piattaforme digitali STR e la potenzialità che i singoli possono avere per "competere" soprattutto in relazione al livello di servizio fornito: le società sono in grado di commercializzare e gestire grandi portafogli, di rinnovarli. In tale contesto, Katsinas (2021) ha evidenziato che i singoli *host* a Salonicco in Grecia, considerano gli *host* professionali come un problema rilevante, poiché queste agenzie offrono un prodotto che i singoli *host* non sono in grado di replicare, una linea seguita anche da Bosma (2021), suggerendo che l'aumento della professionalizzazione nel mercato delle STR acuisce le disuguaglianze tra i diversi tipi di *host*. A causa delle economie di scala, i singoli *host* dovranno dedicarsi a tempo pieno all'attività per offrire un "prodotto professionale" o dovranno esternalizzare la gestione. La letteratura sul capitalismo di piattaforma (Shaw, 2018; Srnicek, 2017) interpreta il ruolo di AirBnb come la piattaforma e l'infrastruttura chiave che organizza il mercato e che ha ampliato il suo ruolo di intermediario collegando i due lati del mercato. L'ascesa delle società di gestione evidenzia il consolidamento di un nuovo livello di intermediazione e di governance guidato dalla piattaforma che collega molteplici attori del mercato delle STR: i proprietari di immobili, le società di consulenza immobiliare, gli investitori, gli ospiti, i fornitori di servizi di supporto all'ospitalità. AirBnb ha facilitato questa professionalizzazione, la piattaforma costituisce un canale che offre strumenti per operatori professionali (Bosma, 2021). Tuttavia, l'ecosistema produttivo dei mercati STR non è alimentato esclusivamente da piattaforme come AirBnb, ma dalle piattaforme "personalizzate" delle società. Questi nuovi intermediari possono essere visti come il vero motore dell'industria delle STR in quanto strutturano il mercato, cercando di aumentare l'impatto e la competitività complessiva del segmento. È in questo contesto di rapida crescita e nell'ampio mercato delle strutture ricettive che sono emersi questi *host* in Italia.

Data la carenza di studi focalizzati su queste figure, la ricerca è sviluppata con l'intento di comprendere il processo di formazione delle società, i modi in cui influenzano i mercati delle STR e gli effetti spaziali. Utilizzando approcci basati su mixed-method, lo studio è stato strutturato partendo da analisi quantitative e si è sviluppato con approfondimenti principalmente basati su metodi qualitativi, cercando di caratterizzare i fenomeni in questione e di ricavare nuove intuizioni. Il lavoro qualitativo sul campo è stato condotto all'inizio del 2021. In una prima fase ho intrapreso una ricerca desk-based con l'obiettivo di mappare le agenzie di STR che operano a Napoli partendo dall'analisi quantitativa dei dati ottenuti dallo scraping dell'offerta tramite Inside AirBnb, nonché di inquadrare il rapporto con i diversi attori e processi dell'industria STR. Per stimare la dimensione del mercato locale

detenuta dalle società, ho utilizzato il database dello scraping dei dati AirBnb da Inside AirBnb (www.insideAirBnb.com) a partire dal 2018 con un approfondimento per il 2020 e il 2021. Dalle analisi emergono i limiti di questi dati soprattutto per come vengono di solito utilizzati per inquadrare il fenomeno della professionalizzazione degli *host* nell'industria delle STR. In effetti da una verifica dell'identità di queste società, rispetto al dato fornito dal database dello scraping tematizzato per HOST-ID, emerge sostanzialmente la necessità di adattare aggregando a volte più profili ID per restituire un dato che corrisponda in maniera più realistica al portafoglio immobiliare di un attore professionale, un'informazione che solitamente si evince dalla descrizione dei siti web. Di conseguenza, è stato necessario far convergere i dati AirBnb con queste ultime informazioni. L'analisi dei siti web è stata importante per raccogliere informazioni sul modello di business e i servizi offerti e soprattutto per analizzare il portafoglio di proprietà gestite.

Il gestore di immobili in affitto breve è una figura ancora nuova nel panorama del property management a Napoli. In Italia si è sviluppata a seguito dell'esplosione del fenomeno dell'home sharing che coincide con l'evento Expo Milano del 2015. Sono tantissimi i soggetti che hanno intravisto un'opportunità di mettere a reddito seconde case, altri hanno deciso di "acquisire" immobili da gestire in affitto breve e farne un'attività vera e propria. Molti ancora si sono trovati in questo business quasi per caso, di fronte a una domanda crescente tanto dei proprietari quanto dei turisti rispetto a un nuovo modo di viaggiare. Sono poche le società strutturate che hanno una diffusione territoriale estesa. Tendenzialmente si parla di:

-Società di gestione medio-grandi, realtà più grandi, alcune società immobiliari che avendo già un patrimonio immobiliare da gestire, si sono specializzate in questo comparto, investendo nello sviluppo del portafoglio, delle competenze e nella struttura, qualcuna nel brand. E ci sono poi realtà più strutturate per la gestione degli affitti brevi che hanno costruito sul property management degli affitti brevi il loro core business a livello industriale con un progetto di sviluppo che per molte ha visto il passaggio dalla fase di start up come CleanBnB.

-Agenti immobiliari hanno sviluppato questo business parallelo a quello della compravendita e/o affitto tradizionale. Nel momento di massima domanda con un'offerta ancora contenuta, hanno potuto crescere e raggiungere buoni risultati con una certa facilità. Quando l'attenzione del legislatore è aumentata, come anche la concorrenza, alcuni si sono dotati di opportuni strumenti e competenze per far fronte alla complessità crescente. Si sono in pratica professionalizzati e stabilizzati. Altri hanno tentato un percorso di ulteriore crescita.

-Gestori individuali: si può considerare come molti degli attuali property manager sono partiti con il gestire una casa di proprietà, a volte della famiglia. A questa se ne sono aggiunte altre di conoscenti, di amici, e così via fino ad arrivare a un portafoglio anche consistente, frutto di una reputazione accresciuta nel tempo. Non tutti i gestori hanno una proprietà alle spalle, molti hanno iniziato a cercare immobili da gestire perché hanno intravisto l'opportunità di un nuovo lavoro, alimentata da corsi di formazione, dal racconto di storie di successo e dalle prospettive di crescita del settore. Sono tutte situazioni molto diverse, anche dal punto di vista del numero degli immobili gestiti, oltre alla formula di gestione utilizzata e al modello di business.

Attraverso i grafici, rappresentazioni cartografiche e infografiche sono state analizzate quindi una parte delle società e delle agenzie che operano a Napoli:

-R.R.G.I. Hospitality Group S.r.l. svolge un'attività che corrisponde a "Affittacamere per brevi soggiorni, case ed appartamenti per vacanze, bed and breakfast, residence". L'ultimo bilancio depositato nel registro delle imprese corrisponde all'anno 2019 e riporta un range di fatturato di tra 300.000 e 600.000 euro che durante il 2019 è aumentato del 201,16% rispetto a 2018.

- Mondo Suite è una collaborazione tra esperti di viaggio, agenti di viaggio e guide turistiche provenienti sia dall'Italia che dagli Stati Uniti, con più di sessanta annunci tra Sorrento, Napoli, Capri, Amalfi.

- My Rental Homes - Rentals in Italy S.r.l. è un'agenzia di viaggi specializzata in case e ville per vacanza in Italia, Grecia e Spagna. Offre ville e appartamenti di lusso situati in Italia, in Costiera Amalfitana e Sorrentina, nell'Isola di Capri. Tra le destinazioni offrono anche una vasta scelta di alloggi di lusso in Spagna e Grecia. In particolare, hanno selezionato ville e case di lusso sull'Isola di Ibiza (per quanto riguarda la Spagna) e per quanto riguarda la Grecia sull'Isola di Mykonos.

- Your.Rentals è stata fondata in Danimarca e ora ha sede in Svezia, Vietnam e Gran Canaria. Collabora con gestori di proprietà in centinaia di sedi in tutto il mondo. Il team proviene da decine di paesi, con nazionalità e background differenti.

- Halldis Apartments & Villas, Milano gruppo Ferragamo, conosciuto sulla piattaforma AirBnb come "Bettina". Halldis seleziona e gestisce appartamenti nelle principali città in Italia per periodi di breve e media durata, a Parigi e Bruxelles, società italiana con headquarter a Milano gestisce più di 2000 proprietà in 25 località italiane ed europee. Prima società europea di tech *real estate*, Halldis fornisce a manager e aziende appartamenti e uffici, gli appartamenti Halldis variano da numerosi interi palazzi a oltre 500 ville. Lo sviluppo dell'azienda inizia nel 1986 con "Windows on Italy": Leonardo Ferragamo crea il marchio "Windows on Tuscany" (divenuto poi "Windows on Italy"). Nel 2002 nasce "Halldis Tech Real Estate" grazie a Pietro Martani, il business degli appartamenti arriva in Italia: da un centinaio di appartamenti a Milano, l'offerta si estende da Parigi a Londra, da Roma a Bruxelles. In seguito ai successi ottenuti, nel 2007 Leonardo Ferragamo e Pietro Martani fondano il gruppo "Windows on Europe". Nel 2017 nasce "Halldis S.p.A." con nuovi importanti ingressi nella compagine societaria che portano alla trasformazione da "Halldis Srl" in "Halldis S.p.A". Il patrimonio immobiliare della società è costituito da appartamenti ubicati in posizioni strategiche. Grazie a tale servizio i manager possono disporre rapidamente e con la massima flessibilità di appartamenti arredati, pronti all'uso, tecnologicamente avanzati per i loro soggiorni di lavoro. Halldis trattiene dal 25 al 40% dei canoni corrisposti dai manager. La società, a capitale misto americano ed europeo, nel 2006 ha fatturato 5 milioni di euro; nel 2007 6,5 milioni. Nel mercato degli affitti brevi la società cura l'immagine della casa trasmessa online utilizzando tecniche come l'home staging per valorizzare al meglio un immobile e renderlo più "appetibile" per il mercato con una serie di interventi. La flessibilità garantisce di poter usare l'appartamento e riprenderlo con un minimo preavviso e poter guadagnare dalla proprietà con costi di gestione minimi. Il personale, oltre a occuparsi dell'accoglienza e dell'assistenza al cliente, controlla lo stato dell'immobile al termine del soggiorno, al fine di tutelare il proprietario. La società garantisce la commercializzazione: fotografie, pubblicazione sul sito e distribuzione sui portali web, processi amministrativi e burocratici, contrattualistica, fatturazione, incassi, registrazione contratti, registrazione ingresso ospiti per ottimizzare gli spazi, accoglienza clienti, pulizie, cambio biancheria, manutenzione e controllo dell'immobile.

- Italianway S.p.A dal 2015 ha avuto più di 120.000 ospiti. Nasce a Milano nel novembre 2014 e accoglie i primi ospiti ad aprile durante il Salone del Mobile nel 2015, l'anno d'oro di EXPO. Si sono concentrati sulla crescita del numero di appartamenti adottando un supporto tecnologico per lo sviluppo del software di gestione ottimale delle proprietà.

- Homerez SAS Loic, Estelle&Co sono professionisti esperti nel settore dei viaggi e del turismo online, i tre fondatori di Homerez sono ex dirigenti di Booking.com, Expedia e Hotels.com. Conoscono sia le aspettative dei viaggiatori sia le sfide della gestione di una casa vacanze per i proprietari. Nel 2014 hanno fondato Homerez per "offrire la migliore esperienza ai proprietari di case vacanze valorizzando le loro proprietà e dandogli una visibilità". Per raggiungere questo obiettivo, l'azienda ha costruito delle solide collaborazioni con i "giganti" della locazione turistica come AirBnb, Booking.com, HomeAway, TripAdvisor e molti altri. Dalla creazione dell'annuncio fino alla gestione delle prenotazioni, l'azienda diventa un riferimento come channel manager.

Il mercato delle locazioni in Italia, su 13 milioni di seconde case, conta 6,3 milioni di locazioni disponibili sul mercato che potrebbero ottenere redditività. Il mercato degli affitti brevi in Italia conta 500.000 immobili: 13 milioni sono le seconde case di cui circa il 50% non locate, 16.000 €è il ricavo lordo potenziale annuo per ogni proprietà sul mercato degli affitti temporanei (4). In Italia un milione di immobili potrebbe essere locato secondo la formula degli affitti brevi. Ciò genererebbe un guadagno per i proprietari di 1,8 miliardi e ricavi complessivi per l'economia italiana di oltre 4 miliardi. Lo sostiene uno studio di Halldis. Il fenomeno degli affitti brevi è esploso in Italia, da un lato in seguito alla crisi del settore immobiliare, che ha perso circa un quarto del suo valore. Dall'altro lato, è in grande e costante

aumento la domanda, sia turistica che business, di ricettività abitativa di breve termine (tecnicamente, compresa tra 3 giorni e 18 mesi), il cui successo è dimostrato dalla crescita esponenziale delle transazioni sulle piattaforme come AirBnb, Booking.com. Sono 500.000 i proprietari che hanno trovato negli affitti brevi una soluzione. A ciò si aggiunga quella fetta di mercato immobiliare legato ai patrimoni rubricati nei cosiddetti crediti deteriorati Npl-Non Performing Loans. Un fenomeno che la Banca d'Italia quantifica in circa 350 miliardi di euro e che rappresenta uno dei principali fenomeni sotto la lente di ingrandimento da parte delle Istituzioni di controllo delle Banche Italiane. Se solo una parte minima, il 15% degli Npl, trovasse una soluzione di reddito attraverso il mercato dell'affitto a breve termine, si potrebbe tradurre in almeno altri 50-60 mila immobili potenzialmente da inserire nel settore degli affitti brevi, facendoli gestire da società specializzate di *property manager* come Halldis. Mettendo a sistema i dati e considerando il 20% del totale, è possibile ipotizzare che il mercato degli affitti brevi possa interessare almeno 1 milione di immobili, già operativi o che potrebbero diventarlo in tempi brevi, considerando le case disponibili, le seconde case utilizzate sempre meno dai proprietari per le loro vacanze e il mondo degli Npl. Le società e i privati stanno dirottando le loro scelte finanziarie verso gli investimenti *real estate*. Gli elementi favorevoli per gli investimenti immobiliari e i fattori che rendono particolarmente vantaggiosi gli investimenti immobiliari in Italia sono molteplici:

- il significativo calo che hanno subito i prezzi delle unità residenziali nelle località turistiche (anche nelle grandi città) dal 2008 ad oggi;

- la possibilità di ottenere rendimenti che possono raggiungere il 7% annuo netto, attraverso gli affitti a breve termine;

- un tasso dei mutui che in questo periodo ha raggiunto i minimi storici per l'acquisto della seconda casa.

L'insieme di questi elementi proietta gli investimenti immobiliari come la soluzione ottimale per gli investitori sia italiani che esteri soprattutto per la tendenza di forte crescita dovuta principalmente dall'aumento delle presenze turistiche prima della pandemia. Il business delle locazioni a breve termine in Italia nel 2018 ha registrato un fatturato di 1.3 miliardi di euro, corrispondente a circa il 29% del turismo ricettivo online. Locare un'abitazione per brevi periodi inoltre permette di eliminare il rischio di insolvenza, con pagamenti anticipati grazie alle piattaforme digitali. Inoltre, l'usura dell'immobile è sicuramente inferiore rispetto a una locazione tradizionale, essendo totalmente diversa la modalità abitativa delle due tipologie di affitto. Il proprietario beneficia di una flessibilità notevole in caso di vendita dell'unità immobiliare, non sarebbe costretto ad attendere il termine della locazione, oppure correre il rischio di una svalutazione del valore commerciale. Le prospettive future delle locazioni a breve termine sono tracciabili considerando i dati forniti da SIDIEF (5) e Banca d'Italia (6), per cui le abitazioni locate per periodi inferiori ai 12 mesi hanno raggiunto le 730 mila unità. Inoltre, in Italia le abitazioni sfitte sono circa 6 milioni e il mercato degli affitti tradizionali ha ormai dimensioni limitate. Le piattaforme digitali hanno un ruolo centrale anche in relazione allo sviluppo di nuovi business e alla nascita di numerose start-up. La mercificazione della casa è a tutti gli effetti declinabile come definitivamente mediata dalle piattaforme digitali.

5.2.1 Le società di gestione delle STR

I dati raccolti nella prima fase di indagine quantitativa e desk sono stati utilizzati per creare una traccia di argomenti per le interviste semi-strutturate con alcune società di gestione delle STR che operano a Napoli. Nella prima fase della ricerca le società sono state identificate in base alla scala delle loro operazioni: imprese transnazionali sono quelle che operano in diversi paesi e si sono espanse, includono società straniere che hanno aperto filiali in Italia, a volte assorbendo società locali, e società italiane che si sono fuse con altre e hanno formato gruppi transnazionali. Le agenzie nazionali italiane forniscono servizi in diverse città. Le società locali sono quelle che operano solo a Napoli. Nonostante le differenze di scala, tutte le società offrono servizi simili sia per gli ospiti che per i proprietari di immobili.

Se si cerca di comprendere il valore del settore extra alberghiero in Italia, si può considerare un dato per cui nel 2019 il settore ha raggiunto un numero di soggiorni pari a quelli del settore alberghiero e pesa almeno 2,5 miliardi in termini di valore delle prenotazioni dirette e circa 10 miliardi a livello di indotto (imprese di pulizie, manutenzioni, ristorazione, esperienze, cultura, trasporti, travel in generale ecc). Annovera circa 200 mila *host* privati e 20 mila operatori professionali. I primi operatori del mercato per valore delle prenotazioni gestite, a livello nazionale, sono tutti basati a Milano (Halldis 24M, Italianway 15M, Sweet Guest 15M, Clean BnB 10M, Altido 9,5M, "La Società 3" 3,5 M). Il 4 marzo 2020 "Italia Start Up - Italian Innovation Ecosystem" scrive al Ministro per i beni e le attività culturali e per il turismo esponendo una richiesta che ha come oggetto "Misure straordinarie di supporto al settore affitti brevi in relazione al Coronavirus" che nella parte introduttiva sintetizza e quantifica la portata del settore in Italia:

«L'Ufficio Studi di Italianway, l'azienda che guido, è impegnato da anni nella mappatura del mercato per dare rappresentanza, insieme a varie associazioni, al settore. Come il COVID-19 ha messo in ginocchio il mercato a Milano e in Lombardia, aree in cui nel 2019 aveva raggiunto un vero e proprio boom. La dimensione del settore in Lombardia è rilevante più che in altre parte d'Italia perché, grazie ad Expo, sono nate a Milano molte realtà di property management che con decine di start up attive nel settore hanno contribuito a rendere il settore dell'ospitalità extra alberghiera più tecnologico e avanzato. Fondi e investitori hanno dato agli operatori la possibilità di fare investimenti e crescere dimensionalmente. Lo studio condotto dall'Ufficio Studi di Italianway con il POLIMI nel 2019 stima la presenza di circa 14mila appartamenti promossi online a Milano centro, di cui circa il 64% da privati, il resto da operatori professionali, con un valore delle prenotazioni pari a circa 180 M nel solo 2019. In questi giorni l'Ufficio Studi ha contattato circa 65 operatori professionali lombardi al fine di fare una prima valutazione dell'impatto economico delle cancellazioni dovute alla prima settimana di coronavirus. Gli operatori contattati gestiscono complessivamente oltre 6 mila appartamenti in Lombardia, con un giro d'affari di quasi 90 milioni e mille dipendenti con quasi 3 mila nell'indotto tra pulizie e manutenzioni. Su Milano l'impatto delle cancellazioni è importante nel breve (molto rilevante nell'ultima settimana di febbraio e fino ad aprile) con una perdita di turn over complessivo stimata di circa 43 M solo sulla città di Milano. Le località montane e di tradizionale vacanza estiva già ricevono cancellazioni per i mesi estivi. La maggior parte degli operatori professionali gestisce in media 43 appartamenti, con in media 24 dipendenti (indotto escluso). Il settore non è labour intensive e a bassa marginalità. Il rischio di fallimento dovuto a incapacità di far fronte ai costi fissi, in assenza di ricavi, è stimato in massimo due mesi di autonomia».

Italia Start Up è un'associazione che rappresenta l'ecosistema italiano dell'innovazione e che aggrega circa 9mila startup, scaleup, PMI innovative, centri di innovazione, Associazioni Property Manager di oltre 30 associati, circa 4.500 appartamenti gestiti tra cui i top player italiani short rent sono Italianway, Suite Guest, Clean BnB, Altido e "La Società 3". Quest'ultima ha 506 annunci su AirBnb, 61 a Napoli. Offre ospitalità in case scelte, servizi ed "esperienze turistiche autentiche". Azienda innovativa italiana con team di esperti locali, fondati dal primo fondo di Impact Investing italiano, è «un'azienda che si propone di sviluppare il turismo nelle località secondarie italiane, offrendo agli ospiti soggiorni in abitazioni, servizi ed esperienze turistiche». Sono presenti in Sicilia, Puglia, Liguria e Campania e sono in espansione in altre regioni. A Napoli "La Società 3" incrocia la traiettoria di G., una giovane imprenditrice:

«Io ho iniziato con un monolocale a Parigi avevo 26 anni. Ero appena laureata e ho deciso di acquistare un monolocale in centro a Parigi molto piccolo e ho deciso di ripagare questo monolocale affittandolo ai turisti, all'epoca non c'erano tutti questi siti, c'era uno che si chiamava Stayrentals che non aveva neanche la commissione al momento della prenotazione ma tu pagavi un abbonamento di 50 euro all'anno e ti arrivavano via e-mail le richieste. Tu rispondevi, affittavi tranquillamente, ti facevi fare un bonifico, rilasciavi una ricevuta e ti arrivava l'ospite in

casa. Ho iniziato così, ad un certo punto, siccome avevo tante richieste, ho iniziato a cercare monolocali intorno, più o meno che erano sullo stesso target, sullo standard simile che avevo e quindi ho iniziato a chiedere se c'era voglia di collaborazione. Quando io ero piena li mandavo da loro e viceversa, così si poteva trattenere una commissione sulle prenotazioni extra che arrivavano e sapevamo coprire. Ho iniziato con questa rete di proprietari a Parigi con cui si è creato un rapporto, loro mandavano a me dei clienti e rilasciavo una commissione e viceversa. Ad un certo punto ho deciso di mettere su il mio sito, non esisteva ancora AirBnb, neanche Booking si occupava di case vacanza ma solo di alberghi. Non esisteva questo modello di business che era sulla commissione, di trattenere una commissione sulla prenotazione ma c'era solo un modello fisso annuale o mensile. C'erano Homelidays o StayRentals che avevano un modello di abbonamento; quindi, invece noi siamo stati i primi a creare un modello di commissione sulla prenotazione. Se arriva una prenotazione io guadagno, se non arriva non guadagno. Per i proprietari era molto interessante perché non dovevano pagare nulla se non ricevevano un guadagno. Ho iniziato con questo, si chiamava H.T., ti sto parlando del 2008, poi è arrivato dopo pochissimo AirBnb e mi ha spiazzato totalmente perché mi ha scaraventato fuori dal mercato. AirBnb è nato in Silicon Valley, H.T. in Via M., qua dove stai. Quindi fondamentalmente non potevo reggere con questo competitor quindi ho deciso di offrire dei servizi, ovvero di fare quel lavoro che un proprietario non può fare: un medico, un ingegnere, un avvocato, un pasticciere hanno delle case, non possono fare questo lavoro. Mi sono proposta, mi occupo io di tutto, te lo promuovo su tutti i canali, mi occupo dei check-in, dei check-out, manutenzione, lavanderia e tu mi dai questa percentuale su ogni prenotazione. Il modello è cambiato così, cos'è successo? Abbiamo iniziato a fare marketing sui canali più importanti, Booking, AirBnb, ti nomino questi due, Booking ormai è il Google delle case vacanza.

(...) A un certo punto facevamo questo dalla promozione sui vari canali a tutti i servizi e nel 2019, dopo tanti alti e bassi, perché immaginerai bene che quando metti su una società ci sono tanti cambiamenti, ti scontri col mercato, tante cose, possono arrivare anche delle pandemie… Dopo tanti alti e bassi, fortunatamente è arrivata da me "La Società 3" che ricerca sul territorio esperienze di turismo consapevole e sostenibile, vanno a cercare l'imprenditore locale, anziché arrivare, investire e mettere su la loro azienda facendo concorrenza ai locali. Loro cercano il locale, dicono "tu meglio di me conosci il territorio, fai questo lavoro da anni, lavoriamo insieme però con il modello della società". Sono arrivati da me e io facevo questo da sedici anni, mi dicono che conoscono il mio lavoro, gli hanno parlato di me e che vorrebbero iniziare a lavorare insieme: "mettiamo su il nodo campano della società e tu sarai l'amministratore delegato e ti devi creare il tuo team, noi abbiamo questo standard di team, parla con tutti i tuoi proprietari per farli passare da noi". Con i proprietari c'è sempre un contratto, quindi dovevano decidere di mollare H.T. ed entrare in "La Società 3", quindi ho dovuto convincere tutti i proprietari a passare da noi e ho chiuso H.T. Oggi l'hub della Campania, siamo come in tutto il modello cinque figure: c'è il responsabile hub, responsabile sviluppo e acquisizioni strutture, poi c'è la responsabile operation, c'è il responsabile accoglienza e il responsabile esperienze, ci sono i vari manutentore, checkiner… Ma come modello ci sono queste cinque figure e queste cinque poi sviluppano a loro volta con le figure di cui hanno bisogno.

(...) Il boom per il mio lavoro c'è stato nel 2016, non si è capito nulla… C'erano più case vacanza che case per napoletani, quindi addirittura c'era un movimento contro AirBnb, contro questi property manager perché dicevano che stavamo rendendo le città delle città fantasma dove non c'era più il cittadino, ma c'erano solo case per turisti e per chi cercava una casa i prezzi erano alle stelle, eravamo abbastanza odiate dai cittadini, adesso tutti i cittadini rimpiangono un poco quei tempi. (...) Ora stai parlando con una persona che è stata messa dentro una centrifuga, io ho fatto questo lavoro per anni, c'è stato veramente l'apice, febbraio 2020 noi ce la tiravamo da morire, camminavamo a mezz'aria, dicevamo wow! Napoli tra gli hub d'Italia è quella che andava più forte! Io ora non so quello che succederà, io ho molta paura, perché lì dove prima una casa vacanza aveva fatto aprire il negozietto, ha creato un indotto intorno anche di gente che aveva bassi e spacciava, che poi si è messa a fare qualcosa di utile… Adesso non lo so, io sto rivedendo un ritorno, rispetto a tutto quello che abbiamo fatto, un anno di fermo è stato enorme, quindi io spero che ripartiamo presto, che riaprano le frontiere perché penso che rispetto a tutto quello di cui stiamo parlando ci sarà un nuovo scenario e sicuramente staremo lì a osservare quello che succede».

Nel 2015 nasce a Napoli "La Società 2", che offre servizi di gestione di proprietà immobiliari a uso turistico e si occupa di circa ottanta appartamenti a Napoli. Ai proprietari di immobili viene offerto un servizio completo: dalla promozione della struttura alla gestione delle prenotazioni; dall'accoglienza degli ospiti ai servizi di pulizia e manutenzione; dalla gestione burocratica-amministrativa a quella fiscale; dalla promozione dell'appartamento attraverso molteplici canali (online e offline) alla determinazione del miglior prezzo con *software* di gestione delle entrate, *pricing* attraverso l'utilizzo dei *software* di revenue management, gestione dei pagamenti, accoglienza degli ospiti, pulizie e manutenzione dell'appartamento. La società ha rapporti di collaborazione consolidati con Tour Operator, aziende, enti e istituzioni culturali. Il 2014 è stato l'anno in cui la società ha deciso di creare una "nuova forma di turismo". La storia riguarda un'agenzia di viaggi, B. è da 25 anni nel settore del turismo ed è stato pioniere in città del modello intermediario basato sul modello "rent to rent":

«… Analizzando nel tempo i vari fenomeni, ho deciso di puntare una parte dell'attività sulla gestione incoming legata all'extra-alberghiero e sfruttare il fenomeno della *sharing economy* legato a AirBnb per rendere in maniera più professionale quello che in realtà è un progetto amatoriale. E quindi l'idea di creare poi una società che si occupasse della gestione di immobili a uso turistico anche con l'obiettivo di elevare quello che è lo standard qualitativo di chi fa accoglienza in abitazioni private. Quando noi siamo entrati, o meglio, quando noi abbiamo deciso di aprire questa società di gestione di immobili, in realtà il mercato già si era modificato. Non tanto in Italia, perché noi siamo stati sempre un po' più indietro rispetto ad altri contesti come gli Stati Uniti, Regno Unito, Spagna dove in realtà poi questo tipo di alternativa di alloggio ha assunto una forma più professionale.

L'esigenza di chi cercava questi alloggi non era più lo scambio, quella sorta di couchsurfing per cui AirBnb era "vieni a dormire sul mio divano di casa" ma era più rivolto alla ricerca di un'indipendenza, di un'autonomia, di un'alternativa all'albergo. Si inizia anche ad avere delle esigenze in più, perché si parla a una massa più ampia di persone e a quel punto poi si tende a standardizzare quelli che sono i servizi offerti. Si è perso d'occhio quello che era il principio iniziale di AirBnb e AirBnb ha iniziato ad essere uno dei tanti portali online di vendita di alloggi. A quel punto la nostra idea è stata quella di costituire un property manager che cerca di valorizzare quelle strutture private di proprietari che per esigenza, mancanza di tempo, avendo piacere a fare questa cosa, a sfruttare l'opportunità di un immobile e quindi creare un reddito attraverso la locazione non ordinaria ma turistica… Avendo piacere ad "accogliere i turisti nella mia casa"… (...) Ci sono poi anche altri aspetti che possono interessare un proprietario che non ha il tempo materiale. E quindi noi siamo intervenuti, ci siamo inseriti in quella fascia sia con l'obiettivo di valorizzare il territorio sia di far emergere determinate dinamiche che hanno lottato con l'aspetto fiscale.

(...) Molti dei nostri proprietari hanno scelto questo tipo di locazione proprio per evitare quelli che sono i rischi legati alle locazioni ordinarie, dove al di là dell'usura dell'immobile, devi vedere se l'inquilino ti paga! Di morosità ce ne sono state tantissime e quindi lì è tutto un equilibrio di un singolo privato. Ad esempio, alcuni dei nostri proprietari utilizzano gli appartamenti che ci hanno dato in gestione anche per esigenze loro personali. (...) In alcuni casi però i proprietari dicono che interessa soprattutto compensare le spese, fare un po' di rendita e poi "io ho casa mia, quando voglio ci vado a dormire, ci ospito i miei parenti", c'è una flessibilità che altrimenti non avrei. Dopodiché "sono sereno che casa è mia!" Questa è proprio la chiave che poi, almeno in passato, è stata il motore di crescita della nostra società. Veniva facile affiliare un immobile con queste condizioni, non ti sto vincolando, lasciamo un contratto commerciale di un anno, poi vediamo come va, casa è tua, se vuoi venderla, vuoi farne un uso differente, sta là! Non è vincolato… È flessibile, per un proprietario è importante questo aspetto, dà una serenità; quindi sei anche disposto a una aspettativa di reddito inferiore pur di avere la serenità di mantenere la tua proprietà».

Degli attuali *property manager* alcuni hanno iniziato gestendo una casa di proprietà, a volte della famiglia. Sulla scia del successo delle locazioni brevi, la fondatrice de "La Società 4" nota la possibilità di ottimizzare le opportunità delle piattaforme online offrendo consulenza e supporto operativo ai proprietari degli immobili. A maggio 2019 L. decide così di dar vita a una realtà che «crei valore per il territorio e per le persone che ne fanno parte, nell'ottica dell'ospitalità, del servizio e della qualità». Attualmente si occupa di fornire un servizio per i proprietari che decidono di affittare per brevi periodi la propria casa. Oltre a una consulenza iniziale sull'immobile, la società crea e gestisce il profilo, produce un servizio fotografico professionale

e massimizza la visibilità e il rendimento tramite algoritmi specifici. Si occupa anche di tutti i servizi collegati come l'accoglienza e gestione degli ospiti, pulizia e lavanderia. A una prima casa affidata in gestione, se ne sono aggiunte altre di conoscenti, di amici come racconta L., divenuta nel 2021 *Brand Ambassador* di AirBnb:

«La mia è un'esperienza personale perché ho un immobile a Capri che era abbandonato da molto tempo perché io ho vissuto molti anni fuori, i miei genitori non amavano più andare sulle isole e mi è venuta l'idea nel 2017, come dicevi giustamente tu, quando col decreto legge 50/2017 è stato possibile effettuare le locazioni brevi senza dover registrare i contratti, quindi una maniera molto più fluida per svolgere, per effettuare contratti di locazione per brevi periodi. Ho iniziato questa avventura e mi ha molto divertito perché effettuando comunque io un lavoro abbastanza freddo che è quello dell'avvocato, sfogare il mio lato creativo nell'ospitalità mi ha aiutato molto a rimanere bilanciata tra le due strade. (...) È successo che dei clienti un po' affezionati allo studio, sapendo che io svolgevo questo tipo di attività in maniera completamente artigianale, essendo loro proprietari di alcuni immobili, perché immaginerai i più scettici nell'investire in borsa negli anni 60 e 70 hanno investito nel mattone… Molti imprenditori napoletani hanno seconde o terze proprietà in costiera amalfitana, sulle isole piuttosto che in Sicilia ed essendo cambiato il trend di vacanze… Prima si facevano delle vacanze estive di tre mesi con la propria famiglia… Ora, prima di tutto, si preferisce scoprire altri luoghi piuttosto che stare con la stessa comitiva nello stesso posto.

(...) Poi appunto con l'avvicinarsi della crisi iniziano anche un po' a pesare le spese di manutenzione di un immobile, l'IMU. Quindi loro sono stati affascinati da questa idea sia perché potevano sfruttare l'immobile quando volevano, ad agosto, piuttosto che far andare i propri figli, sia però guadagnare qualcosa dalla fruizione da parte di altri di questi immobili. E in realtà è stato un fenomeno molto interessante perché poi loro si sono trovati bene ed è nato un passaparola che mi ha portato a costituire una società di property management che ha proprio il suo codice Ateco che si occupa di gestione di immobili per conto terzi. Ho iniziato in maniera molto artigianale ma poi ho riprodotto lo stesso businessplan anche per le case di altre persone. Per me è stato il 2019 il momento di espansione, ora è comunque una sfida…»

È necessario dunque considerare come questi siano in larga misura gli attori chiave dell'industria delle STR, identificabili come decisivi per la struttura e la cattura del plusvalore nel mercato. Concentrarsi prevalentemente sui proprietari di immobili e sulle piattaforme digitali, ignorando la dimensione della professionalizzazione delle STR, non riesce a restituire la dimensione delle strategie territoriali. Il consolidamento delle società e della loro struttura di gestione giocano un ruolo importante nei mercati immobiliari supportati da piattaforme, in particolare in una fase di oscillazione e incertezza come quella pandemica.

6. Rendita monopolistica, STR e standardizzazione

La rendita assoluta e la rendita monopolistica sono illustrate come relazioni di potere, inquadrate esplicitamente in opposizione ai presupposti neoclassici di risultati ottimali e di equilibrio spaziale raggiunti attraverso un mercato competitivo. Il lavoro di Harvey sulla nozione di monopolio di classe negli anni '70 attesta come questa dinamica si manifesta in un contesto urbano come «rendita monopolistica di classe». La sua critica è stata utile per comprendere il ruolo della rendita nella politica urbana attraverso l'analisi dei mercati immobiliari dei centri urbani: il concetto di rendita monopolistica di classe si costruisce sull'idea che i proprietari possono essere trattati come una classe sociale di attori. Suggerisce che l'esistenza di una rendita assoluta sia più plausibile in un contesto urbano in cui vi sono «una serie di isole artificiali in cui i monopoli di classe producono scarsità assolute» (Harvey 1974: 249). La sua rendita monopolistica è simile alla rendita assoluta di Marx: si concentra in particolare sul conflitto tra proprietari di risorse e affittuari e sulla capacità degli attori che sono coinvolti nella produzione di una scarsità artificiale nel mercato immobiliare urbano. La base di una teoria marxista dei monopoli è stata assente laddove avrebbe dovuto essere strettamente implicata come categoria in un'economia contemporanea di *rentier*. Il focus di Harvey su Baltimora del 1970 analizza il ruolo dei proprietari nel rimuovere le unità in affitto dalla circolazione per gestire i tassi di rendimento. Questo studio ha rappresentato un risultato eccezionalmente significativo per le successive analisi dell'aggregazione spaziale della residenza e del meccanismo dinamico di movimento del capitale nell'ambiente costruito, specialmente nelle aree residenziali. Le rendite di classe monopolistica, quindi, sono sostenute da condizioni di domanda/offerta che vengono condizionate dal controllo monopolistico da parte dei proprietari – o dei gestori delle proprietà per le STR – per massimizzare i rendimenti. I proprietari sono solo un canale all'interno della struttura dove le rendite sono realizzate come profitti finanziari. I mercati immobiliari possono essere frammentati in sotto-mercati o in strutture a isola (Harvey, 1974), così viene stabilita una scarsità artificiale controllabile in ogni isola. La diffusione dell'esclusività abitativa attraverso nuovi modelli di consumo e identità diventa particolarmente importante per la cattura di residenti con un reddito più elevato, è il caso dell'uso turistico degli alloggi nella "short-term city". La domanda e l'offerta, in questo contesto, sono rilevanti solo all'interno di tali sotto-mercati socialmente e spazialmente differenziati, poiché la competizione per la casa aumenta.

Anderson (2014) rinvigorisce l'interesse per la teoria della rendita nell'economia politica urbana, approfondendo la discussione sulla "class monopoly rent" come un aspetto della città neoliberale nel contesto della recessione economica post-2007, analizzando sia l'evoluzione delle condizioni attraverso le quali le rendite vengono estratte dalla proprietà che il rapporto tra questa pratica istituzionale e le modalità di governance dei processi di ristrutturazione urbana del capitalismo globale. Anderson immagina un sistema di "modelli" diversi per comprendere le innumerevoli modalità in cui la rendita monopolistica è istituzionalizzata nel sistema urbano e come gli agenti territoriali sono influenzati dalla sua logica, osservando le implicazioni dei processi di (ri)costituzione delle condizioni favorevoli alla realizzazione della rendita. Il neoliberismo guida la ristrutturazione e il funzionamento politico-economico delle città (Brenner et al. 2010, Peck 2010, Peck et al. 2009), per cui Anderson assume la "class monopoly rent" come un meccanismo della governamentalità neoliberale. La teoria della rendita monopolistica di classe diviene estremamente rilevante quindi per una critica della resilienza dell'egemonia neoliberale della crisi.

Le relazioni di proprietà sociale a cui la *rentiership* si conforma sono state trasformate. I *rentier* contemporanei, sia gestori di fondi, sia CEO e così via, sono molto diversi dalla forma inattiva e parassitaria (Piketty et al. 2011) dei beneficiari finali del reddito non guadagnato. In questo contesto, troviamo reti di operatori che rendono il processo urbano un canale attraverso il quale gli intermediari finanziari sono in grado di prelevare valore direttamente dalla circolazione urbana del capitale. Questi vengono poi incanalati in prodotti dei più convenzionali *rentier* come i beni immobili (proprietà). In questo contesto, il *real estate* rappresenta un tipo di asset complesso, un mezzo per accedere e catturare i vantaggi degli spazi urbani che concentrano e centralizzano sia capitale che opportunità di vita. La costruzione di nuove forme di monopoli capitalistici dello spazio urbano contemporaneo, che costituisce un complesso intreccio di terreni materiali e virtuali, trae vantaggio dalle molteplici opportunità per la creazione di valore e l'estrazione di rendite utilizzando il *real estate* come mezzo per sfruttare e regolare il modo in cui il valore urbano è socialmente strutturato. Lo spazio urbano fornisce ora, in altre parole, un apparato complesso attraverso il quale le forme interconnesse di capitale fondiario, finanziario e tecnologico costruiscono un nuovo tipo di "cognitive-spatial fix" (Moreno, 2014).

Piattaforme, proprietari, istituzioni finanziarie, società di gestione delle STR, la manipolazione attiva delle condizioni di domanda/offerta da parte di coalizioni di attori è resa possibile da un interesse sull'uso della proprietà per massimizzare e catturare i rendimenti degli investimenti con le STR. Un meccanismo che racconta il movimento dinamico del

capitale nell'ambiente costruito regolato dai principi evidenziati dalla tesi di Smith (1979, 1996) del rent gap ristrutturata in termini di "short-term rent gap" che a Napoli, divenuta città destinazione turistica, si materializza attraverso la possibilità di generare e catturare rapidamente un valore economico e simbolico da un vasto e articolato patrimonio immobiliare, una valutazione che restituisce il modo in cui gli intermediari guardano al patrimonio in termini estrattivi.

Riconsiderare la rendita monopolistica di classe (Anderson, 2014; Harvey, 1974) aiuta a comprendere come la riorganizzazione degli interessi degli attori (le short-term rental management companies) mobilitino la casa come asset verso la produzione di una politica della rendita (Swyngedouw et al. 2002: 552), guardando ad AirBnb come *rentier* digitale e dispositivo di governo (Bratton 2015; Mezzadra 2019). Inoltre l'obiettivo di seguito è chiarire come la gestione delle STR in termini di scala, verticalizzazione del modello imprenditoriale e implementazione di tecnologie digitali per la gestione delle proprietà, soprattutto in contingenze di shock sistemiche come quelle pandemiche, rappresentino un rafforzamento di monopoli all'interno del mercato delle STR attraverso la possibilità di esercitare una manipolazione attiva delle condizioni di domanda/offerta. I proprietari hanno iniziato a esternalizzare servizi come la pulizia, la lavanderia e la manutenzione della proprietà. In questi termini si sottolinea che l'ascesa delle società di gestione sia intrinsecamente legata al tema delle economie di scala e alla verticalizzazione per affrontare la crescente frequenza delle transazioni, ridurre l'incertezza e ottimizzare la necessità di investire in asset specifici relativi alla fornitura di servizi STR.

6.1 Gestione delle STR: scala, verticalizzazione e tecnologie digitali

L'infrastruttura digitale sviluppata dalle società diventa un asset fondamentale per lo sviluppo dei singoli modelli di business che sono composti da tre elementi principali: la gestione delle piattaforme STR, la gestione dei canali e degli algoritmi che elaborano le analisi di mercato. Il primo è l'uso di un *software* di gestione delle STR che integra e rende le operazioni più efficienti in termini di tempo e risorse umane necessarie, permettendo alle società di gestire grandi portafogli, ottimizzare le operazioni e le entrate. In questo senso, la tecnologia digitale integra la filiera delle società verticalmente in un unico strumento. Come mostrato da Fields (2019) per il caso degli alloggi in affitto, attraverso questo metodo, le società sono in grado di gestire su una scala spaziale estesa le STR. Il *software* integra tutte le informazioni su una proprietà, automatizza le funzioni principali, centralizza i diversi compiti e indirizza i flussi di lavoro: che si tratti di check-in, pulizia, riparazioni della proprietà, marketing, comunicazione con gli ospiti o operazioni finanziarie. Inoltre, i proprietari di immobili hanno accesso alla piattaforma e sono in grado di monitorare in tempo reale il loro business.

Fields (2019) nella definizione delle "*platform real estate*" analizza come l'integrazione verticale sia stata una forma organizzativa chiave per la gestione dei grandi portafogli immobiliari sostanzialmente per garantire una maggiore redditività. Il suo studio chiarisce come le società acquisiscono in questo modello una concezione industriale del controllo in cui vedono le loro imprese come una linea di produzione che opera su una catena di valore internalizzata. Questa concezione industriale è stata evidenziata anche da una parte degli intervistati. L'integrazione verticale permette la gestione della proprietà con economie di scala e consente anche alle società di fornire un servizio professionale di fronte all'incertezza e ai periodi di aumento della frequenza degli affitti, garantendo maggiore flessibilità d'uso. Tuttavia ciò è ulteriormente favorito dall'uso e dagli investimenti nella tecnologia digitale. Gli *host* intervistati hanno sottolineato che l'infrastruttura chiave per l'evoluzione del business è un *software* dedicato per la gestione e la commercializzazione delle STR. Infatti, alcune aziende hanno sviluppato una propria piattaforma di sistemi di gestione della società che permette loro di vendere il *software*. Questo *software* raccoglie e analizza i dati su base giornaliera, consolidando un mercato degli affitti guidato dai dati e l'aggregazione delle STR nella struttura complessa delle "*platform real estate*" (Fields, 2019; Fields e Rogers, 2019; Shaw, 2018; Srnicek, 2017). Così il CEO de "La Società 2" chiarisce come la crisi abbia costituito una fase di ristrutturazione digitale dei sistemi di gestione della società, indirizzando la standardizzazione del mercato STR verso una professionalizzazione selettiva:

«L'obiettivo è quello di aumentare lo standard qualitativo delle strutture di nostra gestione e sviluppare invece uno strumento che dia la possibilità anche a un privato di diventare un professionista. E quindi abbiamo pensato di mettere a disposizione tecnologia e competenze per chi lo fa in modo amatoriale e abbiamo fatto un'App, un applicativo che è un vero e proprio gestionale per chi cura in prima persona la struttura e va bene anche per Affittacamere e B&B, non solo privati. L'App dà la possibilità di integrare il nostro channel management per cui quando all'improvviso non lavori più solo con Booking e AirBnb, ma lavori con venti attività, vai sul portale puoi prendere le prenotazioni dirette e le inserisci su un unico calendario quindi non impazzirai più sui vari portali ma avrai un'unica interfaccia su cui proporre un calendario, inserire una prenotazione diretta se ricevi una chiamata diretta da un cliente. Ti consente poi di fare la procedura di registrazione portale alloggiati, accettazione delle regole della casa, la firma del contratto, come previsto e apre anche una chat board che ti consente di parlare da un'unica interfaccia con l'ospite. A prescindere da quale sia il canale di provenienza della prenotazione, tu avrai uno strumento unico e in più dietro c'è la valorizzazione del nostro ufficio che è quello che ti fa Review Management. Insieme col proprietario si stabilisce la tariffa, si fanno piani tariffari e poi noi seguiamo l'andamento, abbassiamo, alziamo, in base a quelli che sono poi i vari flussi e questo è l'obiettivo. E secondo noi può avere riscontri, ancora non è iniziata la campagna di commercializzazione, inizierà a breve, già abbiamo diverse adesioni. L'evoluzione del fenomeno del mercato prevede che se sono un privato e voglio avere la mia autonomia al tempo stesso devo confrontarmi con una realtà più importante e professionale.

A noi non spaventa la concorrenza, a noi spaventa la brutta concorrenza, a noi spaventa chi fa nero, chi lavora male, chi lascia un cattivo segno sul turista, sul turismo di Napoli, su chi non esalta la professionalità. Questo lo combattiamo a spada tratta per cui l'idea è: hai un minimo di senso di responsabilità? Allora, affiliati e valorizzati con degli strumenti professionali senza toglierti autonomia. Gestisci check-in e pulizie, gestisci tutto, non è invasivo. Più che una piattaforma di vendita, è una piattaforma di gestione, perché è quella che manca, la professionalità dell'individuo che non ha le competenze e che oggi purtroppo non può essere un amatoriale e basta, non va più bene, è inevitabile; quindi o capisce che è entrato in un mercato oppure è destinato a rimanere nella sua ombra con uno Stato che prima o poi gli darà addosso perché chiaramente è così! Ormai le regole ci sono e prima o poi verranno fatte rispettare. O ti adegui e segui il fenomeno… Prima era un po' troppo indipendente, molto vario. Aveva anche il suo fascino inizialmente questa modalità ma poi quando diventi un fenomeno così grande, non si tratta più di una nicchia che fa quello che gli pare. Se entri in un sistema devi seguire delle regole».

Le società offrono la gestione completa dell'immobile garantendo la massimizzazione delle entrate e una rendita assicurata. La "completa gestione delle STR" comprende quattro fasi: la preparazione con l'allestimento dell'immobile, il design degli interni adattato all'affitto breve, la commercializzazione, la dotazione dell'annuncio di fotografie professionali, la gestione delle prenotazioni con l'ottimizzazione dei prezzi e l'inserimento delle proprietà su diverse piattaforme digitali. La terza fase è l'interazione con l'ospite e altri servizi operativi correlati, come il check-in, la pulizia, la lavanderia, la manutenzione della proprietà, la comunicazione con gli ospiti e la garanzia di un servizio di assistenza clienti 24 ore su 24. L'ultima fase è la gestione finanziaria che riguarda la fatturazione e la tassazione in relazione al modello di business e alla normativa locale. "La Società 3" predispone un budget definito e, per alcuni alloggi a Napoli, ha previsto anche dei lavori di ristrutturazione. Il CEO de "La Società 2" evidenzia gli incentivi che un proprietario può avere nell'investire sulla ristrutturazione per una locazione turistica in relazione alla scarsa usura:

«Le strutture sono dei proprietari, quindi noi suggeriamo alcuni interventi, dopodiché deve tener conto che il proprietario dell'intervento nel proprio immobile in cui ne mantiene la

proprietà, è qualcosa che si ritrova. La locazione turistica ha un'usura nettamente inferiore rispetto a una locazione ordinaria perché non c'è un utilizzo quotidiano. Il classico turista, quello vacanziero, in casa ci sta veramente poco perché poi sta in giro. Poi l'equilibrio è fra cosa voglio, cosa non voglio, non si può guardare esclusivamente all'aspetto economico in questi casi, c'è anche la voglia di fare un qualcosa…»

L. mette in evidenza la centralità che stanno acquisendo i sistemi domotici nell'adattamento delle proprietà che gestisce:

«Io consiglio un architetto con cui ho lavorato in precedenza e che ha ristrutturato anche altri immobili per adibirli a AirBnb, quindi quando mi rendo conto che un immobile non è troppo pronto all'accoglienza consiglio: se volete dare all'immobile un tono più moderno oppure più adatto ad accogliere, vi indico questa persona, però la mia esperienza è che sono sempre stati un po' restii ad affidarsi a un architetto, a meno che fosse un immobile in completo disuso e quindi fosse necessario, però quando si trattava di un semplice restyling preferivano sempre occuparsene loro. Questa è la mia esperienza, io non sono d'accordo… Poi anche con tutte queste novità domotiche che sono utilissime, io ho fatto una battaglia con tutti per il tastierino numerico perché c'è molto anche l'idea che l'accoglienza fatta di persona sia qualcosa di più caloroso e preferibile. Io invece penso che una cosa automatizzata non dia sensazione di freddezza finché c'è quello che io chiamo il virtual concierge, cioè una persona dietro che ti dà tutte le indicazioni e il calore necessario con consiglio di posti e altro… Però secondo me la tecnologia assume sempre più importanza in questo ambito e bisognerebbe affidarsi a un architetto che progetti tutto».

Il secondo elemento è l'uso di channel manager per commercializzare simultaneamente le proprietà su diverse piattaforme digitali, una tecnologia che è stata utilizzata dall'industria alberghiera. I channel manager sincronizzano le prenotazioni su tutte le piattaforme, riducendo così la necessità di risorse umane e aumentando il tasso di occupazione di ogni proprietà.

Le principali piattaforme su cui posizionano le proprietà sono AirBnb, Booking.com. Il CEO de "La Società 3" chiarisce come tra Booking e AirBnb si sia generata una forma di apprendimento rispetto ad alcuni requisiti necessari nell'accompagnare il lavoro dei *property manager*:

«C'è stato un po' il mito di AirBnb, io l'ho sempre un po' odiato AirBnb, non sono una grande fan perché se la sono sempre tirata moltissimo e sinceramente non ci sono mai arrivate tante prenotazioni da AirBnb. L'80% Booking, 10% dirette, 5% altri canali, 5% AirBnb. Ed è un peccato perché è quella che ha percentuale più bassa quindi sia il proprietario che noi avremmo maggior beneficio da una prenotazione di AirBnb e poi ha delle condizioni anche molto più smart, ma non lavora bene di marketing AirBnb, Booking è il colosso che la fa da padrone... Ma prova a cercare una casa, ti esce Booking subito, è il primo… Per il fatto che ci sia una cura del property manager, ti mette a disposizione degli strumenti che AirBnb non ti mette. AirBnb punta molto al privato. Booking lavora solo con property manager, dietro è abituato a relazionarsi con alberghi, quindi con chi gestisce tantissime case, tante stanze. Noi è come se avessimo in tutta la città un mega albergo con tutte le case, le nostre camere sono ovunque. Immagina che per noi è fondamentale avere dietro uno schema che sappia leggere il nostro lavoro. Con AirBnb spesso abbiamo avuto dei problemi… Ti sto parlando di tutto quello che ho visto in questi anni. Oggi magari AirBnb risponde ma ce ne ha messo un poco di tempo per arrivare, Booking ti fa delle analisi, dei suggerimenti, delle cose, ti chiamano, ti fanno formazione. AirBnb no, non lo fa, AirBnb si è accorto di noi Property Manager l'anno scorso, Booking sono anni che ci contatta e abbiamo il nostro referente di fiducia, viene a trovarci, ci chiede quello che dobbiamo fare, quale casa dobbiamo spingere di più. Ci segue. (...) Il cliente AirBnb per le case vacanza cerca un determinato approccio da parte dell'*host*… AirBnb è molto più dal lato dell'ospite e l'*host* è lasciato così, mentre Booking tutela moltissimo anche l'*host*, il proprietario. Sono degli approcci completamente diversi, è molto più alberghiero Booking però quando si è poi specializzato anche lui nelle case e negli affitti di case vacanza secondo me è diventato poi leader rispetto a AirBnb, Booking ha una percentuale altissima; invece, AirBnb è molto bassa per i proprietari».

Il CEO de "La Società 2" sottolinea la possibilità di sfruttare il potere oligopolistico di molteplici piattaforme digitali STR rispetto agli obiettivi della società:

«Noi utilizziamo molte piattaforme, AirBnb è semplicemente uno degli operatori con cui collaboriamo. Per quanto riguarda la locazione turistica all'epoca era il più forte, oggi mi sento di dire che non è più così, perché nel frattempo altri si sono adeguati anche se viviamo in un regime di oligopolio perché in realtà sono tre i grandi attori del mercato online. AirBnb ha una sua funzione perché consente anche di descrivere, ancora di trasmettere una certa emotività, per quanto riguarda gli alloggi c'è un'interazione differente con gli ospiti ma è cambiato tanto tanto tanto da quando si è iniziato, in cinque anni c'è stata un'evoluzione enorme. Il picco ha portato una mutazione totale, tant'è che lo Stato e il fisco se ne sono accorti. Quindi è stato radicale questo cambiamento, ha dovuto cedere AirBnb su questa cosa perché si è resa conto che chi portava valore aggiunto erano i Property Manager ma soprattutto davano meno problemi. Questa cosa noi la vogliamo evidenziare e non è sempre un bene perché posso trovare anche un cliente che preferisce non relazionarsi con le società ma andare a casa di Giovanni, di Antonio, di Raffaella, di Gaia… Altri invece ritengono che la società rappresenti una garanzia, banalmente la fattura, noi possiamo fare le fatture ai clienti, non è poca cosa, tutto il traffico di business noi lo prendiamo per fattura».

Per L. la visibilità della piattaforma rispetto agli immobili che gestisce come scelta delle "vetrine" dipende dalle regioni, dal tipo di abitazione, dal quartiere, associando ad AirBnb un forte sistema reputazionale basato su un certo concetto di *community*. AirBnb delinea una serie di politiche in merito (ad esempio con un *Community Center* creato per mettere in contatto gli *host*):

«Dipende dalle zone, in alcune zone e regioni AirBnb è il più forte come vetrine, in altre Booking, in altre ancora Vrbo, in altre ancora, in quelle più economiche, funzionano di più altri siti tipo Subito.it o BaKeca.it quindi dipende un po' dal tipo di abitazione, dal quartiere, a Ischia va fortissimo un sito tedesco dato che arrivano molti tedeschi. Quello che ha di bello AirBnb è la sensazione di community. Gli ospiti che ho avuto di AirBnb sono sempre stati più rispettosi sia perché il proprietario può scrivere una recensione su di loro, quindi sono attenti, anche perché le recensioni possono essere lette in futuro e possono anche essere cancellati dal sito se hanno una recensione negativa. E poi c'è molto di più un senso di scambio di cultura ed esperienza, gli altri sono più freddi come portali».

Attraverso l'uso di channel manager, gli *host* sono in grado di adattare la loro offerta alla domanda esistente, dotarsi di una politica dei prezzi e garantire una strategia di resilienza alle crisi e conquistare una maggiore autonomia dagli algoritmi delle piattaforme che detengono un potere oligopolistico come AirBnb o Booking, ambizione condivisa dagli *host* che hanno incrementato i loro investimenti nelle tecnologie digitali per la gestione della proprietà soprattutto durante la crisi pandemica. Le società e gli imprenditori che gestiscono molti alloggi usano questa tecnologia per massimizzare il tasso di occupazione, aumentare la redditività e gestire le proprietà garantendo loro la massima visibilità sulle molteplici piattaforme. Per L. le strategie di definizione del prezzo del *property manager* non corrispondono alle strategie degli algoritmi di AirBnb, emerge una tendenziale definizione di una maggiore autonomia verso un'evoluzione del business guidata da un *software* dedicato per la gestione e la commercializzazione, sviluppando sistemi specifici rispetto agli obiettivi della sua società:

«Non mi affido assolutamente al prezzo da loro suggerito per il discorso che ti ho fatto prima. Nel senso che se loro mettono un monolocale… Ad esempio a piazza Dante ti suggeriscono quindici euro a notte, perché loro comunque quei tre euro al giorno li guadagnano e su milioni di immobili che hanno, che importa! Tu che invece con quindici euro a notte devi pagare cinquanta euro la pulizia il primo giorno, la tassa di soggiorno, ti ammazza… Quindi è un prezzo suggerito per loro non per te, però se si imposta il prezzo suggerito da loro, ti fanno salire. Quindi alcuni *host* cosa fanno, su un mese di trenta giorni il quindici (febbraio) lo mettono al prezzo suggerito da loro e il resto dei giorni invece no perché anche solo quello ti fa salire un poco di più. Oppure mettono il prezzo suggerito da loro e poi dopo lo tolgono, giocano con questa cosa perché sanno che è un criterio preferenziale di AirBnb per metterti più alto, però ecco se hai solo un immobile puoi correre dietro queste dinamiche altrimenti io preferisco fregarmene e fare la mia politica di prezzi. (...) Mi sono fatta aiutare da una persona per il sito internet, però quello che vorrei fare ora è darmi un tetto massimo per gli immobili da gestire, quando arrivo al numero alto che mi sono prefissa, vorrei chiedere a uno sviluppatore di creare una mia dashboard. Banalmente per ogni immobile se voglio

variare il prezzo di stanotte devo entrare in tutti i dieci siti dove ho pubblicato l'immobile, a meno che non mi affidi a dei channel manager che però si fanno pagare tipo cento, duecento euro al mese, follie… E poi tra l'altro vendono più per guadagnare loro che per far guadagnare me, magari loro preferiscono vendere di più a meno, invece, io preferisco vendere di meno a più per i costi che ho a ogni soggiorno che vendo. Diciamo che loro hanno dei criteri diversi rispetto a quelli del property manager e del proprietario. Quindi l'idea sarebbe quella di avere un informatico che mi sviluppi una mia scrivania proprio, dove se io modifico le cose automaticamente si modificano in tutti i canali. Poi avere un algoritmo mio non un algoritmo di AirBnb o di Booking, perché giustamente quello serve a far guadagnare loro non me, la cosa che col coronavirus si è avvertita di più è che mentre alcuni sono sempre stati molto contenti di stare su AirBnb, Booking… Quando non ci sono state prenotazioni per il coronavirus, lì abbiamo sentito forte la cosa di non essere dei partner cioè non essere degli shareholder di AirBnb e Booking… Loro sono andati anche in difficoltà perché utilizzano noi… Non so come dire, noi abbiamo contribuito alla loro rete, ma nei momenti di difficoltà si avverte questo fatto che restano loro i protagonisti. Ecco, quindi secondo me un trend che si è creato molto in questo ultimo anno è di evitare tanto le prenotazioni tramite i portali, anche perché chi proprio viveva di questo, come primo mestiere, e ce ne sono tanti, si è trovato veramente in difficoltà. Magari se invece fossimo stati partner ci sarebbe stato sicuramente un occhio di riguardo in una situazione del genere, non dico una cassa integrazione va, ma se uno è così tanto membro della community, allora bisogna tener conto del membro anche nei momenti di difficoltà. Quando tutto va bene è community, quando tutto va male, rimani fuori, non sei nessuno per loro quindi questo ha deluso molti *host*. Anche perché AirBnb qualcosa ha promesso ma niente ha fatto di concreto, aveva promesso di restituire non so che percentuale delle cancellazioni, ma almeno io, che ne avevo fatto richiesta, ho visto che hanno cambiato mille volte i termini e alla fine non ho ricevuto nulla. Magari qualcuno che ha seguito meglio avrà ricevuto qualcosa, qualcosa di molto vacuo, non concretissimo».

In merito alle potenzialità dei sistemi digitali di gestione delle *multi*proprietà, rispetto agli algoritmi e alla mediazione nella valutazione dei prezzi, la tariffa diviene una questione complessa che interseca numerosi fattori come sostiene il CEO de "La Società 2":

«È complesso in realtà, lì poi si gioca la grande differenza tra una società e un privato perché il privato è un po' succube se vogliamo… Deve adeguarsi a quelle che sono le regole dettate dalle OTA, noi lavorando con uno spettro molto più ampio di collaborazione, quindi non solo con AirBnb, Booking, Expedia e tutta la classe Expedia, Tripadvisor, Hostelworld, Agenzie di Viaggi, Tour Operator, contatti diretti, il nostro portale on line, le opportunità sono differenziate. Come funziona la tariffa? La tariffa in realtà la fa il mercato, non la facciamo né noi, né AirBnb, AirBnb dà dei suggerimenti ma sono assolutamente da non prendere in considerazione perché sono a uso e consumo, a esigenza loro di fare cassa! Dietro tutta la filosofia c'è quella che oggi è diventata una S.p.A. per cui è economia e basta, non c'è altro. Noi invece gestiamo tutte le strutture e tutte le tariffe come lo fa un hotel, e un hotel come lo fa? Con un'analisi di mercato in base a quelle che sono ubicazione, tipologia di alloggio, numero di ospiti, tutta una serie di parametri che poi in costing compongono il prezzo. Una volta che si è composto il prezzo, ci sono stagionalità, offerte e questo avviene attraverso un software che noi abbiamo e il personale che segue e lavora. (...) Se gli alberghi fanno il 60% e si reputano fortunati, è no, siamo lontanissimi, è utopia. Quindici giorni al mese, ad esempio, è il nostro pivot per fare tutti i ragionamenti con una media di permanenza di tre o quattro giorni, ma si è prolungata ultimamente».

Un mercato sostanzialmente guidato dai dati, la principale fonte di dati che utilizzano è la performance del portafoglio immobiliare. Sulla base di una serie di dati, si regolano i prezzi per cui la valutazione del *software* avviene con la costruzione del prezzo in relazione a diverse variabili come la tipologia della proprietà, la posizione e la domanda prevista. È evidente che in un mercato reso ancor più flessibile, standardizzato, selettivo e basato sulle tecnologie digitali, la strategia dei prezzi dinamici permette di ottimizzare le entrate.

Ulteriore elemento di forza è il *software* di analisi di mercato, utilizzato principalmente per strategie di gestione dei prezzi (*pricing*) e analisi del comportamento dei consumatori. In relazione alla gestione della fase di *pricing*, e per garantire alti tassi di occupazione, gli *host* monitorano costantemente il mercato e offrono prezzi competitivi di conseguenza. G. evidenzia come con questa metodologia la società riesce a garantire un tasso di occupazione alto e una flessibilità:

«Noi siamo ovunque, noi siamo su tutte le piattaforme perché ovviamente usiamo dei channel manager quindi mettendoci su Avantio questo ci consente di essere su tutte le piattaforme e evitare di avere overbooking, nel momento in cui c'è una prenotazione viene bloccato in automatico su tutti i canali. (...) Non guardiamo mai i prezzi di AirBnb, quello strumento non lo considerare valido perché ovviamente lì ci sono dei privati che fanno un po' quello che gli pare e spesso vanno a rovinare un po' il mercato rispetto a chi fa determinate cose fatte in un certo modo e dichiara qualsiasi cosa. Noi siamo tenuti a dichiarare ogni capello e quindi è ovvio che i nostri prezzi sono più alti… Però abbiamo uno standard che risponde al prezzo più alto. Ovviamente noi abbiamo una persona, c'è un team che si occupa di questo e con cui facciamo riunioni settimanali, ti sto parlando di periodi normali, in base anche agli eventi che ci sono in città. Ad esempio, se c'è una fiera importante.

Noi abbiamo un hub in Liguria e lì ci sono fiere ogni due secondi, è ovvio che loro puntano molto su questo, la fiera nautica… Napoli anche periodi normali, speriamo che ritorni questa normalità, aveva i suoi momenti di altissima, di bassissima, di un evento specifico, concerto, partita del Napoli, c'erano molte richieste, in base a questo viene fatta una riunione/call settimanale e poi si decidono. Però ci sono comunque delle case medio, piccole, grandi, di lusso, che hanno un minimo sotto al quale non scendiamo, così come i costi delle pulizie sono in base al medio, piccolo, grande, al tempo che ci si dedica, se c'è un giardino o un terrazzo, quindi comunque ogni casa viene considerata… Il mercato lo guardiamo ovviamente ma stiamo un po' più alti».

L'integrazione verticale e la tecnologia digitale permettono alle società di gestire le STR su scala locale, regionale, nazionale e transnazionale consentendo di ottimizzare i tassi di occupazione e la redditività in un modo che i singoli *host* non possono fare. La verticalizzazione, come evidenziato di seguito, consente di dar vita a un nuovo prodotto ibrido nell'industria dell'ospitalità che tiene insieme l'alloggio, i servizi di trasferimento veloce e aeroportuali, forniti anche in collaborazione con terzi, così come la pulizia giornaliera, il deposito bagagli, il cambio giornaliero degli asciugamani, la lavanderia, la gestione fiscale:

«Facciamo tutto noi, abbiamo uno staff nostro coordinato perché l'organizzazione vera e propria è di tipo alberghiero, quindi per poter garantire uno standard deve essere controllato da noi. Per cui i check-in vengono effettuati da personale nostro che è educato in un certo modo, che conosce le strutture, abbiamo un software nostro che ci siamo proprio progettati noi in base alle esigenze collegato con *Channel Manager* che è quello che gestisce la parte della funzionalità economica delle singole strutture. Le pulizie le facciamo sia con una ditta esterna che con personale nostro, dipende dalle strutture. Però sempre con il nostro coordinamento, cioè tutto rientra in un'organizzazione, è un po' come se avessimo un albergo diffuso fondamentalmente. Per dire, la governante o la ditta hanno un nostro calendario per cui la mattina guardano quelli che sono i servizi da fare e poi agiscono secondo le indicazioni date in precedenza. In realtà un avvocato è stato necessario nella fase di preparazione dei contratti, dopodiché non c'è una particolare esigenza di continuità. Con i commercialisti abbiamo maggiore collaborazione, è quotidiana per quanto riguarda tutti gli aggiornamenti continui ma anche per gestire la fiscalità separata per ogni singolo proprietario. Quindi poi raccogliamo e versiamo la cedolare secca di tutti e quindi poi deve essere rendicontata per ogni singolo proprietario».

G. evidenzia come l'industria delle STR costituisca un ecosistema economico produttivo integrato tra mansioni di routine e tecnologie:

«L'ecosistema che c'è intorno a questo lavoro, tra check-in, società di pulizie, commercialisti, altre figure, micropiattaforme che lavorano sulle prenotazioni è enorme, ì dal *Channel Manager* che ha un costo. Per avere il *Channel Manager* hai un costo annuale, è ovvio che c'è una collaborazione, non possiamo avere tutto all'interno, noi abbiamo un nostro gestionale, però c'è chi fa bene i *Channel Manager*, noi non siamo CM. C'è chi fa bene le App per registrarsi alla polizia di stato, c'è il sito della tourist tax. Però noi abbiamo dei sistemi perché abbiamo degli informatici che lavorano all'interno che ci agevolano nel far incrociare i dati più che altro, non lo dobbiamo fare manualmente, estraiamo i nostri numeri e poi dobbiamo comunicarli. Però ognuno di noi, quelle cinque figure che ti ho detto che rappresentano ogni hub, si occupa di un aspetto. Quindi c'è quella delle operation che

si occupa di tutti i fornitori, dalla lavanderia alla ditta di pulizie, a ordinare il caffè che deve andare in tutte le case, a controllare che le case siano in un certo stato prima del check-in. C'è poi quello dell'accoglienza che si occupa dei contratti, dei bolli, della registrazione alla tourist tax, della polizia di stato e quindi ognuno… C'è chi va in giro a vedere potenziali clienti».

L. radica il lavoro del *property manager* all'assegnazione di alcune mansioni di riproduzione e di cura alle «donne del posto»:

«Io tendo sempre a coinvolgere persone del posto, al sud ci sono molte donne casalinghe che adorano occuparsi di check-in, pulizia, di lavorare nel mondo dell'accoglienza. Idem per le ditte di manutenzione, ditte locali, anche perché da noi è molto radicata una prassi per cui non viene accettata la ditta che viene da fuori a lavorare. Per la biancheria alcuni proprietari hanno preferito avere la propria, per altri ho fatto dei contratti con delle lavanderie di fornitura, sempre piccole aziende locali, insomma».

Le società garantiscono un tasso di occupazione annuale tra l'80% e il 90% utilizzando i sistemi di channel manager (la percentuale è valida nella fase pre-pandemia e se le società non sono riuscite a mantenere queste percentuali). Per capire meglio la professionalizzazione del mercato, è importante esplorare come la struttura organizzativa di queste società, le capacità amministrative, permettano di offrire standard di alta qualità e monitorare il business dell'intera filiera.

La *property manager* de "La Società 4" chiarisce alcuni aspetti di gestione dei contratti, le scelte localizzative, la politica dei prezzi su cui basa la selezione delle proprietà e degli asset rispetto agli obiettivi di mercato, posizionando il proprio brand in corrispondenza di una determinata fetta di mercato del lusso, territorialmente ben definita:

«Io ho un contratto di incarico da parte dei proprietari ed è un contratto che comprende sia gli aspetti legali, contratto di locazione per l'appunto, sia gli aspetti amministrativi, ovvero tutta la parte di start-up nel Comune di appartenenza piuttosto che la questura o l'ufficio per le tasse di soggiorno, a una parte di pubblicità per gli annunci, e se vogliamo una parte economica che è un bilancio mensile che invio con le entrate e le uscite, anche per tenere contezza dell'andamento del *property management*.

(...) Io prediligo le zone un po' più elitarie, per un semplice ordine di ragione. Perché il mio lavoro è medesimo se affitto un monolocale a cinquanta euro a notte o una villa a tremila euro a notte. Il mio lavoro è lo stesso dal punto di vista legale, amministrativo, pubblicitario, di impegno e dedizione, accoglienza. Non è che se uno paga di meno, io sono meno attenta, quindi, dal momento che il mio margine di guadagno è in percentuale sull'affitto, preferisco prendere in affidamento delle proprietà che rendano di più. A meno che non si tratti di un intero palazzo con più appartamentini, allora può avere un senso. Però o si tratta di un proprietario che ha più immobili, allora anche per cortesia prendo in gestione un immobile per me meno interessante o altrimenti preferisco, in riferimento a Napoli, la zona di Posillipo perché riesco ad affittarla con un canone più alto quindi per me il guadagno è maggiore. Ad esempio, però mi è capitato che poi una proprietaria avesse anche degli immobili a piazza Dante e li ho presi comunque con piacere. Ripeto: il mio lavoro è lo stesso ma il guadagno è inferiore. (...)

Alcune case erano anche abbandonate, sono arrivata in una casa abbandonata da dodici anni, quindi, io penso abbia anche molto a che fare non solo con la rivalutazione dell'immobile, perché il proprietario quando vede lo straniero dalla Nuova Zelanda arrivare in casa sua, proprio per lui significa ancora appeal per quella casa che io ho abbandonato per dodici anni e di cui non avevo più interesse. Quindi il proprietario stesso riconsidera il valore del proprio immobile ma poi è una rivalorizzazione territoriale nella mia visione specifica. In particolare, questa casa abbandonata da dodici anni ha un giardino bellissimo, si trova a Capri, che si vede dalla strada ed era completamente abbandonata prima, brutta a vedersi poi su una strada panoramica. Quindi anche solo dall'esterno, il ritinteggiarla, tener cura del giardino, ridà vita a tante cose, al ristorante di riferimento, al lido, alle signore delle pulizie locali, quindi è tutto un indotto che si crea, non indifferente».

Il posizionamento e le strategie degli *host* professionali consentono di avere ampia visione della stratificazione delle rendite da piattaforma, della varietà e delle forme di STR per le società che decidono di acquisire vari tipi di asset in termini di "short term rent gap", come specifica il CEO de "La Società 2":

«La nostra realtà ha una gestione in tutte le aree della città, è chiaro che quelle di scarso appetito turistico non le abbiamo prese perché sarebbe controproducente per noi e per il proprietario perché è chiaro, poi come definire quali siano le aree turistiche e non turistiche è molto complesso perché in realtà esistono tante forme di turismo. Esiste un turismo d'affari, ad esempio nella zona ospedaliera (molti pensano ma chi ci va lassù!), esiste un turismo ospedaliero, anche questa è una forma di turismo per cui bisogna capire bene.

(...) C'è tutta un'organizzazione che segue e che fa questo per cui due appartamenti ubicati nello stesso edificio possono avere due prezzi diametralmente opposti, dipende da che cosa stiamo valutando, anzi rispetto agli alberghi, questa cosa con gli appartamenti è ancora più accentuata perché l'appartamento è uno, è un po' come se fosse per un hotel "la Suite, la Grand Suite, la Junior Suite", sono tipologie ed è ovvio che la Grand Suite non può avere il prezzo della Standard. In realtà il gioco è proprio quello: se ho un appartamento normale con un arredo Ikea non posso paragonarmi a un Loft con un terrazzo e un arredo Industrial, piuttosto che di antiquariato con gli affreschi al muro, sono due cose completamente differenti anche se siamo nello stesso edificio, però magari uno ha fatto una ristrutturazione di manutenzione e valorizzazione e invece l'altro è andato in economia, dopodiché ti ritrovi con due servizi completamente diversi.

(...) Il discorso è proprio quello che facevo sull'esempio Vomero - Centro storico. Una casa che affitto a 300 euro, la posso vendere a 30 euro al giorno, se vendo dieci giorni su trenta già sono rientrato di quello che era il canone di locazione, se vendo quindici ci ho guadagnato. Così come case che invece possono essere vendute a 50/60 euro al giorno che mi davano sempre 300 euro, perché magari ho un terrazzino, un balconcino, sto in un palazzo carino, quando l'ho fatta, l'ho fatta bella e posso chiedere qualcosa in più, a quel punto guadagno 700/800/1000 in un mese a fronte dei 350 e 400 che era il valore reale del canone di locazione. Un appartamento a Chiaia, piuttosto che al Vomero? No, e lì bisogna valutare bene perché sono valori di mercato diversi, i canoni di locazione sono differenti e sono per 12 mesi. La locazione turistica è soggetta a stagionalità, come il turismo per cui non puoi pensare di avere 12 mesi pieni, puoi fare 2.000 euro al mese e ne puoi fare zero a novembre, zero a gennaio, zero a febbraio, che ne sai? Sei sul mercato, queste certezze non te le potrà dare mai nessuno, per cui molti si sono buttati proprio per l'ignoranza di come funziona realmente la cosa pensando "ah ma quelle poi rendono, sono piene!" Pieno 365 giorni? *Hahahaha*!».

Alcuni promotori territoriali hanno contribuito, con strategie di marketing territoriale, a includere nelle forme di affitto STR il basso napoletano. In queste cornici promozionali, i bassi sono immessi nel mercato in una maniera inedita e presi in gestione da soggetti come "Vascitour" o "Spinta dal Basso" verso un processo estremo definibile come la mercificazione di una forma residenziale ritenuta non idonea agli standard dell'alloggio abitativo. Il CEO de "La Società 3" così sintetizza la distribuzione del portafoglio immobiliare della società e la sospensione dell'attività di promozione del basso come simbolo di località:

«Abbiamo proprietà in tutta Napoli, Centro Storico però tendenzialmente Centro Storico, Vomero, Chiaia. Alcune volte sono case bellissime di persone che si sono trasferite fuori e ti lasciano la casa dove vivevano, anche al centro storico trovi delle case pazzesche. Altre volte sono case di chi ha voluto fare l'investimento e ha puntato a fare la cosa giusto a uso turistico, quindi, è un po', sono un po' prive di personalità, spesso sono vecchie case di nonni che poi vengono messe in qualche modo in moto e a creare reddito… Il progetto sui bassi napoletani è un progetto che ho fatto con H.T., però poi mi sono allontanata da questo progetto perché spesso i bassi non hanno l'abitabilità e non puoi quindi affittarli ai turisti e li abbiamo fatti diventare altro: deposito bagagli o ufficio dove davamo informazioni. Però purtroppo il Comune di Napoli non ha mai autorizzato determinate cose e visto che facciamo tutto in regola poi non mi andava di… Perché poi ci sono le tasse di soggiorno, la tassa sulla spazzatura, anche su questo il Comune non aiuta tantissimo».

La gestione finanziaria, che riguarda i regimi di tassazione e regolamentazione, prevede la cedolare secca al 21% che è un'alternativa al regime Irpef: la scelta dipende della situazione finanziaria. Se non si ha reddito conviene l'Irpef, se si hanno redditi molto alti e si arriva al 40% di tasse conviene la cedolare secca, se non si guadagna più di quindicimila euro l'anno con la locazione, non è proprio tassata. Così chiarisce G. quali sono le possibilità in relazione al numero di alloggi:

«Se hai tre case sei già un imprenditore, ne puoi mettere un massimo di due e non aprire la partita iva, se ne hai tre e ne vuoi mettere tre devi aprire una partita iva, oppure farlo comunque, però non rientri più, non puoi farlo più come privato. Per gli affitti brevi devi mantenere un limite di sessanta giorni all'anno, invece se sei casa vacanza puoi farlo sempre e devi rilasciare una ricevuta al momento del check-in, devi farti firmare sempre un contratto, poi c'è l'obbligo della registrazione ad alloggiati web che è il portale della polizia di stato, questo per tutte le strutture, per tutti quelli che entrano in casa entro le 24h, se non lo fai rischi… è un qualcosa che ha anche a che fare col penale, noi abbiamo un'App che utilizziamo per registrare gli ingressi che è collegata direttamente ad alloggiati web e ha anche un costo. Per questo ti dico, ci sono tanti costi da sostenere, che rispetto alla percentuale che prendiamo su ogni prenotazione e rispetto ai costi che sosteniamo tra le commissioni dei vari portali… Tutto ciò che rende il nostro lavoro fluido, bisogna stare molto attenti a non cadere, non crollare, non è facile. Quindi quando viene un proprietario da noi e ci chiede perché prendiamo questa percentuale, noi prendiamo tra il 29% e il 35% su ogni prenotazione, noi spieghiamo che c'è tutto questo dentro, in questi costi c'è tutto, dal mettere online la tua casa, dal pubblicizzartela a registrare i tuoi ospiti al dichiarare la tua tassa di soggiorno, dal preparare i contratti, gestire la manutenzione, la ditta di pulizie, fallo tu mentre fai il medico o stai riparando una macchina!».

L'ultima fase è la gestione finanziaria che riguarda la fatturazione e la tassazione in relazione al modello di business e alla normativa locale. La gestione finanziaria, che riguarda i regimi di tassazione e regolamentazione, chiarisce G., prevede diverse possibilità a seconda del numero di alloggi. B. evidenzia come i temi degli avanzamenti normativi siano esclusivamente legati agli adempimenti fiscali degli utenti e paradossalmente gli intermediari, garantendo la regolarità delle tasse, riescono a stringere accordi con l'Amministrazione locale, risolvendo gli impatti delle economie di piattaforma sull'abitare nella questione della gestione fiscale della tassa di soggiorno:

«(...) Con la nuova normativa la nostra società è un sostituto d'imposta, quindi è chiaro chi entra in questo tipo di circuito è una realtà che emerge dal punto di vista fiscale, contributivo e quindi deve essere in regola con determinate norme che si riflettono anche con la concorrenza. Cedolare secca al 21%, D.L. 50/2017 sugli affitti brevi. Noi ci siamo fatti anche portavoce, la nostra società è una tra le poche ad aver stretto un accordo col Comune di Napoli, noi abbiamo un vero e proprio accordo a seguito di un tavolo di confronto per cui noi raccogliamo e versiamo la tassa di soggiorno per tutti i nostri ospiti. Abbiamo più volte evidenziato l'esigenza, e forse a livello nazionale qualcosa si sta muovendo, di avere un codice identificativo che quantomeno certifichi le strutture. La locazione turistica non deve diventare necessariamente un'attività commerciale, come integrazione del reddito chiunque ha il diritto di poter fare questa cosa, assolutamente, ma che per lo meno sia in luce e diciamo paghi le tasse e acquisisca la tassa di soggiorno e poi la versi al Comune, e svolga a 360 gradi tutti quelli che sono gli adempimenti. Per cui noi auspichiamo che questa diventi legge nazionale non più delegata alle singole regioni. Ci sono delle Associazioni di categoria di cui noi non facciamo parte, però seguiamo con interesse il lavoro che fanno, valuteremo in un secondo momento se aderire o meno, ma al momento quello è l'obiettivo e ci sembra sacro santo, nel senso che fai questa cosa ma la stai facendo sul mercato.

(...) Bisogna tener ben differenti e distinte quelle che sono le singole attività commerciali, B&B, Affittacamere, Case Vacanza e locazioni turistica, c'è un'enorme differenza. La locazione turistica su cui abbiamo inizialmente fondato l'attività, non prevede nessuna forma imprenditoriale per il proprietario, quindi, non c'è bisogno di una S.C.I.A., quindi non c'era bisogno di particolari cose, poi col tempo hanno normato e quindi degli obblighi ora ce li hanno anche i proprietari privati come l'Istat, la tassa di soggiorno, la cedolare secca, sono cose che ora anche un privato deve fare. Per cui quello che porta avanti l'associazione degli *host*, che è un cappello di tutte queste realtà, deve essere poi scisso a seconda di quelle che sono le esigenze. È chiaro che per la locazione turistica chiediamo un codice univoco in cui c'è un'identificazione chiara dove venga evidenziata l'attività svolta in forma non imprenditoriale, quindi con la possibilità della cedolare secca e di tutte le agevolazioni possibili di questo caso».

G. mette in evidenza ancora come l'obiettivo di mantenere uno standard alto, in un modello di gestione professionale, comprenda anche un piano di mediazione economica tra proprietari e amministrazione locale per la gestione delle tasse. Non emergono, dall'interazione della società con l'Amministrazione, temi connessi al limite temporale di gestione di molteplici proprietà e all'impatto che questo dispositivo ha sull'accesso alla casa:

«Il comune di Napoli impone la tassa di soggiorno, 2,50 euro a persona per notte e poi per quel che riguarda la Tari, quando sei iscritto alla tourist tax, quando sei iscritto al portale, quindi fai attività di ricezione anche di affitti brevi, quando fai questo la Tari che paghi è sempre su sei persone anche se è un monolocale, per due viene considerato per sei, perché considerano che se hai una casa vacanze produci un sacco di spazzatura, quindi è per sei. Nel momento in cui sei iscritto al portale della Tourist Tax del Comune di Napoli, ti arriva una Tari che è maggiorata ogni volta. Non guardano al numero di persone, guardano i mq e in base ai mq ti dicono quanto dovrai pagare secondo loro in base a delle tabelle che ci sono per i turisti. Tipo un monolocale: noi non paghiamo per due persone ma per sei. Otto persone immagina si triplica, si triplica ogni volta… Il Comune di Napoli non ti aiuta in questo e specula molto con i *property manager* perché noi, che rendicontiamo tutto, siamo dichiarati, ogni casa è dichiarata, poi vengono da noi a chiedere tanti controlli. La cedolare secca a livello nazionale dipende se sei una Cav-una casa vacanze o se sei un privato, quindi se fai solo affitti brevi e devi rispettare un determinato periodo in cui puoi affittare, c'è un limite. Se sei una Cav non c'è la cedolare secca, ma puoi essere esente partita Iva o applicare il 10% di Iva. Se sei un privato, devi versare, e questo lo facciamo noi, perché siamo sostituti d'imposta, il 21% di cedolare secca e viene trattenuto dall'importo che ogni volta guadagni per ogni prenotazione e noi lo dobbiamo versare allo Stato. E questo da un lato, i proprietari sono contenti perché non devono pensare a nulla, nel momento in cui ci danno una casa non devono pensare più a nulla. Però l'unica cosa a cui pensano, per cui sempre abbiamo colloqui con i proprietari, come mai mi avete trattenuto dieci euro? Loro non sanno che ogni volta che arriva un ospite dobbiamo dare un contratto all'ospite, c'è un bollo, quel bollo costa due euro. Ma queste sono cose che facciamo pagare ai proprietari, altrimenti, già la nostra marginalità è veramente bassa, diciamo che è un settore dove ci può essere un flusso enorme, ma basta un poco per distruggere la marginalità perché se già inizi a perdere dei proprietari… E quindi devi avere un numero elevato di case, il nostro obiettivo è quello di avere tante case, cercare di mantenere uno standard alto, perché il proprietario inizia a lamentarsi, bisogna stare molto attenti a mantenere un certo livello, non perdere un certo numero di proprietari, altrimenti non ci stai più dentro con i costi, perché ci sono dei costi molto alti rispetto alla marginalità».

Con l'aumento delle società di gestione delle STR, ciascun attore cerca di creare servizi aggiuntivi per assicurare di poter aumentare le entrate, tentando di conquistare una fetta specifica di mercato, delle tipologie distinte di alloggio e delle localizzazioni strategiche. La possibilità di utilizzare alloggi destinati alla residenza come attività commerciali per le locazioni brevi non ha incontrato alcun tipo di ostacolo politico e urbanistico, depoliticizzando a tutti gli effetti la condizione dell'abitare dominata dal disagio abitativo:

«Il caso in assoluto emblematico turistico sono i Quartieri Spagnoli perché un quartiere popolare con abitazioni di tipo popolare, ha avuto invece uno sviluppo turistico enorme. Insomma, lì è stato molto più netto il contrasto… Nonostante Napoli abbia un centro storico estremamente popolare, è una delle poche città al mondo che ha un centro storico così popolare, e c'è anche un altro discorso da fare, perché a Napoli il fenomeno della gentrificazione non è diventato forte come magari in altre città? Perché è radicato un tessuto sociale nel centro storico. Ma il centro storico presenta palazzi anche di valore architettonico, artistico e quant'altro. I quartieri molto meno, ci sono realtà interessanti ma per lo più è un'edilizia recuperata anche da palazzi antichi, è un'edilizia popolare, in formazione, dimensione e lì si è visto tantissimo; quindi strutture con una rendita catastale bassissima che invece veniva decuplicata dalla rendita turistica. (...) Per noi in realtà la cosa è venuta facile in una città come Napoli perché Napoli è una città a vocazione turistica. Lo abbiamo sempre sostenuto, sono venticinque anni che personalmente lo sostengo che deve essere valorizzata in un modo diverso. Il fenomeno l'ho vissuto da quando i turisti venivano a Napoli per andare a Sorrento e Ischia a quando invece hanno iniziato a fermarsi e capire poi che la regione offre tanto. La storia di Napoli è una storia unica al mondo, da quando inizia, quando nasce, la rivoluzione, i fenomeni, la formazione per cui è chiaro che una città con una vocazione turistica così forte si presta a questo tipo di investimento. (...) Prima si sceglieva di restare a Napoli due giorni e poi andare via. Oggi il ragionamento è: il porto, la circumvesuviana, la città con la metropolitana, noleggio l'auto e vado in costiera… Quasi quasi resto a Napoli che spendo la metà e poi vado a fare le varie attività. Perché? Perché poi a Napoli non si sta poi più così male come si stava

una volta. Basterebbe veramente poco per farla esplodere! (...) É cambiato poi il tessuto sociale, volendo lo possiamo dire, lì dove c'erano zone di spaccio si sono aperti gli spritz-bar, dove si chiudevano le strade per non far passare la polizia adesso ci sono i tavolini, per cui alla fine voglio dire questo è stato anche un bene da questo punto di vista perché forse si è iniziato a pensare in termini per cui addirittura "io riesco a guadagnare di più facendo gli spritz che vendendo droga!"».

6.2 La casa come un prodotto ibrido nell'industria dell'ospitalità

I modelli di gestione delle proprietà, i meccanismi e le strategie di estrazione e cattura di valore sono differenziati e strettamente in relazione al numero di alloggi gestiti e alla standardizzazione dell'approccio verso la costruzione e feticizzazione del carattere "locale", come chiarisce il CEO de "La Società 3". Le scelte gestionali in termini di contratti sono anche connesse al controllo dello standard del prodotto:

«Gli appartamenti non erano tutti in affitto o locazione, ne avevo presi verso la fine di H.T., ne ho preso qualcuno ma non era per nulla conveniente, all'inizio sì quando non c'erano tante case, poi non era più competitivo perché c'erano così tante case… Io dicevo sempre anche i tombini erano case vacanza a Napoli; quindi, chiunque faceva questo e quindi se non era una tua casa di proprietà o non avevi un affitto veramente competitivo non riuscivi… Per rientrare di tutti i costi dovevi avere dei prezzi più alti e non era concorrenziale. Ho sempre sconsigliato la locazione per i *property manager*. Infatti, il nostro amministratore delegato ne ha fatte tante e le ha anche dismesse le locazioni e ha anche detto "non riprenderemo le locazioni", perché si è reso conto che non è conveniente… è molto meglio prendere case di terzi, gestirle, non avere tutti quei problemi di utenze perché in una crisi così… Quello ci ha affossato totalmente… Abbiamo dovuto assolutamente interrompere tutte le locazioni… In locazione erano poche sì, rispetto al nostro business, tipo il 10% ma le abbiamo totalmente messe da parte, abbiamo deciso che adesso c'è solo gestione. (...) Le altre invece erano con contratti di gestione, anche commerciali facciamo, però è raro che facciamo commerciali perché poi ti devi fidare della persona che fa il check-in al posto tuo che non rientra negli standard della società e quindi evitiamo i commerciali, tendiamo ad avere una gestione, perché usiamo un determinato tipo di biancheria, facciamo trovare dei prodotti quando arrivano, vogliamo che ci sia un approccio standardizzato però locale, ovviamente che abbia a che fare col territorio. In ogni hub però abbiamo dei nostri standard, per esempio noi siamo a Napoli, lo so è banale ma noi facciamo trovare il caffè quello prodotto dalle Lazzarelle che sono le detenute del carcere femminile che producono il caffè. A Palermo fanno trovare dei biscotti tipici che sono prodotti da ex detenuti, non mi ricordo nello specifico, tra vari fornitori ma è sempre un impatto sociale... La società ha anche un impatto sociale molto forte, ci crede molto, ogni volta oltre alla casa, cerchiamo di utilizzare determinati prodotti, regali ai nostri ospiti che siano prodotti in maniera consapevole. C'è dietro tutto un mondo di tour operator ed esperienze da offrire. Quando vai nel commerciale magari, se ti metti a fittare una casa… Noi mandiamo le prenotazioni e se non si rispetta il nostro standard, poi si perde un po' l'immagine della società».

Nell'industria dell'ospitalità si è costruito un prodotto ibrido che combina i benefici e una sorta di "autenticità locale" con gli standard di qualità e i servizi che forniscono gli hotel. Se il passaggio definitivo sembra essersi consolidato, la scelta di AirBnb, per cui la casa aveva le caratteristiche della casa di qualcun altro e aveva degli oggetti dell'*host*, con la professionalizzazione della gestione delle STR, incontra una richiesta da parte degli ospiti di un servizio standardizzato. Per la gestione degli interi appartamenti, tutte le società hanno un team di interior designer e una guida dettagliata per i proprietari di immobili per cui l'alloggio funziona come STR attraverso una serie di servizi che devono essere forniti. Il CEO de "La Società 2" chiarisce questa transizione associata al consolidamento di un modello gestionale:

«All'inizio le proprietà non sono state acquistate, la gestione nostra, che è un po' comune alla stragrande maggioranza dei *property manager*, è un "rent to rent", noi prendiamo in carico le strutture con contratti commerciali dopodiché le valorizziamo secondo i nostri standard grazie a tutti gli strumenti che abbiamo a disposizione e tratteniamo in realtà dall'ospite e dal proprietario una percentuale sul rendiconto. In questo caso non c'è un acquisto perché avrebbe davvero poco senso, sia per noi che per il proprietario, si innescano una serie di meccanismi per cui il canone di locazione… Ad esempio noi abbiamo delle strutture di nostra proprietà ma sono strutture a camere, strutture per cui adottiamo un altro tipo di approccio sostanzialmente. (...) Quindi magari volendo equiparare annualmente quello che può essere un recupero e un ritorno economico tra una locazione ordinaria e una locazione turistica, quest'ultima non sempre è vincente, dipende dalle zone. Il centro storico magari sì, ho un appartamento che vale 300 euro e magari ne posso guadagnarne 1.500, Vomero ho un appartamento che vale 1.200, non è detto che arrivo a fare 1.200. C'è un'analisi di mercato da dover fare a monte.

(...) Poi c'è una valutazione anche oggettiva sullo stato dell'immobile perché è chiaro che il privato può mettere sul mercato quello che vuole, ne risponde in prima persona, noi che facciamo un turismo organizzato dobbiamo invece fornire una garanzia dei servizi; quindi, la qualità degli immobili deve rispettare un certo standard. (...) Per cui c'è tutto un lavoro di valutazione dell'immobile, per cui non li prendiamo tutti a prescindere, devono garantire servizi, ci teniamo che l'accoglienza sia fatta in un determinato modo anche perché poi… Qual è la vera differenza tra il privato e la società? Il privato si propone come "sono andato a casa di Mario o Antonio, però insomma mancavano un po' di cose, il bagno non era proprio pulito, però Antonio è bravo e simpatico". Quando acquistano attraverso un *property manager* l'approccio è totalmente differente, è un po' come se andassero in un albergo: tu acquisti una struttura e paghi per un servizio e vuoi quel servizio, decade un po' quello che è tutto il discorso proprio umano e quindi lì diventa necessario dare garanzie, e a noi fa anche piacere questo perché l'obiettivo è anche quello di essere un'alternativa all'alberghiero, ma ad armi pari quindi non concorrenza sleale, una concorrenza paritaria, una concorrenza di servizi, una concorrenza ma neanche direi concorrenza, direi un'integrazione dell'offerta turistica sul territorio, questo è l'obiettivo».

Se l'alloggio funziona come camera d'albergo, le funzioni di accoglienza e accompagnamento dell'ospite sono diffusi, situati a pochi passi dagli appartamenti, che di solito diventano servizi forniti tramite la chat di AirBnb o un servizio clienti attivo 24h. "La Società 2" nel 2016 ha creato a Napoli il primo *Pick-up point* cittadino, un punto al centro storico dove gli ospiti, in alternativa all'accoglienza a casa, possono ritirare le chiavi delle strutture ed effettuare il check-in, assolvendo alle funzioni della reception di un hotel dove poter ottenere informazioni, organizzare tour e transfer, lasciare i bagagli. La colazione, la pulizia giornaliera e i trasferimenti aeroportuali sono servizi gestiti diversamente dalle varie società, gli ospiti in alcuni casi possono acquistarli dopo aver prenotato l'appartamento, utilizzando la piattaforma AirBnb per separare le transazioni. Offrendo servizi supplementari, le società possono aumentare la redditività di ogni prenotazione e utilizzare la piattaforma come strumento per separare le varie transazioni a monte. Inoltre, un elemento centrale per il mantenimento di una certa resilienza nella fase pandemica, per alcuni, è stata la capacità di questo modello di garantire dei prezzi bassi per le prenotazioni e diventare ancora più competitivi, garantendo la visibilità immediata sulla piattaforma degli alloggi gestiti.

È proprio tra le macerie della crisi che gli amatoriali, i microimprenditori che non sono riusciti a garantire l'occupazione piena degli alloggi, almeno quella necessaria a garantire una rendita pari a quella di lungo periodo, lasciano emergere un rafforzato potere delle società come garanzia della rendita per i proprietari. La pandemia ha insegnato al mercato STR la possibilità di poter gestire in modo flessibile gli alloggi, G. racconta l'apertura di altri mercati, di una domanda differente, fatta di prenotazioni di locali, *smart-working*, personale sanitario, gestione temporanea di alloggi su piattaforme di lungo periodo in attesa dei flussi turistici:

«In questo momento siamo in totale restrizione, stiamo attenti, perché appunto siamo veramente in quattro, non abbiamo il responsabile esperienze, perché pensiamo che in questo momento non sia il caso di proporre esperienze, perché con il covid stiamo puntando molto a prendere prenotazioni con last di locali, perché molti non potendo uscire, non avendo ristoranti, prendono le case durante il fine settimana e questo è stato molto il trend della pandemia, però stiamo iniziando ad avere molti turisti, molte richieste di inglesi, francesi, perché da questo momento in poi sembra che se tu ti presenti con un tampone negativo puoi viaggiare e quindi stiamo iniziando ad avere prenotazioni. Da che avevamo numeri veramente importanti di questi tempi - ne avevamo veramente - iniziamo però a rivedere quelle dieci prenotazioni alla settimana? Per noi è un miracolo, siamo stati mesi con zero prenotazioni. L'estate l'abbiamo avuta

fantastica, non ce l'aspettavamo ma abbiamo avuto un'estate con le case piene. (...) Abbiamo avuto richieste di lungo periodo in realtà nel primo lockdown, abbiamo dato le nostre case ai medici, agli infermieri, a chi doveva fare quarantene, allontanarsi dalla famiglia. Come zona ovunque, ci chiedevano ovunque, poi abbiamo smart worker, abbiamo anche appunto affitti di persone che lavorano e non vogliono tornare in famiglia e lavorano nelle aziende ospedaliere. In questo periodo però è ritornato molto il turismo locale e stanno ritornando francesi e inglesi. (...) Però non so cosa succederà… Oggi ti dico che è molto più vantaggioso altro, ad esempio oggi ci chiamano e ci dicono che vogliono gli affitti transitori. I proprietari dicono "io non ve la do la casa perché non mi conviene, non c'è turismo"… Mentre prima "prendetevi casa mia, voglio fare uscire l'inquilino, dedichiamolo al turismo", questo e quest'altro… Quindi prima ce le buttavano proprio dietro, adesso dicono "a meno che non mi trovate un transitorio non ve la do la casa oppure me la riprendo". Noi stiamo perdendo case, noi stiamo cercando di mantenere, abbiamo messo i nostri annunci su siti di Immobiliare per cercare proprio di mantenere fin quando non riprende il mercato. Booking è totalmente morto, Booking ci scrive per solo cancellazioni, rimborsi, immagina che Booking al momento della prenotazione spesso per le case incassa quindi già trattiene la sua percentuale, Booking ha dovuto rimborsare tutto, c'era un cash flow pazzesco che girava intorno a tutto questo. Attualmente, su cento case che c'erano prima nell'Hub Campania, ce ne sono cinquanta, stiamo perdendo clienti che preferiscono affitti con contratto transitorio, per dodici e otto mesi per avere garanzia. C'è un aumento di crisi e fermo generale, si sta riproponendo il fenomeno di chiusura dei servizi commerciali; quindi, per ora stiamo parlando del passato. A giugno spero che apra tutto dato che attualmente è tutto fermo e non so quali saranno le prospettive future».

La strategia del CEO de "La Società 2" è stata orientata a una selezione degli immobili, valutando le possibilità per ciascun caso:

«Per la pandemia riconversione in affitti di lungo periodo, smart working è un fenomeno diffuso, anche noi lo abbiamo approcciato però in modo differente. In che senso? Allora abbiamo fatto una selezione degli immobili, contattato i proprietari, di comune accordo abbiamo capito, in base alle esigenze dell'uno e dell'altro, quali potevano essere le opportunità. Perché c'è da dire anche che per lungo periodo, cosa intendiamo? Un contratto 4+4? No, altrimenti lo avrei già fatto prima. Transitorio? Un anno? Capiamo, perché nel frattempo c'è sempre l'usura dell'immobile per cui la riflessione è "devo fare un transitorio di un anno e mi ritrovo a spendere tremila euro e quattromila euro per recuperare l'ambiente com'era prima, allora forse mi conviene stare chiuso!". Allora queste sono valutazioni che vengono effettuate, lo abbiamo fatto, in alcuni casi, abbiamo preso delle prenotazioni per medio-lungo periodo ma non sono state tantissime, devo dire la verità perché si è preferito spesso mantenere lo status quo, auspicando e augurando la fine di questa situazione prima o poi. Poi c'è anche l'esigenza privata del singolo proprietario, lì nessuno può mettere bocca, se c'è un'esigenza…».

L. progetta probabili usi del portafoglio immobiliare di lusso con ville in località di pregio con l'obiettivo di intercettare il fenomeno del *south-working* in «una combinazione tra *smart-working* e *co-living* in località esotiche»:

«I soggiorni saranno minimo di un mese, viaggeranno solo i più ricchi, nel senso che anche in prima pandemia ho avuto dei turisti tra Napoli e le isole ma erano quelli che atterravano in Croazia perché i controlli sono meno stringenti e poi arrivavano qui con l'elicottero. Quindi o gente che non se ne frega di quello che succede nel mondo oppure il resto saranno soggiorni lunghi, *south working*, smart working, co-living e queste cose qui. (...) Io ho un progetto, lo sto lanciando ora, è una combinazione tra *smart-working* e *co-living* però in località esotiche. Ti spiego: il fenomeno del south-working esiste e io ho richieste per piccoli immobili soprattutto da persone che sono emigrate da Napoli per tornare e stare vicine alla famiglia e avere un appoggio per lavorare. Richieste anche da napoletani stessi che, pur di non lavorare da casa con la famiglia, cercano un appoggio per la giornata, un ufficio. Anche se lì diventa un po' più difficile a livello di accatastamento. Cosa succede, loro vengono qui per stare vicini alla famiglia, però ci sono tutta una serie di lavoratori che più che stare con la famiglia, vorrebbero lavorare in un bel posto ma magari insieme al proprio team, si pensi ai team creativi che lavorano per la moda piuttosto che insieme ai propri amici. Quindi quello che vorrei creare si connette anche a una conversazione con un mio amico che lavora a Londra… Lui si occupa di finanza, dato che nella sua società credono molto nella discontinuità ambientale, cioè che facendo lavorare i propri dipendenti per un certo periodo in un altro posto, con altre persone, in un altro ambiente, rendano molto di più rispetto a fare il solito tratto casa-ufficio e stessa scrivania per sempre… Quindi secondo me il futuro può essere questo. Ti faccio l'esempio di una villa a Capri: troppo grande per un'unica persona, troppo dispendiosa per un'unica persona, con più bagni, più camere, un grosso salone utilizzabile, la fibra, quindi tutto perfetto. È interessante dare la possibilità di locare una stanza di quella villa o di stare con altre persone che non si conoscono e lavorare lì per tre mesi massimo non di più, penso che sia questa la richiesta. O venire con un proprio gruppo di colleghi e l'obiettivo sarebbe proprio quello di proporlo alle aziende medie e non piccole, di proporlo come benefit. Della serie: vuoi rinunciare a 200 euro al mese del tuo stipendio per andare per tre mesi col tuo team work a Capri in questa villa per rinfrescare un po' la mente da questo lockdown, da tutto?

Al di là dei fenomeni già esistenti, *south working* e locazione a lungo termine, secondo me questa combinazione potrebbe essere interessante, anche perché lo fanno molto in Spagna e in Portogallo. Da noi c'è un ostacolo legislativo perché la locazione breve può essere massimo di trenta notti, superate le quali bisogna utilizzare un contratto transitorio che è fino a 18 mesi. Solo che per fare un contratto transitorio, alternativa sarebbe il 4+4 ma è improponibile, uno straniero si spaventerebbe anche dicendogli che può recedere con un mese di anticipo come preavviso, però si spaventerebbe comunque col 4+4… Il problema del transitorio è che puoi farlo o per motivi di studio o perché stai facendo lavori a casa e hai bisogno di una sostitutiva o per lavoro. Va registrato e c'è tutta una trafila o hai un avvocato di qui che ti segue o inevitabilmente lo fai in Spagna e Portogallo dove è tutto molto più fluido come processo. O sei preparato o ti può spaventare questa burocrazia per fare quello che dovrebbe essere uno spensierato periodo al mare. Questo è il problema. A Milano va fortissimo, c'è Dove Vivo che fa *co-living* però la cosa interessante è proprio quella di uscire dalle città. Anche tutta questa storia dei borghi, del rallentare, può essere divertente soprattutto per i digital nomad, spostarsi proprio dalla città e fare un co-living per lavoro dove la pausa pranzo la trascorri con una passeggiata al mare e non nello smog. Io ho una proprietà in gestione in Toscana e anche questa la faccio rientrare in questa logica… Tutte quelle in aree o rurali o di mare».

Un'ulteriore questione riguarda le crescenti aspettative degli ospiti e la richiesta di una qualità superiore e di un servizio clienti eccellente. Le aspettative degli ospiti contribuiscono a chiarire perché la casa vacanza (anche rispetto alla flessibilità degli usi proposti) resta la scelta prevalente e in che modo questa sia connessa al desiderio di avere un'esperienza più autentica e locale. Le modalità con cui questa logica convive con l'evoluzione del mercato delle STR stanno mobilitando la casa come un prodotto ibrido nell'industria dell'ospitalità. Tuttavia, l'esperienza autentica non è da associare al desiderio degli ospiti di soggiornare nell'appartamento di un vero residente locale, le aspettative ricadono su un design interno moderno, biancheria di qualità e uno spazio neutro dove i proprietari devono rimuovere tutti gli oggetti personali o garantire una caratterizzazione se associata a una qualificazione in termini di pregio. L'offerta delle aziende, così come l'aumento delle aspettative degli ospiti nell'attuale era della reputazione digitale, sollevano la questione della misura in cui gli *host* non professionali siano in grado di competere in questo mercato.

Se questi operatori sono stati finora attori secondari negli studi delle STR ma visibili per i proprietari che avevano e hanno interesse a mettere a valore il portafoglio immobiliare, il posizionamento della mia ricerca si direziona verso la comprensione del ruolo di questi attori professionali nella territorializzazione del potenziale estrattivo delle piattaforme digitali come dispositivi di accumulazione e cattura del valore. Se la competizione tra società è alta e, per avere successo, ed espandere la propria economia, queste stesse si sono affidate alla tecnologia e all'innovazione, allora hanno allo stesso tempo creato un prodotto su misura che sembra essere impossibile da offrire per un *host* non professionale. In effetti un chiaro passaggio di proprietà progredisce dai privati alle società di gestione ed è questo quello che la crisi pandemica ha fatto emergere, la polarizzazione tra formale/informale, amatoriale/professionale che costituiva una struttura invisibile della piattaforma AirBnb, come afferma B.:

«Alcuni hanno convertito… Noi devo dire fortunatamente molto pochi, ma abbiamo colleghi che hanno convertito… Il privato che si è buttato a capofitto magari facendo anche

investimenti minimi, è chiaro che nel momento di gloria ne ha beneficiato ma ora è stato il primo a pagare perché poi se tu punti tutto su quello, basta un momento di crisi per destabilizzare tutto. L'evoluzione della pandemia ci ha fatto accelerare un qualcosa che in realtà noi già avevamo in mente; quindi, ci ha dato la spinta per investire in strumenti oltre che modificare un po' il modello di business. Noi oggi abbiamo un numero ridotto di strutture, ma lo avevamo iniziato a ridurre già da prima. Di proprietari che sono usciti di propria volontà ne posso contare uno forse e basta, gli altri sono tutti rimasti».

In relazione alla contrazione nella fase pandemica, G. identifica come *host* vulnerabili proprio quelli che hanno colto con la piattaforma AirBnb la possibilità di adibire un alloggio all'ospitalità in modo informale:

«Quello che è successo grazie alla pandemia è che tutti quelli che facevano questo a nero stanno uscendo dal mercato e stanno resistendo questi grossi *property manager*. Gli attori più forti sono quelli che hanno fatto sempre le cose in regola, comunque non dei singoli, il singolo ha chiuso, chi aveva tanti B&B e ha speculato ha dovuto mollare, perché avevano degli affitti da pagare, delle rate da pagare e quindi ad un certo punto dici ok ciao. L'unica cosa che ti so dire è che tutti quelli che lo facevano a nero e da singoli sono spariti, questo è un vantaggio per noi che stiamo resistendo e torneremo sul mercato con le nostre case».

Rispetto ai processi di trasformazione urbana, la calmierazione della densità dell'offerta nel centro storico sembra riscontrare un interesse condiviso per cui, le stesse società, d'altra parte, evidenziano i rischi legati a overtourism, gentrificazione che dalle parole di B. sembra essere lo spettro dell'autenticità:

«Lì nella parte del centro antico c'è una colpa atavica di chi ci governa che negli anni non è mai riuscito a valorizzare quelle zone. Però sono zone che hanno una loro anima, una loro cultura, storia, una loro autenticità, per cui è bastato poco, anzi bisognerebbe intervenire proprio sul controllo del fenomeno perché poi io capisco chi si lamenta dicendo "ma mi hai aperto tutte pizze, pizzette, pizzetterie, focaccerie, cuoppi"… Effettivamente è un punto ragionevole. Un conto è la valorizzazione turistica e quindi stiamo attenti quando parliamo di overtourism… Un conto è invece deturpare quello che è il patrimonio storico della città. Allora economia libera, economia circolare, ma cercare comunque di tenere delle regole anche perché poi c'è un discorso di economia semplice: se apro dieci bar in cento metri, nel momento in cui il fenomeno turistico cala, che succede? Sono tutte attività destinate a fallire. Piuttosto che essere assoggettate a un controllo mafioso, a un controllo del territorio poco trasparente… Va monitorata questa cosa. All'estero c'è una sorta di calmierazione delle attività commerciali e questo aiuta tantissimo».

Anche L. sottolinea come la regolamentazione sia funzionale alla conservazione stessa «dell'esperienza autentica del borgo»:

«Il centro storico resta il quartiere emblematico di questa trasformazione, però è sicuramente una cosa che a un certo punto andrà legiferata... Ora secondo me è una cosa che va legiferata perché altrimenti si perde l'identità. Banalmente Matera, bellissima, però quando cammini in quel borgo e ci sono solo targhette di B&B, finisce un po' la magia inevitabilmente, sì l'esperienza autentica nel borgo però è tipo *Disneyland*, non è bello! (...) Secondo me è un po' troppo presto, Barcellona ha messo un numero chiuso perché il turismo arrivava a quaranta volte il numero di persone in città in più rispetto al numero di abitanti, noi non ci arriviamo ancora. Anzi proprio a questa riunione "AirBnb Napoli" fecero un'analisi tra le principali città italiane e Napoli era quella ancor meno investita da questo fenomeno rispetto a Firenze, Roma, Venezia e Milano. Si diceva: c'è ancora un grossissimo potenziale di immobili da poter sfruttare in questo senso… Quindi va legiferata a un certo punto, secondo me basterebbe anche solo inizialmente fare un controllo, perché purtroppo un sacco di attività abusive, ma non a Napoli, a Barcellona parlavano di cinquantamila attività ricettive abusive; quindi, non è un fatto contro Napoli. Però già se si iniziasse a guardare quelle invece di bloccare quelle che fanno tutto legalmente e proprio perché lo fanno legalmente hanno mille ostacoli… Secondo me andrebbe fatto prima un controllo in quel senso, così vengono fuori anche un po' tutte le attività criminali, alcuni vengono usati per prostituzione… Ce ne sono molti abusivi, anche a Chiaia ogni tanto escono articoli… Quindi va legiferata però magari ora è un po' presto o lo si fa, però si mette un tetto massimo alto, però inizierei da quelle abusive e poi non condannerei solo la presenza delle strutture ricettive nella perdita di identità di un posto, perché ci sono anche molti turisti giornalieri, si pensi alle crociere. Quindi non andare oltre a un numero massimo per quartiere, seguendo delle indicazioni urbanistiche che saprai meglio di me. (...) Secondo me anche un limite di ingresso è importante, ma anche solo con il coronavirus, ora camminare solo per le vie del centro storico… Perché non tutti restano a dormire lì; quindi, secondo me è anche proprio l'ingresso in alcune zone dell'Unesco come al centro storico».

L'esistenza di un legame tra la professionalizzazione dei servizi, le società di gestione e la geografia diseguale delle STR, che, nelle principali destinazioni urbane e a Napoli, è concentrata maggiormente nel perimetro dell'area Unesco e nel quartiere San Lorenzo, ha prodotto la possibilità di una inedita massimizzazione della rendita del patrimonio immobiliare ponendo queste destinazioni su una scala transnazionale, per cui diversi attori, attraverso piattaforme digitali possono gestire portafogli immobiliari e indirizzare flussi di capitali. Il fenomeno di verticalizzazione dell'organizzazione e il coordinamento di servizi legati alle STR guidati da società hanno prodotto delle economie territoriali diffuse costituendo dei distretti dell'industria del turismo. Le funzioni urbane di intere parti della città, per rispondere in modo efficiente a questo modello, prevedono la disposizione di tali servizi nei pressi o a breve distanza dagli alloggi, concentrati nell'area di maggiore densità. Ciò suggerisce che la tendenza alla professionalizzazione possa sostanzialmente consentire di leggere la densità dell'offerta di AirBnb come un fenomeno non casuale ma sostanzialmente guidato da quelli definibili come "artisti della rendita", ritenendo che, attuando strategie di cattura e beneficio di una *rentiership* digitale, stiano costruendo un prodotto standardizzato. La professionalizzazione ha forti implicazioni spaziali per il potere monopolistico giocato dagli "artisti della rendita", per il ruolo di intermediazione nei processi di articolazione degli usi della proprietà. Oltre alle piattaforme di intermediazione delle STR, come AirBnb, le società interagiscono e rafforzano una miriade di altri tipi di transazioni e azioni connesse al vasto ecosistema delle "*platform real estate*", una co-evoluzione che sta strutturando ulteriormente il mercato STR.

Al di là di piattaforme come AirBnb e degli stessi proprietari di immobili, ritengo che queste società siano una forza trainante per lo sviluppo dell'industria delle STR da cui emergono considerazioni rispetto al futuro della ricerca sulle relazioni tra rendita, capitalismo di piattaforma e *housing* . Utilizzando la tecnologia digitale e le piattaforme come modalità organizzativa primaria, facilitano e catturano valore dalle transazioni economiche tra proprietari di immobili, investitori, fornitori di servizi e visitatori. A questo proposito, il ruolo delle piattaforme nell'industria delle STR non è semplicemente quello di connettere *host* e guest ma di garantire un livello di intermediazione e di governance guidata dalla piattaforma stessa in un'industria STR complessa formata da una miriade di attori che costituiscono l'ecologia di AirBnb. Le società nazionali e transnazionali stanno consolidando posizioni di monopolio assorbendo attori più piccoli, ma stanno dettando il modello qualitativo. Tali questioni dovrebbero far avanzare il dibattito politico che posiziona delle considerazioni generali sul fatto che i mercati delle STR siano guidati dagli home-shares o dai microimprenditori garantendo una redistribuzione della ricchezza. Da un punto di vista metodologico, i risultati suggeriscono che i dati raccolti dalle piattaforme STR probabilmente sottostimano il grado di professionalizzazione, in quanto non sono in grado di cogliere se le singole proprietà sono gestite da aziende o meno: le proprietà dei portafogli immobiliari di un *host* potrebbero essere frammentate tra una moltitudine di individui, la gestione potrebbe essere altamente concentrata, professionalizzata e mascherata da vari profili *host* sulla piattaforma.

Pertanto, l'usuale dicotomia tra *host* singoli e *multi-listing* per valutare se le STR siano un fenomeno estrattivo, nasconde la natura più articolata del fenomeno. Le società pubblicizzano i loro portafogli su diverse piattaforme digitali contemporaneamente e, attualmente, stanno utilizzando i loro channel manager per commercializzare le proprietà anche su piattaforme che erano per affitti a lungo termine. Questa tattica ha permesso ai proprietari di immobili di guadagnare ancora in attesa che il mercato turistico riemergesse, evitando la formalizzazione di contratti di affitto

stabili. Questa strategia è stata valida per coloro che non hanno definitivamente deciso di affidare la gestione della proprietà a una tradizionale agenzia immobiliare di gestione sui maggiori portali di affitto e proporre un contratto a canone concordato (3+2) o un classico 4+4.

A questo proposito, è improbabile che le proprietà STR gestite dalle società tornino sul mercato residenziale in modo permanente. Pertanto, l'aumento delle società gioca un ruolo fondamentale nella resilienza dell'industria delle STR per la flessibilità gestionale che ancora concorrono a garantire, consolidando reti per cui si normalizza un'effettiva ibridazione delle STR verso le pratiche organizzative dell'industria alberghiera.

Le analisi che riguardano il modo in cui gli *host* individuali competono con attori professionali, in particolare in relazione ai prodotti e ai servizi che riescono a fornire, ricevendo meno prenotazioni, catturando meno profitti rispetto alle società (Deboosere et al., 2019; Dogru et al., 2020; Xie et al. 2021), pongono loro questioni che riguardano le strategie di sopravvivenza in un mercato che prevede un'attività a tempo pieno almeno per replicare i servizi di qualità e la disponibilità 24 ore su 24 delle società, elemento chiave per la logica reputazionale e il ranking della piattaforma. Si delinea uno scenario per cui grandi proprietari o singoli possono essere incentivati a dare la gestione delle loro proprietà a operatori commerciali, portando così a una incrementale professionalizzazione dell'industria delle STR.

Per molti, tali aspettative derivano direttamente dalla professionalizzazione del settore, per cui la professionalità stessa dei servizi forniti è connessa all'aumento delle aspettative degli ospiti: una nuova domanda spinge le aziende a fornire servizi di qualità superiore in un contesto di concorrenza feroce all'interno di mercati altamente localizzati, come i centri turistici delle città. Un aspetto che diventa cruciale e che, rispetto alla rilevanza della reputazione digitale alimentata da piattaforme (Zervas et al. 2015), genera un effettivo terrore della "recensione negativa".

6.3 La routine di Mr. AirBnb

Le recensioni positive sono uno dei fattori chiave, necessarie per alcuni. Gli *host* sono consapevoli dell'importanza del feedback dei consumatori e, di conseguenza, adeguano il loro lavoro a queste esigenze. Alcune società hanno personale disponibile quasi 24 ore al giorno, questo permette loro di risolvere problemi imprevisti e fornire un buon servizio clienti. Gli orari degli arrivi degli ospiti possono variare, subire ritardi e di conseguenza i viaggiatori hanno necessità di arrivare alla proprietà senza limiti orari per cui un *host* non professionista con un lavoro diurno non potrebbe occuparsi in modo flessibile del check-in. Inoltre, l'alta frequenza e il continuo cambio di ospiti, richiede una manutenzione costante. Questi sono alcuni aspetti della routine di un CEO che ho intenzione di raccontare restituendo la narrazione del lavoro di S., le sue ansie, paure, il successo e la capacità di adattare e inventare questo lavoro.

Lo contatto via e-mail, in via ufficiale, non ricevendo risposta e notando che a gennaio continua a ricevere recensioni (connesse a un turismo locale), decido di contattarlo tramite la piattaforma. Negli ultimi mesi ha ricevuto molte e lunghe recensioni negative, soprattutto legate alla presenza di muffa e alle condizioni igieniche dei suoi alloggi che si concentrano in prossimità della stazione fino al centro storico a prezzi bassissimi. La società è il tassello fondamentale del "mercato napoletano basic". Incontro S. nel deposito del suo ufficio nei pressi della stazione, un interno ricolmo di scaffali con biancheria, lenzuola, piumoni, coperte, ricambi di ogni genere e pezzi doccia. L'efficienza dei prezzi bassi e della buona recensione si basa su riparazioni lampo possibili in ogni momento dell'anno, il suo racconto della riparazione improvvisa di un Capodanno chiarisce il senso di quelle scorte. Un CEO di una grande società deve scontrarsi anche con eventi imprevisti: il tentato suicidio di un turista salvato dal vicino; le numerose richieste di turisti che «vogliono andare a vedere Gomorra a Scampia», tra le varie, la storia di un ragazzo salvato dalla polizia dopo una rapina; danni alle auto degli "intoccabili" per oggetti che cadono per caso dalle finestre degli alloggi… S. siede a un tavolino Ikea, sulla destra tutto l'occorrente per un set fotografico, luci professionali, sfondo bianco di carta. Alle mie spalle nell'angolo una cucina ridotta male. Per l'incontro ha un portatile, un tablet, un cellulare, collega il tutto a uno schermo alle sue spalle per mostrare una foto di una mappa turistica di Napoli su cui ha appuntato a penna suggerimenti, luoghi, sostanzialmente il suo concept di accoglienza: un pezzo di carta proiettato su uno schermo. È fiero di questo concept, da questo fa emergere tutto il genio del suo successo.

S. è il CEO de "La Società 1", una società che si occupa di "servizi di prenotazione e attività di assistenza turistica non svolte dalle agenzie di viaggio". L'ultimo bilancio depositato nel registro delle imprese corrisponde all'anno 2019 e riporta un range di fatturato di meno di 300.000 euro. Il fatturato durante il 2019 è aumentato del 8108,37% rispetto al 2017. Dai 107 annunci gestiti a febbraio 2021, la società è arrivata ad acquisirne quasi 140 a novembre 2021. S. a febbraio del 2021 racconta cosa sta succedendo in un mercato che descrive completamente nuovo, che conosce bene e ha sempre cercato di tenere alla larga. È uno dei pionieri, uno di quelli che ha più appartamenti su AirBnb a Napoli. Lui fa i veri numeri! Nel 2019 sono stati premiati da AirBnb come quelli che a Napoli hanno aperto più porte, le «sue soddisfazioni» riesce a ottenerle perché fa un lavoro prettamente, strettamente sul basic, e lì si gioca la sua strategia sui prezzi. S. mostra una mappa turistica di Napoli sul tablet, la proietta su un megaschermo indicando le aree strategiche:

> «Napoli… Napoli non è l'oro del turismo, noi siamo una città, ma siamo la seconda parola più cliccata al mondo, o per la pizza… Solo per il Vesuvio, Maradona, chiunque conosce Napoli. (...) Questa è l'area 1 di Napoli e tu quando vivi questa fotografia la devi vivere proprio come un turista. Il turista appena viene a Napoli la prima cosa che fa, prende la cartina e vede la città di Napoli. Uguale, quando sono stato a Londra, ho preso la cartina e ho cercato il centro di Londra.
>
> (...) Noi dobbiamo tutti quanti puntare ad arrivare al pentagono tecnologico, così lo chiamano, dobbiamo diventare tutti quanti un poco come Londra, Monaco di Baviera, che voglio dire? Wi-fi gratis, velocità di trasporti, anche la zona ZTL che sta a Napoli non è un punto interrogativo, perché? È tutto scritto sui libri, allora, sapendo tutto questo e conoscendo che *Napoli è vista tutta al contrario*, mi sono seduto un attimo a studiare la mia città. Però tutto questo è successo tre anni fa, quando stavo a Londra, perché mentre stavo a Londra ho avuto il tempo, noi là a Londra abbiamo lavorato con una famiglia ebraica… Io esco dalla scuola di Londra con duemila case nel portafoglio ebraico, un milione di case vacanze, e uno lì sul territorio teneva duecentomila case. Quindi duecentomila case è un numero che… Non so cosa vuol dire avere duecentomila pensieri! (...) Venendo da Londra, là tenevamo la "La Società 1" a Londra e lì abbiamo gestito delle case vacanza e abbiamo fatto una piccola esperienza, da lì abbiamo studiato che alla fine qua a Napoli c'è un profitto molto più alto, per che cosa però? Non ti parlo dal punto di vista solo dei soldi. Qui ci sta il fatto di creare, allora io devo creare un qualcosa nella mia vita, devo spendere i miei prossimi venti anni a fare qualcosa che mi dà gusto; quindi, preferisco stare qui a Napoli che è casa mia e posso appunto mettere i pilastri giusti, però detto ciò devi vedere la città un po' tutta al contrario. Io sono di Posillipo, ti dico questo, perché? Perché se avessi voluto interfacciarmi col turismo come hanno fatto tutti i miei coetanei della zona di Posillipo, ora stavamo parlando in un ufficio a via Posillipo vicino al mare, ti stavo mostrando il sole… No, io parto da qui dal povero, da vicino la stazione…».

La società ha anche delle "vetrine" a Sorrento, a Maiori, ma racconta come fare questo lavoro in città sia diverso, risponde ad altre logiche, a Napoli c'è un altro tipo di concorrenza. S. sostiene che AirBnb sia nata per «le cose uniche e rare», un immaginario che richiama l'unicità di Sorrento, lì questo carattere è stato una base per spingere i prezzi al massimo, in termini gestionali in quel contesto l'errore nella fornitura di servizi non sarebbe considerata tale, è un altro mercato che si basa sull'esclusività dei valori paesaggistici. Durante la pandemia una «location fantastica» gioca ancora un ruolo negli immaginari. Proprio durante la pandemia, però quegli alloggi a

Maiori «impostati soltanto ed esclusivamente sul turismo», sono rimasti vuoti col blocco di aerei e navi. In città sono stati gli alloggi nei pressi della stazione quelli che hanno avuto maggiore richiesta per varie ragioni, eventi straordinari, necessità di incontri, ricongiungimenti familiari:

«La casa a via Toledo mi sta sfitta e lavora di più la casa a via Manzoni vicina al Fatebenefratelli perché offre un servizio, la casa a Fuorigrotta va male perché era connessa alla Mostra d'Oltremare, allo stadio».

Alla base della scelta degli alloggi da acquisire, c'è una strategia che si collega alla mobilità pedonale dell'ipotetico turista a partire dall'arrivo in città. S. guida il guest dopo il check-in con la mappa turistica che ha costruito partendo da una precisa visione della città:

«Devi considerare che chi viene qua a Napoli cammina a piedi e quindi il centro di Napoli qual è? Piazza Garibaldi è il punto zero della città, tu considera che possiamo parlare di Napoli per altre cinque ore, Napoli è la fine della cartina, è questo pallino dove sta scritto Marechiaro, perché da posillipino se ti volessi dire dove dovresti andare per trovare un po' di turismo posso parlarti solo di Marechiaro… Dalla stazione di Garibaldi a Posillipo ci vogliono 40 minuti di tempo, secondo te uno in 40/45 minuti, ha sempre sentito Pompei ed Ercolano a 45 minuti, secondo te dove va a Pompei o a Posillipo? Quindi noi siamo non residenziali, siamo dimenticati, di più! Quindi se noi non miriamo a fare il buon lavoro qui e ci creiamo come tutti la Piazzetta di Capri, la Piazzetta di Sorrento, non si può fare niente.

(...) Da Garibaldi, Corso Umberto, sali e arrivi qua, via Monteoliveto, Matteotti, li faccio salire per Monteoliveto, arrivano a piazza Dante, arrivi a piazza Cavour, tutta la strada gialla e poi fai questa strada qua S. Giovanni a Carbonara. Se vuoi considerare che da qui a qui sono 15 min. a piedi e da qui a qui sono 15 min. a piedi, a Napoli non servono più pullman, non servono più metropolitane. (...) Io miro a farli restare qui in questi 10-15 minuti anche perché su via dei Tribunali si stavano aprendo in tutte quelle stradine ristoranti che ora invece sono stati chiusi… Quello che abbiamo fatto in dieci anni lo abbiamo perso in sei mesi ed era un lavoro fantastico perché tutti i trentenni come noi, il lavoro che si stava facendo qui era di tutti ragazzi che parlavano in inglese. Chi offriva un servizio, chi ne offriva un altro, chi dava il motorino, le yogurterie… Allora questo lavoro a Sorrento è partito 50 anni fa e ora i figli, non dico che sono nostri concorrenti, ma persone, che ora hanno 50 anni lì a Sorrento, hanno imparato a parlare tutte lingue che servono e noi stiamo indietro, stiamo solo ancora cercando di creare la piazzetta! Se vieni a Napoli, ti spiegano la città di Napoli zona 1, se vai sul Comune di Napoli ti spiegano la zona di Chiaia, il quartiere San Ferdinando come zona 1, non c'è qualcosa di più sbagliato! Cosa ci vai a fare là? Perché se ci vuole la macchina, un napoletano che ti porta, non ci sta niente per arrivare a kayak Napoli! Se tu vai a Pompei, tra scavi, pizzeria, giro sul corso, hai perso una mezza giornata, a Posillipo non ci sta niente! Per diventare un territorio attrattivo, ci deve essere la possibilità di spostarti in modo rapido e veloce, non deve essere un sacrificio. Questa per me è zona 2, infatti ci ho messo il numero 2 sulla cartina e poi Posillipo è zona 3 perché non è neanche il castello con Caracciolo e li mandi a via dei Mille a farsi un giro un po' più figo! Io qua sopra ho segnato poche cose, perché voglio che scrivono le recensioni positive su AirBnb… Io non ho nessun tipo di servizio connesso perché ho paura delle recensioni».

Da Londra a Napoli ha iniziato a studiare le zone della città come un agente immobiliare, sviluppando una strategia a partire dallo "sguardo del turista":

«Apre questa cartina e cosa fa il turista a Napoli? Che cerca sul cellulare? La prima cosa che vede della città di Napoli, arrivando a piazza Garibaldi e cercando di stare lì intorno, è quella più vicina, poi con l'aiuto di Napoli Sotterranea dove parlano otto lingue, un cinese può andare a Napoli Sotterranea. Tu vai a Sorrento o a Capri… Ischia e Procida non hanno quello che hanno Sorrento e Capri. Perché a Capri su dieci, nove ti fanno acquistare direttamente sul tablet nella lingua che tu decidi, c'è velocità, nove hanno la standardizzazione, non solo tecnologia, standardizzazione per come affrontare quel tipo di cliente. A Sorrento hanno il menu della pizza per sedersi, perché russi o polacchi, devono sapere prima quello che pagheranno, se vedono 15 euro a testa entrano e fanno il contratto con te. Questa è la politica: una mentalità della vendita a menu».

A Londra ha lavorato per un gruppo di italiani, come parte della gestione di un pacchetto immobiliare di duemila case, lui ne aveva seicento. La famiglia aveva più appartamenti, più edifici e la sua società gestiva «primo piano, secondo piano, terzo piano», occupandosi delle proprietà per ogni evenienza:

«Lì ci siamo consolati, lì abbiamo lavorato per un barese, un italiano, per questo siamo andati molto veloci, ci stava questo pacchetto ebraico di duemila case e lui ne teneva seicento in gestione e noi abbiamo preso una zona di riferimento Hammersmith, perché poi Londra considera che tu la fai sulla circle line in 45 minuti, 48 minuti, considera qua che in 48 minuti arrivi a Gaeta… Quindi pensa quando è grande Londra e noi stavamo vicino Notting Hill, tenevamo tutte quelle zone Hammersmith, Notting Hill, stavamo in una strada a Barons Court che "dominavamo", cioè nel senso la famiglia ebraica teneva più appartamenti, più case, più edifici e noi tenevamo per esempio primo piano, secondo piano, terzo piano… Quindi se succedeva qualcosa tenevamo le chiavi, però lì era più "il lavoro del fare", qui è più è "lavoro di organizzare", perché riesco ad ottenere quello che voglio nella mia città appunto come da chi di dovere, perché il discorso è questo "tu non ti puoi far fare il contratto dal proprietario di casa con una ditta delle pulizie così", cioè stare in mezzo è un casino, perché ti devi comunque prendere le tue responsabilità perché stai pubblicizzando se dici al proprietario di casa "ok usiamo questa ditta di pulizia". Perché due sono le opzioni: o mi inseriscono i loro camerieri quindi ritardi, casini, nel senso là conviene lavorare con un giorno di preavviso, perciò ti dico parlare con un'agenzia è una cosa, parlare col privato è un'altra.»

Così S. lavora prevalentemente con AirBnb perché «la scuola gli è stata fatta lì a Londra da AirBnb», ha altri sistemi come Booking ma nessuno per lui risulta essere così «comodo per le transazioni e la gestione finanziaria»:

«AirBnb ha una comodità enorme, divide il denaro a monte, quindi il discorso che il proprietario ha quello che deve avere lui e non mi deve dare più niente, io prendo il mio e pago le tasse e non devo dare più niente, la ditta di pulizie prende la sua parte, "tutti diamo a Cesare quel che è di Cesare" e tutto cammina in modo molto più veloce e lineare, perché non ci sono ritardi».

La sua vera esperienza è partita all'università e così ha trascorso i primi sei mesi a Brighton, poi è andato a Birmingham, Bristol, ha «girato tra case vacanza» e a Londra ha avuto la fortuna di conoscere degli imprenditori con cui ha fatto il «vero e proprio corso di formazione»:

«Quando tu vai da Zara lì c'è un'agenzia di riferimento che recluta il personale, il plico che viene dato, io ho avuto quel plico, prima di intraprendere quel lavoro mi è stato dato un plico che divideva la zona, mi divideva tutto, uno dei tanti di cui puoi avere idea può essere Zoopla, è bellissimo, perché Zoopla per esempio lì a Londra ti vende le case e lì a destra hai proprio la torta di mercato per vedere quanto è il ricavato dell'investimento da qui a tre anni, e uguale, esistono nel breve periodo. Chi mi ha formato mi ha proprio spiegato nel breve periodo, nei dodici mesi, il mercato e come ti devi muovere nei prezzi».

L'elemento centrale funzionale alla buona recensione, per il profilo di ospiti prevalenti prima della pandemia, sembra essere proprio il sistema di organizzazione delle pulizie che per le società ha un lavoro molto complesso nella stipula dei contratti tra proprietari e ditta di pulizie. Supportare e pubblicizzare una certa ditta costituisce una responsabilità per la società. L'alternativa a Napoli, in assenza di un consolidato e univoco modello standardizzato nella gestione, sarebbe ricorrere ai «camerieri personali» dei proprietari, che, non abituati a quel modello di lavoro, produrrebbero quindi ritardi. A Napoli il business non è così veloce come a Londra:

«Parlare con un'agenzia è una cosa, parlare col privato è un'altra. Il privato tutto questo non lo sa proprio, perché se tu hai una casa e te la gestisci in base al calendario, se non ci stanno prenotazioni non la vai a pulire; quindi, il problema è che il privato lavora con un ritardo, a parte con un ritardo incredibile, ma poi "lavora con un'anima", con una "personificazione", la casa è tutta sua».

A Napoli non esiste un vero mercato ancora completamente standardizzato, su via Toledo i prezzi da stanza a stanza variano da 40, 80, 160, non esiste un criterio univoco, ognuno crede che quella «personificazione della casa» possa avere un certo valore che in effetti è arbitrario. La sfida di S. è «creare questo tipo di mestiere e questo tipo di mentalità», quindi il primo obiettivo che si è costruito

è la creazione di un mercato. Nessuno o pochi riescono ad avere una visione così ampia della città e quindi pochi riescono a essere veramente reattivi, a sapere e intuire quali siano le zone più richieste in un certo momento storico o periodo. S. sembra avere un quadro chiaro in merito, soprattutto in relazione a quello che è successo durante la fase pandemica. Tra le varie, racconta le sue esperienze di confronto, assai limitate per gli orizzonti e gli obiettivi, con persone che gestiscono alloggi solo in zone precise della città e che preferiscono affidare alla società quegli alloggi lontani dalla zona dove risiedono perché non saprebbero effettivamente come gestirli. Il suo lavoro, come è stato sviluppato, nasce in effetti dagli ultimi due anni, perché «prima non era così semplice». Prima il suo "mestiere" era interpretato solo come intermediario e l'intermediario ha bisogno di dover affittare le case e ha «il peso, l'onere di tutto»:

«Nessuno è riuscito ad essere così smart e veloce come me, io sono un'agenzia di servizi *web marketing*, voi mi date le foto, io creo la vetrina e ho creato il mondo… Se avessi dovuto pagare tutti sti affitti tenevo dieci case dopo due anni. Allora i miei competitor non vivono sotto la logica mia, se tu non vai a prendere le case in affitto ma le tieni in gestione, quindi anche tu competitor in gestione, io tengo cento case, tu tieni cento case, tu pure tieni cento case, sai che succede? Che abbiamo ancora più ditte di pulizie intorno, ancora più ditte… Nasce la concorrenza e una miglioria del mercato. E cos'è la miglioria del mercato? Se oggi prendi una ditta di pulizie, o dai 10 o dai 20 non hai la garanzia del servizio di pulizia. Allora il discorso si estende ai check-in per prezzo, le lingue che parlano i ragazzi, è quello che è successo a Milano e a Londra. Considera che io a Londra: dieci del mattino chiamavo sull'app il kit di biancherie, mettevo orario 11:05, era 11-05! Io affittavo la cleaner dalle App col Mastercorp fuori, la cleaner arrivava, mi calcolavo che dalle 11 alle 13 doveva stare lì dentro, 11:05 mettevo la cosa, 11:05 arrivava e dava il kit di biancheria. A Londra, pagavo e inviavo il denaro istantaneo senza pagare le transazioni. Invece qua in Italia ho trovato costi assurdi, ritardi enormi».

Gestire più di cento alloggi richiede una direzione del check-in impeccabile. S. indica un ragazzo di passaggio durante la conversazione, è l'addetto ai check-in, formato da lui stesso per le modalità di relazione con gli ospiti, è lui stesso a guidarli per i self check-in. S. ha una chat automatica su Telegram con una serie di messaggi preimpostati in relazione agli step nei processi di accoglienza, una chat centrale per capire il suo metodo di lavoro. Cosa succede? Prima del check-in, gli operatori inviano in automatico agli ospiti mappe e guide turistiche finalizzate a far muovere i turisti in una certa area a piedi, escludendone esplicitamente altre. Tutti i messaggi inviati dalle persone che lavorano per la sua società sono esclusivamente messaggi preimpostati. Ci sono sistemi specifici per coordinare questa parte del lavoro, c'è Smart Bnb per la messaggistica e si basa sull'intelligenza artificiale, una soluzione adottata anche da Booking e AirBnb. Si impostano le domande, le risposte in automatico sono connesse a delle parole chiave. Per il check-in si impostano a un certo orario i messaggi informativi in automatico a tutti gli operatori su portoni, password del wi-fi, la strada precisa e si definisce un tempo automatico di anticipo dell'invio dei messaggi agli ospiti dai check-in. Tutto è stato impostato su smart, un sistema che ha un costo alto ma è una soluzione per S. perché non automatizza solo il lavoro della messaggistica, ma restituisce i dati dell'andamento dei tassi di occupazione, dei numeri su tipologia e nazionalità dei turisti:

«Lo apro e nella parte laterale ti indica tutto quello che mi è successo negli ultimi due anni, alla società costa più di 400 euro al mese».

Tutti i sistemi che indicano i proprietari come Kross booking, Smoobu sono sistemi di *Channel Manager*:

«Questi qua sono tutti portali, loro li chiamano *Channel Managment*, organizzano tutti i dati, per me inutili».

Entra il ragazzo della ditta di check-in, prende le chiavi riposte in un cassetto lì nell'ufficio. Se ci fosse un check-in last minute, avrebbe un massimo fino alle cinque per accettarli, non potrebbe prenderne ulteriori. L'operatore finisce di lavorare alle otto e deve avere due o tre ore di tempo per organizzare l'ingresso degli ospiti. Per le risposte a un *last minute*, c'è una ragazza fino alle otto che organizza il check-in, «lo lascia a chi di dovere e il cliente sta in buone mani». L'organizzazione non è fatta per tutte le richieste di accesso immediato alle strutture e questa sembra essere la maggioranza della domanda nella contingenza pandemica.

S. sostiene che i sistemi di *channel manager* non siano efficienti, immaginare una modalità di gestione veloce a Napoli è stata la causa della crisi avuta traslando questo lavoro dal contesto londinese a quello napoletano. Così per maggiore funzionalità, ha costruito un sistema di gestione rapido, automatico basato su *google calendar*:

«Mentre sto parlando sto facendo, già se devo provare ad aprire il mio sito dobbiamo stare qui vicino tre minuti ad aspettare: scusami ora non si apre c'è qualcosa che non va… E vado in crisi! Come può un cliente acquistare e avere il ritardo sul telefono? Non ha acquistato! È andato, allora quello che miro a trasmettere ai miei competitor è non fidarsi di cose che vi rallentano».

La piattaforma di AirBnb per S. è il sistema più affidabile e innovativo:

«… Fanno un lavoro di *software house,* non affittano più le case, tengono un milione di gente a lavorare che fa solo e soltanto computer, messaggistica, calendari, ma sono i numeri uno, non ha niente a che fare con il lavoro che fa Booking e gli altri siti che sono poi statici, da dieci anni, non si muovono. AirBnb se non stai al passo e lo segui tutti i giorni, da una settimana all'altra non lo riconosci più, devi stare lì tutti i giorni».

Utilizzare sistemi lenti vuol dire sottrarre tempo all'aggiornamento, allo studio delle cronologie delle transazioni, per cui S. decide di fidarsi delle grandi aziende come Google e AirBnb per la gestione digitale delle proprietà diffidando dai sistemi tecnologici che rallenterebbero i processi:

«Ma che cos'è Kross… Che roba è? Una cosa che mi deve dare ritardi. Ti parlano di queste sincronizzazioni dei calendari ma non è vero niente, perché nel periodo busy, ora ci siamo tutti quanti fermati e quel coso va perfetto, se è il periodo di Pasqua, il giorno prima che ci sono cento case libere e abbiamo trecento vetrine su cento case e all'improvviso nella stessa ora, prendi prenotazioni di qua e di là… Come si fa? Si fa così, loro hanno creato questo gruppo whatsapp (mi mostra la chat del gruppo) che si passano "gli *overbooking*", cosa che odio troppo… L'*overbooking* può essere passato a me sul sito con un certo ordine, queste sono tutte prenotazioni private. Considera queste persone non pagano tasse da dieci anni e si sono permessi di fare quel casino a Santa Lucia, sono arrivati al Comune, sono entrati, il Sindaco ha detto: "Che dovete avere, soldi?" Loro hanno detto: "Niente, perché *noi non teniamo niente come carte*". Ti lascio immaginare chi sono i miei concorrenti! Il niente! Non ho concorrenti!».

L'impostazione generale del lavoro avviene sulla base di calendari, un banale *google calendar* con diversi colori che indicano le uscite, le entrate, il fuoco o la macchina sono «gli orari, i motivi, i perché, i come» e questo metodo è stato dato anche alla ditta di pulizie che lavora nella sua società, che è unica, nessun'altra potrebbe fare lo stesso lavoro senza conoscere quel metodo. Le ditte di pulizia a loro volta devono avere la garanzia di dover lavorare tutti i giorni dalle 9 alle 20, non hanno quella flessibilità di rimandare il lavoro per alcuni giorni, gli alloggi devono essere sempre occupati per garantire questa fluidità nella gestione. L'organizzazione con questi calendari allora passa poi alla proprietaria della ditta:

«È un'organizzazione che deve essere perfetta dai telefoni, la mansione del fare è l'ultima cosa, invece qui a Napoli è tutto il contrario, anzi il privato deve fare, la pulizia, il kit, trecento fotografie del tavolino, della pianta, del cigno sul tavolo… Ma che cos'è il cigno sul tavolo? Le fotografie devono essere diverse perché su AirBnb se andiamo a fare un viaggio a New York, le prime fotografie che ti faccio vedere… Hanno terrazzi, guarda qui, pensi subito voglio andare… È la vendita dello spazio e AirBnb lo fa con le foto della vetrina che fanno sempre vedere dall'interno verso l'esterno, tu per esempio se hai il terrazzo fuori, due divani, la foto si fa da qua… Tu devi vedere lo spazio e come se ti devi sentire? Come vorrei stare in quella foto! Questa è l'idea. Io ho case con l'ascensore, senza ascensore, la casa col parcheggio interno, senza parcheggio interno, la casa che ha

la doccia, la casa che ha la vasca, la casa con tre bagni e tre stanze, la casa con una stanza, la casa con le scale, la gente non ha idea, mette una vetrina, le persone non hanno proprio idea di come gestire case diverse con difetti, in più fanno stanze con il bagno e a chi stanno andando a pestare i piedi? All'albergo, ma all'albergo non fai niente perché sta lì con cinquanta stanze e riesce ad ammortizzare i costi. Ha un operaio che sta giù nella portineria ma ha cinquanta stanze, l'albergo può scendere fino a dieci euro per la stanza, perché paga una cameriera al mese, il portiere è uno! Ma con tre stanze e tre bagni? Devi vendere a trecento euro al giorno, e non ce la fai neanche, se vai a vedere a Napoli l'80% degli appartamenti sono tutti bed&breakfast saltati di persone che ormai hanno gettato la spugna. Perché poi io come prendo queste case? Dal passaparola, le persone dicono "Ah, ma chill e nu mostr!". Io ho preso tre case questa settimana, non so neanche da dove escono queste persone, non è che non ho il tempo, non ho la voglia in questo momento storico, in quest'anno dopo la pandemia di andare a prendere altre case perché non so quello che dire alle persone, io li devo motivare, li devo caricare! Perciò in questo momento non mi faccio pubblicità nell'andare a prendere, però *mi cadono le case addosso lo stesso,* capito che comunque le persone mi dicono: "Io sto pagando un affitto, mi riesci a dare una mano? Vieni qua, aiutami"».

Il punto di forza di S. sono i prezzi, vende «la realtà del servizio giusto al prezzo giusto»:

«Perché un monolocale, una situazione che è scomoda, diventa casa-vacanza? Diventano casa vacanza gli alloggi senza balcone, senza la lavatrice, case che di base già hanno dei "difetti". Lì facciamo il vero lavoro, lì io sono veramente funzionale e do una mano al proprietario e al lavoro di 2-28 giorni perché noi là riusciamo a fare il nostro vero lavoro. Poi per quanto riguarda il bilocale e le case che partono da due stanze da letto in poi, sono altri i tipi di problemi… Io faccio proprio un altro tipo di mestiere, non faccio one day, un giorno non lo faccio proprio, zero! Perché il giorno è il lavoro alberghiero».

I primi anni S. ha ricevuto in gestione una casa di proprietà a Corso Umberto da un *host* che ha sei B&B a piazza Dante e ha affidato a lui quell'alloggio ritenendolo troppo lontano dalla residenza:

«Per loro la visione è che deve essere proprio vicino casa, invece io rispetto al privato ho un albergo a cielo aperto, dico strutture a piazza Garibaldi, strutture qui, strutture a corso Umberto, strutture qui, strutture dappertutto! Nel momento in cui hai una visione della città di Napoli di "come sta camminando"… Perché ho anche strutture a via Manzoni, a Riviera di Chiaia, a Fuorigrotta, o al centro storico, io ti so dire chi lavora di più e chi lavora di meno. La struttura di Toledo è sempre più prestigiosa con un investimento sempre più alto, ma pure a paragone di monolocale-bilocale. Il monolocale di là è dieci volte più figo del monolocale di qua, però il bilocale di qua… Fa i "buchi in petto", lavora a più non posso! Su 28 giorni, ho le cartelle, perché tu su 30 giorni riesci a fare sempre 28, non riesci a fare di più, perché ci sta il check-in e il check-out, purtroppo non riesci».

Il lavoro di S. «è impostato per aprire le porte», il proprietario è colui che tutela la sua casa, «loro se la tutelano con un altro occhio rispetto all'agenzia, noi siamo assicurati da AirBnb». La società ha il dovere di controllare la casa, come organizzazione e coordinamento di più società visiona la casa e deve essere «brava a fare video e foto». Il vero lavoro di S. è messaggistica, la società quindi cura il servizio e la vendita del servizio:

«Noi siamo un'agenzia di servizio *web-marketing*. E facciamo tutto quello che sta sulla piattaforma, io ho una società di pulizie che collabora con noi, una società di *data-driven*, sono tanti pezzi che si sono aggiunti, una piattaforma della famiglia G., e loro sanno veramente i numeri di Napoli, del porto, dell'aeroporto, di quante persone sono veramente entrate e uscite».

Parla al plurale, la sua società e le imprese a cui si affida sono un insieme di servizi che si stanno aggregando. La società ha dei costi fissi, gli operai che inviano i messaggi, la ditta di pulizie, per questo non è comparabile al lavoro del proprietario che dà un valore personale ed emotivo alla casa: «per me vale» non è il parametro di S., il punto è il mercato quanto chiede, per questo è riuscito ad affittare i suoi alloggi anche a venti euro a notte. L'agenzia lavora per i proprietari, la casa è del proprietario che firma un contratto di "agenzia servizi web-marketing" e dà il permesso di poter pubblicizzare le fotografie, creare una vetrina e attribuire al profilo dell'agenzia l'*hosting* principale; è l'agenzia la garanzia delle 2800 recensioni:

«Sono tutte quante scritte anche da "chi mi odia", perché non odiano S. in sé ma odiano la situazione della casa, quinto piano senza ascensore. Il nostro mestiere, il nostro vero lavoro è quello di offrire il servizio, non voglio dire h24, ma sicuramente apriamo alle 8 e stacchiamo alle 22, sempre vicino ai telefoni, anche la notte. A me è capitato alle 2 del mattino di capodanno che sono stato chiamato sul cellulare: "Vedi che sto fuori la porta". Chiama la ditta di pulizie che tiene le chiavi… È un'organizzazione costante, 365 giorni l'anno devi stare perennemente con questa attenzione e questa fobia della recensione, perché poi la vera fobia è la recensione».

Le case di S. sono prevalentemente case vuote, di proprietari che non hanno necessità di utilizzarle, case in affitto, per cui l'agenzia elabora varie soluzioni:

«Io dico ognuno di voi ha un vestito su misura, nel senso che chi ha una casa, chi ha aperto l'attività ed è un B&B e poi l'ha dato a me o anche Hotel, ne ho varie, loro lavorano anche con le loro vetrine e ci sono più annunci su AirBnb, Booking, il proprietario ha il suo nome e io il mio, lavoriamo con la trasparenza anche su più vetrine poi blocchiamo il calendario. Possiamo lavorare su quante vetrine vogliamo, quindi io do una mano a tutti, basta che mi danno la mia percentuale e sulla percentuale do la mia esperienza, la manutenzione».

Tornando in città da Londra ha provato ad avviare un lavoro di messaggistica per il servizio dei "driver" che ha deciso di abbandonare per le pessime esperienze, situazioni per cui ha dovuto rimborsare tutto tramite AirBnb per ritardi che ha causato ai turisti. Ora collabora in modo costante con i servizi forniti da una società, una piattaforma che seleziona le migliori esperienze e servizi turistici permettendo di acquistare escursioni, pacchetti tematici, offerte di viaggio. Il vantaggio di base è che permette di acquistare il biglietto del traghetto e dell'aliscafo dalla sua piattaforma, facilitando gli spostamenti da Napoli verso le isole:

«Se mi viene a bussare una realtà solida, io scendo a compromesso allora non ho paura di pubblicizzare quella realtà anche perché pure se sbagliamo c'è qualche errore, so che quella società rimedierà nel rimborso, un regalo, un limoncello, invece alla società di turno che ha i taxi, non puoi dire nulla. Per questo a me serve la concorrenza perché se io ora litigo con la ditta di pulizie e voglio sostituirla… È insostituibile! Perché è nata e cresciuta a fianco a noi, non riesco a staccarmi per questo mi serve la concorrenza, ne servono altre di società capaci di fare quel lavoro come lo imposto io, se ora vado da un'altra società e abbiamo tutti la stessa metodologia con google calendar, come ti ho fatto vedere, e riusciamo ad essere veloci, riesco a trasferire tutte queste informazioni che ho acquisito negli anni. Cambiare ditta è cambiare un'e-mail, è un clic cambiare la ditta di pulizie, però il problema è dare questo lavoro a chi di dovere! Il nostro lavoro è impostato su tutta una nostra messaggistica, avere la *chat bot* dei singoli casi, delle singole case, di tutti i problemi, vedere se c'è la muffa, il terrazzo, vedi sotto il lavabo…».

Il mercato è completamente traslato sulle richieste di locali, commenta delle recensioni negative ricevute connesse all'esclusiva domanda locale:

«Le persone quando entrano, soprattutto i napoletani, dicono: "ti ho pagato"! Ma se hai pagato quindici euro a notte… Quindici euro a notte cosa vuol dire, che non vendo la casa a quindici euro a notte, questa quota va al proprietario, ma sicuramente se un proprietario riceve quindici euro, il cliente ha pagato 17,50 che 2,50 è la tassa di soggiorno più il costo del servizio AirBnb, più una notte non la puoi fare, devi farne almeno due quindi 15 più 15 più 5 siamo a 35, più costi servizio AirBnb sono 40 euro, più 30 euro sono i costi che prenderà questa ditta di check in perché, non so se ci hai fatto caso, le mie vetrine sono diverse da tutto il resto delle vetrine. Tutti quanti fanno pagare i costi delle pulizie internamente al prezzo, io dico invece "attenzione prima di pagare", io non ho problemi se vogliono pagare con la carta, hanno ricevute perché con la ditta di pulizie pagano con la carta, ma li devono pagare all'esterno. Perché? Per il ritardo, perché se il proprietario prende quei soldi… Non so quando darà alla ditta la parte che spetta loro, a volte i proprietari partono per mesi interi e considera che con dieci case hai già un tot. di spese, quindi è una pazzia! Due notti sono 30, 35, 10 a AirBnb e sono 45, più 30 euro a me sono 75, quindi non sono tanto economico perché alla fine il cliente ha speso 75 euro. Non sono economico, ma sono economico nel momento in cui vieni più giorni e vieni da turista, non fai una notte. Quando chiamano una notte, se volessi aprire la porta, dovrei chiedere 50 almeno, pulizie… Ma non lo faccio perché il contratto di locazione breve va dai 2 ai 28 giorni, quindi con AirBnb ho impostato un minimo due notti e non metto una. Non faccio la privata, c'è chi

mi chiama che vuole uscire dalla piattaforma, è un'abitudine quotidiana. Arrivano quei 10 e 11 messaggi, "ti voglio parlare", "voglio fare", noi abbiamo i messaggi già impostati…».

L'agenzia prolifera da tre anni a Napoli, dal 2020 al 2021 gli utenti degli alloggi sono completamente cambiati. L'agenzia è riuscita ad avere ospiti da eventi occasionali come incontri tra familiari che vivono a distanza, ma si è «aperto anche un ulteriore mercato dei ragazzi napoletani» e non sembra esserne soddisfatto. Riceve molte richieste di questo tipo avendo i prezzi più bassi. L'impostazione del lavoro era costruita sul modello del "turista zaino in spalla", dai due ai ventotto giorni, rispettando tutto, non facendo meno di due giorni, abbracciando completamente la politica della locazione breve. Il lavoro di una notte sembra essere diventato prevalente come richiesta con pressioni per last minute. Le richieste per smart-working anche sono sempre state connesse ai napoletani per l'80% in relazione alle varie restrizioni per la mobilità da cui erano esenti il personale militare dell'Esercito, i medici, i poliziotti, attori e maestranze del teatro, una clientela che «può prendere tutto perché basta il link AirBnb»:

«Si vede, si nota subito quello che sta succedendo, Maradona, ai Quartieri lì, tutte le case su Via Toledo gremite, lo sento proprio sulla pelle quando sta succedendo qualcosa… Per questo è un altro tipo di lavoro… Avverto prima degli altri, perché ho dei parametri, riesco a percepirlo in modo diverso dai dati che mi dà il mio *listing*, il mio *host* di AirBnb».

Con la pandemia S. è riuscito a mantenere attive le occupazioni ma facendo un lavoro che non ritiene essere il suo, se prima l'80% dei messaggi che inviava erano in inglese, ora da più di sei mesi ha esclusivamente turismo locale. Dal punto di vista economico non ha avuto perdite, la squadra è rimasta stabile. Il ruolo dello Stato si è rivelato fondamentale: la sua società ha avuto molti sostegni, dalle casse integrazioni ad altro. Lo Stato ha sostenuto molto le società, coloro che non hanno avuto sostegni sostanzialmente lavoravano a nero. Il lavoro della società per ora riguarda prevalentemente la messaggistica, la parte gestionale che riguarda la ristrutturazione, «il procacciare case», è un mondo che in parte teme:

«Se avessi fatto pubblicità con l'ignoranza che esiste a Napoli, di qualche ditta ora tutti i lavori sbagliati sarebbero ricaduti su di me, quindi bisogna essere bravi a capire dove inserirsi e dove farsi da parte, ma non perché il denaro non mi piace, a me fa piacere guadagnare ovunque, ma dal punto di vista della responsabilità a me fa maggiormente piacere indicare i vari aspetti, i vantaggi, gli svantaggi, ma la scelta la lascio al proprietario… Non metto proprio bocca su questioni caldaia o altre cose, perché il proprietario ti si ritorce contro, quindi devi sapere bene quello che vendi».

Una «follia» per S. è connessa al fatto che alcuni pagano la ceditura per strutture che non hanno le caratteristiche per essere ritenute delle vere strutture alberghiere e sembra un paradosso, alcuni B&B che gestisce ritiene che non abbiano nessun valore perché non hanno la cucina, in alcuni casi sono stanze con bagni, un «deterrente altissimo» per la contingenza di febbraio, quando con le chiusure dei servizi alle 18 gli ospiti hanno l'esigenza di una casa con cucina. Il proprietario non riesce a capirne il reale valore, né a gestirla o a capire dove indirizzare ulteriori investimenti. S. ha sentito molte storie di disagi dai proprietari, alcuni si sono affidati ad architetti sostenendo alte spese per soluzioni di ristrutturazione. La questione dell'occupazione nella fase pandemica dipende dalla metratura della casa, per un B&B bisogna ora valutare anche la posizione della proprietà:

«Perché se ora sta a piazza Garibaldi riesce a "difendersi" con quelli là veloci, se stai a Mergellina o Posillipo con una casa grande ora stai rovinato. Napoletani con la pala! Dipende dove stai con la struttura, dipende poi da come è fatta. Perché l'impostazione più sbagliata che è andata avanti, perché tutti quanti qua non si sono detti "noi lavoriamo con i contratti di locazione breve". Cosa abbiamo noi? Le case vacanza… No, il b&b! Proprio impostato così. Ti lascio immaginare quante S.C.I.A. di case sbagliate e di errori fanno fare ai proprietari delle case, quindi l'80% delle strutture che stanno qua a Napoli volevano un'altra cosa e si sono trovati un bed&breakfast. Loro sono partiti con un'idea, ora faccio una casa vacanza… Ma non avendo molta cultura del mestiere, hanno fatto la stanza con il bagno andando a pestare i piedi all'albergo, tutto noi facciamo al di fuori del lavoro alberghiero».

La differenza tra la sua agenzia e le altre presenti a Napoli si chiarisce subito analizzando le difformità dei portafogli immobiliari e dei modelli di gestione. L'80% del pacchetto immobiliare di una società nota in città, è di proprietà della famiglia. Racconta la storia di un amico (A.) che ha lavorato per lui a Londra. Avendo molte case a Londra, ha fatto creare delle vetrine ad A. qui a Napoli (quindi era A. che mandava le persone a Londra). Sostanzialmente lui aveva l'*hosting* e S. lavorava come socio da Londra. A. ora a Napoli «mette le sue case tutte a Posillipo, sono un'agenzia immobiliare, famiglia di notai, papà che ha un pacchetto immobiliare di duecento case e, in un preciso momento storico, ha cercato di risolvere un problema di famiglia perché negli immobili del padre gli inquilini non pagavano l'affitto, sono stati sfrattati e si è ritrovato a gestire il portafoglio immobiliare di famiglia così, l'ha dovuto fare per esigenza». L'impostazione del business di A. è sempre quella classica di Napoli, incassare il 100%, prendere tutti gli oneri, le spese:

«Ma non oneri in senso di costi dell'affitto che non voglio pagare ma la responsabilità che non voglio in capo a me dell'appartamento, perché il proprietario deve stare sempre a fianco a me a darmi una mano perché se succede qualcosa in quel quartiere conosce lui il portiere, le persone. Sai quante volte mi capita nei vicoletti dei quartieri o della riviera: "Tu ca dint nun fatic!". Chiami il proprietario e poi non ho più problemi. Nel quartiere della Sanità… Inizia ad andare nei vari quartieri e vedi se non ti capitano avventure pure con i vicini: "Questi hanno fatto confusione e ti voglio ammazzare". Però il vicino che mi odia in questo caso, poi vedo di portarlo sul lato mio e gli dico: "Ma se questa casa lavora in questo modo, lasci casa tua, io ti faccio fare il doppio, perché non esci di casa?". Mi è capitato perché poi chi viene da me e dice: "Ma che stai facen?". E incominci a parlare di due numeri e a spiegare la situazione, incominciano a dire: "Aspe mo ti faccio uscire due case io a te!". Si ribalta la situazione, perché noi siamo comunque qui fonte di denaro e loro non hanno idea di poter fare tutto questo denaro con un monolocale».

Una rapida valutazione del differenziale tra locazione breve e lungo periodo viene fatta sulla tipologia dei monolocali, in effetti a Napoli un monolocale vale dai 300 ai 500 euro ma facendo una media di venti euro al giorno si ricavano già 600 euro. I vantaggi del mercato delle locazioni brevi sono evidenti:

«Quando l'abbiamo proprio svenduta e buttata quella casa, ha fatto sempre di più, cento/duecento euro in più del lungo periodo. Quindi pensa al periodo buono di aprile quando la casa incomincia a fare minimo 50 euro al giorno per trenta notti sono 1.500… Ma se non facciamo tutte e trenta notti fa 1.200. Una casa che fa 350 ne fa 1.200? Di che stiamo parlando?».

Una casa che si può acquistare a 50.000 euro e si dovrebbe ammortizzare in otto anni, con gli affitti brevi si paga in due anni. S. non ha rivali da questo punto di vista, Napoli è un mercato fertile per le locazioni brevi. Per questo, alcuni intermediari professionisti, avvocati che avendo capitali da investire e proprietà, hanno iniziato a fare questo lavoro. Per S. rappresentano la fetta degli *host* inconsapevoli del mercato:

«Loro volevano puntare! Io vado a lavoro alle otto del mattino fino alle undici di sera e lui vuole puntare sul mio mestiere come se volessi fare io l'avvocato due ore al giorno, non so se rendo l'idea. Come puoi avere la presunzione in due ore al giorno, coi calendari… Allora erano troppi i clienti, ecco il perché lavoravano, ma vai a vedere cosa facevo io mentre loro lavoravano… Tenevo il fumo dalle orecchie!».

S. è su un gruppo *host* partenopei, sono 237 *host*, sono tutti *host* ma non li ritiene suoi concorrenti, sono tutti sulla piattaforma, ma chi fa il «suo vero lavoro?». Per altri la questione riguarda maggiormente risolvere problemi di vasti portafogli immobiliari di famiglia, «non andare a fare il mestiere, capire il cliente cosa vuole». Anche le offerte di A., per esempio, le sue stanze sono proprio «impostate sul napoletano», i suoi clienti sono calciatori, un target che ti obbliga ad avere vasca idromassaggio, Sky, Netflix:

«Vuoi sapere le mie case? Hanno la lavatrice in casa anche se è senza lavatrice, tutto quello che vedi è tutto di sorpresa, wow! Effetto wow! Entri in casa, anche nel B&B abbiamo fatto fare la cucina all'ingresso, ti vendiamo la stanza con il bagno, chi viene dice ma pure la cucina e il frigorifero? Se vuoi la puoi usare! È un in più… Ma non sia mai che metti quella cucina inserita come se fosse la loro: "Qualcuno ha cucinato nella mia cucina!" oppure dai la lavatrice vogliono il detersivo, o dai Netflix non sia mai quel Netflix quella giornata non funziona… È la fine, devi dare il rimborso, già ho da difendermi su altre cose, se hai cento case, pensi che io non ho un problema di muffa? Muffa non voglio dire "muffa-muffa", del giallo che si fa quando piove, sai il problema del tetto specialmente con tutte queste piogge, quello è un alto deterrente, là quando entra il cliente e ti menziona una cosa del genere, lo hai perso e AirBnb gli dà tutto indietro, per me quello è un vero problema, il gabinetto che non scarica è un vero problema. Allora noi abbiamo la ditta di manutenzione veloce che non fa "sciocchezze" che va a dirti trenta euro, allora noi dobbiamo semplificare le cose utili, non prenderci le responsabilità delle cose inutili, per esempio il cornetto, ma che roba è il cornetto?».

Gli *host* sono disorientati, il tentativo di emulare un servizio alberghiero con la gestione del bed&breakfast talvolta rivela l'evidente inesperienza che costa recensioni negative per la qualità del servizio offerto. Parte del lavoro è soprattutto la scelta consapevole dei servizi offerti sulla "vetrina" e la conoscenza del territorio. S. racconta come l'intensa attività di conversione di alloggi in affitti brevi, abbia condizionato anche il lungo periodo, i pendolari:

«Il problema è stato che da due/tre anni in una casa di 30.000-50.000 euro di valore sono stati spesi 10.000 euro, le spese per ristrutturare gli alloggi hanno inciso: hanno fatto rifare i bagni, cosa succede? Se tu hai messo la cucina, la cucina era barbara prima, quel cucinino vecchio antico a gas tutta brutta non pittata e valeva 350, poi tu fai una bella cucina, una bella pittata, un bel letto, hai fatto un investimento per più di 10.000 euro, mi devi dire tu ti prendi sempre 350? No, *nun ce può pensà*… E dici almeno 400 mi devono dare, lo devo ammortizzare. E fai è logico per 100 case e vedi se non è aumentato il prezzo delle case, perché quel "è logico" vale per tutti quelli che hanno portato migliorie alle loro case e ci stanno pazzi che addirittura, che pagano gli affitti, hanno dato i soldi… Perché li chiamo pazzi, perché hanno speso soldi in casa e la casa non è tua, tu vai a spendere i soldi per aggiustare la casa al proprietario, pazzia!».

S. descrive un meccanismo di espulsione legato alle ristrutturazioni degli esterni delle facciate degli immobili imposto da specifici progetti che hanno richiesto investimenti per le spese di manutenzione, un primo fattore del «ricambio sociale»: chi non ha potuto pagare quei lavori per un edificio che ha un valore di 40.000 euro, per il fatto che ne avrebbe dovuti spendere altrettanti, è stato espulso:

«La ZTL non fa altro poi che espellere le persone dalle città, mette dei costi. Non puoi vivere al corso Umberto nel palazzo storico, te ne devi andare! Non puoi pagare la macchina per entrare in città, te ne devi andare! A Londra, vuoi stare in città col furgone? Devi dare dieci sterline al giorno. Tutta questa realtà esiste a Londra come esiste a Milano, noi siamo un po' di meno ma siamo comunque città, per questo io non ho paura, non ho abdicato e non ho cacciato persone da lavoro, ho detto a tutte le società che stanno intorno a me fermatevi, può essere un anno ma noi stiamo qua, nel senso che sgretoli la struttura che hai fatto? La ditta di pulizia ha persone a lavorare, la chatbot, messaggi e informazioni, che fa li butta? Perché noi da qui non ci muoviamo più, perché è città, crescerà sempre di più e siamo tremila, cinquemila case, capito cosa vuol dire prendersi il 20% di un milione di case, tenere duecentomila case e io non posso avere la presunzione di prendermi il 50% del mercato campano? 2.500 case? E che sono 2.500, che sono 2.500 case venendo da quella realtà?».

Per sfruttare la ZTL e costruire «la piazzetta di Napoli nel centro storico» ha in progetto di organizzare *walking tour* per attrattori: chiese, monumenti, Napoli sotterranea, con l'obiettivo di emulare il modo in cui lavorano le guide tra Capri e Sorrento:

«A Procida non lo riescono a fare, a Ischia non lo riescono a fare, a Napoli non esiste questa mentalità. E fin quando non nasce questa mentalità e nascono i concorrenti, e portiamo il turista della pizza a portafoglio, ma parliamoci chiaramente, scendete tutti dal piedistallo, tutti cercano il cliente di duecento euro, tutti si vogliono mettere nella nicchia di mercato, tutti vogliono fare il cliente di lusso, tutti vogliono fare la cosa che ho solo io, particolare, ma non lo avranno mai qui in città! Perché qui sopra in città ho visto pacchianate assurde, il bagno Versace, il bagno D&G. La casa sgarrupata che non ha il bagno D&G fa dieci volte quello che pensa di tenere il bagno D&G, che credeva di avere qualcosa di eccezionale, particolare. Ma non hai niente!».

Il suo metodo è strettamente connesso alla strategia territoriale di messa a valore del patrimonio verso la costruzione di un modello di città turistica attraverso un'operazione di *zoning* che consente la gestione della mobilità pedonale dei turisti entro una determinata area distante a 15 minuti a piedi da una serie di punti privilegiati, musei, monumenti, siti di interesse, prescrive strettamente di non uscire dal perimetro per l'assenza di attrazioni e la presenza di "pickpocket". Indica ai turisti di evitare di camminare intorno alla stazione perché non ci sono attrazioni turistiche, di privilegiare le strade principali: Corso Umberto, Via San Sebastiano, Via dei Tribunali dove ci sono i musei e le pizzerie. Ripete ai turisti costantemente che è tutto concentrato esclusivamente in questa zona indicata dalla mappa, quella che per S. è «la piazzetta di Napoli».

I piccoli gestori di B&B non hanno questa visione della città, né riescono ad incidere in tal senso soprattutto considerando la scarsità delle prenotazioni nella fase pandemica che non consente loro di elaborare strategie, imponendo loro una lentezza. S. lavora con un sistema fitto di comunicazione con gli utenti: «se vengono date indicazioni sbagliate e c'è disagio nella comunicazione, si ha un impatto immediato, si riesce subito a cogliere l'errore». È proprio «la mole di lavoro diversa che dà un riscontro e funziona per una buona recensione». S. si mostra ottimista e punta a guadagnare una posizione privilegiata sulla fetta di mercato del basic, garantendo un prezzo basso alla tipologia di turista che ha intercettato:

«Noi in economia facevamo quello, le torte, la fetta di mercato. Tra tutti i turisti che vengono a Napoli, ci sono quelli che vengono nel centro storico, quelli che vanno a vedere altro… Ci sono varie fette di mercato, la fetta di mercato del lusso vuoi sapere quant'è? È così minima! La fetta di mercato di tutto il basic, di quelli che vengono a mangiare la pizza a portafoglio è enorme… Mi è capitato un aneddoto: 6 ragazze spagnole. Vuoi sapere le ragazze cosa avevano in sei in contanti? Quaranta euro! Il budget era minimo. La casa l'avevano pagata 60 euro al giorno ed erano in 6, loro avevano previsto 150 euro totali massimo, in cui dovevano rientrare autobus, aereo, casa, il cibo. Allora devo scegliere i servizi che offro, kayak Napoli costa dieci euro, i walking tour fissati a un prezzo buono, la mia casa a 13 euro a notte in vetrina con AirBnb lavora. Il vero lavoro lo fanno loro di AirBnb! Ad aprile a capodanno, pasqua, si riesce a vendere una casa che vale trenta a cento, dare una soddisfazione al proprietario sei volte, non è che li becchi con i sorrisi, ma proprio gioiosi».

I proprietari continueranno ad affidarsi alle società per la gestione degli alloggi, «il vantaggio immediato è avere una casa sempre pulita, nuova, quando il proprietario la rivuole può essere liberata bloccando i calendari, la casa resta sempre disponibile per il proprietario, non è occupata dall'inquilino, gli incassi si ricevono il giorno dopo l'ingresso», col minimo di prenotazione i proprietari incassano la quota del lungo periodo:

«Quando non è successo niente ho fatto fare i soldi a tutti quanti nella pandemia almeno del lungo periodo, era lo stesso che se avessero affittato la casa per 400 euro, parlo del monolocale. Se parlo del bilocale, quello deve raggiungere un'altra quota, perché poi ci sono dei range di riferimento. Il monolocale va dai 350 e finisce massimo ai 550, poi 550 hai un monolocale col terrazzo. Poi il bilocale con la stanza da letto più soggiorno, cucina con divano letto, quelle partono dai 600 e finiscono a 800, quel range 600/900 e poi ci sono le case che vanno dai 900 a 1200 e 1300 con tre stanze da letto, di lungo periodo. Ma una casa con tre stanze da letto, tre bagni e una cucina e un soggiorno, quando non fa niente fa 100 euro al giorno, fa tremila euro al mese. Capito che voglio dire? Da mille ne fai tre, periodo non buono ne hai fatti 1800, ma comunque non ti viene voglia di affittarla a lungo periodo, per tenere il pensiero di chi? Di cosa? Ma tu non hai capito qua come è il mercato, qua ogni giorno un lungo periodo che viene vuole trattare! Ti vuole dare di meno, qua ognuno che mi scrive, l'ospite che scrive ti vorrei proporre una cosa! Ma non è che mi puoi fare il pagamento a nero?».

Altre valutazioni riguardano l'influenza del mercato delle STR sul mercato del lungo periodo,

che di certo non si ristabilizzerà: se un proprietario ha una casa ristrutturata, la affitterà a un prezzo maggiorato e per questo, non si giungerà a un equilibrio:

«Quello è il vero guaio di quello che sta succedendo. Il centro storico quello è, ci sono cento palazzi, siamo un milione di case proprio di abitazioni, "un milione e zero uno non ci può stare" perché qui è centro storico e tu non fai il grattacielo, come nelle campagne. Se vai a prendere la torta di mercato di tutti quelli che facevano il pernottamento dai 2 ai 28 giorni, tutti quelli che facevano dai tre ai sei mesi e tutti quelli che fanno i contratti 4+4, messi tutti in quest'area si dividevano in famiglie contratto 4+4, però la famiglia con un budget che deve superare i mille euro perché ne deve valere la pena, altrimenti chi sta dopo, chi sta sotto ai mille euro la compra la casa, fa il mutuo, non so se rendo l'idea. E valla a trovare una casa di mille e trecento euro qui al centro storico che non è di 1300 mq e non devi pure ristrutturare prima di entrare? Barriera all'entrata, *boom*! Con la famiglia. Poi lo studente è un lavoro che non serve proprio, perché l'esperienza è vero che l'ho fatta sul breve periodo ma io quest'esperienza l'ho fatta prima sul lungo periodo affittando ai napoletani come me quindi è tutto un lavoro deleterio, perché o lo fai che tieni cento case o come ti dicevo prima sei come l'albergo, tieni un manutentore, hai un unico scaldino per tutte le stanze, hai un unico processo che è veloce "a sostituire e a cambiare" e quindi riesci a farlo diventare un profitto quel lavoro oppure hai perso la testa e il tempo. Affitti una stanza a uno, diventa il proprietario: punesse, cose, pitta, ma che la casa è tua? Ti ho affittato la stanza. Quella stanza appena esce la devi rifare, la lavatrice, tutti i giorni… Allora questo ci devi mettere, l'usura, nel lungo periodo chi va in casa utilizzando la lavatrice quotidianamente… Quella stanza non vale 200 euro, vale almeno 400. Ma chi è lo studente che paga quel range? Lo studente nel momento in cui tu stai dicendo 400, sceglie un monolocale. Ma non troverà mai un monolocale che è stato ristrutturato nuovo a meno di 500 ora. Il monolocale che hai la casa da solo, la stanza da solo, perché i monolocali di ora li trovi tutti nuovi e ristrutturati, resteremo così. Ma non è vero, è tutto mio!

(...) Sono tutte case già prese per me, anche se non le ho ora fisicamente, già sono state prese, almeno qui, non voglio parlare delle altre zone, quello si chiama proprio dumping predatorio, io il vero lavoro lo farò qui perché qua riusciremo ad essere capillari in qualunque ora del giorno e della notte. Noi siamo arrivati a un buon livello con la ditta e con la biancheria, anche i miei concorrenti comprano biancheria da noi. (...) Se apro un qualunque calendario, se vedi il prossimo mese ti costerà 150 euro, li metto a prezzi assurdi, tutte le persone che fanno di solito? Mettono un prezzo fisso e vendono per i successivi sei mesi. A me interessano solo queste, le prossime due settimane, nel mio caso più avanzi più aumenta il prezzo, vedi 100, 150, non ti permetto di prenotare. Non posso permettermi di perdere giorni, a me interessa un lavoro sui prossimi 15 giorni, non faccio un lavoro di programmazione da qua a marzo, ad aprile con i prezzi perché non so quello che succede.

Se ad aprile aprono le linee, AirBnb mi suggerisce un prezzo di 30 euro ma se ad aprile davvero arrivano i turisti, li ammazzo! Quindi a me è tutto sul lavoro di short, di stretto giro, devo lavorare così le prossime settimane. Se hai questo tipo di lavoro e prendi molti last, alla ditta di biancheria non dico di portare il kit quando lo ordino, ma segue il calendario, appena esce la cameriera sa che alle 10 sta andando a cacciare il cliente, mette i kit, la biancheria sporca viene presa e ti mette il pulito. Considera invece la lentezza del proprietario che scende, prende i sacchi, porta tutto a mano. Tutto questo è preparazione, perché la tenda che si fa gialla la sostituisco subito, come il galleggiante, la doccia, io ho determinate cose che posso cambiare anche la domenica alle 3. Sono la non perdita del cliente e la salvezza della recensione, il mio vero lavoro, questo facciamo, coprire le spalle al cliente, io sono la vera agenzia per cui il cliente sta in una botte di ferro, non il proprietario che lo coccola dandogli asciugatrice… Il 90% ha apprezzato il nostro lavoro, le recensioni dicono "grazie perché hai risposto subito", per "l'efficienza della ditta sullo sporco", sulla riparazione, manutenzione… Assistenza in tutti i modi. Il cliente non va coccolato, va assistito. Noi ti diamo una mano, se hai pagato il basic devi avere il basic».

S. è consapevole degli strumenti di AirBnb e di come gestirli in relazione agli ospiti:

«Sulle pulizie se inviano le foto dello sporco, io invio quelle del pulito per lasciare la traccia nella chat di AirBnb. Non ti darò il rimborso, dal primo giorno lo faccio capire che è inutile mandare le fotografie… Dal messaggio dei primi giorni perché se stai accettando di pernottare e se vuoi invece noi oggi ti diamo l'intero rimborso indietro e ti facciamo rispettare la cancellazione del 50%, me li compro dal primo giorno».

Le sue strategie per deviare dalle richieste di rimborso sono orientate dalla consapevolezza delle regole del gioco:

«Io un mestiere potrei fare: lavorare per AirBnb! Conosco tutto di loro, di come sono formati, come ragionano, so come proteggermi, ma più che proteggermi… Penso che se un cliente paghi una casa 13 euro la prima domanda che dovrebbe porsi è "trovo la casa?". Ti devi chiedere in quale casa stai andando, per questo sono persone che vengono in malo modo, il personaggio che viene zaino in spalla appena entra in casa ringrazia per il solo fatto di dargli un tetto, che lo stai accogliendo, è un altro modo di interagire».

Nonostante la crisi e la pandemia, S. non effettua transazioni all'esterno dalla piattaforma. AirBnb lo ha nominato *pro-host*. Lavora da sette anni con un account tra Napoli e Londra e ha chiesto due rimborsi. Il calendario è sempre pieno, AirBnb gli ha affidato un *team manager*, una figura di riferimento che accompagna il suo lavoro. AirBnb nel 2019 ha convocato a Napoli le società attive nell'industria delle STR per delineare delle strategie di crescita in città:

«Erano sei società ma nessuno segue questo modello. C'era B., colui che ha creato questo lavoro a Napoli impostato col modello intermediario incasso 100% lento-lumaca mentre io invece venendo da Londra e trovandomi nel momento giusto, al posto giusto, con lo splittamento di denaro di AirBnb, è stato lui che mi ha dato quel "la in più" in quel momento storico per poter creare la società».

S. ritiene che il suo metodo, più economico, con meno spese, meno responsabilità, sia più funzionale per consentire un processo di standardizzazione:

«Se standardizziamo tutti e aumenta la concorrenza delle ditte, diventiamo come Milano e poi lì veramente ci possiamo permettere il cliente di duecento euro. (...) Io non sono ancora cresciuto, io sto ancora all'anno zero. Nascendo nella zona, ho tanti amici che hanno tante proprietà, ho pure amici che hanno mille proprietà, parlo di una persona, non posso andare a bussare a queste porte, perché non che mi senta così piccolo, io pure mi sono messo il paletto all'entrata, tenendo un ufficetto così, non potendolo invitare, mi servono ancora altri anni per poter andare a bussare a quella porta. Perché faccio tutto questo? Per sfruttare al momento giusto un'opportunità che mi può dare una porta grande, perché poi se mi brucio le mille unità… È normale che nei tre anni non è andata come te la sto descrivendo ma comunque abbiamo fatto esperienze.

(...) Se vendo in media a 30 un giorno qualunque e a capodanno a cento capisco come funziona il mercato e riesco a dare un valore a quella casa e a dire che vale tra i 40 e i 60. Se loro non usano questa metodologia non hanno un parametro, non sanno vendere oltre quella quota di 80, il problema tipico di chi non fa questo mestiere principalmente. Non sanno come riusciamo a fare questi prezzi, come si lavora sul mercato, di chi parlo, di quelli che all'improvviso decidono di aprire una casa vacanza. Dove si mettono sul mercato? In una piscina con i leoni, perché quella casa è già mia, già so che fra tre anni la perderà e dovrà venire da me o andare da un concorrente, ma già è nostra, già ce la siamo divisa io e lui perché siamo noi il tavolo della fetta di mercato di tutte le persone che verranno per il breve periodo qua a Napoli, in quel tavolo non ci saranno i privati, come da AirBnb non c'erano privati, ma solo aziende che gestiscono case e fanno quello di mestiere».

Note

(1) Indicatore di vulnerabilità sociale e materiale: Sintesi di sette indicatori riferiti alle dimensioni della vulnerabilità sociale e materiale. Media aritmetica ponderata dei valori normalizzati dei sette indicatori riportati nella Nota metodologica (8milaCensus). Le principali dimensioni che sono state prese in considerazione, sulla base dei fattori che possono determinare maggiormente una condizione di vulnerabilità, sono le seguenti: il livello di istruzione, le strutture familiari, le condizioni abitative, la partecipazione al mercato del lavoro e le condizioni economiche. La selezione degli indicatori elementari è stata guidata dalla necessità di individuare indicatori con un buon grado di validità (capaci cioè di rappresentare efficacemente le principali dimensioni di significato), tra le variabili messe a disposizione dalla rilevazione censuaria. Questa fase ha portato alla costruzione degli indicatori di seguito elencati, impiegati per misurare direttamente o indirettamente la componente materiale e quella sociale: incidenza percentuale della popolazione di età compresa fra 25 e 64 anni analfabeta e alfabeta senza titolo di studio; incidenza percentuale delle famiglie con 6 e più componenti; incidenza percentuale delle famiglie monogenitoriali giovani (età del genitore inferiore ai 35 anni) o adulte (età del genitore compresa fra 35 e 64 anni) sul totale delle famiglie; incidenza percentuale delle famiglie con potenziale disagio assistenziale, ad indicare la quota di famiglie composte solo da anziani (65 anni e oltre) con almeno un componente ultraottantenne; incidenza percentuale della popolazione in condizione di affollamento grave, data dal rapporto percentuale tra la popolazione residente in abitazioni con superficie inferiore a 40 mq e più di 4 occupanti o in 40-59 mq e più di 5 occupanti o in 60-79 mq e più di 6 occupanti, e il totale della popolazione residente in abitazioni occupate; incidenza di giovani fuori dal mercato del lavoro e dalla formazione; incidenza percentuale delle famiglie con potenziale disagio economico.

(2) I bassi possono essere utilizzati per fini residenziali, in particolare, esclusivamente se collocati all'interno delle cortine del centro storico e non quando si affacciano sulla strada pubblica. I bassi frontali possono essere utilizzati solo per usi commerciali, di parcheggio e di deposito. L'agenzia *House Traveling* si occupava della valorizzazione dei bassi come residenza, ma poi il Comune non ha permesso loro di proseguire questa attività riconoscendo che i bassi non rispondono ai criteri minimi di abitabilità.

(3) https://www.mercato-immobiliare.info/campania/napoli/napoli.html.

(4) Osservatorio del mercato immobiliare 2017 - Agenzia delle Entrate e ABI, Halldis.

(5) https://www.sidief.it/pubblicazioni.

(6) https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/sondaggio-abitazioni/2019-sondaggio-abitazioni/02/index.html.

V

HOUSING COME RISORSA COMUNE? VERSO LA DEMERCIFICAZIONE E AUTORGANIZZAZIONE DELL'HOUSING

1. Sul carattere contestato della casa come asset

Una parte significativa del valore di scambio degli asset è determinata dal regime di proprietà e dai diritti di rendita. Gli approcci alla rendita basati sulla *political ecology* parlano di *value grabbing* – l'appropriazione del plusvalore – piuttosto che l'accumulazione (la creazione di nuovo valore) come condizione centrale nella riproduzione del capitalismo contemporaneo (Andreucci et al., 2017). Una tale prospettiva ha conseguenze di vasta portata che consentono di situare molteplici movimenti socio-ecologici, tensioni e conflitti che si sviluppano non solo sui regimi di proprietà istituzionalizzati e sui diritti, ma anche sulla distribuzione e l'appropriazione dei flussi di valore che circolano all'interno e attraverso gli asset. Se i rapporti sociali di valorizzazione del capitale nella produzione si dispiegano attraverso il rapporto capitale-lavoro, il rapporto sociale basato sulla rendita si dispone attraverso i conflitti sulla proprietà dei beni e il pagamento per il diritto e le modalità del loro uso. Tensioni e conflitti emergono sempre più spesso non solo tra il capitale classicamente produttivo e le nuove forme di capitalismo *rentier*, ma anche sui diritti e i regimi di proprietà e sulla redistribuzione, mediata dalle istituzioni, del valore attraverso il pagamento di rendite e interessi. Inoltre, tali diritti sono facilmente monetizzabili e questo può, a sua volta, porre le basi per la loro astrazione nella formazione e circolazione di capitale fittizio. La finanziarizzazione della casa ovviamente è un caso esemplare ma accordi simili sono diffusi, tra gli altri, anche per le risorse.

Se si ritorna alla questione della rendita e della sua materialità, trasposta nella congiuntura attuale, la decostruzione dei rapporti di rendita apre un nuovo e vasto terreno di conflitti da comprendere per cogliere la dimensione della vita sociale della proprietà, dei beni comuni e dell'*housing*. In particolare, i conflitti e le lotte riguardano le modalità di formazione della proprietà, la configurazione dei valori d'uso e l'intensa lotta per la distribuzione e l'appropriazione delle rendite che ne derivano. La rendita, intesa come relazione sociale (Haila, 1990) mobilita una serie di attori sociali, configurazioni istituzionali e strategie statali.

La dimensione della vita sociale della proprietà è precisamente quella che si trova coinvolta oggi nelle molteplici tensioni, contraddizioni e conflitti che animano lo sviluppo diseguale e cumulativo del capitalismo finanziarizzato (Swyngedouw e Ward 2021). La proliferazione dei rapporti di proprietà privata espande significativamente il terreno per l'estrazione della rendita e le relative lotte. La possibilità stessa dei rapporti di rendita e delle lotte associate si basa sul rafforzamento e sull'ulteriore generalizzazione dei rapporti sociali capitalistici di proprietà e di espropriazione che rimangono la base per la produzione di plusvalore. Allo stesso tempo, stabilire diritti di proprietà privata non è solo una base per l'auto-espansione del capitale, ma uno snodo centrale nella lotta per l'appropriazione delle rendite. L'*escalation* del conflitto socio-ecologico e politico intorno ai regimi di proprietà, e all'appropriazione privata di una varietà di asset, mostra chiaramente che nuove forme di lotta sociale e diversi livelli di conflitto si stanno sviluppando su chi cattura la rendita e chi la paga. Questi conflitti si sviluppano attraverso varie configurazioni di istituzioni e scale. Alcune lotte sociali si articolano e orchestrano intorno ai regimi di proprietà e alla proprietà dei beni, alle dinamiche distributive del capitale e ai diversi valori d'uso dei beni in ambito urbano, come si riflette, per esempio, nelle crescenti mobilitazioni e lotte articolate intorno ai beni comuni che emergono nei contesti urbani o nei paesaggi dell'estrattivismo. Riuniscono identità sociali apparentemente eterogenee la cui politicizzazione non si riferisce al loro ruolo all'interno dei rapporti di produzione, ma piuttosto alla loro posizione rispetto alla distribuzione del valore, alle prestazioni socio-ecologiche e ai rapporti di riproduzione. Queste forme distributive di conflitto sono uno degli assi centrali attorno ai quali si coagulano oggi le lotte. In relazione alla rendita, i conflitti socio-ecologici si sviluppano sull'appropriazione e la distribuzione del valore, così come la contestazione dei rapporti di proprietà che stanno alla base dell'estrazione della rendita. In primo luogo, le lotte per la distribuzione del valore resa possibile dal rapporto di rendita sono, in senso stretto, lotte per la rendita. I movimenti possono sfruttare questa contraddizione generata dalle crisi per indurre una redistribuzione verso il basso del valore, per esempio chiedendo alle istituzioni pubbliche di catturare e redistribuire una parte della rendita. In secondo luogo, le lotte per i beni comuni si inscrivono nella matrice delle lotte per la creazione di diritti di proprietà, sono istanze contro la pseudo-mercificazione che includono le *enclosure* della terra e delle risorse, la privatizzazione e la finanziarizzazione della casa o degli alloggi pubblici. In breve, si manifestano tipicamente come lotte per e sui "commons" rispetto alle modalità con cui vengono appropriati (o meno) come asset finanziari e a beneficio di chi, sono lotte che riguardano, anche se in maniera non esplicitata, la rendita. In sostanza riguardano la redistribuzione del valore che è stato catturato (Andreucci et al., 2017).

Per discutere del carattere contestato della casa come asset si tracciano i percorsi delle proteste per il diritto all'abitare dei movimenti della casa e dei movimenti per i beni comuni in relazione ai paradigmi dell'estrattivismo urbano, della privatizzazione e della finanziarizzazione attraverso la partecipazione ad assemblee, tavoli di lavoro e in particolare: all'assemblea de L'Asilo, al tavolo autogoverno, al tavolo della Rete Napoletana dei Beni Comuni Emergenti a Uso Civico e Collettivo. In modo parziale agli incontri della Consulta Audit Debito e Risorse (in relazione con CADTM Italia, Comitato per l'annullamento dei debiti illegittimi); al Tavolo urbanistica della Rete Nazionale dei beni comuni e alle Assemblee della Rete Set Napoli a Santa Fede Liberata. A questa fase sono seguite dieci interviste semistrutturate ad alcuni attivisti e ricercatori della Rete SET Napoli, della campagna Magnammece 'o Pesone, della Consulta Audit Debito e del movimento per i beni comuni.

2. Le contestazioni per il diritto all'accesso alla casa e all'abitare

Nell'autunno 2019, insieme al gruppo *Ecowalking* di Ecologie Politiche del Presente, ho curato il ciclo *Eco*Walking Beyond*, un progetto nato nella cornice del Laboratorio del Cammino (LdC). In queste occasioni, il cammino come metodo è diventato un dispositivo per intercettare marginalità e disuguaglianze socio-spaziali e stabilire relazioni con le energie collettive presenti e attivabili osservando micro-trasformazioni innovative degli spazi urbani, gli esercizi di integrazione e di convivenza, le esperienze minute di presa in cura degli spazi pubblici (Allocca et al. 2020). I tre cammini si sono svolti a Napoli (nel quartiere di Montesanto, tra Piazza Garibaldi e Ponticelli, e tra Piazza Cavour e Scampia) intercettando luoghi che ospitano pratiche di riappropriazione e di partecipazione delle collettività tra i brani di città pubblica pianificati in periodi di emergenza abitativa durante la gestione commissariale post-terremoto nella fase della ricostruzione, contrassegnata in parte da operazioni speculative. In particolare, nel quartiere Montesanto, ho incontrato una delle occupazioni abitative della città, quella della chiesa di Sant'Antonio a Tarsia del febbraio del 2018, sottratta a un decennio di abbandono e a un'operazione di speculazione immobiliare. La Curia di Napoli è il maggior proprietario immobiliare della città a cui si aggiungono gli immobili delle circa 150 arciconfraternite e quelli delle parrocchie.

Il diritto alla casa negli anni a Napoli trova delle forme e delle espressioni nelle pratiche informali adottate per arginare l'emergenza abitativa a partire dall'esperienza di rivendicazione che è stata avanzata nella campagna Magnammece 'o Pesone. Le trasformazioni socio-economiche e produttive legate alle economie di piattaforma e della rendita diventano poi questioni centrali e rivendicate in assemblee pubbliche, manifestazioni per il diritto alla casa. Peculiari per la rivendicazione del diritto all'abitare, nella recente fase evolutiva della contesa, sono le pratiche informali di occupazione del patrimonio

pubblico e l'ibridazione con attivisti provenienti dalle lotte ambientali, dai beni comuni, dalla piattaforma di Massa Critica per la costituzione dell'assemblea permanente napoletana della Rete SET.

Dalle aree marginali della città al centro storico, le lotte per la casa si articolano su un arco temporale di quarant'anni, ponendo con la campagna una maggiore attenzione alle pratiche informali dell'abitare diffuse in città dal dopoguerra. Gli attori centrali delle rivendicazioni diventano gli individui che subiscono la negazione del diritto all'abitare. Si intraprendono azioni di riappropriazione e riuso di immobili vuoti come spazio abitativo per gli espulsi, facendo assumere alle occupazioni una portata collettiva. La questione abitativa esplode nel dopoguerra, periodo in cui decine di migliaia di persone non avevano accesso a un'abitazione dignitosa, e dopo il 1968 con le lotte per la casa. L'emergenza abitativa è esplosa dopo le demolizioni dei quartieri del Centro Storico seguite alla guerra, a cui si sono aggiunte quelle popolari (IACP). Dal 1945 al 1961, l'intervento pubblico di ricostruzione non fu rivolto alla risoluzione dell'emergenza e l'80% delle nuove costruzioni fu orientato alle esigenze del ceto medio e medio-alto, soprattutto guidato da interessi speculativi (De Lucia, 1976). Fino agli anni Settanta del Novecento, le lotte per la casa interessarono principalmente i baraccati, gli esclusi dalle assegnazioni degli alloggi di edilizia popolare dell'Ina Casa, abitazioni assegnate a soggetti con un reddito, escludendo la fascia di popolazione non in grado di pagare l'affitto. Il fenomeno dei baraccati a Napoli esplose fra il 1956 e il 1960: insediamenti informali di baraccopoli si organizzarono a Poggioreale (Campo Arar e il Rione Siberia) e su via Marina, da Borgo Loreto fino al Ponte della Maddalena. Nel 1964 si costituisce un comitato di baraccati rivendicando l'emergenza abitativa attraverso la legge 167.

Negli anni successivi la lotta si rivolge alla denuncia di meccanismi non trasparenti nell'assegnazione degli alloggi popolari, così nel 1967 le occupazioni diventano prevalentemente azioni rivendicate in risposta al fallimento delle politiche urbane e sociali. Alcune occupazioni furono sgomberate, altre videro l'assegnazione di alloggi popolari ai baraccati tra Rione Traiano, Secondigliano e Scampia. Le altre occupazioni degli anni Settanta furono supportate dal punto di vista logistico e politico, dai comitati di quartiere, dai collettivi studenteschi, dai gruppi politici, dai gruppi di disoccupati organizzati. Occupazioni che interessarono soprattutto gli edifici di edilizia popolare ultimati, ma non ancora assegnati. Il ruolo principale dei gruppi politici era l'individuazione degli edifici vuoti, per poi organizzare le famiglie per l'occupazione di interi immobili a cui faceva seguito la costituzione di un "comitato di occupazione" per consolidare l'azione anche attraverso i rapporti con le istituzioni. I comitati costruiscono il tema dell'emergenza abitativa a partire da un progetto di espulsione della popolazione marginale dal Centro Storico verso i quartieri esterni, il Centro Storico perdeva popolazione già tra gli anni Cinquanta e Settanta. In questo contesto il disastro del terremoto degli anni Ottanta con lo sgombero delle abitazioni conta 174 mila persone dislocate in vari centri, interessando soprattutto la popolazione del centro storico (Belli, 1986). Un'emergenza a cui ha fatto seguito il piano dei "20.000 alloggi" con la legge 219 del 1981, realizzato con un'edilizia economica che ha contrassegnato le condizioni dell'abitare precarie dei quartieri definendo delle condizioni "periferiche". Il Centro Storico di Napoli è uno dei pochi in Italia in cui è sopravvissuta una composizione popolare, malgrado questa fase di espulsione.

Alcune case costruite per fini turistici nella zona del litorale Domizio furono destinate ad accogliere parte delle persone che avevano perso l'alloggio. Alcuni comitati successivamente occuparono migliaia di abitazioni, sia private che pubbliche (patrimonio di edilizia residenziale pubblica), tra cui gli alloggi dei piani di edilizia economica e popolare della 167 a Secondigliano, Piscinola, Volla, Frullone, Ponticelli, Vomero, ma anche gli alloggi vuoti o inutilizzati del Centro Storico. Il gruppo politico comprendeva i comitati di quartiere, gli sfollati, a cui si aggiunge in seguito il gruppo dei disoccupati organizzati dei "banchi nuovi": le azioni avvenivano attraverso l'ingaggio di persone in disagio abitativo per l'organizzazione delle occupazioni a partire dagli alloggi già individuati.

La questione dei senzatetto si rafforza, la fase è contraddistinta da un'ondata di occupazioni molto forti organizzata sia dai movimenti per la casa, sia dai movimenti dei disoccupati, con l'anomalia di occupare anche le case private. Le vele di Scampia sono un esempio delle azioni di questi anni. A Napoli, a differenza di Roma, non c'è stata una continuità d'azione dei movimenti per la casa, ma una cesura alla fine degli anni Ottanta nell'organizzazione dei movimenti perché le forme del governo del potere hanno assorbito le pratiche informali, deboli per la mancanza di una forte soggettivazione organizzativa. L'incisività del fenomeno delle occupazioni in Campania si può constatare dal numero di sanatorie ricevute per le occupazioni di case pubbliche, del patrimonio ERP, dagli anni Ottanta a oggi. Con i fondi del terremoto si organizzano quelle occupazioni che, oltre alla camorra, includevano "figure di partito": occupando interi edifici, come accaduto al rione Luzzatti, già prima della consegna e del collaudo, si definisce un metodo per occultare i fondi di cui si erano appropriati gli stessi nella fase della costruzione, così il metodo della concessione, su cui è costruita l'emergenza per gli appalti del terremoto, ha costituito il paradigma dell'emergenza:

> «Si costrui quest'impianto per cui il valore dell'opera era stabilito dalla fatturazione, non ci stavano gare d'appalto, quindi sovrafatturavi, le burocrazie politiche ti facevano avere la rosa, l'imprenditore faceva altri profitti a nero e le mafie territoriali garantivano ai politici il consenso e a quelli là la tranquillità. Questa è la cosa diciamo, anzi, a volte gli imprenditori erano anche più forti delle mafie territoriali».

Il processo in seguito si è politicamente spento ma ha continuato come fermento di occupazioni spontanee. Magnammece 'o Pesone è stata la prima esperienza di nuovo pubblica organizzata dopo il "comitato vele" che ha ottenuto mille appartamenti per gli ex abitanti delle vele (la vela gialla nasce come occupazione sanata in seguito). Gli attivisti della campagna hanno valutato di agire nei quartieri storici sul patrimonio dismesso, non sulle case popolari e su numeri contenuti per arginare determinati meccanismi di infiltrazione. Ci sono state otto occupazioni, due sgomberi e una rioccupazione. Tra il 1990 e il 2000, le esperienze proliferanti si snodano dal Movimento Urbano Napoletano delle occupazioni di spazi autogestiti (Dines, 2012), occupazioni a scopo politico-culturale di immobili non utilizzati trasformati in centri sociali. Con la crisi economica del 2008, la campagna per il diritto all'abitare Magnammece 'o Pesone riporta gli attori del Movimento Urbano Napoletano ai temi dell'abitare in connessione alla crisi e alla difficoltà dei precari di sostenere i costi degli affitti. I militanti coinvolti nella campagna delle occupazioni di edifici abbandonati di proprietà principalmente pubblica, con finalità socio abitative, sono provenienti dal Movimento dell'Onda, dal centro sociale L.O.S.K.A, Zero81 e Banchi Nuovi, e mettono in campo azioni collettive con l'obiettivo di contrapporre agli interessi speculativi degli immobiliaristi, azioni che contrastassero l'espulsione delle fasce marginali, rivendicando un diritto all'abitare. La deprivazione materiale si acuisce per l'assenza di una politica per la casa. Le graduatorie sono ferme per le case popolari con circa 17.000 famiglie in attesa dal 1998, l'area di emergenza abitativa solo per questa parte riguarda 60/70 mila persone. Dal 1996 sono quasi duemila le famiglie che hanno avuto l'assegnazione di un alloggio. Attualmente con lo scorrimento di poche decine di appartamenti all'anno, considerando che su scala nazionale e locale c'è stato un grosso disinvestimento sul patrimonio ERP, con le dismissioni, le politiche si sono concentrate sul *welfare* dell'abitare, sui contributi all'affitto che costituiscono maggiormente una garanzia per la rendita. Secondo gli attivisti della campagna sarebbe auspicabile una legge sull'equo canone soprattutto dopo la pandemia e la crisi.

La campagna si è sviluppata quindi in varie fasi: da una ricognizione degli edifici dismessi o in stato di abbandono attraverso una mappatura,

a discussioni assembleari per la condivisione dei risultati delle ricerche per poi esaminare le decisioni dell'amministrazione locale riguardo la dismissione del patrimonio immobiliare pubblico. Azioni accompagnate da manifestazioni e occupazioni simboliche: un edificio non utilizzato di proprietà della Seconda Università di Napoli e un ex deposito dell'ANM, l'occupazione di Villa De Luca nel 2013 e dell'ex scuola media Belvedere, poi sgomberata. Tra le altre: dal C.R.O.S.S (Casa e Reddito Occupazioni Senza Sosta) a un edificio dismesso appartenente all'ASL, rinominato poi A.S.L. Materdei. Nel 2016 viene poi occupato un immobile nel Centro Storico: Zia Ada (Zona indipendente autogestita da abitanti). Attualmente gli edifici occupati dagli attivisti della campagna sono sei, quattro pubblici (Schipa 13, Villa De Luca, Ex- Annona, Asl Materdei), uno di proprietà della curia (Zia Ada) e uno privato (CROSS) a cui si aggiungono una serie di attività di supporto con degli "sportelli casa", interventi di supporto per evitare gli sfratti legati a varie forme di disagio, assemblee di coordinamento del gruppo di occupanti. La rivendicazione del diritto all'abitare è legata alla presenza di alloggi vuoti nel centro storico per cui si auspica la destinazione connessa all'abitare, da potenziare in risposta alla logica speculativa del mercato immobiliare e della valorizzazione turistica, e considerata una risposta alla passiva attesa di interventi politici rispetto alla questione abitativa.

Successivamente con la giunta de Magistris, la rivendicazione del diritto alla città è connessa alla cornice dei beni comuni urbani. La contraddizione evidente del decennio De Magistris nella costruzione delle politiche per la casa si inquadra nell'ordine politico stesso che ha legittimato l'esperienza dei beni comuni, escludendo dalle priorità in particolare il monitoraggio e lo studio delle condizioni di accesso alla casa rispetto all'uso proliferante della proprietà urbana come asset. Le politiche pubbliche hanno abbandonato l'idea di *housing* come bene comune, a causa delle pressioni dell'*austerity*, non affrontando d'altra parte la progressiva contrazione del diritto di accesso alla casa. Un processo che a Napoli ha trovato una totale assenza di presa dell'attore pubblico sui processi in corso: gli alloggi sono diventati sempre più il bene di prima scelta per depositare capitali e liquidità in eccesso confermando il ruolo strutturale dell'*housing* nell'economia politica nei processi di accumulazione e circolazione del capitale (Aalbers e Christophers, 2014), che si articolano attraverso polarizzazioni territoriali evidenziate dalla relazioni proprietarie e dall'ascesa di un mercato delle compravendite come modello di investimento. Con la consapevolezza di queste contraddizioni politiche, abbiamo assistito a un processo di mercificazione dell'abitare e dello spazio pubblico che inscrive la casa lontano dell'abitare, delineandone l'accezione di asset.

Dal 2018 gli attivisti per il diritto alla casa hanno costituito l'assemblea cittadina permanente della rete SET – sud Europa di fronte alla Turistificazione connettendo Napoli in una rete di città e di esperienze di base, con un forte radicamento nella penisola iberica, con l'obiettivo di affrontare gli effetti dell'estensione dell'industria turistica nel contesto urbano in relazione al diritto all'abitare, alla proliferazione di locazioni turistiche mediate dalle piattaforme digitali, alla svendita del patrimonio pubblico, reclamando politiche urbane soprattutto per gli effetti sui residenti del centro storico di Napoli (Caputi e Fava, 2019). Assemblee pubbliche, picchetti antisfratto e manifestazioni sono seguite evidenziando la relazione delle piattaforme digitali sul costo degli alloggi e della vita. Insieme ad altri movimenti sociali, la rete SET ha cercato di attirare l'attenzione dell'opinione pubblica sulle esternalità negative dei processi. Il fulcro del conflitto è connesso alla difesa della permanenza degli abitanti a basso reddito in centro, al supporto delle attività commerciali e dei servizi di prossimità, all'uso del patrimonio immobiliare pubblico per la mitigazione degli effetti della proliferazione delle locazioni brevi, supporto a forme di abitare meno polarizzate. Sulla base di questi presupposti, il 6 aprile 2019 una manifestazione, che percorre le strade del centro storico, rivendica il blocco degli sfratti e l'approvazione di una regolamentazione della piattaforma Airbnb a cui ha fatto seguito una manifestazione nazionale della rete Italiana. Il 16 novembre, in contemporanea con un evento organizzato da Airbnb Italia in diverse città, la rete SET ha manifestato in strada contro la mercificazione dell'abitare, a Napoli come in altre città in Italia.

L'amministrazione locale, durante il decennio della giunta De Magistris, non ha mai affrontato in modo specifico le questioni sollevate dai movimenti, né disegnando o prospettando specifiche politiche di supporto all'abitare o ponendo come questione critica in termini di accesso alla casa la trasformazione di interi appartamenti in alloggi temporanei. Al disagio abitativo, si contrappone una prevalenza di multiproprietari frutto di meccanismi di accumulazione anche ancorati ai vecchi "palazzinari" che hanno edificato e costruito pezzi della città negli anni del Laurismo, alcuni dei quali hanno agenzie immobiliari con centinaia di proprietà. Nel 2018 il Comune negozia con Airbnb l'obbligo di riscuotere una tassa di soggiorno dai turisti su ogni transazione della piattaforma da reinvestire in servizi turistici, una tassa che di solito viene raccolta e gestita da intermediari e pagata dai turisti.

La delibera sull'albergaggio sociale, la 1018/2014 approvata dal Comune di Napoli doveva essere una sorta di norma quadro sull'emergenza abitativa nata dalle sollecitazioni dei movimenti di lotta per la casa, ma anche dal modello della delibera del Comune di Roma. La delibera si impegnava a recuperare 12 edifici occupati come alloggi, si trattava di strutture spesso ad uso non residenziale, ex scuole, ex uffici pubblici, occupate collettivamente. Si prevedeva di ripristinare in questi edifici le condizioni minime di vivibilità, sanando allo stesso tempo la condizione di occupazione abusiva attraverso un patto di cittadinanza. Non si tratta di edilizia residenziale pubblica, né di immobili destinati ad altro uso. Si tratta in molti casi di occupazioni storiche, ovvero di persone che vivevano in quelle strutture in alcuni casi da 20-25 anni. Dei 12 edifici uno solo è stato ristrutturato. L'elenco prevedeva i seguenti stabili: via Cupa Santacroce 17 (ex edificio postale), via Stadera 124-130, via Poerio 6, via Salvator Rosa 125 (ex scuola Schipa), via Cupa delle Vedove (ex scuola Moscati), viale dello Zodiaco 10 (ex scuola Gaetano Enrico), via Cupa principe 34 (ex scuola Santa Caterina da Siena), Rampe Brancaccio (ex sede Annona), via Tertulliano 1 (ex scuola Giustino Fortunato), via Monte San Gabriele (ex scuola Virgilio 1), via Plinio (ex scuola materna ed elementare), ex Motel Agip. Nelle 12 strutture vivono ancora tra le 500 e le 600 persone. La Delibera di Giunta regionale n. 340 del 27 luglio 2021 per il "Piano per l'abitare sostenibile" della Regione Campania (1) è stata inoltre svuotata di fondi dirottati sui provvedimenti regionali per la gestione del consenso durante la pandemia. Nel Piano confluiranno i finanziamenti del Piano pluriennale (2021/2034) del Ministero dell'Economia e delle Finanze (art. 1, comma 134, L. 145/2018), le misure del PNRR e del relativo Fondo Complementare.

Gli attivisti si sono dedicati soprattutto all'attività antisfratto tra i quartieri Sanità, Montesanto e Quartieri Spagnoli, continuando a seguire le occupazioni abitative, tentando in qualche caso di costruire delle vertenze collettive. Di particolare rilevanza è il caso della confraternita dei pellegrini che ha centinaia di appartamenti tra Quartieri Spagnoli e Materdei frutto di donazioni a uso sociale, affidate in gestione ad agenzie immobiliari (700-800 appartamenti). Dalle storie dello sportello del quartiere di Montesanto emerge come gli abitanti convivono con la consapevolezza della difficoltà ad accedere alla casa attraverso il mercato immobiliare ordinario. Si considera inoltre che i dati degli sfratti esecutivi costituiscono una sottostima se si considera gli sfratti informali. A Napoli in media si contano tra i 1.500 sfratti esecutivi per morosità all'anno e in previsione, con gli effetti della pandemia, quando verrà meno il blocco, si temono circa 10.000 sfratti. Gli attivisti non sono riusciti a costruire una vertenza collettiva per ridurre gli affitti, molti hanno avuto solo delle rateizzazioni nella fase della pandemia:

«Non credo nello strumento del contributo all'affitto, c'è bisogno di una legge da un lato per rilanciare il patrimonio

pubblico, dall'altro fare una legge che riformuli dei vincoli alle locazioni perché è l'unico modo per garantire il diritto all'abitare. (…) Non esiste un diritto alla rendita. (…) Per esempio un palazzo di Rua Catalana che è di proprietà della famiglia N., lui è un avvocato, il padre era giudice tributario, è stato famoso per le sue sparate contro i movimenti dei disoccupati, poi scoprimmo che lui affittava in nero ad alcuni che stavano nei movimenti dei disoccupati, perché abbiamo fatto per loro una vertenza abitativa, loro là avevano tutti in nero in quel palazzo, malgrado il padre fosse giudice tributario ed erano ancora intestate al padre ma il padre era novantenne e chiaramente le gestiva lui, là sono state sgomberate otto famiglie e quando abbiamo fatto l'antisfratto a loro, fuori ad alcune di queste case liberate c'erano gli adesivi di una di queste agenzie che fanno intermediazione per le case vacanza, che fanno una specie di albergo diffuso».

L'attivista racconta della vertenza di 17 famiglie che vivevano nel complesso degli Incurabili, allontanate in seguito a un crollo per mancanza di manutenzione. Il centro storico di Napoli in parte aveva una stratificazione verticale, una situazione esclusiva in Italia e in Europa che è completamente stata sconvolta dall'irruzione delle attività economiche legate all'uso del patrimonio edilizio parzialmente inutilizzato e in pessime condizioni come bene di consumo. L'offerta abitativa nella fase della crisi e le tipologie di contratto proposte in maniera temporanea hanno dimostrato che parte del patrimonio non ritornerà a uso abitativo:

«Chi ha investito in questo tipo di attività difficilmente ritorna all'uso abitativo, se poi sono multiproprietari a maggior ragione preferiscono anche perdere dei soldi e far crollare la rendita in senso stabile. Tutti stanno aspettando che la giostra riparta e intanto questa bolla, che non sappiamo quanto durerà, dimostra la fragilità di queste economie, hai tutta un'economia di territorio che si è rivolta a quel target e a cui chiaramente vanno i maggiori profitti e meno agli abitanti».

Le richieste della Rete SET all'amministrazione, nella fase di accelerazione del fenomeno, riguardavano la tassazione delle attività e l'introduzione di vincoli normativi, considerando che la legge regionale sulle locazioni brevi è inadeguata per le economie di piattaforma. La proposta comprendeva limiti di giorni, un limite di case vacanza per ogni zona, proposte che hanno incontrato l'indifferenza dell'Amministrazione comunale. Il primo incontro Italiano dei nodi di SET è stato organizzato a Santa Fede e a L'Asilo a ottobre 2018, gli incontri sono stati coordinati costruendo dei tavoli di lavoro. Tra gli strumenti strategici, sono state proposte misure in attesa di un quadro di regolamentazione di lungo periodo:

- blocco degli sfratti motivati da rifunzionalizzazione turistica degli alloggi;
- tassa turistica di soggiorno (o altra forma di contributo fiscale proveniente dalla locazione turistica) vincolata al reinvestimento nelle politiche abitative;
- organizzazione di assemblee territoriali (commissioni di quartiere) con consulenti tecnico legali;
- sindacato degli inquilini;
- campagna per il diritto alla casa in rete con altri comuni.

Riguardo le misure di lungo periodo:

- sgravi fiscali e finanziamenti per il recupero degli immobili in edifici senza case vacanza;
- un uso del patrimonio immobiliare pubblico per politiche abitative e non alienabile;
- sblocco delle risorse del Piano Casa non utilizzate e destinate al *social housing*;
- limiti interni ai condomini per l'offerta degli interi appartamenti turistici;
- un Piano di Tutela Nazionale sulla funzione sociale della casa;
- una possibile regolamentazione fiscale differenziata su tre categorie di host;
- il blocco temporale dalla piattaforma per gli interi appartamenti con limite di inserzione per host (non più di un annuncio per lo stesso appartamento geolocalizzato);
- il caricamento dalla piattaforma del codice di certifica del cambiamento di destinazione d'uso (da residenziale a commerciale).

L'approccio generale è stato rivolto a evitare soluzioni in termini di zonizzazione e di misure di salvaguardia di una eventuale zona rossa, mirando al diritto alla casa, all'abitare, mantenendo una posizione critica rispetto ad approcci di tutela del centro storico e retoriche identitarie che enfatizzassero discorsi sull'autenticità. Tra gli altri obiettivi, il recupero del dibattito sull'equo canone e sulla funzione sociale della casa.

Nel 2018 la Rete SET supporta la promozione della "Proposta di legge in materia di tutela delle città storiche" dell'Associazione Bianchi Bandinelli che si articola in una cornice culturale orientata a un approccio conservativo e di tutela al patrimonio dei centri storici sintetizzabile nella formula "le pietre e il popolo" (2). Individua però la possibilità di «formazione di programmi di intervento per l'utilizzazione di risorse finanziarie disponibili, e di eventuali stanziamenti integrativi, per il recupero del patrimonio edilizio esistente finalizzato alla realizzazione di edilizia residenziale pubblica», immaginando un programma per il ripristino della residenza negli insediamenti storici. La proposta prevede un piano decennale per l'edilizia residenziale pubblica nei termini seguenti:

a) l'utilizzo a favore dell'edilizia residenziale pubblica del patrimonio immobiliare pubblico dismesso (statale, comunale e regionale);

b) l'obbligo di mantenere le destinazioni residenziali con la sospensione dei cambi d'uso verso destinazioni diverse fatte salve le attrezzature pubbliche e quelle strettamente connesse e compatibili con la residenza;

c) l'erogazione di contributi a favore di Comuni caratterizzati da elevata riduzione della popolazione residente per l'acquisto di alloggi da cedere in locazione a canone agevolato;

d) la possibilità di subordinare il rilascio del titolo abilitativo, per interventi di recupero superiori o uguali alle quattro unità, alla stipula di una convenzione mediante la quale i proprietari si impegnano a locare, a un canone concordato con il Comune, una quota non inferiore al 25 per cento delle abitazioni recuperate assicurando la priorità ai precedenti occupanti.

Tra i casi di resistenza abitativa, gli attivisti della rete hanno reclamato palazzo Penne come bene comune, aprendo assemblee e tavoli specifici sui finanziamenti del Grande Piano Unesco (Strategie e progetti - Contratto Istituzionale di Sviluppo Cis Napoli - Centro Storico). A dicembre 2020 è stato avviato il "Contratto Istituzionale di Sviluppo" per stanziare 90 milioni di euro per il centro storico di Napoli, la maggior parte riguarda la terza e la seconda municipalità. Tra gli interventi finanziati c'è il restauro di palazzo Penne e si prevede un progetto per la realizzazione della "Casa dell'Architettura e del Design", escludendo possibili usi pubblici previsti come scuole e biblioteche. La vicenda ha interessato la mobilitazione di diversi comitati di quartiere, associazioni ambientaliste, la rete SET, Santa Fede Liberata, Italia Nostra e il comitato Portosalvo, evidenziando la questione della destinazione d'uso dell'immobile, attivando interventi di pulizia e cura del giardino, chiedendo alle istituzioni di garantirne l'apertura al quartiere con il coinvolgimento degli abitanti (3).

3. Crisi dell'housing e mobilitazioni sociali globali: congiunture pandemiche e prospettive

«There is a term for not feeling at home that has a long history in social science and critical theory: alienation. The idea of "feeling at home" seems to be the very opposite of alienation. Applying the notion of alienation to the residential sphere can help us understand the experience of residential struggles today–and

illuminate the connections between housing crisis and personal crisis.

The extent and nature of residential alienation vary dramatically between different groups and different places. Some countries and cities offer more security than others. But residential alienation can be found across the world. It is the product of the hyper-commodification of housing, the casualization of employment, rising inequality, and the neoliberal assault on the social safety net. These processes affect owner-occupiers as well as tenants, and middle-class households as well as working-class ones. Their impact is felt unevenly, but it is a mistake to suppose that they are only a problem for the poorest households.

In a time when flexibility is affirmed above stability, and when many major institutions designed to shield people from risk are undergoing their own crises, the growth of precarity and alienation should not be surprising. But the impact of this process on the experience of dwelling does not penetrate mainstream housing politics. If we want to truly understand the consequences of the hyper-commodification of housing, we need to understand the alienated psychosocial experience–the fear, stress, anxiety, and disempowerment–that the current housing system produces» (Marcuse e Madden, 2016: 32).

Leilani Farha ha esortato il 18 marzo 2020 su scala globale i governi a non consentire alcuno sfratto, poiché la casa stava assumendo un ruolo di difesa nel contesto della pandemia. Concretamente, #*StayAtHome* non è stata una condizione possibile per la popolazione mondiale. La *European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions* (EUROFOUND) ha evidenziato che il costo totale annuale per le economie dell'UE di assegnare la vita delle persone a degli alloggi inadeguati è di quasi 194 miliardi di euro. L'Eurostat ha rilevato che nel 2017, oltre il 15% della popolazione dell'UE viveva in abitazioni sovraffollate, il tasso più alto tra gli Stati membri era in Romania (47%). I dati SILC dell'UE evidenziano che in media 4 persone su 10 a basso reddito tra i 16 e i 29 anni nell'UE vivono in una situazione di sovraffollamento. Il rapporto di *Housing Europe* "The State of Housing in the EU 2019" ha fatto luce ancora una volta sulla tendenza allarmante che si può osservare dai dati delle spese legate all'alloggio. Il 37,8% delle famiglie a rischio di povertà spende più del 40% del reddito disponibile per l'alloggio. Allo stesso tempo, se si tiene conto dei costi dell'alloggio, 156 milioni di persone sono a rischio di povertà, contro gli 85 milioni se non si tiene conto di tali costi (EU SILC). La "European Federation of National Organisations Working with the Homeless" (FEANTSA) ha sottolineato che "Restare a casa" non è stata assolutamente un'opzione per le oltre 700.000 persone in Europa che vivono senza una casa. Secondo le stime dell'*Energy Poverty Observatory*, più di 50 milioni di famiglie nell'UE sono in condizioni di povertà energetica. È necessario considerare come, nel bel mezzo del dispiegamento di questo presente, le conseguenze del 2008 siano ampiamente in azione. La proprietà e la *property technology* si sono consolidate all'ombra della crisi del 2008, portando alla ristrutturazione di modalità speculative per espropriazione, *rentiership* e gestione automatizzata della proprietà.

L'esperienza del *lockdown* da marzo a maggio 2020 nella città di Napoli ha creato delle condizioni per cui il camminare che, in urbanistica e negli studi urbani, ha come attitudine quella di rendere visibili luoghi altrimenti invisibili (Careri, 2006), divenuto una pratica straordinaria del quotidiano, si è posto quale strumento di riconnessione con lo spazio pubblico intercettando le narrazioni omesse o trascurate dalla "narrazione ufficiale". Il camminare ha fatto riemergere la dimensione pubblica dello spazio ponendosi come strumento di incontro delle vulnerabilità amplificate dalla crisi sanitaria. Da una raccolta di riflessioni, nella forma di brevi storie di cammini quotidiani, attraverso un invito alla scrittura, partendo dalla condivisione dei racconti, è emerso come il cammino abbia permesso di osservare forme di vulnerabilità: ampie fasce di popolazione si sono trovate nella condizione di necessità di beni primari o a rischiare di diventare senzatetto (Allocca e Del Giudice, 2020). Le azioni e le pratiche solidali prodottesi nell'emergenza (4), le reti di associazioni, cooperative, mense, centri sociali e beni comuni urbani (5) hanno sostenuto molti abitanti durante la "fase 1", costituendo a tutti gli effetti un'istituzione reticolare di sostegno informale e reciproco mutualismo. La questione della casa, già esclusa dalle agende politiche, è stata ulteriormente depoliticizzata dal claim delle campagne *#stayathome/#iorestoacasa*, attivando reazioni di mappatura e ricognizione globale (*Covid-19 Global Housing Protection Legislation & Housing Justice Action*) connesse a iniziative autonome e locali sullo sciopero degli affitti (6).

Nella fase di crisi definita dalla pandemia, la centralità dell'*housing* emerge in una fase storica determinata dalle incessanti oscillazioni coattive riguardo il collasso economico globale, gli interventi di politica pubblica, l'aumento della precarietà abitativa, l'aumento della militarizzazione, la mancanza di un'adeguata assistenza sanitaria, l'individualizzazione della responsabilità di cura, la catastrofe ecologica e il bilancio delle vittime. Il valore d'uso della casa come luogo sicuro e nutrimento per la vita viene posto al centro del discorso politico, del processo decisionale e dei governi. Gli effetti a lungo termine dei tagli di bilancio ai programmi sanitari, della privatizzazione del settore e delle scelte strutturali, che hanno portato a trascurare l'assistenza sanitaria pubblica, sono emersi in maniera violenta e rapace. Il diritto a un alloggio adeguato e sicuro si è improvvisamente spostato dai margini radicali divenendo oggetto di interventi di politica pubblica in tutto il mondo. L'*housing* come questione di salute pubblica, con la sicurezza di intere comunità in gioco, diventa una tema posto all'ordine del giorno. Se da una parte è stata evidente la violenza militarista sulla scia della pandemia, dall'altra sono emerse nuove forme di organizzazione e di solidarietà internazionale, nonostante il ripiegamento nell'autoisolamento, nel confinamento e nel nazionalismo.

I *rent strike* si sono diffusi come strumento di lotta per il diritto all'abitare in maniera inedita, ovviamente poiché milioni di persone non sono state in grado di pagare l'affitto a causa della perdita del reddito, le nuove forme di collaborazione basate su solidarietà si sono intessute da una microscala locale ricercando una connessione cooperativa globale. L'organizzazione collettiva, il lavoro di mutuo soccorso sono stati i modi in cui i governi, la società civile e i movimenti hanno risposto. Modalità che hanno importanti implicazioni per la costruzione di discorsi, visioni e pratiche che si muovono intorno all'*housing justice*.

3.1 Rent-strike! Politiche abitative e giustizia sociale

Gli impatti delle misure di *lockdown* messe in atto a livello globale durante la pandemia hanno esacerbato il discorso pubblico e le azioni rivolte alla difesa del diritto alla casa e alle lotte politiche collegate. Le misure di protezione degli inquilini, dei proprietari e dei senzatetto dagli effetti economici della pandemia aderiscono a due grandi categorie: una mirata a sostenere il mantenimento dell'*housing*, l'altra a ricollocare rapidamente la popolazione senza casa. La prima categoria comprende un divieto parziale degli sfratti, sospensioni del pagamento delle quote dei mutui, sostegno agli affitti o microcrediti sostenuti dallo Stato (e alcuni rari casi di sospensione dell'affitto). Indirettamente collegato all'*housing*, ma che influisce sulla capacità di pagare gli affitti, un sostegno finanziario più sostanziale per i lavoratori formalizzati (e molto raramente per quelli informali o senza documenti) colpiti dalla riduzione dei flussi economici. Una seconda categoria comprende interventi attuati, per lo più, da autorità locali o associazioni di volontariato, gruppi di mutuo soccorso, tra cui l'apertura di rifugi di emergenza, la gestione di reti di distribuzione di cibo, il rafforzamento delle mense (Vilenica et al., 2020). I meccanismi che hanno reso la precarietà abitativa una condizione vissuta e sentita da molti hanno radici inquadrate in precedenza. L'estensione e la rapidità di diffusione delle misure di tutela spingono a chiedere chi venga veramente salvato da programmi di emergenza avanzati da istituzioni che hanno normalizzato una condizione di precarietà abitativa. Milioni di persone hanno lottato per la sopravvivenza, indebitandosi per l'affitto e affrontando sfratti anche nei luoghi dove sono stati in vigore i blocchi ufficiali,

alcuni hanno perso il lavoro e il reddito, molti sono stati esclusi dai sussidi di disoccupazione o dagli incentivi statali. Inoltre, in molti contesti, sia a causa di rapporti di affitto e retribuzioni informali, sia perché prive di documenti, le famiglie non hanno avuto diritto al sostegno istituzionale. Il ruolo chiave di questi programmi è stato sostanzialmente quello di mantenere l'infrastruttura di base funzionale al valore di scambio della casa. La crisi rappresenta una ristrutturazione di dinamiche di ingiustizia abitativa connesse a condizioni strutturali già ben radicate nei territori che riproducono tali disuguaglianze.

La casa inoltre è uno spazio pervaso da dinamiche di potere, la sicurezza domestica non è una condizione culturalmente garantita: "stay at home" ha inciso su un forte aumento dei casi di violenza domestica registrati dagli attivisti. "Stay at home" ha significato anche confrontarsi con l'iper-sfruttamento dello spazio domestico insieme alla continua aspettativa di lavoro riproduttivo gratuito. I movimenti transfemministi concentrano l'attenzione allo spazio domestico come spazio di produzione del valore, del lavoro di cura che sostiene la vita, storicamente invisibile, rintracciando i termini per una necessaria rigenerazione della politicizzazione dello spazio domestico (7). Alcuni lavoratori hanno dovuto iniziare a gestire le loro attività da casa con richieste di produttività che includono compiti legati al lavoro di cura, all'assistenza sanitaria, all'intrattenimento e all'istruzione, prevalentemente in isolamento all'interno di piccoli spazi e senza accesso all'esterno. "Stay at home" ha aumentato la frustrazione, la solitudine, la depressione, l'ansia, le pressioni finanziarie estreme, lo stato di confusione e la rabbia fino a generare una correlazione con i tassi di suicidio (Scher, 2020). Ad essere messi in discussione sono stati i confini dello spazio domestico e dello spazio pubblico, il domestico è diventato il luogo in cui comprimere produzione e riproduzione della vita e lo spazio pubblico il luogo che non possiamo abitare (Allocca e Del Giudice, 2020). Non tutti hanno avuto il privilegio dell'autoisolamento in casa. Molti sono stati costretti a lavorare per mantenere ciò che è stato definito essenziale. I lavoratori della logistica e della *gig economy*, come i fattorini autonomi, hanno preso la parola per protestare, chiedere protezione e indennità di malattia negli Stati Uniti e in Spagna (8). I lavoratori di Amazon, i fattorini di Instacart, gli autisti di Uber e Lyft, e altri ancora hanno continuato a lavorare senza una protezione adeguata, mentre i loro amministratori delegati e gli azionisti delle aziende hanno catturato enormi profitti. I *rider* sono diventati parte del paesaggio urbano diurno e notturno, il numero di lavoratori e lavoratrici coinvolte in questo settore è cresciuto in maniera esponenziale assorbendo parte della forza lavoro che si è ritrovata disoccupata.

Una condizione di insicurezza abitativa è stata maggiormente sentita da abitanti che vivono in baraccopoli informali, *slum*, in campi profughi, spesso senza un adeguato accesso all'elettricità, all'acqua e altre necessità basilari. I detenuti hanno fatto i conti con le condizioni delle carceri. In Spagna, alcuni inquilini vulnerabili hanno ricevuto riduzioni degli affitti durante lo stato di emergenza, ad altri è stato offerto l'accesso al microcredito sostenuto dallo Stato. Così, si sono estese le frontiere dell'indebitamento e della finanziarizzazione degli alloggi al di là dei mutui. In Inghilterra, la risposta è stata la possibilità di ripagare gli affitti accumulati in un secondo momento, una misura che ha seguito un meccanismo di rinvio. Le risposte degli inquilini sono state sorprendenti. A marzo, un sondaggio ha stimato che 1 inquilino su 2 nel Regno Unito non ha pagato l'affitto (il 47% contro il 90% per lo stesso periodo del 2019) (Vilenica et al., 2020). Nel frattempo, è stato stimato che il 31% degli affittuari negli Stati Uniti non ha pagato l'affitto ad aprile. Questi sono stati, *de facto*, i più grandi (anche se invisibili, temporanei e non organizzati) scioperi dell'affitto nella storia di entrambi i paesi.

La possibilità di costruire lotte per la giustizia abitativa sul lungo periodo ha dovuto affrontare il limite dell'assenza della possibilità di riunirsi in assemblee e incontri collettivi, lo strumento maggiormente utilizzato da molti movimenti per coordinare le azioni, soprattutto perché qualsiasi forma di coinvolgimento virtuale ha una serie di limiti. Come risposta immediata, molti attivisti hanno scelto di presentare una petizione ai governi locali e nazionali, insieme alle istituzioni sovranazionali, con richieste di misure abitative urgenti. Queste hanno incluso l'introduzione di moratorie sugli sfratti, il divieto di tagliare le utenze, l'annullamento dei pagamenti dei mutui e degli affitti, la sospensione delle aste e dei pignoramenti delle case, la requisizione pubblica immediata delle proprietà vuote per coloro che non hanno una casa o che vivono in alloggi sovraffollati, la depenalizzazione dell'occupazione di edifici vuoti e di tutti gli alloggi informali, il sostegno alle vittime di violenza domestica. Misure politiche temporanee e di emergenza che non affrontano chiaramente i problemi strutturali, ma evitano invece eventuali disastri abitativi immediati con interventi categoriali e temporanei con una sistematica confusione del *welfare* con le tecniche assicurative privatistiche chiamate «bonus» o «ristori», risarcimenti e compensazioni a famiglie o a imprese, provvedimenti sempre emergenziali. Mentre alcuni attivisti per la casa hanno iniziato a pianificare scioperi degli affitti, altri hanno iniziato a occupare abusivamente gli alloggi per garantire il diritto a case sicure e stabili, per creare strumenti comuni, organizzare il mutuo soccorso, l'assistenza reciproca e diversi tipi di lavoro solidale. Queste risposte sono state dipendenti dal contesto e dalle misure che sono state, o non sono state, introdotte dallo Stato per fornire o proteggere la casa.

Lo *squatting* è stato mirato alla ricerca di luoghi in cui i senzatetto avrebbero potuto trovare uno spazio sicuro in cui rifugiarsi. Gruppi di madri e famiglie senza casa a Los Angeles, ispirati dall'importante movimento *Moms 4 Housing* di Oakland, hanno occupato abusivamente degli alloggi. A Zurigo e Berlino gruppi locali hanno occupato appartamenti AirBnb, appartamenti vuoti. Le richieste di sciopero degli affitti sono iniziate a metà marzo e si sono diffuse in aprile, in particolare in Europa e Nord America e includono la cancellazione dell'affitto per tutti coloro che non sono in grado di pagare durante la crisi, il congelamento dei prezzi degli affitti, la sospensione dei pagamenti delle utenze, l'alloggio per i senzatetto e l'esproprio degli alloggi di proprietà delle banche e dei fondi avvoltoio. Con slogan come "Can't pay, won't pay", "Si no cobramos, no pagamos", gli scioperi degli affitti si sono diffusi a Philadelphia, Oakland, Londra e in paesi che vanno dal sudafrica alla Nuova Zelanda. I sindacati degli inquilini hanno segnalato 16.000 affittuari in sciopero in tutta la Spagna dal 1° aprile, mentre una nuova ondata massiccia di scioperi degli affitti ha interessato New York.

Molti strumenti sono stati creati per sostenere, visualizzare ed estendere le lotte per la giustizia abitativa. L'*Anti-Eviction Mapping Project* ha spazializzato le protezioni d'emergenza per gli inquilini, le proposte implementate dai funzionari statali statunitensi e i luoghi in cui azioni come *RentStrike2020* e *CancelRent* sono state presenti attraverso una cartografia interattiva. L'iniziativa di costruzione di una cartografia digitale *crowdsourced* dell'AEMP è stata estesa per visualizzare le misure *anti-eviction* e di protezione degli inquilini in tutto il mondo. Nel 2020 centinaia di migliaia di persone hanno smesso di pagare l'affitto o hanno dovuto difendere il diritto all'abitare, a volte ottenendo l'approvazione di misure anti-sfratto o in tutela della casa, molte altre volte infrangendo leggi o rischiando sfratti e indebitamento. La cartografia elaborata dal collettivo statunitense *Anti-Eviction Mapping Project* ha tentato di connettere le tantissime situazioni di attacco e difesa dell'abitare durante la pandemia con l'obiettivo di collegare queste informazioni per rafforzare l'azione collettiva e trasformare le problematiche individuali in un movimento globale. Quello che è stato, è il più grande sciopero degli affitti della storia (9). La casa è stata l'estensione più immediata del conflitto, è diventata lo spazio centrale della governamentalità della crisi e della contestazione.

Tre sono i fili principali: gli impatti della pandemia stanno acuendo le disuguaglianze abitative

preesistenti, mentre le risposte dei governi sono largamente insufficienti; gli attivisti e gli attori della contesa su scala planetaria stanno riformulando i loro *frame* di azione politica per adattarsi alle misure di blocco e tentare di radicalizzare la loro azione locale e nazionale, costruendo nuove possibilità, anche se limitate, per la realizzazione e organizzazione dei movimenti sociali sulle reti globali (Accornero et al. 2020). Nelle città portoghesi e nei centri storici italiani gli impatti possono essere particolarmente forti a causa della dipendenza della recente crescita economica dal turismo e dal settore immobiliare, con conseguenti processi di spostamento che hanno indebolito socialmente molti tessuti urbani. In Italia, dove il 30% delle famiglie vive già in condizioni di sovraffollamento (rispetto alla media europea del 15%), gli impatti sono particolarmente forti per popolazioni già rese vulnerabili da dieci anni di crisi dei senzatetto e da crescenti problemi di alloggio per le minoranze, i rifugiati e i richiedenti asilo. In Spagna, nuovi problemi si stanno aggiungendo alla lunga ondata di sfratti iniziata durante la crisi economica del 2008 (soprattutto a causa di pignoramenti) e proseguita durante la successiva ripresa (soprattutto a causa di arretrati negli affitti). Negli Stati Uniti, la pandemia ha reso ancora più evidente l'esplosione dei senzatetto in molte città, il numero crescente di lavoratori poveri che lottano per i costi legati all'alloggio e le letali espressioni di un capitalismo di stampo razziale.

I governi locali e/o nazionali, a seconda degli accordi di governance multilivello nei vari paesi, hanno messo in atto alcune misure, in particolare dove il potenziale di conflitto sociale è più acuto: gli sfratti sono stati congelati e sono state concesse delle moratorie sulle rate dei mutui in Portogallo, Spagna, Italia e in diversi stati americani. Le misure sono state progettate per rinviare, piuttosto che risolvere, i crescenti problemi abitativi, è il caso delle moratorie temporanee degli sfratti, ma anche delle sospensioni del pagamento degli affitti quando non sono accompagnate da misure che permettono automaticamente la rinegoziazione delle rate in linea con le perdite di reddito o la cancellazione dei debiti che si accumuleranno durante l'emergenza. Portogallo e Spagna hanno permesso agli inquilini che hanno perso parte del loro reddito di sospendere o posticipare il pagamento dell'affitto. I fondi italiani per i sussidi all'affitto sono stati incrementati. La Legacoop Abitanti ha espresso una valutazione positiva sull'effetto del Decreto "Cura Italia", per far fronte all'emergenza sanitaria pubblica e per preservare la sicurezza delle famiglie e dei lavoratori. Tuttavia, per quanto riguarda la questione casa, il decreto ha previsto misure riferite esclusivamente ai mutui (art. 54) e alla sospensione degli sfratti fino al 30 giugno 2020 (art. 103, comma 6). Legacoop Abitanti, insieme all'Alleanza Cooperative Italiane - settore casa, propone misure eccezionali per sostenere gli inquilini a basso reddito che faranno fatica a pagare gli affitti. In concreto, con un emendamento all'art. 54 al decreto "Cura Italia", hanno proposto un aumento di 50 milioni di euro dell'esistente "Fondo per morosità incolpevole" per l'anno 2020 con un apposito capitolo di spesa aggiuntivo, con un ampliamento del bacino dei beneficiari, includendo le famiglie in affitto sia in case popolari che in cooperative di abitazioni, dato che queste ultime svolgono una funzione di *welfare* permettendo l'accesso al mercato dell'affitto. Le seguenti misure sono state adottate praticamente ovunque a sostegno dei senzatetto e delle famiglie che vivono in insediamenti precari. Tuttavia, questi interventi sono largamente insufficienti per far fronte alla portata degli impatti della pandemia per una serie di ragioni: in primis non sono generalizzati, geograficamente e socialmente, in effetti le protezioni sono state particolarmente deboli per gli inquilini e sono spesso arrivate in ritardo per cui sono stati molti i casi di sfratto appena prima dell'approvazione delle moratorie.

Ulteriore questione chiave è stata capire come ricostruire un *frame* di azione per gli attivisti e gli altri attori della contesa di fronte all'impossibilità di utilizzare lo spazio pubblico. Se "Staying at home" è stata sia una necessità che un tema politico, anche lo slogan "how to stay at home without a home?" si è diffuso con significative differenze geografiche, poiché le esperienze e le risorse preesistenti sembrano giocare un ruolo cruciale nelle nuove lotte. Tra le esperienze condivise, la Spagna sembra essere il paese dove l'organizzazione è stata feroce. I *Rent strike* sono stati convocati in tutto il mondo, ma solo in questo paese hanno raggiunto una scala nazionale, con circa 15 mila famiglie che si sono rifiutate di pagare l'affitto di aprile 2020 in modo organizzato. Un'azione legata alla lunga e costante crescita dei movimenti per la casa, dall'emergere della *Plataforma de Afectados por la Hipoteca* (PAH) durante la crisi economica del 2008 alla crescita dei sindacati degli inquilini in seguito, che hanno dato forza alle organizzazioni abitative in tutto il paese. I movimenti spagnoli avevano discusso la possibilità di scioperi diffusi degli affitti per molti anni. A Lisbona, le lotte si sono riorganizzate su due assi principali: gruppi di attivisti si sono spostati online per continuare a sostenere le famiglie con il maggior disagio abitativo, i ricercatori hanno prodotto report per premere l'azione del governo. Negli Stati Uniti, successivamente sono stati organizzati scioperi, i lavoratori hanno lottato per fermare la costruzione di progetti immobiliari di lusso per la durata della crisi sanitaria, le reti di mutuo soccorso sono riemerse per coprire le lacune dell'azione istituzionale attraverso la fornitura di soccorso alle popolazioni più bisognose.

Nelle principali città europee, i movimenti hanno resistito e si sono opposti alla violenza della mercificazione della casa in un contesto di crescente disagio sociale attraverso l'attuazione di strategie e pratiche: dagli inviti allo sciopero nazionale degli affitti, alle azioni *Stop Evictions*, alle proposte di referendum per espropriare i grandi proprietari immobiliari, alle richieste per l'introduzione di leggi sul controllo degli affitti. In un contesto in cui la pressione sociale dovuta alla crisi pandemica ha quindi consentito di avanzare richieste più strutturali e non solo strategiche, le rivendicazioni legate alla giustizia sociale e al diritto alla casa hanno riformulato la loro organizzazione per essere in grado di produrre cambiamenti strutturali con azioni e programmi sinergici in cui si tenta di raggiungere obiettivi che con la crisi globale del 2008 non erano stati raggiunti. Nel marzo 2021 in Italia si assiste alla mobilitazione dello sciopero dei *rider* (10) che diventa occasione per la convergenza delle lotte dei lavoratori dello spettacolo (11) e della logistica. Il 27 e 28 marzo 2021 *European Action Coalition for the Right to Housing and to the City* organizza *Housing Action*, una serie di mobilitazioni dei movimenti per il diritto all'abitare in diverse città (12). Dopo aver condotto campagne indipendenti per anni, questi movimenti (gruppi e movimenti sociali composti da inquilini, abitanti di *slum*/quartieri autocostruiti, residenti abusivi, vittime di alloggi inadeguati, vittime di sfratto o colpite dall'indebitamento, professionisti e ricercatori) hanno sentito il bisogno di riunirsi per costruire azioni comuni sulle questioni abitative europee (13). La coalizione è una convergenza fondamentale di movimenti in uno spazio europeo sempre più al servizio della finanza e delle politiche di deregolamentazione che colpiscono i diritti fondamentali. Se questa fase abbia segnato dei presupposti verso la costruzione di una politica globale sull'*housing*, osservando le aperture esistenti per la costruzione di un *network* globale di azione per la cooperazione transnazionale delle lotte per la casa, si rileva anche la vicinanza dei movimenti sociali con le reti internazionali di studi sull'*housing* e soprattutto una tensione che nasce in relazione alla natura transnazionale dell'economia dell'*housing*.

4. La regolamentazione delle STR come questione abitativa: verso la costruzione di approcci basati su criteri di giustizia spaziale

A causa degli impatti illustrati, le STR sono diventate una questione politica oggetto di contestazioni e, in diverse città, le proteste e la resistenza contro la trasformazione dei quartieri hanno stimolato intense discussioni pubbliche (Colomb & Novy, 2016). I responsabili delle politiche urbane hanno iniziato a riflettere su questo tema politico in alcune delle città più colpite (ad esempio, Amsterdam 2019). Ciò ha portato a un numero crescente di restrizioni e regolamenti sulle STR, che vanno dalle misure tecniche a quelle spaziali (Dredge et al., 2016; Nieuwland & Van Melik, 2018). Tuttavia, si continua

LA REGOLAMENTAZIONE DEGLI AFFITTI BREVI DI INTERI APPARTAMENTI AI TURISTI IN ALCUNE CITTÀ E PAESI

	OBBLIGO DI AUTORIZZAZIONE/ LICENZA	LIMITE GIORNI DI AFFITTO L'ANNO	OBBLIGO DI RESIDENZA E LIMITE ALLOGGI PER HOST	LIMITI PER ZONA	COLLABORAZIONE CON LE PIATTAFORME	ALTRO
Amsterdam	Si	30 gg	Solo prima casa	No nuove licenze quando superano il 10% degli appartamenti residenziali	Blocco automatico annunci irregolari	Durata minima 7gg. Divieto in case in affitto e case popolari
Barcellona	Si	-	Massimo 1 (per operatori non professionali)	Al centro no nuove licenze e rinnovo di quelle esistenti. Intorno al centro solo se rapporto tra licenze e abitanti è inferiore a 1,5	Condivisione dati per verifiche sulla licenza	I locatari possono subaffittare solo previo consenso dei proprietari
Berlino	Si (per appartamenti interi)	90 gg (esclusa casa di residenza)	Solo prima casa	Vietato l'affitto di appartamenti che sono stati precedentemente abitati da residenti	-	-
Londra	Si (per affittare più di 90 gg l'anno)	90 gg (senza licenza speciale)	-	Le piattaforme devono incoraggiare gli affitti brevi nei quartieri più periferici	Blocco automatico annunci irregolari e condivisione dati	-
Los Angeles	Si	120 gg (senza licenza speciale)	Massimo 1. Obbligo di residenza (almeno 6 mesi l'anno)	-	-	-
Madrid	Si	90 gg	-	Vietati al centro se non hanno entrata indipendente	-	Il 75% dei coinquilini deve essere d'accordo
New Orleans	Si	90 gg	Massimo 4. Obbligo di residenza	Vietato nel French Quarter e nel Garden District, previa approvazione negli altri distretti storici	-	-
New York	No (monitorato direttamente)	-	Massimo 1. Obbligo di residenza per affitti inferiori ai 30 gg	-	Blocco automatico annunci irregolari e condivisione dati	Vietato l'affitto di interi appartamenti per meno di 30 gg a meno che non ci viva l'host
Parigi	Si	120 gg (a meno di licenza speciale)	-	Proposto divieto nei primi 4 arrondissements	Condivisione dati	I locatari possono subaffittare solo previo consenso dei proprietari
Reykjavic	Si (per affittare più di 90 gg l'anno)	90 gg (nelle località più turistiche)	-	-	-	Limite al guadagno massimo consentito
San Francisco	Si	90 gg	Massimo 1. Obbligo di residenza	-	-	-
Santa Monica	Si	31 gg	Solo prima casa	-	Blocco automatico annunci irregolari	-
Danimarca	No	70 gg	Obbligo di residenza	-	Condivisione dati per verifiche fiscali	Il limite di 70 gg è esteso a 100 gg su piattaforme "collaborative"
Giappone	Si	180 gg	-	A Kyoto solo in bassa stagione. A Tokyo limiti per alcune zone	-	Durata affitti brevi tra 2 e 9 giorni
Grecia	Si	90 gg (nelle località più turistiche)	Massimo 4	Massimo 90 giorni l'anno nelle zone più turistiche	-	-
Irlanda	Si (per affittare più di 90 gg l'anno)	90 gg (a meno di licenza speciale)	Massimo 1 con obbligo di residenza nelle aree a più forte domanda abitativa	Non si rilasciano nuove licenze in aree a forte domanda abitativa	-	-

Fonte: Colomb & de Souza, *Regulating Short-Term Rentals*, Property Research Trust, 2021

Celata et al., *Rivoltiamo la città*, Micromega, Luglio 2020

a criticare l'inadeguatezza di queste misure in quanto: le autorità non hanno il controllo dei dati; le misure sono spesso difficili da applicare (i Comuni non hanno abbastanza personale per monitorare le restrizioni e le piattaforme sono in grado di aggirare le regolamentazioni tradizionali); tendono inoltre a trascurare la crescente professionalizzazione delle società di STR; e sono, soprattutto, soluzioni adottate su piccola scala rispetto a un problema (abitativo) più ampio (Smigiel, 2020).

Tenendo conto della varietà delle risposte politiche nelle città europee, il lavoro di Aguilera et al. (2021) su questo tema analizza i processi di regolamentazione delle STR a Barcellona, Milano e Parigi. Utilizzando differenti casi studio, evidenziano che l'effettiva regolamentazione dipende in prima istanza dagli attori che hanno articolato il problema, nonché dalle traiettorie del processo decisionale e dagli strumenti politici preesistenti. Inoltre, sottolineano la multiscalarità della questione politica che coinvolge i governi nazionali, regionali e l'Unione Europea (UE). In effetti, la complessità della governance multilivello ha aiutato le piattaforme, come AirBnb, a incrementare le loro attività di business. La legislazione dell'UE e le decisioni dei governi nazionali hanno finora funzionato come un "ombrello normativo" che ha protetto i fornitori di servizi digitali. Le questioni relative all'*housing* hanno un'importanza apparentemente minore e sono state messe in secondo piano dall'argomentazione a sostegno di Airbnb come "catalizzatore digitale" per la cosiddetta "economia collaborativa" (Commissione UE, 2020). Ciò dimostra che i fornitori di STR in generale, e Airbnb in particolare, sono diventati attori potenti e influenti. Da un lato, svolgono un'azione di *lobby* politica multiscalare, organizzando consultazioni con i Comuni, i governi regionali o i governi nazionali. Dall'altro lato, sono in grado di utilizzare grandi campagne pubbliche che includono anche l'emersione di organizzazioni di *lobby* locali come "movimenti per la deregolamentazione" (Yates, 2021). Inoltre, stanno costruendo nuove istituzioni infrastrutturali che figurano la crescente impronta del capitalismo delle piattaforme nelle città (van Doorn, 2019).

Il risultato è stato che in alcuni casi la regolamentazione, piuttosto che la "limitazione" e l'attenuazione degli effetti negativi, ha legittimato questo nuovo mercato. I quadri giuridici hanno conferito alle STR uno status giuridico che non avevano, e questo è esattamente ciò che i grandi operatori del settore cercavano durante le loro campagne di *lobbying*. I regolamenti, quindi, hanno consolidato una nuova industria professionale che ora sembra troppo radicata ed estesa per essere smantellata se non attraverso la costruzione di un *frame* politico del fenomeno basato su criteri di giustizia spaziale per le politiche abitative.

Le piattaforme per il potere monopolistico che detengono sono oggetto di regolamentazione in maniera differente nelle città europee in termini di politiche pubbliche, di intensità della regolamentazione e di strumenti. Alcune ricerche (Aguilera, Artioli, Colomb; 2021) tentano di trattare gli affitti brevi e le piattaforme come oggetto di politiche pubbliche, evidenziando la diversità degli approcci alla costruzione delle regole nelle diverse città e i problemi di attuazione per capire quali siano le modalità di regolamentazione, spiegarne le differenze e comprendere le dimensioni e le forme dell'azione collettiva rispetto ai gruppi di interesse che si mobilitano intorno a questo oggetto, un tema che si inscrive come campo di ricerca in continua crescita nel tema delle STR, che è stato poco attento alle politiche e alla loro comparazione. La varietà della regolazione si inscrive in un fenomeno transnazionale rapido di accelerazione dei fenomeni spinti dalle piattaforme digitali, e delinea processi di politicizzazione e regolamentazione differenti nelle diverse città europee. Alcune ricerche hanno risposto al tentativo di individuare le modalità di regolazione, captarne le differenze, comprendere le forme dell'azione collettiva e le variazioni dei gruppi di interesse che si mobilitano intorno a questo oggetto. La valenza delle politiche pubbliche si inscrive dunque nel campo dell'azione collettiva.

Nei contesti nazionali esistono delle regole per questo tipo di attività, legate a un fenomeno che aveva una forma che definiva in passato impatti meno rilevanti. Le incertezze e i conflitti per lo sviluppo di una regolamentazione degli affitti brevi hanno consentito di discutere e declinare empiricamente il fenomeno in termini di strumenti per la gestione: di molteplici intere proprietà, di seconde case o di condivisione di stanze vuote nell'abitazione di residenza secondo il modello dell'*home-sharing*. Il fenomeno diviene oggetto di politiche pubbliche anche in termini di discorsi e rivendicazioni in conflitto. I sostenitori evidenziano che gli affitti brevi abbiano prodotto una democraticità del viaggiare garantendo prezzi bassi, flessibilità, reddito per i territori, i contrari parlano di concorrenza sleale, discriminazione razziale, evasione fiscale, evidenziano il tema del disturbo e della sicurezza degli immobili, altri la questione degli impatti sul mercato immobiliare residenziale e sull'aumento degli affitti, dei prezzi, in termini di accesso alla casa, di effetti sullo spazio pubblico e sull'ambiente urbano. Questi conflitti strutturanti nelle varie città hanno assunto toni e discorsi differenti. Emerge dai differenti contesti un aspetto rilevante che delinea la frontiera delle STR: la dimensione estrattiva del capitalismo di piattaforma (Srnicek, 2016), l'economia del turismo come settore industriale (Colomb, Novy, 2017), la questione della

casa e del mercato immobiliare, della proprietà urbana (Cocola-Gant, 2016; Wachsmuth, Weisler 2017). La regolamentazione degli affitti brevi può essere trattata come una questione di economia digitale, guardando agli approcci dell'Unione Europea fino ad ora, come una "questione turistica" o una "questione della casa". Gli approcci differenti adottati raccontano delle diverse logiche della regolamentazione, che variano in termini di settore di politiche, per cui alcune città hanno regolamentato il fenomeno con le politiche per la casa, altre con politiche rivolte al turismo, alcune, soprattutto all'inizio come ad Amsterdam, hanno regolato in termini di *sharing economy* e di economia digitale, di fiscalità, a volte con strumenti urbanistici.

Altra questione riguarda l'intensità delle regole, le città con approcci più restrittivi sono quelle che hanno considerato che l'affitto breve *non è (più) una casa* e quindi deve essere sottoposto a un sistema di licenze o a un sistema di cambio di destinazione d'uso. In alcuni casi, si può affermare che il meccanismo delle licenze di autorizzazione è stato agganciato a un meccanismo di affitto non professionale. È il caso di Parigi dove sotto i 120 giorni è considerato un sistema non professionale, come una residenza principale e sopra i 120 giorni viene introdotto il meccanismo del cambio di destinazione d'uso obbligatorio. Per le opzioni più limitative questo cambio di destinazione d'uso ha delle restrizioni geografiche o quantitative, si identifica un numero massimo di licenze o autorizzazioni che possono essere date in una singola città e/o in alcuni quartieri. Ci sono città più restrittive come Barcellona, Amsterdam, Lisbona, e meno restrittive come Praga, Milano, Roma, Londra. Una serie di approcci intermedi sono collegati alle città di Bruxelles, Parigi, Madrid, Berlino (dopo il 2018) e Vienna.

Cambiano gli strumenti messi in atto: alcuni costituiscono strumenti mediamente diffusi come la tassa di soggiorno, la comunicazione e l'identificazione con un codice associato che deve essere esposto sulle piattaforme. In altri casi si tratta di un'autorizzazione su una base di licenza d'uso; divieto sulle seconde case; divieto negli alloggi sociali, in casi rari le restrizioni sono quantitative e/o geografiche con limiti di tempo e con differenziazioni spaziali specifiche. Riflettono inoltre logiche di regolazione diverse: alcuni strumenti hanno come obiettivo quello di rendere il fenomeno legale e conoscibile per l'amministrazione per far emergere il sommerso e rendere il fenomeno quantificabile. Altri hanno come obiettivo assicurare forme di equità fiscale nei termini di sicurezza e qualità tra tutti gli operatori, spinta soprattutto dall'industria degli albergatori. Altri strumenti cercano di governare il fenomeno restringendo l'accesso al mercato e definendo un massimo numero di autorizzazione per regolarne gli effetti sul patrimonio abitativo, sulla proprietà immobiliare e sull'ambiente urbano. Nei casi di Lisbona, Barcellona e Madrid, che hanno regole più stringenti, queste tre logiche di regolazione sono presenti. In altri casi sono presenti solo logiche che cercano di rendere conoscibile e misurabile il fenomeno. Altri strumenti che si associano al primo gruppo sono la limitazione di spazio nella casa definendo un numero massimo di ospiti; l'obbligo di richiedere l'autorizzazione a soggetti privati interessati e la possibilità di veto da parte dei soggetti; gli obblighi di segnalazione degli ospiti (ai fini di ordine pubblico, immigrazione o statistici); richiesta di standard di sicurezza e qualità.

Se si combinano quindi le logiche di intensità, settore, strumenti di governo, si delineano differenti livelli di intensità e approcci. Barcellona si è dotata di strumenti con una forte intensità cercando di regolamentare le STR attraverso politiche rivolte al turismo, la cui caratteristica è quella di non stabilire differenze tra attori professionali e non professionali, per cui ogni affitto breve risponde a un'autorizzazione data dal Comune secondo il PEUAT, un Piano che stabilisce un sistema di *cosa* può essere fatto nelle zone di riferimento con un blocco nel centro storico. Il caso di Parigi mostra un approccio alla questione degli affitti brevi basato sulla casa, l'obiettivo del comune è proteggere lo stock residenziale. L'intero sistema della regolazione si basa sulla definizione di una distinzione tra affitti brevi svolti all'interno della residenza principale, che ha come limite temporale i 120 giorni, per cui si necessita della registrazione con il codice, il pagamento della tassa di soggiorno. Oltre il limite posto, l'attività è identificata come professionale per cui il Comune prevede un sistema di cambio di destinazione d'uso da residenziale a commerciale e una compensazione della perdita dei mq residenziali secondo un sistema di *zoning*. A Milano la questione è stata trattata nella legge regionale del turismo con un sistema che si limita a un obbligo di registrazione e un codice.

Le differenze tra le diverse regole riguardano gli attori che hanno politicizzato la questione collegandola a programmi settoriali più ampi, a Barcellona l'agenda è stata guidata da una politica legata al turismo portata avanti dai movimenti sociali legati alla sindaca Ada Colau (PAH, *Plataforma de Afectados por la Hipoteca*). A Parigi è stato l'assessore alla casa che tra 2015 e 2016 ha introdotto il problema delle STR nella sua agenda politica agganciandolo a una serie di politiche per la casa che erano in atto. Un secondo fattore riguarda la distribuzione delle competenze e dei rapporti politici tra livelli di governo, perché le competenze giuridiche in materia sono diversificate tra Stati, Comuni o Regioni e l'avanzamento delle istanze è collegato a rapporti politici, non solo tra livelli di governo, ma anche alle omogeneità e discordie tra le agende e gli obiettivi delle politiche tra livello statale e regionale. In Francia il livello statale ha posto degli obiettivi di sviluppo turistico e il livello di governo della città di Parigi ha affrontato il tema come problema legato alla casa. Ulteriore fattore: poche regole sono nuove, spesso si sono riutilizzati ed estesi gli strumenti disponibili nel settore, come il sistema delle compensazioni che esisteva già per Parigi. L'intensità delle regole non dipende però dall'intensità del fenomeno.

Il problema comune alle città resta quello dell'attuazione in relazione ai dati, il problema che si innesta nel tentativo di "regolare senza dati", con un mancato accesso a dati precisi, interseca il tema della proprietà della piattaforma e dei privati, per cui si richiamano i conflitti tra piattaforme e istituzioni pubbliche riguardo al come ottenere dati e quali dati ottenere ("data wars"). A volte l'obbligo di trasmettere i dati è stato sancito per legge, come nel caso di Parigi, altre volte gli enti locali hanno utilizzato metodi alternativi e informali come i *webscraping*. La diffusione delle contestazioni in questi anni hanno dato il via a processi vari in assenza di dati, i metodi di monitoraggio e controllo hanno richiesto tempo e risorse per un'analisi degli annunci sul campo, anche in relazione alle strategie di mascheramento da parte degli *host*.

Secondo limite all'attuazione è connesso ai conflitti politici e al contenzioso giuridico che si sono prodotti da parte di sei tipologie di attori o gruppi di interesse che si sono mobilitati ponendo le regole al centro dei conflitti: albergatori; associazioni di host; gestori di multiproprietà; piattaforme commerciali; associazioni e movimenti per la casa, sul turismo e residenti; organizzazioni pro-*sharing* (Aguilera, Artioli, Colomb 2021). La sopravvivenza delle piattaforme è connessa alla capacità che le stesse hanno di stabilire un controllo delle regole, dunque hanno messo al centro una serie di attività per influenzare le stesse a vari livelli di governo. L'altro elemento che rende complessa la fase di applicazione delle regole è il doppio processo di giudiziarizzazione ed europeizzazione: le regole poste a livello regionale e nazionale sono state oggetto di ricorsi ai tribunali amministrativi, spinti dai gruppi di interesse che hanno prodotto rinvii alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea per richiesta di conformità al diritto europeo. I due elementi fondamentali del diritto europeo sono la Direttiva *E-commerce* (2000) e la Direttiva servizi (2006), applicate alla questione degli affitti brevi e l'iniziativa specifica recente *DG Growth* (2022), i cui effetti dovrebbero essere noti alle fine del 2022.

In Italia, i fattori analizzati in precedenza emergono in negativo, con politiche pubbliche a favore del turismo, poco attente alla questione della casa. Con numerosi fattori di contenzioso Stato-

Regioni intorno al tema, le STR non sono state inquadrate in maniera chiara, se come competenza di turismo (regionale) o come una questione di affitti (di rilevanza nazionale). La rappresentanza politica è stata incentrata intorno alle istanze poste dall'industria alberghiera, dalla proprietà immobiliare (attraverso grandi gruppi e come interesse patrimoniale diffuso) e d'altra parte i movimenti sociali sono stati poco attivi in comparazione con i casi di altre città europee. In questo modo il *frame* della questione è stato declinato in termini di legalità, evasione, sommerso, questioni fiscali, concorrenza sleale o leale e poco si è evidenziato in termini di questioni urbanistiche, residenziali e urbane, di diritto alla città, di monitoraggio delle esternalità negative. Dalle città europee emergono quindi tendenze a forme di regolazione del capitalismo delle piattaforme e della rendita nelle tensioni tra attori, livelli di governo, tipi di territori, settori.

La recente iniziativa dell'UE mostra due aspetti contraddittori: obbligare le piattaforme a fornire i dati da una parte, e dall'altra, utilizzare la *DG Growth* per creare un mercato unico degli affitti brevi. Questa prospettiva incide in minore misura sulle questioni della casa e dell'uso del patrimonio immobiliare, un orizzonte di politiche non tracciate da questo strumento.

Il quadro normativo sugli affitti brevi in Italia si definisce dalla sovrapposizione di discipline europee, statali, regionali. *Chi fa cosa* tra i vari livelli di governo aiuta a comprendere le differenze legislative tra Stato e Regioni, a partire dai vincoli derivanti dall'ordinamento europeo sugli Stati membri per capire le ragioni di alcune scelte e di alcuni apparenti immobilismi e difficoltà. Dal livello europeo, si rileva una netta divisione tra le attività di intermediazione effettuate da piattaforme Airbnb e l'attività di locazione di alloggi e appartamenti effettuata dai proprietari immobiliari attraverso le stesse piattaforme. Se l'attività delle piattaforme è considerata un servizio della società dell'informazione, l'attività degli *host*, delle agenzie è considerata di ricettività e accoglienza turistica.

Da questa separazione scaturiscono importanti differenze giuridiche. Se agli *host* si applica la Direttiva Servizi, che lascia agli Stati membri ampie possibilità per regolare i servizi anche in modo restrittivo, di contro, alle piattaforme si applica la direttiva *E-commerce* che sottrae l'attività delle piattaforme che offrono servizi come AirBnb alla possibilità di interventi davvero incisivi. La legislazione di questi soggetti è rimandata a quella dei paesi di stabilimento e prevede un particolare regime di esenzione da una serie di responsabilità della piattaforma per i dati e un divieto di obbligo generale di sorveglianza sulle informazioni che trasmettono e memorizzano le piattaforme. Da parte delle stesse, c'è l'obbligo generale di ricercare fatti o circostanze che segnalino la presenza di attività illecite. Le piattaforme sono tenute a rimuovere gli annunci ritenuti illegali qualora le autorità nazionali ne segnalino l'illecito secondo una procedura specifica. Allo stato attuale non si può pretendere che le piattaforme eliminino tutti gli annunci di interi appartamenti che non rispettino le norme nazionali, né gli Stati possono introdurre obblighi per integrare controlli generali di questo tipo. Le piattaforme possono operare queste tipologie di blocchi sulla base di accordi nazionali o locali come nel caso francese.

Questa separazione tra l'attività sovrastante di intermediazione della piattaforma e l'attività sottostante degli utenti che si occupano di accoglienza turistica è stata chiarita dalla sentenza della corte di giustizia *AirBnb Ireland 2019*. In una prima fase, la Corte ha ritenuto che la piattaforma non esercitasse un potere territoriale sugli attori dei servizi di accoglienza turistica, però la sostanziale sottrazione delle piattaforme dalla potestà normativa degli Stati membri, comporta sul piano applicativo dei problemi notevoli e rischia di compromettere l'effettività di quella parte della disciplina degli affitti brevi che rientra pienamente nei servizi degli Stati.

L'intermediazione delle piattaforme rimane fuori dalla portata del legislatore nazionale, diversamente la situazione dei servizi di accoglienza turistica, ricadendo nell'ambito della direttiva servizi, ammette un'ampia possibilità di intervento da parte degli Stati membri. Ciò è stato confermato in una sentenza di fine 2020 che aveva come oggetto la regolazione francese, la Corte ha confermato che i servizi di affitto breve ricadono nella direttiva servizi chiarendo che gli Stati membri possono introdurre regimi autorizzatori per varie attività di locazione breve quando tale disciplina mira a garantire un'offerta sufficiente di abitazioni destinate ad abitazioni di lungo periodo a prezzi accessibili. La Corte sostiene che l'obiettivo di contrastare la scarsità di alloggi, provocata dalle locazioni brevi, costituisce un motivo imperativo di interesse generale e quindi giustifica l'introduzione del regime autorizzatorio, prevedendo anche un sistema di compensazione sul modello di Parigi che è astrattamente in linea col diritto europeo. Va sottolineato che la Corte rimette ai giudizi nazionali la valutazione specifica dell'idoneità concreta della misura. Si evidenzia dunque la disponibilità degli Stati membri di disciplinare il mercato delle STR.

In Italia la situazione non restituisce un percorso di regolamentazione nel tentativo di governare le trasformazioni urbane con l'obiettivo di politicizzare l'accesso alla casa in relazione alle STR. Ad eccezione della disciplina fiscale, l'attività di AirBnb non è sottoposta a regolamentazione, gli interventi dello Stato sono stati totalmente assenti in materia, né sono serviti a governare il fenomeno. Le Regioni dall'altra parte sono state attive con una produzione legislativa interstiziale. Gli affitti brevi sono inquadrati semplicemente come dei contratti di locazione breve turistica. Il Decreto Legislativo del 23 maggio 2011 n. 79 art. 14 e l'art. 12 del Codice del Turismo definiscono il concetto di "locazione turistica" senza servizi per gli ospiti (locazione turistica - locazione pura, affitti brevi o affitti liberi). La locazione breve non è una struttura ricettiva, ma una tipologia contrattuale di locazione ad uso abitativo. Si distingue dalle altre locazioni ad uso abitativo solo per la durata, che è inferiore a 30 giorni (art. 4, comma 1, d.l. n. 50 del 2017). Pertanto non sono strutture turistico-ricettive, l'affitto breve non si distingue da una normale abitazione di locazione se non per il motivo del contratto e la durata, due fattori che identificano una disciplina semplificata dello stesso contratto. Le Regioni non possono incidere sugli aspetti privatistici del contratto, e non possono limitare i termini di realizzazione del contratto di locazione breve, ma possono prescrivere adempimenti in termini di codici identificativi che servono a facilitare controlli, ma non possono impedire al privato di stipulare contratti di locazione breve tra le parti; le Regioni in sintesi non snaturano la logica della locazione breve anche se estendono a queste gli strumenti di controllo amministrativo.

Nel 2017 il decreto-legge modifica la disciplina sulle locazioni brevi introducendo, come regime fiscale per B&B o casa vacanze, la cedolare secca al 21%, una tassa non progressiva sul reddito. La legge si limita a favorire strumenti per l'emersione del sommerso, non costituisce una forma di restrizione come governo del fenomeno. Il decreto 50/2017 prevede inoltre che gli intermediari, le piattaforme, comunichino alle autorità fiscali nazionali i dati dei singoli operatori STR (non commerciali) e delle loro attività, e che deducano (e trasmettano) automaticamente, tramite la piattaforma, l'imposta forfettaria del 21% sui redditi da locazione generati. Al tentativo di coinvolgere le piattaforme che gestivano le transazioni, AirBnb si è rifiutata di adeguarsi e ha avviato un procedimento legale per contestare la legge. Nel settembre 2019 il Consiglio di Stato italiano ha deferito la questione alla Corte di giustizia dell'Unione europea per stabilire se gli obblighi introdotti dalla legge italiana siano compatibili con la legislazione dell'UE. La legge nazionale definisce il regime fiscale delle locazioni brevi con cedolare secca e chiarisce i regimi fiscali per gli "affitti turistici". Se per gli alberghi e le altre strutture ricettive extra-alberghiere (B&B esclusi) è necessario che l'immobile abbia la destinazione d'uso turistico ricettiva, lo stesso non vale per le locazioni brevi. Non è quindi necessario un cambio d'uso dell'immobile per trasformarlo da residenziale a turistico ricettivo. Chi vuole offrire un appartamento per brevi periodi non deve far altro che comunicarlo

preventivamente alle autorità competenti (e di norma utilizzare un codice identificativo). Secondo il Decreto 113/2018 sussistono degli obblighi: la comunicazione del documento d'identità degli ospiti alla polizia di Stato per motivi di ordine pubblico, immigrazione o fini statistici e di sicurezza e la comunicazione degli ospiti alla polizia nazionale (tramite il portale online Alloggiatiweb). A questi si aggiunge il versamento della tassa di soggiorno o tassa comunale. Ne consegue che non è possibile per il Comune, allo stato attuale, limitare la proliferazione di immobili offerti in locazione breve poiché non è richiesta nessuna forma di autorizzazione o licenza per le attività o per il cambio di destinazione d'uso dell'immobile. Non è previsto nessun limite temporale per un numero massimo cumulativo rispetto al numero di giorni consentito per STR, nessun limite geografico o numero massimo di ospiti.

Con D.M. n. 161 del 2021, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 16 novembre 2021, il Ministero del Turismo ha definito le modalità di realizzazione e di gestione della banca di dati delle strutture ricettive e degli immobili destinati alle locazioni brevi che dovrebbe accogliere e mettere a sistema i dati dai codici regionali. I dati saranno accessibili per controlli a tutela dei consumatori, ma soprattutto, secondo la norma 121 della legge di bilancio 2022, utilizzati per contrasto all'evasione fiscale. Sul profilo fiscale a livello europeo in maniera più efficace si muove la Dac 7 che con delle modifiche proposte prevede l'estensione dell'obbligo di scambio automatico di informazioni agli operatori delle piattaforme digitali residenti, localizzati o costituiti secondo le leggi dell'UE. Le norme si applicheranno anche alle piattaforme non comunitarie che facilitano le vendite effettuate da soggetti UE o le locazioni di immobili. L'emendamento proposto impone ai gestori delle piattaforme digitali l'obbligo di comunicare alle amministrazioni fiscali di ciascuno Stato membro il reddito percepito dai rispettivi utenti tra cui l'affitto di beni immobili. Le varietà di strumenti adottati nelle regolamentazioni ha posto un problema nella prospettiva europea in relazione al mercato unico e alla libera circolazione dei servizi dell'informazione che offrono le piattaforme. In un contesto frammentato, denso di incertezze giuridiche e ostacoli normativi, la Commissione ha promosso nel 2022 un'iniziativa volta a disciplinare in modo uniforme il settore. I *Digital Services Act* e il *Digital Market Act* hanno qualche rilievo, ma da una parte il primo tiene fermi i principi sull'*E-commerce*, il secondo può essere declinabile esclusivamente nella prospettiva concorrenziale. Invece l'iniziativa specifica sugli affitti brevi propone punti per un regolamento unico europeo che potrebbe compromettere i singoli regolamenti adottati in corso nei singoli Stati.

La valutazione di impatto iniziale con la quale si apre la fase di consultazione della Commissione sostiene che la rapida crescita degli affitti brevi ha suscitato una serie di preoccupazioni tra cui quelle per la pressione sul mercato immobiliare locale a prezzi accessibili e lo sviluppo sostenibile delle città, compresa la pianificazione urbana e riconosce che gli strumenti adottati non sono stati in grado di risolvere i problemi individuati, disponendo quindi la prospettiva di dotazione di un regolamento per gli affitti brevi per promuovere obiettivi di interesse pubblico riguardanti l'accesso alla casa, facendo in modo che le autorità pubbliche dispongano di dati pertinenti su *chi affitta cosa*, con quale frequenza. L'attenzione è maggiormente rivolta agli oneri delle piattaforme in materia di condivisione dei dati, la Commissione evidenzia i problemi sulla cooperazione tra piattaforme e istituzioni. In generale alcuni punti evidenziati in termini di obiettivi di politiche per la casa creano dei presupposti per la costruzione delle normative locali sugli affitti brevi.

In Italia gli strumenti analogici urbanistici tradizionali non pongono dei limiti temporali e non sono predisposti strumenti digitali di monitoraggio del fenomeno o di valutazione dell'impatto dell'attività di conversione di residenze in STR per indirizzare il blocco degli annunci presenti sulle piattaforme in casi di pressione abitativa o speculazione nonostante sia uno dei mercati principali su scala globale di AirBnb. Le case e gli appartamenti per vacanze sono considerate come un'attività ricettiva che consente la locazione di un alloggio per periodi dai tre a un massimo di 90 giorni e la legge regionale in Campania (Legge regionale del 24 novembre 2001, n. 17, art. 3), consente a un unico soggetto di essere proprietario al massimo di tre case, dopo le tre proprietà è necessaria la partita Iva. L'attività è considerata come attività professionale se l'operatore gestisce 3 o più unità nello stesso Comune (ciò ha implicazioni in termini di tassazione). I professionisti devono iscriversi alla Camera di Commercio. Requisiti per la registrazione riguardano la segnalazione certificata di inizio o fine attività al Comune (Segnalazione Certificata Inizio Attività, SCIA), poi trasferita alla Regione. La SCIA ha una durata di 3 anni. Inoltre esiste l'obbligo di richiedere un Codice identificativo regionale (ottenuto dopo la SCIA) che deve essere esposto su tutta la documentazione commerciale. Gli adempimenti previsti per legge riguardano esclusivamente gli utenti e il loro regime fiscale.

4.1 Piattaforme digitali e politicizzazione della casa contro la sua naturalizzazione come asset

In Italia l'industria delle STR è deregolamentata, il fulcro politico della questione è sullo svuotamento paradossale della casa dalla sua natura di bene comune o della funziona sociale prevista dalla Costituzione, divenendo a tutti gli effetti utilizzabile come un asset. La competenza in materia di turismo in Italia è regionale, ma con la delega al governo per l'aggiornamento del Codice del turismo, Napoli subisce gli effetti dell'inadeguatezza delle leggi sovralocali, che con strumenti analogici e fiscali non intercettano significativamente il fenomeno digitale AirBnb. In questa direzione gli attivisti della Rete SET hanno evidenziato che il quadro normativo «sottende la possibilità di utilizzare (e di concepire) la casa come un bene strategico da cui estrarre valore. In altre parole, depoliticizza il problema della rendita e naturalizza il lucro sulla casa» e «questa cornice genera un dibattito pubblico distorto, incentrato sulla concorrenza tra turismo alberghiero ed extra-alberghiero, che tende a creare, dal punto di vista delle lotte per la casa, un falso problema, di natura meramente fiscale, che ci impedisce di porci la domanda chiave: se sia sostenibile o meno lucrare sulla casa usandola a fini non abitativi. Questa domanda deve essere sollevata con forza a Napoli, dove la condizione abitativa soffre di una «patologia cronica», con indici di sovraffollamento e problemi di conservazione del patrimonio edilizio allarmanti, soprattutto nei quartieri in cui è più alta la densità di alloggi AirBnb» (Ecologie Politiche del Presente: 124-126).

Il 20 agosto 2019 è presentata la Proposta di legge "Pellicani, Di Giorgi" che modifica all'articolo 4 del decreto-legge 24 aprile 2017, n. 50, convertito, con modificazioni, dalla legge 21 giugno 2017, n. 96, in materia di "regime fiscale delle locazioni brevi, e altre disposizioni concernenti le locazioni turistiche". Pur presentando alcune criticità, nella richiesta si ribadisce che gli strumenti urbanistici comunali devono poter intervenire sul fenomeno, considerando in particolare la pressione delle migliaia di alloggi AirBnb e la concentrazione su specifiche aree urbane. La proposta si focalizza sulla formula della locazione breve ed evidenza un problema di evasione fiscale e di concorrenza sleale, che danneggia tanto «le imprese turistiche tradizionali quanto coloro che gestiscono in modo corretto le nuove forme di accoglienza». Le argomentazioni si pongono nella cornice delle politiche adottate a Parigi e in molte città francesi dove è previsto un periodo massimo annuale di affitto pari a 120 giorni, con l'obbligo di registrazione per tutti i locatori e dove da gennaio 2020 inoltre è entrato in vigore, per le piattaforme, l'obbligo di comunicare all'amministrazione finanziaria i ricavi di ogni locatore. In Francia è stato introdotto un dispositivo specifico e particolarmente restrittivo relativo alla casa e all'edilizia residenziale delle città con più di 200.000 abitanti e dei comuni dell'Ilê de France. A Barcellona e a Berlino tutte le proprietà devono essere registrate; Amsterdam ha ridotto a soli 30 giorni il limite annuo massimo per poter dare in affitto un'abitazione nel quadro delle locazioni brevi; a Ginevra il limite è di 60 giorni per anno; a Londra e Madrid di 90 giorni per anno; a New York i

singoli contratti di affitto non possono avere durata inferiore a 30 giorni se il locatore non è in possesso di una licenza per attività di tipo alberghiero. Molti sono gli esempi che hanno tracciato il tentativo di inquadrare il fenomeno nella pianificazione urbana: San Francisco è stata una delle prime città a introdurre regole per tracciare e sottoporre ad autorizzazione le locazioni; Parigi ha adottato misure particolarmente stringenti per coloro che affittano la casa dove non risiedono e ha realizzato una battaglia giudiziaria con AirBnb.

La proposta di legge interviene, con l'articolo 1 sul regime fiscale delle locazioni brevi (di cui all'articolo 4 del decreto-legge 24 aprile 2017, n. 50, convertito, con modificazioni, dalla legge 21 giugno 2017, n. 96), al fine di «arginarne l'utilizzo fraudolento e di proteggere i consumatori, le comunità locali e il mercato». In particolare, l'articolo 1 modifica l'attuale comma 3-bis, il quale rinvia la definizione dei criteri in base ai quali l'attività di locazione si presume svolta in forma imprenditoriale a un successivo regolamento che non è stato ancora emanato. È proprio l'individuazione di questi criteri che «permetterebbe di distinguere l'attività non occasionale, che verrebbe sottoposta al regime tributario dell'attività imprenditoriale, dalle altre forme di locazione per uso turistico effettuata in modo saltuario, che beneficerebbero della tassazione più favorevole». Il regolamento è atto a individuare, attraverso il parametro oggettivo della dimensione, se l'attività ricettiva, svolta a scopo di lucro, sia di tipo imprenditoriale o se, invece, i contratti di locazione siano conclusi al di fuori dell'esercizio di attività d'impresa. In particolare il regolamento dovrà stabilire il numero di camere – e non di interi appartamenti – destinate all'affitto turistico entro il quale l'attività si presume svolta in forma non imprenditoriale. Sarebbe stata prevista una fase transitoria, nei ritardi dell'emanazione del regolamento, durante la quale, ferme restando le competenze delle regioni in materia di turismo, si presumeva in ogni caso svolta nell'ambito dell'attività di impresa la fornitura di alloggio a titolo oneroso per periodi inferiori a otto giorni, anche mediante contratti di locazione di immobili, riguardo la gestione di più di tre camere, anche se distribuite in più unità abitative.

L'articolo 2 della proposta di legge, ricalcando le pratiche europee, prevedeva per i Comuni la possibilità di subordinare la locazione di breve periodo di alloggi per uso turistico, in qualunque forma sia praticata (sia nell'esercizio di attività d'impresa, sia al di fuori), al rilascio di una licenza comunale. In particolare, il comma 1 dell'articolo 2 stabiliva che, con regolamento emanato ai sensi dell'articolo 17, comma 1, della legge 23 agosto 1988, n. 400, sarebbero state stabilite le modalità e i criteri secondo i quali i Comuni avrebbero potuto consentire, previo rilascio della licenza, l'attività di locazione di breve periodo di alloggi per uso turistico, stabilendo annualmente il numero di licenze a disposizione e i criteri per la loro assegnazione, fissando un limite di durata complessiva delle locazioni in ciascun anno solare, differenziandolo anche in relazione alle esigenze delle zone del territorio amministrato, con specifico riferimento ai centri storici e alle aree di interesse culturale e artistico. L'Art. 2. esplicita la disciplina di "Autorizzazione all'esercizio dell'attività di locazione di breve periodo di alloggi per uso turistico" nei termini seguenti:

a) subordinare lo svolgimento dell'attività di locazione di breve periodo di alloggi per uso turistico, in qualunque forma sia esercitata, al rilascio di una licenza comunale, stabilendo annualmente il numero di licenze comunali a disposizione ei criteri per la loro assegnazione;

b) stabilire un limite di durata complessiva delle locazioni in ciascun anno solare, differenziandolo anche in relazione alle esigenze delle zone del territorio amministrato, con specifico riferimento ai centri storici e alle aree di interesse culturale e artistico.

D'altra parte è stata la città di Barcellona a dotarsi di un piano turistico che ha introdotto un approccio multidimensionale e territoriale. Le amministrazioni hanno elaborato degli strumenti inediti e specifici per affrontare la questione della proliferazione degli affitti brevi, riscontrando problemi rilevanti che riguardano la questione della collaborazione delle piattaforme e della condivisione dei dati.

La molteplicità delle azioni intraprese dimostrano come quando al centro della contesa si ponga la volontà di governare tali dinamiche e l'accelerazione di processi estrattivi, l'archivio di dispositivi e norme applicabili sia esteso. La campagna "Alta Tensione Abitativa", nata a Venezia, ha posto al centro del dibattito pubblico in Italia in contesti di ricerca-azione, costruendo traiettorie per un *uso* politico del diritto in processi riflessivi di assemblee pubbliche, una "Proposta di legge per la regolazione delle locazioni brevi" promossa con l'Osservatorio Civico Indipendente sulla casa e sulla residenzialità di Venezia (OCIO), supportata dal gruppo di ricerca *Short-Term City* e dalla Rete SET. In discussione in Italia a maggio del 2022, la proposta mira a colmare il vuoto normativo sulle locazioni brevi, portando al centro del dibattito il governo delle trasformazioni urbane con un approccio non esclusivamente conservativo ma connesso ai criteri di giustizia spaziale configurando come immediati interlocutori i Comuni ad alta tensione abitativa (art. 8 l. n. 431 del 1998), contemplando la modulazione dello strumento in relazione alle situazioni territoriali. La proposta fa riferimento alle numerose misure adottate in Europa e introduce elementi proponendo una regolamentazione nazionale che consente di inquadrare il dibattito nella cornice della questione abitativa, superando i limiti degli strumenti che hanno affrontato il fenomeno AirBnb nell'ottica della disparità fiscale, non riuscendo a coglierne gli elementi organizzativi e gestionali e riconoscere gli attori cruciali del fenomeno. È la prima proposta di natura non esclusivamente fiscale o motivata da ragioni di concorrenza scorretta, tipicamente sollevate dai rappresentanti della ricettività alberghiera, e non costruita a partire dal presupposto di conservazione e tutela dei centri storici intesi come patrimonio da cristallizzare nel tempo, cercando di sfuggire ai termini di *decoro* e *degrado* intorno a cui si muovono alcune istanze nel dibattito sullo spazio pubblico dei centri storici in Italia.

Si introduce un regime di autorizzazioni per l'esercizio della locazione breve e si attribuisce al Comune la facoltà – e non l'obbligo – di introdurre tale regime di limitazione e autorizzazione delle locazioni brevi, anche al fine di differenziare la disciplina sulla base delle specificità del singolo Comune. A ciascun Comune è concessa una certa autonomia nella concreta individuazione delle limitazioni, eventualmente anche differenziandole per zone, con l'obiettivo di evitare l'aggregazione di autorizzazioni in capo a un singolo soggetto, secondo il principio "un proprietario/un'autorizzazione" per garantire l'esercizio, al di fuori di regimi di autorizzazione, delle attività che non hanno un impatto significativo sulla residenzialità e rispondono al criterio della locazione breve di singoli locali nell'immobile di residenza oppure dell'immobile di residenza nei periodi in cui non lo si occupa (individuati in un massimo compreso tra 60 e 120 giorni). La proposta è circoscritta ai soli Comuni ad alta tensione abitativa (l. n. 431/1998), per garantirne la proporzionalità e la ragionevolezza rispetto all'obiettivo di tutelare la locazione residenziale di lungo periodo.

La disciplina costituisce una limitazione della proprietà privata e dell'iniziativa economica privata (artt. 41 e 42 Cost.), la proposta è tenuta ad indicare i principi cui il Comune deve conformarsi per individuare con proprio regolamento la disciplina di dettaglio (in particolare i principi per la definizione del numero massimo di locazioni brevi). Nella proposta si è ipotizzato come riferimento il rapporto tra posti letto negli immobili che si danno in locazione breve e i residenti, in modo da mantenere, a livello comunale, un rapporto accettabile di pressione turistica sul mercato residenziale. Le soglie indicate sono convenzionali e fanno riferimento al caso emblematico di Barcellona: la zona 2 definita "di conservazione" dei livelli attuali (senza aumento né diminuzione delle locazioni turistiche), prevede una

percentuale vicina al 10%, ritenuta in quel contesto sostenibile. Il tetto massimo è individuato, sempre convenzionalmente, nel doppio di tale percentuale (20%). Il piano turistico speciale di Barcellona dedicato alla ricettività (PEUAT) è stato uno dei primi ad affrontare il fenomeno adottando una logica di pianificazione territoriale di diversificazione dei contesti, introducendo una moratoria nelle aree sature del centro con dispositivi di redistribuzione territoriale per le aree meno congestionate. La politica parigina differenzia in maniera netta chi utilizza per la locazione la propria casa di residenza per non più di 120 giorni all'anno senza particolari restrizioni e chi detiene in affitto la seconda o terza casa (sempre negli stessi limiti di tempo). In questo caso gli *host* devono chiedere non più una semplice autorizzazione ma un vero «cambiamento di destinazione d'uso» e predisporre in parallelo una compensazione. «La lotta contro la scarsità di alloggi destinati alla locazione di lunga durata costituisce un motivo imperativo di interesse generale che giustifica una siffatta normativa» ha dichiarato nel 2020 la Corte di Giustizia UE facendo riferimento alla regolamentazione parigina e alla coerenza con i principi dell'Unione.

Incrociando queste linee, la disciplina della proposta di legge restringe il numero di immobili che possono essere offerti in locazione breve e i soggetti abilitati a concludere questo tipo di contratti non possono pertanto essere fissi o definitivi per evitare una restrizione alla concorrenza e una discriminazione tra proprietari. Secondo questo obiettivo, le autorizzazioni avranno una "durata limitata adeguata" (art. 12.2 direttiva servizi), con l'introduzione di un limite di 5 anni, che consente al proprietario di rientrare dall'investimento, in questo modo si intende garantire un ampliamento del raggio dei beneficiari e qualora non si ottenga l'autorizzazione, si prevede la destinazione a locazione residenziale a canone concordato dello stesso immobile ("contratto 3+2", con i benefici fiscali connessi). Si intende valorizzare "obiettivi di politica sociale" (art. 12.3 dir. servizi) nella scelta, con l'intento di sostenere esclusivamente un profilo economico della locazione breve come fonte di integrazione al reddito: si sono indicati quali principi direttivi per il Comune quello della rotazione e un'ampia distribuzione tra i richiedenti, evitando che un singolo soggetto – persona fisica o giuridica – raccolga più autorizzazioni in relazione a più immobili. La durata dei cinque anni corrisponde alla durata dei contratti a canone concordato che possono essere conclusi proprio nei "Comuni ad alta tensione abitativa" con significativi benefici fiscali: al proprietario che non ha ottenuto l'autorizzazione si garantiscono comunque per 5 anni benefici fiscali superiori alla norma, mentre gli inquilini – oltre a beneficare di un canone calmierato – non corrono il rischio di essere sfrattati o di dover cambiare casa troppo frequentemente.

I Comuni ad alta tensione abitativa – nei quali si potrà adottare una regolazione delle locazioni brevi – sono definiti dall'art. 8 della legge n. 431 del 1998 che rinvia a una serie di altri provvedimenti: si tratta di Comuni che in qualche misura evidenziano difficoltà per le persone di reperire e conservare un alloggio in locazione. Il CIPE (Comitato interministeriale per la programmazione economica, ora CIPESS - Comitato interministeriale per la programmazione economica e lo sviluppo sostenibile) dovrebbe aggiornare l'elenco di tali comuni ogni due anni, definendo anche criteri ulteriori rispetto a quelli previsti per legge.

I criteri sono definiti dal Comune con proprio regolamento. Si procederà con lo stilare una graduatoria sulla base di determinati criteri (ad es. reddito, figli a carico, posti letto per immobile, ecc.). La soglia può essere stabilita in modo differenziato tra specifiche zone del territorio comunale, con particolare attenzione al rapporto tra il numero di posti letto negli immobili ad uso residenziale oggetto di locazione breve e l'attuale popolazione residente nella zona considerata, la distribuzione delle strutture ricettive alberghiere ed extra-alberghiere, la presenza di attrattive turistiche e la caratteristiche morfologiche del tessuto urbano, nonché il particolare valore archeologico, storico, artistico e paesaggistico della zona. Senza autorizzazione è consentita la locazione breve dell'immobile di residenza per una durata massima fissata dal regolamento comunale tra i 60 e i 120 giorni su base annuale e la locazione senza limiti temporali di un singolo locale dell'immobile di residenza.

Un presupposto per l'applicabilità di questa legge è il controllo degli usi degli alloggi, per cui la licenza dovrebbe essere un vincolo alla possibilità di pubblicare un annuncio sulla piattaforma stessa, criterio che prevede un'evoluzione dei termini di collaborazione tra piattaforme digitali e istituzioni locali o autorità pubbliche per la condivisione dei dati, una sfida che porrebbe al centro il riconoscimento delle piattaforme digitali come attori dominanti di dinamiche che, nella dialettica spaziale della *rentiership* digitale/territoriale, definiscono in maniera molecolare il governo delle trasformazioni urbane e della rendita urbana. A sostegno di queste argomentazioni, la terza parte della tesi ha inquadrato le piattaforme come *rentier*, analizzando la duplice produzione dello spazio e la doppia natura della proprietà nella convergenza tra spazio digitale e spazio urbano.

Un'ulteriore questione riguarda l'individuazione dei criteri per la definizione delle soglie e delle zone ad alta pressione abitativa basate sulle condizioni socio-materiali determinabili dall'integrazione degli indicatori analizzati per il caso napoletano: la densità abitativa, le condizioni di accesso alla casa, la condizione del patrimonio immobiliare e i profili socio-economici degli abitanti. L'identificazione dell'area di maggiore concentrazione corrisponderà a quella sottoposta ad un'accelerazione degli sfratti. Le analisi quantitative sviluppate nel quartiere San Lorenzo evidenziano una condizione di intersezione nella definizione di una vulnerabilità socio-materiale e di una precarietà abitativa connesse a un alto potenziale estrattivo della rendita da STR. Per focalizzare un caso specifico, farò riferimento a un inquadramento delle condizioni prodotto per il caso della stabilizzazione residenziale delle famiglie di Vico San Nicola a Nilo a febbraio 2022 per cui, con un'altra ricercatrice, ho collaborato alla fornitura dei dati ai movimenti per la casa per evidenziare le condizioni di pressione abitativa del caso specifico.

Nel quartiere San Lorenzo, i dati dell'Agenzia delle Entrate riferiti all'anno 2019 restituiscono un profilo economico di un reddito medio annuo intorno agli 11 mila euro, rispetto ai 40 mila dei quartieri Chiaia e Posillipo e del reddito medio cittadino di 21.868 euro. Con una densità abitativa di circa 34 mila abitanti per chilometro quadrato e un patrimonio residenziale in una condizione permanente di pessimo stato di conservazione, San Lorenzo è tra i quartieri che presentano gli indici peggiori per quanto riguarda la condizione abitativa. Dalle indagini svolte dall'Istat per la "Commissione parlamentare di inchiesta sullo stato delle città e delle periferie" (2017) e considerando i dati della "Direzione centrale Pianificazione e gestione del territorio del Comune" (Officina Urbana, 2016), nel quartiere lo stato di conservazione del patrimonio residenziale è pessimo, gli immobili formalmente abitabili scarseggiano e la superficie abitativa per abitante è tra le più basse in città, circa 30 mq/ab riporta il censimento Istat del 2011, in miglioramento rispetto al 2001 (24,30 mq/ab) ma comunque al di sotto della media italiana (40,68 mq/ab nel 2011). In questo senso San Lorenzo rappresenta in modo emblematico i primati negativi di Napoli nel contesto italiano: i più alti indici di affollamento nelle abitazioni e la più bassa superficie abitativa per abitante (Officina Urbana, 2016).

Nel quartiere queste tendenze diventano particolarmente significative. Guardando ai dati socio-demografici (Indagine parlamentare 2017, Atlante dei Comuni Istat serie storiche), San Lorenzo, e più in generale l'area del centro antico, presentano una popolazione mediamente più giovane rispetto al resto della città, non proprietaria, con livelli di istruzione inferiori alla media comunale e nettamente inferiori rispetto al dato nazionale, con indici di disoccupazione tra i più alti in città. Il "Servizio Statistica del Comune di Napoli" sintetizza questa condizione facendo riferimento a un "Indice di disagio sociale" (IDS) che risulta dalla media

ponderata degli scostamenti dei valori degli indicatori del quartiere dai rispettivi valori medi nazionali, rilevati dal censimento ISTAT del 2011, che per il quartiere (14,86) è superiore alla media comunale (11,09). Il tasso di disoccupazione è del 32, rispetto alla media nazionale dell'11,42 e comunale del 27,76. In particolare il tasso di disoccupazione femminile riguarda il 37 nel quartiere rispetto alla media nazionale del 13,6. Sono alti anche gli indici di dispersione scolastica e di giovani fuori dal mercato del lavoro e da percorsi di formazione (indice NEET).

Il quartiere rappresenta inoltre un contesto emblematico per rilevare come il processo di trasformazione urbana abbia inciso sull'abitare. Ritroviamo a San Lorenzo la più alta densità di immobili destinati a locazione breve turistica attraverso le piattaforme, un dato invariato dall'analisi dei dati della fase pandemica. San Lorenzo ha un'alta densità di edifici a uso residenziale: per l'89,50% si tratta di edifici ad uso abitativo, un denso patrimonio di 1.391 immobili (21.600 alloggi su cui 1.748 vuoti e 18.683 occupati da residenti) che per il 59,85% comprende vecchie costruzioni antecedenti il 1919 e il 34,51% edifici costruiti dal 1919 al 1945. Il 46,37% sono edifici in mediocre stato di conservazione, per il 25% in pessimo stato. Si contano nel quartiere 18.846 famiglie con 47.885 abitanti residenti in famiglie che accedono alla casa attraverso l'affitto per il 43,78% dei casi, 8.250 su un totale di 18.846 famiglie residenti (rispetto al 37% del dato comunale), una condizione straordinaria rispetto alla media nazionale del 17,97% per cui la proprietà costituisce il titolo più frequente (71,88%).

Allo stesso tempo presenta, in termini quantitativi assoluti, la maggiore concentrazione di interi appartamenti offerti sulla piattaforma AirBnb con annunci di interi alloggi affittati per 60 giorni o più in un anno con un tasso di elevata disponibilità. Inoltre, è in questa area che si concentra il più alto grado di professionalizzazione dei cosiddetti 'host', all'incirca il 70% dell'offerta è infatti gestita da intermediari che possono vantare un portafoglio di immobili piuttosto esteso, che può arrivare fino ad un centinaio di appartamenti per singolo gestore. In questa variegata ecologia di attori, ho rilevato come si assiste anche a Napoli all'emergere di gestori di immobili o fornitori di servizi digitali il cui ruolo è quello di facilitare i proprietari di seconde case o di grandi portafogli immobiliari nei loro investimenti. Secondo i dati di Agosto 2020, nel quartiere San Lorenzo operano diverse società rilevanti nel mercato locale, regionale, nazionale e transnazionale: Italianway S.p.A, Wonderful Italy S.r.l., Up To Us Naples S.r.l., Dimorra S.r.l, Lux Hosting, R.R.G.I. Hospitality Group S.r.l., Boundless Housing S.r.l., Homerez SAS Loic, Estelle&Co, Your.Rentals, Halldis Apartments & Villas. Le società garantiscono un tasso di occupazione annuale tra l'80% e il 90% consentendo di ottimizzare i tassi di occupazione e la redditività in un modo che i singoli proprietari (microimprenditori amatoriali) non possono fare. I modelli di gestione delle proprietà sono differenziati e strettamente in relazione al numero di alloggi gestiti e alla standardizzazione dell'approccio, un processo accelerato soprattutto dalla crisi pandemica. I CEO della società dichiarano come, soprattutto in questo quartiere, la crisi abbia rappresentando un'opportunità per incrementare il numero di immobili in gestione costruendo un prodotto ibrido che combini i benefici e una sorta di "autenticità locale" con gli standard di qualità e i servizi che forniscono gli hotel. La pandemia ha accelerato un processo di transizione da un'attività accessibile a singoli microimprenditori (si tratta di singoli che diventavano proprietari o gestivano molteplici alloggi secondo il modello rent-to-rent) al consolidamento di un'industria professionale. Le pratiche consolidate nella costruzione dell'ecosistema produttivo dell'industria turistica sono profondamente intrecciate con la consistenza materiale della città storica e la densità dell'offerta di alloggi rivolti all'industria turistica ha inciso sulla conversione dell'economia del quartiere.

Inoltre le interviste agli *host* che gestiscono molteplici proprietà in questo quartiere, sia *corporate* che proprietari o microimprenditori, hanno restituito una chiara intenzione di non destinare gli alloggi gestiti ad affitti a canone concordato o al tradizionale 4+4 per il timore del rischio morosità, accentuato dalla fase pandemica. Sono oltre diecimila gli sfratti esecutivi, secondo i dati ufficiali della Prefettura, notificati a Napoli dopo la fine del blocco delle esecuzioni a gennaio 2022. Le agenzie immobiliari e i dati Omi (2011-2019), riportano gli incrementi più significativi del valore al metro quadro degli immobili, sia in affitto che in vendita. In quest'area il volume delle compravendite residenziali e delle nuove locazioni è insolitamente aumentato negli ultimi anni e il volume delle compravendite tra il 2014 e il 2019, nelle zone Omi corrispondenti al centro antico e ai Quartieri Spagnoli (B8, B9, B15, C26), è stato di tre volte superiore a quello delle zone che sono considerate come di pregio (Chiaia, Posillipo, collina del Vomero, ecc.: zone Omi B11, B12, B14, B16) (dati Agenzie delle Entrate, Osservatorio Immobiliare).

Attraverso le interviste, alcuni *host* hanno manifestato comportamenti inclini alla regolarizzazione, altri approcci del tutto sregolati, una serie di aspetti entrano in gioco nella volontà o meno di regolarizzazione degli affitti brevi. Gli operatori professionali traggono vantaggio dal circoscrivere il tema della regolamentazione alla sola dinamica della fiscalità, in effetti rivendicano una predisposizione a intendere in maniera strategica la locazione breve in termini di standardizzazione formale, utilizzando argomentazioni a sostegno della garanzia della qualità del servizio per gli ospiti, della qualità della manutenzione degli alloggi, esaltando la "professionalità" del loro approccio rispetto agli evasori fiscali che operano in maniera informale. Rivendicano inoltre la regolarità della loro attività anche in termini di standard qualitativi e architettonici delle strutture ricettive. La questione della regolamentazione così come inquadrata dalla proposta di legge, non intercetterebbe gli obiettivi di questi attori, potendo dare vita a forme di organizzazioni che rappresentano i gestori di immobili, i *multihost* e gli operatori professionali delle STR come evidenziano degli studi di ricognizione delle *policy* sperimentate in Europa da Colomb e Moreira de Souza (2021). In questi termini, si può ipotizzare la mappa degli *stakeholder* e dei soggetti interessati alle argomentazioni a favore e contro la regolamentazione degli affitti a breve termine mediati da piattaforme, considerando la necessità e l'urgenza di porre i termini della questione della regolamentazione e degli strumenti urbanistici in un'ulteriore approfondimento con specifiche domande di ricerca che evidenzino i possibili effetti indesiderati di un approccio che affidi la razionalità delle politiche urbane all'esclusiva regolamentazione del fenomeno AirBnb.

Una possibile regolamentazione in termini fiscali e limiti di accesso all'area Unesco è intesa dagli *host* come la possibilità di "vendere un prodotto spaziale di qualità". Radicando argomentazioni nei pilastri culturali italiani, quali la libertà d'impresa e l'ideologia proprietaria, sembrano non mettere in discussione la possibilità di negoziare con le istituzioni un uso abitativo delle STR. Sono indicati come criticità gli attori presenti nel settore in maniera informale, attribuendo loro la causa di un sovraffollamento sia dell'offerta che dello spazio pubblico. Gli operatori stessi dimostrano un interesse a non erodere il "prodotto destinazione turistica" affinché venga standardizzato e normato attraverso la creazione di un mercato competitivo. Gli stessi hanno progettato specifiche piattaforme di vendita degli alloggi, una strategia incrementata durante la pandemia, una fase in cui un senso di sfiducia verso la piattaforma AirBnb, o non convergenza degli obiettivi, ha indotto a introdurre delle strategie per non subire il dominio della razionalità algoritmica di AirBnb. Gli *host* hanno sviluppato algoritmi specifici per incrementare il proprio modello di business.

La proposta di legge escludendo le possibilità di concedere più di una licenza a un *host* che svolge l'attività a tempo pieno, trasformerebbe il mercato napoletano (i dati consentono di rilevare il 70% di gestori multiproprietari). Gli alloggi stessi sono stati frazionati, molti potrebbero restituire il modello spaziale del "B&B stanza con bagno senza cucina". Un tema che emerge da questa considerazione è

l'abitabilità di questi alloggi, questione che dovrebbe indirizzare le strategie da adottare per il riuso e la loro re-immissione nel mercato residenziale a canone concordato.

A Napoli il mercato è stato legato alle compravendite, l'acquisto di un monolocale con 50.000 euro ha consentito di rientrare dagli investimenti in meno di cinque anni; il mercato è stato caratterizzato inoltre da vari profili di business: acquisto della casa come investimento sul modello tradizionale del *welfare* proprietario; modello *rent to rent* con contratti di affitto e gestione o modello di fornitura di servizi digitali e *marketing* dove l'*host* offre i vantaggi connessi alla posizione acquisita nello spazio digitale, quindi la *rentiership* digitale è emersa come vantaggio che definisce un incremento di plusvalore potenziale anche delle proprietà che non hanno caratteristiche posizionali in termini territoriali vantaggiose. Regolare il fenomeno degli affitti brevi non significa esclusivamente approntare strumenti normativi specifici, ma investire su una costellazione regolativa molto ampia, che va dalle politiche pubbliche per la casa alla pianificazione e gestione dei servizi di prossimità, attraversa lo spazio pubblico. La questione della casa nel contesto napoletano resta aperta alle sperimentazioni che le pratiche hanno sedimentato, costruendo modelli per democratizzare l'abitare. Il discorso sull'abitare si declina intorno alle pratiche di governance per democratizzare l'accesso alla proprietà nel contesto del dibattito sui beni comuni.

5. Paradigmi economici, diritti di proprietà e beni comuni

Il concetto di regime proprietario chiarisce il punto che il trattamento dei suoli e della proprietà in una società non riguarda solo le scelte d'uso economicamente efficienti dei beni, come suppongono i teorici dei diritti di proprietà, ma richiede anche una giustificazione della proprietà, che influisce sulle relazioni sociali e definisce le modalità dello sviluppo urbano. Da vari filosofi, soprattutto alla fine dell'Ottocento, si è sviluppata l'idea contemporanea di collegare la proprietà terriera alla democrazia e alla libertà. L'interpretazione che i diritti di proprietà privata incoraggiano la produttività e aumenteranno l'efficienza del mercato è stata accettata dagli studiosi. L'argomento che «i diritti di proprietà ben sviluppati aumentano l'efficienza del mercato» presuppone la tragedia dei beni comuni, vale a dire che se le risorse sono disponibili per un uso libero vengono eccessivamente sfruttate. Questa assunzione (usata come prova contro la proprietà comune) è un tentativo dei teorici dei diritti di proprietà di argomentare le implicazioni di un comportamento collettivo su una base ideologica individuale. L'argomento che «un individuo si prende cura di ciò che possiede» non può essere generalizzato alla scala urbana, dove le esternalità e i beni pubblici influenzano il comportamento della collettività. La recinzione e la parcellizzazione delle terre in Europa e i possedimenti coloniali nel Nuovo Mondo furono quegli eventi violenti che richiesero la costruzione di una narrazione proprietaria di supporto. La più influente fu quella di John Locke, riconosciuto come il teorico del concetto dominante di proprietà privata. Altri filosofi hanno delineato storie diverse. Hanno prestato attenzione agli aspetti emergenti dalle relazioni di proprietà: il riconoscimento della collettività, la necessità di denaturalizzare la proprietà privata e considerare che la proprietà dipende dalle leggi della società.

Due aspetti della teoria di Locke l'hanno fatta sembrare naturale e ne spiegano la sua popolarità. Il primo è il suo individualismo proprietario, e il secondo è la sua teoria del lavoro che legittima la proprietà. Il possesso è stato considerato naturale enfatizzando la sensazione di sicurezza che la proprietà, specialmente la proprietà della casa, porta a un individuo. Un'altra caratteristica persuasiva della teoria di Locke è la sua teoria del lavoro relazionata alla proprietà che fa appello direttamente a un senso di giustizia e costruisce una diretta connessione tra possesso e produzione. I due miti lockeani presenti in diverse culture, dunque, sono quelli della frontiera e della proprietà della casa. Il mito della frontiera è ancora vivo per giustificare la gentrificazione; in una moderna storia della frontiera, i "pionieri" urbani conquistano pericolosi quartieri urbani: il significato sociale della gentrificazione «è sempre più costruito attraverso il lessico del mito della frontiera» (Smith,1992: 69). Un altro mito lockiano persistente e universale è il mito della proprietà della casa. "Il mito del sogno americano" collega il possedere una casa al diventare un membro a tutti gli effetti della società (Cullen, 2003). Ananya Roy (2003) ha definito questo il paradigma americano della cittadinanza proprietaria che incarna la proprietà privata come valore e definisce l'esistenza dei diritti umani attraverso la proprietà della casa. La *Silicon Valley* rinnova allora l'ideologia proprietaria e esalta il valore patrimoniale della casa come asset. I miti della frontiera e della proprietà della casa hanno l'effetto di depoliticizzare, semplificare, purificare e dare all'individualismo proprietario una giustificazione naturale.

Il paradigma fondativo della teoria dominante è quindi sviluppato sulla proprietà privata come condizione economica del capitalismo. L'Università di Chicago è stata la sede di diverse famose scuole di pensiero, comprese le discipline della sociologia urbana e della filosofia pragmatica. Gli economisti della Scuola di Chicago sono comunemente associati alla filosofia economica del *laissez faire*, al meccanismo dei prezzi, alla politica monetaria, alla critica all'intervento del governo e alle politiche keynesiane. Una parte della Scuola economica di Chicago si occupa dei diritti di proprietà, centrali nella funzione di guida degli incentivi per raggiungere una maggiore internalizzazione delle esternalità (Demsetz, 1967) e svolgono un ruolo nella crescita economica, la «principale funzione allocativa dei diritti di proprietà è l'internalizzazione di questi effetti benefici e dannosi» (1967: 350). I diritti di proprietà sono uno strumento di ricognizione delle facoltà connesse alla proprietà che consentono di godere e di disporre delle cose in modo pieno ed esclusivo. La proprietà intesa come "fascio di diritti" è considerabile come l'esercizio delle qualità che rendono le relazioni proprietarie in grado di incidere in maniera negativa o positiva sul benessere degli altri, generando delle esternalità. Il punto cruciale è che il proprietario non può sopportare le conseguenze delle azioni che ricadono sulla collettività per cui non esiste una corrispondenza immediata tra l'efficienza economica del proprietario e quella collettiva. La massima efficienza economica complessiva sarebbe perseguita attraverso la costruzione dei diritti di proprietà in modo da internalizzare le esternalità a carico del proprietario. Da questo punto di vista il sistema di proprietà privata si fonderebbe sulla considerazione che, in un tale regime, gli individui guiderebbero le loro azioni spinti da una razionalità a cui si contrapporrebbe uno scenario di proprietà condivisa basato sui diritti comuni. Una forma proprietaria comune è considerata da questi teorici dannosa poiché si ritiene che gli individui cercheranno di massimizzare il valore dei propri benefici senza considerare gli eventuali danni, per cui l'esito sarà una massimizzazione delle "esternalità" negative. Oltre ai diritti di proprietà, un altro concetto importante riguarda i costi di transazione. Questi comprendono i costi di acquisizione delle informazioni, i costi di negoziazione, i costi di monitoraggio e i costi di applicazione. La particolare forma degli accordi sui diritti di proprietà influenza i costi di transazione, che si presume gli individui cerchino di minimizzare.

La figura più importante nello sviluppo della teoria dei diritti di proprietà è Ronald Coase, che ha ricevuto il premio Nobel per l'economia nel 1991. Coase ha criticato l'idea di Pigou che l'intervento del governo sia necessario per frenare le esternalità, suggerendo invece che i diritti di compiere certe azioni dovrebbero essere assegnati a coloro che sono in grado di usare le risorse in modo più produttivo. Coase ha trasformato l'intera natura del problema delle esternalità sostenendo la natura reciproca del danno (Medema, 2009: 106). Il teorema di Coase funziona affermando la superiorità della contrattazione tra gli agenti economici rispetto all'intervento pubblico da parte dello Stato, quando i diritti di proprietà sono ben definiti e non esistono costi di negoziazione e di transazione tra gli agenti. L'efficienza si guadagna

se gli agenti economici negoziano liberamente, considerando il riconoscimento iniziale dei diritti di proprietà, il problema delle esternalità e dei costi sociali è una questione affrontata in modo efficiente attraverso il mercato, assegnando dei diritti di proprietà agli agenti economici. Tuttavia, quello che il governo può fare è assegnare i diritti iniziali a quelle parti maggiormente disposte a negoziare. Il teorema di Coase è stato criticato da vari punti di vista, gli economisti ne hanno criticato i presupposti. Non esistono dei prezzi di mercato capaci di regolare le esternalità e dal punto di vista etico e politico, il teorema sostiene che l'intervento dello Stato per trovare una soluzione efficiente da un punto di vista sociale alle esternalità sarà sempre fallimentare e che il mercato, se lasciato libero, sia da solo in grado di risolvere questi problemi semplicemente contrattando le esternalità come un bene qualsiasi secondo la legge della domanda e dell'offerta, purché i diritti di proprietà siano ben definiti e quindi sia possibile creare un normalissimo mercato delle esternalità. La critica più rilevante riguarda l'osservazione sviluppata in presenza di impatti negativi o positivi rispetto alla questione delle esternalità.

L'assunzione della "tragedia dei beni comuni" è spesso utilizzata dai teorici dei diritti di proprietà a sostegno della necessità di garantire i diritti di proprietà. Demsetz sostiene che la proprietà comune aumenterebbe i costi di negoziazione complessivi, ampliati dalla negoziazione tra gli interessi di una molteplicità di attori: la soluzione migliore per internalizzare le esternalità è quindi parcellizzare la proprietà, associare a gruppi che condividono interessi e convinzioni la gestione efficiente. Lo sviluppo dei diritti privati consente al proprietario di raggiungere un comportamento ottimale, detenere il diritto di esclusione sull'uso delle risorse per garantirne la gestione economicamente efficiente. Il diritto di esclusione consente di ridurre i costi di negoziazione e l'internalizzazione delle esternalità a un costo inferiore. L'esercizio dei diritti comuni, in contrapposizione, genererebbe problemi di allocazione delle risorse ed eleverebbe i costi di transazione. Il paradigma del diritto di proprietà di Demsetz si è basato sui mercati e sui diritti di proprietà privata per risolvere i conflitti sull'uso di risorse scarse. Carol Rose (1994: 147) ritiene che i *commons* non sono affatto una questione tragica: la commedia dei *commons* è data dal fatto che una risorsa diventa più preziosa quanto più persone la usano. Un effetto dei beni comuni nei contesti urbani riguarda l'aumento dell'interazione, della cooperazione e della capacità di stabilire relazioni sociali.

Gli economisti di Chicago hanno ampliato i confini dell'economia come disciplina. Le politiche pubbliche e sociali sono state valutate da un punto di vista economico, e l'efficienza economica è diventata un criterio naturale. La definizione di "imperialismo economico" è stata utilizzata come riferimento dell'estensione dell'economia ad argomenti come l'analisi della scelta pubblica. L'analisi della scelta pubblica mette in discussione le idee keynesiane dell'intervento del governo e del pubblico. Friedrich Hayek (1945), per esempio, ha messo in dubbio la capacità dei pianificatori di avere abbastanza informazioni per svolgere la propria attività di pianificazione: i meccanismi di mercato sono più efficienti della pianificazione e i prezzi sono i portatori delle informazioni necessarie in merito. Il concetto di rendita usato dai teorici dei diritti di proprietà e della scelta pubblica è il concetto di *rent-seeking*, concepito da Anne Krueger (1974) e definito come l'uso di risorse per ottenere, attraverso il processo politico, privilegi particolari per cui il danno alla collettività sarà maggiore del profitto per coloro che ottengono tali rendite (Tullock, 2005: 28). Tullock ha suggerito di usare il termine solo per i casi in cui delle azioni avrebbero un impatto sociale negativo. La teoria del *rent-seeking* è utilizzata per motivare la natura delle economie delle piattaforme e l'azione dei *rentier* per ottenere privilegi e monopoli.

Il pensiero economico ha dunque pervaso le altre scienze sociali, e la richiesta di efficienza economica è diventata la norma nella valutazione delle scelte. Ben Fine (2002) ha descritto la colonizzazione delle altre scienze sociali da parte dell'economia come "imperialismo economico", ed Edward Lazear (2000) ha inquadrato "l'imperialismo economico" riferendosi alle qualità dell'economia: è una scienza autentica che costruisce individui razionali che si impegnano in comportamenti massimizzanti, è interessata all'equilibrio e offre agli scienziati sociali l'opportunità di parlare di efficienza. L'imperialismo economico della dottrina dei diritti di proprietà ha già raggiunto il campo della pianificazione e della ricerca urbana. Seguendo Hayek, alcuni teorici della pianificazione hanno messo in dubbio la capacità dei pianificatori di avere abbastanza informazioni per pianificare, criticando la pianificazione regolativa come ingiusta e portatrice di effetti indesiderati, guardando alla pianificazione dell'uso del suolo come una forma di organizzazione del mercato (Buitelaar e Needham 2007) che colpisce i diritti di proprietà danneggiando i proprietari (Krabben, 2009). Invece della pianificazione regolativa, essi raccomandano la definizione e l'assegnazione di diritti sugli effetti esterni negativi e la libera negoziazione per la compensazione. Krabben (2009: 2872) ha illustrato l'uso dell'approccio dei diritti di proprietà nella risoluzione dei conflitti territoriali e la percezione dell'individuo in queste applicazioni della teoria dei diritti di proprietà è quella di un soggetto che può tollerare il danno se ricompensato.

La teoria dei diritti di proprietà indirizza la pianificazione e la ricerca urbanistica verso nuovi domini: considerare la pianificazione urbana come una relazione contrattuale tra governo e individui, considerare i diritti di sviluppo come merci vendute sul mercato (Renard, 2007). Gli studiosi urbani influenzati dalla dottrina dei diritti di proprietà raccomandano l'abolizione di quelli che chiamano «diritti di proprietà ambigui», considerati da loro la causa dei problemi urbani: «diritti di proprietà vagamente definiti sulla proprietà urbana lasceranno asset di valore nel dominio pubblico per un accesso competitivo, e lo sviluppo inefficiente del suolo dovuto alle esternalità sarà inasprito» (Zhu, 2002: 43). Basandosi sulle raccomandazioni della Banca Mondiale, sull'interpretazione di Douglas North dello sviluppo europeo e sulla presunta "tragedia dei beni comuni", essi sostengono l'espansione dell'allocazione del mercato invece di un approccio alla pianificazione come regolamentazione (Kung, 2002).

Tuttavia, la dottrina del *common law* ha riconosciuto una serie di diritti pubblici collettivi per la gestione di alcuni beni aperti al pubblico che consentono di costruire una visione ulteriore e, scavando nella natura della proprietà, Schlager e Ostrom (1992) elaborano considerazioni che ritrovano una natura intrinsecamente pubblica della proprietà legata al valore dell'accesso. Partendo da questi presupposti, gli autori organizzano i regimi di diritti di proprietà in uno schema concettuale, applicando la nozione di "fascio di diritti" ai beni comuni. I diritti detenuti dagli utenti all'interno di un sistema di risorse regola particolari configurazioni di privilegi, quindi le responsabilità che determinano il livello di coinvolgimento nel processo di governance e di gestione del sistema di risorse. Ostrom (1990) dimostra che la proprietà comune può essere gestita con successo in comunità, mettendo in questione e in crisi il paradigma proprietario tradizionale, evidenziando la possibilità di approcci diversi. L'interrogativo è come creare un sistema umano in cui l'abitazione non sia trattata come un asset ma come bene comune. La casa considerata come un bisogno umano fondamentale è un presupposto che non si traduce automaticamente in un accesso universale con la fornitura di questo bene di base. La questione della casa considerata quindi come questione politica fondamentale riconduce a una vasta gamma di risposte sviluppate in tempi e luoghi diversi, a seconda delle condizioni economiche e dell'egemonia politica.

In Italia (14) le traiettorie segnate dai percorsi giuridici sviluppati sui beni comuni, per le proposte di legge ispirate agli approcci di Paolo Maddalena e dell'Associazione "Attuare la Costituzione", pongono delle considerazioni rilevanti rispetto alla nozione, titolarità, gestione e tutela della proprietà privata.

In questa cornice culturale, l'*uso* della proprietà privata deve essere a garanzia della funzione sociale: «Il proprietario ha il diritto di godere della cosa, materiale o immateriale, entro i limiti e con l'osservanza degli obblighi stabiliti dalla costituzione e dall'ordinamento giuridico, assicurandone la funzione sociale». Secondo questo schema il bene può appartenere a titolo di proprietà privata a soggetti singoli, collettivi o pubblici. Qualora beni in proprietà privata siano riconosciuti come beni comuni, «la pubblica amministrazione è tenuta a riacquisirli al patrimonio pubblico, mediante lo strumento della prelazione nelle vendite, o a istituire sugli stessi le necessarie servitù pubbliche» (Art. 1, DdL-Nugnes 1436/2019). Inoltre «Il proprietario ha il diritto di disporre del bene in modo da non contrastare l'utilità pubblica o recare danno alla sicurezza, alla libertà e alla dignità umana. Nei casi di inadempimento di tale obbligo, l'atto di disposizione è nullo e il proprietario è tenuto al risarcimento del danno» (Art. 4, c.2, DdL-Nugnes 1436/2019). L'esercizio della proprietà privata è dunque vincolato: «nel caso di mancato perseguimento della funzione sociale ai sensi dell'articolo 42, secondo comma, della Costituzione, per colpa o dolo del proprietario, lo Stato provvede ad assumere tutti i provvedimenti necessari per assicurare la funzione sociale della cosa di cui si tratta» (Art. 4, c.1, DdL-Nugnes 1436/2019). Qualora beni in proprietà privata siano riconosciuti come beni comuni, «la pubblica amministrazione è tenuta a controllare che sia perseguita da parte del proprietario la funzione sociale dei beni a lui nominalmente appartenenti e che il diritto di disposizione del bene sia esercitato in modo da non contrastare l'utilità sociale o recare danno alla sicurezza, alla libertà e alla dignità umana» (Art. 1, DdL-Nugnes 1436/2019). In questi termini, i beni comuni costituiscono un dispositivo di razionalità d'uso dei beni, una lente per riconoscerne il valore sociale in termini qualitativi e di condizione d'uso o accesso, soprattutto in relazione alle esternalità negative, per cui sono gli *usi* a ripristinare la funzione sociale dei beni.

5.1 Il paradigma dei commons

Elinor Ostrom in "Governing the Commons" presenta uno studio approfondito sulla governance delle risorse naturali come beni comuni. Il suo lavoro ha criticato la prospettiva tradizionale dell'analisi politica della gestione delle grandi risorse e ha fornito la prova che i problemi di gestione dei beni possono essere risolti da una terza via, posizionandosi al margine tra Stato e mercato, una modalità che non predispone una rigida o prescrittiva serie di azioni e procedure. L'obiettivo di Ostrom era dimostrare come alcune istituzioni possono influenzare i comportamenti e i risultati degli utenti, le interazioni in un contesto di risorse disposte in comune, per cui propone dei principi di progettazione costruendo le solide istituzioni per la gestione dei beni comuni, offrendo anche una prospettiva per un'analisi concettuale della relazione tra diritti di proprietà e risorse naturali all'interno dei "bundle of rights". Sono tre gli elementi costitutivi che aiutano a riconoscere la condizione di un bene come *commons*: (1) la risorsa, (2) la distribuzione e la ripartizione dei diritti tra gli utenti, e (3) le strutture di governance. Ostrom rivisitando l'analisi dell'azione collettiva propone un'accezione dei beni comuni connessa al governo e alle istituzioni, al processo decisionale e al contesto socio-ecologico. Ulteriore questione riguarda la distribuzione e la ripartizione dei diritti tra gli utenti che fa riferimento alla nozione di "bundle of rights" e di titolarità dei diritti di proprietà per i "commons". Una risorsa condivisa prevede un insieme di attori a cui sono assegnati e distribuiti diritti e obblighi. Questa declinazione rappresenta una rottura con la teoria dei diritti di proprietà basata sull'esclusività dei diritti.

Il lavoro di Ostrom di ordinare i regimi dei diritti di proprietà in uno schema concettuale ha fatto emergere la nozione di "bundle of rights" nei *commons*. Gli utenti in un particolare sistema di risorse possono beneficiare di diritti che conferiscono loro diverse configurazioni di privilegi, responsabilità che determinano il livello di coinvolgimento nel processo di governance del sistema delle risorse. I diritti evidenziati sono: il diritto di accesso, il diritto di recesso che appartengono alla categoria dei diritti di proprietà a livello operativo, e il diritto di gestione, il diritto di esclusione e il diritto di alienazione che appartengono alla categoria dei diritti di proprietà a livello di scelta collettiva. Questa esplicitazione evidenzia i "fasci dei diritti" (*bundle of rights*) e comporta una caratterizzazione dei titolari dei diritti di proprietà. Una terza questione espressa come prerogativa dei *commons* è la struttura di governo, i principi di progettazione per il sostegno dei *commons*. L'esistenza dei beni comuni presuppone e richiede l'istituzione di strutture e modalità di governance adeguate per garantire la distribuzione dei fasci di diritti tra gli attori. Il sistema di governance è complesso e prevede una diversità di attori, di interessi, a volte contrastanti. Per garantire la gestione sostenibile della risorsa nel processo di governance, nelle modalità e nella struttura, si costruirà un equilibrio tra gli obiettivi e gli interessi individuali degli attori, che dovranno agire secondo l'interesse della comunità con lo scopo di preservare una risorsa e la comunità stessa oltre gli interessi personali. Un processo che prevede l'elaborazione di meccanismi di risoluzione dei conflitti, regole che diano robustezza, solidità alla pratica.

Nel contesto italiano, la Commissione Rodotà, istituita nel 2007 con decreto del Ministero della Giustizia al fine di elaborare un disegno di legge per la modifica delle norme del codice civile in materia di beni pubblici, offre una definizione dei beni comuni come beni che «esprimono utilità funzionali all'esercizio dei diritti fondamentali della persona umana», che «devono essere tutelati e salvaguardati dall'ordinamento giuridico, anche a beneficio delle generazioni future». In modo complementare, le *soggettività emergenti* sono state definite beni comuni e si tratta di esperienze di riappropriazione diretta di spazi abbandonati, sottoutilizzati o dismessi che, attraverso diverse pratiche di *commoning*, riescono a stabilire forme di accesso ai beni gestione condivisa funzionali ai diritti fondamentali. Micciarelli (2014, 69) definisce queste esperienze come «beni comuni emergenti», ovvero «amministrati in una forma di governo cooperativo e mutualistico, [...] indirizzata al soddisfacimento dei diritti fondamentali afferenti l'intera comunità di riferimento collegata al bene stesso».

5.2 Rompere il circuito di accumulazione, costruire i beni comuni

La gestione del patrimonio immobiliare pubblico si muove tra la continua contesa delineata dalle politiche urbane di *austerity* e dalle pratiche di *commoning*. Il modello di sviluppo urbano diffuso nella fase di rivitalizzazione della rendita differenziale (Tocci, 2009), nelle trasformazioni delle zone consolidate connesse al riuso di immobili dismessi e ai mutamenti della città esistente, segue il verso della dismissione degli ex-luoghi del *welfare state* e della riappropriazione da parte dei privati (gruppi sociali, banche, imprenditori) che ribaltano il rapporto tra pubblico e privato con la valorizzazione di immobili di prestigio con vantaggi posizionali superiori a quelli marginali in cui il decisore pubblico ha orchestrato la variazione della destinazione d'uso.

Nel contesto napoletano, gli ex-luoghi, oltre le strutture architettoniche, sono stati lo specchio di un modello sociale per cui asili, ospedali, orfanotrofi, hanno avuto un ruolo nel tessuto sociale della città. Dove il processo di ridefinizione di questi spazi indecisi è stato costruito considerando questi luoghi come generatori di conflitto sociale, vitalità, i processi sono stati alimentati da una creatività costante in una forma adattiva. A partire dall'occupazione del Teatro Valle di Roma del 14 giugno 2011, del Teatro Coppola di Catania, del Cinema Palazzo di Roma e dalle occupazioni simboliche dei cantieri della Zisa a Palermo, del museo Madre di via Settembrini, "La Balena", collettivo dei lavoratori dello spettacolo e dell'immateriale di Napoli e il Teatro Valle Occupato di Roma, dal 29 gennaio 2012 al 29 febbraio 2012, invitarono gli operatori della produzione culturale e i cittadini a partecipare ad assemblee pubbliche fino a mettere in atto una forma di appropriazione temporanea di una parte

del museo Madre (in fallimento in quei giorni stessi). L'obiettivo era la costruzione di una rete di attività e di un'aggregazione politica nazionale, supportati dalla possibilità d'uso di spazi sottoutilizzati, intrecciando le questioni sui beni comuni con la possibilità di generare luoghi di sperimentazione permanente e processi produttivi, discutendo delle pratiche. L'occupazione del collettivo "La Balena", insieme ai cittadini, ai movimenti civici napoletani e nazionali – dal Teatro Valle Occupato di Roma, all'Ex-Cinema Palazzo di Roma, ai lavoratori dell'arte di Milano, al Teatro Coppola di Catania, all'Arsenale di Palermo, ai S.a.l.e. Docks di Venezia – il 2 marzo si sposta all'Ex Asilo Filangieri, sede della Fondazione del Forum Universale delle Culture, rivendicando un luogo da dichiarare bene comune. Dopo una settimana dall'occupazione, si intavola con l'amministrazione comunale della giunta una discussione pubblica sulla destinazione dell'Ex Asilo e si costituisce un tavolo di lavoro per l'autogoverno aperto al pubblico che nel 2015 produce l'elaborazione della «Dichiarazione d'uso civico e collettivo urbano» (15).

Con un progetto di autofinanziamento e autocostruzione che coinvolge la comunità, artigiani e scenografi collaborano alla costruzione di una sala cinema, cha ha fatto seguito all'autocostruzione di un teatro, alla presa in cura di un orto come laboratorio di permacultura nella corte dell'immobile. Le reti e le relazioni culturali dei teatri e dei movimenti per i beni comuni proliferano negli anni, l'Asilo diventa membro di *Trans Europe Halles* una rete di centri culturali di base con membri in 39 paesi europei. Nel 2017 vince il bando *Culturability* per l'autocostruzione di uno spazio per le arti performative. Sono state organizzate conferenze internazionali, *workshop*, tirocini, esplorazioni urbane, eventi politici co-creativi. Dal 2018 al 2021, per il progetto *Urbact CIVIC eState* – uno dei 25 "Transfer Networks" approvati dal "Programma di Cooperazione Territoriale URBACT III 2014-2020" promosso dalla Commissione Europea – la città di Napoli diventa capofila della rete *Civic eState* lavorando su nuovi modelli di co-governance urbana basati sui beni comuni. Due anni di cooperazione dell'UE per promuovere un modello di governance urbana in Europa e sperimentare delle *public-community partnership* per consentire agli abitanti e alle comunità locali i diritti costituzionali di auto-organizzarsi e agire collettivamente per i beni comuni urbani. I risultati della rete sono stati mirati a garantire il godimento collettivo e la gestione collettiva delle strutture urbane essenziali, un accesso equo e aperto (16). Tra gli obiettivi costruiti per il "Piano di Azione Locale di Napoli", è stato costituito un *Urbact Local Group* per definire uno spettro di azioni integrate che mirano a consolidare l'esperienza napoletana di pratica dei beni comuni e concorrere alla loro realizzazione nell'immediato futuro attraverso il potenziamento della comunicazione per facilitare le pratiche di autorecupero, autocostruzione e rafforzamento dell'*empowerment* di comunità attraverso il mutualismo, la cooperazione e la co-progettazione. Successivamente, al centro del progetto *Cultural and Creative Spaces and Cities* (CCSC), nel 2020 nasce un progetto politico cofinanziato dal programma *Creative Europe*, gestito da un consorzio di dieci organizzazioni no profit e pubbliche guidate da *Trans Europe Halles*, una rete europea dei centri culturali. Al centro di questo progetto, ci sono stati degli *Urban Labs* con sede in sette città europee con l'obiettivo di affrontare le sfide locali in termini di politiche culturali di cooperazione tra livello locale-urbano e l'UE per trovare soluzioni partecipative e tracciare vie comuni. Tra le tante, la sperimentazione degli *urban commons* come ecosistema per le politiche culturali (17).

Con la Delibera 446 del primo giugno 2016, denominata "Individuazione di spazi di rilevanza civica ascrivibili al novero dei beni comuni", sono stati riconosciuti – «come luoghi d'uso civico e collettivo, per il loro valore di beni comuni» – sette ulteriori spazi: Villa Medusa e l'ex Lido Pola a Bagnoli, l'ex Monastero di Sant'Eframo Nuovo (c.d. ex opg) e l'ex Convento delle teresiane (c.d. Giardino liberato) a Materdei, l'ex Convento delle Cappuccinelle – ex Carcere minorile Filangieri (c.d. Scugnizzo liberato) e l'ex Conservatorio Santa Maria della Fede (c.d. Santa Fede liberata) al centro storico e l'ex Scuola Schipa a ridosso di Materdei. Nella prospettiva dei beni comuni, i beni sono stati intesi come a «titolarità diffusa», ovvero di appartenenza comune, aperti strutturalmente all'«uso collettivo» e la collettività attraverso le comunità di riferimento è implicata direttamente nell'uso, nella gestione e nel governo dei beni comuni mediante forme di autoregolazione, le «Dichiarazioni d'uso civico e collettivo», che definiscono le modalità di accesso e le forme di autogoverno. Dall'esperienza dell'Ex Asilo Filangieri (18), quindi altre sette esperienze sono state riconosciute come legittime da diverse delibere sui beni comuni (Ecologie politiche del presente, 2021: 117). I beni comuni in Italia, fin dalla loro prima formulazione – risalente alla Commissione Rodotà – mettono in relazione il «mondo dei beni» e il «mondo delle persone» attraverso l'esercizio dei «diritti fondamentali». Questo implica una messa in discussione dello statuto proprietario dei beni e del ruolo della collettività nel governo dello spazio pubblico (Ecologie politiche del presente, 2021).

Questo processo ha dato vita alla "Rete Nazionale dei Beni Comuni Emergenti e a Uso civico" (19) a partire da un'assemblea a Napoli del 19 febbraio 2019 e che fin dalla sua istituzione ha posto la necessità di riconoscere i "beni comuni urbani", i riferimenti alle comunità e alla partecipazione nella discussione pubblica sviluppata in relazione alle criticità emerse in termini politici e di metodo dalla proposta di legge depositata nel 2018 sui beni comuni dalla "Commissione Rodotà", ritenuta insufficiente rispetto agli avanzamenti maturati dalle pratiche negli anni. In questa occasione sono state messe a sistema le eterogenee forme di organizzazione autoriflessive che emergono da conflitti sulla riappropriazione dei beni in spazi urbani e rurali, costruendo un'articolata tematizzazione delle questioni fondamentali per la gestione democratica dei beni con l'obiettivo di formulare proposte alle istituzioni, mettendo in discussione i meccanismi speculativi neoliberali di governo del territorio.

4.3 La gestione del patrimonio immobiliare pubblico tra la trappola del debito e le pratiche di commoning

Quando parliamo del problema del debito nelle città del sud e verso chi viene pagato, una prima questione è comprendere con chi le città sono in debito e come funziona il dispositivo del debito, come si relaziona all'insieme di riforme, dal livello europeo a quello nazionale, che hanno definito delle condizioni a partire dalle politiche di *austerity* in sud Europa. Nel 2017 un documento di Massa Critica ha chiaramente sostenuto l'istituzione di una commissione pubblica di controllo sul debito pubblico istituendo come prima azione strategica un tavolo di lavoro pubblico informale per la revisione del debito pubblico. La dinamica della trappola del debito è stata evidenziata dalla "Consulta Audit Debito e Risorse", analizzando le particolari implicazioni sul Comune di Napoli della parte del debito rifiutato come illegittimo e odioso, con l'intento di «indagare quali parti sono state contratte contro gli interessi degli abitanti o per pura speculazione, che ha danneggiato il bilancio comunale e quindi ha causato la vendita a basso costo del patrimonio pubblico e la privatizzazione dei servizi pubblici».

È dunque una trappola associata alla qualità della vita quotidiana, nella stretta relazione tra debito e finanziarizzazione della stessa, che incide sulle politiche urbane pubbliche per l'abitare. I livelli locali di governance sono ingabbiati da un dispositivo che contribuisce alla creazione di un terreno fertile per la proliferazione delle economie di piattaforma. Secondo gli attivisti, il debito è uno strumento neocoloniale di dominio, il principale strumento di espansione del capitalismo finanziario nella risoluzione dei problemi generati dai processi di circolazione del capitale. Le politiche di austerità neoliberiste di tipo restrittivo hanno danneggiato le democrazie per costituire economie di tipo espansivo con un'evidente accumulazione verso l'alto della ricchezza e la dismissione degli asset, dei servizi pubblici, tra cui il patrimonio immobiliare pubblico. La crisi, la deregolamentazione dei mercati sono

stati funzionali ai Fondi internazionali di pensione, ai fondi internazionali di speculazione, alle imprese della *Silicon Valley*. Così un attivista chiarisce gli strumenti rilevanti per costruire un approccio politico al meccanismo del debito:

«Ciò che è fondamentale nell'approccio al meccanismo del debito è il processo di audit, tu devi comprendere, capire, spiegare, e poi definire quale di questa parte è legittima o illegittima. Perché c'è un debito strutturale, sociale, ecologico, che va fatto, è un debito legittimo, per sostenere lo stato sociale, per pagare i costi ambientali delle attività antropiche, "devo assolutamente fare debito perché questo debito lo trovo come investimento in politiche pubbliche, politiche sociali, politiche ambientali". Ma c'è un altro debito che si inserisce nel primo e fa un tutt'uno anche per mancanza di trasparenza, che è un debito di tipo finanziario, è quel seme che il neoliberismo mette negli enti locali per farli andare fuori giro. Abbiamo dovuto fare un'analisi, proprio cartesianamente parlando, una scomposizione di piccoli problemi, per far capire che una parte di questo debito è legittimo (…) e i debiti finanziari non legittimi, perché? Sono contratti contro l'interesse pubblico, questo è discernimento. Il debito legittimo è quello contratto nell'interesse pubblico il debito illegittimo è quello contratto contro l'interesse pubblico, è un debito finanziario e speculativo è sempre illegittimo perché per mantenere uno Stato, le politiche keynesiane e socialiste, non c'è bisogno di fare finanza, per mantenere uno Stato e far politiche c'è bisogno di fare redistribuzione delle ricchezze, bisogna prendere denaro dove c'è dall'alto verso il basso senza necessità di indebitarsi con tassi molto alti per avere grandi liquidità e restituire il triplo, questo è un meccanismo assolutamente arbitrario».

Le radici politiche della Consulta sono connesse al ruolo e alle spinte di CADTM e Attac che partecipano ai movimenti contro i debiti illegittimi in numerosi Paesi, lavorando principalmente all'elaborazione di alternative radicali che mirino alla soddisfazione universale dei diritti umani fondamentali per l'abolizione dei debiti illegittimi. Nella città di Napoli questo processo ha intersecato le rivendicazioni sui *commons*, soprattutto nei termini di possibili usi del patrimonio immobiliare pubblico rispetto al rischio privatizzazioni e al ruolo di Cassa Depositi e Prestiti. La costruzione del percorso di audit pubblico sul debito del Comune di Napoli ha avuto origine dal movimento dei *commons*, che ha le sue radici nel referendum sull'acqua pubblica del 2011 e nell'occupazione dell'ex Asilo Filangieri. Il modello dei beni comuni urbani emergenti ha costituito un'occasione di innovazione in termini di auto-organizzazione politica delle forme di governance democratiche, costituendo delle istituzioni che si sono poste costantemente in dialogo con l'amministrazione comunale. Tra queste, la Consulta Audit Debito e Risorse del Comune di Napoli, il cui lavoro sui diritti fondamentali ha intersecato il percorso dei beni comuni, il suo significato politico nel lavoro di audit pubblico per il rifiuto del debito illegittimo.

Alla base della connessione tra *commons* e la costruzione del discorso sul debito, si rintracciano le origini della letteratura sui *commons* nella contestazione dell'idea dominante della "tragedia dei commons" per cui le comunità non sarebbero in grado di autogestire le risorse se non in un quadro rigido di un contesto di governance amministrativa verticale o di negoziazione spinta dal mercato. Ostrom (1999) ha dimostrato che le comunità sono capaci di autoregolarsi e che possono costruire una gestione condivisa delle risorse basata sui *commons*, più efficiente del regime statale o di mercato. In un contesto di crisi, i beni comuni si sono configurati come occasione di ripensamento dell'organizzazione politica per la pratica di forme di relazione orizzontali e inclusive. In modo complementare, alcune *soggettività emergenti* hanno perseguito la strada dei beni comuni, si tratta delle esperienze citate che si sono direttamente riappropriate di spazi abbandonati, sottoutilizzati o dismessi. Le "risorse di proprietà comune" connesse ai regimi di diritti di proprietà sono strettamente connesse alle forme di governo scaturite. In Italia i movimenti hanno assunto e discusso la sfida dei *commons* come un modo per garantire l'accessibilità dei beni che sono essenziali all'esercizio dei diritti fondamentali e hanno dato vita ai "beni comuni emergenti" (Micciarelli 2014: 67-69), trattandosi di beni comuni che non si definiscono tali solo per la loro natura e funzione, ma anche per le modalità di gestione, basate sull'autogoverno comunitario e strumentali alla realizzazione dei diritti sociali.

La deregolamentazione, la privatizzazione, la proliferazione delle piattaforme digitali hanno indebolito il ruolo del pubblico per cui le coordinate di ridefinizione della giustizia spaziale nelle città in crisi, sotto la pressione del debito, sono assunte dalle contestazioni per i beni comuni. A Napoli, le proteste hanno posto al centro la proprietà pubblica e lo spazio pubblico, muovendo dalla continua ricerca di modalità per contrastare le privatizzazioni. Il dispositivo dell'uso civico collettivo urbano ha consentito di riconoscere, senza stipulare forme contrattuali o concessione a una persona fisica, l'uso aperto in autogoverno del bene, attraverso assemblee pubbliche. L'impegno è stato prevalentemente rivolto al riconoscimento ufficiale della redditività civica, una redditività multidimensionale non solo economica, per cui i mezzi di produzione vengono mutualizzati e condivisi, ma anche sociale, culturale e politica con la decisione di sostenere le spese di fornitura delle utenze e di manutenzione straordinaria con i fondi pubblici.

La proliferazione di assemblee, il lavoro degli osservatori e i processi di audit hanno creato dei percorsi per ripensare lo spazio pubblico, la spesa pubblica, la proprietà come risorsa in termini di accesso e uso, nella cornice della crisi e delle politiche di *austerity*. Il ruolo di Massa Critica è stato decisivo per la costruzione di azioni e riflessioni per i movimenti: le assemblee pubbliche nei beni comuni e negli spazi pubblici hanno avuto l'obiettivo di rivendicare spazi di democrazia per trasformare le istituzioni e rivendicare un potere decisionale. La matrice del debito finanziario è quindi riconosciuta come illegittima in questi termini:

«Il debito finanziario fatto contro l'interesse popolare è illegittimo e va cancellato, non riformato, non spalmato, non messo sotto un commissario che lo gestisce diviso dagli altri, no cancellato! Cancellato con un atto unilaterale. Perché una cancellazione è un atto forte. Tu lo fai unilateralmente. Tu vuoi un interesse da me? Io non te lo do più. Fine della storia. È un rapporto di forze, quindi inutile venire a dire alla Consulta o a tutti quelli che lottano contro il debito "no ma la legge dice che non è così…". Attenzione noi non abbiamo mai parlato di fare i revisori dei conti del popolo, noi siamo un organo politico, organo politico radicale, non estremista, radicale, perché vogliamo affrontare un problema alla radice, e il problema alla radice qual è? Rigettare le politiche del neoliberismo fondate sulla finanziarizzazione, del debito, ma anche della casa, sulla cartolarizzazione del patrimonio, cioè tutto quello che prende una merce e la fa diventare denaro e da questo denaro fa altro denaro, noi questo meccanismo del debito vogliamo interrompere perché ci interessa il debito per politiche sociali, ci interessa il debito per politiche ambientali, per politiche di genere, è questo il debito che ci interessa, che vogliamo fare, e da chi li prendere quei soldi? Li vogliamo prendere da quelli che li hanno. Ce li hanno per esempio le piattaforme e allora possiamo fare politiche di redistribuzione, ma se noi vogliamo soltanto continuare a finanziarizzare servizi e case, noi non faremo altro che accumulare la ricchezza verso l'alto. Questo è il ragionamento di base».

Un punto rilevante messo in discussione è stata la privatizzazione attraverso la vendita o la messa a valore del patrimonio immobiliare pubblico (20) in senso economico, un meccanismo caratterizzante la gestione della finanza pubblica locale, a partire dalla crisi del 2008 e dalla riforma costituzionale del 2012 (21). Da questi presupposti politici è scaturito il dibattito su un audit pubblico sul debito. La dimensione del debito ha causato un rischio di default per il comune di Napoli limitando la capacità di investire in politiche pubbliche. A settembre del 2019, vengono costituite tre commissioni che hanno formulato tre studi di sintesi.

La Commissione "Nuova finanza pubblica e contratti derivati" ha pubblicato uno studio sul debito prodotto dai prestiti della Cassa Depositi e Prestiti (CDP). Gli studi hanno evidenziato che il tasso d'interesse dei mutui della CDP era ben 5 volte più alto del tasso medio utilizzato sul mercato. Attraverso l'analisi di un campione di prestiti della CDP, è stato rilevato che abbassando il tasso d'interesse solo dello 0,5%, il Comune avrebbe risparmiato 24 milioni di euro. Inoltre, dato che CDP è finanziata

principalmente da piccolissimi investitori (persone medie e lavoratori), la Commissione ha sostenuto con forza la necessità e l'assoluta urgenza che il governo non solo abbassi il tasso d'interesse, ma ripubblicizzi CDP mirando a una gestione partecipativa che la riporti al suo ruolo sociale. I tassi alti di mutuo elargiti dalla CDP sono una peculiarità napoletana, un fattore che tenderà a produrre insolvenze insostenibili che forzeranno politiche di privatizzazione e svendita del patrimonio. Temendo una specifica volontà di dismettere e ricevere la gestione degli asset che sono di proprietà degli enti locali, la Consulta ha premuto affinché la gestione del patrimonio non fosse affidata a CDP ma restasse pubblica, per evitare una spoliazione con l'obiettivo di destinare questo vasto patrimonio alle politiche abitative.

La Commissione "Istituzioni locali e debiti illegittimi" ha esaminato i debiti contratti dai commissari straordinari della città. È stato dimostrato che le risorse pubbliche sono state gestite in modo poco trasparente dai commissari con corruzioni, spreco di risorse pubbliche e clientelismo dal 1981 al 2017 per un debito di circa 300-350 milioni. Questo debito è stato considerato illegittimo, poiché le istituzioni locali non sono individuabili come responsabili. È stato evidenziato che, in questo modo, il debito veniva pagato due volte: una volta per i danni democratici e sociali dei commissari e l'altra per il debito che gli stessi commissari avevano lasciato nel bilancio comunale.

La commissione sulle "privatizzazioni e le dimissioni" ha avuto il compito di verificare le entrate e le spese derivate dal patrimonio pubblico, con l'obiettivo di evitare la vendita di immobili pubblici e suggerire modalità alternative di uso dei beni. La creazione di questa commissione è stata scoraggiata dal governo della città in un primo momento, poiché la dismissione del patrimonio e la vendita erano stati individuati come compromessi, la giunta era ostile a questa commissione inizialmente perché la vendita degli immobili, lasciando acqua e servizi pubblici, era stata individuata come soluzione al debito. Lo studio (22) ha dimostrato che alcune risorse potrebbero essere richieste e raccolte poiché il Comune ha residui attivi, crediti da dover riscuotere dagli affitti e da canoni a ribasso per 150 milioni esclusivamente dal patrimonio. Per la gestione, il problema riguarda il censimento del patrimonio edilizio, questione che affonda le sue radici al passaggio di consegna tra la Romeo e la Napoli Servizi, per cui l'archivio dati non fu trasmesso: l'elenco degli immobili è parziale, le problematiche maggiori sono connesse alla ricognizione stessa del patrimonio. La gran parte è in pessimo stato di conservazione, per cui un recupero necessiterebbe di finanziamenti, interventi di manutenzione straordinaria per non destinarlo alla svendita o ad attività di tipo commerciale e riuscire a indirizzare gli immobili verso un uso sociale o abitativo. L'obiettivo principale era far emergere, oltre alle privatizzazioni, le modalità d'uso possibili per il patrimonio immobiliare invertendo la rotta dalla valorizzazione verso un modello basato sulla redditività civica, attraverso il modello dei beni comuni e lo strumento dell'uso civico e collettivo urbano. Ripensare nei termini degli usi sociali il patrimonio immobiliare pubblico ne consentirebbe un'efficacia per le politiche abitative nell'area Unesco, dove la relazione tra mercato immobiliare e STR pone la casa al centro di uso speculativo della proprietà privata. In questo modo si tenderebbe a compensare le esternalità negative – connesse soprattutto alle condizioni di vulnerabilità sociale e materiale – prodotte rispetto al diritto fondamentale di accesso alla casa come bene comune. Alla politica della crisi, attraverso questo modello, si intende rispondere enfatizzando la possibilità di un sostegno pubblico per l'accesso ai beni fondamentali e per considerare il patrimonio pubblico come occasione per creare diritti collettivi e aprire spazi, forme di collaborazione per il governo del territorio.

La Commissione sulle privatizzazioni, in assenza di spazi pubblici a causa della pandemia, aveva richiesto la sospensione e il ripensamento delle privatizzazioni previste nel Piano dal 2020 al 2022 nonché la valorizzazione della funzionalità del patrimonio immobiliare pubblico per destinare il patrimonio ad accogliere i servizi essenziali e le iniziative sociali rivolte alle fasce più deboli. Inoltre dalla proposta di Attac Italia della legge di bilancio partecipativo e di una ripubblicizzazione di CDP, la questione delle privatizzazioni diventa il fulcro della trappola del debito: dalla vendita degli immobili dipende la sopravvivenza fiscale delle amministrazioni locali in territori già privi di spazi pubblici accessibili, motivo per cui diviene il campo di battaglia dei movimenti sociali per i beni comuni e per la casa. Da questo quadro complesso si evince parzialmente una parte delle ragioni per cui il Comune di Napoli non è riuscito ad adottare politiche abitative, ad affrontare problemi strutturali e complessi.

6. Meccanismi e modelli per demercificare il sistema dell'housing attraverso i diritti di proprietà

Se il diritto alla casa vuole acquisire dunque un significato è da costruire con l'obiettivo di democratizzare e demercificare il sistema abitativo. Sia il mercato che lo Stato sono stati considerati i principali fornitori di alloggi, a cui si aggiunge il "terzo settore" che ha giocato per lo più un ruolo marginale. Si considerano inoltre altre tradizioni connesse a iniziative filantropiche e cooperative nella tradizione dell'*housing* che sono state recuperate nel contesto dell'attuale riscoperta dei beni comuni. In risposta a una condizione diffusa, che crea dinamiche di ingiustizia socio-spaziale, emergono in Europa modelli e strategie innovativi autogestiti dalle comunità locali che mettono in pratica nuovi approcci culturali e rivitalizzano immaginari attraverso l'uso in maniera creativa di strumenti economico-giuridici esistenti per sostenere forme di *housing* collaborativo con forti basi solidali e no profit. Modelli che lavorano verso l'obiettivo di trasformare gli immobili da merce a beni comuni ripristinando così la natura originale redistributiva del valore della proprietà in relazione alla riproduzione sociale (Horlitz, 2012). Alla ricerca di potenziali direzioni per la demercificazione del patrimonio edilizio e di strumenti per ampliare il diritto di accesso alla casa, si ritrovano azioni e progetti che economicamente mettono in pratica la fuoriuscita di edifici e terreni dal mercato speculativo sul lungo periodo, delineando potenziali direzioni in difesa della casa. Questi strumenti si pongono come obiettivo una progettualità consapevole costruendo narrazioni alternative a quella dominante dell'oppressione del sistema dell'*housing*. David Madden e Peter Marcuse nella conclusione del loro testo *In Defense of Housing. The Politics of Crisis* (2016), delineano delle direzioni lungo le quali credono che dovrebbe muovere il sistema abitativo e suggeriscono questioni generali da sottoporre alle istituzioni, evidenziando strategie promettenti da perseguire per i movimenti transnazionali per la casa: demercificare e de-finanziarizzare il sistema abitativo; espandere, difendere e migliorare l'edilizia pubblica; privilegiare gli abitanti; lasciar fiorire mille modi diversi di abitare; democratizzare la gestione dell'*housing*; ampliare le lotte per la casa; democratizzare le politiche della casa; globalizzare i movimenti per la casa; casa, non bene immobile.

La *Partnership on Culture/Cultural Heritage*, creata nel novembre 2018 nell'ambito dell'Agenda Urbana per l'UE, mira a identificare e promuovere azioni che migliorino la legislazione, la capacità finanziaria e il trasferimento di conoscenze nel campo della cultura e del patrimonio culturale, lavorando a un programma per la regolamentazione della "sharing economy". Il progetto URBACT ha condotto una prima azione affrontando la questione del turismo nelle città con un patrimonio culturale consolidato, attraverso il problema specifico posto dalle piattaforme digitali di affitto e il loro impatto. La strategia si basa sul processo di costruzione della conoscenza nel contesto progettuale dell'*Action Planning Network*, *Tourism-Friendly Cities* e integra le altre attività di URBACT sul diritto alla casa (23). *Urban Innovative Actions* (UIA) e URBACT hanno esplorato come le città possono progettare politiche abitative e soluzioni in termini di pratiche per implementare il diritto alla casa, raccogliendo storie ed esempi concreti di città europee dove il diritto alla casa ha supportato processi e pratiche collaborative di *housing* guidate dalla comunità tra cui: pratiche cooperative, *co-housing* e *Community*

Land Trust (CLT); progetti per affrontare questioni specifiche di accessibilità a un alloggio adeguato da parte dei gruppi vulnerabili; equità dei finanziamenti, strategie di governo locale che riescano a proteggere gli alloggi dalla speculazione; modalità per attuare il diritto alla casa in tempi di crisi. Con l'obiettivo di definanziarizzare il settore dell'*housing* e fornire un alloggio adeguato, sono le comunità a guidare le proprie soluzioni abitative.

Per cogliere la posta in gioco nel campo della fornitura di alloggi, è fondamentale considerare una serie di qualità che fanno dell'abitazione un bene unico, un bene assolutamente essenziale e necessario. Non avere una casa è considerato un grave impedimento per un'esistenza umana dignitosa. Di conseguenza, l'abitazione è considerata un diritto umano fondamentale secondo l'articolo 25 della Dichiarazione universale dei diritti umani. Inoltre, la casa è il bene che incide economicamente in maniera più significativa nella vita della maggior parte delle persone, in quanto la maggior parte delle spese sono rivolte all'abitazione più che a qualsiasi altra classe di beni, sia attraverso l'affitto che attraverso i mutui. La differenziazione tra affittuari e debitori indica quella che potrebbe essere considerata un'ulteriore particolarità del sistema dell'*housing*: la diversità delle vesti istituzionali che assume nella realtà del capitalismo contemporaneo. L'*housing* può assumere diverse forme giuridiche ed economiche, essere un beneficio fornito dallo Stato o un bene comune. Come evidenziato dalle analisi sulle forme di accesso alla casa, la modalità prevalente di proprietà abitativa nella maggior parte dei Paesi europei è la casa occupata dal proprietario. Potrebbe sembrare una forma di abitazione relativamente demercificata se si applica la ben nota definizione secondo cui la demercificazione di un bene è associata a una non necessità di generare un reddito per acquisirlo, accedervi o mantenerlo. Tuttavia, considerando la demercificazione come una misura del ritiro di un bene dai meccanismi di mercato, e alla luce delle bolle immobiliari, dei meccanismi che hanno in parte innescato la crisi economica globale e del dispositivo delle piattaforme digitali, è evidente che l'abitazione occupata dal proprietario è completamente una forma mercificata, costituendo un mercato di massa di una proprietà basata sul debito e la rendita. La posizione del proprietario di casa indebitato può essere vulnerabile in conseguenza a specifiche condizioni politiche ed economiche esterne al controllo del singolo debitore. Inoltre, la discrepanza tra i bisogni della vita quotidiana e la tendenza di base di un'economia capitalista è evidente per gli inquilini i cui pagamenti mensili o brevi costituiscono una massimizzazione della rendita per il proprietario. Entrambi i casi costituiscono il settore abitativo commerciale, il tipo più comune di proprietà abitativa in molte aree urbane a cui si sono aggiunte le STR.

Demercificazione e auto-organizzazione sono due criteri per valutare le modalità della fornitura degli alloggi come una risorsa urbana di base. La prospettiva del "fascio di diritti" sottolinea l'importanza delle istituzioni che regolano la distribuzione degli alloggi. Queste comprendono principalmente: i diritti di proprietà e le politiche pubbliche, gli interventi legislativi e finanziari da parte dello Stato (*welfare*). Analizzando casi specifici secondo un approccio che consideri l'accesso alla casa come diritto fondamentale, si considerano due punti principali per valutare il carattere dei *commons*. In primo luogo, si esamina la misura in cui la casa viene demercificata attraverso un meccanismo specifico, vale a dire come viene ritirata in modo sostenibile dalla sfera dei mercati immobiliari speculativi e orientati al profitto. La demercificazione, la sottrazione di alloggi dalla sfera del mercato, può essere intesa come l'obiettivo e il punto di riferimento delle politiche e dei regolamenti abitativi.

L'intento è concentrarsi sulla relazione tra l'abitazione come risorsa e il quadro istituzionale (diritti di proprietà o politiche) che potrebbe impedire che questa risorsa sia trattata come una merce. In un dispositivo che ponga l'*housing* come sistema basato sui beni comuni, l'abitazione dovrebbe corrispondere alla descrizione di De Angelis (2011) di «una sorta di comune riserva di risorse, intesa come mezzo non mercificato per soddisfare i bisogni delle persone». In secondo luogo, per la considerazione degli attori rilevanti del processo, diventa centrale il livello di autonomia o di auto-organizzazione di cui godono gli abitanti, individualmente o collettivamente, come utilizzatori della risorsa costituita dalle stesse abitazioni. In questi termini si vuole determinare quali opportunità hanno di influenzare le decisioni che riguardano gli alloggi e, se rientrano nella definizione di De Angelis (2011) di *commoner*, gli abitanti sono coloro «che condividono [...] le risorse e che definiscono per se stessi le regole attraverso le quali vi si accede e le si usa».

È stata costruita una descrizione delle qualità specifiche che rendono l'*housing* un bene e chiarito il suo ruolo nell'economia capitalista. In seguito, si descrivono e analizzano i diversi accordi giuridici ed economici sia del settore pubblico e cooperativo in relazione ai due criteri appena descritti per quanto riguarda le politiche pubbliche e i diritti di proprietà. Un approccio costruito su due assi mira a contribuire alla comprensione di «ciò che una particolare forma di proprietà realmente significa» (Marcuse, 1994: 26). Infine, si riflette sui percorsi di *commoning* che possono essere intrapresi nel settore abitativo nella complessa situazione contemporanea in cui né lo Stato né il mercato sono pienamente in grado di offrire soluzioni soddisfacenti per una fornitura giusta delle risorse urbane di base, ma in cui entrambi devono inevitabilmente essere coinvolti, e attivamente impegnati, nel sostegno alla lotta per i beni comuni. Sebbene le richieste di interventi e di costruzione di una politica pubblica nel settore dell'*housing* siano necessarie, d'altra parte si dovrebbe tener conto che gli strumenti del *welfare* sono vulnerabili, come si è ampiamente discusso parlando delle forme di finanziarizzazione della casa, a processi di *enclosure* e privatizzazione. Da questo punto di vista, le forme di "hackeraggio creativo dei diritti di proprietà" possono essere una strada promettente verso dispositivi istituzionali che tendono a concepire l'*housing* come una sorta di risorsa comune. L'insistenza sulla specificità della casa come un bisogno fondamentale, articolata dai movimenti sociali nel corso del ventesimo secolo, ha portato alla nascita di istituzioni che hanno lavorato per la demercificazione dell'*housing*. Una strada possibile è demercificare il sistema dell'*housing* attraverso i diritti di proprietà (Balmer e Bernet 2015).

Se le politiche pubbliche possono influenzare la disponibilità di alloggi a prezzi accessibili in misura notevole, il rischio sul lungo periodo è legato alla temporalità di accordi regolati principalmente dalle politiche governative soggetti allo *zeitgeist* politico ed esposte al rischio di abbandono, discontinuità e indebolimento. Gli strumenti che sono direttamente collegati al sistema dei diritti di proprietà e alla decostruzione del paradigma della proprietà privata – da veicolo della massimizzazione della rendita alla costruzione dell'accessibilità al bene – potrebbero quindi essere in grado di demercificare il sistema della casa per garantire l'auto-organizzazione degli abitanti nel lungo periodo rispetto alla vulnerabilità delle politiche pubbliche. Tra questi strumenti, si rilevano delle pratiche di *commoning* sviluppate da modelli che considerano i beni comuni come ecosistema per la pratica della pianificazione.

Molte cooperative in Germania e Svizzera, dopo la Seconda guerra mondiale, perseguivano un modo di gestire la proprietà che difficilmente differiva dal business immobiliare commerciale e i loro membri erano meno propensi a partecipare attivamente alle strutture democratiche di auto-organizzazione che erano teoricamente ancora in vita. Una stagnazione che fu criticata da una nuova generazione di attivisti per la casa che, dopo il 1968, legarono le loro azioni alle varie lotte degli inquilini e alle proteste contro progetti di trasformazione urbana; in questo contesto lo *squatting* divenne uno dei principali metodi di protesta. Nuove strutture organizzative e modelli giuridici sono emersi da allora tra gruppi di *squatter* ed ex inquilini che sono riusciti a diventare i legittimi proprietari delle loro case. Il principale scopo delle strategie proposte, dei modelli e delle pratiche illustrate – *Mietshouser Syndikat* e i *Community Land Trust* – è quello di ampliare il diritto di accesso alla casa. Gli esempi sono applicati in contesti in

cui è radicata una tradizione di cooperazione legata all'*housing* collaborativo, a un sistema di accesso alla casa storicamente connesso a un alto numero di affittuari, che quindi rappresentano una specifica arena di forti contestazioni all'interno del settore abitativo.

Con queste premesse, l'intento è costruire un discorso critico sulla proprietà e sulla tipologia di proprietà costituita per la fornitura di alloggi da una prospettiva dei beni comuni, esaminando in che misura la casa può essere considerata come una risorsa comune all'interno di diversi accordi istituzionali. Il progetto "Abitare pioniere. Innovazione democratica e nuovi paradigmi economici in risposta alla finanziarizzazione" (Cafora, 2020) mette a sistema delle pratiche partecipative e forme di *housing* collaborativo in termini di giustizia socio-spaziale, analizzando i modelli residenziali alternativi sviluppati in Paesi dove le culture abitative hanno sviluppato una pratica di accesso alla proprietà privata su base comunitaria. Riportando il dibattito in Italia, costruendo un dialogo tra le pratiche di abitare comunitario e beni comuni, si comprende come il fulcro della questione del paradigma proprietario ed economico sia basato sulla mutualità dei beni comuni (Acosta Alvarado, De Tullio 2020).

6.1 Beni comuni, proprietà e pratiche di governance per democratizzare la gestione dell'housing

Il paradigma proprietario tradizionale è radicato in un diritto monolitico che attribuisce al titolare un potere esclusivo di uso del bene fino a massimizzare le possibilità di estrazione di rendite, assumendo un ruolo di monopolio o speculando sulla scarsità del bene rispetto alla sua accessibilità. D'altra parte, è stata esplorata la costruzione di una narrazione negativa della proprietà associata ai *commons*, connessa alla tradizione del mito fondativo della "tragedia dei beni comuni" (Hardin, 1968), argomentazioni che rendono la proprietà necessaria per regolare i conflitti nella gestione delle risorse comuni. Guardando alle forme emergenti di gestione democratica dell'*housing*, generate da processi di autorganizzazione di diversi attori, si delineano delle modalità di esercizio di un diritto di proprietà commisurato al valore d'uso e tendente alla sua conservazione e accessibilità. Questi modelli sono stati posti in dialogo con le esperienze sui beni comuni (Acosta Alvarado e De Tullio, 2020), intesi come rivendicazione di accessibilità e gestione comunitaria della proprietà pubblica e privata. Si ritiene che si possa delineare un approccio che valorizzi le innovazioni emergenti, spingendo in termini progettuali le possibilità di costruzione di un dialogo tra i movimenti per l'abitare e i movimenti per i beni comuni verso il ripensamento della proprietà (ivi).

Si illustrano quindi i modelli che hanno l'obiettivo di rendere accessibile il bene casa, di estrometterlo dal circuito speculativo, per cui si esplorerà una visione alternativa della proprietà privata che, in riferimento agli studi di Schlager e Ostrom (1992), emergerà attraverso le pratiche come una serie di diritti che possono essere redistribuiti e governati collettivamente con l'autogoverno della comunità. Si discute di due modelli di proprietà e pratiche: *Mietshäuser Syndikat* e *Community Land Trust* con lo scopo di perseguire una proprietà intesa come fascio di diritti verso un paradigma proprietario che consenta di implementare degli spazi che stravolgano la retorica dell'austerità per la gestione del patrimonio immobiliare pubblico e privato a sostegno di politiche per l'accesso alla casa, includendo nel ripensamento delle forme dell'abitare anche il patrimonio di case vuote.

La strutturazione di diverse esperienze in Europa può costituire un supporto alla costruzione di reti mutualistiche transnazionali tra comunità e governo locale, per la trasmissione di conoscenze e l'individuazione degli strumenti finanziari per democratizzare l'abitare, lasciandone fiorire molteplici modalità: la creazione di nuove forme di proprietà dovrebbe essere quindi incoraggiata (Marcuse e Clark, 1973). Supportare un'ampia sperimentazione in termini di costruzione e gestione delle abitazioni, spinge a porre l'attenzione sulle nuove forme di proprietà disponibili nella maggior parte dei sistemi residenziali, dove la rendita è controllata, per cui gli interventi edilizi prevedono formule di partecipazione per evitare meccanismi speculativi, compravendite, con una gestione redistributiva a base cooperativa, mutualistica, comunitaria che garantisca prezzi accessibili sul lungo periodo. Diritti, responsabilità e poteri definiscono la forma di proprietà. Il principio generale suggerisce anche la creazione di nuove relazioni di potere tra inquilini e proprietari: l'affitto dovrebbe avere maggiori protezioni e sicurezze, con minori possibilità di risoluzione del contratto e aumento dell'affitto; i pignoramenti dovrebbero potersi avvalere di direttive pubbliche per le modifiche del mutuo e riduzioni contabili dell'ammontare.

In alcuni casi, forme alternative nell'organizzazione dei quartieri hanno incoraggiato esperimenti di abitazione comunitaria, a Berlino ci sono attualmente più di trecento progetti di *housing*, che danno accesso alla casa. Tuttavia, questi non garantiscono un reale potere trasformativo, necessitano di investimenti e interventi pubblici nell'edilizia residenziale ed è necessario che si strutturino le condizioni culturali per la loro proliferazione, affinché non restino esperienze isolate. Esperimenti di forme alternative di proprietà dovrebbero essere collegati il più possibile a interventi su larga scala, ai gruppi marginalizzati e agli attori pubblici, in modo da evitare di costruire eccezioni a una condizione residenziale che per il resto sembrerebbe invariata.

Gli strumenti per costruire un modello proprietario non destinato alla massimizzazione della rendita, ma alla garanzia dell'accesso alla casa e ai mezzi di produzione ricercano una forma simile alla "proprietà d'uso" (Acosta Alvarado e De Tullio, 2020). Come in Italia la pratica dei beni comuni emergenti resta radicata all'intervento pubblico come garanzia sociale e regolativa, questi sono strumenti da intendersi non come stimolo alla privatizzazione del patrimonio pubblico, ma verso un ripensamento normativo della proprietà. Il potenziale trasformativo delle esperienze illustrate si addensa nelle possibilità di dare vita a spazi di pratica per una politica costruita intorno all'*abitare*, nella piena consapevolezza che attualmente sono gli investitori, i proprietari e le piattaforme digitali a governare il sistema della casa.

6.2 Mietshäuser Syndikat e housing comunitario

Il primo esempio è il *Mietshäuser Syndikat*, una rete di progetti abitativi di proprietà collettiva fondata nel 1992 che oggi comprende più di centoquaranta iniziative abitative sparse in Germania (24). Tecnicamente non è una cooperativa come specificato dalla legge tedesca, ma una sorta di federazione monitorata ed equilibrata di società a responsabilità limitata. Il *Syndikat* stesso è organizzato come una Srl con un solo socio, un'associazione i cui membri sono, a loro volta, le varie associazioni di abitanti, insieme a individui che sostengono l'idea di base della rete. Un'associazione degli abitanti di ogni immobile all'interno della rete detiene la metà delle azioni della società in possesso del rispettivo edificio. L'altra metà è detenuta dal *Syndikat*, che ha la funzione di impedire la rivendita del bene, anche se i suoi abitanti volessero monetizzare la proprietà (25). L'intento è di preservare la casa come risorsa comune strettamente demercificata, indipendentemente dalle intenzioni degli utenti. Il modello organizzativo è un esempio possibile come metodo per "hackerare i diritti di proprietà", trasformando la struttura societaria capitalista di una GmbH - Srl in un veicolo per progetti strettamente no-profit. La strategia, gli strumenti economici e giuridici messi in pratica dal *Syndikat* enfatizzano questioni come l'accesso e il valore d'uso. Per l'alto grado di autonomia che i singoli gruppi di abitanti acquisiscono all'interno della rete, si può affermare che gli alloggi appartenenti al *Syndikat* possono costituire un modello di costruzione dell'*housing* come risorsa comune rispetto alle tradizionali abitazioni cooperative.

Il progetto *Mietshäuser Syndikat Grether* nasce a Friburgo per supportare progetti di *housing* comunitario. A Friburgo interessa vecchi edifici industriali che gli urbanisti avevano deciso di demolire e sostituire con un progetto di rigenerazione urbana, questi immobili sono stati sottratti alla "macchina della crescita" e trasformati in alloggi per circa 100 persone integrando il progetto residenziale con altri spazi funzionali. L'idea di organizzare case e terreni come proprietà comune non è nuova, le cooperative di abitazione sono esistite in molti paesi fin dal XIX secolo, dopo gli anni sessanta sono emersi una serie di piccoli progetti abitativi diversi, per lo più costituiti da una sola, a volte diverse abitazioni. Non tutti sono emersi da situazioni di conflitto. Molti sono stati semplicemente comprati e sono organizzati come normali condomini, altri hanno una base comunitaria politicizzata che varia da esperienze familiari e di altro tipo. I progetti hanno diverse forme giuridiche, dalle cooperative registrate alle associazioni e fondazioni, alle società a responsabilità limitata (GmbH). L'esperienza del *Mietshäuser Syndikat* ne condensa altre derivate dall'attivismo sociale, dai movimenti di *squatter*. L'obiettivo della rete è sviluppare progetti abitativi e forme di proprietà definendo dei *commons*.

L'assemblea degli inquilini "Hausverein" decide democraticamente, nell'ambito degli statuti sulla gestione della casa, di progetti di costruzione, dei finanziamenti e dei livelli di affitto. Rilevante in termini di gestione delle dinamiche della rendita è che il titolo di proprietà non è detenuto dall'associazione, ma da una classica società a responsabilità limitata, la GmbH del *Syndikat*. L'obiettivo della struttura organizzativa è connesso al progetto di demercificare la gestione delle proprietà per le generazioni future per rendere la casa un bene comune: sul lungo periodo i residenti possono variare come gli obiettivi e, inoltre, la proprietà basata sui *commons* costruisce una forma proprietaria non basata sul debito, anche se il suo valore di mercato di solito aumenta. In caso si manifestasse una possibilità o desiderio di vendita delle case secondo il loro valore di mercato, un ordinamento negli statuti dell'associazione o della cooperativa si opporrebbe alla privatizzazione. La tentazione di riprivatizzare potrebbe esistere, soprattutto nel caso di progetti di case che hanno perso da tempo una base politica originaria. Per il rischio che utenti casuali possano appropriarsi dei progetti su base solidale per un uso sociale e collettivo permanente, e intaccare l'obiettivo della produzione dei beni comuni, la rete ha formulato delle regole e delle forme del sistema decisionale che impediscono la riprivatizzazione e il ritorno sul mercato dei capitali degli alloggi per uno sfruttamento commerciale. Pertanto, tutti i progetti di *housing* comunitario del *Mietshäuser Syndikat* hanno come caratteristica di base che il titolo di proprietà non sia detenuto direttamente dall'associazione degli abitanti, ma da una società a responsabilità limitata. Questa società a responsabilità limitata dei proprietari di case ha esattamente due azionisti, da una parte l'associazione degli abitanti, dall'altra la *Mietshäuser Syndikat*, l'organizzazione dei responsabili della proprietà. Il *Syndikat è* un'associazione con circa 300 membri, principalmente individui.

In questioni come la vendita di case, la conversione in condomini o simili questioni di accesso al patrimonio immobiliare, il *Mietshäuser Syndikat* ha diritto di voto, l'altro voto è detenuto dall'associazione degli abitanti come una garanzia. È un accordo che permette la tutela degli interessi dei membri delle associazioni degli inquilini e garantisce la gestione proprietaria su base comune. Di conseguenza, nel caso di questioni fondamentali e ipotesi di cambiamento dello status quo, le decisioni possono essere approvate solo con il consenso di entrambi gli azionisti: né l'*Hausverein*, né il *Mietshäuser Syndikat* possono essere messi in una posizione di minoranza o maggioranza, c'è un reciproco diritto di veto. Questo vale anche per gli emendamenti agli statuti. Tuttavia, affinché il diritto all'autodeterminazione dell'associazione degli abitanti non possa essere minato dall'organizzazione di controllo, i diritti di voto del *Syndikat* sono limitati ad alcune questioni fondamentali.

Gli inquilini sono titolari di normali contratti di affitto con la società Srl che hanno creato e a cui è intestato il mutuo per l'acquisto dell'immobile e sono responsabili degli aspetti finanziari, amministrativi e sociali del progetto. Per questa forma di proprietà comune della casa con "separazione dei poteri" tra l'associazione degli abitanti e il *Syndikat*, la forma giuridica della società a responsabilità limitata è stata ritenuta più adatta rispetto ad altre. Inoltre, il *Syndikat* nel suo ruolo di "organizzazione di controllo" è allo stesso tempo un azionista di ogni società a responsabilità limitata proprietaria delle case. Un ruolo centrale è giocato dall'idea di costruire un sistema, un fondo di trasferimenti solidali dai vecchi progetti ai nuovi. Da un lato, le conoscenze acquisite attraverso vecchi progetti vengono trasmesse indirizzando nuove iniziative progettuali. D'altra parte, i progetti esistenti versano contributi annuali crescenti nel fondo comune di solidarietà a beneficio delle nuove iniziative progettuali soprattutto per la fase iniziale di avvio. Il modello dell'infrastruttura si è esteso in Austria, Francia e nei Paesi Bassi.

I metodi che si pongono in continuità e in dialogo con le esperienze del *Mietshäuser Syndikat*, sembrano essere rilevanti per la produzione dei beni comuni in casi in cui gli interlocutori sono proprietari privati o proprietari pubblici che hanno intenzione di vendere i beni: in Italia la "Rete Nazionale dei Beni Comuni Emergenti e a Uso Civico" ha posto le basi per lavorare a uno strumentario per l'acquisto collettivo di immobili o di terreni immaginando soprattutto il *Mietshäuser Syndikat* e le cooperative abitative come un punto di partenza per un utilizzo del diritto privato contro la logica della privatizzazione nel caso di Macao a Milano (26), confrontandosi anche con numerose barriere economiche e organizzative come mostra il caso di Poveglia a Venezia (27). Si pensi inoltre alla pratica attivata da *Lucha y Siesta* (28) per l'acquisto dell'immobili da parte della Casa delle Donne a Roma per partecipare all'asta di vendita dell'immobile dell'ATAC dove *Lucha y Siesta* ha attivato un processo di progettazione partecipata per la costruzione di un bene comune femminista e transfemminista.

6.3 Il modello Community Land Trust

Il *Community Land Trust* (CLT) è un *trust* fondiario senza scopo di lucro che gestisce alloggi a prezzi accessibili per conto di una comunità. Questa forma di governo della proprietà è garantita tenendo in custodia il terreno e separando il valore e la proprietà del terreno da quelli dell'edificio. L'operatività del CLT nel campo dell'*housing* comunitario si allinea ai presupposti dei beni comuni considerando l'abitare in questi termini e ponendo al centro la necessità di mediare fra l'esercizio dei diritti fondamentali della persona e la salvaguardia del principio di equità per le generazioni future (come definito dalla Commissione Rodotà nel 2007). La cura dei beni implica relazioni di mutualismo reciproco.

Il modello del CLT nasce dalla tradizione dei movimenti sociali degli anni Settanta negli Stati Uniti per contrastare fenomeni come *gentrification* e le *enclosure* dei terreni comuni (Bunce, 2016). Le istituzioni del CLT cercano di equilibrare valori sociali ed economici, il modello si inserisce nel solco delle problematiche poste dai regimi proprietari e dall'accessibilità (Meehan, 2014). La funzione del CLT è costruire un'opzione per istruire politiche che garantiscano la disponibilità di alloggi a prezzi accessibili muovendosi in una cornice di cura diretta e partecipata degli spazi urbani (Vercellone, 2016). Costituisce in questo modo un veicolo istituzionale abile all'implementazione di politiche potendo costituire un'alternativa agli sgomberi e al mercato privato degli alloggi in un'ottica operativa che si poggia sui presupposti delineati dal diritto alla città, rappresentando una forma di capitalizzazione delle lotte e delle azioni dei movimenti contro di sgomberi. Dal punto di vista istituzionale, il CLT rappresenta un'organizzazione capitalistica e di comunità senza scopo di lucro con l'obiettivo di rivitalizzare quartieri attraverso il riuso di edifici. Il CLT è stato concepito come un dispositivo amministrativo che responsabilizza le comunità locali per contrastare le tensioni relative alle valorizzazioni immobiliari in quartieri a basso reddito, storicamente ancorato alle questioni di segregazione razziale delle comunità

afroamericane miscelate a delle tensioni di gestione delle risorse e della proprietà su base comunitaria (25). Il modello del CLT si costituisce sulla necessità di socializzazione del valore sociale, come teorizzato da John Stuart Mill (Davis, 2014), per cui si ritiene iniqua la concentrazione di titolarità della proprietà da parte di un gruppo che accaparrerebbe un plusvalore attraverso la possibilità di massimizzare la rendita dalle proprietà immobiliari, catturando ed estraendo così valore dal patrimonio collettivo storicamente prodotto. Henry George enfatizza un aspetto della speculazione come forma di proprietà improduttiva, ritenendo la cattura del plusvalore dalla proprietà privata come causa di ingiustizia sociale, definita appunto dall'appropriazione di una ricchezza prodotta socialmente, considerando come assunto di base che il valore urbano sia un prodotto collettivo.

Il modello delle CLT ritrova le sue radici anche nell'idea di Howard delle *Garden Cities* in cui si sperimenta un modello redistributivo. I CLT derivano dalla tradizione del *Movimento Gramdan* o *Movimento Village Gift* diffuso in India. Swann e alcuni attivisti afroamericani in Georgia hanno costituito l'organizzazione delle "New Communities", effettivamente il primo progetto di CLT. Negli anni Ottanta, l'applicazione si estende ai problemi di edilizia economica, *gentrification*, *social housing* e accesso alla casa, negli Stati Uniti il CLT è incluso nell'*Housing and Community Development Act* del 1992 (Davis, 2010). Il modello prolifera poi in Canada, Inghilterra, Scozia, Australia, Kenya, Belgio, Olanda, Germania, Francia, Italia, Spagna, Nuova Zelanda e negli Stati Uniti, dove ci sono più di 200 progetti. Il CLT opera acquistando terreni in quartieri a basso reddito sottraendoli alla speculazione e stabilizza i prezzi dei terreni e delle case in quartieri in cui sarebbe precluso l'accesso alla casa (Pastel, 1991). Acquista alloggi al fine di riabilitarli e rivenderli al minor costo valutando le possibilità di reddito dei richiedenti e la loro abilità a costruire un progetto di cooperazione basato sulla cura dei beni.

Emerge un regime duplice della proprietà, il CLT possiede la terra e i privati abitanti, le organizzazioni detengono la proprietà delle residenze o degli edifici commerciali situati su quelle terre. La gestione della terra da parte del CLT è da intendersi come patrimonio comune, in un regime di amministrazione fiduciaria perseguendo l'interesse della comunità. La disponibilità e il godimento dei beni vengono concessi con contratti di locazione (*ground lease*) ai proprietari e si pongono come vincoli contrattuali della durata di 99 anni e hanno un carattere non ereditario. Instaurando una relazione basata sulla fiducia, equilibrano gli interessi tra le parti e costituiscono un titolo idoneo a garantire i mutui contratti per l'acquisto degli immobili (Cuccia, 2019).

La dimensione comunitaria del CLT ha delle implicazioni in termini di responsabilità: nei termini di prevenzione dei pignoramenti per cui in casi di insolvenza sui mutui, il CLT supporta il proprietario cercando di salvaguardare l'equilibrio comunitario e gli immobili stessi, l'accessibilità agli alloggi, agendo sul lungo periodo. Il *ground-lease* permetterebbe al CLT di riacquistare i beni, se i proprietari decidessero di rivendere, a un valore calmierato come indicato dal contratto stesso in modo da garantire ai futuri acquirenti l'accesso agli alloggi. I contratti permettono di stabilire dei vincoli sull'uso della proprietà, richiedendo che le case siano occupate dai proprietari, non è concessa una locazione a terzi, per cui è il CLT come soggetto proprietario dei terreni a vigilare sugli usi degli edifici e ad affidare la manutenzione degli spazi comuni e degli immobili agli abitanti. I proprietari pagano dei canoni in relazione alla capacità di reddito per il diritto di uso del suolo e questi canoni, addizionati al plusvalore incamerato dal CLT, sono impiegati per la manutenzione straordinaria degli spazi destinati a uso privato e collettivo o per implementare e sostenere ulteriori programmi di sviluppo.

La struttura di governance della CLT è costituita da un consiglio eletto che comprende: i proprietari di immobili che vivono nelle aree i cui suoli sono di proprietà del CLT, gli abitanti prossimi non legati a questi suoli, i funzionari pubblici, i finanziatori, i professionisti e vari soggetti che rappresentano l'interesse pubblico. La struttura di governance ha una forte base composta dalla comunità di riferimento, almeno per i due terzi della composizione del consiglio di amministrazione, fattore che delinea la capacità della comunità di autoregolarsi su una base di fiducia reciproca, sulla costruzione di interessi comuni per aver potere di accesso alla produzione e riproduzione della terra come una risorsa *common pool* (Ostrom, 1990). Il CLT funziona su una base di autogoverno e autodeterminazione della comunità e dovrebbe essere organizzato in maniera aperta. Il punto di forza è il concetto di *trust* e l'istituzione di un terzo soggetto che rappresenta la garanzia di uso del bene, creando due strumenti per accedere ai beni e per governarli come beni comuni: l'istituzione di un regime di doppia proprietà e una governance fondata su attori responsabili dei beni. Una posizione che comporta diritti e responsabilità che mirano al benessere della comunità per fornire alloggi a prezzi accessibili, un obiettivo che non dovrebbe essere esclusivamente perno di una comunità militante ma dovrebbe costruire processi di apprendimento per le istituzioni di governo (Acosta Alvarado e De Tullio 2020).

In Italia questi strumenti di innovazione sul tema della proprietà intercettano il dibattito sui "beni comuni", in termini di accessibilità e non mercificazione di beni essenziali. Il comune di Chieri della città metropolitana di Torino ha disciplinato il CLT nel "Regolamento dei beni comuni" adottato dal comune (Cuccia, 2019). Una parte del dibattito è stata sviluppata per il complesso della Cavallerizza Reale a Torino, vecchie scuderie dei Savoia patrimonio dell'UNESCO esposte al rischio di cartolarizzazione e privatizzazione per cui era stato avviato un processo di recupero a uso pubblico. Gli strumenti hanno intercettato una varietà di casi in cui le condizioni del patrimonio immobiliare è di proprietà pubblica e destinato alla svendita o di proprietà privata, immaginando strumenti «con una tensione costante a quei fattori che strutturalmente mettono in questione la proprietà: l'apertura e l'orizzontalità nei processi decisionali, ma soprattutto l'uguaglianza intesa in senso sostanziale, con il necessario supporto del soggetto pubblico. (…) Una ricerca che è, dunque, soprattutto un'azione, volta a mettere in questione le logiche di austerità che oggi disciplinano la finanza pubblica, privilegiando la rendita economica sulla soddisfazione dei diritti sociali» (Acosta Alvarado e De Tullio 2020).

Note

(1) Si tratta di un Piano teso al rilancio delle politiche abitative in Campania, per promuovere e finanziare un vasto programma di edilizia residenziale pubblica e sociale.

(2) La proposta di legge è stata discussa nel contesto del seguente convegno: *Il Diritto Alla Città Storica*, Atti del convegno - Roma, 12 novembre 2018 https://www.perunaltracitta.org/wp-content/uploads/2019/02/Il_diritto_alla_citta_storica._Atti_del.pdf.

(3) Per una ricostruzione della vicenda si veda Caputi A., La solitudine di Palazzo Penne: https://www.areopago.net/la-solitudine-di-palazzo-penne/.

(4) Reti e pratiche solidali nell'emergenza a Napoli u.osmfr.org/m/435368/.

(5) Covid-19 emergency in Naples: the key role of self-managed spaces and urban commons urbact.eu/covid-19-emergency-naples-key-role-self-managed-spaces-and-urban-commons.

(6) Mappa per favorire interventi di prossimità in sostegno dei senza dimora a Napoli www.google.com/maps/d/viewer?mid=1wE41PHzAtgLaWdN0CqzkSsuRLGHI5rzB&ll=40.84191713968688%2C14.24664530606059&z=15.

(7) Cavalero, L. & Gago, V. (2020) Feminism, the Pandemic, and What Comes next, Critical Times Interventions in Global Critical Theory (Blog), https://ctjournal.org/2020/04/21/feminism-the-pandemic-and-what-comes-next/S5kE.

(8) Camilli Annalisa (2020), La rabbia e la lotta dei rider durante la pandemia, Internazionale https://www.internazionale.it/reportage/annalisa-camilli/2020/11/10/lockdown-rider-sciopero; Kruskaya Hidalgo Cordero (2020), "Dietro ogni consegna, una vita": sciopero dei rider in America Latina, dinamopress: https://www.dinamopress.it/news/dietro-consegna-vita-secondo-sciopero-internazionale-dei-rider-america-latina/; Roberto Ciccarelli (2021), Rider, lo sfruttamento è caporalato, Il Manifesto: https://ilmanifesto.it/rider-lo-sfruttamento-e-caporalato-risarcimenti-per-440-mila-euro/.

(9) covid19.antievictionmap.com/tenant-protections: Sulla mappa globale dell'abitare si può segnalare un caso di sciopero, autoriduzione o difficoltà con l'affitto, o qualunque altro tipo di iniziativa territoriale in difesa dell'abitare. Si possono segnalare anche sfratti, minacce, tentativi di sfratto e mobbing da parte dei proprietari; una normativa o legge

contro gli sfratti o in sostegno all'abitare motivata dalla pandemia a livello comunale, regionale o statale

(10) Roberto Ciccarelli (2021), La convergenza delle lotte nel «No Delivery Day». Domani i rider scioperano in 30 città, Il Manifesto.

(11) Tra le azioni più significative degli artisti e lavoratori dello spettacolo e della cultura l'occupazione del Globe Theatre a Roma di aprile 2021 rifare il mondo • remake the Globe - Lettera di adesione alla Rete Lavorat_ Spettacolo e Cultura Roma.

(12) housingnotprofit.org/housing-action-day

(13) L'Unione Europea ha gradualmente adattato le sue politiche al modello neoliberale che prevede l'autoregolamentazione del mercato, il ritiro dello stato sociale e l'erosione del modello sociale. A questo aggiustamento si è aggiunto il fenomeno della "crisi", che ha avuto un impatto senza precedenti sulle condizioni abitative in tutta Europa: crescente processo di mercificazione, deregolamentazione, riduzione degli investimenti pubblici e finanziarizzazione; che ha reso ancora più difficili le condizioni di accesso agli alloggi popolari e ha causato l'indebolimento delle politiche abitative, l'aumento degli alloggi inadeguati, delle vittime di sfratti e dei senzatetto e il forte aumento degli affitti e dei prezzi degli alloggi. Questi fenomeni rafforzano così le città e la segregazione sociale.

(14) Art. 4, c.1, DdL-Nugnes 1436/2019, Disegno di Legge (Nugnes) 1436/2019, ispirato da Paolo Maddalena – Associazione Attuare la Costituzione

(15) Ex Asilo Filangieri, Dichiarazione d'uso civico e collettivo urbano, in www.exasilofilangieri.it/regolamento-duso-civico/

(16) Per una sintesi illustrativa del progetto si veda urbact.eu/civic-estate. Uno degli output del progetto è stata la costruzione del sito della Rete cittadina dei beni Comuni Napoletani commonsnapoli.org

(17) The Commons as Ecosystems for Culture www.spacesandcities.com/publications/

(18) Delibere di Giunta n. 400 del 25 maggio 2012, n. 893 del 29 dicembre 2015, n. 446 del I giugno 2016, n. 297 del 27 giugno 2019, n. 12 del 17 gennaio 2020; Delibere di Consiglio n. 24 del 2 settembre 2011, n. 7 del 9 marzo 2015

(19) La Rete Nazionale dei Beni Comuni Emergenti e ad Uso Civico è una piattaforma che riunisce esperienze di gestione diretta e uso collettivo dei beni comuni, insieme a realtà che in diversi modi hanno approfondito e praticato forme di riappropriazione civica degli stessi, improntate a criteri di fruibilità, inclusività, accessibilità e autogoverno delle comunità di abitanti. La rete coinvolge realtà di base che rivendicano i beni comuni in quanto caratterizzati dalla gestione collettiva diretta o partecipata di risorse che sono essenziali per i diritti fondamentali, o lo diventano in quanto gestite per finalità sociali e mutualistiche. Il percorso è nato da un appello del gennaio 2019 (http://www.exasilofilangieri.it/appello-benicomuni/), firmato da più di venti realtà, che evidenziava la necessità di rafforzare le lotte sui beni comuni in tutti i territori, attraverso una «piattaforma politica per la condivisione e la continua sperimentazione di pratiche, saperi e strumenti amministrativi capaci di sfidare e superare lo stato di cose presenti». La Rete nasce a Napoli il 19 febbraio 2019, da un'assemblea che vede riunirsi in modo spontaneo e orizzontale oltre 300 persone provenienti da quasi 50 realtà da tutta Italia. L'obiettivo è condividere e mutualizzare strumenti, per mettere a sistema le proposte sui beni comuni che sono maturate negli anni in diverse esperienze nazionali, a partire da una continua messa in questione delle proprie pratiche. L'uso creativo del diritto è praticato all'interno della rete è parte di un percorso verso nuove istituzioni, che ha origine innanzitutto da pratiche trasformative quotidiane nei territori, che investono le relazioni sociali – e i loro caratteri competitivi e patriarcali – così come l'ecologia, l'organizzazione della produzione e distribuzione, il governo del territorio e tanti altri temi.

(20) Massa Critica ha costruito una campagna politica chiamata "Napoli non si vende".

(21) L. cost. 20 aprile 2012, n. 1, Introduzione del principio del pareggio di bilancio nella Carta costituzionale.

(22) La Commissione ha evidenziato due casi: gli affitti a ribasso a Napoli Sotterranea, gestita da un imprenditore accusato di sfruttamento del lavoro e di abusi sulle lavoratrici. Altri beni sono il tunnel borbonico, il cinema Metropolitan, grandi parcheggi su cui già la guardia di finanza aveva accusato il demanio di una perdita erariale intorno ai 20 milioni di euro per i contratti di affitto. Il secondo è la proprietà delle Monachelle, rivendicata come bene comune dalla comunità di riferimento e messa in vendita dal Comune a causa delle ristrettezze di bilancio, provocando così le proteste dei movimenti dei beni comuni.

(23) https://urbact.eu/housing

(24) https://www.syndikat.org/de/projekte/

(25) Stefan Rost, "Das Mietshäuser Syndikat," in Commons – Für eine neue Politik jenseits von Markt und Staat, eds. Silke Helfrich and Heinrich-Böll-Stiftung (Bielefeld: Transcript, 2012), 285–287; Stefan Rost, "Die beste Genossenschaft ist gar keine: Klaus-Novy-Preis 2012 für das Mietshäuser Syndikat," Freihaus 18 (2012): 7–9; Peter Ache and Micha Fedrowitz, "The Development of Co-Housing Initiatives in Germany," Built Environment 38, no. 3 (2012): 399.

(26) Bob Swann e Slater King concepirono il CLT come mezzo di risoluzione di problemi sociali per cui la gestione della terra da parte di una comunità avrebbe potuto consentire agli afroamericani degli Stati rurali del sud di accedere ad opportunità di indipendenza economica e residenziale.

(27) www.che-fare.com/beni-comuni-milano-arte-guerra/

(28) http://www.povegliapertutti.org/wp/wp-content/uploads/2016/05/DOSSIER_Poveglia-una-ricchezza-da-non-perdere_web.pdf Il caso dell'isola di Poveglia o delle occupazioni che intendono salvaguardare e valorizzare socialmente beni di rilevanza storica come Cavallerizza Reale, o di grandi dimensioni come Macao, hanno evidenziato come l'idea dell'acquisto collettivo contrappone una forma di "commoning" a un "modello della finanziarizzazione delle città in rapporto all'economia turistica",

(29) "Lucha alla città si vende? E noi ce la compriamo", luchaysiesta.com/2019/09/20/lucha-alla-citta-si-vende-e-noi-ce-la-compriamo/

VI.
CONCLUSIONI

Nel corso della tesi ho analizzato il ruolo della rendita nella ristrutturazione socio-spaziale delle città del sud Europa che ha ridefinito i margini della "questione abitativa". La piattaforma digitale AirBnb si inserisce nei contesti urbani agendo come un *rentier* digitale, per cui l'*housing* diventa un territorio decisivo di analisi della crisi sociale ed economica, così come uno spazio di resistenza e di azione propositiva. In molti paesi europei, la crisi degli alloggi ha mostrato le sue radici in connessione alle politiche di *austerity* prodotte in risposta alla crisi finanziaria globale del 2008: dall'insicurezza degli affitti alla crescita incontrollata del mercato degli affitti privati e delle STR, fino alla privatizzazione di alloggi un tempo sociali. Si considerano parte del quadro anche i livelli insostenibili di indebitamento delle famiglie attraverso i mutui che portano a sfratti e pignoramenti diffusi. Le ramificazioni di questi processi sono state ampiamente in azione rispetto al ruolo di difesa assunto dalla casa nel contesto della pandemia.

La necessità di ricentrare l'economia politica urbana sul sistema dell'*housing*, ridefinito dalle piattaforme digitali in relazione alle dinamiche della rendita, ha evidenziato il ruolo dei flussi del capitale finanziario globale nei processi di espropriazione e precarizzazione della riproduzione sociale quotidiana nelle città. Si interpretano i processi di finanziarizzazione come creazione di liquidità del capitale soggetta a crisi a causa della fissità spaziale. Rilevando come queste contraddizioni animano la produzione contemporanea dello spazio, ho poi considerato il ruolo dei *rentier* nei processi di trasformazione del patrimonio immobiliare in capitale liquido. In questo contesto, l'indagine critica dei maggiori attori di AirBnb nella catena finanziaria del mercato immobiliare, che si muove tra *rentiership* digitale e urbana, è stata preceduta da una analisi critica del ruolo dello Stato come facilitatore dei processi di accumulazione da parte degli attori immobiliari, portando a dinamiche di mercificazione e spossessamento degli alloggi. Concentrarsi sulle relazioni della rendita consente di connettere e tenere insieme molteplici scale analitiche, offrendo una lente per osservare come i processi economici globali a livello macro sono costruiti attraverso conflitti spaziali a livello meso, incentrati sulle contestazioni d'uso del patrimonio immobiliare.

La duplice costruzione critica approda alla ricerca di forme di fornitura e gestione degli alloggi alternative alle soluzioni istituzionali e di mercato esistenti, che si stanno definendo attraverso il linguaggio dei beni comuni urbani. In questo *frame* sono state indagate le pratiche della produzione e riproduzione dell'*housing* come rivendicazione collettiva mediante il ritiro dei beni dai processi di accumulazione del valore, con l'intento di demercificare il sistema dell'*housing* attraverso i diritti di proprietà. Le pratiche di messa in comune hanno un potenziale trasformativo della relazione tra patrimonio immobiliare, abitanti-utenti e una più ampia governance urbana. Dalla mappatura critica di due modelli consolidati esistenti deriva una comprensione delle potenzialità e degli obiettivi delle pratiche di *commoning* connesse all'*housing* per mettere in discussione i processi materiali di *enclosure* dell'*housing* sia digitale che territoriale. Tale dialettica tra *commons* ed *enclosure* ha una specificità spaziale e temporale, in questi termini le pratiche di *commoning* possono essere intese come delle spazialità generative in risposta e superamento dei processi di *enclosure*, attraverso forme di rivendicazione spaziale che possono costituire una politica della casa come infrastruttura di riproduzione sociale.

1. In che modo il modello di business di AirBnb ha operato nelle città del sud Europa in relazione alla crisi dell'housing e in che misura la proprietà urbana della casa è trattata come asset finanziario nell'infrastruttura della piattaforma AirBnb?

La crisi dell'*housing* è stata esaminata come un'illustrazione delle contraddizioni della circolazione del capitale e come espressione della tendenza del capitale ad annientare lo spazio attraverso il tempo, eliminando le barriere spaziali e temporali per la realizzazione dei valori di scambio (Gotham, 2009). Da questa prospettiva, il *real estate* diviene il fulcro di accumulazione di capitale per l'investimento, una fonte di consumo di massa nel caso della proprietà della casa. Gli investimenti nel *real estate* generano cicli di esplosione e contrazione finanziaria che alimentano l'infinito processo di turnover della proprietà e di ristrutturazione spaziale (Gottdiener, 1994). La letteratura ha utilizzato il "circuito secondario del capitale" per illustrare come il capitale della rendita di monopolio e quello finanziario si fondono nei processi urbani (Anderson, 2014; Harvey, 1974; Harvey e Chatterjee, 1974). La trasformazione della rendita, mediata dal *real estate*, e la produzione dello spazio sono state strettamente connesse alla produzione di credito e alla ricerca del suo massimo e migliore *spatial fix*. La crisi del 2008 evidenzia un apparato di accumulazione finanziaria basato su questo principio essenziale per cui negli studi urbani la teoria della rendita incontra teorizzazioni che si muovono verso le questioni della finanziarizzazione, attraverso gli approcci *capital-switching*, evidenziando le radici spaziali della crisi nella creazione di liquidità del capitale attraverso la cartolarizzazione dei mutui subprime (Aalbers, 2008, 2009; Gotham, 2009; Harvey, 2013). Si concettualizza una fissità spaziale dell'ambiente costruito come una condizione di non scambiabilità, contrapposta alla funzione di asset del bene casa che diviene una risorsa liquida, che detiene caratteristiche di omogeneità, prevedibilità e standardizzazione, permettendo agli attori finanziari di convertire il bene in denaro rapidamente e facilmente. Una dialettica rilevante per le analisi sulla finanziarizzazione e sul capitalismo di piattaforma, fenomeni profondamente spaziali, implicati nella fissazione spazio-temporale (Harvey, 2006; Jessop, 2000) delle tendenze alla crisi del capitalismo.

La logistica della piattaforma si inserisce in questo meccanismo consentendo di accelerare la circolazione degli asset sui mercati immobiliari globali, oltrepassando gli immediati vincoli socio-spaziali, producendo un passaggio dei flussi di rendite dal mercato degli affitti residenziali a lungo termine verso il mercato di AirBnb. Il modello di business dell'infrastruttura AirBnb ha creato così prodotti d'investimento a livello globale, il processo di formazione dell'*housing* come classe di asset è un momento potenzialmente prodotto dalle tendenze alla crisi. Il dispositivo estrattivo della piattaforma rappresenta una forma di accumulazione primitiva (Harvey, 2006; Luxemburg, 2003), operando in modo da ristrutturare le modalità di produzione della rendita riorganizza le geografie della produzione del valore. La crisi dell'*housing*, essenziale per la riproduzione dei meccanismi di accumulazione attraverso "distruzioni creative", ha aperto nuove possibilità e spazi per l'ulteriore convergenza ed espansione del capitale. Il circuito secondario si compone dunque di una complessa struttura di canali finanziari e modalità di intermediazione, come le aziende immobiliari e finanziarie monopolistiche o di piccole dimensioni, gli investitori pubblici e privati, i proprietari (Gottdiener, 1994: 185-94), le piattaforme digitali. Questo frame consente di interpretare i processi di astrazione ed estrazione della circolazione finanziaria come insiemi di pratiche materiali necessarie per "smontare la casa come asset" nelle sue caratteristiche di investimento e generare flussi di liquidità da mettere in circolazione a scala globale. AirBnb si inserisce in questo meccanismo ampliando le possibilità di estrazione, cattura e circolazione del valore dalla proprietà urbana attraverso l'infrastruttura logistica della piattaforma.

La "gestione del rischio" e l'ideologia di una "democrazia proprietaria" trascinano le persone in "bolle finanziarie" attraverso la «trasformazione delle abitazioni in investimenti» (Lapavitsas, 2009: 116). AirBnb costituisce un'ultima frontiera del "keynesismo privatizzato". Le funzioni riservate al *welfare state* e al regime di occupazione fordista hanno trovato la loro corrispondenza in un regime altamente speculativo, alimentato da un reddito generato da investimenti immobiliari. Un modello dipendente dalla formazione di monopoli di piattaforma che realizzano economie di scala e che attingono ai mercati del lavoro a basso costo. Il ruolo del settore immobiliare è stato cruciale nel "risolvere temporaneamente" o gestire il "problema di assorbimento del capitale" e nel settore digitale le tecnologie sono state fondamentali per capitalizzare le opportunità offerte dalle condizioni di mercato post-crisi e per adattare le strategie di accumulazione finanziaria basata sulla proprietà a un nuovo segmento del mercato degli affitti. Il processo con cui il capitale finanziario «ha rimodellato le società post-industriali intorno alla *rentiership* basata sugli asset» (Ward e Swyngedouw, 2018: 1078) è un processo continuo e dinamico, al quale partecipano attivamente le trasformazioni tecnologiche.

Le aziende come AirBnb si sono posizionate al meglio per trarre vantaggio dall'utilizzo di strumenti digitali emersi nel boom tecnologico con l'emergenza di fornitori di dati specifici, attraverso nuovi modi di inquadrare e valorizzare le abitazioni, costruendo nuove logiche e forme di conoscenza degli investimenti. In relazione ai cambiamenti politici ed economici nelle città del Sud Europa, il ruolo di AirBnb nella conversione delle unità abitative in *Short-Term Rental* (STR) ha costituito un paradigma economico profondamente coinvolto nei mercati immobiliari e incluso nel contesto più ampio della finanziarizzazione globale della casa (Cocola-Gant 2016, Gago 2019). Le tecnologie digitali hanno avuto un ruolo chiave nell'estendere l'accumulazione finanziaria a nuovi settori del mercato immobiliare sulla scia della crisi finanziaria globale: se da un lato le condizioni di mercato nel contesto della crisi hanno offerto ai grandi e piccoli investitori l'opportunità di acquistare abitazioni pignorate o vuote (a causa

dell'aumento degli sfratti) in modo da convertirle in abitazioni in affitto e di creare una nuova *asset class*, dall'altra le innovazioni digitali, diffuse in maniera capillare dopo la crisi del 2008, sono state necessarie per automatizzare le funzioni principali, attraverso le transazioni dei pagamenti, permettendo di gestire in modo efficiente portafogli immobiliari di grandi dimensioni e geograficamente sparsi (Fields, 2019). Le nuove tecnologie hanno permesso agli investitori di aggregare la proprietà, estrarre i flussi di reddito e veicolarli in modo sicuro. La gestione della proprietà è quindi sempre più spesso mediata e governata da piattaforme digitali e dai dati, dalle analisi che questi dispositivi e infrastrutture raccolgono e rendono possibili (Fields, 2019).

L'analisi comparativa dei dati dell'offerta di AirBnb in relazione alle politiche di liberalizzazione del mercato immobiliare, di deregolamentazione del mercato degli alloggi in affitto, di apertura del mercato immobiliare agli investimenti internazionali, ha permesso di avere una visione più ampia dello sviluppo di AirBnb nel contesto della dinamica globale della finanziarizzazione della casa e di tracciare le conseguenze politiche delle traiettorie di ristrutturazione dei processi di finanziarizzazione innescati dalla piattaforma. Si evidenzia, dalla comparazione col mercato degli affitti a lungo termine, come le piattaforme e le tecnologie digitali, le aziende di gestione delle piattaforme STR e la flessibilità di tale mercato offrano benefici che hanno ampliato le possibilità di accumulazione (Fields 2019; Rogers 2017), consentendo una modalità d'uso chiave per gli investitori globali e locali che usano la casa come un asset per depositare il surplus di capitale (Aalbers e Christophers 2014; Fernandez et al. 2016) rendendo gli alloggi vuoti una "cassaforte" finanziaria di investimento transnazionale. La relazione tra AirBnb e la politica della crisi come motore del *real estate* nella cornice di *austerity* in sud Europa intercetta i meccanismi delle piattaforme *rentier*, costruendo nuove frontiere di estrazione del valore con le STR per un mercato degli alloggi, definito *not-for-housing housing*, mediato dallo *short-term rent gap* di Airbnb. In termini di accesso alla casa, questo fenomeno produce una scarsità sull'offerta di alloggi sottraendoli al mercato immobiliare come "full-time listing".

2. Qual è il ruolo del capitale immobiliare nella recente ristrutturazione economico-spaziale nelle città del sud Europa?

Questa ampia domanda di ricerca ha stimolato la teorizzazione del ruolo del capitale immobiliare nei processi di produzione dello spazio e la costruzione di un quadro di analisi della politica della produzione della rendita urbana come politica delle piattaforme digitali e dell'ecologia di AirBnb. Alcune sotto-domande evidenziano in modo specifico dei temi rilevanti. In particolare, come fa il capitale immobiliare a creare asset finanziari dallo spazio urbano? Che ruolo giocano gli attori mediatori o facilitatori come lo Stato? E, viceversa, quale ruolo ha giocato il capitale immobiliare nella ristrutturazione politico-economica attraverso la trasformazione della risorsa casa in asset? Come, in breve, il piano politico e il piano economico sono rimestati nei processi della rendita?

2.1 Come il capitale immobiliare trasforma la casa per creare prodotti di investimento finanziario?

Il problema del trattamento dell'*housing* come un asset finanziario emerge dalle razionalità di strutture e reti istituzionali, finanziarie e che, in modo cruciale, imporrebbero logiche finanziarie ai loro stessi utenti. Il punto di emersione di questa tendenza è il trattamento del patrimonio immobiliare come puro capitale fruttifero, per cui il suo uso viene deciso in base al più alto tasso di rendimento. Una dinamica evidente nelle analisi sviluppate sui territori del sud Europa attraverso le connessioni tra i meccanismi del debito, l'ideologia proprietaria e l'uso di alloggi vuoti come "cassaforte" finanziaria e di investimento, anche transnazionale (Fernandez et al 2016). D'altra parte la liberalizzazione degli affitti e l'accelerazione degli sfratti; l'apertura del mercato immobiliare agli investimenti internazionali e la deregolamentazione del mercato degli alloggi in affitto; le politiche di sostegno alla proprietà; gli investimenti in *bad-asset*, in grandi stock di abitazioni pignorate; l'aumento del dell'indebitamento delle famiglie e dei NPL (*Non Performing Loan*), connessi all'accesso al credito per ampi segmenti di popolazione, hanno declinato le modalità con cui il capitale immobiliare ha creato prodotti di investimento finanziario. Strumenti innovativi come la cartolarizzazione sono stati utilizzati per reinserire i flussi delle rendite all'interno dei circuiti del capitale globale mediato dal credito, in modo che le rendite circolassero come asset finanziari puri.

Nei contesti dove la circolazione delle rendite era molto meno orientata alla finanza, in assenza di un'introduzione o diffusione di prodotti finanziari innovativi o di una circolazione globale delle rendite, la mancanza di attori finanziari globali nel mercato immobiliare era tradizionalmente compensata dal dominio di capitali familiari nella concentrazione proprietaria o dalla presenza di piccoli proprietari. In questi contesti si inserisce la piattaforma digitale AirBnb come portatrice di istanze della finanziarizzazione, declinando un uso flessibile volto alla massimizzazione della rendita potenziale per gli investitori. Riorganizzando l'accesso a un ampio spettro di domini fondamentali, come la casa, la logistica, la piattaforma AirBnb è diventata un attore incisivo in una nuova forma di circolazione economica digitale, per cui i diritti d'uso di asset altrimenti "inattivi" sono così stati qualificati in un modo da apparire del tutto coerenti con la politica della piattaforma e trasformare così risorse inattive in asset massimamente produttivi da sfruttare. Le piattaforme *rentier* agiscono nel tentativo di attivare valore ed estrarre rendite da quelli ritenuti essere asset improduttivi o non ancora mercificati. Il *real estate* è una categoria spaziale di asset fissa; tuttavia, le piattaforme mirano a rompere questi vincoli trasformando gli immobili in una «merce digitale globale» in libera circolazione e, allo stesso tempo, catturano la loro parte mediando questi flussi di capitali e gli scambi (Gotham, 2009).

Emerge in particolare nei processi di *assetization* mediati dalle *housing platform* la doppia natura della proprietà nella convergenza tra spazio digitale e spazio urbano. La casa diventa un prodotto ibrido nell'industria dell'ospitalità. Nel mercato delle STR acquisiscono rilevanza attori professionali che catturano rendite monopolistiche da una posizione strategica nella dialettica tra *enclosure* digitale e urbana dell'*housing*, controllando le scale operative, la verticalizzazione della produzione e le tecnologie digitali. Lavorare attraverso il caso studio di Napoli in particolare ha evidenziato che la finanziarizzazione delle rendite immobiliari nel campo della circolazione è un momento distinto dalla finanziarizzazione della casa in sé. La caratteristica chiave del trattare l'*housing* come asset finanziario è la misura in cui l'uso del patrimonio immobiliare viene declinato esclusivamente dai valori di scambio. Nel caso di Napoli, le rendite non circolano in modo finanziarizzato, ma il patrimonio immobiliare senz'altro è trattato come asset finanziario nella trasformazione in termini di accessibilità e gestione veicolati dal consolidamento dell'ecologia AirBnb nella relazione tra il potere monopolistico della piattaforma e il mercato immobiliare nella produzione di "scarsità". In prima istanza in riferimento agli alloggi in affitto e alla trasformazione delle logiche degli agenti che ridefiniscono le forme di uso e gestione del patrimonio immobiliare, entra in gioco la rendita potenziale acquisita dalla proprietà urbana. Ho quindi richiamato l'attenzione sulle diverse modalità in cui il sistema dell'*housing* è ridefinito: dagli assetti proprietari alle scelte in termini di compravendite, sono queste le forme e le modalità flessibili di immissione delle proprietà nel mercato immobiliare speculativo che nel caso napoletano definiscono un'evidenza delle modalità operative monopolistiche di AirBnb come forma dominante *rentier*.

2.2 Come si intrecciano le dinamiche del capitale immobiliare con la neoliberalizzazione della governance urbana o con la ristrutturazione normativa orientata al mercato? Quali sono le strutture di governance coinvolte nello sviluppo di questo processo territoriale?

Un tema centrale della tesi è stata la definizione della fase "roll-out" del neoliberismo urbano (Peck e Tickell, 2002) che consiste in una ridefinizione normativa orientata al mercato, costituita da una forte base estrattiva sociale, per gestire le contraddizioni dell'urbanesimo neoliberale. Queste argomentazioni sono sviluppate attraverso le analisi delle politiche di *austerity* e delle politiche abitative in sud Europa che vedono i *rentier* come le forze trainanti della finanziarizzazione del mercato immobiliare, protagonisti della ristrutturazione normativa orientata al mercato. La correlazione tra la finanziarizzazione dell'*housing* e la trasformazione di alloggi in STR delinea un modello di politica urbana come una contraddizione chiave che lo Stato deve gestire.

Dalle *enclosure*, dalla cattura delle rendite e dalla naturalizzazione di logiche basate sugli asset a livello locale, la piattaforma AirBnb ha rimodellato il campo d'azione della governance locale, già sotto la pressione delle politiche del governo statale. AirBnb ha istituito la pratica di considerare la casa come asset, forzando le logiche neoliberiste di competizione urbana messe in moto dal capitale definendo il governo locale, intensificando le strategie da parte di attori professionali per attirare gli investimenti nel mercato immobiliare STR. Le cornici normative hanno facilitato la creazione di ecologie in cui reti informali glocalizzate digitali e urbane definiscono una governance basata sulla politica della rendita, che si muove intorno obiettivi

condivisi di valorizzazione degli asset organizzati attraverso immaginari spaziali istituiti dall'industria del turismo. Il passaggio al dominio del modello imprenditoriale in relazione all'intermediazione del "dispositivo piattaforme digitali" può essere ulteriormente inteso come una infrastrutturazione del capitale immobiliare cha ha implicato diversi attori nell'adozione di strategie incentrate sulla co-produzione della rendita.

L'assorbimento da parte dello Stato del ruolo di veicolo del capitale immobiliare è strettamente connesso alle iniziative di ristrutturazione neoliberale per cui mediante politiche, pratiche e programmi lo Stato stesso agisce come facilitatore. Aprendo i mercati immobiliari agli investimenti internazionali, deregolamentando le politiche per la casa, le piattaforme digitali e le STR, dismettendo e privatizzando il patrimonio immobiliare pubblico incarna il dominio di particolari interessi *rentier* nella mediazione dello spazio.

2.3 Come emerge il carattere contestato della casa come asset? Quali sono stati gli ostacoli e i conflitti creati nel corso della sua mobilitazione?

La contestazione pubblica nella città di Napoli si è mostrata debole rispetto all'accumulazione del flusso di capitale nel mercato immobiliare, combinata alle pressioni delle politiche di *austerity* che avanzano attraverso istituzioni finanziarie come CDP rispetto alla gestione del patrimonio immobiliare mossa da interessi per le rendite finanziarie. Gli interventi della governance locale non hanno tentato di gestire l'*housing* come bene comune. L'appropriazione privata si ramifica consolidandosi come espropriazione dei valori d'uso prodotti collettivamente nello spazio urbano, costituendo una risorsa da cui attingere. In questi termini, la mediazione della piattaforma nella circolazione, produzione e accumulazione delle rendite è stata anche una scelta politica: gli attori pubblici non hanno posto alcun vincolo di regolamentazione alla ridefinizione della proprietà urbana. Questi processi sono dunque parte della ristrutturazione statale e della governance locale, poiché gli interessi dei *rentier* si sono affermati e consolidati, gli attori pubblici hanno scelto di non regolamentare la gestione privata mediata dalle piattaforme di un'infrastruttura di base come l'*housing*. Oltre alla possibilità veicolata dalle piattaforme di generare e catturare rendite potenziali, il sistema fiscale ha incentivato e rafforzato la professionalizzazione dell'industria delle STR. A livello statale si incentiva il modello proprietario della casa basato sul debito – di cui si evidenziano le implicazioni e le dinamiche urbane connesse all'attrattività del mercato immobiliare napoletano per le compravendite come investimento o la messa a valore di ampi portafogli immobiliari come STR.

La finanziarizzazione dell'*housing* è considerabile come una scelta esplicitamente politica in sud Europa. L'acquisizione di asset immobiliari può essere letta come un processo di ristrutturazione del mercato immobiliare in cui l'industria dell'ospitalità permea attraverso gli attori delle piattaforme del *real estate* che hanno approfittato di una maggiore mobilità del capitale, della vulnerabilità socio-materiale dei contesti e delle condizioni monetarie allentate per capitalizzare il bene casa. I piccoli attori del settore delle STR durante la pandemia inoltre sono stati assorbiti o neutralizzati dalla concorrenza. La crisi configura una fase di implementazione delle logiche di massimizzazione del valore attraverso una gestione professionalizzata e flessibile. In questo senso l'analisi degli attori chiave delle piattaforme è stata interpretata come una tendenza alla formazione di monopoli in un capitalismo dominato dai *rentier* attraverso società che tendono a divorare i rivali più lenti, perpetuando nuove fonti e meccanismi di *rentiership* attraverso la monopolizzazione e ulteriori *enclosure*.

L'idea che la casa debba essere una risorsa per accumulare ricchezza è un prodotto di strutture giuridiche, economiche e politiche che possono essere modificate tracciando percorsi verso la demercificazione anche oltre la fornitura pubblica di alloggi. Queste includono il controllo degli affitti, locazioni più sicure, finanziamenti pubblici, tassazione delle proprietà vuote, limiti all'uso speculativo della proprietà privata e adozione o reintroduzione di regole sui meccanismi di finanziamento della casa. Demercificare e de-finanziarizzare il sistema abitativo per evitare che il patrimonio immobiliare venga trattato come una merce è una questione che la parte conclusiva della tesi ha posto come momento di emersione delle contestazioni e dei conflitti, ponendo al centro di una possibile risposta alla crisi degli alloggi le istanze dei movimenti per i beni comuni come rovesciamento del carattere di asset commerciale della casa connesso al regime di proprietà privata e ai diritti di rendita. I movimenti globali propongono una serie di limiti alla mercificazione. Una parte del potere del capitale privato nel sistema immobiliare deriva dal fatto che il ruolo pubblico è stato ridotto a quello di facilitatore dell'intervento privato e le comunità sono strette dagli attori delle società immobiliari che detengono un monopolio nel settore privato. I sostenitori della deregolazione sottolineano che delle restrizioni imposte al capitale privato nel settore dell'edilizia residenziale non farebbero altro che aggravare il problema degli alloggi restringendo l'offerta. Il problema che richiede quindi un sistema pubblico dinamico o ibrido è anche relativo agli approcci utilizzati per le politiche che consentano di costruire alternative allo sviluppo a scopo di profitto. La gestione del patrimonio immobiliare pubblico in questa direzione può alleggerire la pressione su altre parti del sistema dell'*housing*, aiutare ad affrontare alcuni limiti della proprietà privata della casa e cooperare con le iniziative private, democratizzate e trasformate. Democratizzare la gestione dell'*housing* significa rendere la gestione del patrimonio immobiliare democratica e radicata nelle comunità. Le associazioni dei residenti, le organizzazioni di comunità dovrebbero avere una capacità decisionale, ripensando la connessione tra proprietario e inquilino, tra le forme del possedere e le forme dell'abitare, come una relazione politica ed economica. L'elemento di cautela necessario è nella consapevolezza che non ci sia una reale garanzia che il processo decisionale locale sia più democratico o egualitario dell'autorità esercitata su altre scale, l'obiettivo è di non riprodurre forme di dominio ai livelli micro.

La democratizzazione del sistema dell'*housing* è un elemento che deve far parte di qualsiasi soluzione correttamente intesa al problema della casa. Le istanze relative alle politiche abitative devono necessariamente essere collegate a sollecitazioni trasformative in altri campi: gli attivisti per la casa potrebbero trovare un terreno comune con altri movimenti sociali, considerando le convergenze tra i movimenti sociali per la casa e il paradigma dei *commons* (Hodkinson 2012, Joubert e Hodkinson 2018). Il diritto all'abitare considera la costruzione di basi epistemologiche del sistema abitativo democratizzate, politicizzando la produzione di conoscenza, coinvolgendo il pubblico non-esperto nel processo decisionale relativo alla pianificazione locale. D'altra parte, alcuni attivisti hanno cercato a lungo di contestare la politica della costruzione della conoscenza sul tema della casa e molti gruppi perseguono questa strategia. L'*Anti-eviction Mapping Project*, ad esempio, ha creato un complesso sistema di mappatura antisfratto dalla collaborazione di molteplici saperi e tecniche, documentando situazioni di trasferimenti forzati e sfratti, raccogliendo storie orali di oppressione connesse alla conversione di alloggi in STR. Tali alleanze possono essere ampliate al fine di contrastare le attività di lobbying di grandi proprietari e imprenditori immobiliari, costruendo modalità di gestione dell'*housing* su basi alternative e cooperative.

3. Sono necessari nuovi strumenti analitici per la comprensione della tendenziale proliferazione della rendita e della rentiership nel capitalismo di piattaforma? I concetti di rendita e rentiership ci consentono di comprendere le nuove configurazioni socio-tecniche come le piattaforme digitali?

Costruendo approcci allo studio delle piattaforme come infrastrutture intermediare della vita quotidiana, e posizionando le piattaforme digitali nella cornice della letteratura di matrice economico politica ed ecologico politica sulle relazioni *rentier*, la tesi ha costruito un'analisi critica delle piattaforme come forme dominanti di *rentier* del capitalismo contemporaneo. La letteratura richiamata ha consentito di costruire un *framework* per estendere il lavoro sulla teoria della rendita e la *rentiership* oltre la sua applicazione alla terra per analizzare le piattaforme digitali e i dati. Nell'attuazione di questa operazione, si rileva come il modello di business della piattaforma stia creando delle relazioni *rentier* inserendosi nel processo di produzione, circolazione o consumo, diventando un necessario intermediario e creando così opportunità per catturare valore. Il proprietario della piattaforma, grazie al suo controllo sull'accesso alla «condizione o ai mezzi di produzione» può quindi catturare rendita da tutte le attività economie che media (Harvey 2006:73), esigendo un tributo da tutte le attività economiche che includono la sua proprietà. Piuttosto che considerare le operazioni di queste piattaforme come una regressione feudale, in un inquadramento critico, dovrebbero essere intese come un'evoluzione espansiva del capitalismo *rentier*.

Per delineare una comprensione delle loro operazioni e implicazioni spaziali, sono stati inquadrati i meccanismi delle piattaforme *rentier*: estrazione dei dati, *digital enclosure* e convergenza di capitali. Per l'estrazione, si fa riferimento alle metafore dell'estrazione mineraria e del petrolio che sono spesso applicate ai dati. Sono state esposte

inoltre due questioni chiave relative al valore e alla valutazione dei dati. In prima istanza, le piattaforme catturano la rendita monetaria e la rendita dei dati. Per i processi di *enclosure*, si fa riferimento alle modalità con cui la licenza del software costituisca una tecnologia chiave per controllare l'accesso e catturare rendite. Le piattaforme non hanno bisogno di possedere proprietà fisiche per istituire i nuovi meccanismi definiti da un capitalismo *rentier* e dalla cattura del valore. Infine, per esplicitare questioni riguardanti la convergenza del capitale, si fa riferimento ai concetti di "platform real estate" (Shaw 2018) e "the automated landlord" (Fields 2019) per esplorare come le piattaforme digitali e la proprietà immobiliare si stanno combinando in modi che hanno importanti implicazioni per lo scambio e la gestione della proprietà. Modalità che ne stanno consolidando la posizione come fenomeno urbano, definendo un preciso potere trasformativo e decisionale negli ambienti urbani.

Si evidenzia il consolidarsi di percorsi di ricerca su diversi aspetti dei loro meccanismi e sulle implicazioni politiche ed economiche nella produzione dello spazio urbano. In primo luogo, molta attenzione è stata rivolta di certo alle modalità in cui le piattaforme sfidano la regolamentazione, gli strumenti della pianificazione urbanistica e riconfigurano le politiche per soddisfare al meglio i propri obiettivi di espansione ed estrazione (Ferreri e Sanyal 2018; Pollman e Barry 2017). Inoltre, oltre ad esplicitare come le piattaforme catturano valore e controllano l'accesso, nell'analisi del caso studio di Napoli, la ricerca si è concentrata sulle modalità in cui le piattaforme producono spazi di estrazione ed *enclosure* definendo delle geografie congiunturali nella convergenza tra spazio digitale e spazio urbano.

3.1 Come sono coinvolti i rentier nel processo di mobilitazione del bene casa come asset finanziario?

La rinascita del meccanismo di *rent seeking* nella produzione capitalistica ha acquisito la forma di cattura del valore economico socialmente prodotto da giganti delle *corporate high-tech*. Le relazioni di proprietà sociale a cui la *rentiership* si conforma sono state trasformate. In un'economia in cui la *rentiership è sempre più diffusa nei nuovi contesti tecnologici e finanziari dell'*accumulazione urbana, in relazione al consolidamento di un capitalismo di piattaforma, si considerano le nuove forme di "produzione" come delle forme di "enclosure of the commons". Il capitalismo di piattaforma ha intensificato le frontiere di estrazione della rendita (Mezzadra e Neilson 2019; Negri e Hardt 2017), le nuove forme di *enclosure* sono moltiplicate alla luce delle forme di valorizzazione digitale. La rendita assoluta riemerge dunque come la descrizione di situazioni in cui l'esistenza di una classe di *rentier* stessa crea una rendita. Dunque, una lettura economico politica della proliferazione delle piattaforme nel capitalismo contemporaneo (Langley e Leyshon 2017) rivela fasi controverse di produzione di asset in cui il processo di *enclosure* crea una rendita assoluta. Inoltre, la piattaforma come dispositivo di potere dipende fortemente dalla formazione di capitale fittizio. Le nuove tecnologie sono diventate un mezzo che offre alle aziende diritti di proprietà intellettuale che consentono di ricavare rendite economiche dall'uso di queste stesse tecnologie. Ciò che sembra guidare la logica finanziaria è l'acquisizione di diritti di proprietà per le innovazioni. Inoltre, il valore patrimoniale delle nuove tecnologie si basa sull'accesso ai dati "prodotti" dai consumatori dei servizi della conoscenza. Su un altro livello il loro consumo realizza una forma di valore che viene ricavata attraverso il surplus di relazioni e di esperienze che le persone accumulano nella loro vita quotidiana. La composizione del valore diviene mutevole in un tempo in cui il consumo di beni e servizi di informazione è diventato una fonte di valore, alimentando algoritmi e dati.

I *rentier* contemporanei, sia gestori di fondi, sia CEO e così via, sono molto diversi dalla forma inattiva e parassitaria (Piketty et al. 2011) dei beneficiari finali del reddito non guadagnato. In questo contesto, troviamo reti di operatori che si muovono attraverso *cluster* delle piattaforme del *real estate* che rendono il processo urbano un canale attraverso il quale gli intermediari finanziari sono in grado di prelevare valore direttamente dalla circolazione urbana del capitale. Questi vengono poi incanalati in prodotti dei più convenzionali *rentier* come i beni immobili e in questo passaggio troviamo la classica figura del proprietario *rentier*. In questo contesto ibrido e dialettico tra spazio digitale e urbano, il *real estate* rappresenta un tipo di asset complesso, un mezzo per accedere e catturare i vantaggi degli spazi urbani che concentrano e centralizzano sia capitale che opportunità di vita. La costruzione di nuove forme di monopoli capitalistici dello spazio urbano contemporaneo, che costituisce un complesso intreccio di terreni materiali, urbani e digitali, trae vantaggio dalle molteplici opportunità per la creazione di valore e l'estrazione di rendite utilizzando il *real estate* come mezzo per sfruttare e regolare il modo in cui il valore urbano è socialmente strutturato (Moreno, 2014). Lo spazio urbano fornisce ora, in altre parole, un apparato complesso attraverso il quale le forme interconnesse di capitale immobiliare, finanziario e tecnologico costruiscono un nuovo tipo di *spatial fix* intermediato dalle piattaforme digitali. Il ruolo dei *rentier* nei processi di produzione dello spazio si è esteso delineando i paradigmi di azione delle piattaforme come *rentier* digitali, dei vecchi *rentier* proprietari di portafogli immobiliari o dei nuovi imprenditori che utilizzano la proprietà urbana come asset finanziario. I CEO delle società di intermediazione sono attori rilevanti su cui la tesi si è soffermata rilevando come stanno conquistando vantaggi posizionali tra spazio digitale e territorio per controllare in maniera strategica l'uso delle proprietà.

Rispondendo a queste domande ho contribuito a definire il concetto di attivazione della proprietà urbana come asset finanziario, esplorando le modalità variegate attraverso le quali questa tendenza si muove. Ho evidenziato la natura fondamentalmente politica di questa articolazione, integrando un resoconto della finanziarizzazione dell'*housing* con una considerazione della politica della ristrutturazione della governance statale e delle implicazioni nei contesti urbani. Così facendo, ho dimostrato che l'*assetization* da parte del capitale immobiliare è stato un asse centrale attraverso il quale sia la neoliberalizzazione che la finanziarizzazione hanno inglobato l'ambiente costruito attraverso la cattura delle risorse locali da parte di corporazioni private, tra cui le piattaforme digitali. Gli asset non sono "cose" prodotte per la vendita come le merci, ma risorse il cui flusso di rendimento si basa sulle *enclosure*, la cui capitalizzazione dipende dalla contrazione di debiti a fronte di un reddito futuro stimato fittizio (Birch, 2017). La natura narrativa e fittizia dell'*assetization* della casa indica che gli immaginari spaziali sono parte integrante sia del modo in cui le istituzioni di regolamentazione definiscono la natura della casa come asset attraverso il sistema di pianificazione, sia dei flussi di reddito futuri impliciti – capitalizzati attraverso il debito – che tali proiezioni veicolano ai potenziali investitori. La produzione e la circolazione della rendita sono quindi integralmente legate al potere statale e delle istituzioni di governance. Le componenti discorsive che costruiscono proiezioni di particolari visioni spaziali sono rilevanti poiché intorno ad esse si formano o si scindono le coalizioni. In questo, una visione dialettica relazionale del mercato immobiliare rifiuta un approccio binario tra approcci culturali ed economici: nell'attrazione del capitale fittizio, e nella natura carica di potere del *come* la casa si costituisce come asset, i processi di simbolici sono fondamentali per la costruzione dei valori materiali degli asset.

La mobilitazione della casa come asset finanziario e la ristrutturazione neoliberale tengono le scelte della governance locale nel campo di una continua ricerca di nuove fonti di finanziamento o di una politica costituita da tagli finanziari. In questo meccanismo le istituzioni di governance locale diventano dipendenti dalla crescita basata sugli asset e quindi strategicamente partecipano alla co-costruzione di tali narrazioni. Si tratta di uno slittamento a una fase profondamente post-politica, in quanto la continua dipendenza dagli asset diventa la base della sopravvivenza della governance locale, il bisogno di entrate diventa una base incontestata per la governance, per la costruzione di coalizioni, delineando una pura razionalità di governo incontestabile che determina la politica. Nella misura in cui lo Stato e il governo del territorio diventano parte del capitale immobiliare secondo la logica di valorizzazione patrimoniale, ciò comporta non solo una configurazione del mercato come eccedente la dimensione politica, ma una colonizzazione della stessa dimensione politica da parte di quella economica (Swyngedouw 2005; 2018). Gli immaginari spaziali che vengono adottati come politica in strutture di pianificazione "fuzzy" hanno il ruolo rafforzare una serie di interessi economici. La pianificazione perde quindi la sua funzione redistributiva e il ruolo dello Stato si uniforma ai ritmi geografici dei flussi di capitale, intensificando uno sviluppo diseguale. L'accumulazione di flussi di capitali verso i "vincitori" di un urbanesimo competitivo (Peck 2014; 2017), connessa alla finanziarizzazione della casa attraverso la liberalizzazione della pianificazione, crea situazioni in cui la piattaforma AirBnb emerge come un agente chiave del movimento di ritorno alle città del capitale. Costruire un focus sul capitale immobiliare mi ha permesso di esplorare i modi in cui la finanziarizzazione della casa si è intrecciata con la neoliberalizzazione della governance urbana. Comprendere come il capitale immobiliare e finanziario attraversano lo spazio urbano per creare liquidità è necessario per discutere della riformulazione delle geografie economiche. Dalla prospettiva della politica urbana, nel frattempo, è

necessario considerare come questa produzione di asset liquidi si intersechi con il ruolo dello Stato come gestore e incarnazione delle complesse articolazioni spaziali.

Il contributo delle tesi si costruisce sul tentativo di offrire un quadro che pone la questione della casa come asset finanziario al cuore delle analisi dei processi urbani contemporanei, concentrando il discorso sulle politiche di produzione della rendita. In questi termini, rendere conto della natura distintiva dell'emersione della rendita è essenziale per comprendere la produzione capitalistica dello spazio. Mettere al centro i processi di trasformazione urbana guardando al ruolo dell'*housing* nella costituzione delle coordinate dei conflitti socio-spaziali ha concentrato l'analisi sul ruolo dei *rentier* impegnati a trarre profitto dalla riorganizzazione spaziale della proprietà urbana e dal suo uso, evidenziando così la rilevanza dell'*housing* come risorsa. In questo, la tesi ha offerto la base di un quadro di analisi della politica della produzione della rendita urbana (Swyngedouw et al. 2002). I processi contestati e spaziali di creazione di asset da mettere in circolazione come investimenti finanziari sono la chiave delle geografie economiche del capitalismo finanziarizzato. In particolare, l'*assetization* della casa, come la creazione di una proprietà mercificata, ha mosso intrecciati e variegati processi di ristrutturazione urbana neoliberale e di finanziarizzazione nelle città del sud Europa. Lo Stato è indispensabile nella costruzione di contesti normativi che consentano il proliferare di tali processi.

Se si considerano le istituzioni in campo, approcciando alla questione della regolamentazione del fenomeno STR, includendo le piattaforme digitali, posizionando il sistema dell'*housing* nella dialettica della *rentiership* tra *enclosure* urbana e digitale, diventa necessario per i pianificatori comprendere quali sono le norme in azione guardando alle ecologie normative della pianificazione (Lieto, 2021). In questa traiettoria si assume che la regolamentazione della pianificazione sia uno dei tanti tipi di regolamentazione con cui i pianificatori devono confrontarsi all'interno di un'ecologia normativa dove le istituzioni collaborano e competono attraverso quadri normativi e regole del gioco sovrapposti. Nel caso napoletano si può guardare alle relazioni collaborative e competitive tra diversi sistemi normativi, innescate dai processi di ristrutturazione globale, influenzati da diverse organizzazioni, soggetti pubblici e privati come una molteplicità di istituzioni coinvolte nei processi di pianificazione e *policy making*. Le norme di pianificazione per la costruzione di politiche e processi di pianificazione non sono separabili dalla considerazione di un ambiente normativo in cui coesistono diverse istituzioni: le piattaforme digitali, i movimenti per la casa, i movimenti per i beni comuni, le istituzioni pubbliche tradizionali, le agenzie di intermediazione, le agenzie immobiliari, le categorie di *host*, gli algoritmi e le altre piattaforme di calcolo sono portatrici di questioni etiche, morali e politiche. In questa "infrastruttura istituzionale" di relazioni di governance, che fornisce il supporto per tradurre piani e politiche in programmi d'azione, l'obiettivo generale di demercificare e de-finanziarizzare il sistema abitativo, per evitare che la casa e il patrimonio immobiliare siano immessi nei circuiti estrattivi delle piattaforme del *real estate*, pone al centro di ogni risposta alla precarietà abitativa il rovesciamento del carattere di asset commerciale della casa e il riconoscimento della politica *rentier* delle piattaforme digitali nella complessa ecologia di AirBnb.

Le città hanno elaborato strumenti che propongono tali limiti alla mercificazione: costituire un'imposta sul valore fondiario, che riporti nelle casse pubbliche l'incremento di rendita prodotto collettivamente dall'aumento dei valori fondiari; tasse sui pignoramenti per ridurne il numero e recuperarne i costi; tasse sugli edifici vuoti per ridurre l'accumulazione di proprietà immobiliari da parte di proprietari privati. La possibilità di azione sarebbe quella di fermare e invertire i processi di deregolamentazione e privatizzazione che stanno amplificando la crisi abitativa, dato che i governi hanno attuato riforme per indebolire il controllo degli affitti, svendere i beni residenziali pubblici, tagliare i finanziamenti per l'edilizia pubblica e i servizi per i senzatetto, esternalizzare le funzioni relative al sistema locale della casa e incoraggiare la speculazione. L'edilizia pubblica è decisiva per la costruzione di una risposta sociale efficace alla crisi degli alloggi. Il rafforzamento del patrimonio immobiliare pubblico esistente e il suo incremento attraverso nuovi progetti è uno dei modi per combattere i problemi della carenza di alloggi e dei processi di espulsione. La demercificazione e la definanziarizzazione richiedono la rottura del monopolio dei promotori immobiliari in cerca di profitto. La democratizzazione del sistema dell'*housing è un elemento* che deve far parte di qualsiasi soluzione correttamente intesa al problema della casa. Democratizzare le politiche della casa significa ampliare il processo decisionale, integrare saperi per «esporre, proporre, politicizzare» (Marcuse, 2009). La portata della disuguaglianza e dell'ingiustizia nel sistema abitativo richiede quindi la strutturazione di un lavoro specifico per rientrare nelle agende politiche urbane.

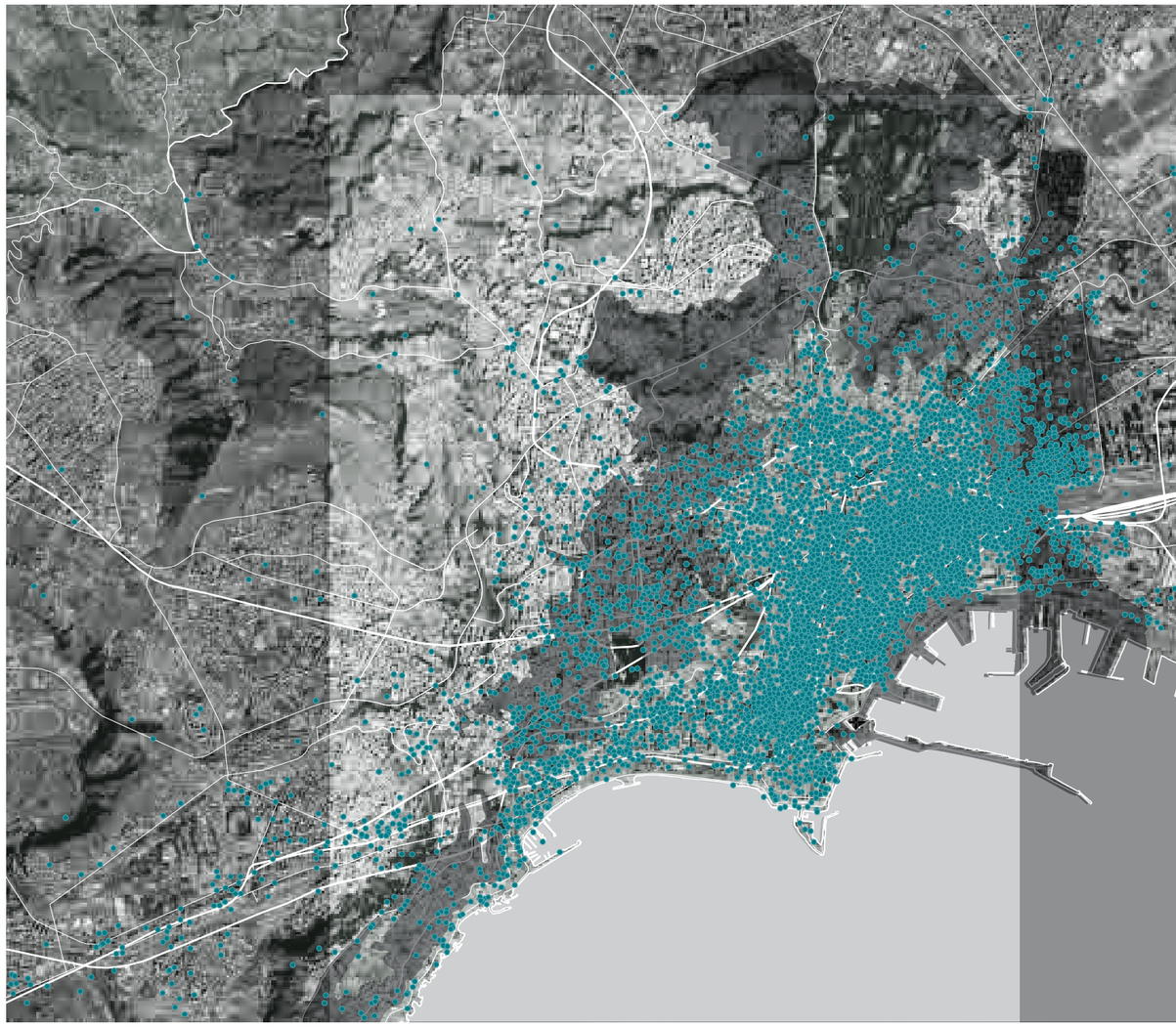
È necessario creare nuovi spazi in cui sia possibile riaprire la questione della casa al patrimonio immobiliare pubblico e privato in termini di accesso ai beni comuni. I processi di pianificazione, le negoziazioni, i progetti di sviluppo dovrebbero perseguire priorità sociali inglobando l'analisi della natura della crisi degli alloggi per la determinazione delle politiche. Il modello "housing in common" enfatizza due qualità simultanee: primo, i valori d'uso della casa come spazio di difesa, autonomia e riproduzione sociale che soddisfano bisogni materiali ed emotivi, e non il loro valore di scambio come bene, flusso di reddito, investimento o merce; e secondo, i mezzi collettivi per produrre e riprodurre quei valori d'uso che sono direttamente democratici, non gerarchici, egualitari e accessibili nella nostra vita quotidiana. Per garantire un accesso sicuro a questo bene comune, l'alloggio deve essere fornito come un diritto garantito indipendentemente dalla ricchezza o dal reddito. L'*housing* come bene comune offre altri valori d'uso come la protezione dalle forze di mercato e dal controllo esterno, limitando così il potere estrattivo capitalista. Il primo elemento rilevante rispetto ai termini della progettazione avviene attraverso la creazione di nuovi paradigmi economici e giuridici utili alle comunità per sottrarre terreni ed edifici dal mercato speculativo, si progettano processi in cui vengono messi in pratica nuovi approcci alla proprietà, basati sulla responsabilità condivisa dei beni affinché si inverta il processo che dalle *enclosure* trasforma il bene in asset per redistribuire e non sottrarre il valore prodotto alla collettività. Si tratta infatti di pratiche e progetti gestiti dalle comunità, in autonomia e auto-organizzazione e comprendono i modelli di governance democratica utilizzati per l'auto-gestione, si lavora sul processo di inclusione e coinvolgimento diretto nel processo da parte degli abitanti nell'ideazione, gestione e uso dell'abitazione. L'effetto atteso è la produzione di un processo non più estrattivo ma basato sul mutuo apprendimento attraverso le azioni concrete che le comunità e i diversi attori coinvolti sono capaci di innescare in risposta ai problemi di accesso alla casa e ai beni comuni.

In Italia le esperienze che hanno provato a utilizzare questi strumenti hanno interessato l'accesso agli spazi della cultura, ma si ritiene che si potrebbero rafforzare delle pratiche legate alla dimensione dell'abitare nei contesti urbani dove l'uso speculativo della proprietà privata ne limita la funzione sociale ed esclude possibilità di accesso, perseguendo questa traiettoria legata agli usi civici e collettivi urbani del patrimonio immobiliare pubblico col supporto di politiche pubbliche. I processi di pianificazione, le negoziazioni, i progetti di sviluppo dovrebbero perseguire allora priorità sociali inglobando l'analisi della natura della crisi degli alloggi per la determinazione delle politiche. Il diritto all'abitare considera la costruzione di basi epistemologiche del sistema abitativo democratizzate, politicizzando la produzione di conoscenza, coinvolgendo il pubblico non-esperto nel processo decisionale relativo alla pianificazione locale. Le azioni, le strategie, i programmi di pianificatori, architetti e movimenti per la casa devono corrispondere alla dimensione del problema dell'*housing*. Il capitale immobiliare ha acquisito una portata globale, ha esteso i confini di azione grazie alle infrastrutture digitali delle piattaforme, inglobando investitori e società transnazionali, famiglie e individui. I movimenti per la casa e per i beni comuni hanno attinto alle connessioni transnazionali, alle reti sociali e alle esperienze democratiche sviluppate in numerosi contesti. Una connessione da costruire come una risorsa per affrontare la crisi è tener traccia su scala planetaria di espropriazioni, trasferimenti forzati e identificare opportunità strategiche per ripensare i contesti di azione locale, condividendo idee e promuovendo così un sostegno pubblico, una cultura della solidarietà affinché l'abitazione non sia trattata come un asset finanziario, ma emergano le qualità che fanno della casa un vettore della riproduzione sociale. L'unica soluzione è agire, cercare strumenti per trasformare quel diritto in esperienze reali che contrastino i dispositivi che producono crisi abitative e sociali.

ALLEGATI CARTOGRAFICI E FOTOGRAFICI

SHORT-TERM RENTAL E HOUSING

NAPOLI PERIMETRO UNESCO
ALLOGGI IN AFFITTO SU
AIRBNB 2020



8

11

VICO DEL FICO
AL PVRGATORIO
ISTRUISCITI

PIZZERIA
TRATTORIA
PORTICO

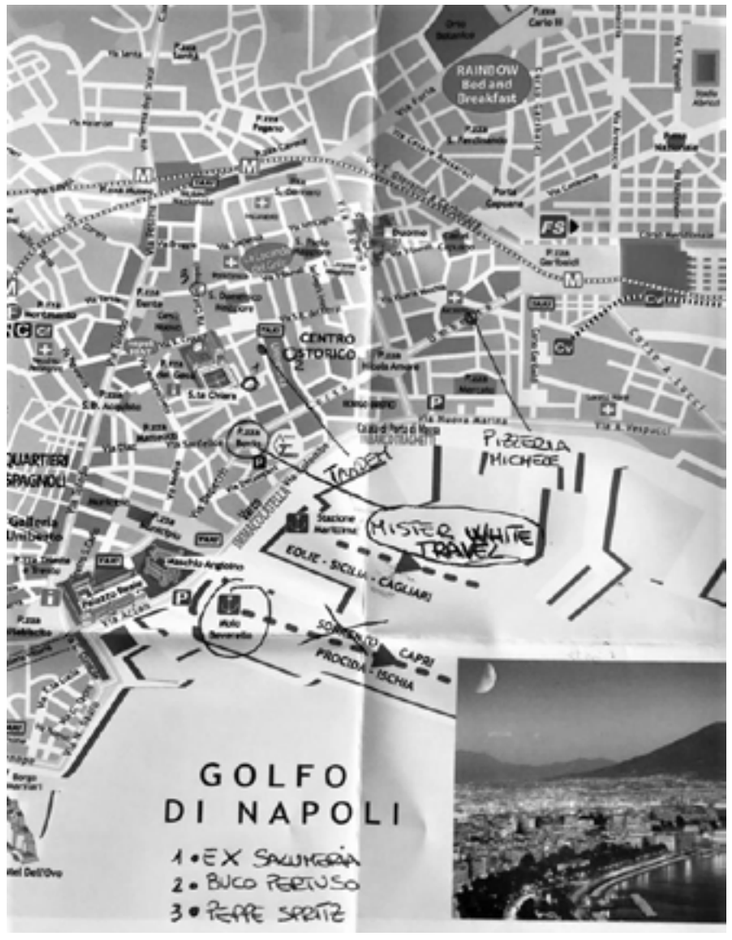
Master

SOGGIORNO PARADISO

Bed and Breakfast
Parthenope Suite

VICO
LIMONCELLO
SEZIONE S. LORENZO
AFFITTASI

CALIANO
LUIGI



Mappe turistiche con indicazioni evidenziate dal CEO di un'agenzia per indirizzare lo spostamento dei suoi ospiti | Fonte: concessione dell'host

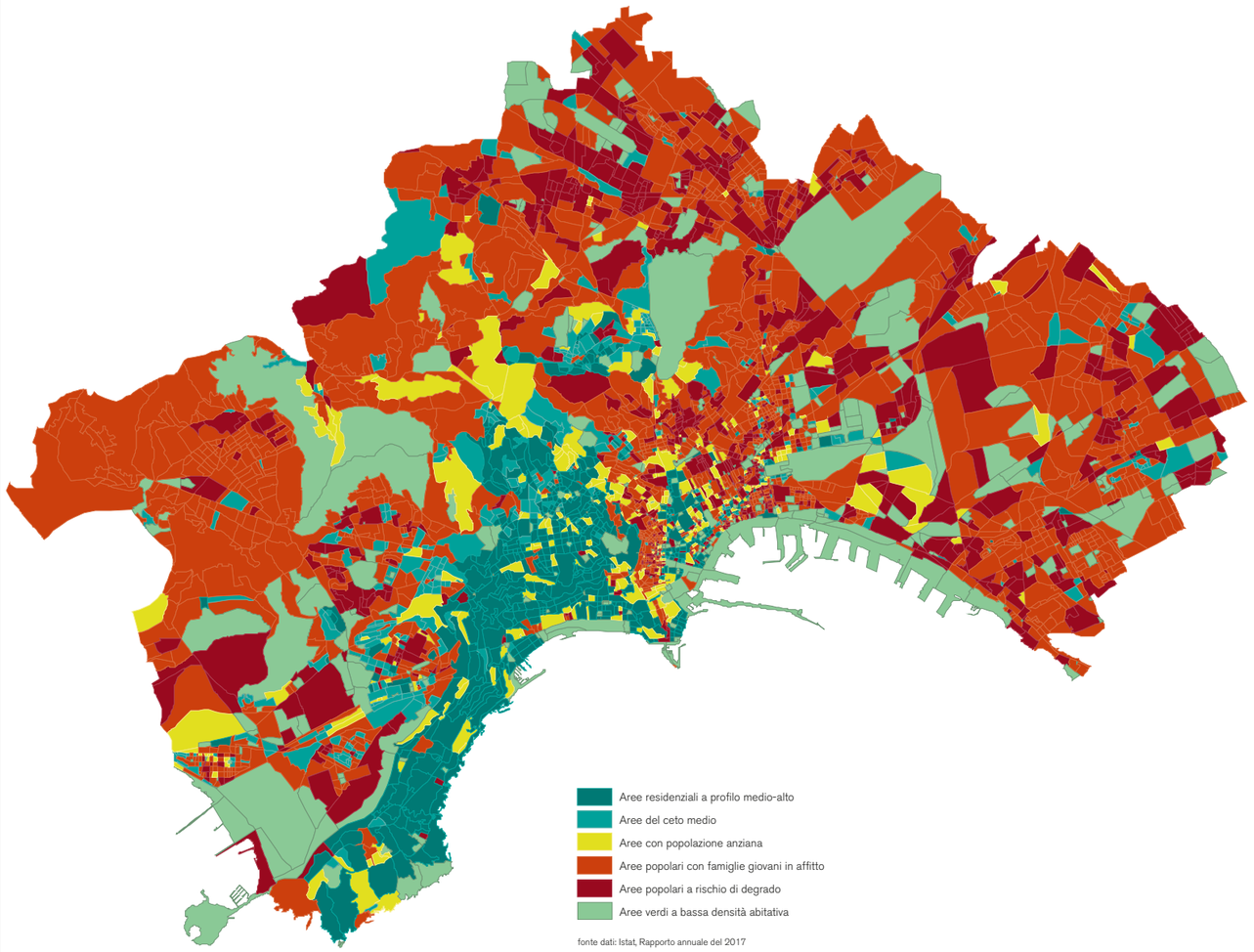
GERARCHIE SPAZIALI E GEOGRAFIE DELLA PIATTAFORMA: L'ACCESSO ALLA CASA E L'ESTRAZIONE DELLA RENDITA

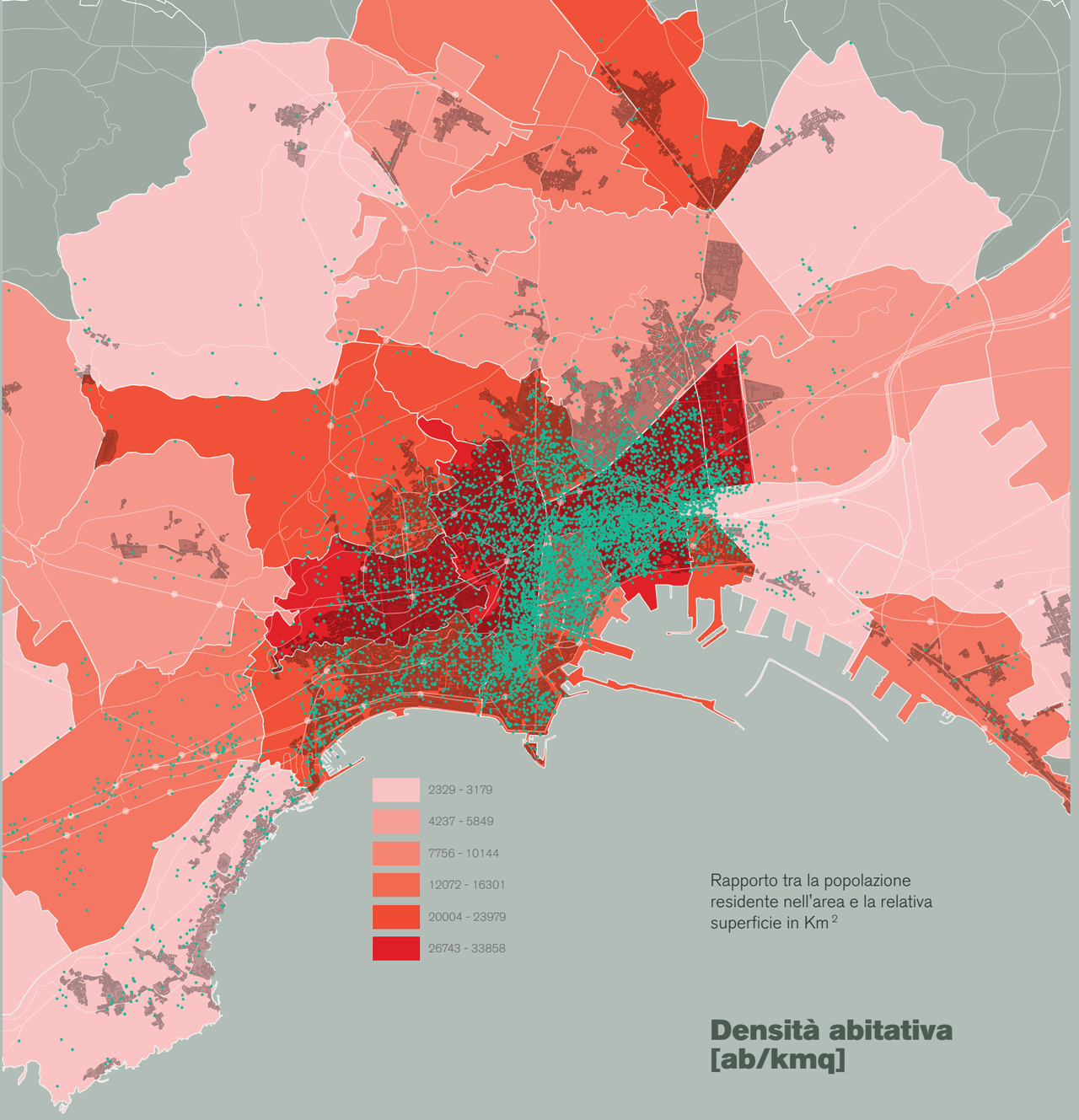
VULNERABILITÀ.

LE STR SONO UN VETTORE DELLA FINANZIARIZZAZIONE DELLA PROPRIETÀ RESIDENZIALE URBANA, DEGLI SFRATTI E DELL'INSTABILITÀ ABITATIVA

STR E GLI INDICATORI DI VULNERABILITÀ SOCIALE E MATERIALE

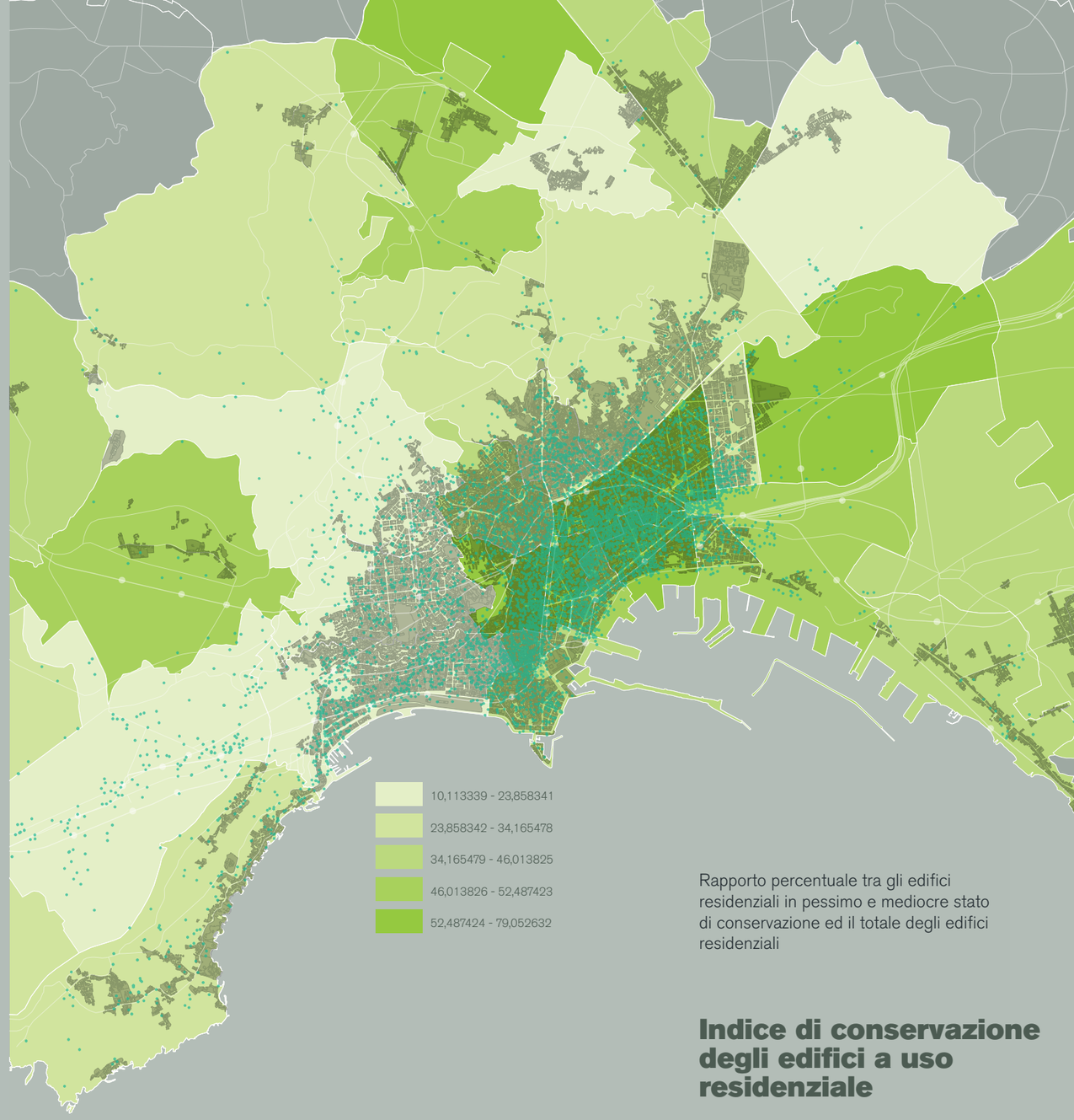
1. Densità abitativa [ab/kmq]
2. Indice di conservazione degli edifici a uso residenziale
3. Incidenza di residenti stranieri
4. Indice di non completamento del ciclo di scuola secondaria di primo grado
5. Indice di adulti con diploma o laurea
6. Tasso di disoccupazione
7. NEET [giovani non occupati e non in istruzione]
8. Disagio Economico Famiglie
9. Indicatore di vulnerabilità sociale e materiale
10. Disagio Abitativo Famiglie
11. Valore Immobiliare Medio quartieri (2016)





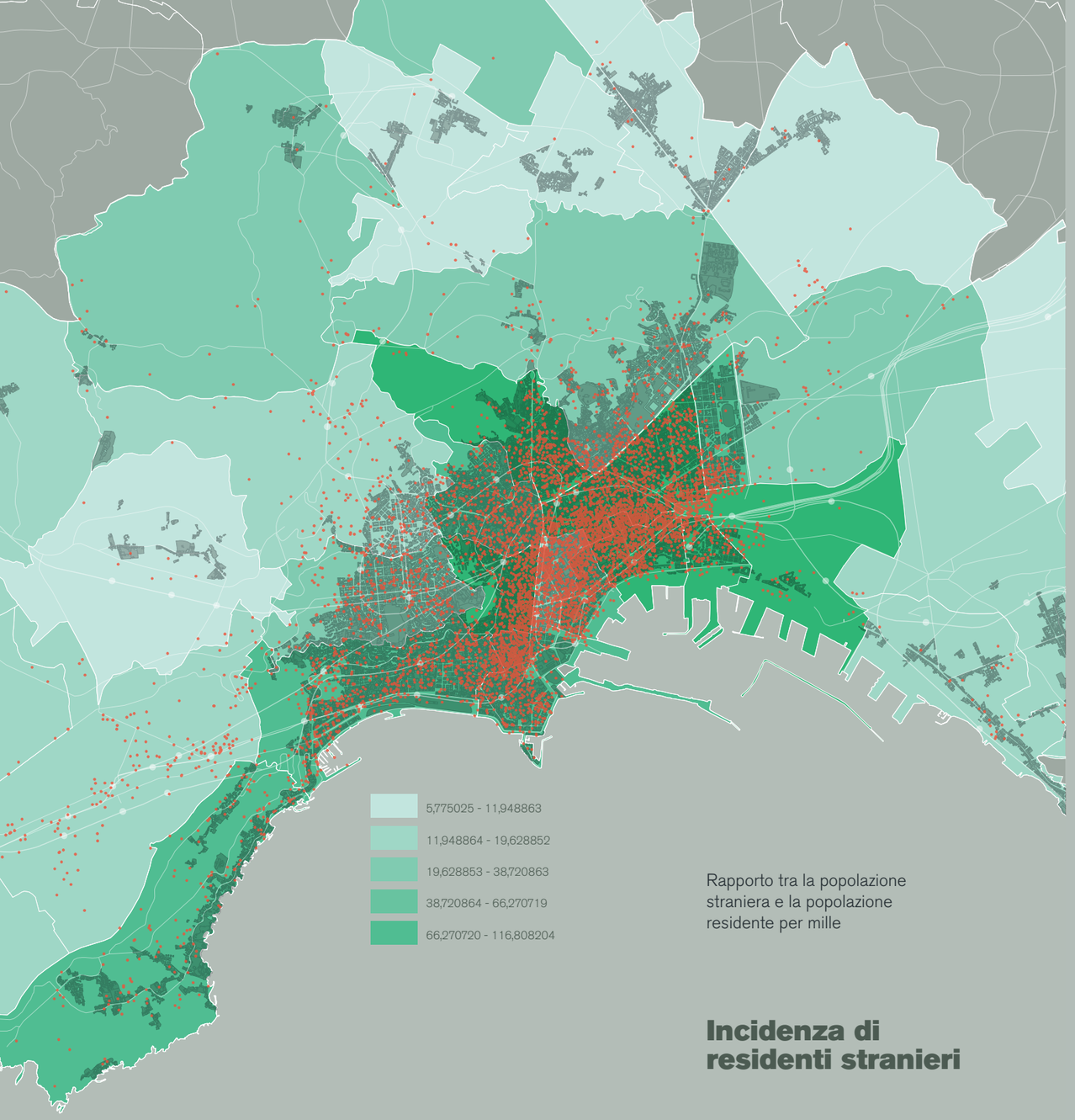
Rapporto tra la popolazione residente nell'area e la relativa superficie in Km^2

Densità abitativa [ab/kmq]



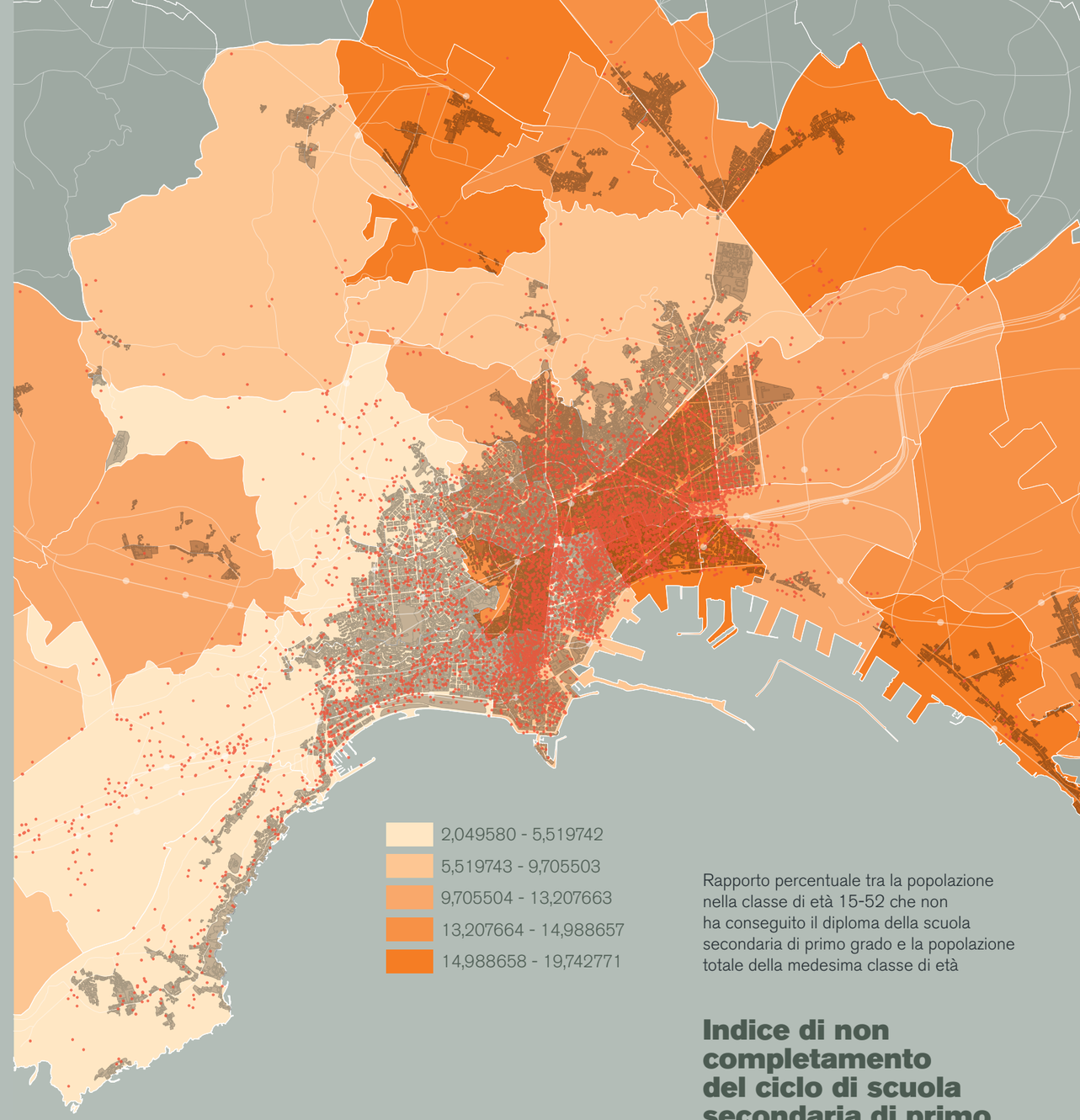
Rapporto percentuale tra gli edifici residenziali in pessimo e mediocre stato di conservazione ed il totale degli edifici residenziali

Indice di conservazione degli edifici a uso residenziale



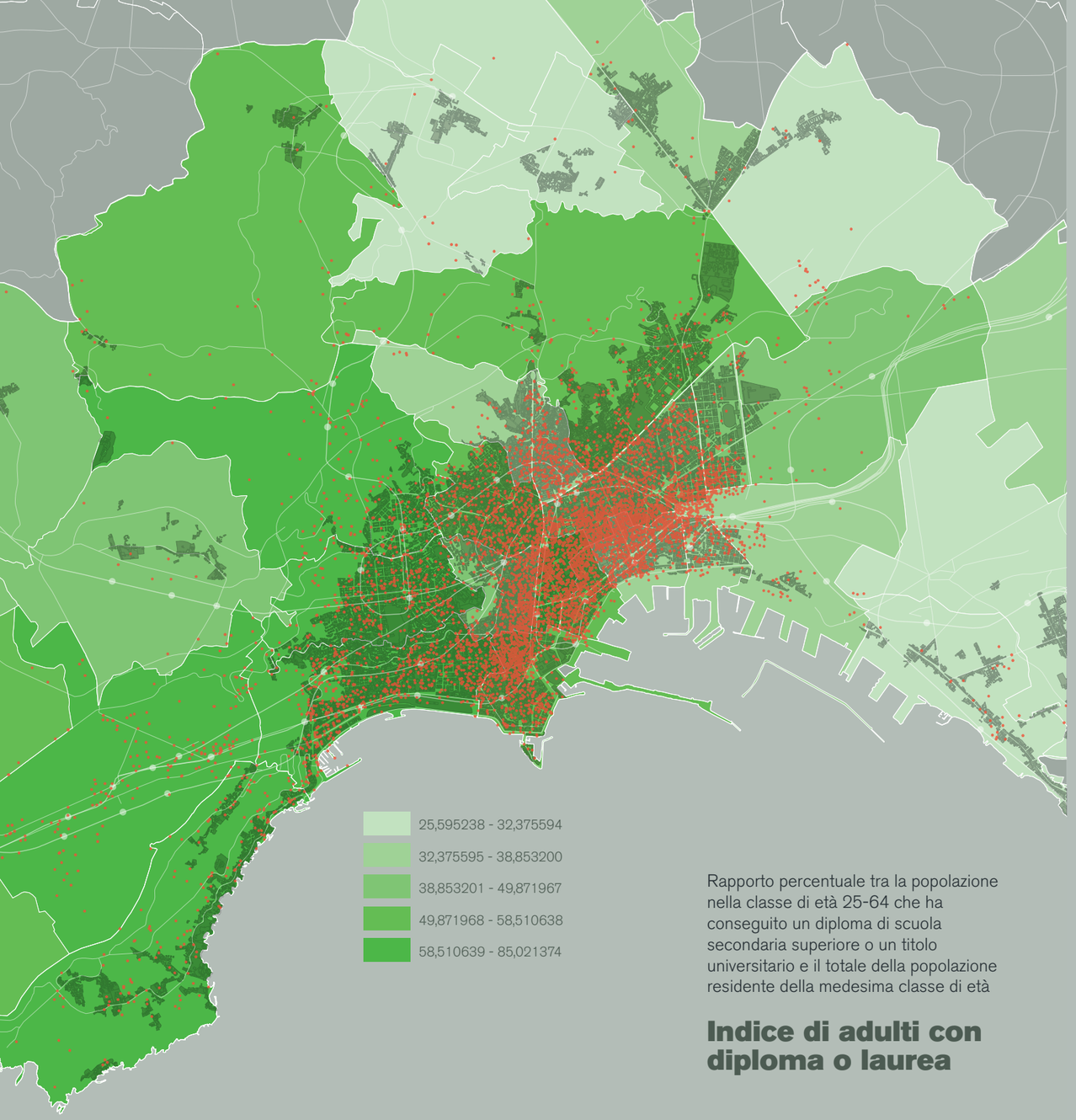
Rapporto tra la popolazione straniera e la popolazione residente per mille

Incidenza di residenti stranieri



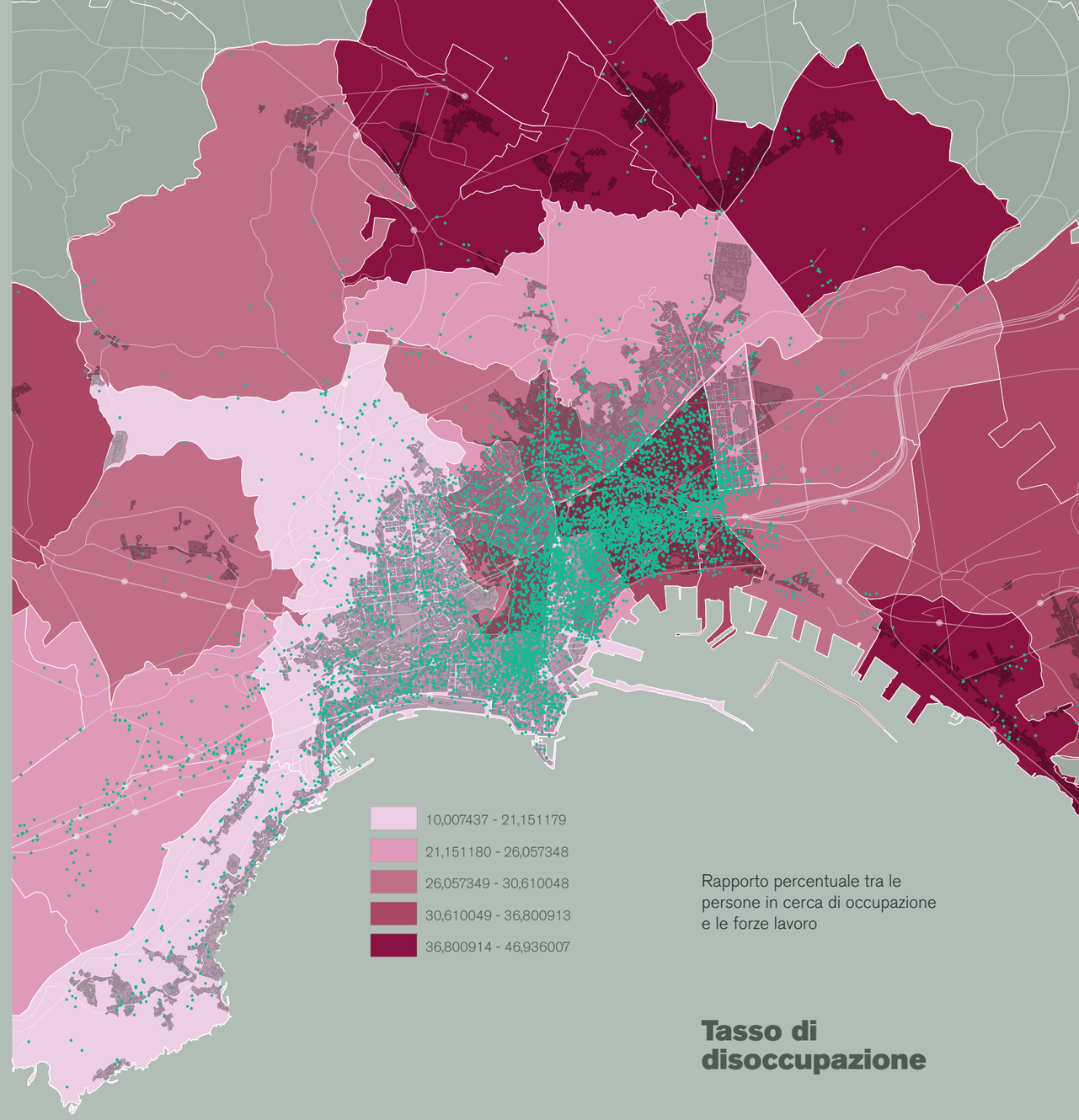
Rapporto percentuale tra la popolazione nella classe di età 15-52 che non ha conseguito il diploma della scuola secondaria di primo grado e la popolazione totale della medesima classe di età

Indice di non completamento del ciclo di scuola secondaria di primo grado



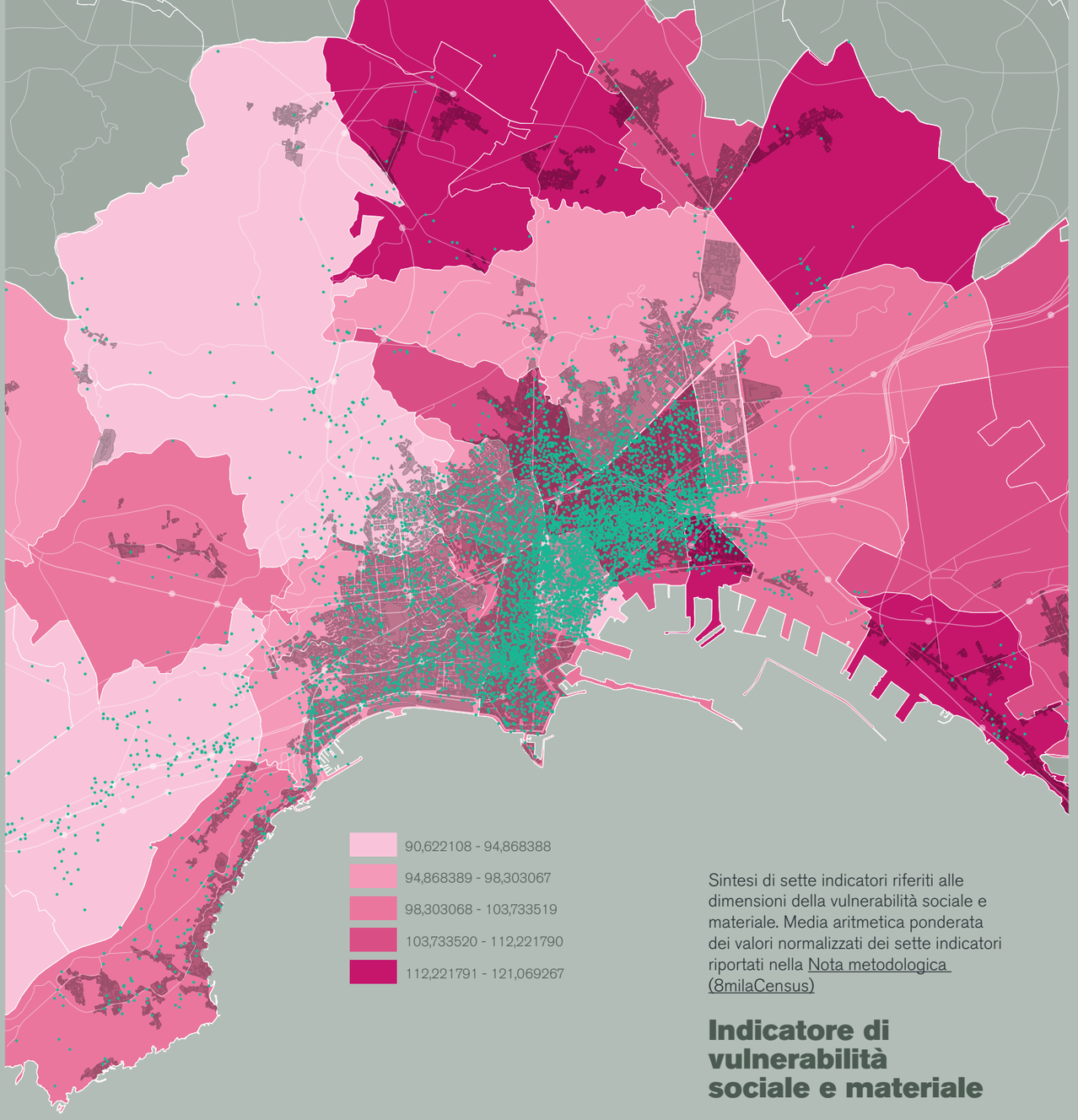
Rapporto percentuale tra la popolazione nella classe di età 25-64 che ha conseguito un diploma di scuola secondaria superiore o un titolo universitario e il totale della popolazione residente della medesima classe di età

Indice di adulti con diploma o laurea



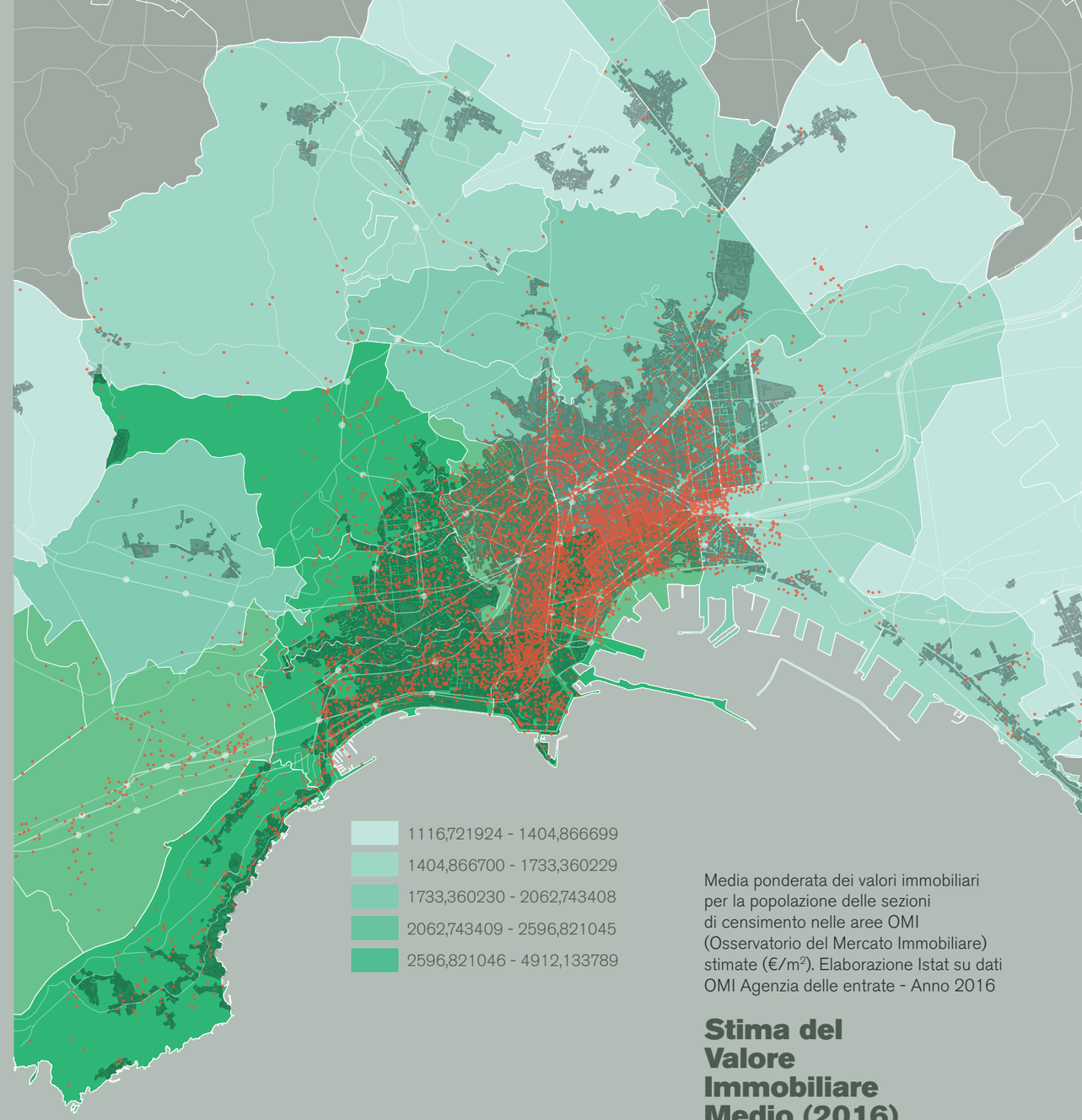
Rapporto percentuale tra le persone in cerca di occupazione e le forze lavoro

Tasso di disoccupazione



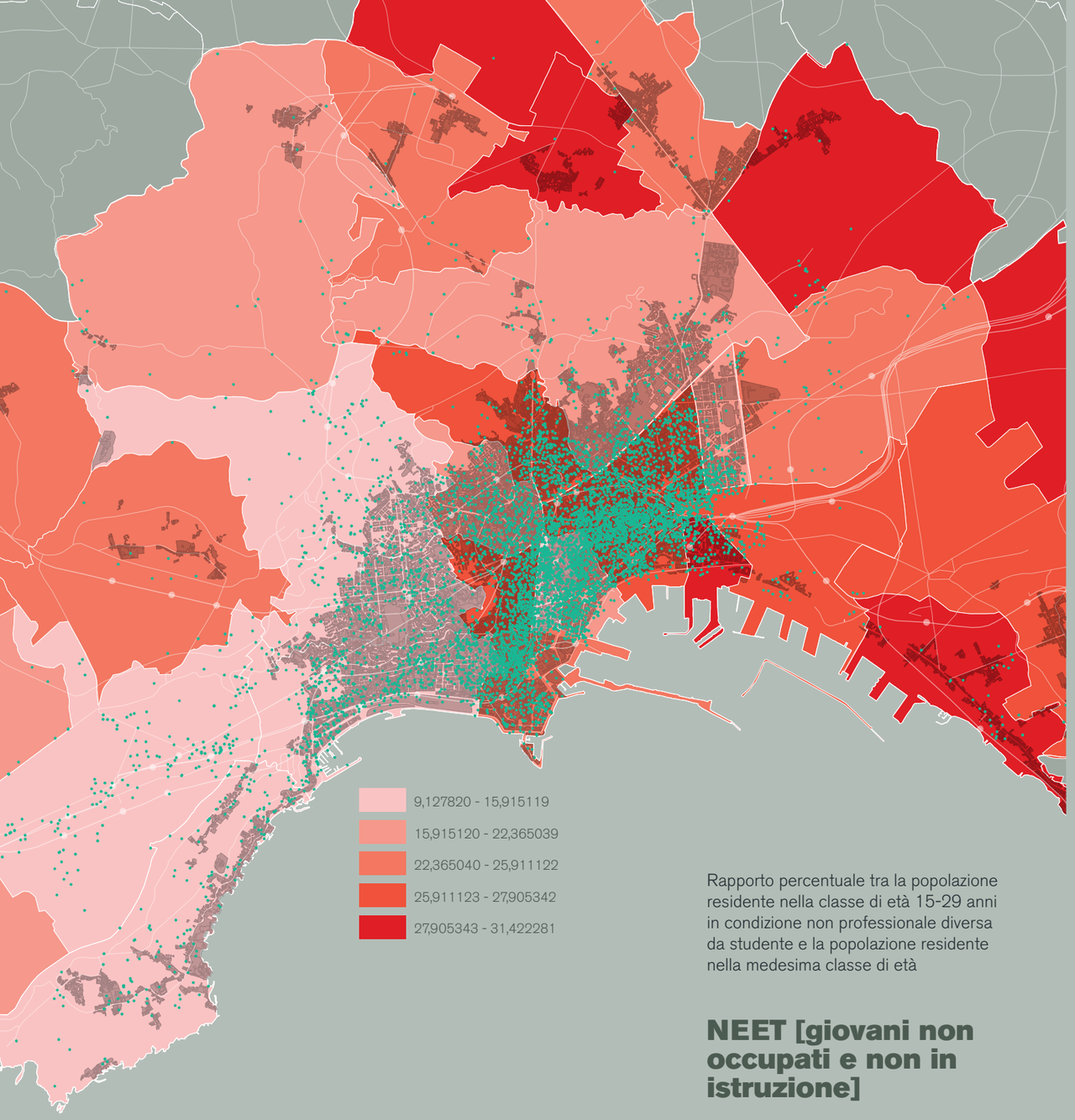
Sintesi di sette indicatori riferiti alle dimensioni della vulnerabilità sociale e materiale. Media aritmetica ponderata dei valori normalizzati dei sette indicatori riportati nella Nota metodologica (8milaCensus)

Indicatore di vulnerabilità sociale e materiale



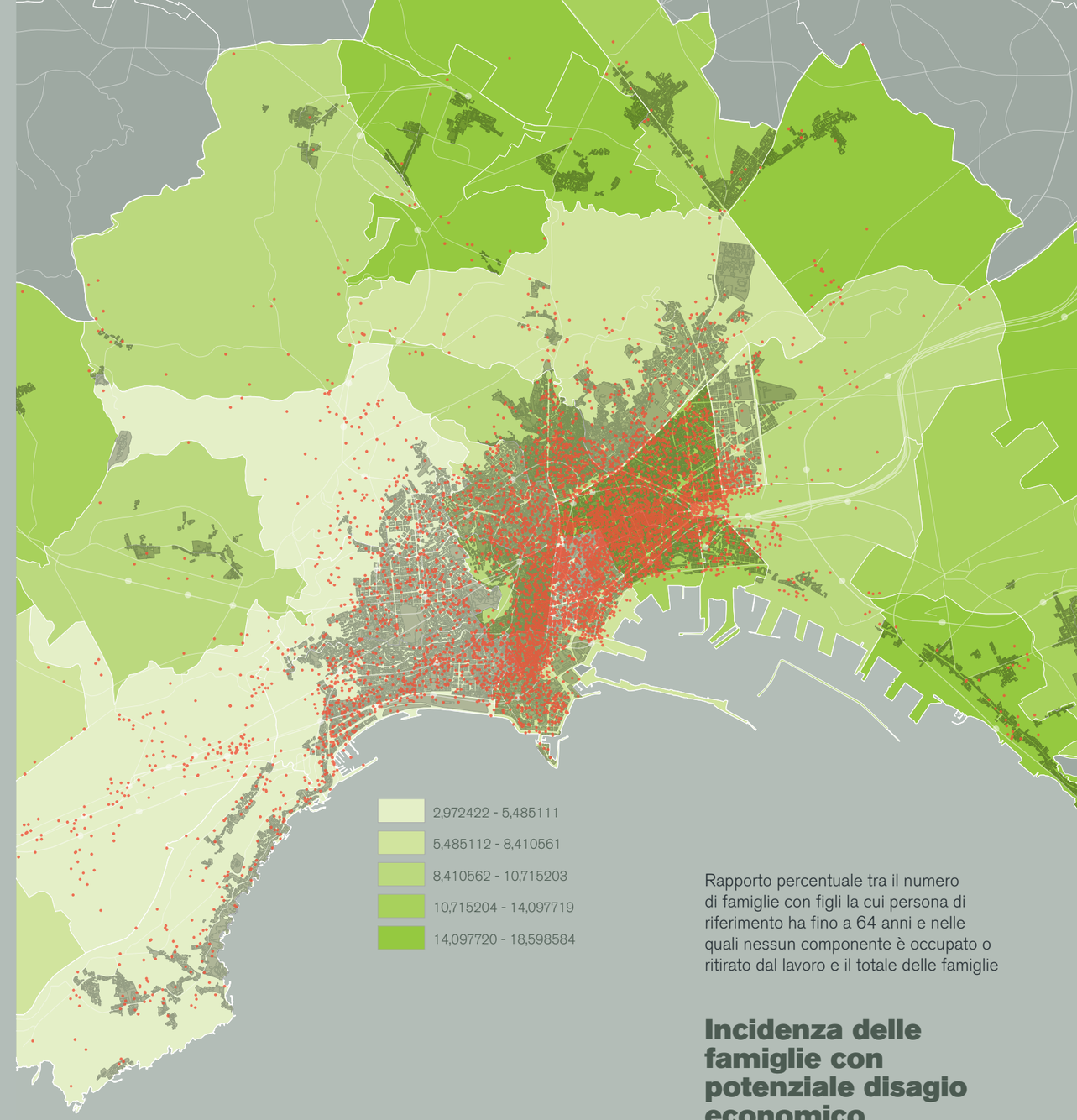
Media ponderata dei valori immobiliari per la popolazione delle sezioni di censimento nelle aree OMI (Osservatorio del Mercato Immobiliare) stimate (€/m^2). Elaborazione Istat su dati OMI Agenzia delle entrate - Anno 2016

Stima del Valore Immobiliare Medio (2016)



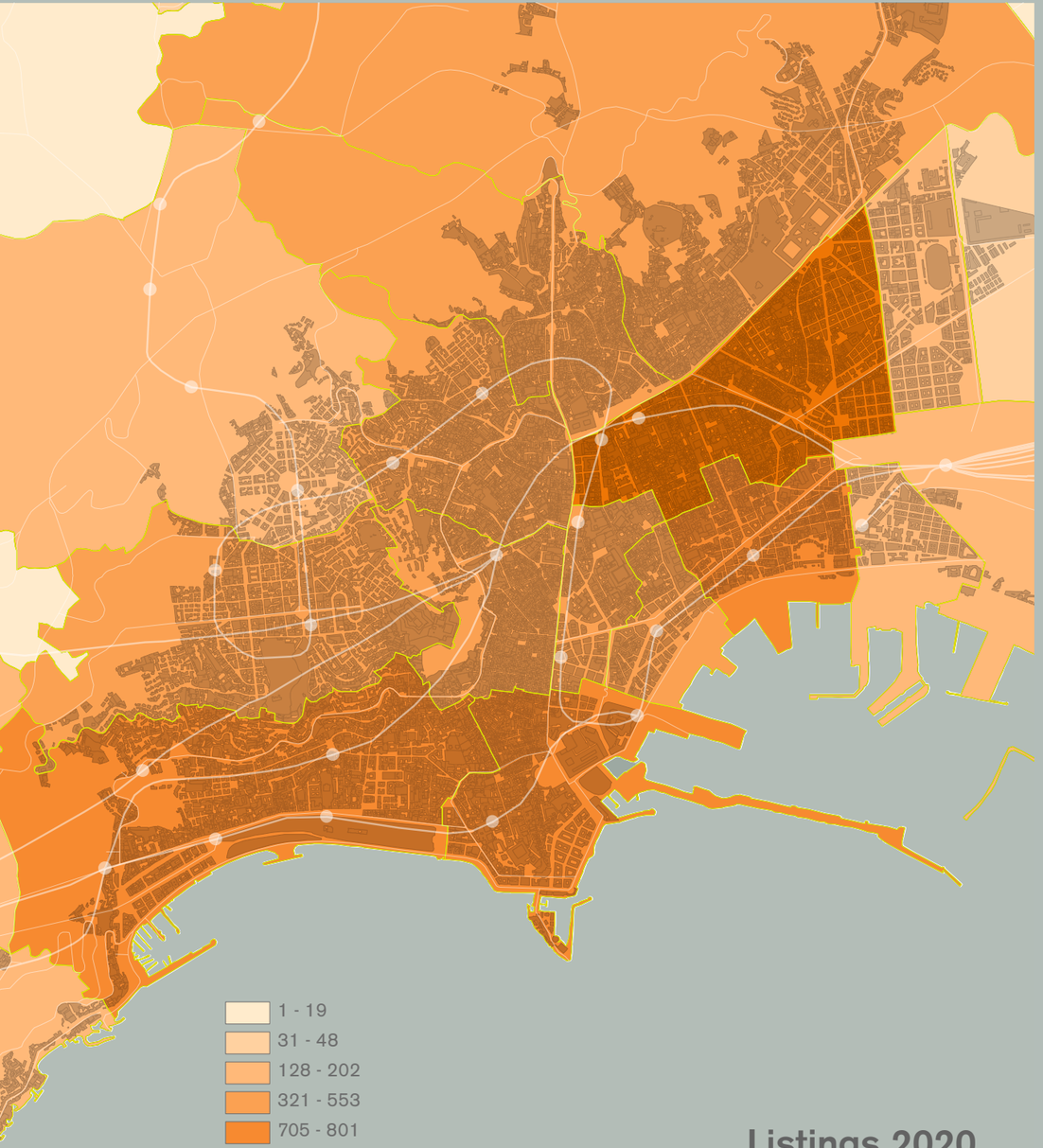
Rapporto percentuale tra la popolazione residente nella classe di età 15-29 anni in condizione non professionale diversa da studente e la popolazione residente nella medesima classe di età

NEET [giovani non occupati e non in istruzione]



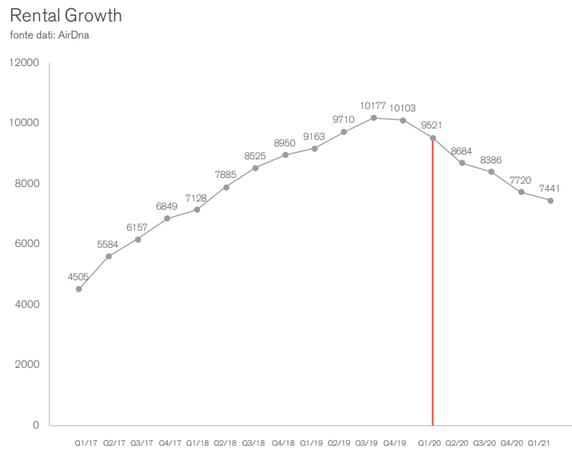
Rapporto percentuale tra il numero di famiglie con figli la cui persona di riferimento ha fino a 64 anni e nelle quali nessun componente è occupato o ritirato dal lavoro e il totale delle famiglie

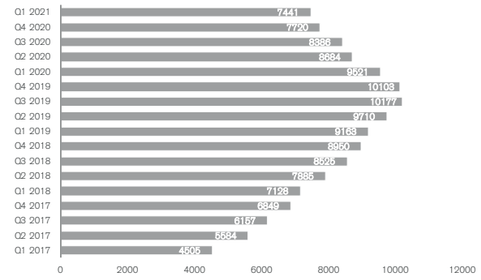
Incidenza delle famiglie con potenziale disagio economico



Listings 2020

MODELLI DI BASE DELL'ATTIVITÀ DI AIRBNB A NAPOLI

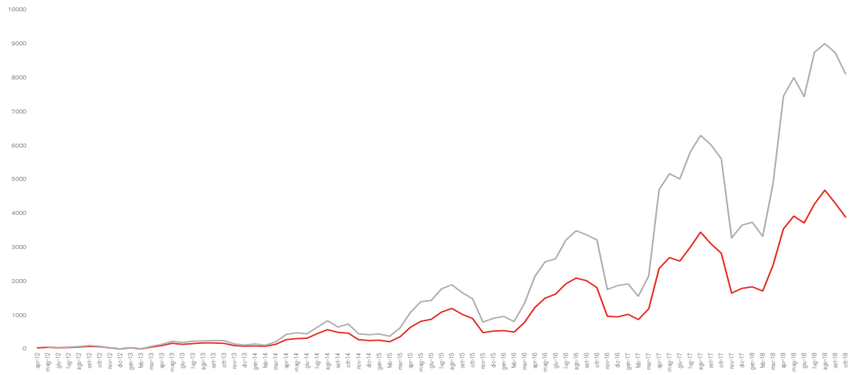




Activity | Multi-listing

Napoli | Activity Multi-listing 2011-2018

fonte: InsideAirbnb



Alcuni host di Airbnb possono avere più di un annuncio. Un host può inserire più di una stanza in diversi annunci o più di una casa o appartamento disponibili interamente.
È probabile che gli hosts con annunci multipli siano gestiti come una vera e propria attività imprenditoriale e che gli host non vivano nella proprietà stessa, minacciando l'accessibilità al mercato residenziale.

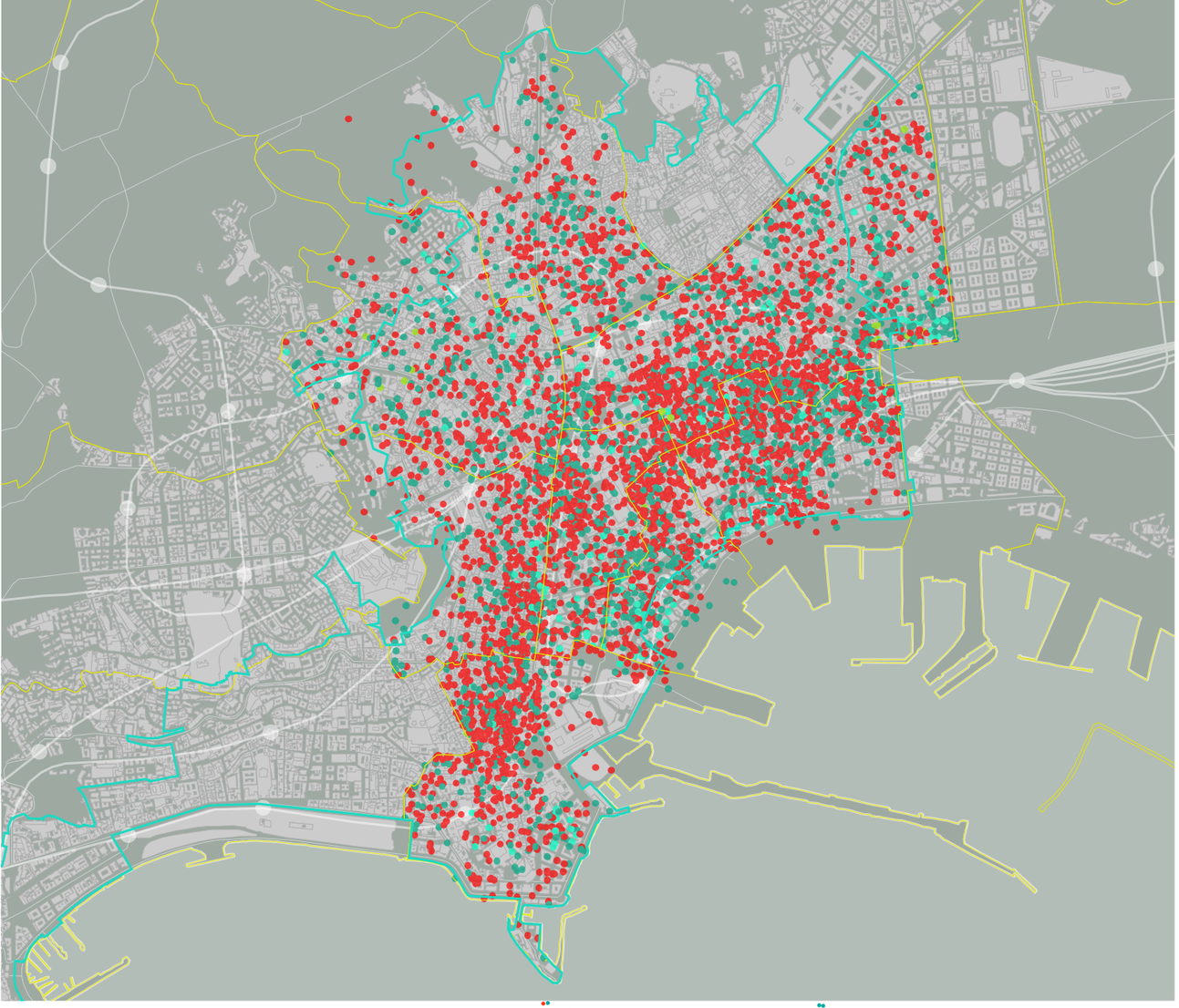
recensioni sono una proxy della domanda
Totale recensioni delle proprietà in affitto sulla piattaforma dal 2012 al 2018.

Gli ospiti che usano Airbnb possono lasciare una recensione dopo il loro pernottamento. Le recensioni possono essere usate come indicatori dell'attività e del tasso di attività.

NAPOLI
Airbnb listings
[agosto 2020]

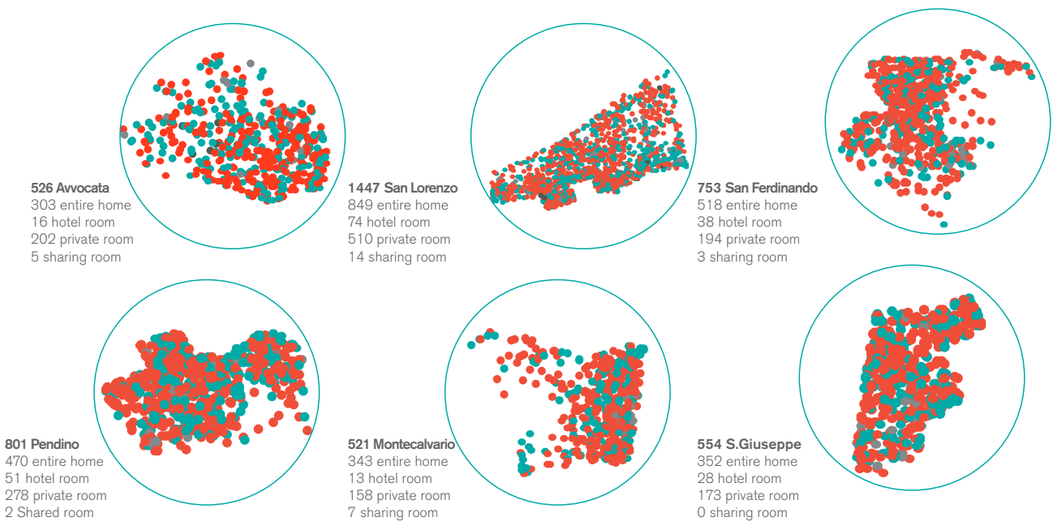
LISTINGS: 8107

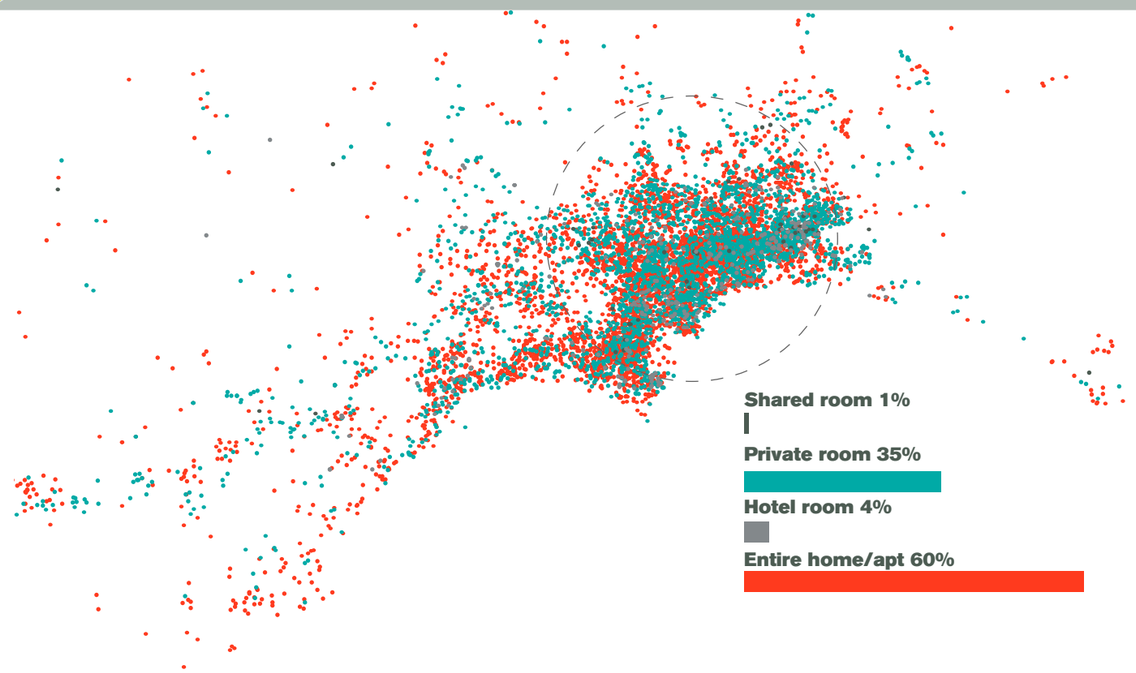
- Shared room 1%
- Private room 35%
- Hotel room 4%
- Entire home/apt 60%



Napoli
Airbnb listings distribution in [2020]

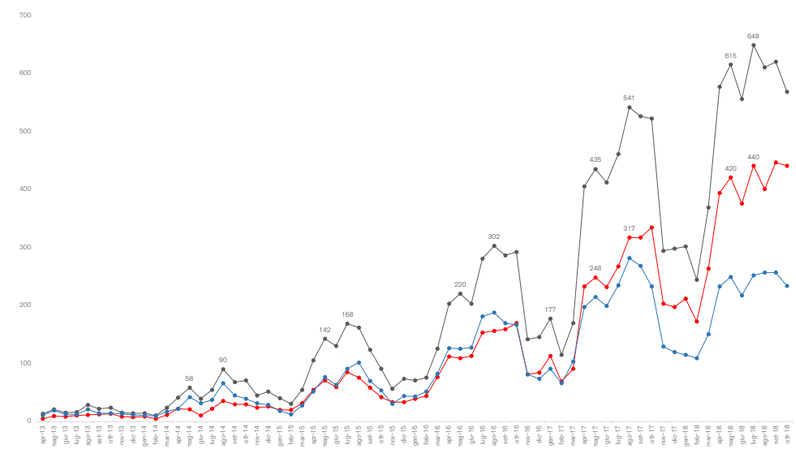
Napoli | Airbnb listings distribution in the top 6 neighborhoods [2020]





Activity | Interi Appartamenti

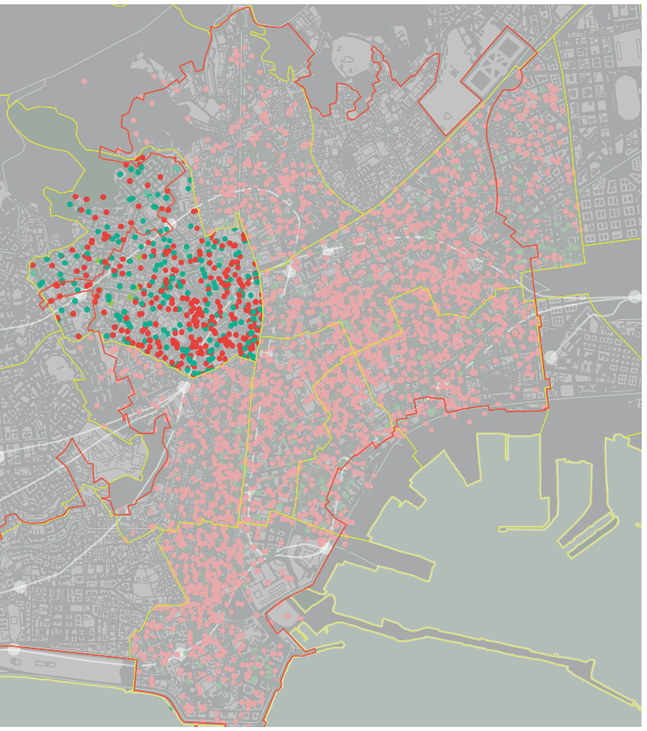
Napoli | Activity Interi appartamenti 2012 -2018
fonte: InsideAirbnb



Gli "host" di Airbnb possono affittare case/appartamenti interi, stanze private o condivise. Secondo la tipologia di alloggio offerto e il tasso di attività, un annuncio di Airbnb potrebbe funzionare in maniera più simile a un hotel non regolamentato e sottrarre disponibilità di alloggi al settore residenziale.

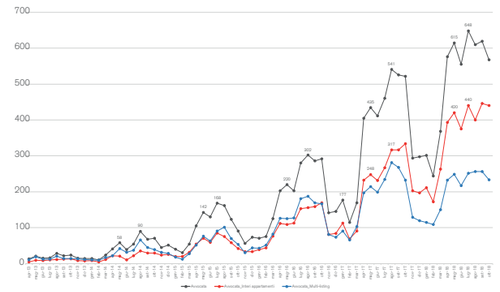
recensioni sono una proxy della domanda
Totale recensioni delle proprietà in affitto sulla piattaforma dal 2012 al 2018.

Gli ospiti che usano Airbnb possono lasciare una recensione dopo il loro pernottamento. Le recensioni possono essere usate come indicatori dell'attività e del tasso di attività.

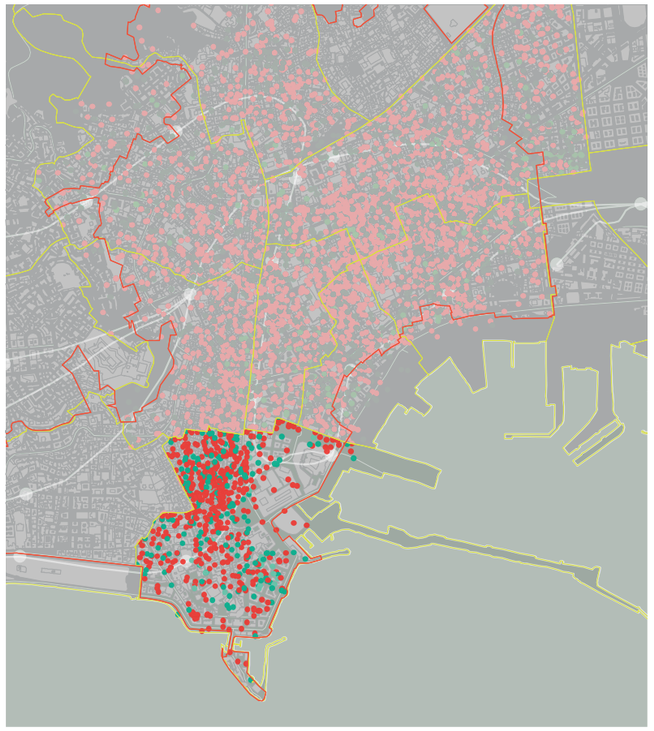


Napoli | Airbnb listings distribution

Napoli | Activity Quartiere Avvocata 2012 -2018
Trend domanda | reviews totali

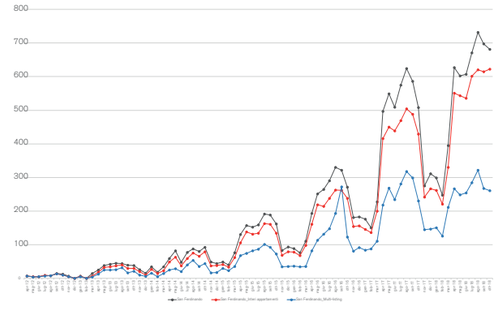


526 | Avvocata
303 entire home
16 hotel room
202 private room
5 sharing room

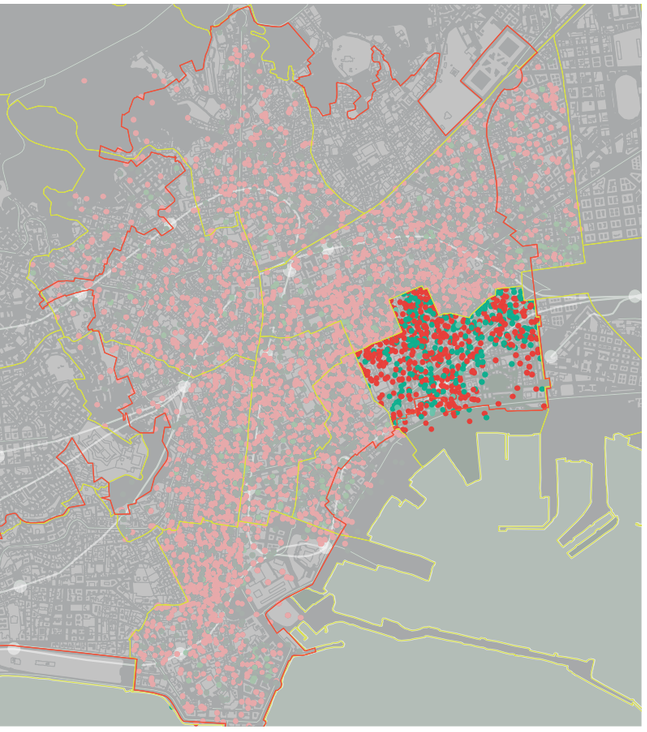


Napoli | Airbnb listings distribution

Napoli | Activity Quartiere San Ferdinando 2012 -2018
Trend domanda | reviews totali

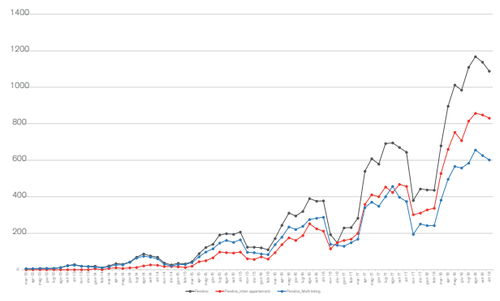


753 San Ferdinando
518 entire home
38 hotel room
194 private room
3 sharing room

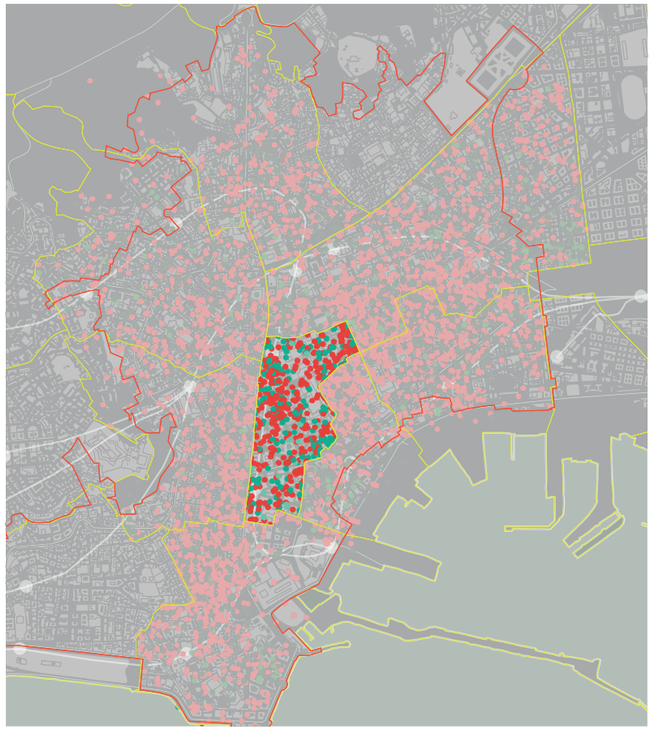


Napoli | Airbnb listings distribution

Napoli | Activity Quartiere Pendino 2012 -2018
Trend domanda | reviews totali

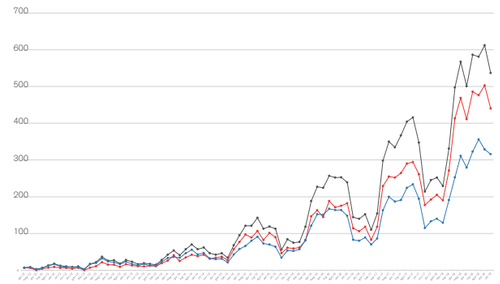


801 | Pendino
470 entire home
51 hotel room
278 private room
2 Shared room

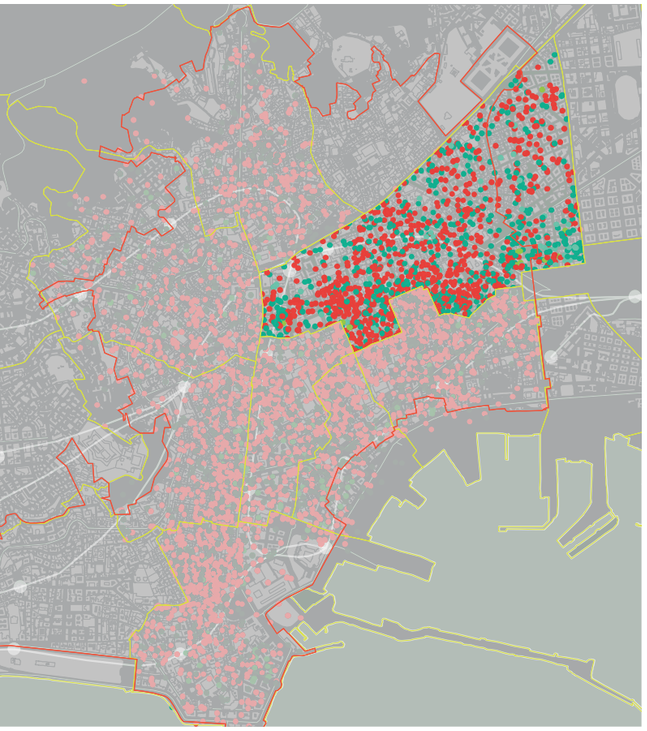


Napoli | Airbnb listings distribution

Napoli | Activity Quartiere San Giuseppe 2012 -2018
Trend domanda | reviews totali

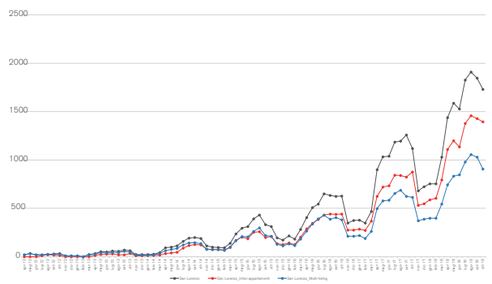


554 S.Giuseppe
352 entire home
28 hotel room
173 private room
0 sharing room

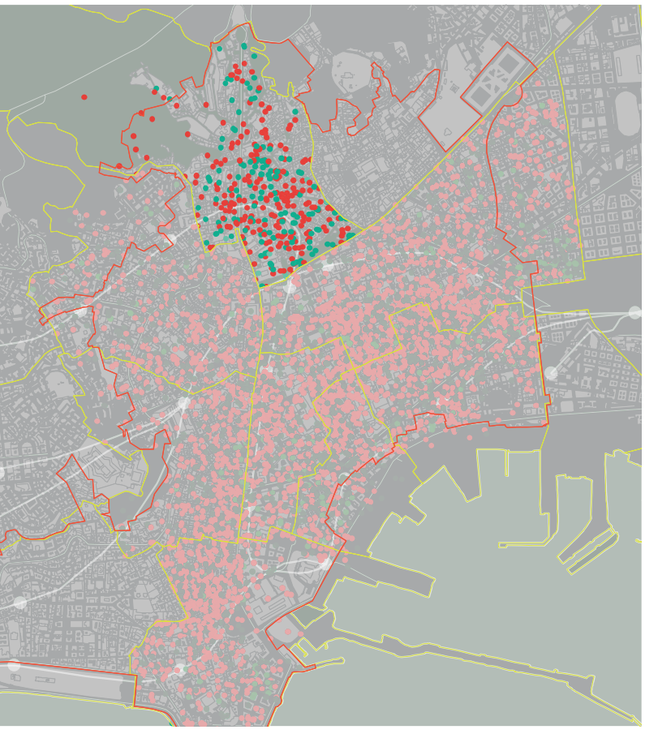


Napoli | Airbnb listings distribution

Napoli | Activity Quartiere San Lorenzo 2012 -2018
Trend domanda | reviews totali

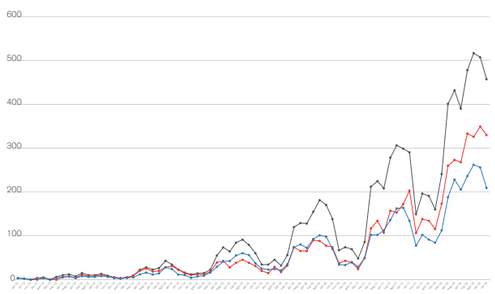


1447 San Lorenzo
849 entire home
74 hotel room
510 private room
14 sharing room



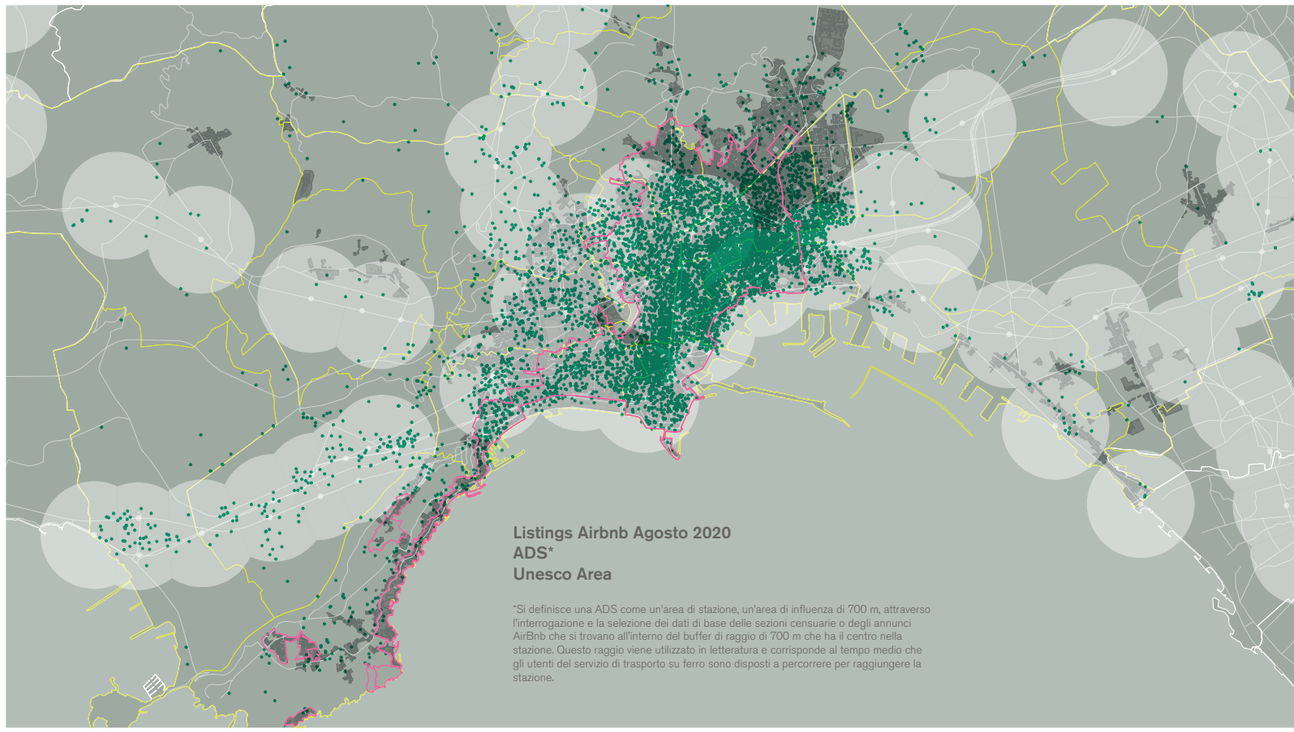
Napoli | Airbnb listings distribution

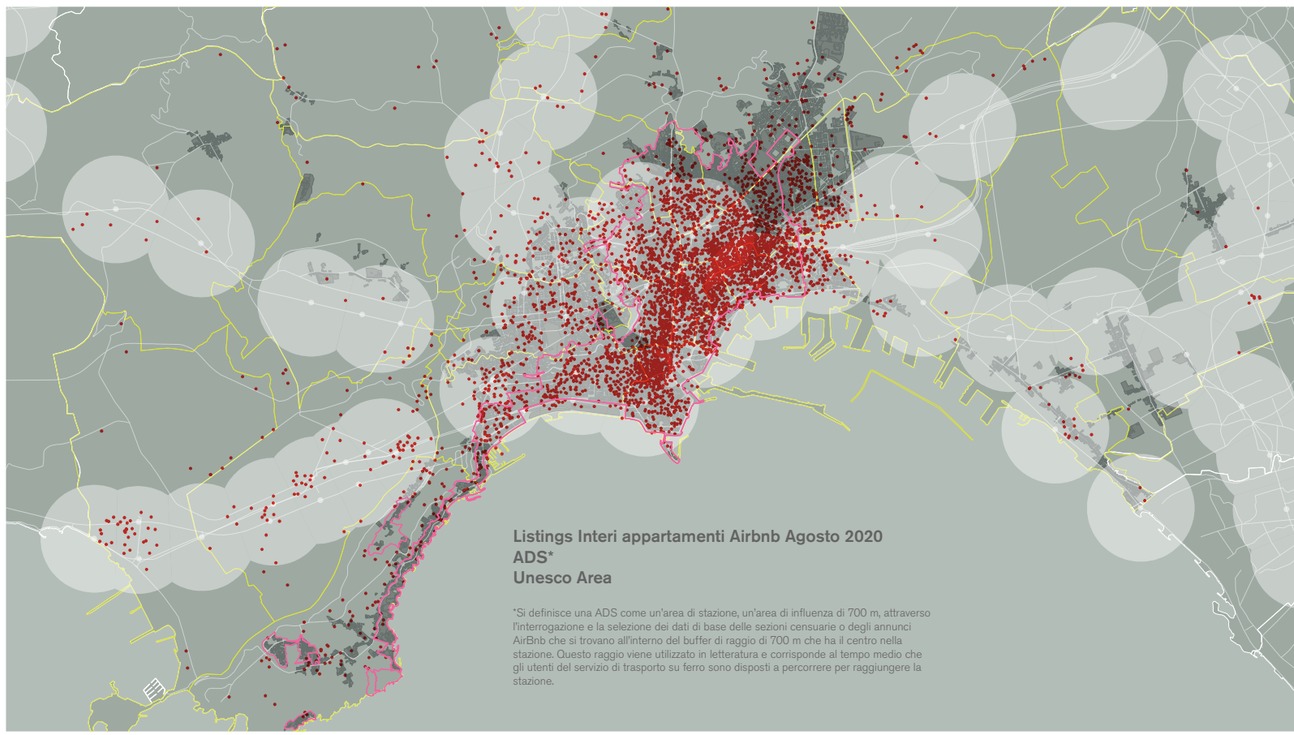
Napoli | Activity Quartiere Stella 2012 -2018
Trend domanda | reviews totali



387 Stella
232 entire home
7 hotel room
148 private room

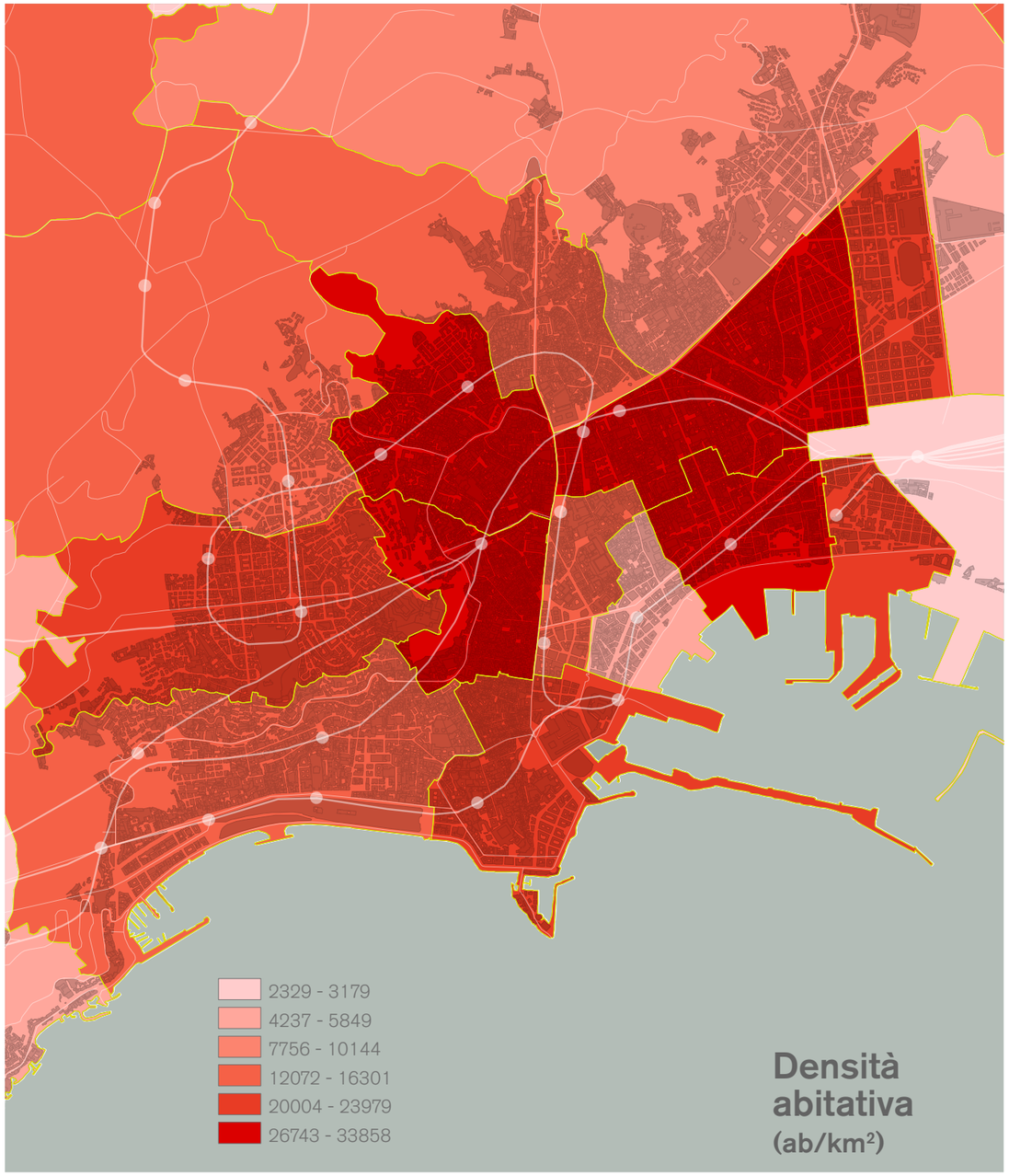
STR E ACCESSIBILITÀ

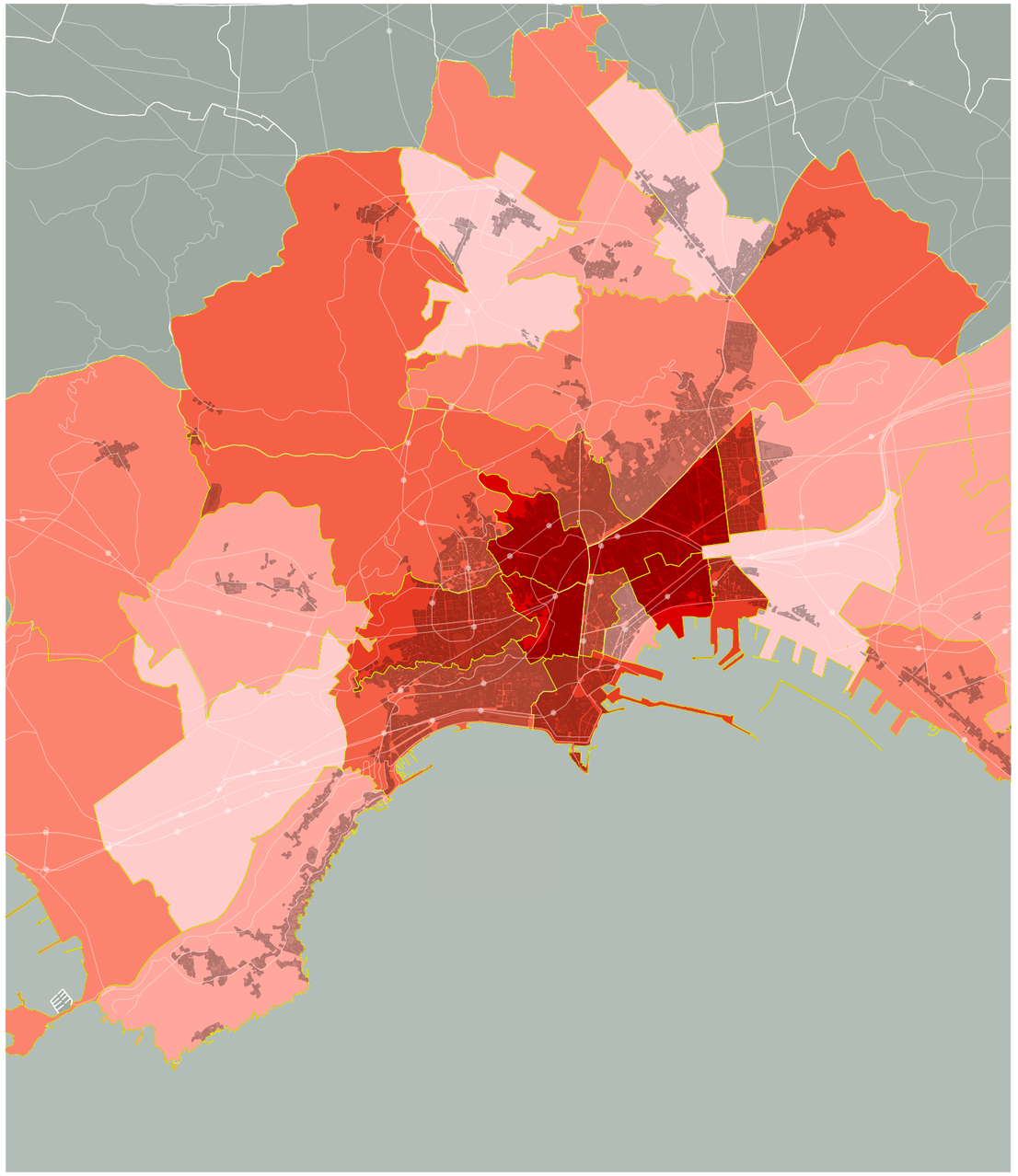


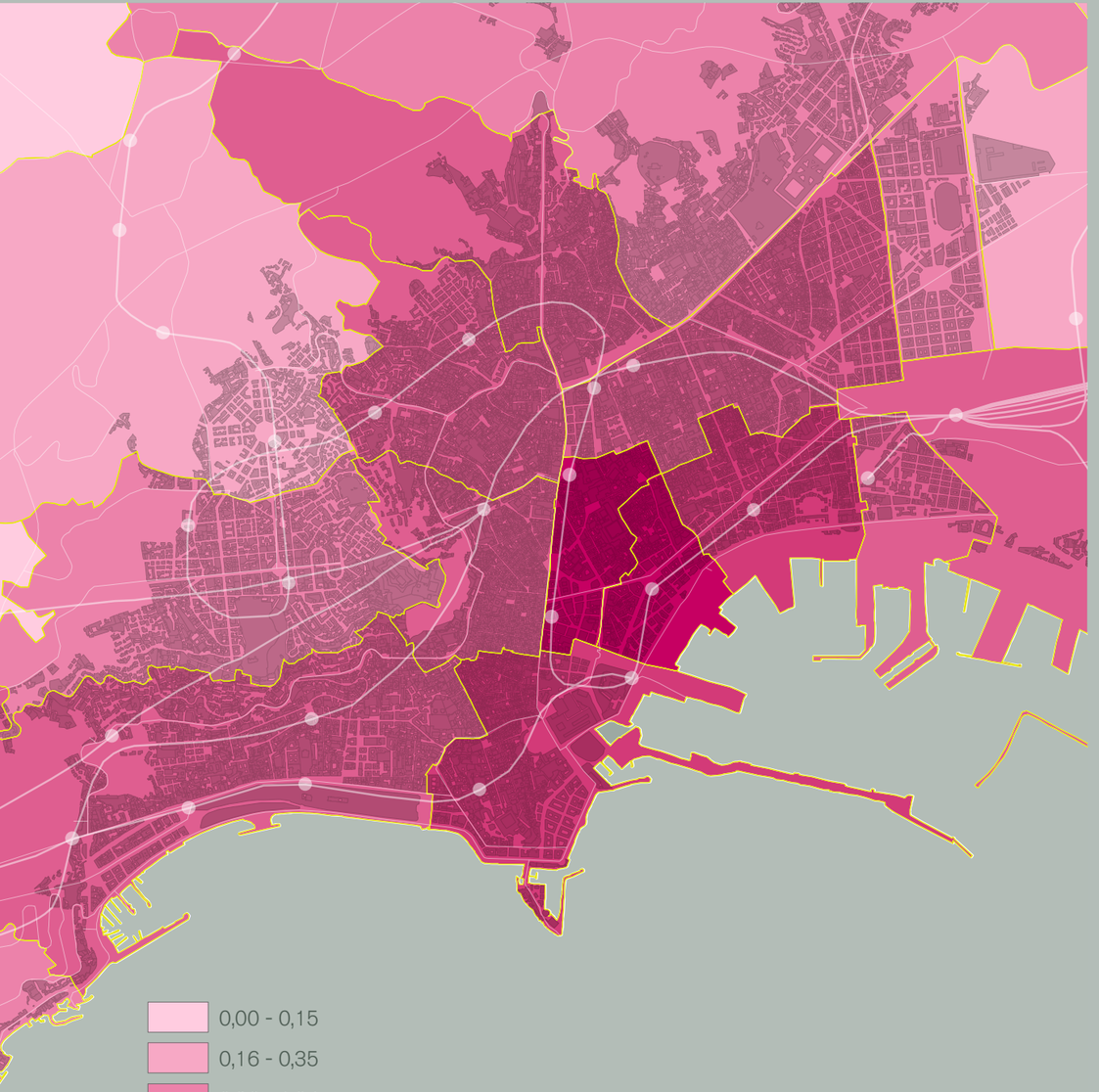


L'IMPATTO DI AIRBNB SULL'HOUSING

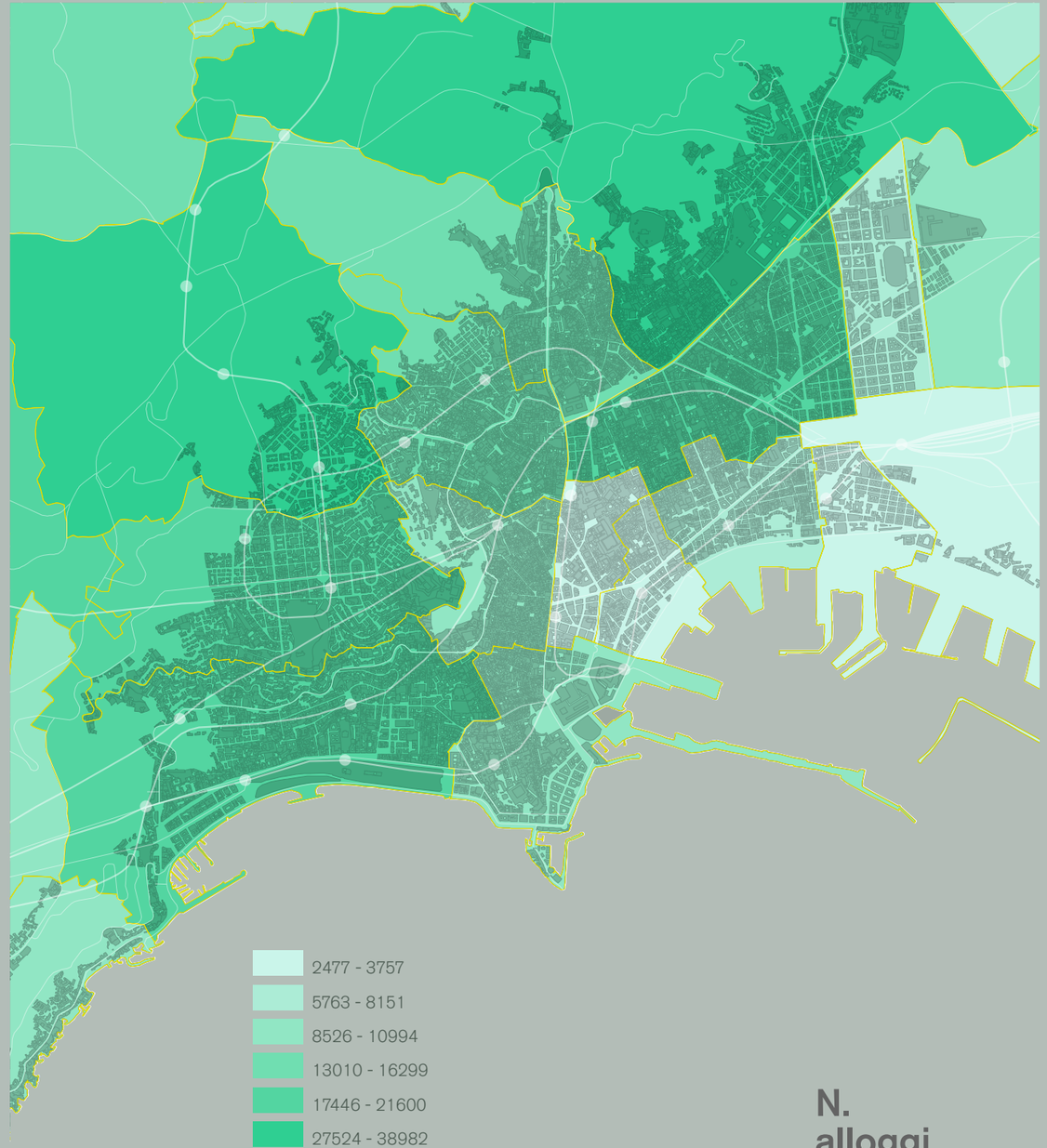
L'IMPATTO SULL'OFFERTA DI ALLOGGI IN CITTÀ. GLI ALLOGGI SOTTRATTI AL MERCATO IMMOBILIARE: FULL-TIME LISTING



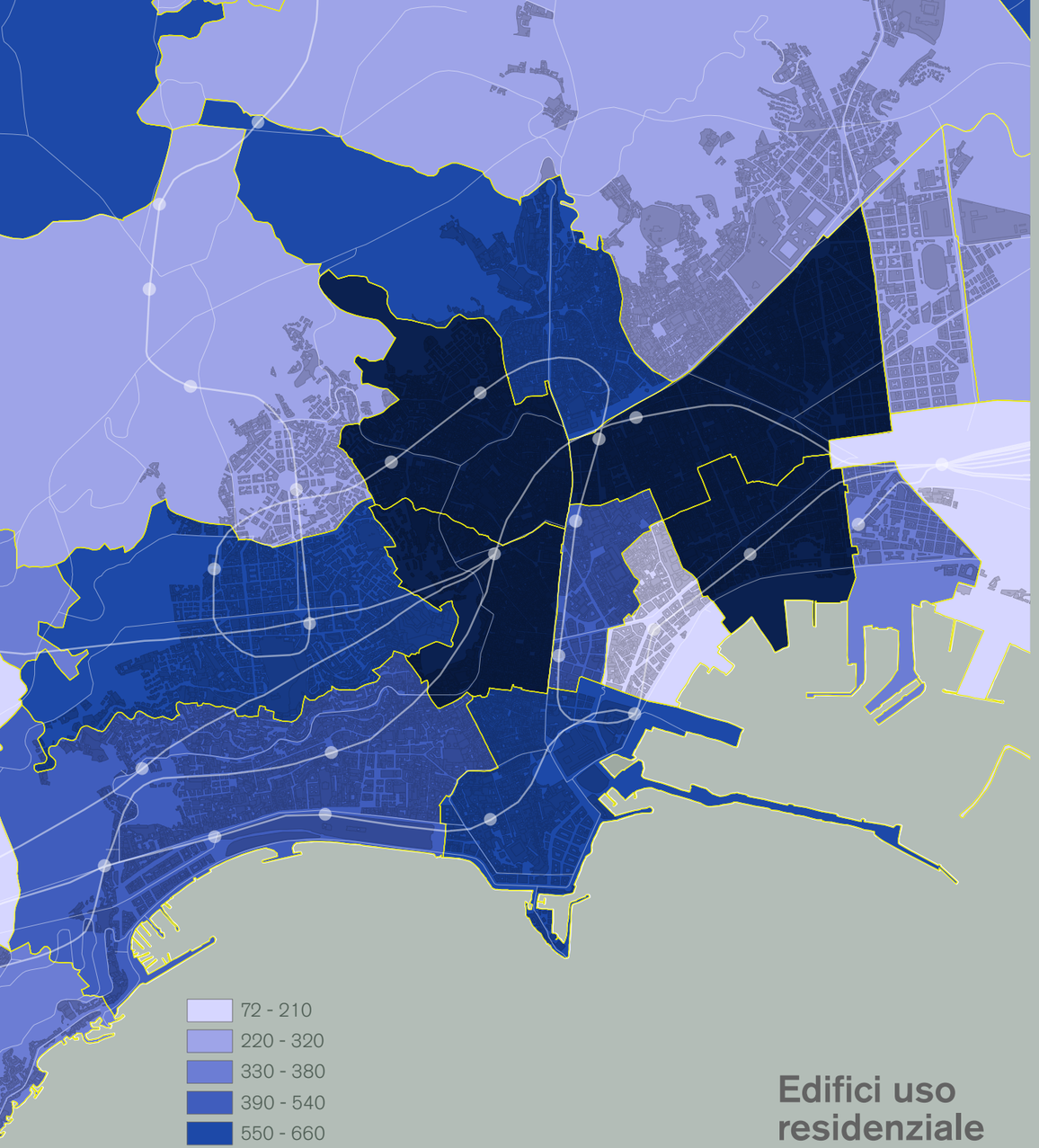




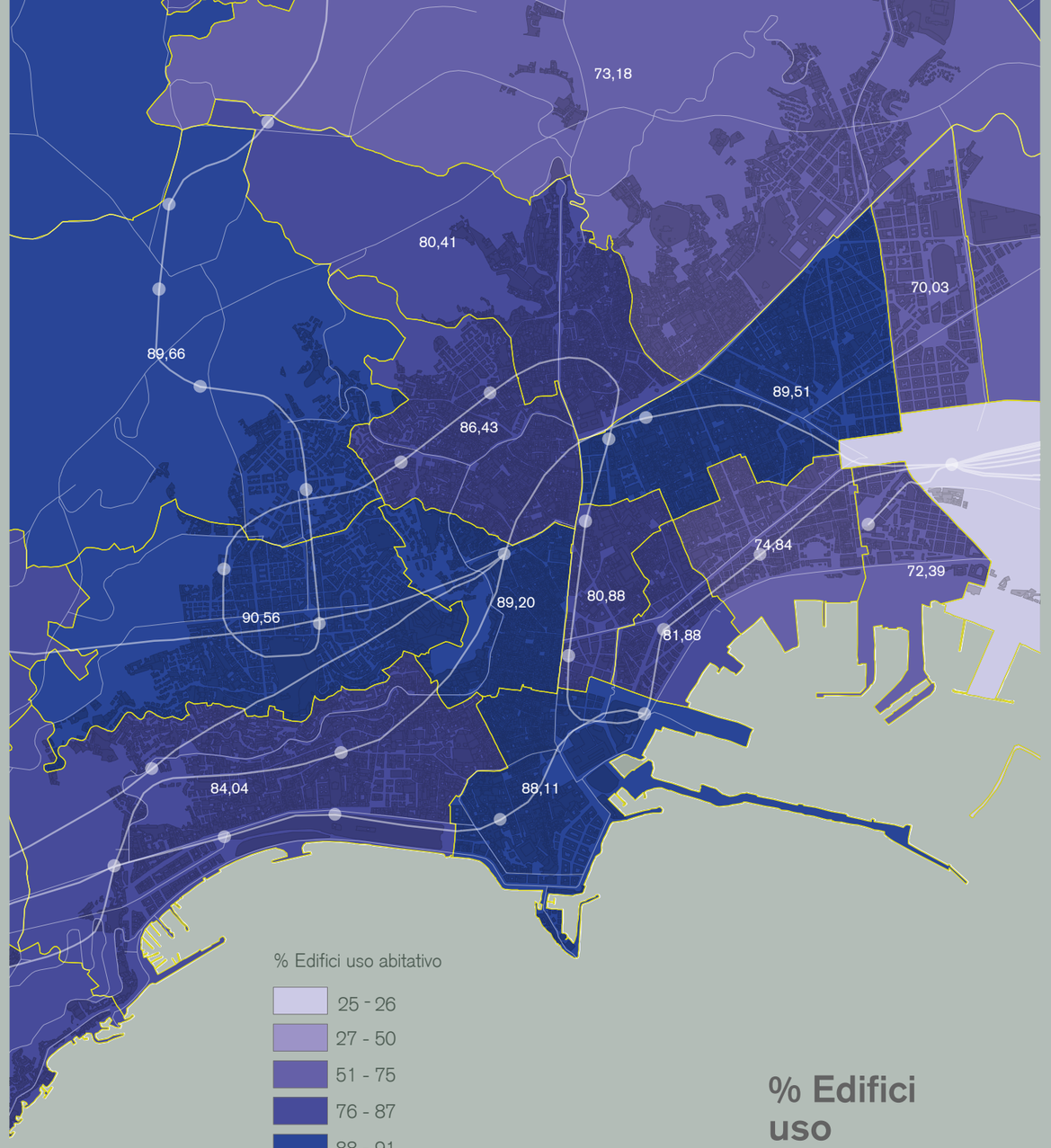
% Interi appartamenti AirBnb / n. alloggi



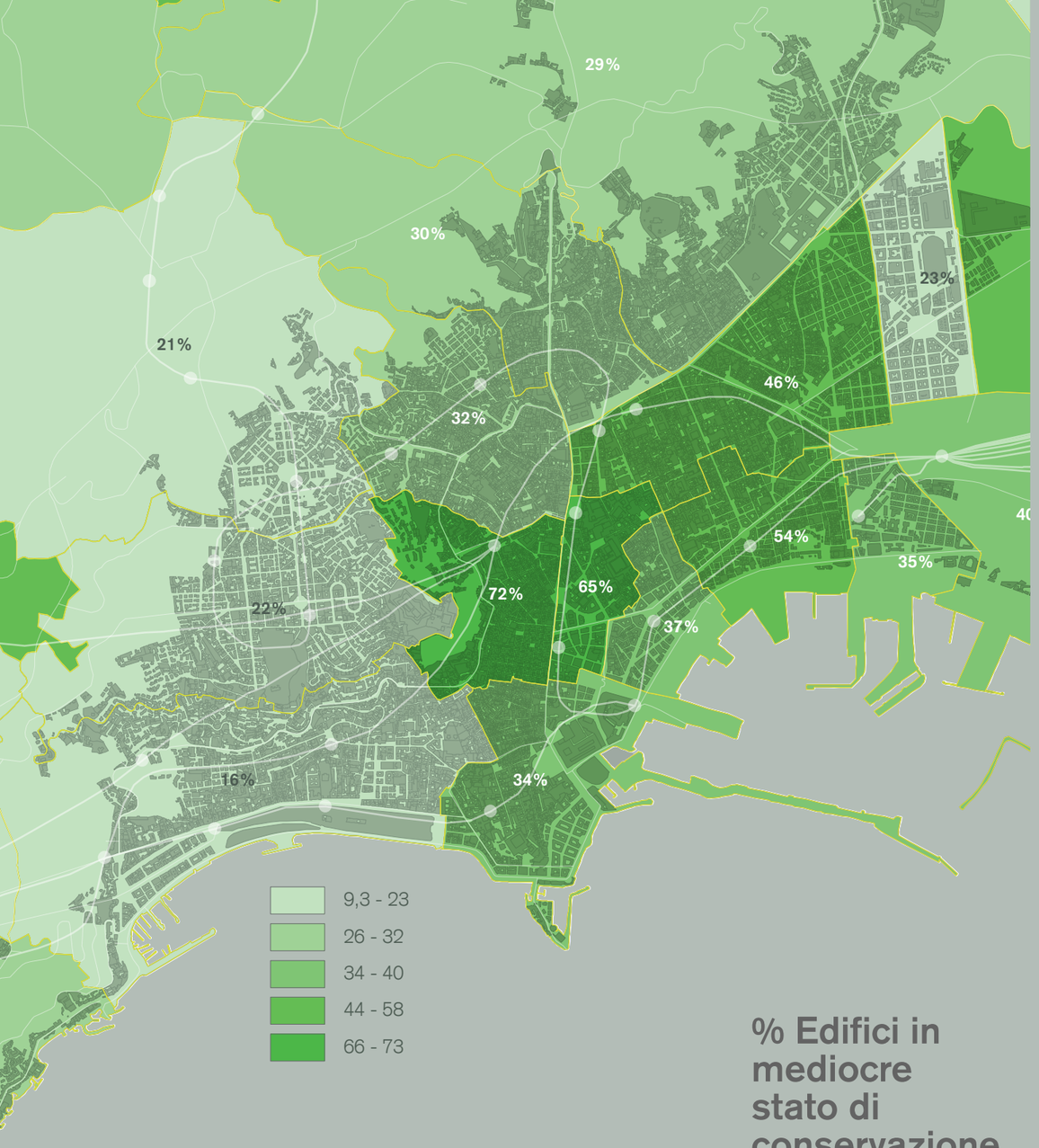
N. alloggi



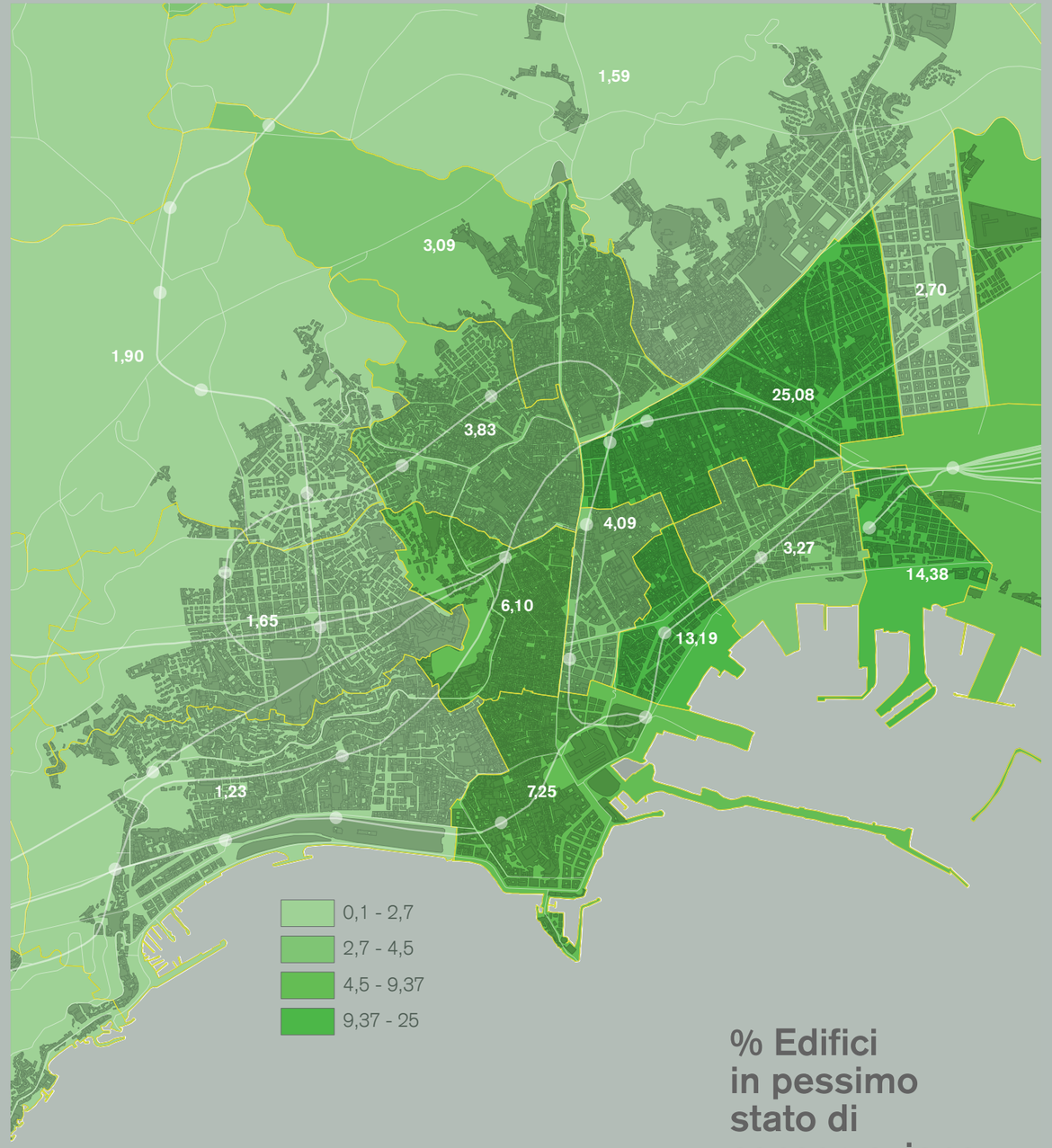
Edifici uso residenziale
(n.edifici/km²)



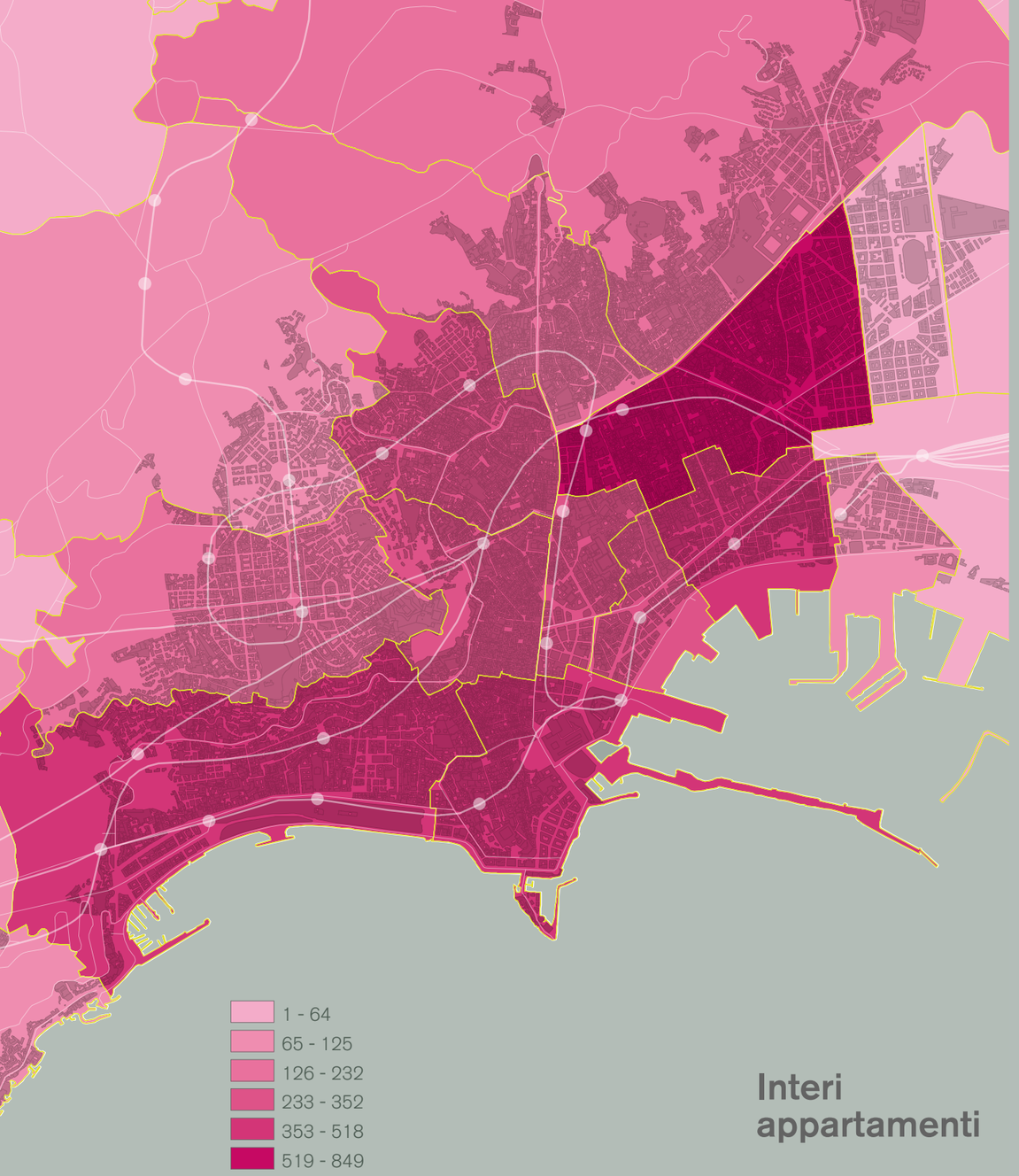
% Edifici uso abitativo



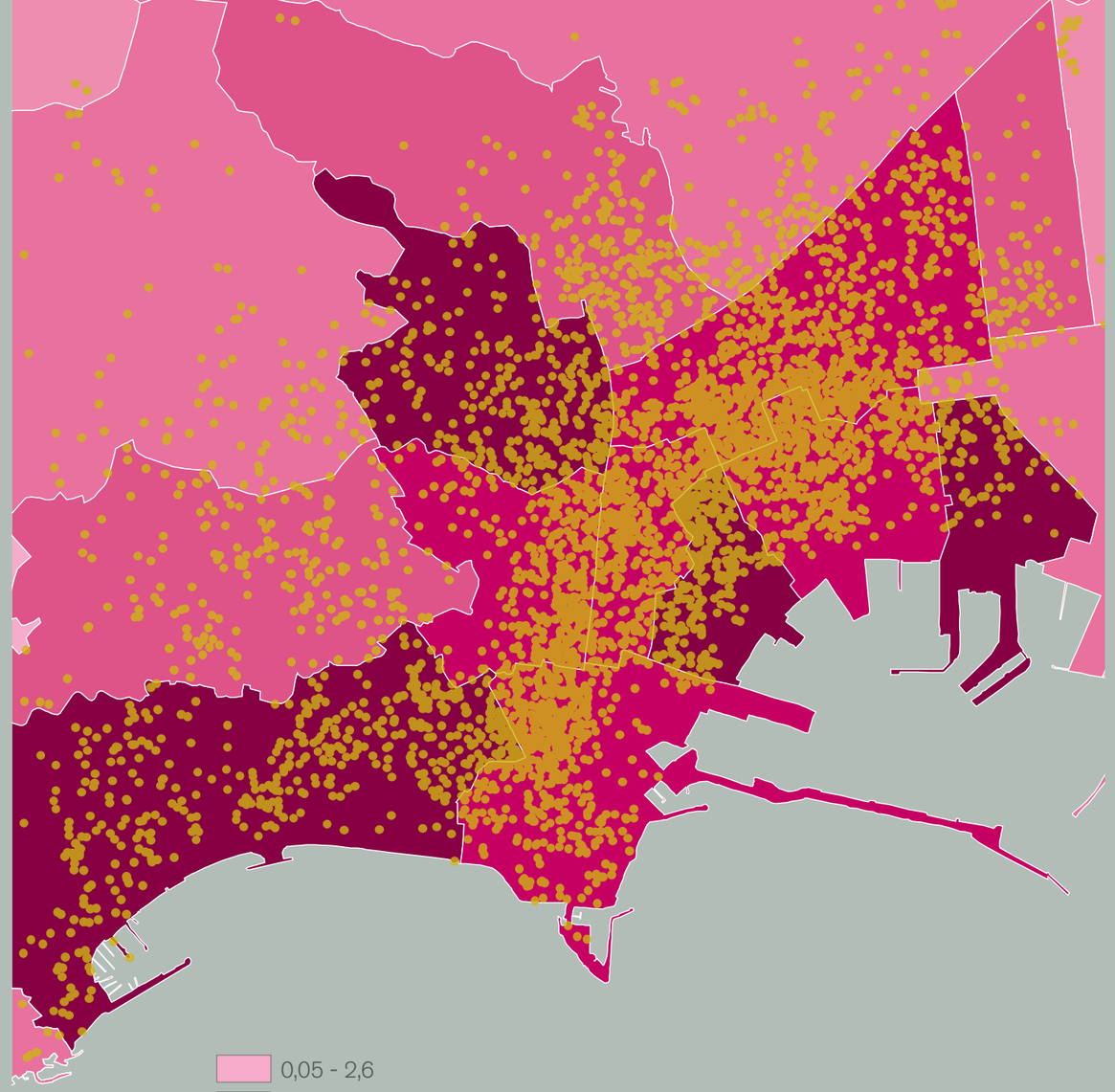
% Edifici in mediocre stato di conservazione



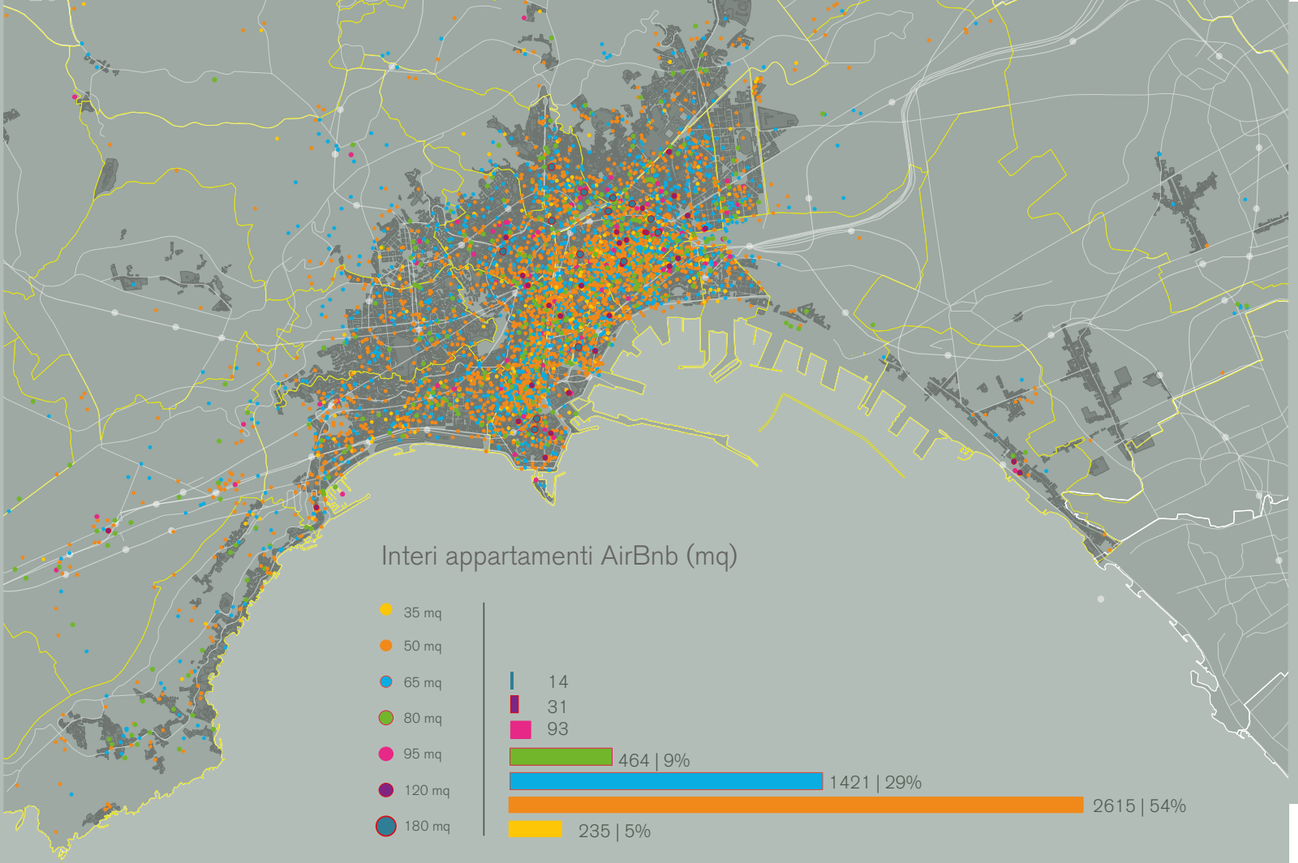
% Edifici in pessimo stato di conservazione

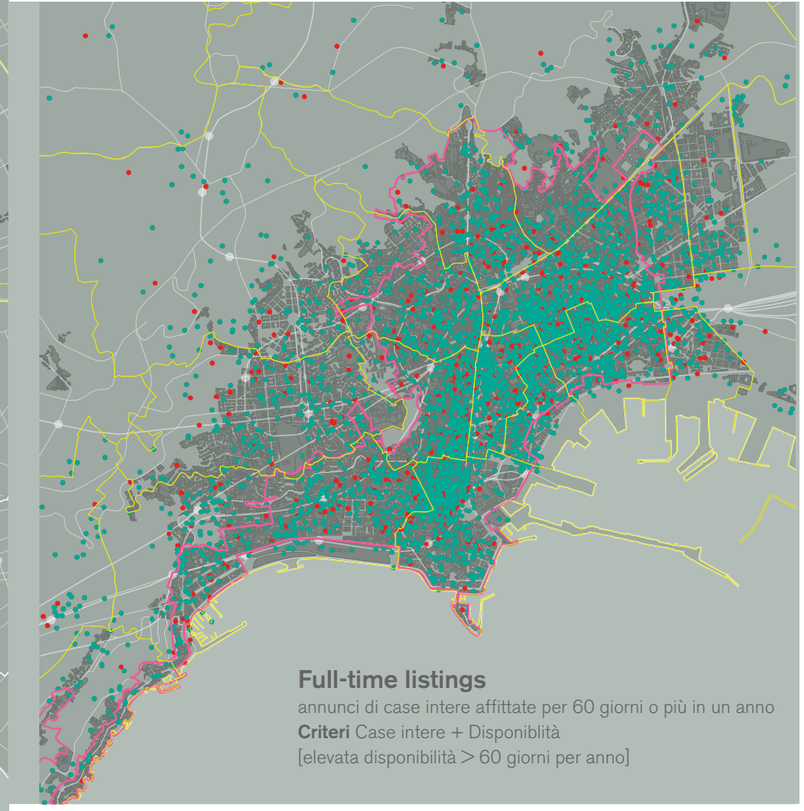


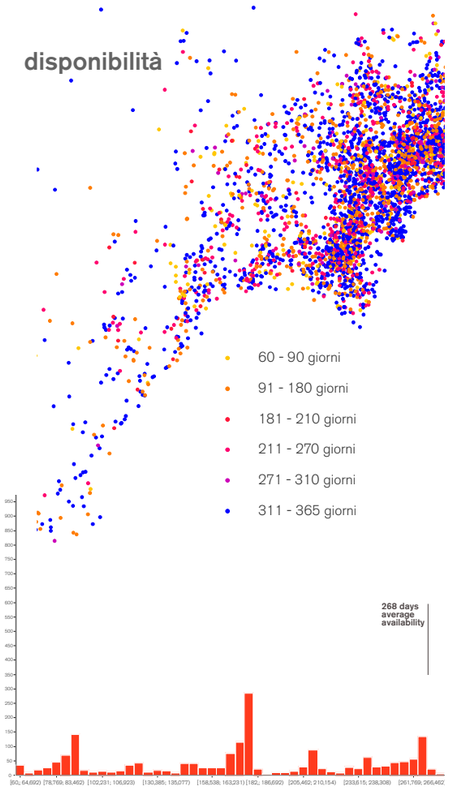
Interi appartamenti

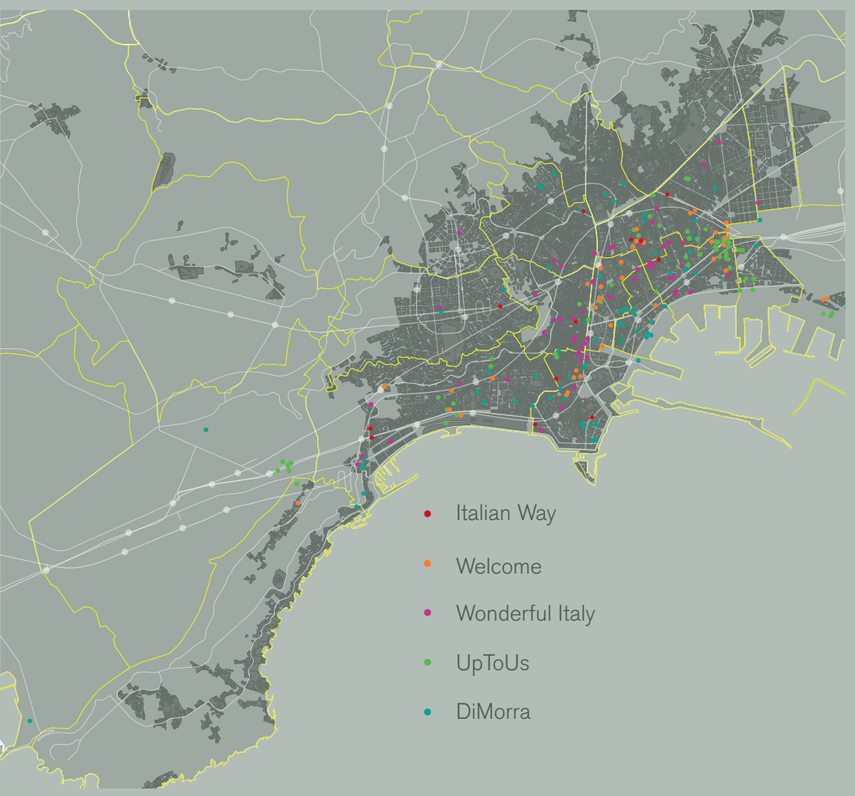


Densità I.A. (n. / km²)









THE TOP FIVE EARNERS ENTIRE HOMES 2020

DiMorra: Tot. **69 proprietà**
70%: Sum: 1.268.325
50%: Sum: 905.080
30%: Sum: 542.066

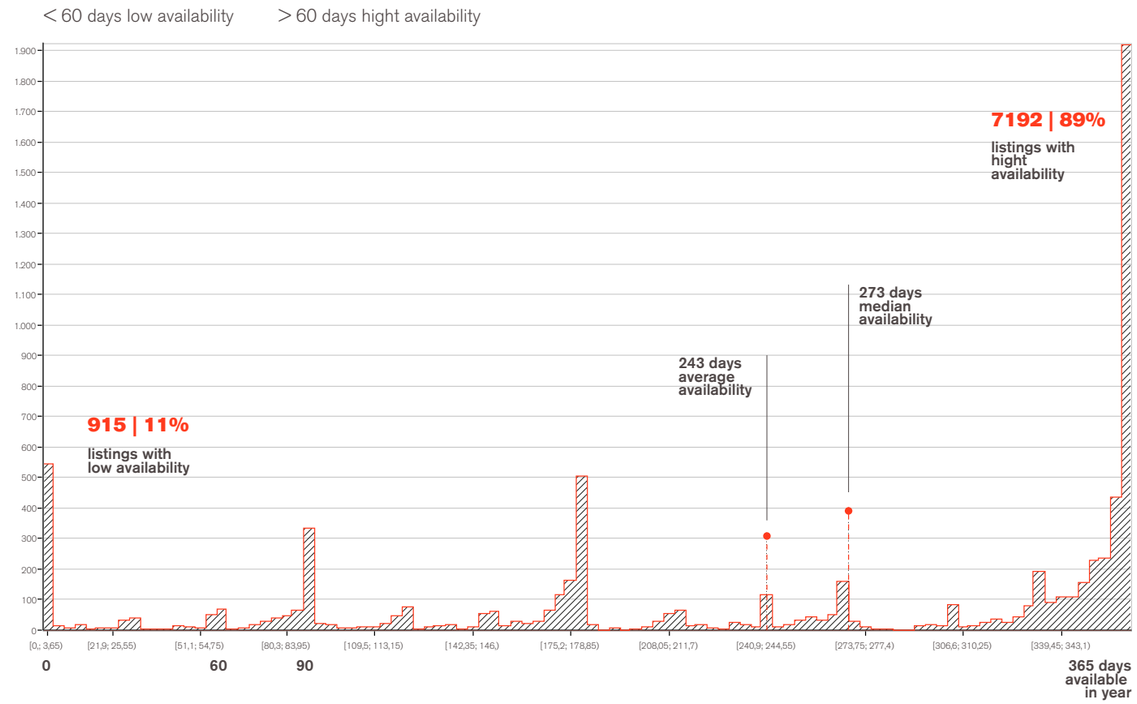
UpToUs/Welcome: Tot. **63 proprietà**
70%: Sum: 1.335.730
50%: Sum: 953.310
30%: Sum: 570.953

UpToUs/**Welcome**: Tot. **38 proprietà**
70%: Sum: 709.675
50%: Sum: 506.498
30%: Sum: 303.347

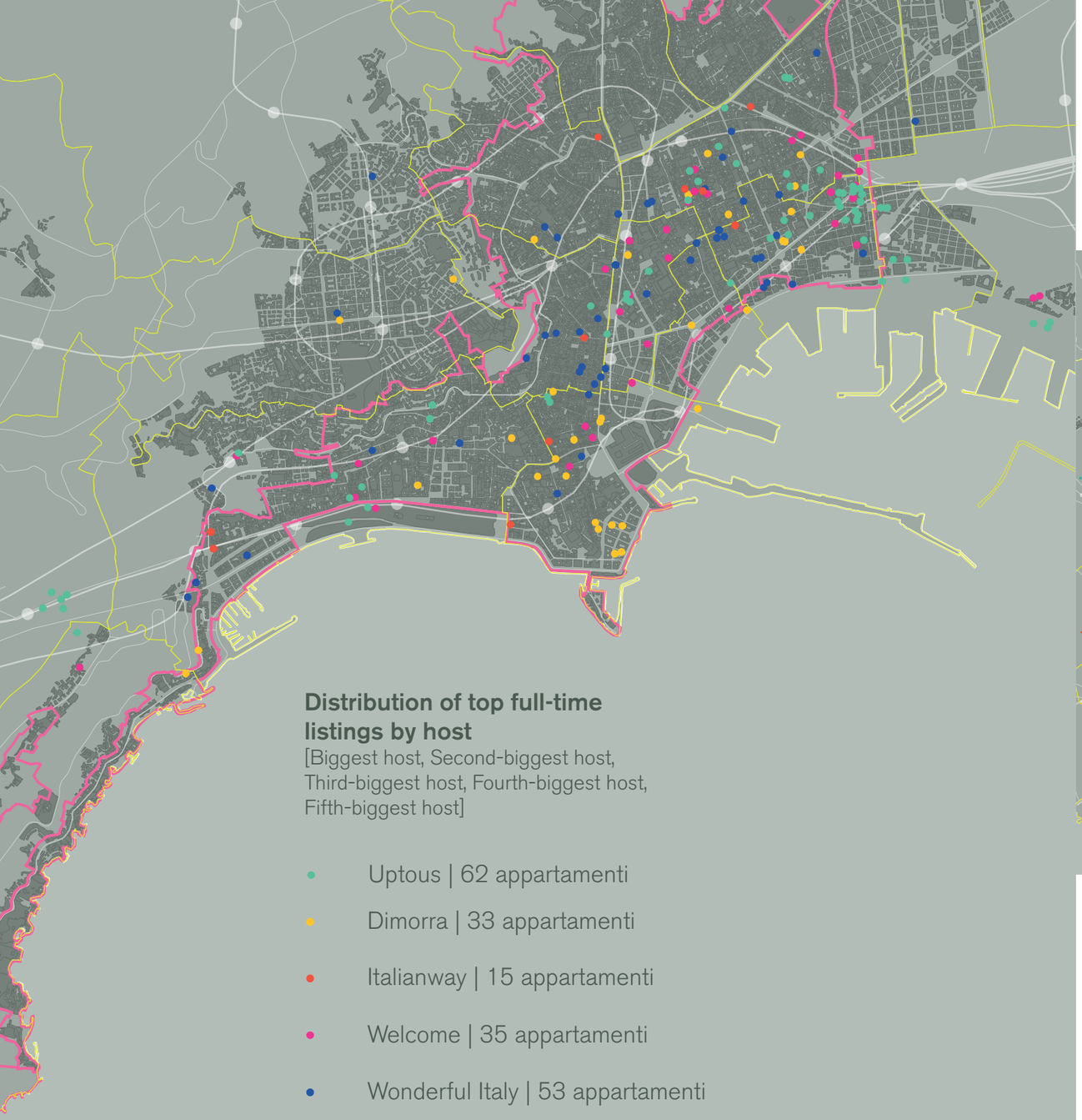
Wonderful Italy: Tot. **61 proprietà**
70%: Sum: 1.230.250
50%: Sum: 877.892
30%: Sum: 525.821

Italian Way: Tot. **18 proprietà**
70%: Sum: 420.800
50%: Sum: 300.320
30%: Sum: 179.861

Napoli | Airbnb listings availability [2020]

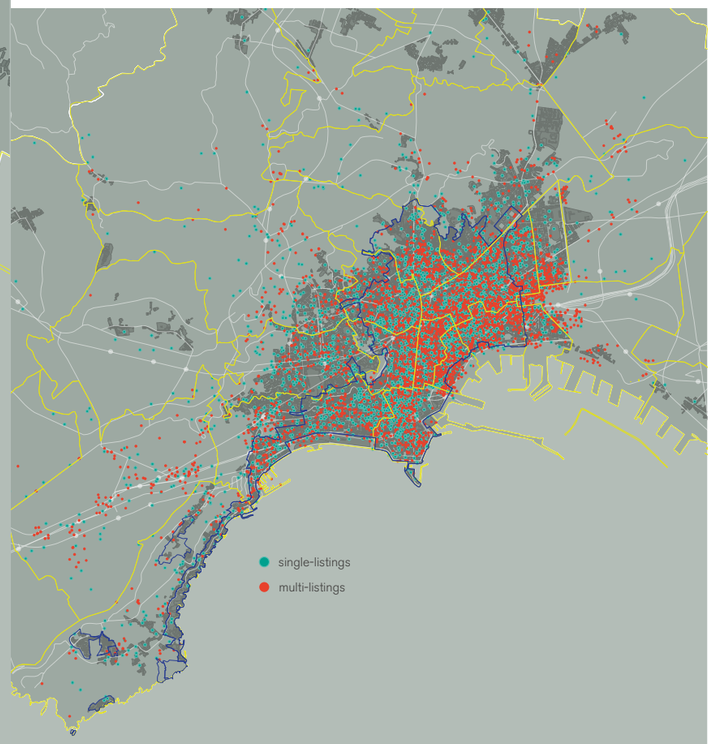


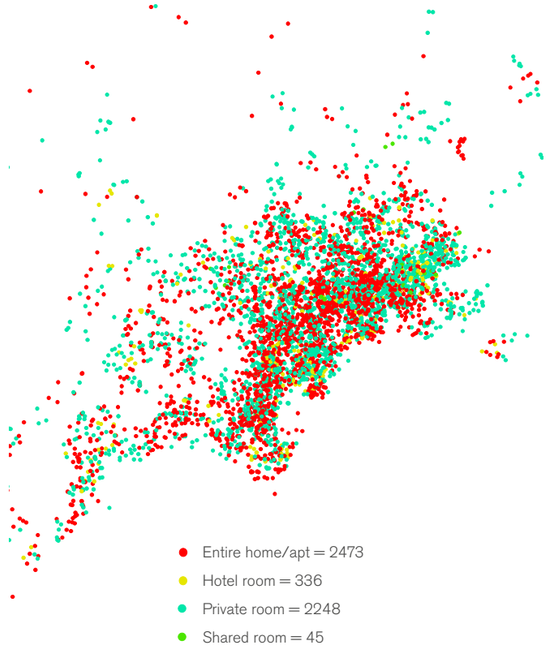
IL BUSINESS DI AIRBNB: GLI HOST MULTI-LISTING E LA "TRIPLA MINACCIA"

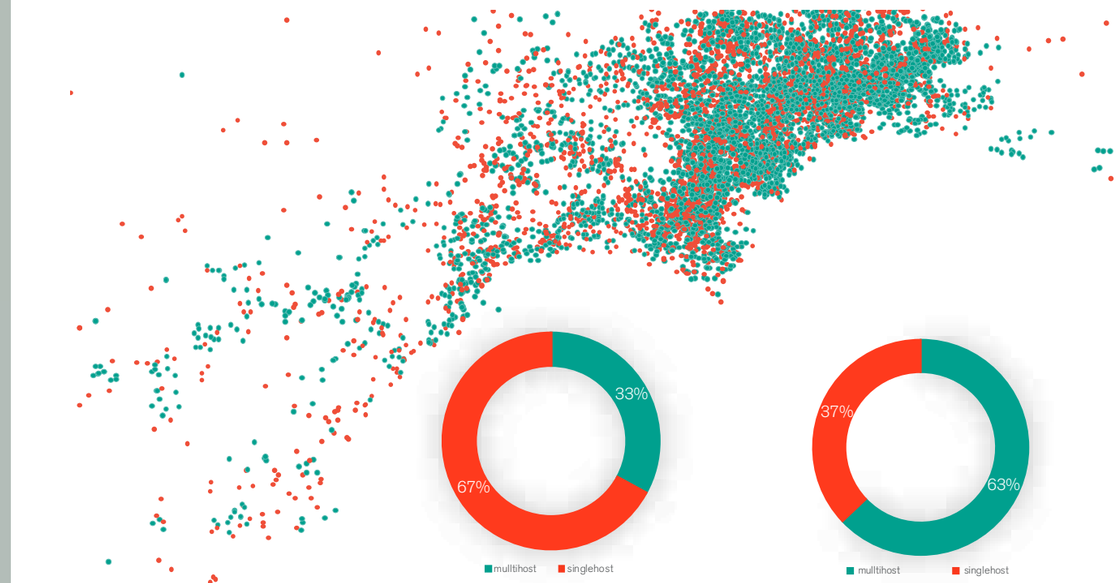


Distribution of top full-time listings by host
[Biggest host, Second-biggest host, Third-biggest host, Fourth-biggest host, Fifth-biggest host]

- Uptous | 62 appartamenti
- Dimorra | 33 appartamenti
- Italianway | 15 appartamenti
- Welcome | 35 appartamenti
- Wonderful Italy | 53 appartamenti







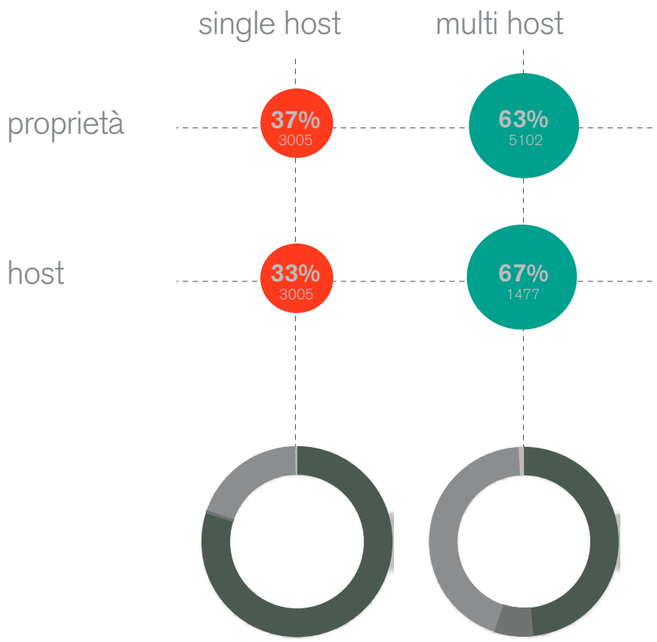
%HOST
LISTINGS: 8107

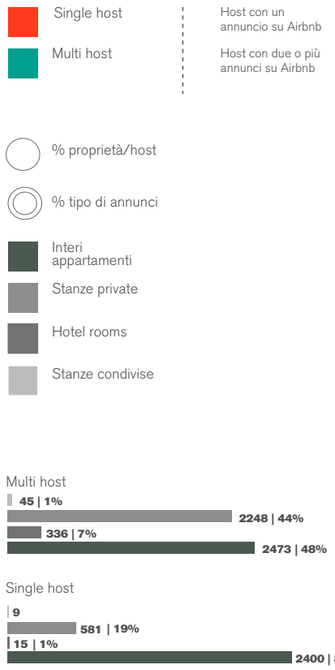
%PROPRIETÀ

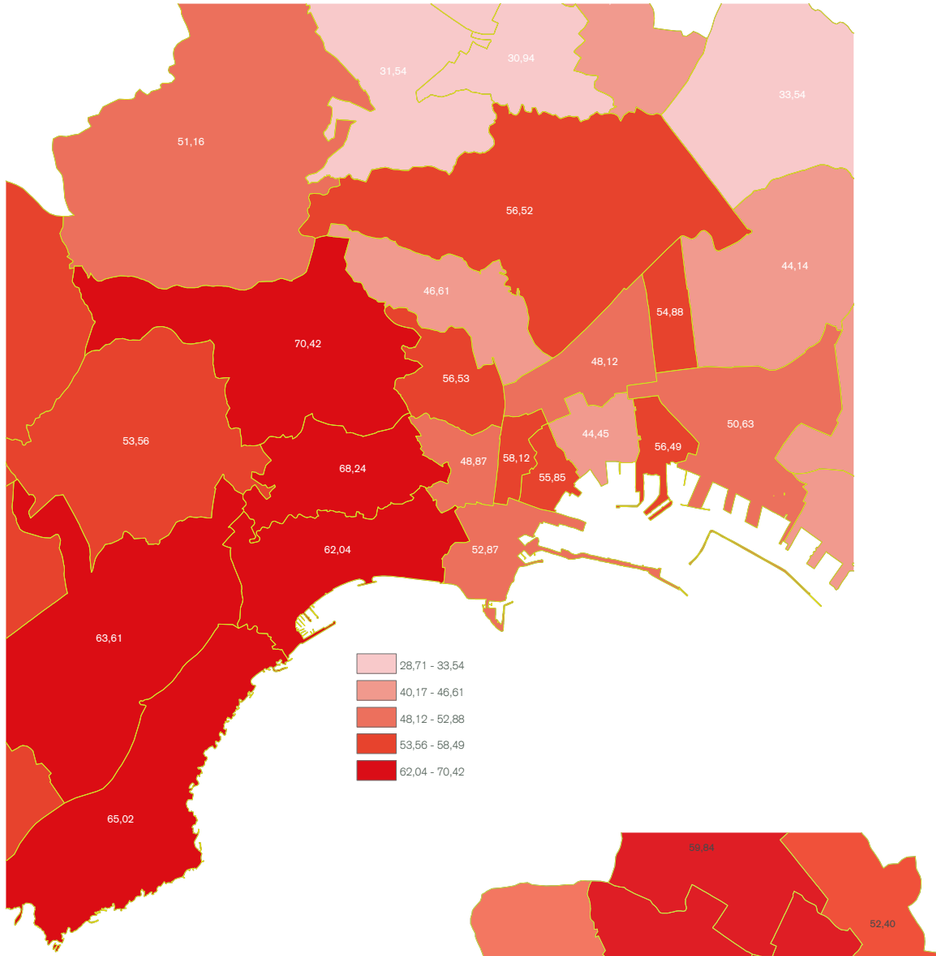
Airbnb host-type

Napoli | host

Agosto 2020 | Fonte dati: InsideAirBnb

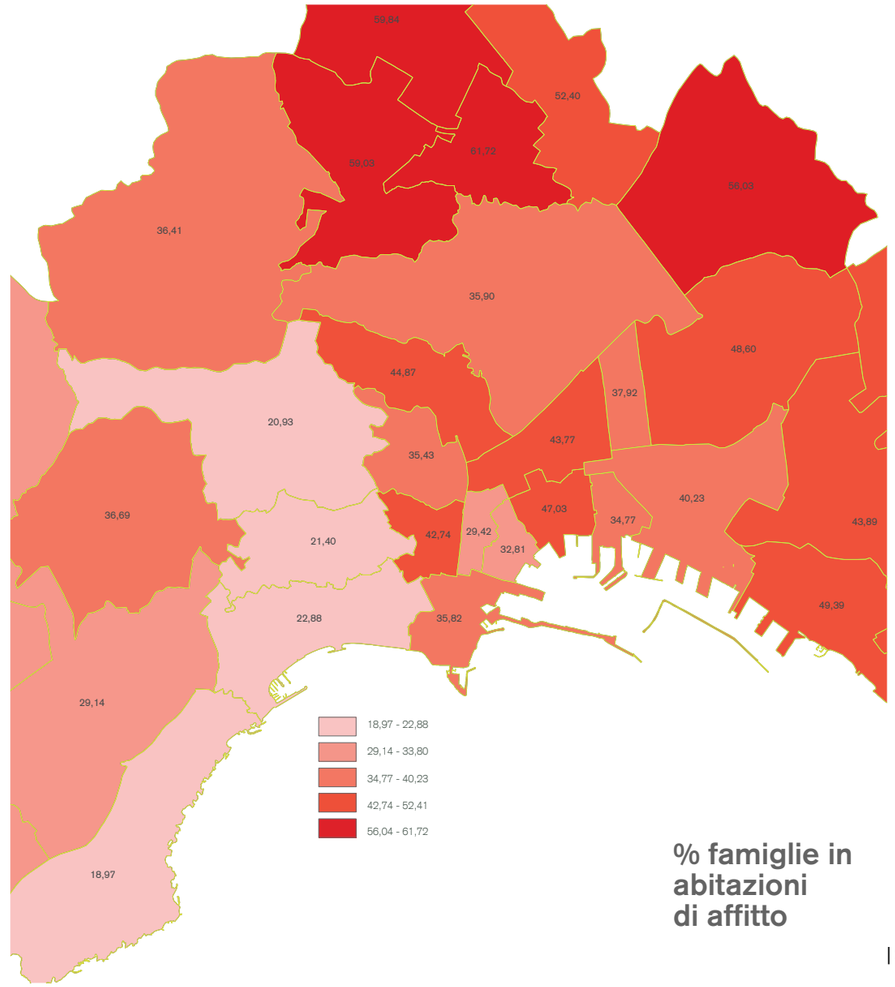






Multi-Host

	HOST	
69	Dimorra S.r.l.	IA 52 / HR 3 / PR 14
63	Up To Us Naples S.r.l.	IA 62 / PR 1
61	Wonderful Italy S.r.l.	IA 58 / PR 3
38	Welcome	IA 38
22	Holiday houses Naples	IA 7 / HR 3 / PR 12
19	R.R.G.I. Hospitality Group S.r.l	IA 6 / HR 10 / PR 3
18	Italianway	IA 18
17	Industria Manifatture Serpone & Co. Srl	IA 17 / PR 1
16	B&B Mediterraneo | B&B Paradise | B&B Metropolitan	
15	Lux Hosting	IA 14/ PR 1
12 | 3	Mondo Suites | Summer In Italy	IA 12
11 | 7	Your.Rentals | Ilenia & Fedor/Team CleanBnB | Be Italian Flat Napoli | House in Naples (Albergo diffuso)	
10 | 7	Gocce - Villa & Resort Specialists	
9 | 7	Halldis Apartments & Villas | Prestige Apartments	

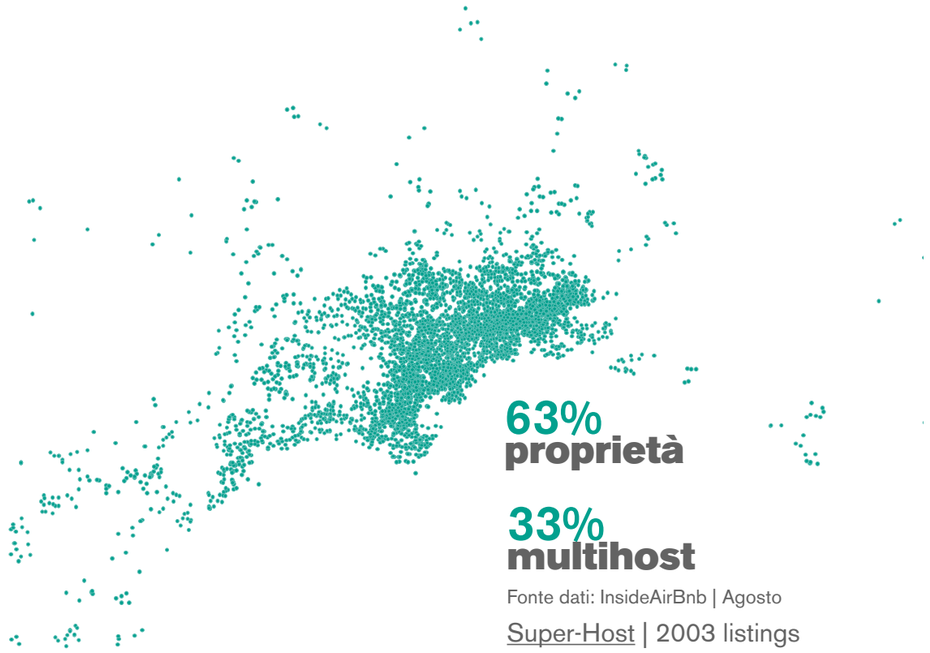


% famiglie in abitazioni di affitto

Distribution of top entire-home multi-listings by host

[Biggest host, Second-biggest host, Third-biggest host, Fourth-biggest host, Fifth-biggest host]

- UpToUs 62 l.A.
- Wonderful Italy 58 l.A.
- DiMorra 52 l.A.
- Welcome 38 l.A.
- Italian Way 18 l.A.

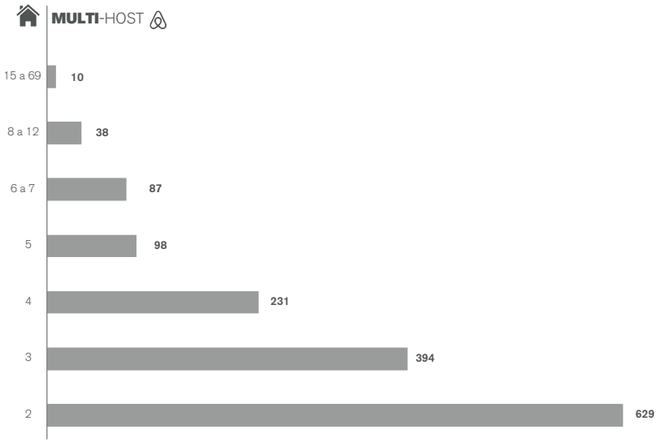


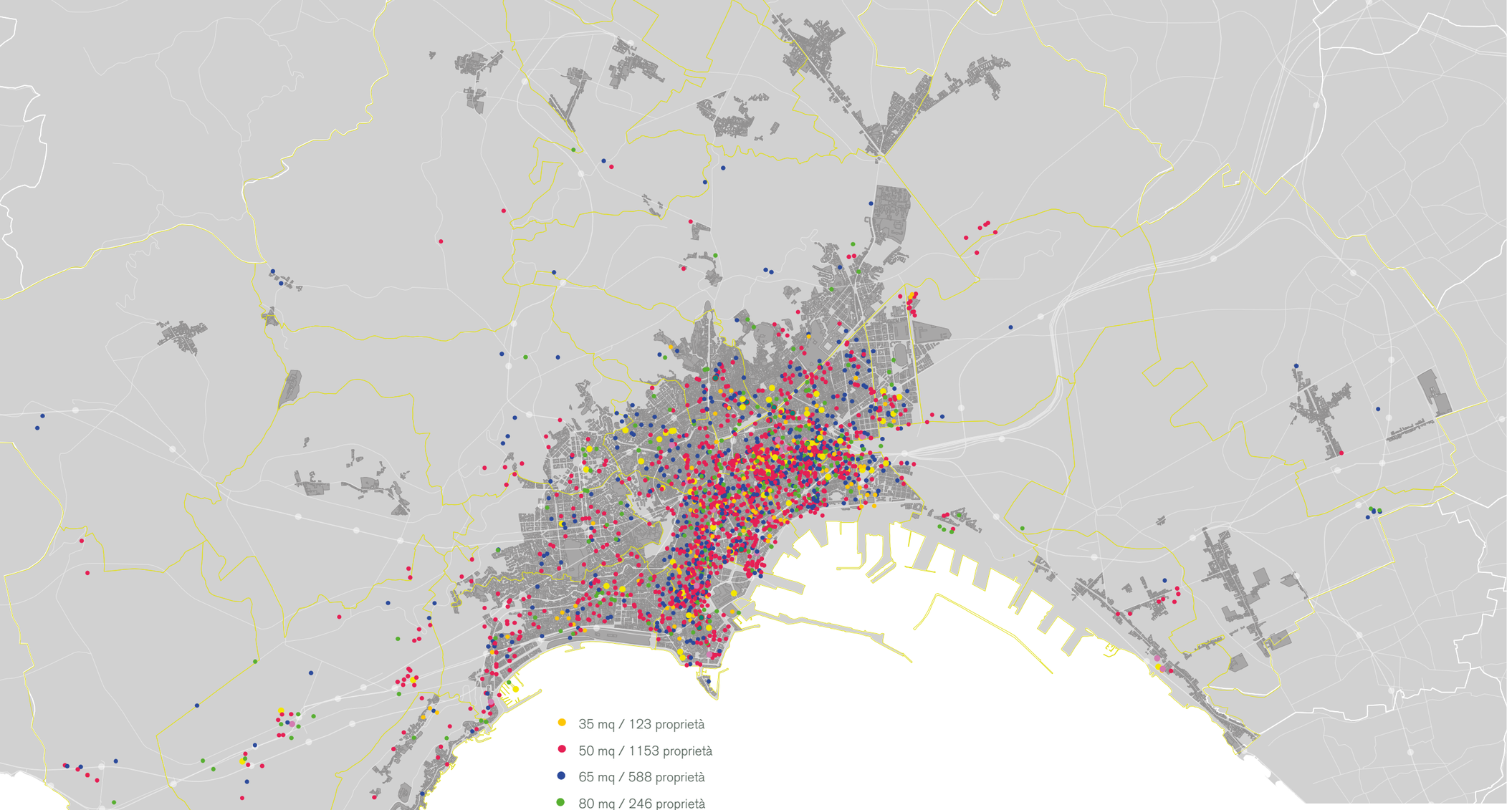
63%
proprietà

33%
multihost

Fonte dati: InsideAirBnb | Agosto

Super-Host | 2003 listings

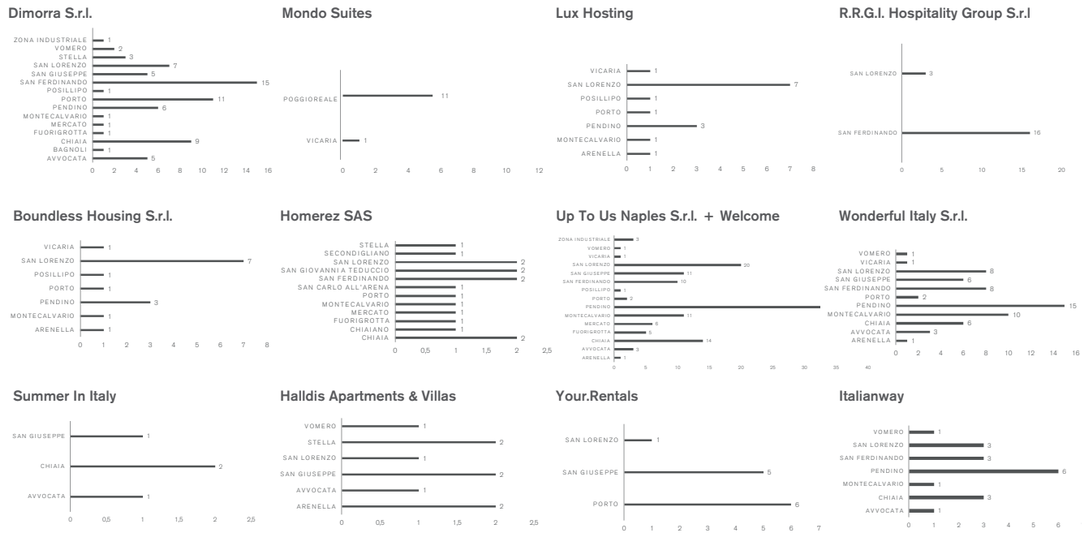




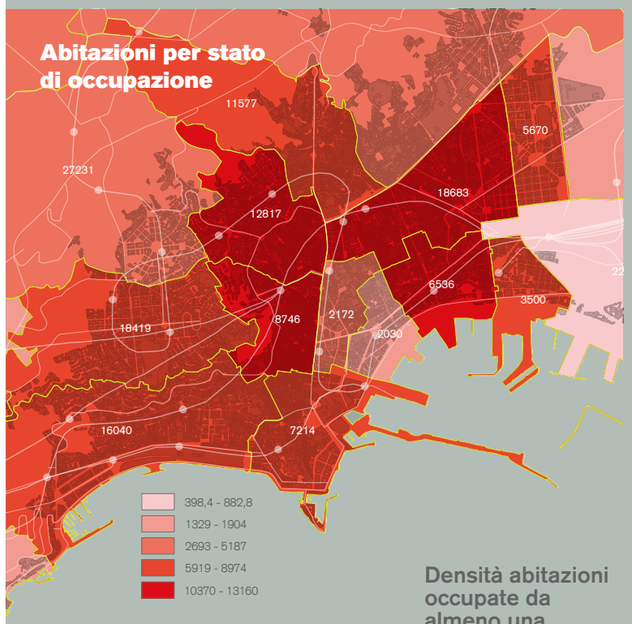
- 35 mq / 123 proprietà
- 50 mq / 1153 proprietà
- 65 mq / 588 proprietà
- 80 mq / 246 proprietà
- 95 mq / 64 proprietà
- 120 mq / 24 proprietà
- 180 mq / 10 proprietà

Triple Threat **AirBnb**

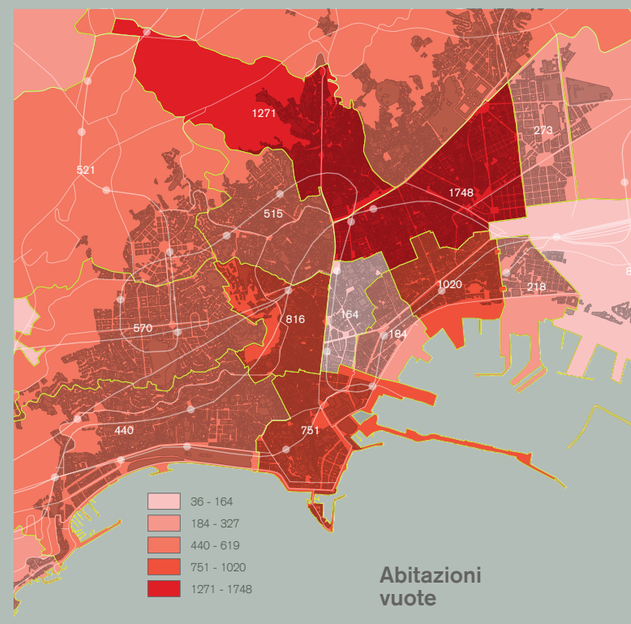
Short-term rental management companies



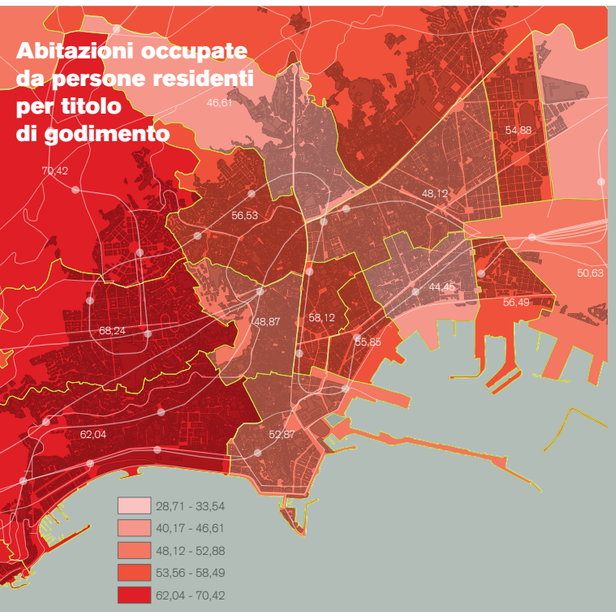
L'IMPATTO DI AIRBNB SUGLI ALLOGGI IN AFFITTO



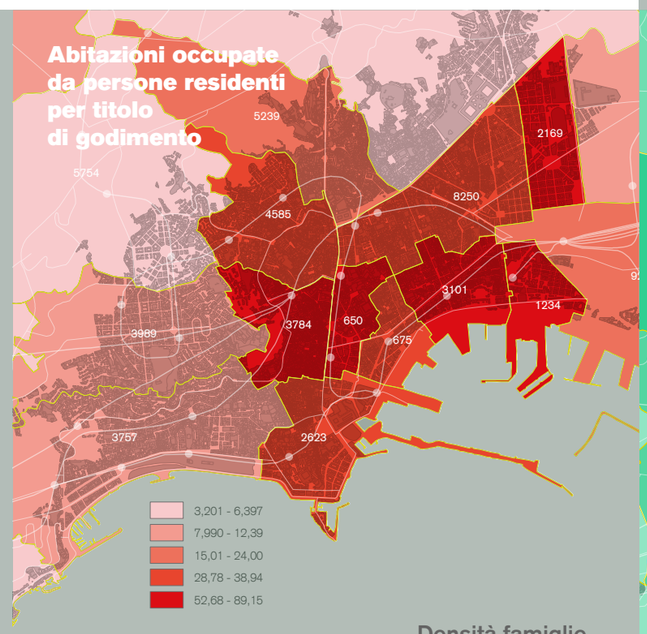
Densità abitazioni occupate da almeno una persona residente
(n. / km²)



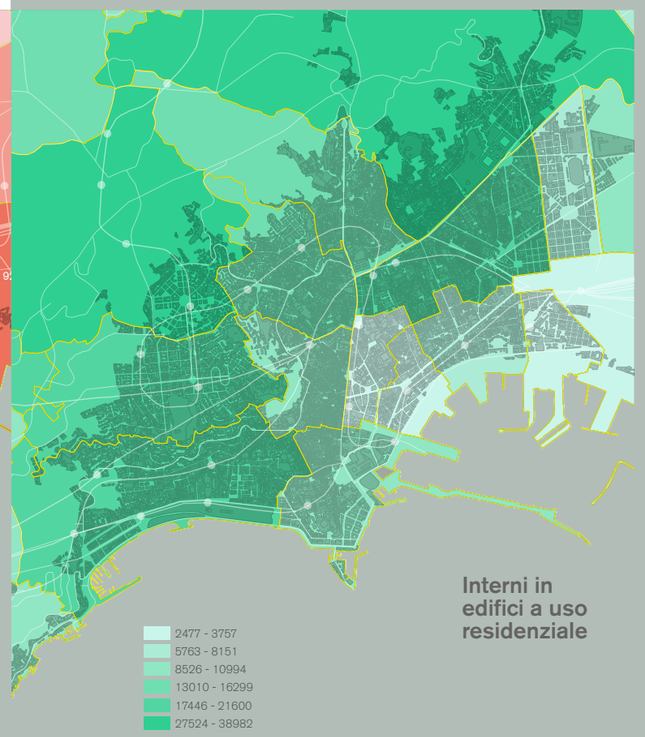
Abitazioni vuote



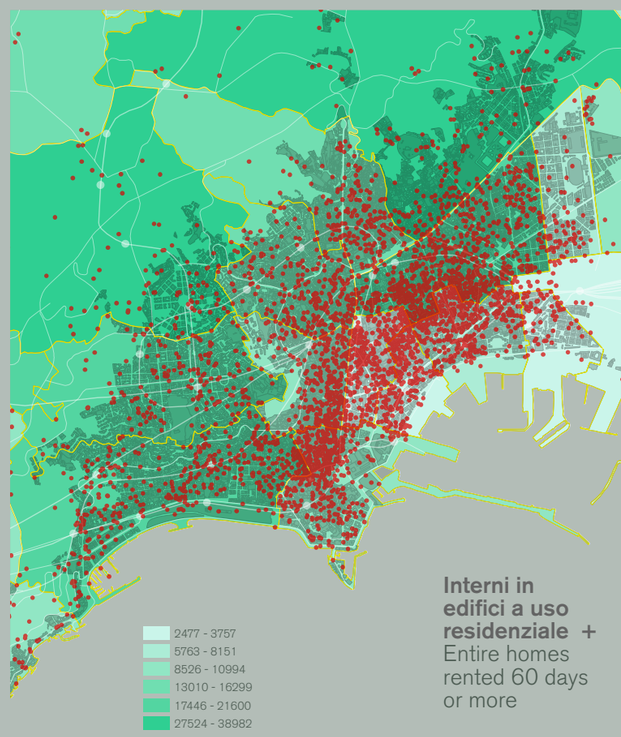
% famiglie in abitazioni di proprietà



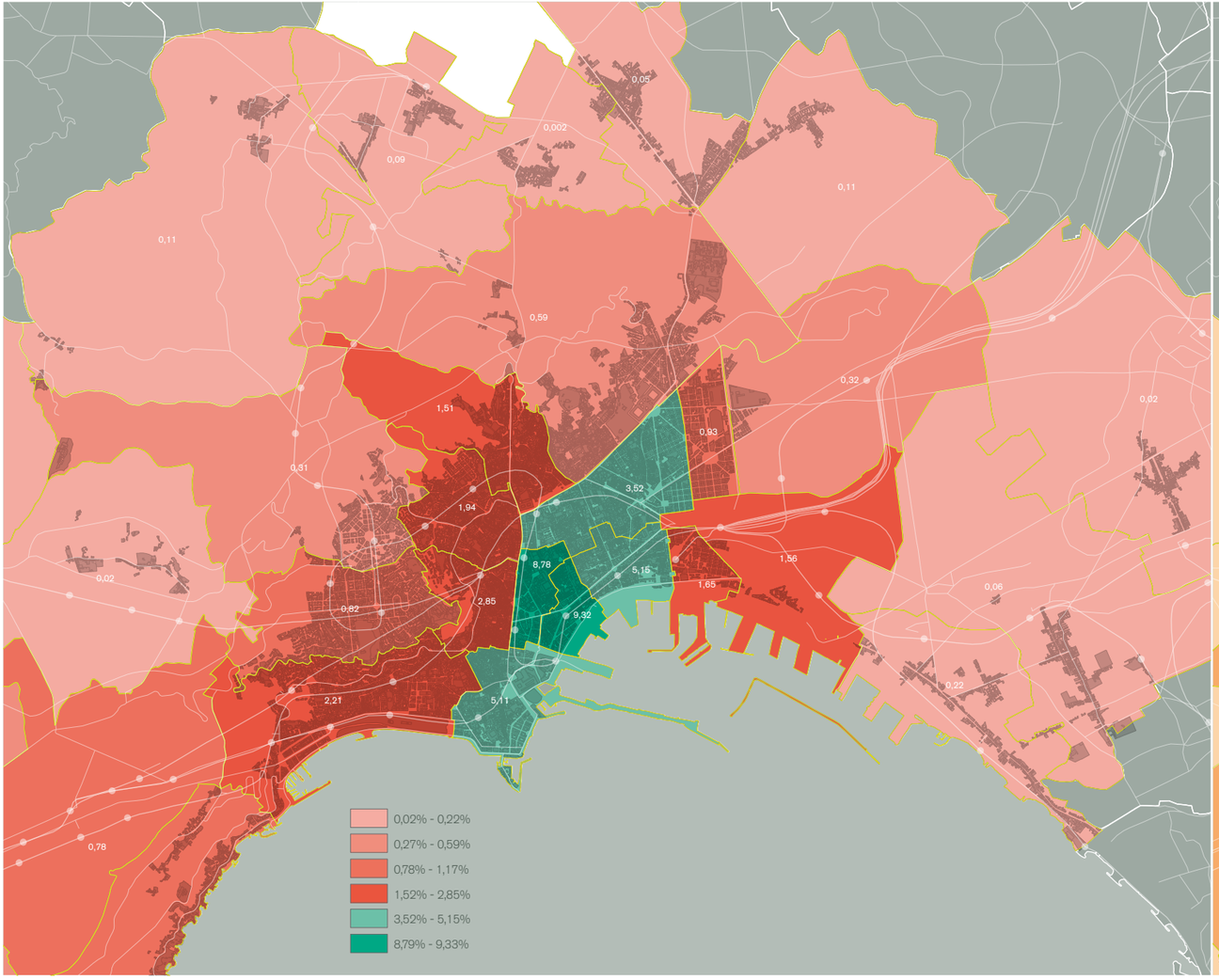
Densità famiglie in abitazioni di affitto
(n. / km²)



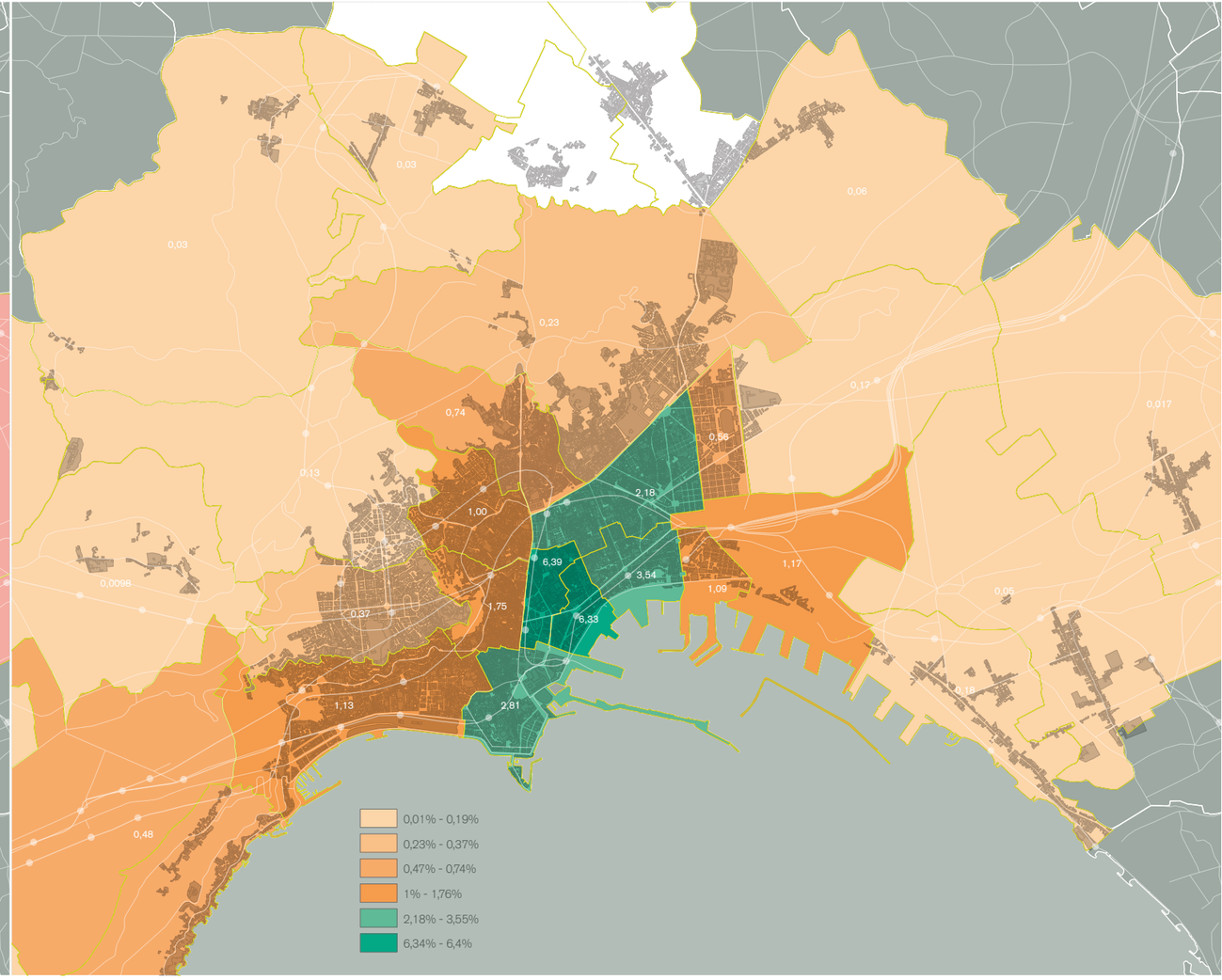
Interni in edifici a uso residenziale



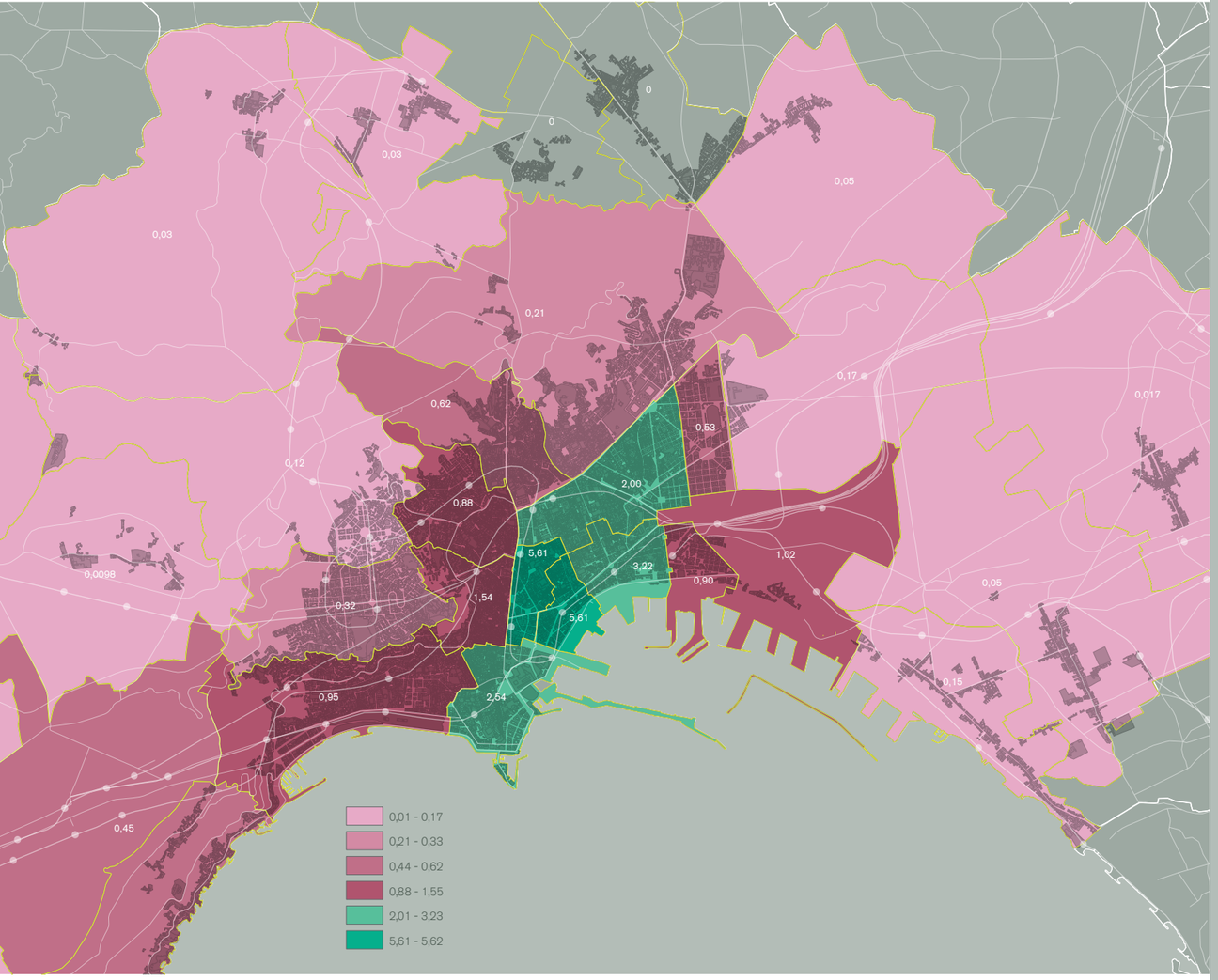
Interni in edifici a uso residenziale + Entire homes rented 60 days or more



Napoli | Entire homes rented 60 days or more / **Full time** as a percentage of total housing units

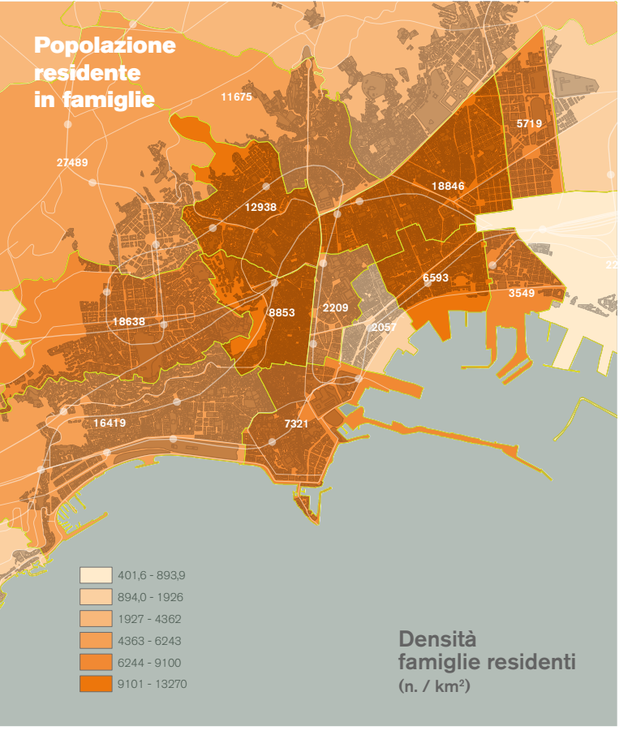


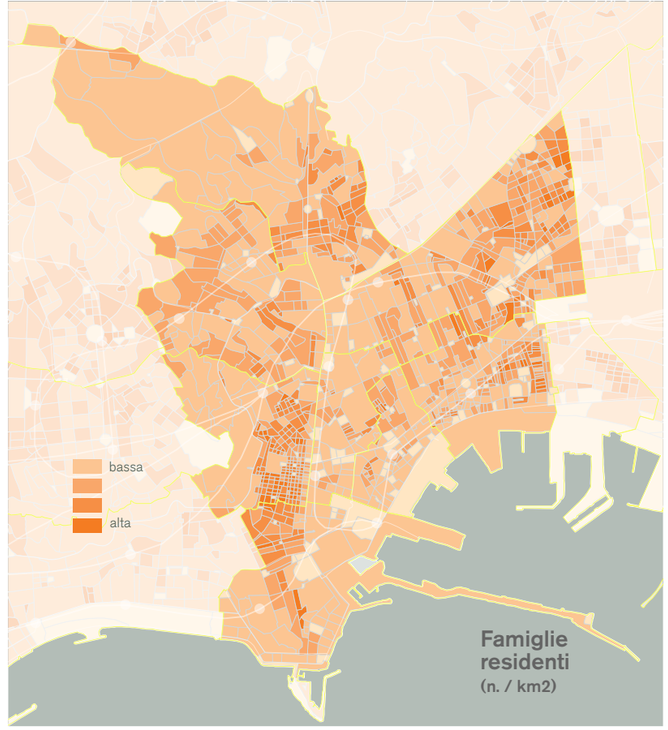
Napoli | Multilistings/Entire home/apt as a percentage of total housing units

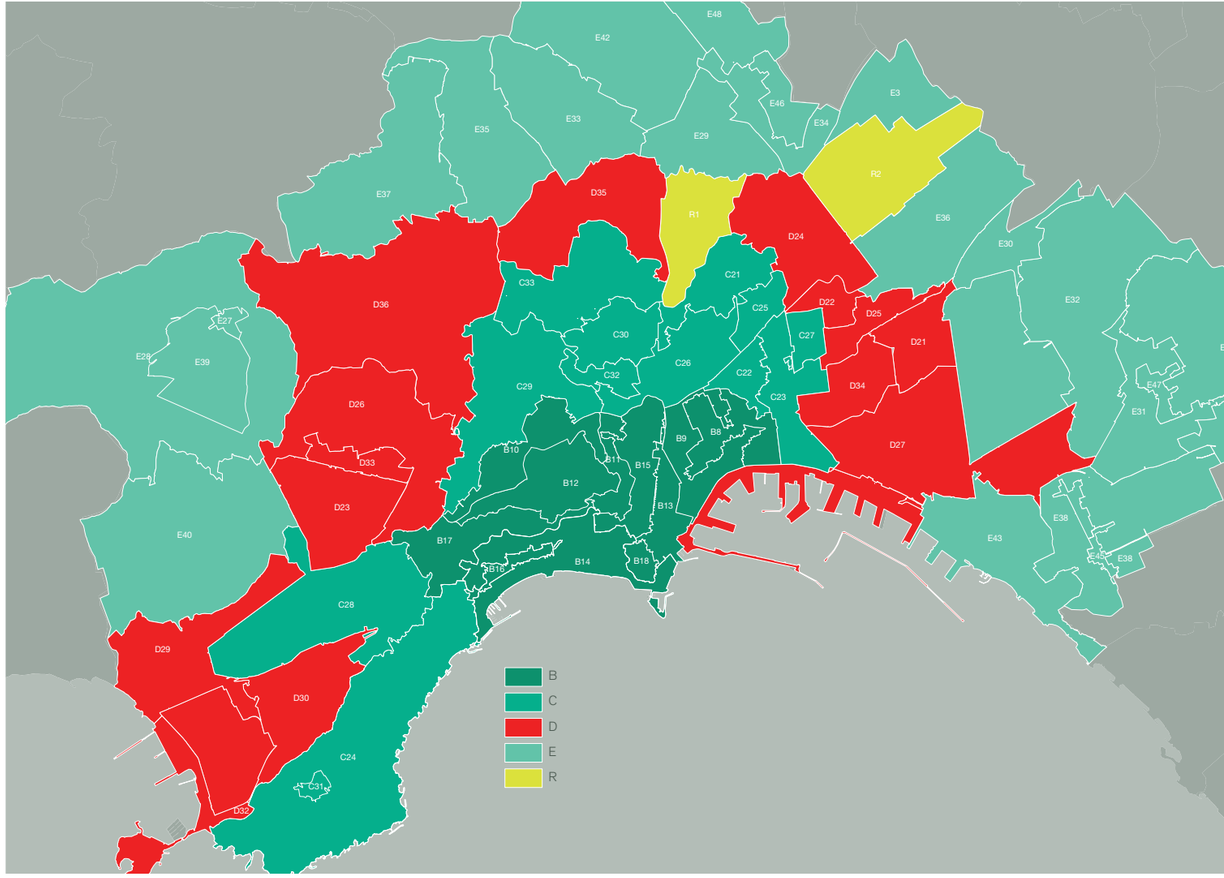


Napoli | “Triple Threat” as a percentage of total housing units

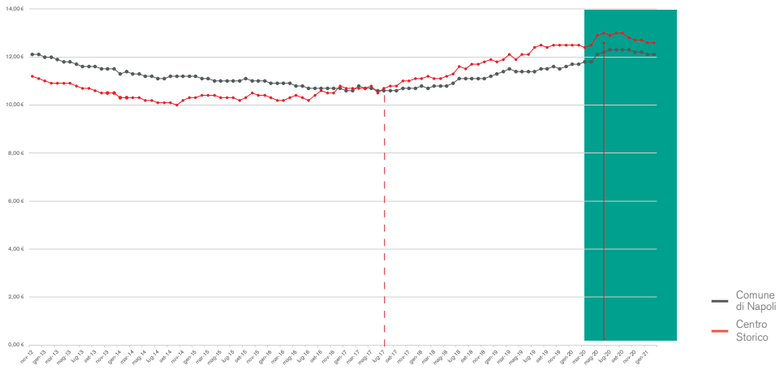
Triple Threat
[Entire homes rented 60 days or more [Full time] + Multilistings**]**



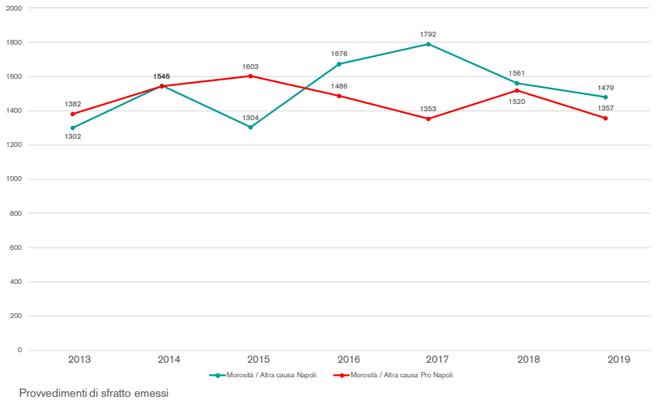




Dinamica dei prezzi degli immobili in affitto



Dinamica degli sfratti Napoli | Provvedimenti di sfratto emessi per morosità 2013 - 2019



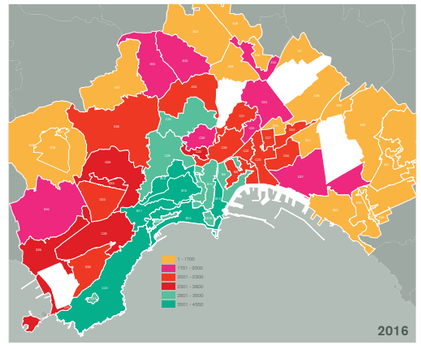
Provvedimenti di sfratto emessi

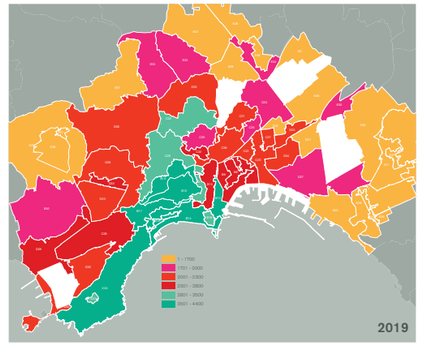
AIRBNB E LE DINAMICHE IMMOBILIARI URBANE

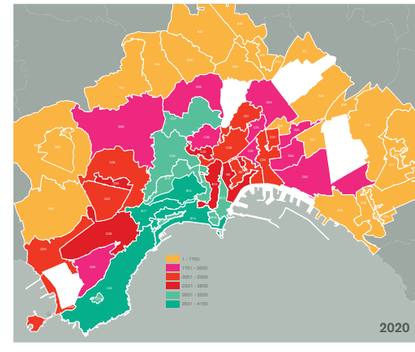
Napoli | Dinamica Real Estate 2016/2020

il valore medio di mercato unitario VMU is the average of the minimum and maximum values, dati utilizzati calcolando il valore medio annuale per categoria catastale A2 - A/2 Abitazioni civili

Zone Omi Napoli Market values annuale [dal 2016 al 2020]



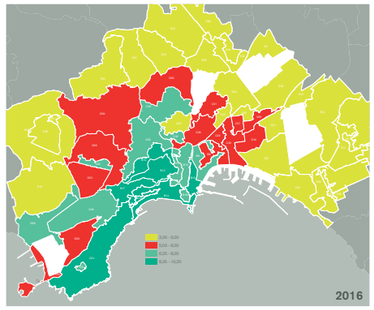


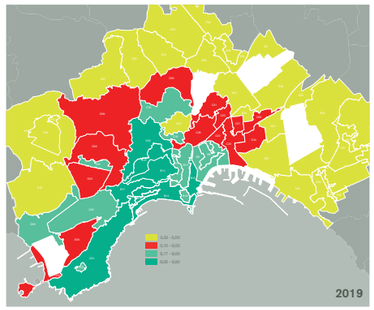


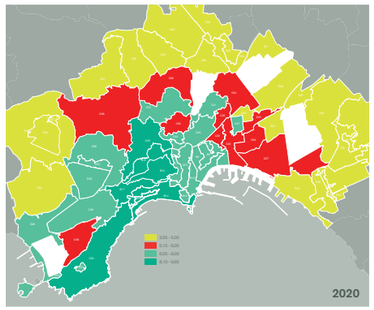
Napoli | Dinamica Real Estate 2016/2020

il valore medio di mercato unitario VMU is the average of the minimum and maximum values, dati utilizzati calcolando il valore medio annuale per categoria catastale A2 - A/2 Abitazioni civili

Zone Omi Napoli Rental values annuale [dal 2016 al 2020]



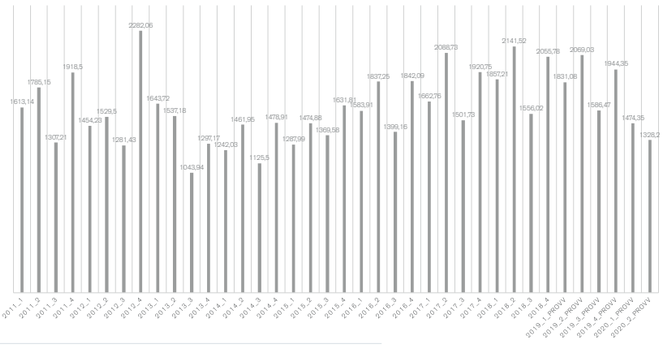




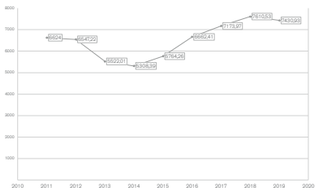
Napoli | Dinamica Real Estate

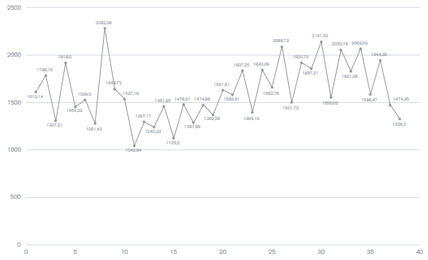
Volume compravendite |
«Agenzia delle Entrate - Osservatorio del Mercato Immobiliare»

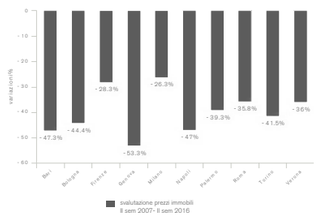
Dati compravendite di immobili del settore residenziale (abitazioni e pertinenze) in termini di Numero di Transazioni Normalizzate (NTN). I dati sono forniti in serie trimestrale e con dettaglio provinciale e per capoluogo, a partire dal primo trimestre 2011.



Trend Volume Compravendite residenziali
«Agenzia delle Entrate - Osservatorio del Mercato Immobiliare»



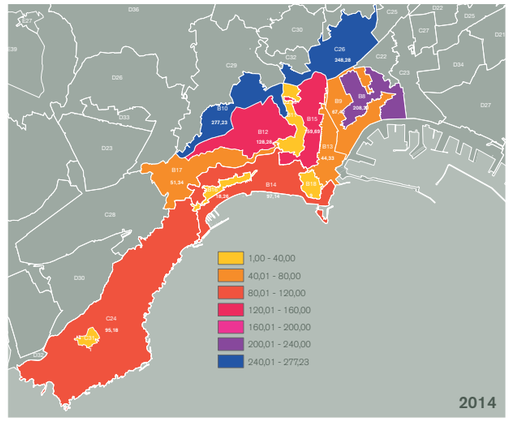


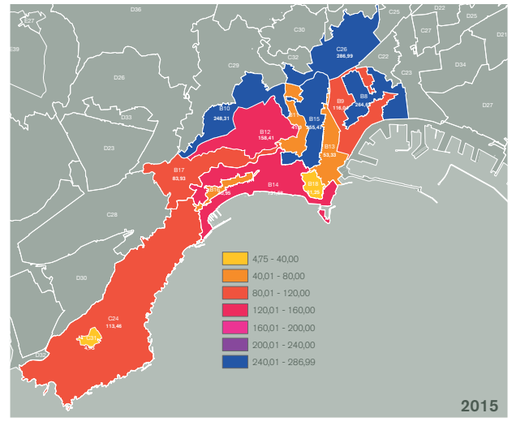


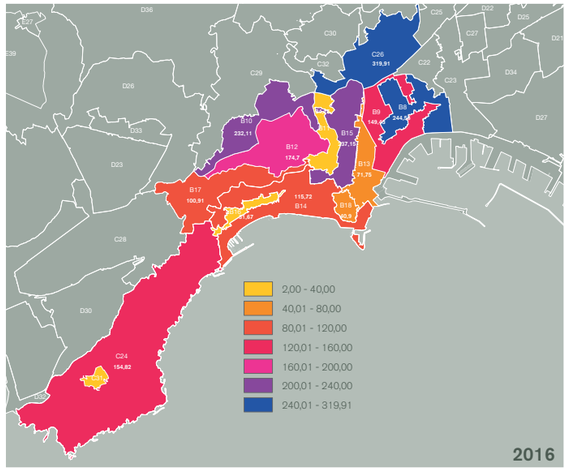
Napoli | Trend Volume compravendite Napoli annuale

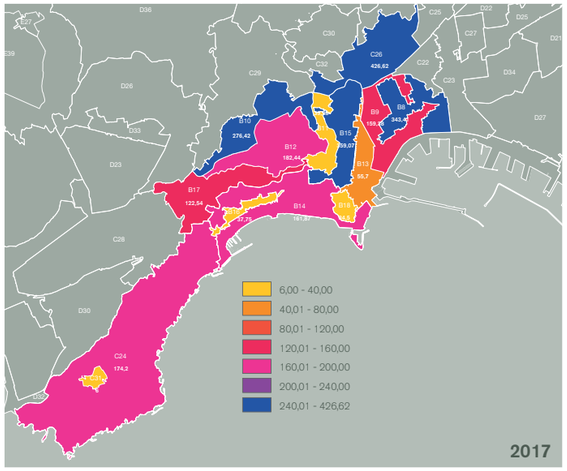
[dal 2014 al 2019] per particella OMI centro storico e zona collinare

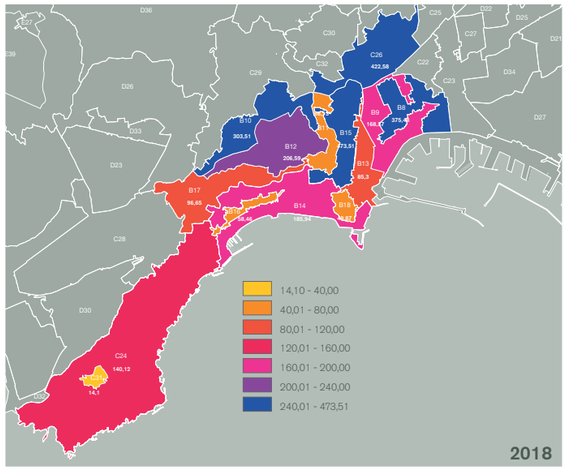
B8 Centro Antico-Decumani parte est centro antico: piazza mercato - mezzocannone
B9 Centro antico - Decumani e via marina - parte ovest centro antico: corso umberto - via Depretis - piazza del gesù - via Costantinopoli - Duomo
B15 Centro antico - quartieri spagnoli - Mortelle - Cavone
C26 Centro antico - rione sanità e materdei - sanità - oss. astronomico - stella - miracoli - nocelle
B10 Vomero - arenella - p.zza medaglie d'oro, via cilea, p.zza quattro giornate
B11 corso vemanuele - corso vittorio emanuele (da piazza mazzini a s.maria apparente)
B12 Vomero - p.zza vanvitelli, floridiana, san martino, via scarlatti, via luca giordano
B14 Chiaia - san ferdinando - p.zza amedeo, via partenope, mergellina, piazza dei martiri, via caracciolo, via crispi
B16 Chiaia - p.zza amedeo, via partenope, mergellina, piazza dei martiri, via caracciolo, via crispi
B17 limite chiaia - vomero chiaia panoramica
B18 santa lucia - monte di dio
B24 manzoni - posillipo
C31 casale di posillipo
B13 san ferdinando - p.municipio e p.plebiscito - municipio, posta centrale, via toledo

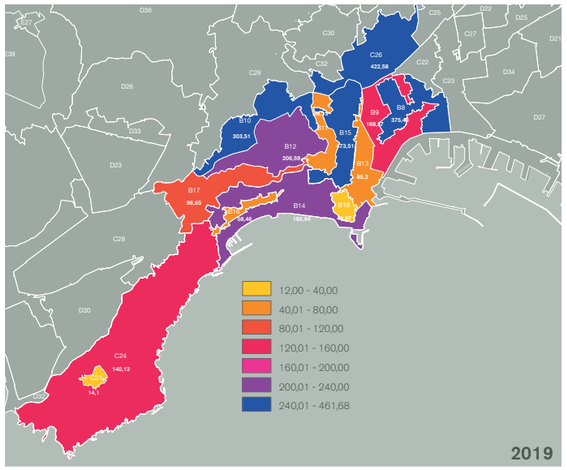








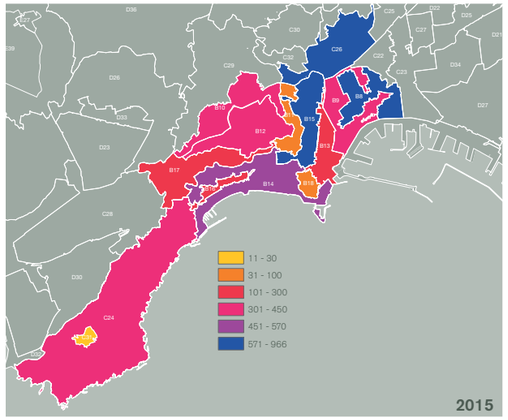


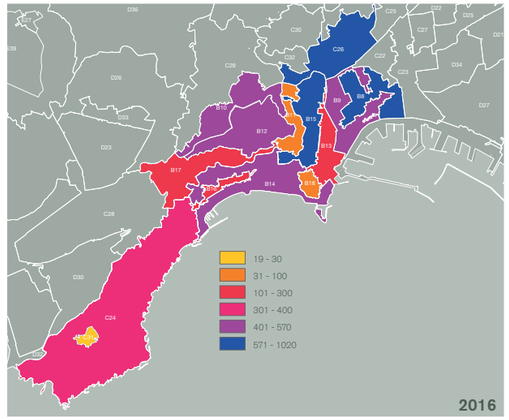


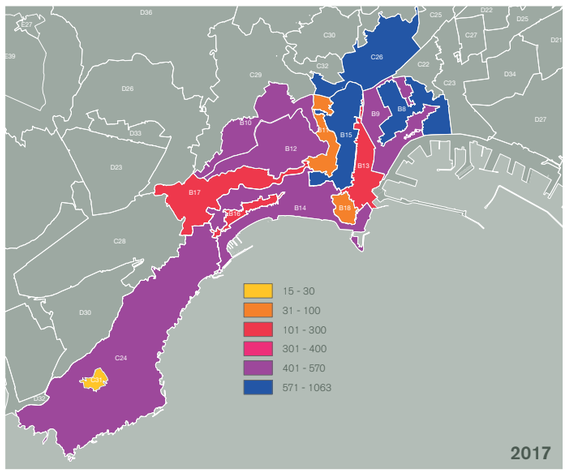
Napoli | Trend Nuove locazioni residenziali nelle aree centrali Napoli annuale

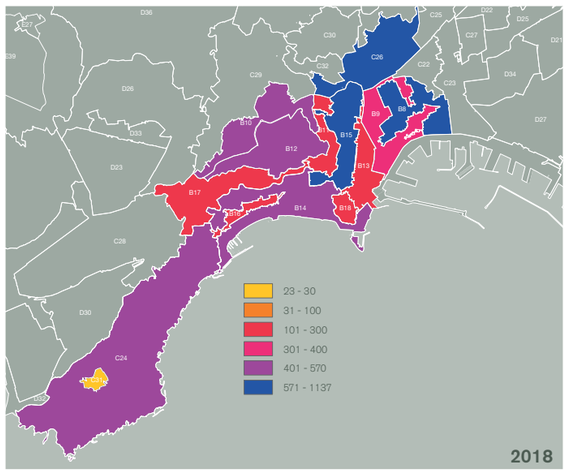
[2015-2019] per particella OMI centro storico e zona collinare

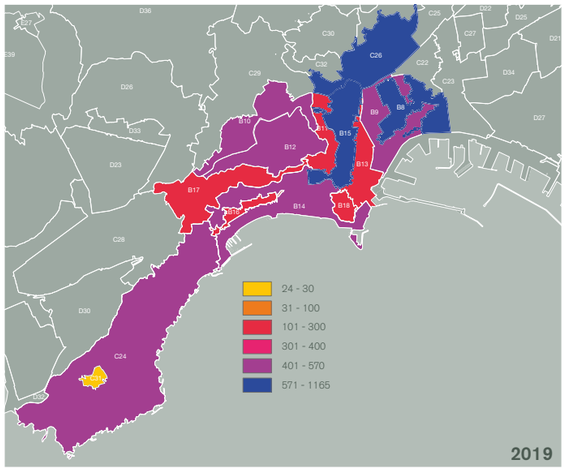
B8 Centro Antico-Decumani parte est centro antico: piazza mercato - mezzocannone
B9 Centro antico - Decumani e via marina - parte ovest centro antico: corso umberto - via Depretis - piazza del gesù - via Costantinopoli - Duomo
B15 Centro antico - quartieri spagnoli - Mortelle - Cavone
C26 Centro antico - rione sanità e materdei - sanità - oss. astronomico - stella - miracoli - nocelle
B10 Vomero - arenella - p.zza medaglie d'oro, via cilea, p.zza quattro giornate
B11 corso v.emanuele - corso vittorio emanuele (da piazza mazzini a s.maria apparente)
B12 Vomero - p.zza vanvitelli, floridiana, san martino, via scarlatti, via luca giordano
B14 Chiaia - san ferdinando - p.zza amedeo, via partenope, mergellina, piazza dei martiri, via caracciolo, via crispi
B16 Chiaia - p.zza amedeo, via partenope, mergellina, piazza dei martiri, via caracciolo, via crispi
B17 limite chiaia - vomero chiaia panoramica
B18 santa lucia - monte di dio
B24 manzoni - posillipo
C31 casale di posillipo
B13 san ferdinando - p.municipio e p.plebiscito - municipio, posta centrale, via toledo

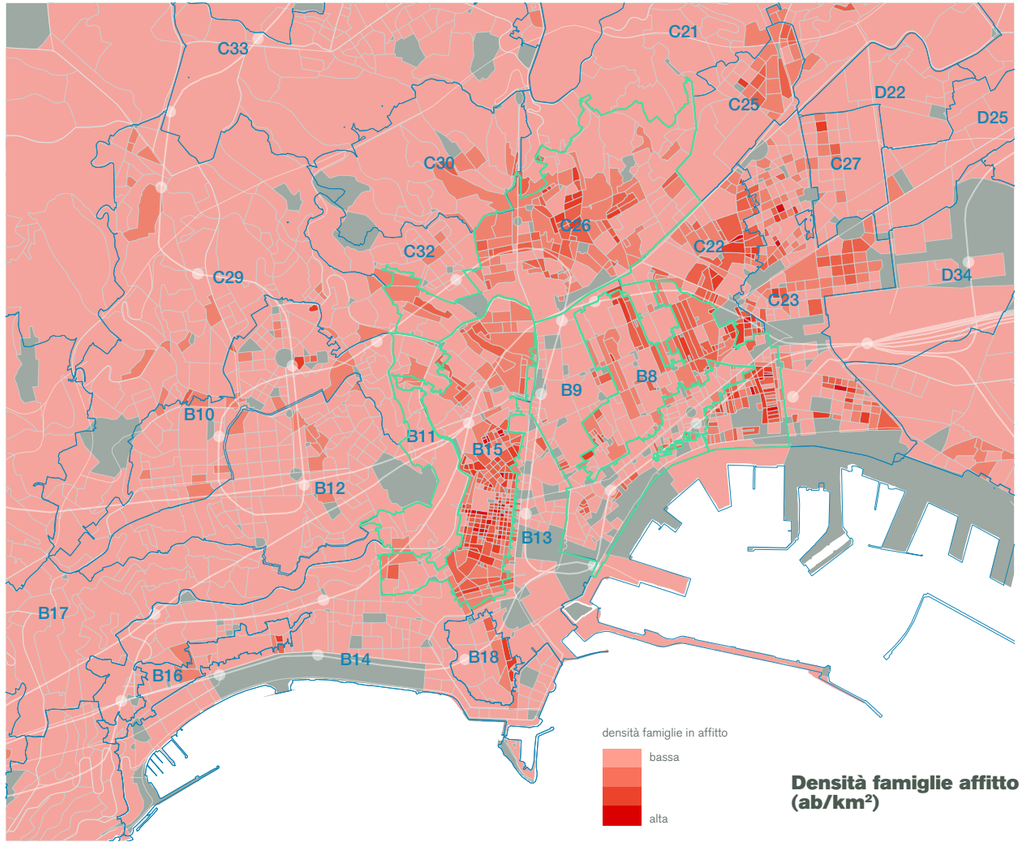


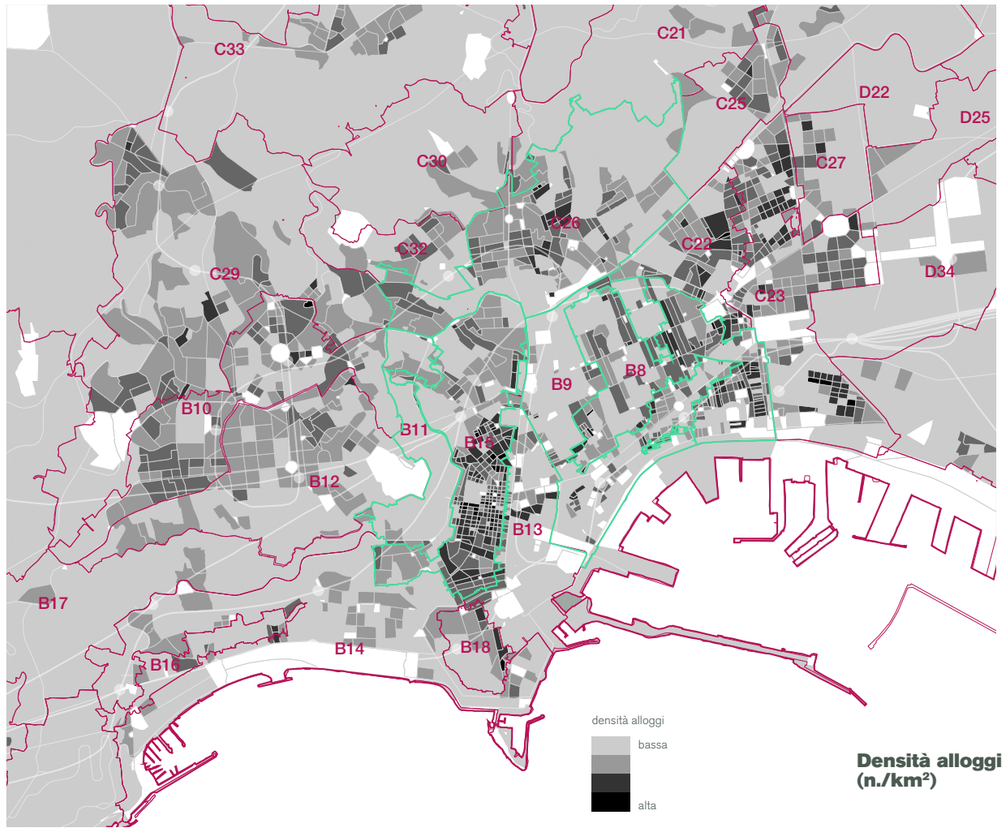


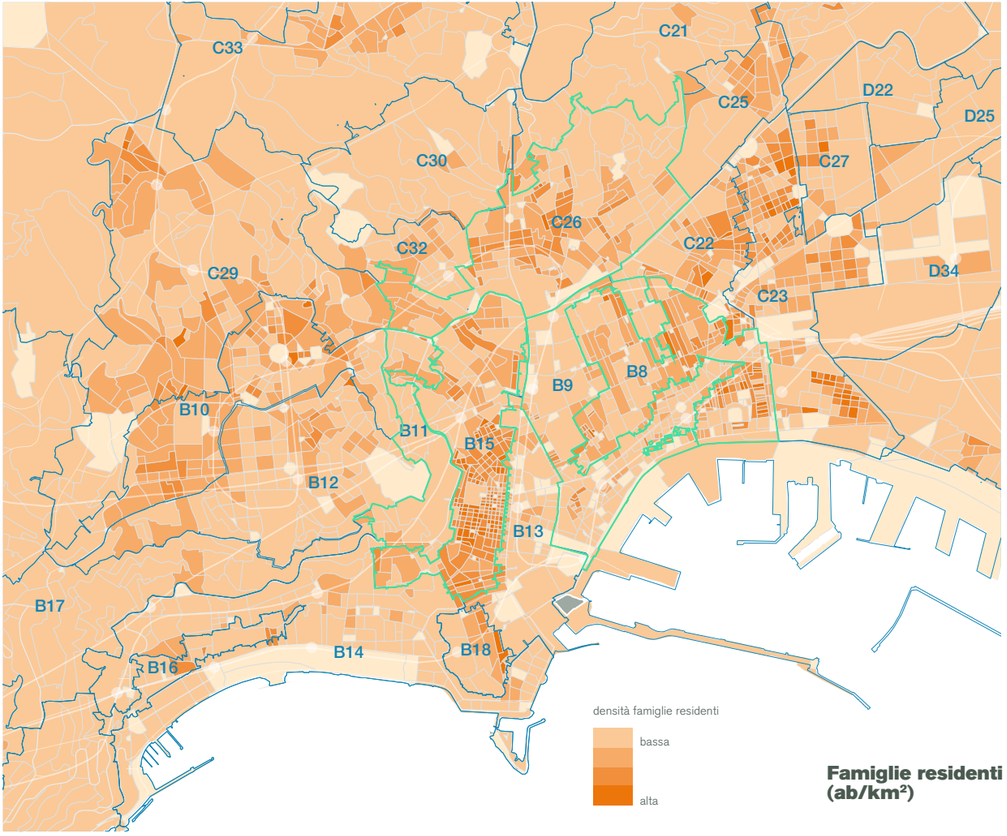




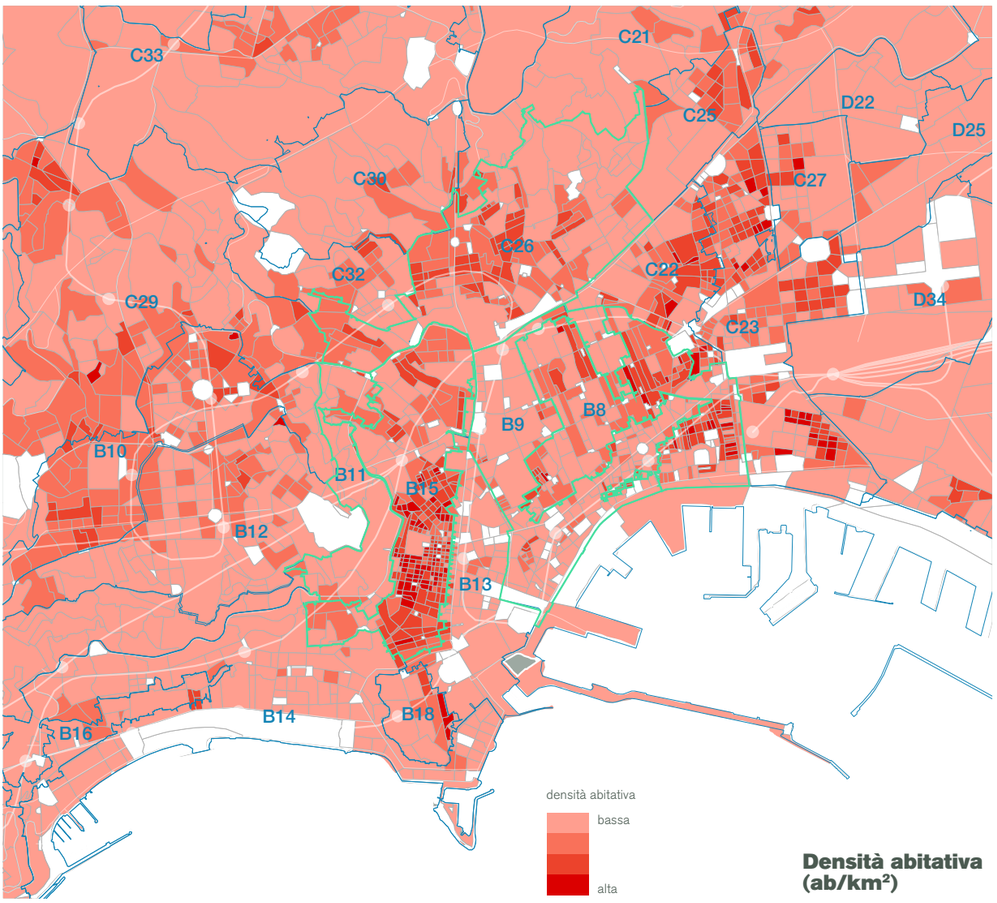






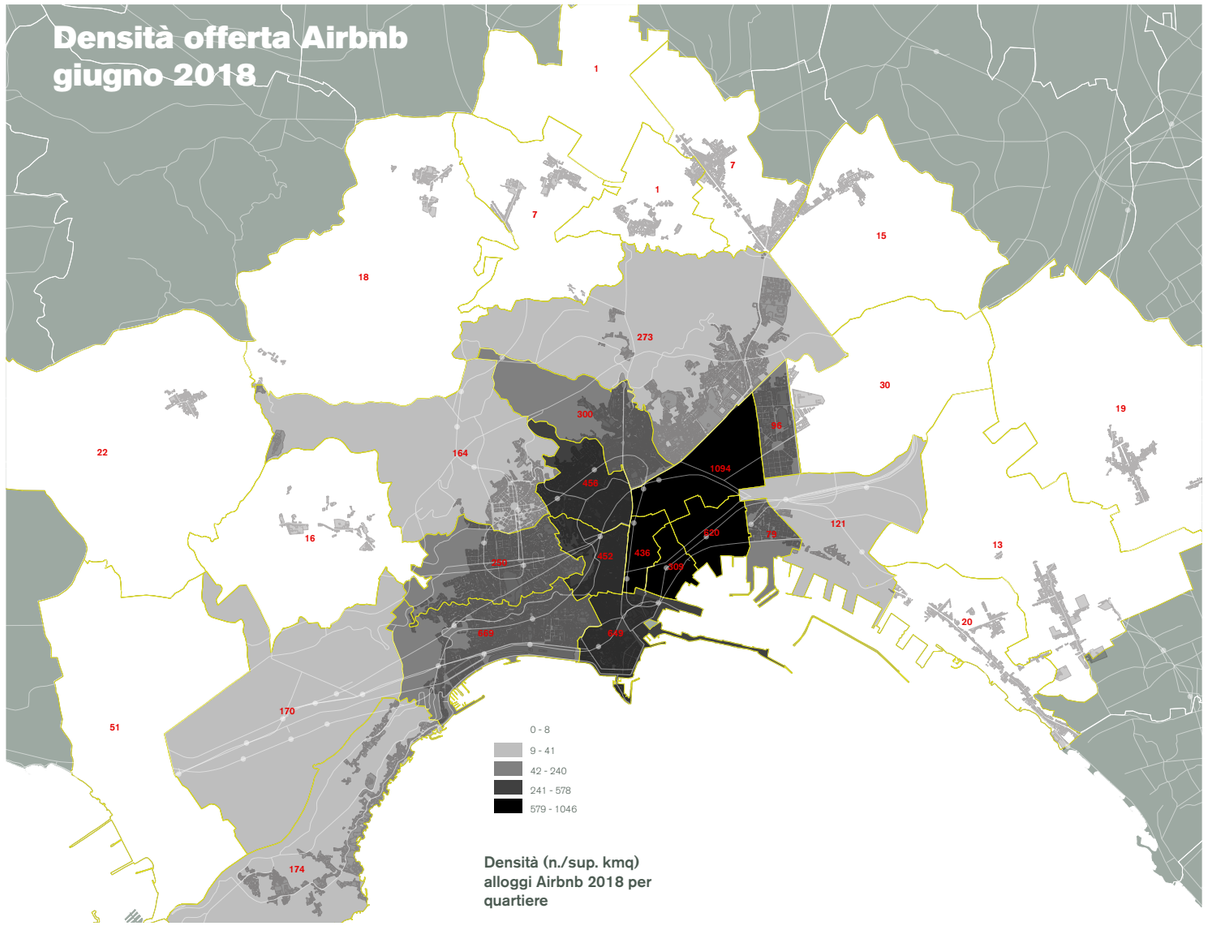


Famiglie residenti (ab/km²)

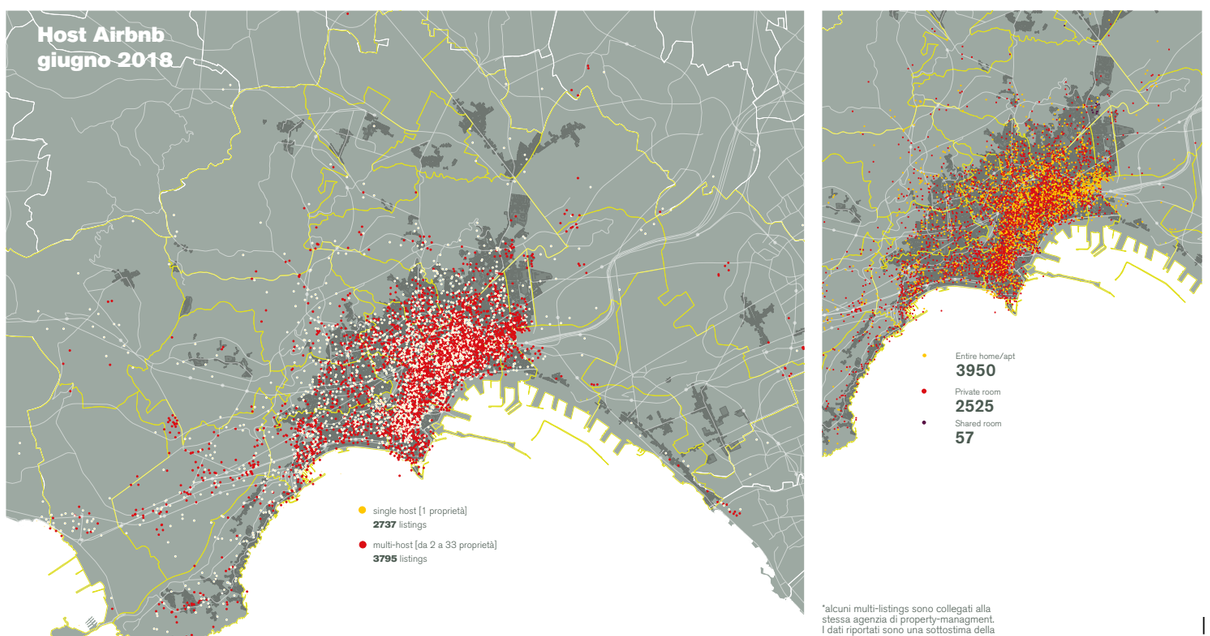


Densità abitativa (ab/km²)

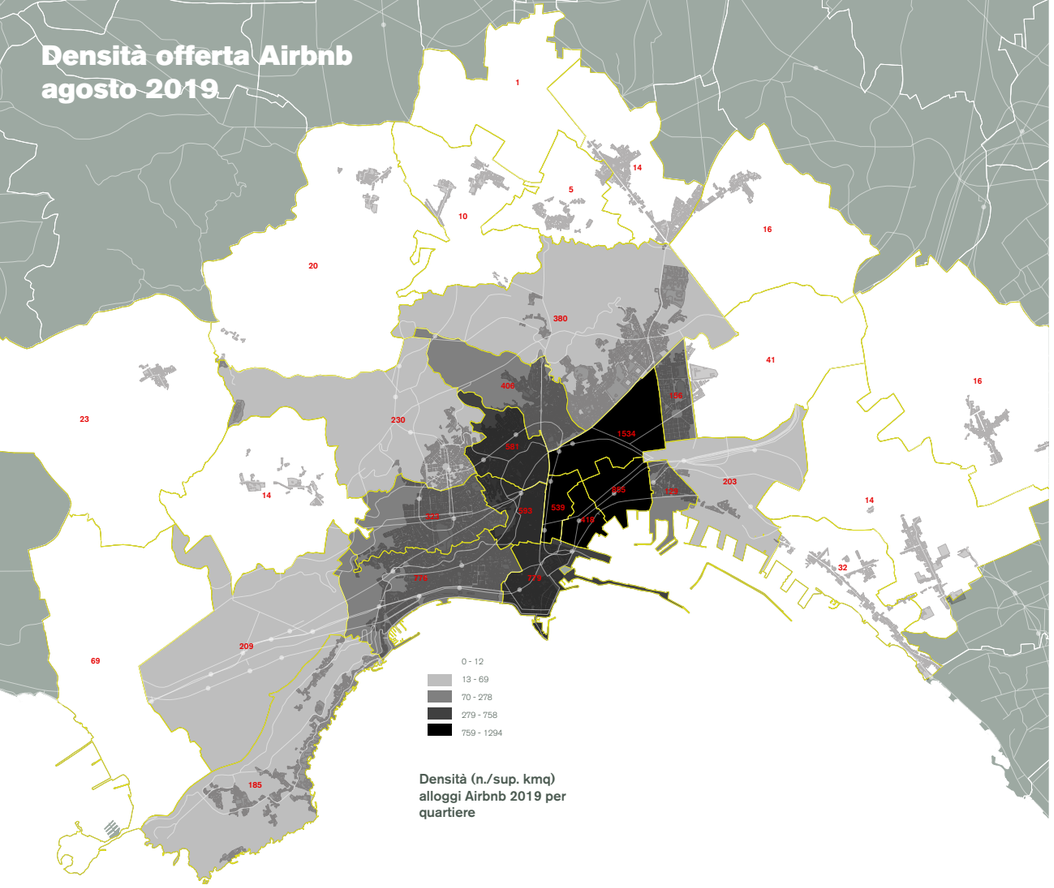
VARIAZIONI DELL'OFFERTA AIRBNB TRA 2018 E 2021



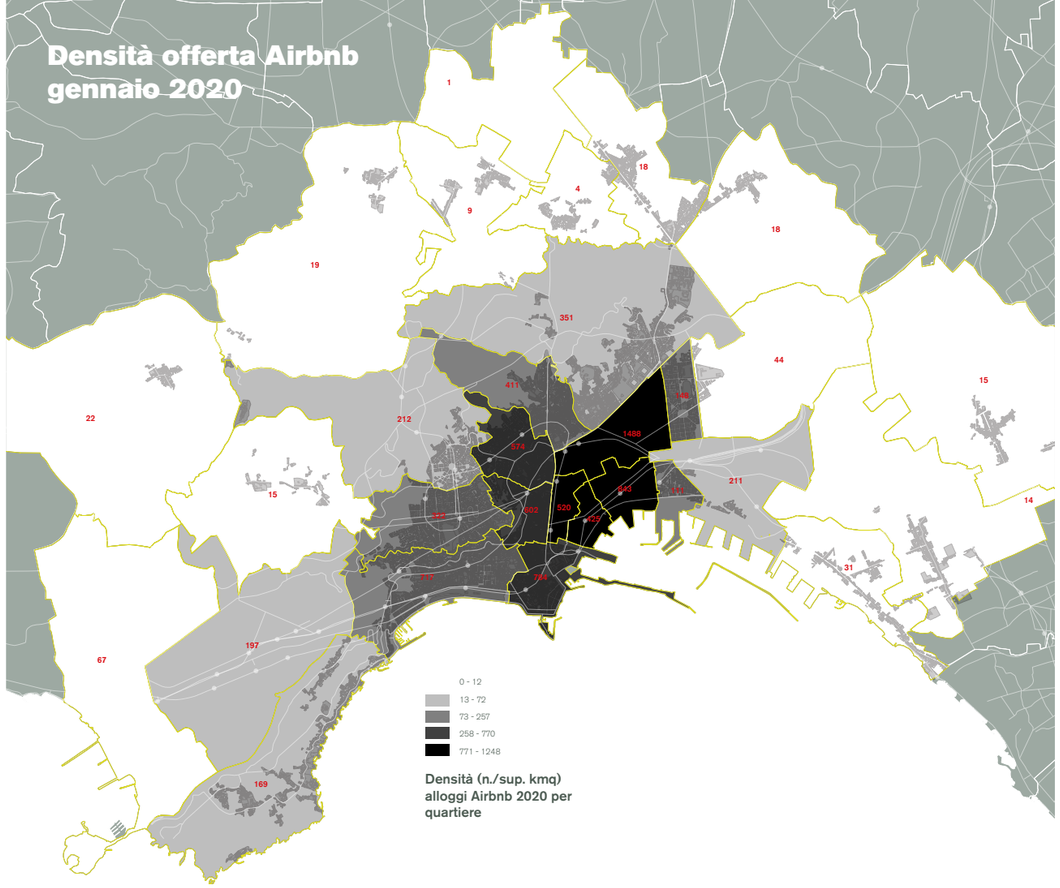
Densità (n./sup. kmq) alloggi Airbnb 2018 per quartiere



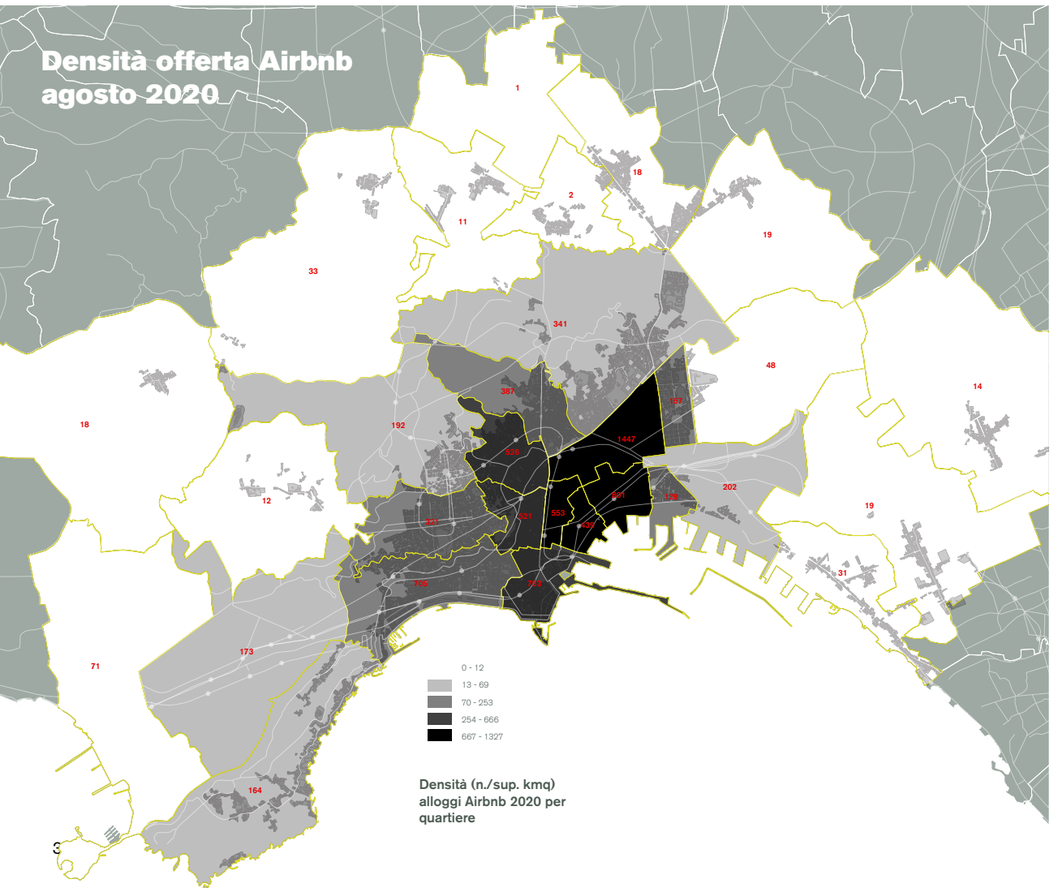
*alcuni multi-listings sono collegati alla stessa agenzia di property-managment. I dati riportati sono una sottostima della concentrazione delle proprietà gestite.



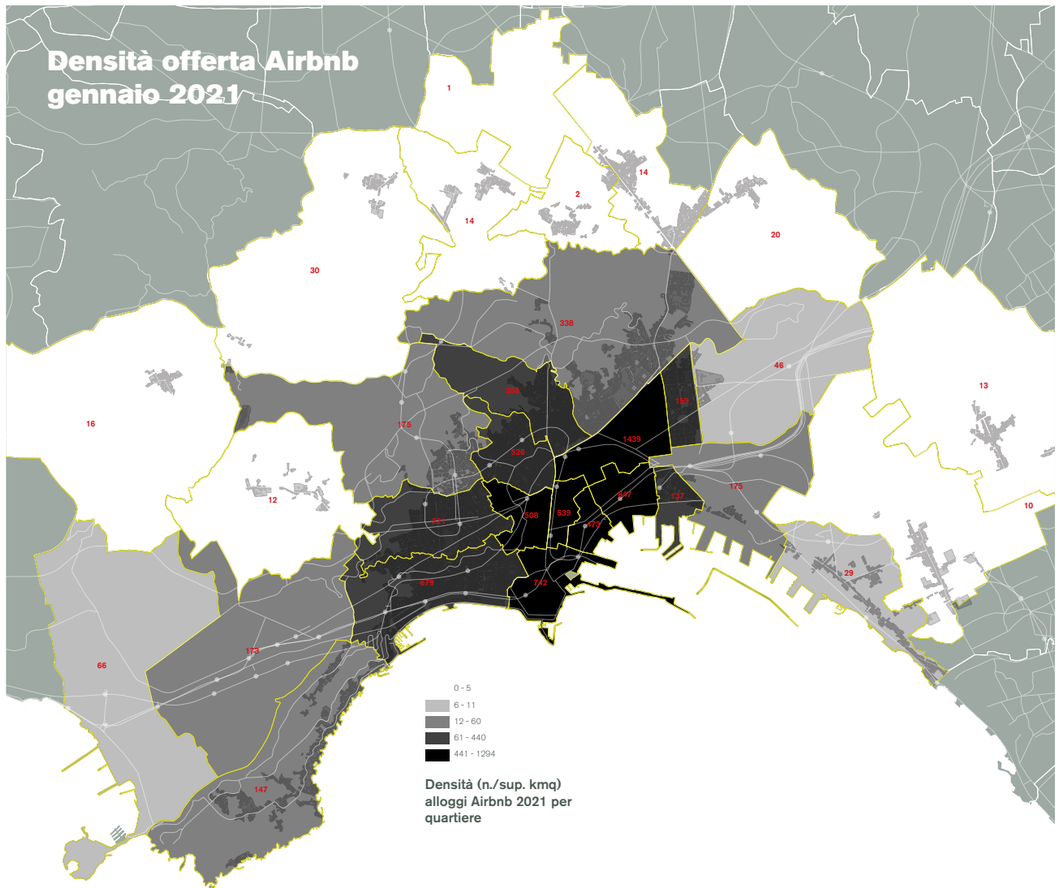
Densità (n./sup. kmq) alloggi Airbnb 2019 per quartiere



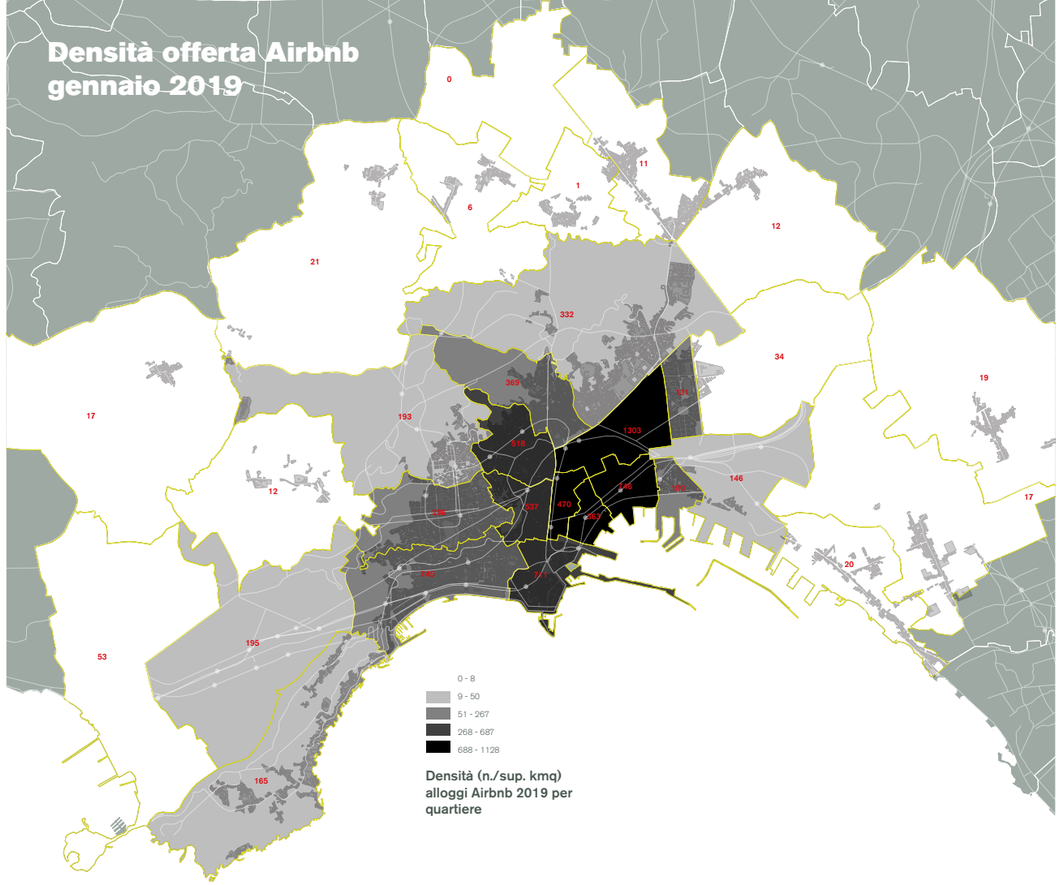
Densità (n./sup. kmq) alloggi Airbnb 2020 per quartiere

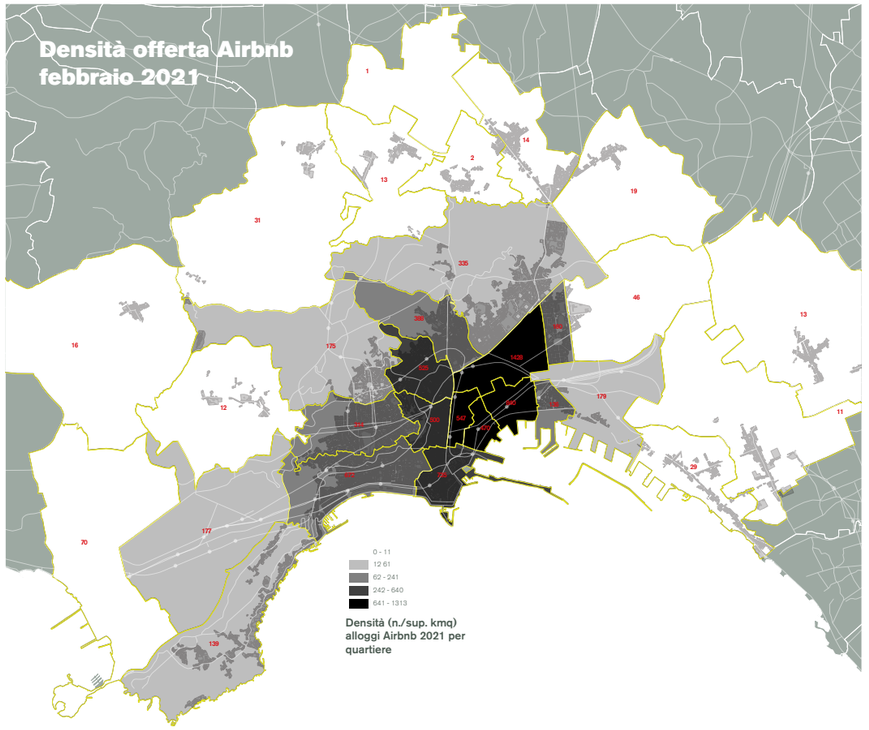


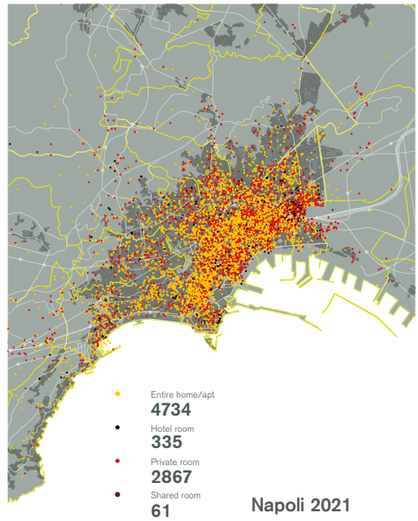
Densità (n./sup. kmq) alloggi Airbnb 2020 per quartiere



Densità (n./sup. kmq) alloggi Airbnb 2021 per quartiere



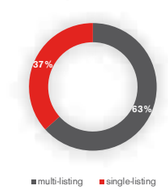


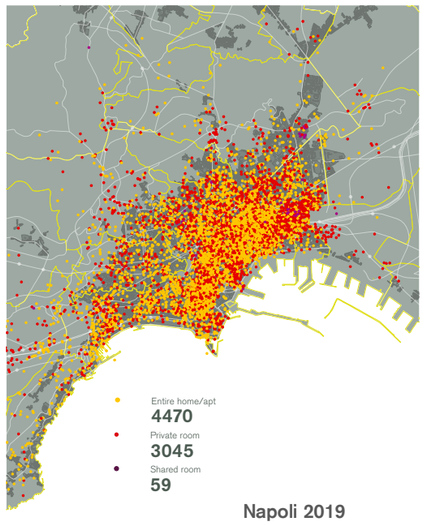


> multi-listings* 5069
[da 2 a 63 proprietà per
host]
> single-listings 2928

*alcuni multi-listings sono collegati alla stessa agenzia di property-managment. I dati riportati sono una sottostima della concentrazione delle proprietà gestite.

Napoli 2021

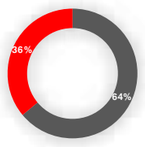


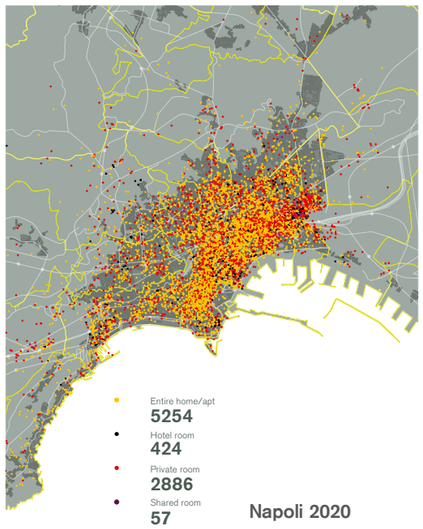


> multi-listings 4546 [da
2 a 32 proprietà per host]
> single-listings 3028

*alcuni multi-listings sono collegati alla stessa agenzia di property-managment. I dati riportati sono una sottostima della concentrazione delle proprietà gestite.

Napoli 2019

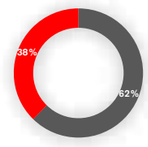


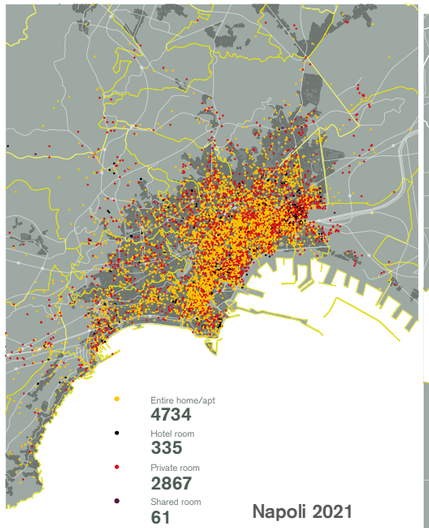


> multi-listings 5374
[da 2 a 87 proprietà per
host]
> single-listings 3247

*alcuni multi-listings sono collegati alla stessa agenzia di property-managment. I dati riportati sono una sottostima della concentrazione delle proprietà gestite.

Napoli 2020

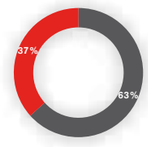


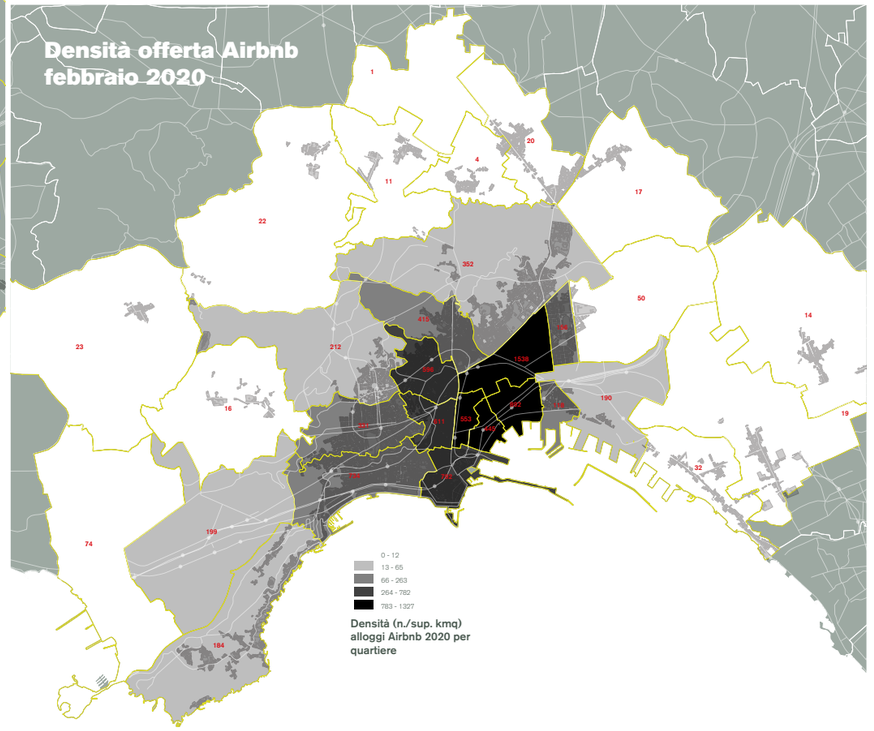


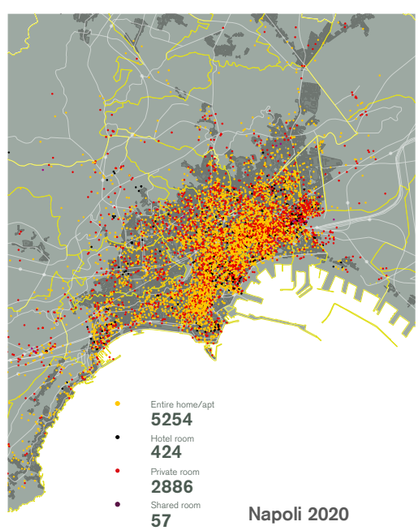
> multi-listings* 5069
[da 2 a 63 proprietà per
host]
> single-listings 2928

*alcuni multi-listings sono collegati alla stessa agenzia di property-managment. I dati riportati sono una sottostima della concentrazione delle proprietà gestite.

Napoli 2021



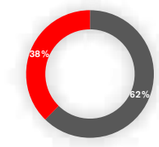


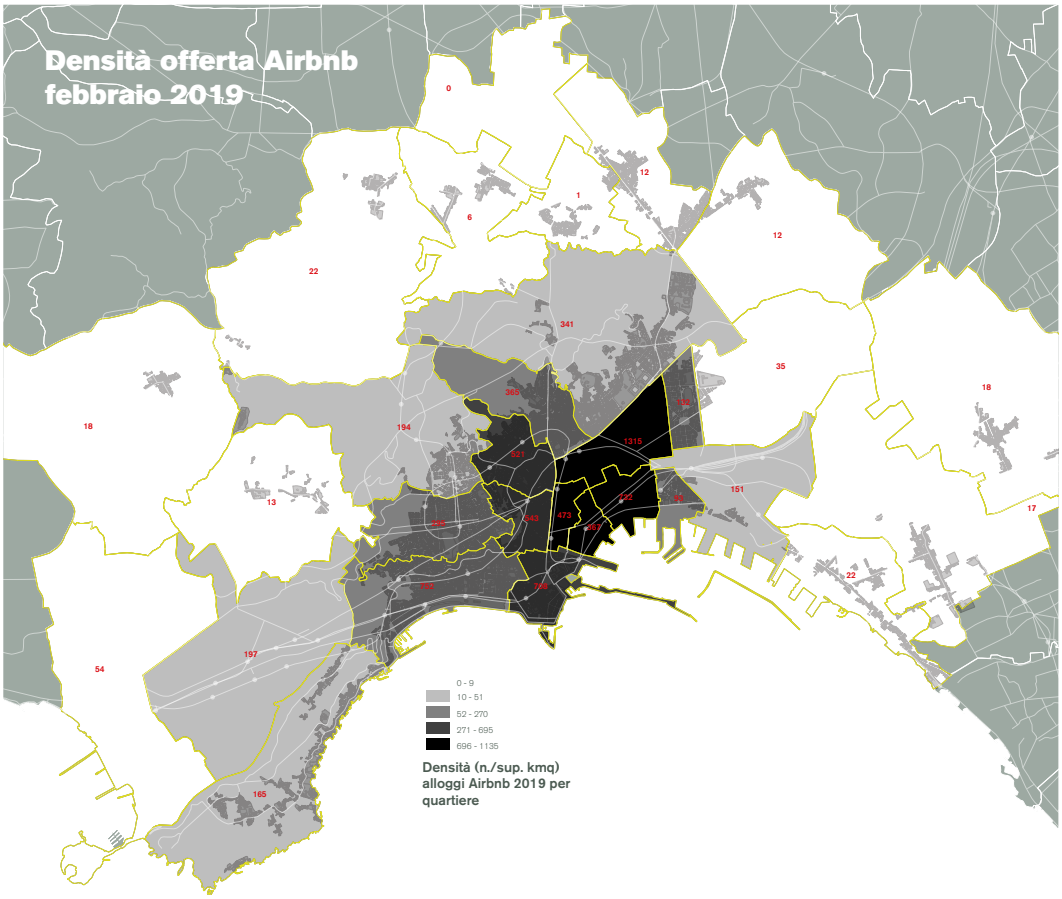


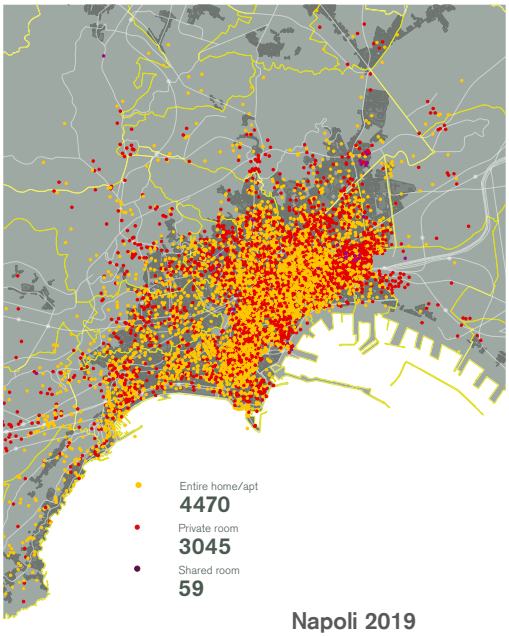
> multi-listings 5374
[da 2 a 87 proprietà per
host]
> single-listings 3247

*alcuni multi-listings sono collegati alla stessa agenzia di property-managment. I dati riportati sono una sottostima della concentrazione delle proprietà gestite.

Napoli 2020



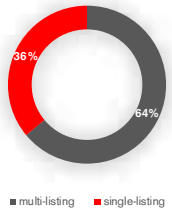




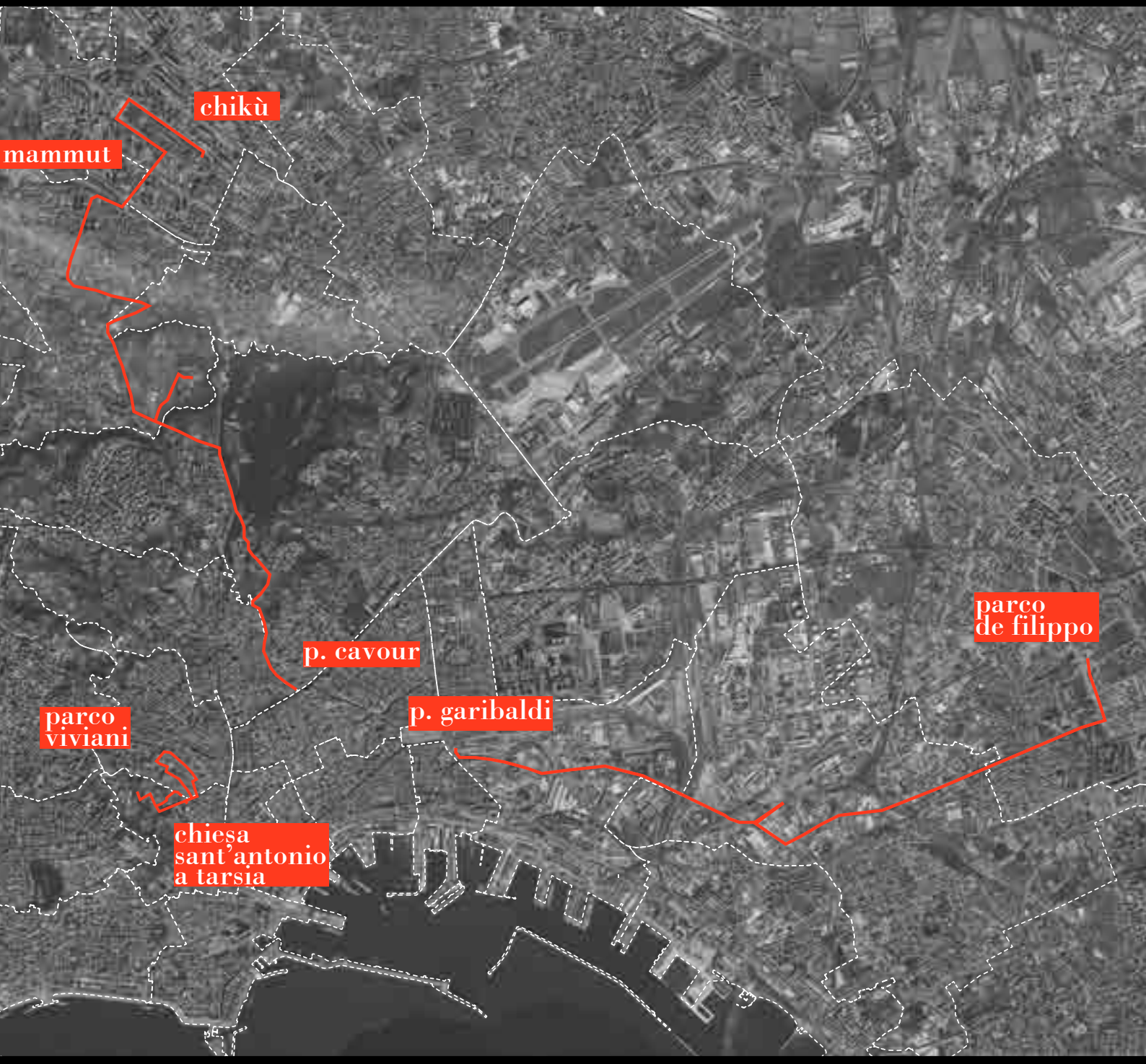
> multi-listings 4546
[da 2 a 32 proprietà per host]
> single-listings 3028

*alcuni multi-listings sono collegati alla stessa agenzia di property-managment. I dati riportati sono una sottostima della concentrazione delle proprietà gestite.

Napoli 2019

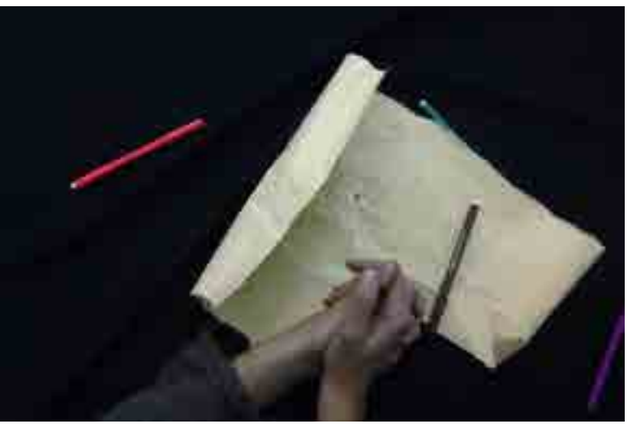


ECOLOGIE POLITICHE DEL PRESENTE LABORATORIO DEL CAMMINO ECO*WALKING BEYOND 2019



La chiesa di Sant'Antonio a Tarsia occupata dai senzatetto nel febbraio del 2018. *Eco*Walking* Ottobre 2019
Foto di: Ivana Fabbricino

Naples: walks, talks, maps and action | 15 Dicembre 2019 *l'Asilo*
Laboratorio di cartografia collettiva di Paul Schweizer kollektiv orangotango
notanatlas.org/napoli-walks-talks-maps-and-action/



BENI COMUNI URBANI E CONTESTAZIONI PER IL DIRITTO ALL'ACCESSO ALLA CASA

Assemblea Nazionale dei Beni Comuni 17 febbraio 2019 - *l'Asilo.*
Tavoli di lavoro: Uso creativo del diritto, Fare comunità, piattaforma comune

Le azioni delle reti e le pratiche solidali prodottesi nell'emergenza, le reti di associazioni, cooperative, mense, centri sociali e beni comuni urbani, hanno sostenuto molti abitanti durante la "fase 1".

Volontari che preparano sacchetti della spesa per famiglie allo *Sgarrupato* a Napoli.
Foto: Gianni Cipriano per The New York Times

Presentazione Rete SET Napoli e assemblea plenaria - 18 Ottobre 2018 - *l'Asilo*
Rete SET Napoli, Marcia contro gli sfratti - 6 aprile 2019

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

PUBBLICAZIONI, LIBRI E ARTICOLI IN RIVISTA

Aalbers M.B. (2007), "Geographies of housing finance: The mortgage market in Milan, Italy", *Growth and Change*, 38(2), 174-199.

Aalbers M.B. (2008), "The financialisation of home and the mortgage market crisis", *Competition & Change*, 12(2), 148-166.

Aalbers M.B. (2009), "The Sociology and Geography of Mortgage Markets: Reflections on the Financial Crisis", *International Journal of Urban and Regional Research*, 33(2), 281-290.

Aalbers M.B. (2013), "Neoliberalism is dead…long live neoliberalism!", *International Journal of Urban and Regional Research*, 37 (3), 1083-1090.

Aalbers M.B. (2015), "The potential for financialisation", *Dialogues in Human Geography*, 5(2), 214-219.

Aalbers M.B (2015), "The Great Moderation, the Great Excess and the global housing crisis, *International Journal of Housing Policy*, 15:1, 43-60.

Aalbers M.B. (2016), *The Financialization of Housing: A Political Economy Approach*, London, Routledge.

Aalbers M.B. (2017), "The variegated financialization of housing", *International Journal of Urban and Regional Research*, 41/4 (2017), 542-554.

Aalbers M.B. (2019), "Financial Geographies of Real Estate and the City. A Literature Review", *Financial Geography Working Paper 21*, FinGeo and KU Leuven.

Aalbers M. B. (2019), "Introduction to the forum: From third to Fifth - Wave gentrification", *Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie*, 110 (1), 1-11.

Aalbers M.B., Christophers B. (2014), "Centring Housing in Political Economy", *Housing, Theory and Society*, 31(4), 373-394.

Aalbers M.B., Rolnik R., Krijnen M. (2020), "The Financialization of Housing in Capitalism's Peripheries", *Housing Policy Debate*, 30(4): 481-485.

Abramowitz D. M. (1991), "An Essay on Community Land Trusts: Towards Permanently Affordable Housing", *Mississippi Law Journal 61*, 663-82.

Accornero G., Harb M., Magalhães A.F., Santos F.G., Semi G., Stein S., Tulumello S. (2020), "Stay Home Without a Home, Report from a webinar on the right to housing in Covid-19 lockdown times", *Radical Housing Journal*, 2(1): 197-201.

Acosta Alvarado A. S., De Tullio M. F. (2020), "Verso una "proprietà pioniera"? Il dialogo aperto tra l'abitare comunitario e i "beni comuni emergenti". Nuovi paradigmi economici, proprietà, mutualità e beni comuni", in Cafora S. (a cura di), *Innovazione democratica e nuovi paradigmi economici in risposta alla finanziarizzazione*, Fondazione Giangiacomo Feltrinelli, Milano, 55-78.

Adamiak C. (2018), "Mapping Airbnb supply in European cities", *Annals of Tourism Research*, 71(C), 67-71.

Addie J.P. D., Glass M.R., Nelles J. (2020), "Regionalizing the infrastructure turn: a research agenda", *Regional Studies, Regional Science*, 7:1, 10-26.

Agamben G. (2006), *Che Cos'è Un Dispositivo?*, Nottetempo, Milano.

Aguilera T., Artioli F., Colomb C. (2021), "Explaining the diversity of policy responses to platform mediated short-term rentals in European cities: A comparison of Barcelona, Paris and Milan", *Environment and Planning A: Economy and Space*, 53(7) 1689-1712

Alexandri G., Janoschka M. (2018) "Who loses and who wins in a housing crisis? Lessons from Spain and Greece for a nuanced understanding of dispossession", *Housing Policy Debate* 28(1): 117-134

Allegra M., Tulumello S., Colombo A., Ferrão J. (2020), "The (hidden) role of the EU in housing policy: the Portuguese case in multi-scalar perspective", *European Planning Studies* 28(12): 2329.

Allen J., Barlow J., Leal J., Maloutas T., Padovani L. (2004), *Housing and welfare in Southern Europe*, Wiley Blackwell, Hoboken.

Allocca D., Caputi A., Del Giudice G., Fabbricino I. (2020), "Mappare, Narrare, Errare: pratiche ecologiche e inclusive nei cammini a Napoli" in Lazzarini L. e Marchionni S. (a cura di), *Spazi e corpi in movimento: fare urbanistica in cammino*, Collana RST - Ricerche e Studi Territorialisti, SdT Edizioni, 157-168.

Allocca D., Del Giudice G. (2020), "Ri-medi(azioni). Camminare come pratica di attraversamento della selva", *Atti del convegno di Urbanistica INU 18 dicembre Napoli 2020, Sessione speciale 07, urbanistica e cammino: nuovi orizzonti e riscoperte dello sguardo a bassa quota*, 10-13.

Alonso W. (1960), "A theory of the urban land market", *Papers and Proceedings. Regional Science Association* 6, 149-157.

Alonso W. (1964), *Location and Land Use: Toward a general theory of land rent*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Alrawadieh Z. (2018), “Exploring entrepreneurship in the sharing accommodation sector: Empirical evidence from a developing country”, *Tourism Management Perspectives*, 28, 179-188.

Amore A., de Bernardi C., Arvanitis P. (2020), “The impacts of Airbnb in Athens, Lisbon and Milan: a rent gap theory perspective”, *Current Issues in Tourism*, 1-15.

Anderson J. (1777), *An Enquiry into the Nature of Corn Laws*, Edinburgh.

Anderson M.B. (2014), “Class monopoly rent and the contemporary neoliberal city”, *Geography Compass*, 8, 13-24.

Andreucci A., Garcia-Lamarca M., Wedekind J., Swyngedouw E. (2017), “Value Grabbing: A Political Ecology of Rent”, *Capitalism, Nature, Socialism*, 28(3), 28-47.

Antolin-Diaz J., Drechsel T., Petrella I. (2015), “Following the Trend: Tracking GDP when long-run growth is uncertain”, CEPR Discussion Papers 10272, C.E.P.R. Discussion Papers.

Appadurai A. (2001), “Deep Democracy: Urban Governmentality and the Horizon of Politics”, *Environment and Urbanization*, 13.2, 23-43.

Arrighi G. (1994), *The Long Twentieth Century. Money, Power and the Origins of Our Times*, London: Verso.

Artioli F. (2018), “Digital platforms and cities: A literature review for urban research”, *Cities are Back in Town, Working Paper 1. Sciences Po Urban School*, Paris, France.

Arvidsson A., Peitersen N. (2013) *The Ethical Economy: Rebuilding Value After the Crisis*, New York, NY: Columbia University Press.

Ascoli U., Pavolini E. (2015), “Ombre rosse. Il sistema di welfare dopo 20 anni di riforme”, *Stato e Mercato*, 3, 429-464.

Ashton P. (2009), “An Appetite for Yield: The Anatomy of the Subprime Mortgage Crisis”, *Environment& Planning A*, 41 (6), 1420-1441.

Ave G. (1996), *Urban land and property markets in Italy*, London: UCL Press.

Baccaro L., Pontusson J. (2016), “Rethinking comparative political economy: The growth model perspective”, *Politics and Society,* 44(2), 175-207.

Badcock B. (1989), “An Australian view of the rent gap hypothesis”, *Annals of the Association of American Geographers*, 79, 125-145.

Balampanidis D., Patatouka E., Siatitsa D. (2013), “The right to the housing in the age of crisis in Greece” *Geographies* 22: 31-43.

Balampanidis D., Maloutas T., Papatzani E., Pettas D. (2019), “Informal urban regeneration as a way out of the crisis? Airbnb in Athens and its effects on space and society”, *Urban Research & Practice*, 223-242.

Baldini M. (2010), *La casa degli italiani*, Il Mulino, Bologna.

Baldini M., Poggio T. (2014), “The Italian housing system and the global financial crisis”, *Journal of Housing and the Built Environment*, 29, 317-334.

Ball M. (1977), “Differential Rent and the Role of Landed Property”, *International Journal of Urban and Regional Research*, 1 (1-4), 380-403.

Ball M. (1985), “The urban rent question”, *Environment and Planning A*, 17, 503-525.

Ball M., Bentivegna V., Edwards M., Folin M. (eds) (1985), *Land Rent, Housing and Urban Planning: A European Perspective.,* London, UK: Groom Helm.

Ball M. (1985), “Land rent and the construction industry” in Ball M., Bentivegna V., Edwards M., Folin M. (eds) *Land Rent, Housing and Urban Planning*, London, UK: Groom Helm.

Ball M. (1992), “Land at the Margin? A Comment on Evans, On Differential rent and Landed Property”, *International Journal of Urban and Regional Research*, 16:1, 138-141.

Balmer I., Bernet T. (2015), “Housing as a Common Resource? Decommodification and Self-Organization in Housing - Examples from Germany and Switzerland”, in Dellenbaugh M., Markus K.; Majken B.; Agnes Katharina; Schwegmann, Martin (eds.) *Urban Commons. Moving Beyond State and Market*, Bauwelt Fundamente, 154 (178-195), Basel: Birkhäuser

Barns S. (2019), “Negotiating the platform pivot: From participatory digital ecosystems to infrastructures of everyday life”, *Geography Compass*, 13(9), e12464.

Beauregard R. (1994), “Capital Switching and the Built Environment: United States, 1970-89”, *Environment and Planning A*, 26(5), 715-732.

Becchi A. (1989), “Napoli contro Napoli. Città come economia e città come potere”, Meridiana, 5, 143-167

Becchi A. (1990), *Napoli «Miliardaria». Economia e lavoro dopo il terremoto*, Milano: FrancoAngeli.

Beer D. (2013), *Popular Culture and New Media: The Politics of Circulation*, London: Palgrave Macmillan.

Belli A. (1986), *Il labirinto e l’eresia. La politica urbanistica a Napoli tra emergenza e ingovernabilità*, Milano, Franco Angeli.

Belotti E., Arbaci S. (2020), “From right to good, and to asset: The state-led financialisation of the social rented housing in Italy”, *Environment and Planning* C, 39(2), 414–433.

Beswick J., Alexandri G., Byrne M., Vives-Mirò S., Fields D., Hodkinson S., Janoschka M. (2016), "Speculating on London's housing future: The rise of global corporate landlords in "post-crisis" urban landscapes", *City* 20(2), 321-341.

Birch K. (2017), "Rethinking Value in the Bio-economy: Finance, Assetization, and the Management of Value", *Science Technology Human Values* 42(3), 460-490.

Birch K. (2020), "Technoscience Rent: Towards a Theory of Rentiership in Technoscientific Capitalism", *Science, Technology and Human Values*, 45 (1), 3-33.

Birch K., Muniesa F., eds. (2020), *Assetization: Turning Things Into Assets in Technoscientific Capitalism*, Cambridge, MA: MIT Press

Blaug M. (1985), *Economic Theory in Retrospect* (4th Edition), Cambridge, Cambridge University Press.

Blaug M. (2001), "No history of ideas, please, we're economists", *Journal of Economic Perspectives*, 15, 145-164.

Blyth M. (2013), *Austerity: The History of a Dangerous Idea*, New York and Oxford: Oxford University Press.

Bonchek M., Choudary S.P. (2013), "Three elements of a successful platform strategy", *Harvard Business Review*, 31 January.

Bosma J. (2021), "Platformed professionalization: Labor, assets, and earning a livelihood through Airbnb", Working Paper Series, 49, Centre for Urban Studies, University of Amsterdam.

Bourassa S. C. (1993), "The rent gap debunked", *Urban Studies*, 30(10), 1731-1744.

Branco R., Alves S. (2020), "Urban rehabilitation, governance, and housing affordability: lessons from Portugal", *Urban Research and Practice* 13(2), 157-179.

Bratton B. H. (2015), *The Stack On Software and Sovereignty*, The MIT Press.

Braun B. (2016), "From performativity to political economy: index investing, ETFs and asset manager capitalism", *New Political Economy*, 21:3, 257-273.

Brenner N. (1998), "Between Fixity and Motion: Accumulation, Territorial Organization and the Historical Geography of Spatial Scales", *Environment and Planning D*, 16(4), 459-481.

Brenner N. (2003), "Glocalization as a state spatial strategy: Urban entrepreneurialism and the new politics of uneven development in Western Europe", in Peck J., H. Wai-chung Yeung (eds), *Remaking the global economy*, Sage, London, 197-215.

Brenner N. (2016), *Stato, Spazio, Urbanizzazione*, Edizioni Guerini e Associati.

Brenner N., Theodore N. (2002), *Spaces of neoliberalism*, London, UK: Basil Blackwell.

Brenner N., Peck J., Theodore N. (2010), "Variegated Neoliberalization: Geographies, Modalities, Pathways", *Global Networks*, 10 (2), 182-222.

Brenner N., Peck J., Theodore N. (2010), "After neoliberalization?", *Globalizations*, 7 (3), 327-345.

Brenner R. (2009), "What is good for Goldman Sachs is good for America: The origins of the present crisis", *Center for Social Theory and Comparative History*, Paper 2009-11.

Brown W. (2013), *Stati murati, sovranità in declino*, Laterza, Anticorpi.

Buitelaar E., Needham B. (2007), "Property rights and private initiatives: an introduction", *The Town Planning Review*, 78, 1-8.

Bunce S. (2016), "Pursuing urban Commons: Politics and alliances in community land trust activism in East London", *Antipode*, 48(1), 134-150.

Butler J. (2017), *L'alleanza dei corpi. Note per una teoria performativa dell'azione collettiva*, Nottetempo, Milano.

Cafora S. (2020), *Abitare pioniere. Innovazione democratica e nuovi paradigmi economici in risposta alla finanziarizzazione*, Fondazione Giangiacomo Feltrinelli, Milano.

Çalişkan K., Callon M. (2010), "Economization, part 2: A research programme for the study of markets", *Economy and Society*, 39(1): 1-32.

Camagni R. (1993), *Principi di economia urbana e territoriale*, Carocci, Roma.

Campos-Venuti G. (1974), *Amministrare l'urbanistica*, Einaudi, Torino.

Cano Fuentes G., Etxezarreta Etxarri A., Dol K., Hoekstra J. (2013), "From housing bubble to repossessions: Spain compared to other West European countries", *Housing Studies*, 28, 1197-217.

Capone N. (2020), *Lo spazio e la norma. Per una ecologia politica del diritto*, Ombrecorte.

Caputi A., Fava A. (2019) "Napoli in vendita tra turismo e privatizzazioni", *Crítica Urbana*, 2 (7), Patrimonio.

Careri F. (2006), *Walkscapes. Camminare come pratica estetica*, Einaudi, Torino.

Caruso N. (2017), "Housing Policies in Italy: From Social Housing to Neo-Liberalism", *Policies and Practices in Italian Welfare Housing*, 23-46.

Caselli D., Rucco F. (2018), “La finanziarizzazione del welfare. Social impact investing, fondazioni filantropiche e nuove frontiere di accumulazione capitalistica”, *Quaderni di Sociologia* 76, 57-80.

Castela T. (2019), “Cidadania proprietária e emergência da financeirização da habitação em Portugal, Santos AC (Ed) A Nova Questão da Habitação em Portugal. Uma Abordagem de Economia Política, *Coimbra: Almedina*, 259-274.

Castellano J.M.P., Mujica J.D., Martín M.T.A., Hernández J.B. García T.P. (2019), “Real estate dispossession and evictions in Spain: a theoretical geographical approach”, *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* 80: 2602.

Castles F., Ferrera M. (1996), “Home ownership and the welfare state: Is Southern Europe different?”, *South European Society and Politics*, 1, 163-185.

Caudo G., Sebastianelli S. (2008), “Dalla casa all’abitare”, in AA.VV. *L’Italia cerca casa. Progetti per abitare la città - Catalogo della XI Biennale di Architettura*, Electa, Milano.

Cavola L., Vicari S. (2000), “Napoli tra emergenza e governabilità: il monito della riqualificazione urbana”, *Rassegna Italiana di Sociologia*, 41(4), 517-538

Celata F., Romano A. (2020), “Overtourism and online short-term rental platforms in Italian cities”, *Journal of Sustainable Tourism*, 1-20.

Cerreta M., Della Mura F., Lieto L., Poli G. (2020a) “Short-Term City Dynamics: effects and Proposals before the Covid-19 Pandemic Sustainable Development and Circular Economy”, *Aestimum*, Special issue

Cerreta M., Mura F.D., Poli G. (2020b), “Assessing the Interstitial Rent: The Effects of Touristification on the Historic Center of Naples (Italy)”, in Gervasi O. et al. (eds) *Computational Science and Its Applications - ICCSA 2020. Lecture Notes in Computer Science*, 12251, SpringerSpringer-Verlag, 1-16.

Charney I. (2001), “Three dimensions of capital switching within the real estate sector: a Canadian case study”, *International Journal of Urban and Regional Research*, 25.4, 740-58.

Chase R. (2015), *Peers Inc: How People and Platforms Are Inventing the Collaborative Economy and Reinventing Capitalism*, London, Headline.

Choay F. (2009), *Le patrimoine en questions. Anthologie pour un combat,* Seuil, Paris.

Choudary P.S. (2015), *Platform Scale: How an Emerging Business Model Helps Startups Build Large Empires with Minimum Investment*, Boston, MA: Platform Thinking Labs.

Christophers B. (2015), “Value models: Finance, risk, and political economy”, *Finance and Society*, 1(2):1-22.

Christophers B. (2016), “For real: Land as capital and commodity”, *Transactions of the Institute of British Geographers*, 41(2), 134-148.

Chua C., Danyluk M., Cowen D. (2018), “Introduction: Turbulent circulation: Building a critical engagement with logistics”, *Environment and Planning D: Society and Space*, 36(4), 617-629.

Chui M., Löffler M., Roberts R. (2010), “The Internet of Things”, *McKinsey Quarterly*, Number 2.

Clark E. (1988), “The rent gap and transformation of the built environment: Case studies in Malmo 1860-1985”, *Geografiska Annaler. Series B. Human Geography*, 70(2), 241-254.

Clark E. (1992), “On the gaps in gentrification theory”, *Housing Studies*, 7(1), 16-26.

Clark E. (1995), “The Rent Gap Re-examined”, *Urban Studies*, 32 (9), 1489-1503.

Clark G. (2014), “The geography of the Euro Crisis: the ECB, its institutional form, functions and performance”, *Paper presented at AAG*, Florida, April 2014.

Coase R.H. (1991), “The institutional structure of production. The 1991 Alfred Nobel Memorial Prize Lecture in Economic Sciences”, in R.H. Coase Essays on Economics and Economists, 1994, Chicago: The University of Chicago Press.

Cócola Gant A. (2016), “Holiday Rentals: The New Gentrification Battlefront”, *Sociological Research Online* 21 (3), 10.

Cócola Gant A., Gago A. (2019), “Airbnb, buy-to-let investment and tourism-driven displacement: A case study in Lisbon”, *EPA: Economy and Space*, 0(0) 1-18.

Cocola-Gant A. (2020), “Short-term rentals, Covid-19 and platform capitalism”, Alba Sud.

Cocola-Gant A., Jover J., Carvalho L., Chamusca P. (2021), “Corporate hosts: The rise of professional management in the short-term rental industry”, *Tourism Management Perspectives*, 40(4), 1-12.

Cocola-Gant A., Hof A., Smigiel C., Yrigoy I. (2021), “Short-term rentals as a new urban frontier - evidence from European cities”, *Environment and Planning A, Economy and Space*, 53(7), 1601-1608.

Coq-Huelva D. (2013), “Urbanisation and financialisation in the context of a rescaling state: The case of Spain”, *Antipode*, 45, 1213-1231.

Collins S. (2010), “Digital fair: Prosumption and the fair use defence”, *Journal of Consumer Culture*, 10(1): 37-55.

Colomb C., Novy, J. (2016) (Eds), *Protest and Resistance in the Tourist City*, London, Routledge.

Colomb C., Moreira de Souza T. (2021), *Regulating short-term rentals. Platform-based property rentals in European cities: the policy debates*, Property Research Trust.

Cox K.R. (2013), "Notes on a brief encounter: critical realism, historical materialism, and human geography", *Dialogues in Human Geography* 3(1)

Crain M. (2014), "Financial Markets and Online Advertising: Reevaluating the Dotcom Investment Bubble", *Information, Communication & Society*, 17 (3), 371-84.

Cremaschi M., Lieto L. (2020), *Writing Southern theory from the Global North. Notes on informality and regulation*, Equilibri, Società editrice il Mulino, Bologna, Fascicolo speciale, settembre 2020

Crouch C. (2009), "Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime", *The British Journal of Politics and International Relations*, 11, 382-399.

Cuccia A. (2019) "Community Land Trust e beni comuni. Le implicazioni della dimensione comunitaria e i risvolti applicativi in Italia", in Labsus.org

Cullen J. (2003), *The American Dream: A Short History of an Idea that Shaped a Nation*, Oxford: Oxford University Press.

D'Eramo M. (2019), *Il selfie del mondo*, Feltrinelli.

Davis J.E. (2014), *Origins and Evolution of the Community Land Trust in the United States*.

De Angelis M., Stavrides S. (2011), "On the commons: A public interview with Massimo De Angelis and Stavros Stavrides". *e-flux* 17, 1-17.

De Lucia V. (1997), "La ripresa di un discorso interrotto", *Urbanistica*, 109.

De Lucia V., Janello A. (1976), "L'urbanistica a Napoli dal dopoguerra a oggi: note e documenti", *Urbanistica*, 1976(65), 5-78.

de Strobel de Haustadt L., Del Giudice G., Esposito A., Maria Galbiati G. (2019), "La rendita immobiliare come prodotto finanziario: la valorizzazione dell'ex Zecca dello Stato" in Baioni M., Caudo G., Vazzoler N., a cura di, (2019), *Rendita urbana e redistribuzione*, leNote di U3, 2, 59-67.

Dagnes J. (2018), "Finanza e vita quotidiana: la finanziarizzazione delle famiglie italiane", *Quaderni di Sociologia*, 76: 25-56.

Dardot P., Laval C. (2013), *La nuova ragione del mondo. Critica della razionalità neoliberista*, DeriveApprodi, Roma.

Deboosere R., Kerrigan D.J., Wachsmuth D, El-Geneidy A. (2019), "Location, location and professionalization: a multilevel hedonic analysis of Airbnb listing prices and revenue", *Regional Studies, Regional Science*, 6:1, 143-156.

Debord G. (1994), *The Society of the Spectale*, New York, Zone.

Del Pino E., Pavolini, E. (2015), "Decentralisation at a time of harsh austerity: multilevel governance and the welfare state in Spain and Italy facing the crisis", *European Journal of Social Security*, 17, 246-270.

Demsetz H. (1967), "Towards a theory of property rights", *American Economic Review*, 57, 347-359.

Deriu F. (2014), "Il Piano Casa del Governo Renzi: Luci e ombre delle misure sull'emergenza abitativa", *Politiche Sociali*, 2, 295-301.

Desmond M. (2016), *Evicted: Poverty and profit in the American city*, New York: Crown Publishers.

Dewilde C. (2018), "Explaining the declined affordability of housing for low-income private renters across Western Europe", *Urban Studies* 55(12): 2618-2639.

Di Feliciantonio C. (2016a), "Social movements and alternative housing models. Practicing the Politics of possibilities in Spain", *Housing, Theory & Society*, 34, 38-56.

Di Feliciantonio C. (2016b), "Subjectification in times of indebtedness and neoliberal/austerity urbanism", *Antipode*, 48, 1206-1227.

Di Feliciantonio C., Aalbers M. (2018), "The prehistories of neoliberal housing policies in Italy and Spain and their reification in times of crisis", *Housing Policy Debate* 28(1), 135-151.

Dietz M. et al. (2007), "Where Is the NextTrillion? A Global Perspective on Banking", McKinsey&Company.

Dijkstra L., Garcilazo E., McCann P. (2015), "The effects of the global financial crisis on European regions and cities", *Journal of Economic Geography*, 15(5), 935-949

Dines N. (2000), "What are social centres? A study of self-managed occupations in Naples during the 1990s", *Transgressions: A Journal of Urban Exploration*, 2000

Dines N. (2012), *Tuff City: Urban change and contested space in central Naples*, Berghahn, New York.

Dines N. (2013a), "Bad news from an aberrant city: a critical analysis of the British press's portrayal of organised crime and the refuse crisis in Naples", *Modern Italy*, 2013, 18 (4), 409-422.

Dines N. (2013b), "Heritage politics and the governance of the abject in the centro storico of Naples" in Castagneto F., Fiore V. (eds) *Recupero Valorizzazione Manutenzione nei Centri Storici: Un tavolo di confronto interdisciplinare*, 2013.

Dines N. (2015), “Vabbè, Napoli è diversa... Straordinarietà e banalità sulla città”, Postfazione al libro “Discorsi su Napoli: Rappresentazioni della città tra eccessi e difetti” a cura di, Ferraro S., Roma, Aracne, 209-216.

Dines N. (2016a), “Writing rubbish about Naples: The global media, post-politics, and the garbage crisis of an (extra)ordinary city”, in Lindner C. e Meissner M. (a cura di), *Global Garbage: Urban Imaginaries of Excess, Waste and Abandonment*, Routledge, London, 2016, 117-131.

Dines N. (2016b), “Come il mondo guarda Napoli. Il caso dell’emergenza rifiuti”, in (a cura di) Rossomando L., *Lo stato della città. Napoli e la sua area metropolitana*, monitor edizioni.

Dines N. (2018), “An irreconcilable first-place: the precarious life of tourism and heritage in a southern European historic centre”, *International Journal of Heritage Studies*

Dines N. (2020), “Napoli: città informale” in *Atlante delle città: Nove (ri)tratti urbani per un viaggio planetario* a cura di Piscitelli P., 177-196.

Dinoto I. (2013), “Housing crisis in Italy”, *Geographies*, 22, 43-44.

Dodge M., Kitchin R. (2005), “Code and the transduction of space”, *Annals of the Association of American Geographers*, 95(1), 162-180.

Doganova L., Muniesa F. (2015), “Capitalization devices: Business models and the renewal of markets” in Kornberger M., Justesen L., Mouritsen J., Koed-Madsen A. (eds.) *Making Things Valuable*, Oxford: Oxford University Press, 109-215.

Dogru T., Mody M., Suess C., Line N., Bonn M. (2020), “Airbnb 2.0: Is it a sharing economy platform or a lodging corporation?”, *Tourism Management*, 78, 104049.

Doling J. (2006), “A European Housing Policy?”, *European Journal of Housing Policy* 6(3): 335-349.

Doling J., Ronald R. (2010a), “Home Ownership and Asset-based Welfare”, *Journal of Housing and the Built Environment*, 25 (2), 165-173.

Doling J., Ronald R. (2010b), “Property-based welfare and European homeowners: How would housing perform as a pension?”, *Journal of Housing and the Built Environment*, 25, 227-241.

Doling J., Ronald R. (2019), “Not for Housing’ Housing: Widening the Scope of Housing Studies”, *Critical Housing Analysis* 6(1): 22-31.

Dolnicar S. (2018), “Peer-to-Peer Accommodation Networks: Pushing the boundaries”, Goodfellow Publishers Limited.

Dolnicar S. (2019), “A review of research into paid online peer-to-peer accommodation: Launching the annals of tourism research curated collection on peer-to-peer accommodation”, *Annals of Tourism Research*, 75, 248 - 264.

Dredge D., Gyimóthy S., Birkbak A., Jensen T. E. & Madsen A. (2016), “The impact of regulatory approaches targeting collaborative economy in the tourism accommodation sector: Barcelona, Berlin, Amsterdam and Paris”, *Impulse Paper No. 9 prepared for the European Commission DG GROWTH*, SSRN, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2853564

Dyer-Witheford N. (2015), *Cyber Proletariat: Global Labour in the Digital Vortex*, London: Pluto Press.

Eckardt F., Sánchez J. (2015), *City of crisis. The multiple contestation of southern European cities*, Bielefeld, Transcript Verlag.

Ecologie politiche del presente (2021), *Trame. Pratiche e saperi per un'ecologia politica situata*, Collana Ecologie politiche del presente, Tamu Edizioni 2021.

Edel M. (1976), “Marx’s theory of rent: urban applications”, *Kapitalistate*, 4-5, 100-24.

Engels F. (1884), *The Origin of the Family, Private Property and the State*, Chippendale: Resistance Books.

Engels F. ([1887] 1979), *The Housing Question*, Moscow: Progress Publishers.

Esposito A. (2019), “Mapping Airbnb and the Rent Extraction in Naples, Italy: An Ongoing Fight for Affordable Houses”, beyond.istanbul, 8, 94-99.

Esposito A. (2020), “Il ri(s)catto della città. Napoli tra boom turistico ed economia della rendita”, Assise della città di Napoli, La Scuola di Pitagora.

Esposito A. (2021), “La città resistente. Napoli tra turistificazione e contro-progettualità. La turistificazione del “ventre” di Napoli”, in Agostini I., Attili G., De Bonis L., Esposito A. e Salerno G. (2021) *Oltre la monocoltura del turismo. Per un atlante delle resistenze e delle controprogettualità*, Manifestolibri.

Esposito A. (2021), La città turistica e la ristrutturazione digitale della rendita urbana, in I. Blečić e L. Fregolent (a cura di), “Il futuro della rendita”, ASUR.

Evans A. W. (1992), “On Differential rent and Landed Property”, *International Journal of Urban and Regional Research*, 16:1, 81-96.

Feng H., Froud J., Johal S., Haslam C., Williams K. (2001), “A new business model? The capital market and the new economy”, *Economy and Society*, 30(4): 467-503.

Fernandez R., Aalbers M.B. (2016), "Financialisation and housing: Between globalization and Varieties of Capitalism", *Competition and Change*, 20(2), 71-88.

Fernandez R., Aalbers M. B. (2017a), "Capital Market Union and residential capitalism in Europe: Rescaling the housing-centred model of financialization", *Finance and Society*, 3/1, 32-50.

Fernandez R., Aalbers M. B. (2017b), "Housing and Capital in the Twenty-first Century: Realigning Housing Studies and Political Economy", *Housing, Theory and Society*, 34:2, 151-158.

Ferreri M., Sanyal R. (2018), "Platform economies and urban planning: Airbnb and regulated deregulation in London", *Urban Studies*, 55(15), 3353-3358.

Ferri G. (1998), "La cartolarizzazione dei crediti. Vantaggi per le banche e accesso ai mercati finanziari per le imprese italiane", *Studi e Note di Economia* 1998(3): 87-106

Fields D. (2018), "Constructing a new asset class: Property-led financial accumulation after the crisis", *Economic Geography*, 94(2), 118-140.

Fields D. (2019), "Automated landlord: Digital technologies and post-crisis financial accumulation", *EPA: Economy and Space*, 0(0) 1-22.

Fields D., Dallas R. (2019), "Towards a Critical Housing Studies Research Agenda on Platform Real Estate", *Housing, Theory and Society*,

Fields D., Uffer S. (2016), "The financialisation of rental housing: A comparative analysis of New York City and Berlin", *Urban Studies*, 53(7), 1486-1502.

Fields D., Bissell D., Macrorie R. (2020), "Platform methods: studying platform urbanism outside the black box", *Urban Geography*, 41:3, 462-468.

Filandri M., Paulì G. (2018), "La finanziarizzazione del bene casa: accesso al credito e disuguaglianze sociali", *Quaderni di Sociologia* 76: 81-105.

Fontana C., Faccini J.L. (2017), "Il sistema integrato di fondi immobiliari e il processo di finanziarizzazione della casa sociale", *Archivio di Studi Urbani e Regionali* 118, 103-129.

Forrest R., Yip M. (2011), *Housing Markets and the Global Financial Crisis*, Cheltenham: Edward Elgar.

Foucault M. (2006), "Il gioco di Michel Foucault (1977)", in *Follia e psichiatria. Detti e scritti (1957-1984)*, Raffaello Cortina, Milano.

Fourcade M., Healy K. (2017), "Seeing like a market", *Socio-Economic Review*, 15(1):9-29

Gainsforth S. (2019), *Airbnb città merce. Storie di resistenza alla gentrificazione digitale,* DeriveApprodi.

Gambarotto F., Solari S. (2015), "The peripheralization of Southern European capitalism within the EMU", *Review of International Political Economy* 22(4): 788-812.

García-Lamarca M. (2020), "Real estate crisis resolution regimes and residential REITs: emerging socio-spatial impacts in Barcelona", *Housing Studies*, 36(9), 1407-1426.

García-Lamarca M., Kaika M. (2016), "Mortgaged lives: the biopolitics of debt and housing financialisation", *Transactions of the Institute of British Geographers*, 41(3), 313-327.

Gee J. M. A. (1981), "The Origin of rent in Adam Smith's wealth of Nations: an anti-Neoclassical View", *History of Political Economy*, 13:1, 1-18.

Gentili D. (2018), *Crisi come arte di governo*, Quodlibet Materiali IT, Macerata.

George H. ([1879] 1920), *Progress and Poverty*, New York: Doubleday, Page & Co.

Gibelli M.C. (2015), "Urban crisis or urban decay? Italian cities facing the effects of a long wave towards privatization of urban policies and planning", in Echardt, F., Ruiz-Sánchez, J. (eds), *City of Crisis. The Multiple Contestation of Southern European Cities*, Bielefeld: Transcript Verlag, 89-108.

Gibson-Graham. J. K. (1996), *The end of capitalism (as we knew it): a feminist critique of political economy*, Oxford: Blackwell.

Gil J., Sequera J. (2020), "The professionalization of Airbnb in Madrid: Far from a collaborative economy", *Current Issues in Tourism*, 1-20.

Gillespie T. (2010), "The politics of 'platforms'", *New Media & Society*, 12(3): 347-64

Goldfarb B., Pfarrer M., Kirsch D. (2005), "Searching for Ghosts: Business Survival, Unmeasured Entrepreneurial Activity and Private Equity Investment in the Dot-Com Era", *Working Paper RHS-06-027, Social Science Research Network,* Rochester.

Goldfarb B., Kirsch D., David A. Miller (2007), "Was There Too Little Entry During the Dot Com Era?", *Journal of Financial Economics*, 86 (1), 100-44.

Golemis H. (2010), "Can PIGS Fly?", *Transform! European Journal for Alternative Thinking and Political Dialogue*, 6: 129-136.

Gotham K. F. (2009), "Creating Liquidity out of Spatial Fixity: The Secondary Circuit of Capital and the Subprime Mortgage Crisis", *International Journal of Urban and Regional Research*, 33 (2): 355-371.

Gottdiener M. (1994), *The social production of urban space*. Second edition, University of Texas Press, Austin, TX.

Governa F., Saccomani S. (2004), "From urban renewal to local development. New conceptions and governance practices in the Italian peripheries", *Planning Theory & Practice*, 5(3), 327-348.

Graham M. (2020), "Regulate, replicate, and resist - the conjunctural geographies of platform urbanism", *Urban Geography*, 41:3, 453-457

Graham M., De Sabbata S. Zook M. A. (2015) "Towards a study of information geographies: (im)mutable augmentations and a mapping of the geographies of information", *Geo: Geography and Environment*, 2(1), 88-105.

Guillen A. M., Petmesidou M. (2014), "Crisis and austerity in South Europe: Threat or opportunity for a sustainable welfare state?", *Special issue of South European Society and Politics*, 19, 295-412.

Guillen A. M., Pavolini E. (2015), "Welfare states under strain in Southern Europe", *Special issue of European Journal of Social Security*, 17(2), 147-294.

Guiso L., Boeri T. (2012), *Per una cassa senza fondazioni*, Lavoce.info

Gurran N. (2017), "Global Home-Sharing, Local Communities and the Airbnb Debate: A Planning Research Agenda", *Planning Theory and Practice*, 19:1-7.

Gurran N., Phibbs P. (2017), "When tourists move in: How should urban planners respond to Airbnb?" *Journal of the American Planning Association*, 83(1), 80-92.

Gurran N., Searle G., Phibbs P. (2018), "Urban Planning in the Age of Airbnb: Coase, Property Rights and Spatial Regulation", *Urban Policy and Research*, 36, 399-416.

Guttentag D. (2015), "Airbnb: Disruptive innovation and the rise of an informal tourism accommodation sector", *Current Issues in Tourism*, 18(12), 1192-1217.

Hackworth J. (2002), "Postrecession Gentrification in New York City", *Urban Affairs Review*, 37 (6), 815-843.

Hadjimichalis C. (2011), "Uneven geographical development and socio-spatial justice and solidarity: European regions after the 2009 financial crisis", *European Urban and Regional Studies*, 48(3), 254-274.

Hadjimichalis C. (2017), *Crisis spaces: Structures, struggles and solidarity in Southern Europe*, Routledge.

Haila A. (1988), "Land as a financial asset: the theory of urban rent as a mirror of economic transformation", *Antipode*, 20 (2), 79-102.

Haila A. (1990), "The theory of land rent at the crossroads", *Environment and Planning D: Society and Space*, 8, 275-296.

Haila A. (2015), *Urban land rent: Singapore as a property state*, John Wiley & Sons.

Hale C. R. (2001), "What is activist research?", *Social Science Research Council*, 2(1-2), 13-15.

Halvorsen K. (2016), "Economic, financial, and political crisis and well-being in the PIGS-countries", *Sage Open*, 6(4), 1-13.

Hammel D. (1999), "Re-establishing the rent gap: an alternative view of capitalised land rent", *Urban Studies* 36 (8), 1283-1293.

Hamnett C., Randolph W. (1984), "The role of landlord disinvestment in housing market transformation: An analysis of the flat break-up market in central London", *Transactions of the Institute of British Geographers*, 9, 259-279.

Haraway D. (1991) [2018], *Manifesto cyborg. Donne, tecnologie e biopolitiche del corpo*, Feltrinelli.

Hardin G. (1968), "The tragedy of the commons", *Science*, 162, 3859, 1243-1248.

Harding A. (1997), "Urban Regimes in a Europe of the Cities?", *European Urban and Regional Studied*, 4 (4), 291-314

Harvey D. (1973), *Social Justice and the City*, London, Edward Arnold.

Harvey D. (1974), "Class monopoly rent, finance, capital and urban revolution", *Regional Studies*, 8 (3-4), 239-255.

Harvey D. (1978), "The urban process under capitalism. A framework for analysis", *International Journal of Urban and Regional Research*, 2(1-4), 101-131.

Harvey D. ([1982] 2006). *The Limits to Capital*. Oxford: Basil Blackwell.

Harvey D. (1985), *The urbanization of the capital: studies in the history and theory of capitalist urbanization*, Baltimore, MD: John Hopkins University Press, Blackwell, Oxford.

Harvey D. (1989), "From Managerialism to Entrepreneurialism: The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism", *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography*, 71(1), 3-17.

Harvey D. (2006), *La guerra perpetua. Analisi del nuovo imperialismo*, Il Saggiatore.

Harvey D. (2011), *L'enigma del capitale e il prezzo della sua sopravvivenza*, Feltrinelli Editore, Milano.

Harvey D. (2013), *Città ribelli. I movimenti dalla Comune di Parigi a Occupy Wall Street*, Il Saggiatore, Milano.

Harvey D., Chatterjee L. (1974), "Absolute rent and structuring of space by governmental and financial institutions", *Antipode*, 6 (1), 22-36.

Herzfeld M. (2010), "Engagement, Gentrification, and the Neoliberal Hijacking of History", *Current Anthropology*, 51, S2.

Hodgson G. (2001), *How Economics Forgot History*, London and New York: Routledge.

Hodkinson S. (2012a), "The New Urban Enclosures", *City*, 16 (5), 500-518.

Hodkinson S. (2012b), "The Return of the Housing Question," ephemera 12.4 (2012), 423-44.

Horlitz S., Housing Beyond Profit (2012), "A Comparison of U.S. and German Alternative Ownership Models", Working Paper: AICGS Transatlantic Perspectives 2012.

Horn K., Merante M. (2017), "Is home sharing driving up rents? Evidence from Airbnb in Boston", *Journal of Housing Economics*, 38, 14-24.

Hoyt H. (1933), *One Hundred Years of Land Values in Chicago*, Chicago, University of Chicago Press.

Hudson R. (2005), *Economic Geographies-Circuits, Flows and Spaces*, London: Sage.

Indovina F. (2005), "Appunti sulla questione abitativa oggi", *Archivio di studi urbani e regionali*, 82, 15-50.

Janoschka M., Alexandri G., Orozco-Ramos H. et al. (2019) "Tracing the socio-spatial logics of transnational landlords' real estate investment: Blackstone in Madrid", *European Urban and Regional Studies*, Epub.

Jessop B. (2000), "The crisis of the national spatio-temporal fix and the tendential ecological dominance of globalizing capitalism", *International Journal of Urban and Regional Research* 24(2), 323-360.

Jessop B. (2002), "Liberalism, neoliberalism, and urban governance: A state-theoretical perspective", *Antipode*, 34, 3, 452-472.

Jordà O., Schularick M., Taylor A.M. (2014), "The Great Mortgaging: Housing Finance, Crises and Business Cycles", NBER Working Article, 20501.

Joubert, T., Hodkinson (2018), "Beyond the Rent Strike, Towards the Commons: Why the Housing Question Requires Activism that Generates its Own Alternatives" in Gray, N, (ed.) *Rent and its Discontents; A Century of Housing Struggle. Transforming Capitalism*, Rowman and Littlefield International: 185.

Kadi J., Plank L., Seidl R. (2019), "Airbnb as a tool for inclusive tourism?", *Tourism Geographies*, 1-23.

Katsinas P. (2021), "Professionalisation of short-term rentals and emergent tourism gentrification in post-crisis Thessaloniki", *Environment and Planning A: Economy and Space*, 53(7), 1652-1670.

Kay K., Kenney-Lazar M. (2017), "Value in capitalist natures: An emerging framework", *Dialogues in Human Geography*, 7(3):295-309.

Kenney M., Zysman J. (2016), "The rise of the platform economy", *Issues in Science and Technology*, XXXII (3)

Kerr D. (1996), "The theory of rent: From crossroads to the magic roundabout", *Capital & Class* 20(1): 59-88.

Khan, M. (2016), "Mapped: Negative Central Bank Interest Rates Now Herald New Danger for the World", *The Telegraph,* 15

King R. (1989), "Capital switching and the role of ground rent: 1 theoretical problems", *Environment and Planning A* 21, 445-462.

Knieling J., Othengrafen F, (eds) (2016), *Cities in Crisis. Socio-spatial Impacts of the Economic Crisis in Southern European Cities*. Abingdon: Routledge.

Kohl S. (2018), "More Mortgages, More Homes? The Effect of Housing Financialization on Homeownership in Historical Perspective", *Politics and Society* 46(2): 177-203.

kollektiv orangotango (2019), *This is not an Atlas*, Transcript Verlag, Bielefeld

Kostakis V., Bauwens M. (2014), *Network Society and Future Scenarios for a Collaborative Economy*, Basingstoke: Palgrave.

Kotronaki L., Lafazani O., Maniatis G. (2018), "Living Resistance: Experiences from Refugee Housing Squats in Athens", *South Atlantic Quarterly* 117(4): 892-895.

Krabben, Erwin van der (2009), "A property rights approach to externality problems: planning based on compensation rules", *Urban Studies*, 46, 2869-2890.

Krätke, S. (1992), "Urban land rent and real estate market in the process of social Restructuring", *Environment and Planning D*, 10, 245-264.

Krueger A. (1974), "The political economy of the rent-seeking society", *The American Economic Review* 64(3), 291-303.

Kung J.K. (2002), "Choice of land tenure in China: the case of a country with quasi-private property rights", *Economic Development and Cultural Change*, 50, 793-817.

Lacy S. (2008), *Once You're Lucky, Twice You're Good: The Rebirth of Silicon Valley and the Rise Of Web 2.0*, New York, NY: Gotham Books.

Langley P., Leyshon A. (2016), "Platform capitalism: The intermediation and capitalisation of digital economic circulation", *Finance and Society*, 3(1): 11-31.

Lapavitsas C. (2009), "Financialised Capitalism: Crisis and Financial Expropriation", *Historical Materialism*, 17(2): 114-148.

Lapavitsas C. (2011), "Theorizing Financialization", *Work, Employment & Society*, 25(4): 611-626.

Lapavitsas C. (2013), *Profiting Without Producing: How Finance Exploits Us All*, London, Verso.

Lapavitsas C. et al. (2012), *Crisis in the Eurozone*, London: Verso.

Lazzarato M. (2013), *Il governo dell'uomo indebitato. Saggio sulla condizione neoliberista*, DeriveApprodi.

Lees L., Slater T., Wyly E. (2008), *Gentrification*, New York, Routledge.

Lees L., Shin H.B., Lopez-Morales E. (2016), *Planetary Gentrification*, Cambridge, UK: Polity Press.

Lefebvre H. (1973), *La rivoluzione urbana*, Armando Editore, Roma.

Lefebvre H. (2018), *La produzione dello spazio*, Pgreco, Milano [1974]

Léon M., Pavolini E., Guillén A. (2015), "Welfare rescaling in Italy and Spain: Political strategies to deal with harsh austerity", *European Journal of Social Security*, 17, 182-201.

Lestegás I., Seixas J., González L., Camilo R. (2019), "Commodifying Lisbon: A Study on the Spatial Concentration of Short-Term Rentals", *Social Sciences*, 8 (33), 1:15.

Ley D. (1987), "Reply: The rent gap revisited", *Annals of the Association of American Geographers*, 77, 465-468.

Leyshon A., Thrift N. (2007), "The capitalization of almost everything: The future of finance and capitalism", *Theory, Culture & Society*, 24(7-8), 97-115.

Li T. M. (2014), "What is land? Assembling a resource for global investment", *Transactions of the Institute of British Geographers*, 39(4), 589-602.

Lieto L. (2021), "Normative Ecologies of Planning: Understanding Norms in Action", *Journal of Planning Education and Research*, 1 -11

Lipietz A. (1974), *Le Tribut foncier urbain*, Maspero, Paris.

Lipietz A. (1985), "Marxist approach to urban ground rent: the case of France", in Ball M., Bentivegna V., Edwards M., Folin M., (a cura di) *Land Rent, Housing and Urban Planning: A European Perspective*, London: Croom Helm.

Lou T. (2017), "Nonlinear causality relationship between stock and real-estate returns in PIGS countries: wealth effect or credit-price effect", *Applied Economics Letters*, 24 (11), 736-741.

Luxemburg R. (2003), *The accumulation of capital*, New York: Routledge.

MacCannell D. (1976), *The Tourist: A New Theory of the Leisure Class*, New York, Schocken Books.

Maharawal M., McElroy E. (2018), "The anti-eviction mapping project: counter mapping and oral history toward bay area housing justice", *Annals of the American Association of Geographers*, 108(2), 380-389.

Maloutas T. (2008), "Housing models and family strategies in Greece" in Carlos M. (ed) *The Challenge of Social Policy Reform in the 21st Century: Towards Integrated Systems of Social Protection*, Athens: Kritiki Publishing, 311-329.

Mann G. (2018), "Equation and Adequation: The World Traced by the Phillips Curve", *Antipode* 50(1):184-211.

Marazzi C. (2010), *The Violence of Financial Capitalism*, Cambridge, The MIT Press.

Marcuse P. (1985), "Gentrification, abandonment, and displacement: Connections, causes, and policy responses in New York City", *Journal of Urban and Contemporary Law*, 28, 195-240.

Marcuse P. (1994) "Property Rights, Tenure and Ownership: Towards Clarity in Concept" in Danermark B., Elander I., (a cura di) *Social Rented Housing in Europe: Policy, Tenure and Design*, Delft: Delft University Press, 1994, 32.

Marcuse P. (2009), "From Critical Urban Theory to the Right to the City", CITY, 13(2), 186-196.

Marcuse P., Clark R. (1973) "Tenure and the Housing System: The Relationship and the Potential for Change," Working Paper 209-8-4, Washington: Urban Institute.

Marcuse P., Madden D. (2016), *In Defense of Housing: The Politics of Crisis*, London and New York, Verso Books.

Marshall A. (1890), *Principles of Economics*, London: Macmillan and Co.

Martin R. (2011), "The local geographies of the financial crisis: From the housing bubble to economic recession and beyond", *Journal of Economic Geography*, 11(4), 587-618.

Marx K. ([1894] 1981), *Capital: Volume III*, Penguin Books, London.

Marx K. (1991), *Capital. Vol. III*. London: Penguin.

Marx, K. (1991) Capital (volume 3). Penguin, New York.

Marx, K. (1973 [1857]), *The Grundrisse: foundations for the critique of political economy*, Translated by Martin Nicholas, Vintage Books, New York.

Marx K. (1974), *Libro II, vol. II.*

Mason C. (2009), "Venture capital" in Thrift N., Kitchin R. (eds.), *The International Encyclopaedia of Human Geography*, Oxford: Elsevier, 131-37.

McNiff J. (2013), *Action Research*, Abingdon, Oxon: Routledge.

Medema S. (2009), *The Hesitant Hand*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Meehan J. (2014), "Reinventing real estate: The community land trust as a social invention in affordable housing", *Journal of Applied Social Science*, 8(2), 113-133

Mendes L. (2018), "Tourism gentrification in Lisbon: Neoliberal turn and financialisation of real estate in a scenario of austerity urbanism" in David I. (ed.), *Crisis, Austerity and Transformation: How Disciplining Neoliberalism is Changing Portugal*, London: Lexington Books.

Mermet A. (2017), "Tourism gentrification in time of crisis: The case of Reykjavik" in Gravari-Barbas M., Guinand S. (eds), *Tourism & Gentrification in Contemporary Metropolises: International Perspective*, London: Routledge, 52-74.

Merrifield A. (2002), *Dialectical urbanism: social struggles in the capitalist city*, New York, NY: Monthly Review Press.

Mezzadra S., Neilson B. (2013), "Extraction, logistics, finance: Global crisis and the politics of operations", *Radical Philosophy*, 178, 8-18.

Mezzadra S., Neilson B. (2015), "Operations of Capital", *The South Atlantic Quarterly*, 114(1), 1-9.

Mezzadra S., Neilson B. (2017), "On the multiple frontiers of extraction: excavating contemporary capitalism", *Cultural Studies*, 31(2-3), 185-204.

Mezzadra S., Neilson B. (2019a), *The politics of operations: excavating contemporary capitalism*, Duke University Press.

Mezzadra S. (2019b), "Per la critica delle operazioni estrattive del capitale. Piattaforme digitali e cooperazione sociale", *L'enigma del valore. Il digital labour e la nuova rivoluzione tecnologica*, Atti del convegno, Effimera 1° giugno 2019, Milano, Casa della Cultura, Ebook, 99-106.

Micciarelli G. (2014), "I beni comuni e la partecipazione democratica. Da un "altro modo di possedere" ad un "altro modo di governare", *Jura Gentium* XI, 1.

Molotch H. (1976), "The City as a Growth Machine: Toward a Political Economy of Place", *The American Journal of Sociology*, 82 (2), 309-332.

Montezuma J., McGarrigle J. (2019), "What motivates international homebuyers? Investor to lifestyle 'migrants' in a tourist city", *Tourism Geographies* 21(2): 214-234.

Moore T., McKee K. (1991), "Empowering Local Communities? An International Review of Community Land Trusts", *Housing Studies*, 27.2 (2012), 280-90.

Moreno L. (2014), "The urban process under financialised capitalism", *City*, 18(3), 244-268.

Morozov E., Francesca B. (2018), Rethinking the Smart City, Rosa Luxemburg Stiftung, New York Office.

Mudu P., Rossini L. (2018), "Occupations of Housing and Social Centers in Rome: A Durable Resistance to Neoliberalism and Institutionalization" in Martínez MAL (ed) *The Urban Politics of Squatters' Movements*, New York: Palgrave Macmillan, 99-120.

Mundula L., Galloppo G. (2015), "Analysis of closed real estate funds in Italy", *Journal of Real Estate Literature* 23(1): 85-113.

Muth R. (1969), *Cities and Housing: The Spatial Pattern of Urban Residential Land Use*, Chicago, University of Chicago Press.

Negri A., Hardt M. (2000), *Impero: Il nuovo ordine della globalizzazione*, Harvard University Press.

Negri A., Hardt M. (2010), *Comune*, Milano, Rizzoli.

Negri A., Hardt M. (2017), *Assemblea*, Oxford University Press, New York.

Nieuwland S., van Melik R. (2018), "Regulating Airbnb: how cities deal with perceived negative externalities of short-term rentals", *Current Issues in Tourism,* 1747-7603.

O'Dwyer R. (2015), "Money talks: The enclosure of mobile payments" in Lovink G. et al. (eds.) *MoneyLab Reader: An Intervention in Digital Economy,* Amsterdam: Institute of Network Cultures, 230-44.

Ollman B. (2015), "Marxism and the philosophy of internal relations; or, How to replace the mysterious 'paradox' with 'contradictions' that can be studied and resolved", *Capital & Class* 39(1), 7-23.

Ombuen S. (2018), "Rendite e finanziarizzazione nelle economie urbane e nelle forme insediative: evidenze e interpretazioni", Working Papers - Rivista Online di Urban@it 2/2018.

Ostrom E. (1990), *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge

Ouma S. (2018), "This can('t) be an asset class: The world of money management, "society", and the contested morality of farmland investments", *Economy and Space A*, 52(1) 66–87.

Paccoud A. (2017), "Buy-to-let gentrification: Extending social change through tenure shifts", *Environment and Planning A*, 49(4): 839-856.

Paltrinieri L. (2019), "Sulle differenze fra le piattaforme e l'impresa capitalista", Seminario *Critical Theories of Digital Labour*, Horizon2020 PLUS.

Park J. (2014), "Land rent theory revisited", *Science & Society*, 78, 88-109.

Parker G., Van Alstyne M., Choudary, S. (2016), *Platform revolution*, New York: W.W. Norton and Company.

Pastel S.J. (1991), "Community Land Trusts: A Promising Alternative for Affordable Housing", *Journal of Land Use and Environmental Law*, 6(2), 293-320

Pavolini E., Reitano M. (2015), "L'Europa Mediterranea fra diritti sociali e crisi economica: Il welfare state ai tempi dell'austerità", *Meridiana*, 83, 9-30.

Payne C. (2012), *The Consumer, Credit, and Neo-Liberalism: Governing the Modern Economy*, London, Routledge.

Peck J. (2010), *Constructions of neoliberal reason*. Oxford, UK, Oxford University Press.

Peck J. (2012), "Austerity urbanism", *City*, 16(6), 626-655.

Peck J. (2014), "Entrepreneurial urbanism: Between uncommon sense and dull compulsion", *Geografiska Annaler B*, 96(4), 396-401.

Peck J., Tickell A. (1994), "Searching for a New Institutional Fix", in Amin A., *Post-Fordism: A Reader*, Blackwell, Cambridge (MA), 280-315.

Peck J., Tickell A. (2002), "Neoliberalizing space", *Antipode*, 34, 380-404.

Peck J., Theodore N. Brenner N. (2009), "Neoliberal urbanism: models, moments, mutations", *SAIS Review*, 29 (1), 49-66.

Peck J., Theodore N., Brenner N. (2010), "Postneoliberalism and its malcontents", *Antipode*, 41 (6), 1236-1258.

Pettit C., Ticzon C., Reades, J., Wentz, E., Ong, P., Martin, C., Troy, L. Crommelin L. (2018) "How Disruptive Technology is impacting the housing and property markets - an examination of Airbnb", in Pettit C. & Reed R. (eds), *Real Estate and GIS: The Application of Mapping Technologies*, Taylor & Francis, Oxfordshire.

Perez C. (2009), "The Double Bubble at the Turn of the Century: Technological Roots and Structural Implications", *Cambridge Journal of Economics*, 33 (4), 779-805.

Perzanowski A., Schultz J. (2016), *The End of Ownership: Personal Property in the Digital Economy*. Cambridge: MIT Press.

Picascia S., Romano A., Teobaldi M. (2017), "The airification of cities: making sense of the impact of peer to peer short term letting on urban functions and economy", Proceedings of the Annual Congress of the Association of European Schools of Planning, Lisbon 11-14 July 2017.

Pine J. B., Gilmore J. H. (1999), *The Experience Economy*. Harvard Business School Press, Boston. Trad. It. (2000). *L'economia delle esperienze*, Etas, Milano.

Piketty T., Postel-Vinay G., Rosenthal J.L. (2014), "Inherited vs self-made wealth: Theory & evidence from a rentier society (Paris 1872–1927)", *Explorations in Economic History* 51, 21-40.

Pizzo B. (2020), "Casa: Egemonia della logica di mercato e naturalizzazione della crisi" in (edizione italiana a cura di) Pizzo B., Madden D. e Marcuse P., *In difesa della casa. Politica della crisi abitativa,* EdItPress, 7-48.

Pizzo B. (2020), "La rendita come questione sociale" in AA.VV., *L'Urbanistica italiana di fronte all'Agenda 2030. Portare territori e comunità sulla strada della sostenibilità e della resilienza* - Atti della XXII Conferenza Nazionale SIU, Planum publisher, 112-120.

Pizzo B. (2021), "Airbnb a Roma: geografie, concentrazioni e attori" in Perrone C., Masiani B., Tosi F., *Una geografia delle politiche urbane tra possesso e governo. Sfide e opportunità nella transizione*, Working Papers – Urban@it, 297-305.

Poggio T. (2008), "La casa in proprietà nella stratificazione sociale", *Meridiana*, 62, Abitare (2008), 53-69.

Poggio T. (2009), "Le principali dimensioni della disuguaglianza abitativa", in (a cura di) Brandolini, A., Saraceno C., Schizzerotto A. *Dimensioni della disuguaglianza in Italia: povertà, abitazione, salute*, Il Mulino.

Polanyi K. (1944), *La grande trasformazione. Le origini economiche e politiche della nostra epoca*, Einaudi.

Priemus H., Gruis V. (2011), "Social housing and illegal state aid: The agreement between European Commission and Dutch government", *International Journal of Housing Policy*, 11(1): 89-104.

Punziano G., De Falco C.C. (2020), "Le lotte per la casa a Napoli: Il caso della campagna magnammece 'o pesone a confronto con le esperienze passate", *Rivista di Economia, Cultura e Ricerca Sociale*, 15:77-102.

Purcell T. F., Loftus, A., March, H. (2020), "Value-rent-finance", *Progress in Human Geography*, 44(3), 437-456.

Ramirez M. (2009), "Marx's theory of ground rent: A critical assessment", *Contributions to Political Economy* 28(1), 71-91.

Renard V. (2007), "Property rights and the transfer of development rights", *The Town Planning Review*, 78, 41-60.

Ribeiro R., Santos A.C. (2019), "Financeirização da habitação e desigualdades socioterritoriais: um estudo comparado das Áreas Metropolitanas de Lisboa e do Porto", *Análise Social* 233: 726-758.

Ricardo D. ([1817] 1974), *The Principles of Political Economy and Taxation*, London, J. M. Dent & Sons.

Richardson L. (2020), "Coordinating the city: platforms as flexible spatial arrangements", *Urban Geography*, 41:3, 458-461.

Rodrigues J, Santos A.C., Teles N. (2016), "Semi-peripheral financialisation: the case of Portugal", *Review of International Political Economy* 23(3): 480-510.

Rogers D. (2017), *Geopolitics of Real Estate: Reconfiguring Property, Capital, and Rights*, London, Rowman & Littlefield.

Rolnik R. (2013), "Late Neoliberalism: The Financialization of Homeownership and Housing Rights", *International Journal of Urban and Regional Research* 37 (3), 1058-1066.

Ronald R. (2008), *The Ideology of Home Ownership: Homeowner Societies and the Role of Housing*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Ronald R., Kadi J. (2018), "The revival of private landlords in Britain's post-homeownership society", *New Political Economy* 23(6): 786-803.

Ronald R., Lennartz C. (2018), "Housing careers, intergenerational support and family relations", *Housing Studies* 33(2): 147-159.

Ronson J. (2015), *So You've Been Publicly Shamed*, London: Picador.

Rose C. (1994), *Property and Persuasion. Essays in the History, Theory, Rhetoric of Ownership*, Boulder, CO: Westview.

Rossi U. (2015), "Neoliberalism" in Jayne M., Ward K. *Urban Theory: New Critical Perspectives*, Routledge.

Rossi U. (2019), "The common-seekers: Capturing and reclaiming value in the platform metropolis", *Environment and Planning C: Politics and Space* 37 (8), 1418-1433

Rossi U. (2021), "The existential threat of urban social extractivism: Urban revival and the extinction crisis in the European South" in *Antipode. A Radical Journal of Geography*, forthcoming

Rossi U., Vanolo A. (2012), *Urban Political Geographies: A Global Perspective*, SAGE Publications Ltd.

Roy A. (2003), "Paradigms of propertied citizenship: transitional techniques of Analysis", *Urban Affairs Review*, 38, 463-491.

Sacchi S. (2015), "Conditionality by Other Means: EU Involvement in Italy's Structural Reforms in the Sovereign Debt Crisis", *Comparative European Politics* 13(1): 77-92.

Sadowski J. (2019), "When data is capital: Datafication, accumulation, extraction", *Big Data and Society* 6(1):1-12.

Sadowski J. (2020a), "The Internet of Landlords: Digital Platforms and New Mechanisms of Rentier Capitalism", *Antipode* 52 (2): 562-580.

Sadowski J. (2020b), "Cyberspace and cityscapes: on the emergence of platform urbanism", *Urban Geography* 2020, 41(3), 448 - 452

Salerno G. (2018), "Estrattivismo contro il comune. Venezia e l'economia turistica", in *ACME: An International Journal for Critical Geographies*, 17(2), 480-505.

Samuelson P. (1970), *Economics. 8th edition*, McGraw Hill.

Sassen S. (2009), "When housing becomes an electronic instrument: the global circulation of mortgages: a research note", *International Journal of Urban and Regional Research* 33.2, 411-26.

Sassen S. (2015), *Espulsioni. Brutalità e complessità nell'economia globale*, Il Mulino.

Sayer A. (1992), *Method in Social Science*, London: Routledge.

Sher L. (2020), "The impact of the COVID-19 pandemic on suicide rates", *QJM. 2020* Oct 1, 113(10), 707-712.

Schlager E., Ostrom E. (1992), "Property-Rights Regimes and Natural Resources: A Conceptual Analysis", *Land Economics*, 68(3),

Scholz T. (2016), *Platform Cooperativism. Challenging the Corporate Sharing Economy*, New York: Rosa Luxemburg Stiftung.

Schwartz H. (2012), "Housing, the welfare state, and the Global Financial Crisis: What is the connection?", *Politics and Society* 40(1): 35-58.

Schwarz J. A. (2017), "Platform logic: An interdisciplinary approach to the platform-based economy", *Policy and Internet* 9(4):374-394.

Schweizer P. (2021), *Reflections on the cartographic languages when collectively mapping possible worlds*, transcript, Bielefeld.

Seixas J., Allegretti G., Tulumello S. (2019), "Lisboa em transição profunda e desequilibrada. Habitação, imobiliário e política urbana no sul da Europa e na era digital", *Cadernos Metrópole*, 44: 221-251.

Sequera J., Nofre J. (2018), "Shaken, not stirred", *City*, 22:5-6, 843-855.

Sevilla-Buitrago, A. (2015) “Crisis and the city. Neoliberalism, austerity planning and the production of space”, in Echardt F., Ruiz-Sánchez, J. (eds) *City of Crisis. The Multiple Contestation of Southern European Cities*, Bielefeld, Transcript Verlag, 31-49.

Shaw J. (2018), “Platform real estate: Theory and practice of new urban real estate markets”, *Urban Geography*, 1-28.

Sigler T., Wachsmuth D. (2016), “Transnational gentrification: Globalisation and neighbourhood change in Panama’s Casco Antiguo”, *Urban Studies*, 53 (4), 705-722.

Silva R. (2013), “Housing crisis in Portugal”, *Geographies*, 22, 49-51.

Slater T. (2015), “Planetary Rent Gaps”, *Antipode*, 49 (S1), 114-137.

Slee T. (2018), “The Rise and Fall of the Sharing Economy”, Essay based on a presentation to the Symposium of the Ernst Schmidheiny Foundation, Friday November 23, 2018, 1-24.

Smith A. ([1776] 1982), *The Wealth of Nations*, Books I-III, London, Penguin Group.

Smith N. (1979), “Toward a Theory of Gentrification: A Back to the City Movement by Capital, not People”, *Journal of the American Planning Association*, 45 (4), 538-548.

Smith N. (1984), *Uneven Development: Nature, Capital and the Production of Space*, Oxford: Blackwell.

Smith N. (1996), *The new urban frontier: gentrification and the revanchist city*, New York, NY: Routledge.

Soaita A.M., Searle B.A., McKee K. et al. (2017), “Becoming a landlord: Strategies of property-based welfare in the private rental sector in Great Britain”, *Housing Studies* 32(5): 613-637.

Soja E. (2010), *Seeking Spatial Justice*, Minneapolis: University of Minnesota Press.

Souliotis N. (2013), “Athens and the politics of the sovereign debt crisis” in Fujita K. (Ed.), *Cities and crisis: New critical urban theory*, 236-269, Sage.

Spanò A. (1999), *La povertà nella società del rischio*, Milano, Angeli.

Srnicek N. (2016), *Platform capitalism, Theory redux*, Cambridge, Polity Press.

Stabrowski F. (2017), “‘People as businesses’: Airbnb and urban micro-entrepreneurialism in New York City”, *Cambridge Journal of Regions*, Economy and Society 10(2): 327-347.

Storto G. (2018), *La casa abbandonata*, Roma: Officina Edizioni.

Streek W. (2013), *Tempo guadagnato. La crisi rinviata del capitalismo democratico*, Feltrinelli, Milano.

Sundararajan A. (2016), *The sharing economy: The end of employment and the rise of crowdbased capitalism*, Cambridge, MA: The MIT Press.

Swyngedouw E. (1992), “Territorial organisation and the space/technology nexus”, *Transactions of the Institute of British Geographers*, New Series, 17(4), 417-433.

Swyngedouw E. (1997), “Neither global nor local: “glocalization” and the politics of scale” in Cox K. (ed) *Spaces of Globalization*, New York: Guilford, 137-166.

Swyngedouw E. (2000), “Authoritarian governance, power and the politics of rescaling”, *Environment and Planning D: Society and Space*, 18: 63-76.

Swyngedouw E. (2012), “Rent and Landed Property”, *Companion to Marxist Economics*, 310-315, Cheltenham: E. Elgar.

Swyngedouw E. (2018), “The Urbanization of Capital and the Production of Capitalist Natures”, *The Oxford Handbook of Karl Marx* Eds: Vidal, M., Rotta, T., Smith, T., Prew, P., Oxford University Press.

Swyngedouw E. (2018). *Promises of the Political: Insurgent Cities in a Post-Political Environment*, Cambridge, USA: MIT Press.

Swyngedouw E., Ward, C. (2021) “Producing Assets: The Social Strife of Land”, in Wolford W. W., Peluso N. and M. Goldman (Eds.) *The Social Life of Land*. Cornell University Press, Ithaca, NY.

Swyngedow E., Moulaert F., Rodriguez A. (2002), “Neoliberal Urbanization in Europe: Large-Scale Urban Development Projects and the New Urban Policy”, Antipode 34(3): 542-577.

Terranova T. (2000), “Free Labor: Producing Culture for the Digital Economy”, *Social Text* 18, 33-58.

Tocci W. (2009), “L’insostenibile ascesa della rendita urbana” in *Democrazia e Diritto, Trimestrale dell’Associazione CRS* (Centro studi e iniziative per la riforma dello stato), fascicolo 1/2009, Franco Angeli.

Tonetta M. (2020), *On Squeezing. Italian Urban Middle Classes, Short-term Rentals and Rent Extraction under Platform Capitalism*, Tesi Ph.D, Network for the Advancement of Social and Political Studies, Università di Milano La Statale e Università di Torino, Italy.

Toscano A. (2008), “The culture of abstraction”, *Theory, Culture, and Society* 25(4): 57-75.

Tosi A. (2007), *Case, quartieri, abitanti, politiche*, Libreria Clup, Milano.

Tosics I., Tulumello S. (2021), "Between markets and social rights: confused EU housing policies", in Rauhut D., Sielker F., Humer A. (Eds) *Unsettled Questions in EU Cohesion Policy*, Cheltenham: Edward Elgar.

Travasso N., Oro A.V., Almeida M.R., Ribeiro L.S. (2020), "Acesso ao mercado de arrendamento em Portugal", *Um retrato a partir do Programa de Arrendamento Acessível*, Finisterra 114: 105-126.

Tsing A. (2009), "Supply chains and the human condition", *Rethinking Marxism: A Journal of Economics, Culture and Society*, 21(2), 148-176.

Tullock G. (2005), *The Rent-seeking Society*, Indianapolis: Liberty Fund.

Tulumello S., Allegretti G. (2020), "Articulating urban change in Southern Europe: Gentrification, touristification and financialisation in Mouraria, Lisbon", *European Urban and Regional Studies*, 28(2) 111–132.

Tulumello S., Dagkouli-Kyriakoglou M. (2021), *Financialization of housing in Southern Europe: Policy analysis and recommendations Final report*, Project commissioned by the European Parliament, office of MEP José Gusmão (group The Left in the European Parliament)

Tulumello S., Caruso N. (2021), "'[La casa] non è più sexy in Italia.' The absent politicization of housing in Italy, insights from Turin", *Partecipazione e Conflitto* 14(2), 870-895.

Tulumello S., Cotella G., Othengrafen F. (2020), "Spatial planning and territorial governance in Southern Europe between economic crisis and austerity policies", *International Planning Studies* 25(1): 72-87.

Tulumello S, Ferreira A.C., Colombo A., Di Giovanni C., Allegra M. (2018), "Comparative planning and housing studies beyond taxonomy: A genealogy of the Special Programme for Rehousing (Portugal)", *Transactions of the Association of European Schools of Planning* 2: 32-46.

Van Dijck J. (2013), *The Culture of Connectivity: A Critical History of Social Media*, Oxford: Oxford University Press.

Van Dijck J., Poell, De Waal M. (2018), *The platform society: Public values in a connective world*, Oxford University Press.

Vercellone A. (2016), "Urban commons e modelli di governo: il Community Land Trust", in AA.VV., *Beni Comuni 2.0. Contro-egemonia e nuove Istituzioni*, (a cura di) Quarta A., Spanò M., Milano: Mimesis.

Vercellone C. (2007), "From formal subsumption to general intellect", *Historical materialism*, 15, 13-36.

Vercellone C. (2008), "Trinità del capitale", *Lessico Marxiano*, Manifestolibri, Roma, 181-196.

Vercellone C. (2013), "The becoming rent of profit? The new articulation of wage, rent and profit", *Knowledge Cultures*, 1 (2), 194-207.

Vesco A. (2021), "The Neapolitan way to the commons: poetics of irony and 'creative use of the law' in the case of L'Asilo", in *Journal of Modern Italian Studies*, 1-26 Routledge

Vilenica A., McElroy E., Ferreri M., Arrigoitia F., García-Lamarca M., Lancione M. (2020), "Covid-19 and housing struggles: The (re)makings of austerity, disaster capitalism, and the no return to normal", *Radical Housing Journal*, 2 (1), 9-28.

Villosio C. (1995), "Mercato del credito, proprietà della casa, risparmio delle famiglie", *Annali della Fondazione Luigi Einaudi* 29: 213-248.

Virno P. (2007), "General intellect", *Historical Materialism* 15(3), 3-8.

Von Thünen J. (1826), *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalekonomie*, Hamburg: Wartenberg.

Wachsmuth D., Weisler A. (2018), "Airbnb and the rent gap: Gentrification through the sharing economy", *Environment and Planning A*, 50 (6), 1147-1170.

Wachsmuth D., Basalaev-binder R. (2018), "The High Cost of Short-Term Rentals in New York City", *Urban Politics and Governance research group*, School of Urban Planning McGill University.

Wachsmuth D., Kerrigan D., Chaney D., Shillolo A. (2017), "Short-term Cities: Airbnb's Impact on Canadian Housing Markets. Policy report", *Urban Politics and Governance research group*, School of Urban Planning, McGill University.

Ward C., Aalbers M. B. (2016), "Virtual special issue editorial essay: 'The shitty rent business': What's the point of land rent theory?", *Urban Studies* 53 (9), 1760-1783.

Ward C., Swyngedouw E. (2018), "Neoliberalisation from the Ground Up: Insurgent Capital, Regional Struggle, and the Assetisation of Land", *Antipode* 50 (4), 1077-1097.

Watson M. (2010), "House Price Keynesianism and the Contradictions of the Modern Investor Subject", *Housing Studies* 25 (3), 413-426.

Weber R. (2015), *From Boom to Bubble: How Finance Built the New Chicago*, University of Chicago Press, Chicago.

Webster C. (2007), "'Property rights, public space and urban design'", *The Town Planning Review*, 78, 81-101.

Whitehead C., Scanlon K.J. (a cura di) (2007), *Social Housing in Europe*, London: London School of Economics and Political Science.

Wieditz T. (2017), "Squeezed Out: Airbnb's Commercialization of Home-Sharing in Toronto", Policy report prepared for FAIRBNB.CA Coalition.

Wijburg G, Aalbers M.B., Heeg S. (2018), "The financialisation of rental housing 2.0: Releasing housing into the privatised mainstream of capital accumulation", *Antipode*, 50 (4), 1098-1119.

Wyly et al. (2009), "Cartographies of race and class: mapping the class-monopoly rents of America's sub-prime mortgage capital", *International Journal of Urban and Regional Research*, 33, 332-354.

Xie K., Heo C. Y., Mao Z. E. (2021), "Do professional hosts matter? Evidence from multi-listing and full-time hosts in Airbnb", *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 47, 413 - 421.

Yrigoy I. (2018), "Rent gap reloaded: Airbnb and the shift from residential to touristic rental housing in the Palma Old Quarter in Mallorca, Spain", *Urban Studies*, 1-18.

Zagorisios N., Asimelis I. (2011), "Securitizations and covered bonds as liquidity instruments" in Hardouvelis G., Gortsos C.G. (eds) *The international crisis, the crisis in the Eurozone and the Greek financial system*, Athens: Hellenic Union of Banks, 247 – 271.

Zervas G., Proserpio D., Byers J. (2015), "A first look at online reputation on Airbnb, where every stay is above average", *Social Science Research Network*.

Zhang T., Bufquin D., Lu C. (2019), "A qualitative investigation of microentrepreneurship in the sharing economy", *International Journal of Hospitality Management*, 79, 148-157

Zhu J. (2002), "Urban development under ambiguous property rights: A case of China's transition economy", *International Journal of Urban and Regional Research*, 26, 41-57.

Zook M. (2005), *The Geography of the Internet Industry: Venture Capital, Dot-coms, and Local Knowledge*, Oxford: Blackwell.

REPORT

Agenzia del Demanio (2011), *Edilizia residenziale pubblica e sociale-temi a confronto*, Dossier monografico, Roma.

Almeida A.M., Crespo M.T. (2010), "Assessing Securitisation Activity in Portugal. Compilation and measurement issues", Bank of Portugal, Statistics Department.

Anci-Cresme (2005), *Le politiche abitative in Italia* - Analisi e valutazioni, www.anci.it.

Athena Advisers (2016), *Airbnb market report Lisbon*, August 2016.

Banca d'Italia (2018), *Turismo in Italia. Numeri e potenziale di sviluppo. Presentazione dei risultati di un progetto di ricerca della Banca d'Italia*.

Bank of Greece (2014), *Study on real estate agencies*, https://www.bankofgreece.gr/RelatedDocuments/TE_EREVNA_KTIMATOMESITON.pdf

Bank of Greece (2015), *Summary of key short-term indicators for the real estate market*.

Bank of Greece (2019), *Indices of residential property prices*: *Q2 2019*.

BIS (2009), "EU housing statistics", *IFC Bulletin*, 31, 111-120.

BIS (2013), "Mind the gap? Sources and implications of supply demand imbalances incollateral asset markets", *BIS Quarterly Review*, September 2013.

Blinder A. (2016), "Offshoring: The Next Industrial Revolution?", *Foreign Affairs*, March-April.

Busch-Geertsema V., Benjaminsen L., Hrast M. F. et al. (2014), "Extent and Profile of Homelessness in European Member States: A statistical update", *European Observatory on Homelessness (2014), Research Report*, FEANTSA, Brussels.

CDP Investimenti SGR (2019), *FIA-Fondo Investimenti per l'Abitare. Stato dell'arte*, Roma: CDP Investimenti SGR.

Censis-Nomisma (2015), *Investire sulla casa. Politiche e strumenti per l'affitto in Europa. Proposte per l'Italia,* SIDIEF.

ECB (2006), *Monthly Bulletin December*, ECB.

ECB (2015), "Real estate markets and macroprudential policy in Europe", *ECB Working Paper 1796*, May 2015.

EU Urban Agenda (2017), *EU Urban Agenda Guidance Paper on EU regulation & public support for housing*. Document adopted at the 6th Partnership Meeting. Brussels, 23 March 2017

European Action Coalition (2018), *Housing Financialization: trends, actors and processes*, Rosa-Luxemburg-Stiftung, Brussels Office

EU Commission (2020), *Commission reaches agreement with collaborative economy platforms to publish key data on tourism accommodation*.

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_194.

European Mortgage Federation EMF (2013), *Hypostat 2013. A Review of Europe's Mortgage And Housing Markets*, Eurostat.

European Mortgage Federation EMF (2016), *Hypostat 2017. A Review of Europe's Mortgage And Housing Markets*, Eurostat.

European Mortgage Federation EMF (2017), *Hypostat 2017. A Review of Europe's Mortgage And Housing Markets*, Eurostat.

Farha L. (2017), *Report of the Special Rapporteur on adequate housing as a component of the right to an adequate standard of living, and on the right to non-discrimination in this context*, United Nations Human Rights Council, 18 gennaio 2017.

IHRU Instituto da Habitação e da Reabilitação Urbana (2015), *1987-2011: 25 anos de esforço do Orçamento do Estado com a habitação*

ILO (2010), *The global wage report 2010/2011: Wage policies in times of crisis*, Geneva, ILO.

IMF (2006), *World Economic Outlook April 2006*, IMF.

IMF (2010), *Annual Report 2010*, IMF.

Istat (2017a), *Rapporto annuale 2017 - Gruppi sociali e aspetti distributive,* 199-235

Istat (2017b), Commissione parlamentare di inchiesta sulle condizioni di sicurezza e sullo stato di degrado delle città e delle loro periferie, Cartogrammi del Comune di Napoli, maggio 2017.

IZA (Institute for the Study of Labor), Braga M., Palvarini P. (2013), *Social housing in the EU. Document commissioned by Directorate General for Internal Policies*, Policy Department A: Economic and Scientific Policy. IP/A/EMPL/NT/2012-07.

Lusa (2020) *Programa de Arrendamento Acessível regista 160 contratos entre mais de 9.000 candidaturas*. Jornal de Negócios, May 22

Ministero dell'Interno (2016), *Gli sfratti in Italia. Andamento delle procedure di rilascio di immobili ad uso abitativo, anno 2015*, Roma Ufficio Centrale di Statistica del Ministero dell'Interno.

National report on Greece, TEN LAW, *Study on Volunteering in the European Union Country Report Greece*.

National Venture Capital Association (2016), *Yearbook 2016*, Arlington: NVCA.

New York City Chapter of the Right to the City Alliance (2010), *People without Homes and Homes without People: A Count of Vacant Condos in Select NYC Neighborhoods*, New York: Right to the City Alliance.

OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) (2011) Housing and the Economy: Policies for Renovation.

Osservatorio del mercato immobiliare (2019), *Rapporto immobiliare 2019, Il settore residenziale*, Pubblicazioni Omi - Dati Agenzia delle Entrate.

Piano strategico di sviluppo del turismo 2017-2022, Ministero dei beni e delle attività culturali e del turismo, Invitalia.

Pittini A., Laino E. (2011), *Housing Europe Review 2012. The nuts and bolts of European social housing system*, CECODHAS Housing Europe's Observatory, Brussels.

Pittini A., Ghekière L., Dijol J., Kiss I. (2015), *The state of housing in the EU 2015. A housing Europe review,* Housing Europe, the European Federation for Public, Cooperative and Social Housing, Brussels.

Pittini A., Dijol J., Turnbull D., Whelan M. (2017), *The State of Housing in the EU 2017*, Housing Europe, the European Federation of Public, Cooperative and Social Housing Brussels, October 2017.

Pittini A. et al. (2019), *The State of Housing in the EU 2019*, Housing Europe, the European Federation of Public, Cooperative and Social Housing Brussels, September 2019.

Presidenza del Consiglio dei Ministri (2009), Servizio di Interesse Economico Generale. Relazione ai Sensi dell'Articolo 8 della Decisione 2005/842/CE della Commissione Europea del 28 Novembre 2005.

PwC Greece (2016), *The Greek Real Estate Market 2016 Report*

Schraad-Tischler D., Kroll C. (2014), *Social Justice in the EU. A crossnational comparison*, Bertelsmann Stiftung, Bielefeld.

Tecnocasa (2017a), *Mercato immobiliare Napoli: giovani coppie e famiglie puntano sul mattone*, Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Tecnocasa (2017b), *Immobiliare Napoli: compravendite in aumento. Turismo e universitari muovono gli acquisti per investimento*, Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Tecnocasa (2018a), *Immobiliare Napoli: Prezzi e compravendite in aumento. Investitori attivi sul mercato*, Osservatorio Immobiliare Tecnocasa, Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Tecnocasa (2018b), *Napoli: Investire nel mercato immobiliare oggi*, Osservatorio Immobiliare Tecnocasa, Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Tecnocasa (2019a), *Mercato immobiliare Napoli I semestre 2019: Domanda vivace e investitori attivi in città*, Osservatorio Immobiliare Tecnocasa, Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Tecnocasa (2019b), *Mercato immobiliare Napoli II semestre 2019: Il centro storico trascina i prezzi al rialzo in città*, Osservatorio Immobiliare Tecnocasa, Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Tecnocasa (2020a), *Mercato immobiliare Napoli I semestre 2020: Il centro storico risente della mancanza di turisti*, Osservatorio Immobiliare Tecnocasa, Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Tecnocasa (2020b), *Mercato immobiliare Napoli: prezzi -1% nel 2020. La mancanza di turisti ed investitori frena il comparto casa*, Osservatorio Immobiliare Tecnocasa, Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Tecnocasa (2020c), Effetto covid sugli affitti in Italia. Come sono cambiati abitudini e mercato, Osservatorio Immobiliare Tecnocasa, Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Tecnocasa (2020d), *Casa Trend. Analisi del mercato immobiliare e creditizio italiano*, Osservatorio Immobiliare Tecnocasa, Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Tecnocasa (2020e), *Affitti Italia I semestre 2020, Contrazione del contratto a canone libero, in aumento il concordato e il transitorio*, Osservatorio Immobiliare Tecnocasa, Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Truth Committee on the Greek Public Debt, *Preliminary Report of the Truth Committee on Public Debt*.

Ufficio Centrale di Statistica del Ministero dell'Interno (2014), *Gli sfratti in Italia: andamento delle procedure di rilascio di immobili ad uso abitativo*.

Ufficio Centrale di Statistica del Ministero dell'Interno (2016), *Gli sfratti in Italia: andamento delle procedure di rilascio di immobili ad uso abitativo*.

UNCTAD (2018) *Trade and Development Report: Power, Platforms, and the Free Trade Delusion*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development

UNCTAD (2019) *Digital Economy Report: Value Creation and Capture—Implications for Developing Countries*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development

United Nations (UN), (2017), General Assembly 2017. The Financialization of Housing, Report of the Special Rapporteur on adequate housing as a component of the right to an adequate standard of living, and on the right to non-discrimination in this context.

Unwto (United Nations World Tourism Organization) 2018, *Tourism Highlights 2018*.

Van Doorn N. (2019), "A new institution on the block: On platform urbanism and Airbnb citizenship", *New Media Society*,

Vandecasteele I. et al. (2019), "The Future of Cities - Opportunities, challenges and the way forward", EUR 29752 EN, Publications Office, Luxembourg, 2019,

World Bank (1993), *Housing. Enabling markets to work: A World Bank policy paper*.

World Development Report (2009), *Reshaping Economic Geography*, Washington: The World Bank.

World Travel&Tourism Council, Travel&Tourism (2018), *Economic Impact 2018 World: United States of America*.

World Travel&Tourism Council, Travel&Tourism (2021), *Economic Impact 2021*, June 2021

Yates L. (2021), "The 'movement' for deregulation. How platform-sponsored grassroots lobbying is changing politics", Online: https://research.ethicalconsumer.org/sites/default/files/inline-files/Yates%202021%20-%20The%20Airbnb%20Movement%20for%20Deregulation%20report.pdf

DATA SET

AirDna

Dati Lisbona (2020)

Dati Atene (2020)

Dati Napoli (2018-2019-2020-2021)

Agenzia delle entrate

Omi Quotazioni immobiliari Agenzia delle Entrate Market values (2016 al 2020)

Omi Quotazioni immobiliari Agenzia delle Entrate Rental values (2016 al 2020)

Comune di Napoli

Confini amministrativi: Quartieri e Perimetrazione dell'area complessiva del sito Unesco e della relativa buffer zone

Edificato centro storico: Classificazione tipologica del centro storico

Eurostat

EU-SILC Statistics on Income and Living Conditions. European Survey on Income and Living Conditions (EU SILC) 2016

Eurostat (2016), *Housing cost overburden rate by tenure status, 2017*

Eurostat (2016), *"Population at risk of poverty" - population below 60% of median equivalised income*

Eurostat (2016), *Owner, with mortgage or loan*

Eurostat (2016), *Severe housing deprivation, 2016 and 2017*

Housing Prices Statistics

http://ec.europa.eu/urostat/statistics-explained/index

Php/Housing_price_statistics-house_price_index

Eurostat (2016), “Government deficit/surplus, debt and associated data”

IMF

IMF (2020), “Household debt, loans and debt securities (Percent of GDP)”

Inside Airbnb

Dati Lisbona (2018)

Dati Atene (2018)

Dati Napoli (2018-2019-2020-2021)

ISTAT

Censimento della popolazione e delle abitazioni del 2011 per sezione censuaria

Censimento dell’industria e dei servizi 2011 per sezione censuaria

OECD

OECD Affordable Housing Database (2019), *Share of different tenure types across households in the bottom quintile of the income distribution, percentage*, 2016

OECD, *Affordable Housing Database* http://www.oecd.org/social/affordable-housing-database/

OECD (2019) *Share of households in different tenure types, in percent, 2016*

Regione Campania

*S*istemi della mobilità: rete stradale, rete ferroviaria e stazioni