

# Politecnico di Torino

Corso di Laurea Magistrale in Ingegneria Gestionale A.A. 2020/2021 Sessione di Laurea Ottobre 2021

Tesi di laurea di Il livello

# Airbnb e condivisione: l'impatto della pandemia

Analisi delle performance sul territorio italiano

Relatore: Luigi Buzzacchi Co-relatore: Francesco Luigi Milone Candidato: Margherita Di Stefano

"As I have learned these past eight weeks, a crisis brings you clarity about what is truly important"

A mamma, papà, Andrea e Claudio

#### **Abstract**

Dall'esordio al raggiungimento del successo, alla base del business di Airbnb è rimasta radicata la filosofia di un ritorno su un bene inattivo che si fonde perfettamente con i pilastri della sharing economy. Nonostante i principi basati sulla condivisione è apparso però evidente in numerosi studi come il mercato a cui ha dato vita il colosso americano si distacchi in realtà dalla retorica delle equi opportunità, favorendo, al contrario, determinati ambienti che soddisfano i requisiti necessari al suo funzionamento e comportando di conseguenza fenomeni legati alla sua diffusione selettiva.

D'altro canto, nei primi mesi del 2020, l'avvento della pandemia si è schiantato nel settore turistico destabilizzandolo e cambiandone necessariamente le forme. Data la confusione dettata dall'instabilità della situazione e le numerose ipotesi sull'avvenire del mercato degli affitti a breve termine di cui Airbnb può ritenersi leader, la ricerca canalizza l'attenzione su un'analisi delle performance della piattaforma sul territorio italiano che possa fornire un quadro più dettagliato del cambiamento.

Lo studio ha testimoniato un impatto un po' più contenuto nell'offerta degli alloggi rispetto all'effettiva drastica contrazione della domanda, sicuramente dovuta alle rigide misure imposte durante l'anno per la prevenzione della diffusione del virus, che non ha però coinvolto tutte le zone con la stessa gravità. Il risultato è stato una forte scossa ad alcune tendenze che avevano portato, prima del Covid-19, a classificare Arbnb come un fenomeno prettamente urbano.

# Sommario

Introduzione	1
Capitolo 1	4
INTRODUZIONE AD AIRBNB	4
1.1 Airbnb e condivisione	5
1.2 Airbnb come fenomeno urbano	7
1.3 Il caso in Italia	10
Capitolo 2	12
L'impatto del Covid-19 sul settore turistico e sulla piattaforma: reazioni e previsioni generali	12
2. 1 Crisi e cambiamento	17
Capitolo 3	20
Dati e Metodologia della ricerca	20
Capitolo 4	21
Analisi Descrittiva	
4.1 Analisi temporale	21
Anni 2018 e 2019: analisi dei trend	21
Anno 2020: la scossa alle tendenze	29
4.2. Aggregazione per regioni	35
Correlazione ricavi- reddito	35
Domanda e offerta nelle regioni Italiane- Anni 2018 e 2019	36
Anni 2018-2019: analisi degli indici di performance	41
L'impatto del Covid-19	46
4.3 Aggregazione per Degurba	51
Anno 2020: il fulcro del cambiamento	61
Capitolo 5	74
Conclusioni	74
Bibliografia e sitografia	79
Appendice	82
Elenco delle figure	88
Elenco delle tabelle	

#### **Introduzione**

Il termine "Sharing economy" è stato utilizzato per la prima volta nel 2008 e si riferisce al "consumo collaborativo effettuato dalle attività di condivisione, scambio e noleggio di risorse senza possedere i beni" (Lessig, 2008).

Contrariamente al modello di mercato tradizionale, infatti, la Sharing Economy non si basa sulla proprietà ma sull'utilizzo e la condivisione di prodotti e servizi tra gli altri, seguendo i cardini dei settori Business to Business e Business to Consumer (Puschmann e Alt, 2015), indicando dunque a un gruppo di persone che "coordinano l'acquisizione e la distribuzione di una risorsa dietro compenso o altro compenso" (Belk, 2014), concentrandosi sulla promozione dell'efficienza e della sostenibilità di risorse sottoutilizzate (Cheng et al, 2020).

Il fenomeno è stato reputato promettente su aspetti economici, sociali e tecnologici (Mody et al.,2019), garantendo spesso convenienza ed economicità che hanno attratto i consumatori i quali, collegati da networking abilitati dai social network e dalle piattaforme di continuità che creano l'incontro tra l'offerta e la domanda, condividono i loro beni tra la folla con costi di ricerca e transazioni ridotti, sulla base di meccanismi di fiducia e reputazione su mercati anonimi (Puschmann, Rainer Alt,2015).

Gli attori coinvolti dai benefici della Sharing Economy sono dunque consumatori, fornitori e intermediari (Hamari et al, 2015), che usufruiscono della flessibilità nell'utilizzo di un prodotto specifico (tangibile o intangibile), minori investimenti di capitale per la sostituzione dell'acquisto con il semplice utilizzo, vantaggi ecologici per la riduzione di produzione e rifiuti e vantaggi economici legati ai nuovi modelli di business (Puschmann, Rainer Alt,2015).

Diverse discipline hanno indagato la natura dell'economia della condivisione, analizzandone gli aspetti macroeconomici- legati alla creazione di un mercato ibrido in cui coesistono il modello tradizionale di

mercato basato sullo scambio del bene o servizio su retribuzione e non di mercato, che non coinvolge denaro nella transazione (Scaraboto, 2015) e da cui derivano chiaramente implicazioni legate a questioni legali e analisi di impronta giuridica (Cusumano, 2015)- e microeconomici, connessi a questioni di marketing e strategie adottate, che ruotano tutte intorno alle vendita dell'uso e non della proprietà, lo sfruttamento di risorse e capacità sottoutilizzate, la fornitura di servizi di riparazione e manutenzione, e la ricerca di potenziali clienti e business alternativi (Matzler e Kathan, 2015) Le icone della Sharing Economy sono state sin dal principio aziende come Airbnb, Uber e Bird, diventate in poco tempo fornitrici leader di servizi nel settore delle strutture ricettive e del trasporto, incassando miliardi di dollari di finanziamenti (The Economist, 2020) fino a raggiungere valutazioni superiori a cento miliardi di dollari.

Le nuove piattaforme hanno così offerto ai consumatori nuove possibilità ed esperienze di viaggio, alloggi messi a disposizione da utenti del posto, cibi cucinati dalla gente locale, spostamenti facilitati dall'utilizzo di biciclette condivise pagando il tutto a prezzi inferiori a quelli convenzionali (Hossain, 2020), generando un mercato internazionale che dai 15 miliardi di dollari nel 2015 sarebbe arrivato, secondo le previsioni, a 335 miliardi nel 2025 (Narasimhan et al., 2018).

Le aziende di riferimento hanno cercato negli anni di allagarsi in altri mercati, ad esempio decidendo, Uber, di sviluppare automobili a guida autonoma e consegnando cibo - perdendo il denaro necessario agli investimenti che producessero reddito in futuro - e ponderando, Airbnb, la possibilità di produrre programmi televisivi e gestire alberghi, allontanandosi dal core business dell'azienda.

Tuttavia, tutte le attività intrinseche alla Sharing Economy sono state catapultate nella situazione precaria che ha coinvolto il globo intero dal 30 Gennaio 2020, quando l'Organizzazione mondiale della sanità ha dichiarato l'emergenza sanitaria della nuova epidemia di coronavirus, che ha causato, oltre agli ingenti danni economici di rilevanza internazionale, la perdita di lavoro di migliaia di persone e la svalutazione delle aziende protagoniste della nuova economia.

D'altro canto, però, nell'era del Covid-19, l'importanza della condivisione ha acquistato ancora più valore per lo stretto legame tra settori come il turismo sanitario (Kumar et al., 2020) e la Sharing Economy.

La pandemia ha costretto qualunque tipo di organizzazione ad adattare le proprie politiche aziendali al mutamento dello scenario (Dwivedi et al., 2020), reagendo alle principali misure imposte dall'emergenza, quali quarantena domestica, lavoro a distanza, massima attenzione all'igiene e distanza sociale. In questo scenario è emersa l'opportunità di trasformare i meccanismi dell'impresa dell'economia della condivisione (Humar et al, 2016) e in tale prospettiva fenomeni come Airbnb e Uber hanno innalzato una forte concorrenza per le industrie tradizionali (Mody et al, 2019), offrendo una valida alternativa che continuasse a creare "occupazione diretta e indiretta per milioni di persone in tutto il mondo" (Martin, 2016). Nonostante alcuni principi cardine della Sharing economy siano stati minati dalla confusione creata dalla pandemia, che ha comportato una generalizzata mancanza di fiducia, elemento chiave nelle transazioni a distanza e nel servizio clienti (Yang et al, 2019), durante il periodo di crisi sono state adottate strategie che puntassero alla rifocalizzazione sul core business delle aziende e un ritorno ai loro principi fondamentali (Chesky, 2020).

Airbnb si così concentrata sugli host che offrono le loro abitazioni private piuttosto che sulla quota sempre crescente di professionisti che gestiscono varie proprietà immobiliari (The Economist,2020), Uber ha rimosso le attività commerciali che non siano strettamente legate alla mission di muovere persone e cose nelle città, puntando al consolidamento dell'azienda e iniziando nel frattempo a considerare più approfonditamente questioni come tasse, sicurezza, rischio e igiene (Hossain,2020).

La fine del settore non è dunque sembrata essere decretata dal virus, che ha però imposto un cambiamento intrinseco connesso all'evoluzione delle variabili che determinano l'offerta e la domanda.

## Capitolo 1

#### INTRODUZIONE AD AIRBNB

L'idea di Airbnb fu partorita per caso nel 2008 da due ragazzi, amici universitari, che condividevano un appartamento in affitto. Notando che durante una famosa conferenza annuale di design la domanda per le camere in affitto era vorticosamente aumentata, i due comprarono un paio di materassi ad aria (in inglese airbed) e affittarono per qualche giorno parte del loro appartamento a tre "ospiti" interessati alla conferenza e alla ricerca di una sistemazione economica. La spinta a trasformare questo servizio in un vero e proprio business fu dettata dalla scoperta di una fetta di domanda insoddisfatta di alloggi che non comportassero spese eccessive, anche a casa di sconosciuti, per un tempo molto limitato. \_Fu così che Chesky, Gebbia e Blecharczyk, che si unì a loro poco dopo, inconsapevoli di star prendendo parte alla new economy, focalizzando prima l'offerta in grandi città in cui c'erano grandi eventi e un'alta richiesta di affitti a breve termine, poi in luoghi anche più remoti, fondarono Airbnb.

Ad oggi Airbnb, considerata la piattaforma leader di affitti a breve termine, si pone come un'alternativa alle esperienze di viaggio "prodotte in serie e impersonali, offrendo la possibilità di dormire e vivere negli spazi in cui si suppone si svolga la vita reale e sperimentare cosa significa "vivere come un locale" (Roelofsen e Minca, 2018). Permettendo negli anni difficili della recessione di guadagnare con facilità da un lato, di viaggiare economicamente dall'altro, la piattaforma è cresciuta velocemente incrociando necessità di chi affittava e budget e richieste di chi viaggiava, soddisfacendo ogni tipo di gusto e portafoglio. La società ha così permesso a diversi affittuari di fondare un vero e proprio business interno alla piattaforma, generando rendite anche così elevate che qualcuno ha definito Airbnb una vera e propria "macchina per soldi".

Già nel 2018 si iniziò a parlare di una possibile quotazione in borsa a cui Chesky dapprima si oppose - con il disaccordo di molti investitori che avrebbero voluto trarne profitto – fino a quando, a fine 2019, si decise che l'azienda si sarebbe quotata nel 2020 per circa 50 miliardi di dollari.

#### 1.1 Airbnb e condivisione

Dall'esordio fino al raggiungimento del successo, alla base del business è rimasta radicata la filosofia di un ritorno su un bene inattivo che si fonde perfettamente con i principi della sharing economy, sistema socioeconomico "in cui beni o servizi sono condivisi tra individui privati, gratis o a pagamento, attraverso Internet" (Oxford Dictionary, 2015) di cui Airbnb può ritenersi esempio concreto ed efficace.

La correlazione tra il successo della sharing economy e la realtà di Airbnb è talmente pragmatica che molte analisi empiriche sui dati che emergono dalla piattaforma sono volte a indagare le caratteristiche dell'economia della condivisione (Cocola-Gant e Gago, 2019).

L'idea della sharing economy, che l'autrice americana Rachel Botsman ha ritenuto "difficile da definire", ma "destinata a durare", si declina in molteplici realtà e sfaccettature. Fino a pochi anni fa è stata utilizzata l'espressione rental economy come suo sinonimo, riferendosi al caso specifico in cui si volesse sottolineare il concetto di "rent" - ovvero "dare o prendere in affitto o a noleggio" – individuando in Uber e Airbnb le startup esponenti.

L'ingresso di Airbnb nel settore degli spazi abitativi ha completamente destabilizzato l'industria dell'alloggio e dei servizi di ospitalità, direzionandole in un processo di profonda innovazione che ha coinvolto anche il concetto di "crowd-based capitalism" (Arun Sundararajan,2016), il capitalismo basato sulle folle ben interpretato dalla continua espansione del business.

Proprio la rapida diffusione di Airbnb su scala mondiale è stata la causa scatenante di molte ricerche che indagano sulla natura del fenomeno a livello economico, spaziale e politico.

Ha preso dunque vita un dibattito dilagante in cui sono emersi studi concentrati sui temi più disparati. Sono state così condotte ricerche sulle "molteplici geografie di Airbnb a livello nazionale o macroregionale" (Adamiak, 2018, 2019; Crommelin , 2018; Jiao e Bai, 2019), sull'impatto della piattaforma sul settore alberghiero, a proposito del quale alcune tesi

hanno sottolineato l'evidenza di "un impatto negativo dell'azienda sulle industrie alberghiere in termini di tassi di occupazione e prezzi" (Zervas, 2017) altre hanno sostenuto la positività dell'effetto di Airbnb sull'industria del turismo nel suo complesso, "determinando un aumento dell'occupazione nel settore alberghiero" (Dogru, 2020), mentre alcune ricerche hanno ipotizzato una "neutralità sull'industria causata dalla diversità sostanziale della domanda" (Goree, 2016).

Un altro filone della ricerca si focalizza invece sull'evoluzione generata dalla piattaforma che ha pervaso il settore delle strutture ricettive e condotto a meccanismi di sovra-turismo (Goodwin, 2017) portando a "processi di gentrificazione, spostamento sociale o modelli di disuguaglianze spaziali" (Cocola-Gant e Gago, 2019).

Il Ladest (Laboratorio Dati Economici, Storici e Territoriali) dell'Università di Siena ha ad esempio esaminato gli effetti delle prenotazioni di Airbnb in 13 città italiane dimostrando come l'avvento delle piattaforme digitali per gli affitti a breve termine abbia rivoluzionato il tessuto urbano, conducendo al fenomeno che viene definito "disneyficazione" del Paese, volendo alludere alla crescente circolazione di turisti ai quali le attività commerciali si rivolgono a scapito dei residenti, ridicolizzando e stravolgendo tradizioni e costumi locali (Avellani, 2021).

#### 1.2 Airbnb come fenomeno urbano

Con riferimento alle parole di Guido Smorto, autore del saggio "Autonomie locali e politiche pubbliche per l'economia digitale", è evidente come un "sistema economico fondato su intermediari digitali che si rivolgono ad una "folla" indeterminata a priori di agenti economici che erogano il servizio – e nel quale lo sfruttamento delle risorse è basato sull'accesso e sulla condivisione di beni di proprietà dei singoli utenti, in luogo dell'acquisto proprietario – richiede necessariamente per il suo funzionamento la prossimità (e la diversità) di persone, talenti e risorse tipica dell'ambiente urbano."

Il potere delle piattaforme digitali, tra le quali Airbnb può ragionevolmente definirsi un colosso, è dunque altamente correlato alla densità di persone e risorse in un dato luogo e alla possibile interazione tra gli agenti economici nella realtà virtuale e concreta.

L'appurata posizione dominante dell'azienda nel mercato degli affitti a breve termine ha avviato numerosi studi di impianto quantitativo e spaziale al fine di mappare l'offerta di appartamenti quotati su Airbnb e misurare quanto del capitale immobiliare fosse stato convertito in alloggi per turisti (Adamiak, 2018; Arias-Sans e Quaglieri-Domínguez, 2016; Gurran e Phibbs, 2017; Schäfer e Braun, 2016; Wachsmuth e Weisler, 2018; Yrigoy, 2018), mostrando conseguenze non banali come l'induzione - data dall'aumento dell'affluenza di case offerte - ad una crescita delle tariffe di affitto e dei prezzi.

II saggio di Guido Smorto definisce tali impatti negativi a livello locale come conseguenze tipiche dell'economia digitale, causate dallo" svolgimento dell'attiva economica in capo a soggetti estranei allo scambio", parlando a tal proposito di "local-scale exteternalities", evidenziando la localizzazione degli effetti negativi come l'aumento dei prezzi di compravendita e affitti o trasformazione di quartieri destinati a un uso turistico, su "particolari segmenti della popolazione o su specifiche aree urbane".

In un caso studio condotto da Cocola-Gant e Gago nel 2019 in un quartiere di Lisbona emerge la forte correlazione tra Airbnb e le dinamiche di gentrificazione, ovvero la "riabilitazione abitativa in un'area urbana centrale degradata e lo spostamento di residenti a basso reddito e anziani (Lee, 2016) guidata dalla domanda extra-locale e dalle opportunità di investimento create dalla piattaforma e la rivelazione di un processo per cui molti proprietari convertono i propri alloggi destinati ad affittuari a lungo termine a strutture per soggiorni a breve termine sostituendo gli inquilini con i visitatori ((Cocola-Gant, 2016; Wachsmuth e Weisler, 2018; Yrigoy, 2018). L'investimento buy-to-let di inquilini e proprietari di casa guida dunque, secondo Cocola-Gantt, verso uno spostamento delle comunità urbane ben accentuato dalla pressione della domanda degli investitori che spingono i residenti alla vendita dei loro appartamenti, considerando inoltre la maggiore spinta dei visitatori rispetto agli occupanti a lungo termine nel quadro di un turismo florido e maturo (Martin, 2016). Il principale vantaggio degli affitti a breve termine, argomenta la ricerca, scaturisce dalla flessibilità intrinseca del mercato indotta dalle piattaforme digitali e dalle tecnologie che consentono la realizzazione di profitti dalla messa a disposizione dell'alloggio che non esclude la possibilità di vendita in qualche momento, garantendo in questo modo la massima resa del capitale in eccesso.

Se il fenomeno della turistificazione si intreccia quindi inevitabilmente alla questione abitativa, Airbnb riveste un ruolo da protagonista nello scenario che ha accumunato in questi anni le città d'arte italiane con le grandi città europee e le metropoli americane. Gainsforth ,autrice del libro "Airbnb città merce" - titolo che enfatizza lo sfruttamento delle città come risorse economiche - ha sottolineato l'impatto della proliferazione degli affitti per soggiorni brevi sfociato in una crisi abitativa di dimensioni non trascurabili. Traendo un esempio dal mercato immobiliare di luoghi come San Francisco, città natale di Airbnb, che offre immobili in proprietà e in affitto a prezzi elevatissimi, si conferma "la creazione di uno spazio immobiliare riservato a utenti ricchi" (Gainsforth, 2019) testimoniato anche da esempi di analisi condotte a Boston, città in cui ad una crescita della deviazione standard nella densità di alloggi offerti su Airbnb corrisponde un aumento dello 0,4% degli affitti locali (Horn e Merante, 2017), in varie città degli Stati Uniti, nelle quali lo sviluppo dell'offerta di

Airbnb comporta lo 0,5% dell'aumento degli affitti annuali e lo 0,7% della crescita annuale dei prezzi (Barrone,2020), o a Barcellona, luogo in cui la presenza di Airbnb risulta aver aumentato gli affitti e i prezzi delle case (Garcia-Lopez,2019).

Nel reale contesto di selettività verso determinati ambienti, i pilastri di condivisione e "democratizzazione del capitalismo" su cui regge la narrazione di Airbnb crollano anche per l'evidenza dell'impronta imprenditoriale dell'attività attestata dalla vera natura di molti host, dipinti da Airbnb come persone normali che affittano appartamenti per "vivere come un locale" (Dredge e Gyimóthy, 2015; Guttentag, 2015), rivelatosi contrariamente "investitori, sviluppatori professionisti e proprietari terrieri" (Cocola-Gantt, Gago, 2019) e dalla grande concentrazione di annunci, nelle zone che hanno subito maggiormente l'impatto degli affitti brevi, di una serie di locali che sembrano arredati appositamente per Airbnb (Gainsforth, 2019).

#### 1.3 Il caso in Italia

Assodato che il carattere dell'ambiente urbano sposi i requisiti che stanno alla base del turismo di massa a cui Airbnb fa riferimento, il tema su cui questa analisi vuole canalizzare l'attenzione riguarda l'interrogativo che le piattaforme innovative abbiano sul **territorio italiano** un'accessibilità effettivamente aperta a tutti e consentano una diffusione delle forme nuove di ospitalità a chiunque, indistintamente, oppure se il fenomeno riguardi solo determinati strati sociali e determinate aree, allontanandosi dalla retorica su cui affonda le sue radici nella dimensione italiana.

I vuoti della letteratura a riguardo – probabilmente dovuti alla mancata condivisione di Airbnb delle performance – sono stati colmati da alcune ricerche sullo scenario italiano che hanno lasciato emergere la mancanza di un allineamento di fondo tra "l'equi potenzialità della piattaforma e la selettività spaziale di immobili e ricavi sia nelle zone urbane che nelle destinazioni turistiche" (Buzzacchi, Governa, Iacovone, Milone, 2020).

L'evidenza dell'urbanizzazione del fenomeno, che come già ribadito riguarda tutta la sharing economy e le piattaforme digitali che si avvalgono proprio della "densità di popolazione, della vicinanza spaziale e della specializzazione socioeconomica degli agglomerati urbani" (Davidson e Infranca, 2016; Artioli ,2018) ha trovato riscontro nell'analisi della distribuzione di Airbnb nel territorio italiano: la ricerca condotta ha mostrato chiaramente una prevalenza della localizzazione delle strutture Airbnb nelle zone più forti del Paese intendendo quindi una diffusione nei mercati con elevata domanda turistica, con ampio patrimonio edilizio e un elevato numero di residenze non occupate e un'esigua redistribuzione verso le regioni finanziariamente secondarie.

Nonostante la domanda attesa bassa, è comunque emerso un grande incentivo alla messa a disposizione di immobili nelle aree urbane, correlato alle prospettive di mercato della zona, al costo-opportunità in relazione al costo del capitale e ai limitati costi di ingresso e costi marginali del settore. Ma la maggior parte delle proprietà offerte sono state

individuate nei comuni più popolosi ed è stato osservato che anche la concentrazione dei ricavi risulta più alta al centro dei comuni urbani, probabilmente per l'aumento dei prezzi generato dalla saturazione dell'offerta da parte della domanda nelle mete turistiche mature (Buzzacchi, Governa, Iacovone, Milone, 2020).

E' stata identificata una correlazione tra l'ubicazione degli annunci, la loro redditività e il tasso di disoccupazione: "nelle aree più fragili del Paese ( siano esse le città del Sud Italia o le aree interne non "toccate" dallo sviluppo turistico), l'entità dell'offerta di Airbnb sembra riguardare principalmente i bassi costi di ingresso della piattaforma, poiché l'unico vincolo all'ingresso è la proprietà dell'abitazione (che nel caso dell'Italia, e secondo i dati ISTAT, è del 76% al 2018). Ciò significa che ci sono molti annunci sulla piattaforma che sono in gran parte improduttivi o, per lo meno, solo leggermente produttivi "( Buzzacchi, Governa, Iacovone, Milone, 2020).

La mancata omogeneità della distribuzione spaziale di Airbnb in Italia è stata confermata anche a livelli di aggregazione più bassi, per cui classificando per Sistemi Locali del Lavoro – suddivisione geografica in cui i confini sono definiti sulla base dei flussi degli spostamenti giornalieri casa/lavoro rilevati dai Censimenti generali dell'Instat - è emersa ancora una volta una spiccata selettività verso le città più grandi (tuttavia non correlata al numero di hotel esistenti concentrato nei centri attraenti per il settore turistico): negli SLL urbani, sia l'offerta di immobili che, in maggior misura, la domanda, appare più concentrata nel comune centrale rispetto alle zone limitrofe dei diversi SLL, ad eccezione di alcune città che registrano un andamento diverso legato "al contesto paesaggistico e all'attrattività turistica di zone limitrofe" (Buzzacchi, Governa, Iacovone, Milone, 2020).

## Capitolo 2

# L'impatto del Covid-19 sul settore turistico e sulla piattaforma: reazioni e previsioni generali

L'avvento della pandemia si è rivelato sin dal suo sorgere una tempesta "imbattuta sul turismo in modo inaspettato, con una forza inusitata e pervasiva" (La Repubblica, 2021), comportando divieti legati alla mobilità in tutto il mondo. Sin dal marzo dello scorso anno è stato ipotizzato un ridimensionamento del flusso turistico – che secondo tutte le previsioni del 2019 avrebbe incontrato una florida crescita per i successivi due decenni in Italia (Agi) – il quale avrebbe chiaramente impattato in larga misura sul settore delle strutture ricettive pubblicizzate tramite le piattaforme.

Secondo le parole di Chesky, co-fondatore di Airbnb, "è stato come tirare di colpo il freno mentre stai andando a 100 miglia allora": secondo The Wall Street Journal le prenotazioni su Airbnb nelle capitali dei paesi più colpiti dal coronavirus sono precipitate già tra l'1 e il 7 marzo 2020 e in brevissimo tempo si è passati dall'idea della possibile quotazione in borsa al dubbio sulla sopravvivenza dell'azienda americana, che ha visto scendere clamorosamente la sua valutazione da 50 a 18 miliardi di dollari nel giro di poche settimane.

I fondatori dell'azienda hanno subito messo in atto misure per reagire alla situazione.: nonostante le perdite che ne sono derivate, tra Aprile e Marzo si è deciso di non fare pagare agli utenti le prenotazioni fatte appena prima o durante le prime settimane della pandemia, istituendo un fondo di 250 milioni di dollari al fine di aiutare alcuni fra gli host a cui erano state cancellate le prenotazioni, rimborsando del 25% la disdetta (Airbnb, 2020) La reazione collettiva iniziale è stata registrata da numerosi giornali come il The Guardian che ha fatto riferimenti a host che, al limite delle legalità, hanno lanciato offerte molto convenienti convertendo i propri appartamenti in luoghi dove passare una serena quarantena.

In un articolo datato l'8 Aprile 2020 la giornalista Sabrina Quartieri ha riferito l'esperienza in Italia di alcuni host della piattaforma spinti - dall'esplosione dell'emergenza e dalla serie di cancellazioni che ha comportato- alla valutazione di business alternativi che si rivolgessero ad una domanda di soggiorni più lunghi e più economici. Lo stesso articolo ha riportato i dati diffusi dagli analisti, secondo cui le performance di Airbnb a inizio Aprile 2020 hanno subito una contrazione del 90% sui mercati più colpiti dalla pandemia, conseguentemente alle ferme restrizioni imposte dai Governi che hanno limitato al masso la mobilità individuale a collettiva.

Nonostante l'instabilità della situazione, il ceo e co-fondatore di Airbnb ricordando le origini della piattaforma, ha diffuso una nota ottimistica credendo con fiducia nella ripresa del settore e in una floridità futura dei viaggi quando sarebbe stato consentito spostarsi. "Il desiderio di connessioni e viaggi è una prerogativa umana, che uscirà rafforzata da questo periodo di separazione", "vedremo una nuova flessibilità nel modo in cui le persone lavorano e si spostano, oltre a un maggiore interesse in viaggi più vicini a casa".

L'ottimismo dei fondatori di Airbnb è risultato contagioso al punto di creare una scossa alle cronache finanziarie dell'azienda a cui è stata apportato un finanziamento – che avrebbe sostenuto il lavoro di Airbnb nel lungo termine - di 1 miliardo di dollari, tra titoli di debito e titoli azionario, da due grandi investitori americani (Airbnb, 2020) : "Silver lake", investitore di un miliardo di dollari anche sul social media Twitter, e "Sixth Street Partners", uno dei maggiori finanziatori non bancari dopo la crisi che ha sostenuto varie società tecnologiche tra cui Spotify. Nonostante il quadro molto sfavorevole per il settore dell'ospitalità, il modello economico "diversificato, mondiale e resiliente" di Airbnb è stato considerato dal co-ceo di "Silver Lake", Egon Durban, "particolarmente bene posizionato per prosperare quando il mondo si sarà ripreso e potrebbe tutti approfittarne nuovamente", paragonando il rapporto rivoluzionario di Airbnb nel settore turistico a Spotify nel contesto musicale o Netflix nel settore cinematografico.

In seguito a tagli interni all'azienda ed eliminazione di gran parte delle iniziative che non rientravano nel core business di Airbnb, tra maggio e giugno è scattato il primo segnale di ripresa, legato alla nascita di una nuova domanda di chi, volendo passare qualche periodo in un luogo non troppo distante dalla propria abitazione, ha cercato un alloggio che non fosse interno alla grande città e dove, a differenze degli alberghi, si potesse limitare di molto il contatto con altre persone (Airbnb, 2020).

Ed effettivamente, scendendo nel dettaglio del quadro italiano, il 19 Maggio La Stampa ha riferito, alla luce della decrescita della curva epidemiologica di quel mese, il pronostico in materia di vacanze e i risultati delle ricerche fino a quel momento effettuate che hanno rivelato che una percentuale pari all'82% degli Italiani avrebbe trascorso le vacanze in Italia nell'estate del 2020, contro il 55% nel 2019. I dati presentati dall'analisi in questione hanno messo in luce un'offerta estiva maggiormente concentrata in Toscana, Sicilia, Puglia e Umbria e una domanda particolarmente elevata nelle isole, in Puglia, Trentino Alto-Adige e Costa Etrusca.

Secondo il dossier Agi-Censis, la ripresa del settore sarebbe dipesa dal turismo domestico "di più corto raggio e con caratteristiche particolari" alimentato dallo stesso flusso di connazionali (circa 17 milioni) che nel 2019 sono andati all'estero e che avrebbero rivolto adesso l'attenzione alle località italiane.

La congettura che le restrizioni avrebbero comportato un ritorno di moda della vacanza in prossimità ha trovato riscontro nella riformulazione dell'offerta sulla piattaforma, che ha puntato alle seconde e terze case (possedute secondo un indagine Censis nell'ottobre del 2020 da 1 italiano su 4) -capitale passato in secondo piano durante il vertice del turismo globale- messe a disposizione dalle famiglie italiane prevedendo una domanda compatibile con spostamenti di corto raggio.

I dati citati dal Wall Street Journal attestano che le prenotazioni di luglio sono salite al punto di reggere il paragone con l'anno precedente, mentre ad Agosto più del 50% delle prenotazioni sono state rivolte ad alloggi non più lontani di 500 chilometri dalla residenza dei viaggiatori.

Con la chiusura della stagione estiva, durante la quale una ripresa sarebbe stata fondamentale, il bilancio è stato, secondo il giornale, di una contrazione dei ricavi del 18% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Come i giornalisti di Agi hanno riferito, "Un po' come è

avvenuto nelle città per il commercio, dove i piccoli alimentari di quartiere hanno registrato un imprevisto ritorno di clientela, la crisi sanitaria legata alla pandemia ha offerto una seconda giovinezza a questo comparto e molte località turistiche, anche secondarie, sono tornate a ripopolarsi grazie ai proprietari di seconde case, come non succedeva da tempo".

È risultata senza dubbio difficile l'ipotesi che il turismo avrebbe mantenuto la stessa forma del decennio precedente, soprattutto per alcune specifiche tipologie che implicano grandi afflussi di gente - si pensi a fiere e congressi - in primo luogo per i rischi sanitari, in secondo per "la generalizzata riduzione delle disponibilità economiche" (Agi, 2020) e uno dei cambiamenti avrebbe dovuto riguardare, secondo i giornalisti di Agi, "la rassicurazione implicita nell'offerta", oltre che una miglior gestione dei flussi, riprogettazione degli spazi, attente sanificazioni e distanziamento sociale.

Nel tentativo di ipotizzare un futuro post emergenza, Airbnb si è così attrezzata introducendo misure di prevenzione, consultando esperti e autorità del settore dell'ospitalità e dell'igiene medica, a cui hanno poi fatto riferimento le altre piattaforme nel mondo dell'home sharing: il portale online ha varato dei nuovi protocolli di pulizia validi, in accordo con gli standard igienici prescritti dal CDC (centro statunitense per la prevenzione e il controllo delle malattie) già a partire dal mese di maggio, tra cui la possibilità, per l'host, di lasciare l'alloggio vuoto per 24 ore tra una prenotazione e l'altra, in modo da garantire le operazioni di sanificazione (Airbnb, 2020).

E' stato pure creato un tentativo di connessione tra Airbnb ed emergenza sanitaria in Italia con la richiesta a tutti gli host distribuiti sul territorio di mettere a disposizione i proprio appartamenti, gratuitamente o ad un prezzo conveniente, per ospitare medici e infermieri, evitando loro il contatto che avrebbe messo a rischio parenti e familiari (Airbnb, 2020).

La letteratura a riguardo fa riferimento a un ulteriore fenomeno inaspettato scaturito dalla crisi pandemica: la diffusione dello smartworking: Il 15 ottobre 2020, in un articolo de Il Sole 24 ore si è resa evidente la nuova "maggiore flessibilità nell'uso degli spazi" di chi è

riuscito a mischiare vacanze e lavoro da remoto. Dall'analisi di un sondaggio commissionato da Airbnb – ha riportato l'articolo – è emerso che su un campione di 2.000 dipendenti d'azienda e sulle ricerche di prenotazione su Airbnb nel mese di settembre è sembrato emergere come la pandemia abbia acceso la voglia di sperimentare un'idea di abitare meno statica e meno attaccata all'esigenza di risiedere stabilmente nelle vicinanze del luogo di lavoro. Una percentuale pari al 66% tra gli intervistati ha riferito di aver progettato di lavorare da remoto concedendosi un periodo di vacanza. Le destinazioni favorite, secondo la ricerca, sarebbero state principalmente case con vista mare o montagna; le meno optate, invece, le case in città. Dalle interviste è risultato, inoltre, che il 35% tra coloro decisi a spostarsi avrebbe affittato la prima casa a breve o lungo termine.

In definitiva la crisi indotta dall'avvento della pandemia è sfociata in implicazioni teoriche e concrete che hanno plasmato la forma del settore, rivoluzionandolo e cambiandone gli equilibri.

#### 2. 1 Crisi e cambiamento

Durante il primo anno dell'emergenza, la ricerca concettuale ha indagato i possibili effetti a lungo termine del Covid-19 sul mercato degli spazi in affitto a breve termine tramite l'uso di piattaforme online.

Le ipotesi avanzate poggiano sulla premessa che il coronavirus abbia rappresentato un super-shock economico (Dolnicar, Zare, 2020), ovvero una "modifica alle variabili o relazioni macroeconomiche fondamentali che ha un effetto sostanziale sui risultati macroeconomici e sulle misure della performance economica come la disoccupazione, i consumi e l'inflazione" (Investopedia, 2020).

La variabile che differenzia un super-shock da ciò che si è verificato fino ad ora in modo regolare nel settore turistico – si pensi a guerre e crisi finanziarie contro cui si sono adottati negli anni strategie di mitigazione di rischio (Ritchie & Jiang,2019) è il calo drammatico che coinvolge la crescita economica a livello mondiale e il conseguente cambiamento strutturale imposto ad alcuni settori dell'industria (Dolnicar, Zare, 2020), tra i quali il turistico, che nel caso dello scoppio della pandemia ha visto diminuire gli arrivi internazionali del 20-30% (Unwto, 2020).

La previsione da Dolnicar e Zare di una discesa degli annunci dei locali posseduti dagli investitori e la diminuzione del trading di spazio su Airbnb e piattaforme simili è spiegata dalla differenza dell'impatto della crisi e del calo della domanda alle diverse categorie nelle quali sono divisi gli host: "capitalisti", che investono per la realizzazione di profitti commerciali, "amici", che prediligono l'aspetto sociale insito nell'ospitalità, ed "eticisti", ovvero coloro che credono nel concetto base della condivisione.

Proprio la differenza di motivazione, che si traduce in una diversità nelle strutture di costo affrontate dai vari tipi di host è la variabile principale che porta a supporre il futuro decremento dell'offerta di alloggi nella piattaforma, poiché se da un lato il calo della domanda comporta solo spese aggiuntive associate agli spazi e non più ricavi per gli investitori, i cosiddetti host capitalisti, dall'altro determinerà solo spese aggiuntive minime a chi mette in affitto l'alloggio con fini prettamente sociali e nessun

costo incrementale agli host le cui credenze sono basate sulla retorica di condivisione e mera creazione di nuove esperienze.

Tale asimmetria potrebbe condurre, secondo la ricerca di Dolnicar e Zare, a una svolta radicale della struttura dell'offerta poiché il settore dell'affitto a breve termine potrebbe perdere per gli investitori l'attrazione finanziaria data dagli altissimi rendimenti locativi e dalla crescita continua iniziata nel 2008.

In definitiva secondo la ricerca una volta aumentata nuovamente la domanda di immobili elencati da Airbnb, le conseguenze dello shock causato dalla pandemia dovrebbero condurre per tale motivazione a una limitazione dell'offerta imprescindibile da un ritorno all'ethos principale di Airbnb.

Il primo suggerimento della svolta intrapresa è da ricercare nei cardini della strategia adottata dai fondatori nel corso dell'anno, che riguardano sicuramente ottimismo nella visione di Airbnb, fiducia anche in un periodo di crisi e debolezza finanziaria, creatività tra vincoli e limitazioni (offrendo, ad esempio esperienze online) ma principalmente un focus nel core business dell'azienda, inteso come l'ospitalità della gente e l'offerta di esperienze e soggiorni locali, ridimensionando investimenti che non riguardassero il nucleo di Airbnb (Airbnb, 2020). Il ridisegno del sito e dell'app, "cosicché l'algoritmo mostrasse ai possibili viaggiatori alloggi di ogni tipo— casette ma anche sfarzose case sulla spiaggia — che fossero vicini ai loro luoghi di residenza" (Wall Street Journal, 2020), è un segnale del cambiamento del punto di forza dell'azienda, fino a quel momento riseduto negli affitti nelle grandi città con notevoli afflussi turistici che hanno comportato gli effetti dell'urbanizzazione di cui si è già discusso.

Se dalla prospettiva più palese la crisi del settore turistico ha imposto un blocco alla domanda, la stessa pausa ha riguardato l'eccessivo flusso turistico verso gli ambienti urbani e tutti i fenomeni negativi ad esso associati.

Le crisi già vissute nella storia hanno testimoniato l'impossibilità della scomparsa del turismo, ma la traumaticità dell'esperienza dell'ultimo anno ha cambiato inevitabilmente l'approccio al viaggio e condotto a consapevolezze e nuove tendenze all'attenzione alla sostenibilità della

destinazione, alle misure per la salute e per la sicurezza (Bompan, 2020). L'interesse acceso per i viaggi avventura, le escursioni all'aperto, i parchi locali, le zone protette e gli spazi aperti in generale ha garantito una sicura ripartenza di questa parentesi del settore che ha addirittura tratto vantaggio dalla crisi pandemica per la diffusa maggiore cautela alla salute mentale e al benessere (Bompan, 2020).

## Capitolo 3

## Dati e Metodologia della ricerca

Al fine di comprendere e interpretare l'evoluzione del fenomeno Airbnb nello scenario Italiano sono state dettagliatamente analizzate le performance registrate entro i confini del Paese, scandendo il lavoro su tre viste: una prettamente temporale e due su differenti piani spaziali.

Lo studio condotto si è avvalso di un dataset ottenuto dall'estrazione di informazioni sull'attività di Airbnb in Italia da AirDNA, servizio di data scraping che rileva quotidianamente le prestazioni di oltre 2.000.000 annunci in più di 5.000 città nel mondo, monitorandone l'andamento tramite le pagine Web ufficiali di Airbnb. La gamma di dati presa in esame comprende ogni proprietà ubicata in Italia che è stata attiva e disponibile per almeno un giorno dal 1 Gennaio 2018 al 31 Dicembre 2020. Ciascun alloggio è associato a una posizione, sebbene Airbnb occulti casualmente le precise coordinate geografiche assegnando un punto casuale in un raggio di 200 metri (Doboosere et al., 2019) – approssimazione non rilevante ai fini della ricerca - ai ricavi generati, al numero di prenotazioni, ai giorni disponibili, prenotati e bloccati dal proprietario.

Il primo grado dell'analisi cattura le prime immagini su un piano temporale, servendosi di informazioni fornite dall'Eurostat per una vista arricchita in termini di paragoni con il settore alberghiero e, più generalmente, con il ramo turistico.

Il livello successivo della ricerca adotta una vista spazio-temporale, servendosi della tipica classificazione geografica delle zone Italiane, della divisione per Sistemi Locali del Lavoro – definita dall'Istat sulla base dei flussi di pendolarismo - negli eventuali approfondimenti e dei numeri muniti dall'Istat per una generalizzata correlazione tra performance di Airbnb e livelli di reddito per aree geografiche.

L'adozione della visione dell'Eurostat guidata dalla dimensione e dalla densità della popolazione, incrociata con la catalogazione per categorie turistiche per un consolidamento della tesi, permette, infine, nell'ultimo piano dello studio, di cogliere il nucleo dell'evoluzione.

## Capitolo 4

#### **Analisi Descrittiva**

## 4.1 Analisi temporale

## Anni 2018 e 2019: analisi dei trend

Il set di dati analizzato mostra che dal primo gennaio al 31 dicembre 2018 i ricavi generati dalla totalità degli immobili attivi su Airbnb in Italia è stato di circa 4,064 Miliardi di dollari. La marcata stagionalità del settore è apparsa evidente già da un primo sguardo alla distribuzione del fatturato nel primo anno preso in esame (Figura 1).

Nei mesi estivi, infatti, si è concentrata una percentuale pari al 44% dei ricavi totali, con una vetta arrivata quasi a 768 milioni di dollari ad Agosto. La stagione primaverile ha raggiunto quota 25% della totalità del fatturato, mentre il restante 30% è da attribuire a livello quasi equo ai mesi autunnali ed invernali.

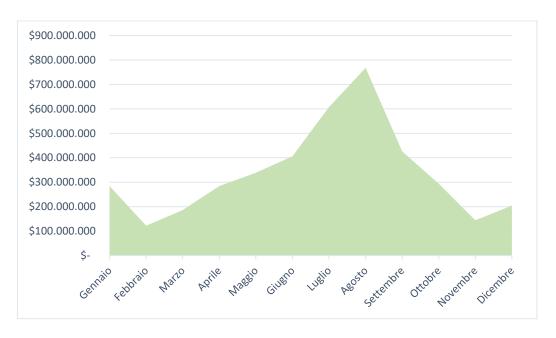


Figura 1- Ricavi generati dagli alloggi su Airbnb nel 2018

L'offerta di Airbnb in Italia è risultata anch'essa soggetta alla stagionalità del fenomeno, sebbene in modo un po' più pacato della domanda per via

dei costi marginali molto contenuti che la messa a disposizione della proprietà richiede.

Nel 2018 si è contata una media mensile di 429.319 strutture attive, con un massimo di 472.545 immobili offerti a Settembre e un minimo di 366.253 alloggi attivi a Febbraio (Figura 2).

La disponibilità media mensile registrata è stata di 23,73 giorni per struttura, mentre la lunghezza media di soggiorno è risultata di 3,61 giorni, con punte di 4,90 giorni durante il mese di Agosto.

La Tabella 1 raccoglie l'articolazione mensile del fatturato medio maturato da ciascun alloggio attivo sulla piattaforma durante l'anno, il tasso di occupazione medio registrato durante i mesi e i corrispondenti ricavi medi per giorno prenotato. Mediamente, i ricavi per proprietà sono stati di 485 dollari annuali; la media dei ricavi per giorni disponibili è stata di 31,62 dollari e i ricavi medi per giorno prenotato hanno toccato i 94,76 dollari, con i prezzi medi maggiori concentrati, ancora una volta, nei mesi estivi e quelli minori nei mesi autunnali. La differenza tra i ricavi medi generati rapportati al numero di prenotazioni e il fatturato medio registrato rapportato ai giorni disponibili è ancora una volta il riflesso della mancata selettività dell'offerta dettata dal grande incentivo generale all'offerta della proprietà sulla piattaforma, dati i bassi costi che ne derivano e la flessibilità intrinseca al mercato degli affitti a breve termine.

Il tasso di occupazione medio mensile, ottenuto dal rapporto dei giorni prenotati sui giorni disponibili, ha oscillato nel 2018 da massimi di 84% nel mese di agosto a minimi di 9,41% nel mese di febbraio. La media annuale dell'indice, probabilmente schiacciata dalla pressione dell'offerta sulla domanda, si è attestata in definitiva pari al 25%.

La chiara correlazione tra gli indici è mostrata dalla Figura 3 che contiene il monitoraggio mensile dei Ricavi medi maturati per proprietà e il tasso di occupazione medio registrato.

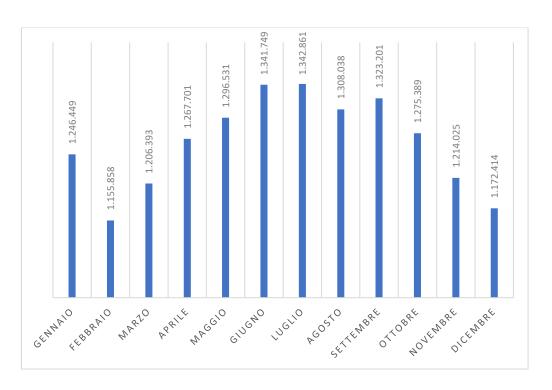


Figura 2 – Offerta media mensile su Airbnb nel 2018



Figura 3 Media dei ricavi per proprietà e del tasso di occupazione mensile nel 2018

Mese	Media dei ricavi per proprietà	Media del tasso di occupazione	Media dei ricavi per giorno prenotato
Gennaio	\$ 326,07	17,33%	\$ 91,40
Febbraio	\$ 196,03	9,41%	\$ 84,36
Marzo	\$ 278,07	14,90%	\$ 91,50
Aprile	\$ 326,07	17,33%	\$ 91,40
Maggio	\$ 441,21	18,10%	\$ 96,77
Giugno	\$ 530,87	22,88%	\$ 102,38
Luglio	\$ 977,29	50,05%	\$ 112,35
Agosto	\$ 1.303,55	84,03%	\$ 111,64
Settembre	\$ 547,85	27,34%	\$ 93,51
Ottobre	\$ 371,16	18,02%	\$ 85,95
Novembre	\$ 194,99	9,67%	\$ 81,67
Dicembre	\$ 338,38	14,60%	\$ 94,21

Tabella 1 - Media dei ricavi per proprietà, media del tasso di occupazione mensile e dei ricavi generati per prenotazione nel 2018

L'anno successivo i dati forniti dall'Eurostat hanno testimoniato una crescita degli arrivi dei turisti alle frontiere italiane del 4,8%, generando entrate pari a 49,6 milioni di \$, cresciuti del 6% rispetto al 2018.

Non a caso le informazioni inerenti all'esercizio di Airbnb nel 2019 attestano un incremento del fatturato generato da tutte le proprietà attive durante l'anno del +21% rispetto all'anno precedente. In termini più specifici, tale aumento si è articolato in una variazione percentuale mensile irregolare ma costantemente positiva, a eccezione di Gennaio, mese in cui i ricavi hanno subito un crollo del -42%, mitigato però da una maggiorazione del +105% del fatturato di Novembre rispetto all'anno antecedente e dagli altri incrementi notevoli nei mesi autunnali (Figura 4Figura 3).

La stagionalità del settore è apparsa chiaramente anche durante il secondo anno preso in esame, che si è concluso con un fatturato di 4,9 Miliardi non distribuiti in modo equo durante l'anno, come mostra la Figura 5. I ricavi generati, infatti, si sono concentrati nuovamente nei mesi estivi al 44%, 25% in quelli primaverili e al 20% e 10%, rispettivamente, nelle stagioni autunnale ed invernale.

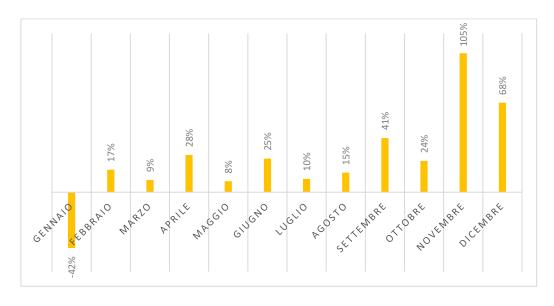


Figura 4 - Variazione percentuale dei ricavi generati dalle proprietà attive su Aurbnb 2019 vs 2018

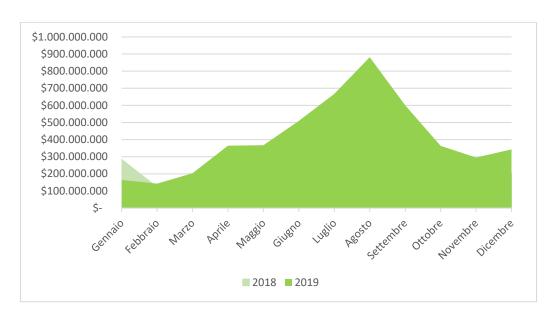


Figura 5- Ricavi mensili maturati dalle proprietà su Airbnb nel 2019

L'andamento della media mensile delle proprietà offerte è stato anch'esso positivo: nello scenario italiano le abitazioni rese disponibili in media, mensilmente, tra Gennaio e Dicembre sono state 464.696: l'8% in più rispetto al 2018. Un termine di confronto può essere letto nei numeri forniti dall'Eurostat, che annotano una quota pari a 32.730 esercizi alberghieri, con un'incidenza del 14,7% sulla totalità delle strutture alberghiere europee.

Anche in questo caso, a Febbraio la quota di immobili offerti è stata la più bassa, mentre il massimo numero di case attive è stato registrato durante il mese di settembre, che ha contato un'offerta di 511.317 case sul suolo italiano, nonostante l'incremento maggiore rispetto all'anno precedente si sia verificato nel mese di novembre seguito dal mese di maggio (Tabella 2).

	2018	2019	Incremento percentuale
Gennaio	416.932	416.258	-0,2%
Febbraio	366.253	396.722	8,3%

Marzo	392.319	418.640	6,7%
Aprile	416.932	456.060	9,4%
Maggio	427.999	472.128	10,3%
Giugno	452.326	492.714	8,9%
Luglio	460.119	497.595	8,1%
Agosto	462.756	500.141	8,1%
Settembre	472.545	511.317	8,2%
Ottobre	448.547	484.329	8,0%
Novembre	420.034	480.060	14,3%
Dicembre	415.070	450.388	8,5%

Tabella 2 - Proprietà attive su Airbnb anni 2018-2019

A fronte dell'aumento delle abitazioni offerte, risultano essere scese la media dei giorni di disponibilità per struttura e la permanenza media negli immobili offerti, rispettivamente del -5.47% e -14.14%.

La curva dei ricavi medi per proprietà e dei ricavi medi per giorno disponibile, invece, si è accentuata rispettivamente del 19.80% e del 19.39%, raggiungendo una media di 582.16\$ fatturati per immobile offerto e 37.75\$ ricavati per giorno disponibile.

In particolare, la variazione della media dei ricavi per proprietà rispetto all'anno antecedente è stato positiva durante tutti i mesi, Gennaio escluso, toccando gli apici a Novembre - mese in cui l'incremento rispetto al 2018 è stato del +118% - , Dicembre - in cui la media dei ricavi per proprietà è stata di 65 punti percentuali superiore rispetto al dicembre trascorso - , settembre (+53%), Aprile (+37%) e Giugno (+27%) .

Lo sviluppo medio annuale è ampiamente correlato alla crescita del tasso di occupazione, aumentato del 22.04% dall'anno precedente -nonostante la discesa nei mesi di Gennaio e Marzo, rispetto al ricavo medio per giorno prenotato, cresciuto più timidamente del 3.90%. In particolare, l'impennata del tasso di occupazione a Novembre, Dicembre e Marzo (cresciuti rispettivamente di +118%, +72% e +73% rispetto al 2018) rivela la causa dell'espansione dei ricavi per proprietà durante questi mesi.

Anche durante l'anno preso in esame, in ogni caso, il tasso di occupazione più alto si è confermato nel mese di Agosto, durante il quale ha toccato una cima pari a 96%.

I minimi, invece, sebbene maggiori dei minimi dell'anno precedente, si sono registrati a Gennaio e a Febbraio (nonostante il tasso di crescita durante questo mese sia comunque cresciuto rispetto allo stesso mese dell'anno precedente).

I prezzi medi mensili, diminuiti a Marzo, Luglio e Maggio, ma nel complesso, come si è detto, soggetti ad un aumento, hanno registrato l'incremento massimo a novembre (+20% rispetto novembre 2018) ottobre (+17%) e settembre (+11%).

#### Anno 2020: la scossa alle tendenze

I primi mesi del 2020, che avrebbero dovuto coincidere con il debutto in borsa dell'azienda, sono stati quelli in cui invece la comunità di Airbnb è stata trainata dalla grande crisi del settore turistico. Il trend in forte crescita, correlato alla straordinaria espansione della parentesi turistica che ha visto viaggiare 1,5 miliardi di persone nel 2019 (dossier AGI) e l'Italia diventare una meta matura, ha subito insieme all'economia italiana, nella quale l'effetto complessivo del turismo era stimato pari al 13% del Pil, un impatto diretto devastante.

I dati raccolti dalla ricerca da un lato sono una testimonianza evidente dell'emergenza che ha di fatto bloccato ogni spostamento a partire da Marzo, coinvolgendo ovviamente il mercato degli affitti a breve termine pubblicizzato dalla piattaforma, dall'altro forniscono una risposta concreta alle ipotesi e alle congetture contrastanti raccolte durante l'anno.

Uno sguardo alla Figura 6, che mostra l'andamento dei ricavi generati dagli immobili attivi su Airbnb in Italia nei tre anni presi in considerazione dall'analisi, attesta già una grave e chiara conseguenza del fenomeno, visibile nella drasticità della discesa del fatturato. Esso, infatti, è crollato del 53% rispetto all'anno antecedente, registrando dal 1° gennaio al 31 dicembre 2020 ricavi pari a 2,313 Miliardi di \$.

La Figura 7 documenta la variazione percentuale mensile rispetto al 2019 che ha subito, come immaginabile, le prime contrazioni a partire da Marzo stesso, in cui il decremento registrato è stato del -48% rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. In tutti i mesi successivi sono state contratte perdite percentuali che sono variate da un minimo di -39% attestato nel mese di Agosto a un massimo di -78% inerente al mese di Novembre. L'evoluzione della variazione non risulta quindi aver seguito un trend costante, nonostante, da Marzo, ovunque decrescente. Sprofondata ad Aprile al -69% dei ricavi conseguiti durante lo stesso mese dell'anno antecedente, la varianza ha goduto di lievissimi segni di miglioramento fino a Giugno, una ripresa più importante nei mesi di Luglio (-44%) e Agosto (-39%), per poi ripiombare a gravi flessioni dal mese di Settembre,

scivolando nella situazione più grave nel mese di Novembre in cui, come si è detto, è stato constatato un calo del -78% e Dicembre (-73%).

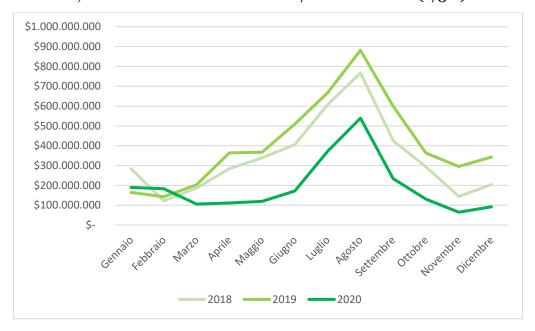


Figura 6 - Ricavi generati dalle proprietà su Airbnb in Italia nel 2018, 2019 e 2020

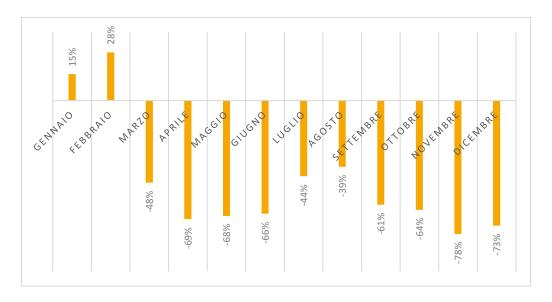


Figura 7 Variazione percentuale dei ricavi dal 2019 al 2020

Slittato verso fatturati minori, il trend sembra aver conservato e addirittura irrobustito il suo carattere stagionale, punto di debolezza dell'intero settore turistico italiano che gli studiosi hanno consigliato di domare per far esplodere il grande potenziale dell'attrattività del Paese.

A differenza degli altri anni, in cui l'ordine della concentrazione del fatturato è stato praticamente correlato alla temperatura delle stagioni, passando per ordine dalla stagione più calda a quella più fredda, i mesi estivi del 2020 hanno mantenuto il primato con una quota del 50% del fatturato totale, ma sono stati questa volta direttamente seguiti da quelli invernali in cui si sono concentrati il 21% dei ricavi globali. La stagione primaverile è terminata registrando ricavi pari a circa 402 milioni \$, ovvero il 17% della totalità, mentre in quella autunnale la quota è stata uguale al 12%.

Se la limitata mobilità individuale e collettiva ha avuto un evidente riflesso nella drasticità della discesa della domanda, la limitata variazione dell'offerta può trovare ancora una volta spiegazione nei ridotti (seppur variabili) costi-opportunità che conseguono alla messa a disposizione dell'alloggio sulla piattaforma. Al contrario delle strutture ricettive alberghiere che secondo Federalberghi ne hanno risentito al punto di andare, il 10% di esse, verso la chiusura, i costi fissi di gestione che schiacciano la redditività impattano in minor misura nel sistema degli affitti promossi dalla piattaforma. La già nominata flessibilità del mercato degli affitti a breve termine sembra in generale essersi accostata bene alla precarietà del fenomeno esploso.

Tuttavia, come si è letto pubblicamente nel sito durante i mesi, la policy di Airbnb è stata molto rigida nella formulazione di linee guida sulla sicurezza obbligatorie, che hanno incluso manuali di pulizia e indicazioni degli esperti per la promozione della saluta pubblica e sono state inoltre rese più facili le ricerche di annunci con termini di cancellazione flessibili, coperte in parte dal fondo di 250 milioni dedicato agli host in difficoltà.

La ricerca ha dunque messo in luce come la flessione della curva dell'offerta sia stata un po' meno decisa del decremento subito dai ricavi: gli immobili attivi su Airbnb mensilmente sono stati in media 368.535, ovvero il 21% in meno delle case offerte mediamente ogni mese nell'anno precedente alla comparsa del virus.

A un maggior livello di dettaglio, è emerso come l'intervallo di variabilità da Gennaio a Dicembre sia stato minore dell'anno prima, oscillando da un

massimo di 413.259 proprietà attive nel mese di Gennaio a un minimo di 306.956 nel mese di Dicembre.

La curva della variazione del numero di abitazioni offerte nei mesi rispetto ai mesi del 2019, partita sin da Gennaio da valori negativi, sia andata progressivamente scendendo fino a Luglio, andando incontro a varianze sempre maggiori. I delta mensili più grandi hanno riguardato per ordine Novembre (-35%), Settembre (-34%), Dicembre (-32%), Agosto(-31%) e Ottobre (-29%).

Mettendo a confronto i tre anni in analisi, è risultata una mancata propensione ad un chiaro trend stagionale che invece ha caratterizzato la domanda. Nel 2018, infatti un maggior numero di case attive è stato presente nella stagione invernale e primaverile, nel 2019 l'offerta invece ha avuto gli apici nei mesi estivi, e il 2020 ha riproposto un andamento simile a quello del 2018: non è emerso alcun ciclo prevedibile nel numero di case attive nella piattaforma.

I giorni disponibili per immobile sono invece complessivamente aumentati del 6.03%, con incrementi mensili rispetto all'anno precedente registrati durante quasi tutto l'anno.

Gli indici presi in considerazione dall'analisi hanno subito una contrazione per ciò che riguarda la media dei ricavi per proprietà e i ricavi medi per giorno disponibile. Questi ultimi, infatti, hanno registrato una variazione media annuale di -27,43% rispetto al 2019, dovuta a un significativo abbassamento del fatturato medio rapportato ai giorni di disponibilità nei mesi di Aprile, Maggio e Ottobre in cui la variazione ha toccato il minimo, ovvero il -70% rispetto l'anno precedente. La curva dei ricavi medi per proprietà ha registrato da Gennaio a Dicembre una flessione media di -27% rispetto ai mesi dell'anno precedente e ha toccato i minimi, come mostra la

Tabella 3, nei mesi di Aprile, Maggio e Novembre.

	2019	2020	Variazione 2019-2020
Gennaio	\$	\$	25%
Germaio	264,12	330,09	
Febbraio	\$	\$	41%
	217,84	306,69	

Marzo	\$	\$	-31%
Marzo	278,13	192,51	
Aprile	\$	\$	-54%
Aprile	445,58	204,45	
Maggio	\$	\$	-51%
iviaggio	459,40	227,19	
Giugno	\$	\$	-47%
Olugilo	656,46	350,06	
Luglio	\$	\$	-16%
Lugilo	998,37	834,63	
Agosto	\$	\$	-6%
Agosto	1.406,85	1.325,78	
Settembre	\$	\$	-38%
Settembre	840,24	522,94	
Ottobre	\$	\$	-34%
Ottobic	434,34	287,30	
Novembre	\$	\$	-58%
Novembre	426,12	178,49	
Dicembre	\$	\$	50%
Diccilibre	558,52	280,61	

Tabella 3- Ricavi medi per proprietà nel 2019 e nel 2020

Specularmente all'anno precedente, il decremento dei ricavi medi per proprietà è stato conseguenza diretta della discesa del tasso di occupazione medio che è stato pari al 22.06% - conseguendo una variazione di -28.57% rispetto al 2019 - fronteggiata solo in minima parte dalla variazione positiva dei prezzi, aumentati mediamente di poco più di 3 punti percentuali.

In particolare, la media dei tassi di occupazione ha subito un calo importante durante tutti i mesi dall'inizio della pandemia, con l'eccezione di Agosto in cui si è raggiunto un tasso, addirittura cresciuto dagli anni precedenti, del 97,98%. Come illustrato dalla Figura 8, i tassi di occupazione minimi, ovvero prenotazioni pari all'8% dei giorni disponibili, si sono verificati a Marzo, Aprile e Novembre: mesi in cui i numeri sono sia un riflesso diretto della gravità del fenomeno in Italia, sia

una testimonianza dell'accentuato ritmo stagionale che lascia ai mesi che precedono e susseguono l'alta stagione i tassi di occupazione più bassi. Per ciò che riguarda i prezzi, invece, le variazioni sono state negative nei mesi di marzo, aprile, settembre e ottobre; positive durante il resto dell'anno – salendo soprattutto nel mese di Dicembre (+21% dal 2019), passando complessivamente da una media di 98,45\$ nel 2019 a una media di 101,85\$ nel 2020.

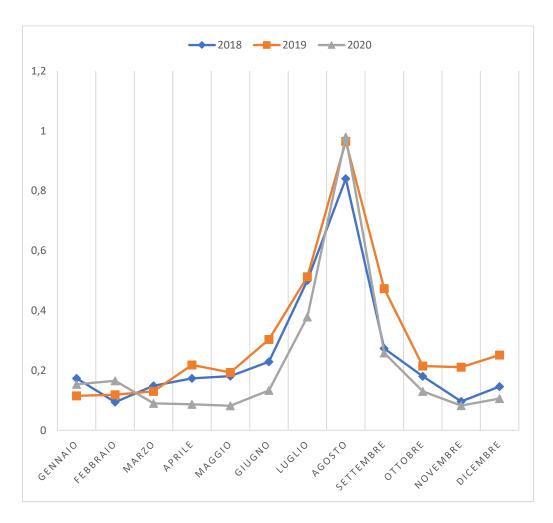


Figura 8 Tasso di occupazione mensile, anni 2018 2019 e 2020

## 4.2. Aggregazione per regioni

Il secondo livello dell'analisi ha come scopo una prima generale mappatura delle performance maturate da Airbnb nel corso degli anni analizzati, per verificare, in primo luogo, l'esistenza di uno sbilanciamento dell'attività all'interno dei confini Italiani, e in secondo per comprendere a quale livello di aggregazione spaziale sia visibile la rottura di determinati equilibri con l'ingresso della pandemia.

La suddivisione scelta è stata per aree che "non corrispondono a entità amministrative o puramente geografiche" (Wikipedia), ma che rispecchiano una suddivisione statistica e macroeconomica che è sembrata accostarsi bene a questo grado di ricerca.

Le cinque aree sono dunque Nord-Ovest che comprende Valle d'Aosta, Liguria, Lombardia e Piemonte, Nord-est a cui corrispondono Trentino-Alto Adige, Veneto, Friuli-Venezia Giulia e Emilia Romagna, Centro che abbraccia Toscana, Umbria, Marche e Lazio, Sud a cui appartengono Abruzzo, Molise, Campania, Puglia, Basilicata e Calabria, e infine le Isole, Sicilia e Sardegna.

### Correlazione ricavi- reddito

La prima evidenza è sorta mettendo a confronto il reddito medio generato dalle famiglie nelle diverse aree in cui il territorio è stato raggruppato, usando come fonte i dati forniti dall'Istat, con la domanda e l'offerta del mercato degli affitti di Airbnb. Al minor reddito medio tra le zone italiane nel 2018, localizzato nelle isole, è corrisposta la quota minore dei ricavi generati dalle proprietà nella piattaforma. Tuttavia l'offerta generata non è risultata proporzionale per il già discusso ampio incentivo all'attivazione degli annunci.

Al maggior reddito medio, proveniente dalle regioni del Nord-est, non è invece corrisposto il primato sul piano delle performance realizzate durante l'anno, da assegnare alle regioni del Centro che hanno presentato un reddito

in posizione media ma hanno registrato un numero di presenze negli esercizi ricettivi superiore per distacco al resto di Italia che ne fornisce un'interpretazione. Le regioni del nord-ovest seconde sia a livello di reddito che sul piano dei ricavi su Airbnb e quelle del Sud, che annotano uno dei redditi più bassi e allo stesso modo un fatturato mediocre se confrontato con le altre zone, confermano l'ipotesi di una generale correlazione tra il livello medio di ricchezza e la concentrazione di un business che dovrebbe sposare un altro tipo di retorica.

## Domanda e offerta nelle regioni Italiane- Anni 2018 e 2019

Nello studio dell'evoluzione della domanda negli anni è stato' interessante notare come, pur essendo stata registrata una variazione dei ricavi da un anno all'altro, la distribuzione del fatturato generato nelle aree italiane clusterizzate sia rimasto per lo più costante (Figura 9): in tutti e tre gli anni presi in analisi, infatti, la quota maggiore dei ricavi è stata maturata nelle regioni del Centro Italia, che hanno oscillato dal 37% nel 2018, al 35% nel 2019, al 30% della totalità dei ricavi nel 2020.

Anche le regioni del Nord ovest hanno confermato il secondo posto nel contributo dei ricavi maturati in tutti gli anni in esame, seguite dal Sud Italia – in cui la concentrazione è aumentata lievemente di anno in anno, dal nord est e infine dalle Isole le quali, pur rappresentando la quota minore rispetto alla globalità del fatturato, hanno incrementato timidamente, ma con costanza negli anni, i ricavi generati dagli affitti su Airbnb.

Il tasso incrementale della totalità del fatturato generato dalle proprietà italiane dal 2018 al 2019 è stato positivo in tutte le regioni, ma in particolar modo in quelle del Sud, in cui i ricavi maturati dalle proprietà sono cresciuti del 33%, seguite dal miglioramento del 25% della performance delle Isole. Successivamente la ricerca ha reso noto che la crisi del 2020, invece, ha colpito (in termini di Ricavi totali generati dagli immobili) approssimativamente tutte le zone di Italia in uguale misura, avendo contratto tutte il fatturato di circa il 50% rispetto all'anno antecedente – con

minimi di -47,11% nelle regioni del Nord-ovest e massimi di -51,46% nelle regioni del Sud, a eccezione delle regioni del Centro Italia che hanno subito una variazione del -57% (Figura 10) fatturando circa 1 miliardo di \$ in meno (Figura 11).

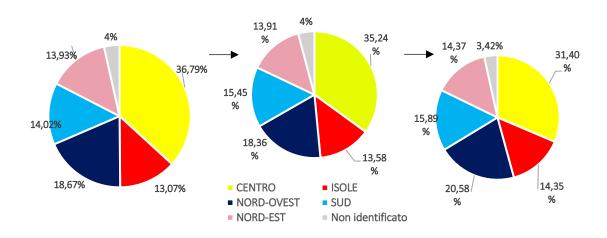


Figura 9- concentrazione dei ricavi generati dalle proprietà su Airbnb nel 2018, 2019, 2020

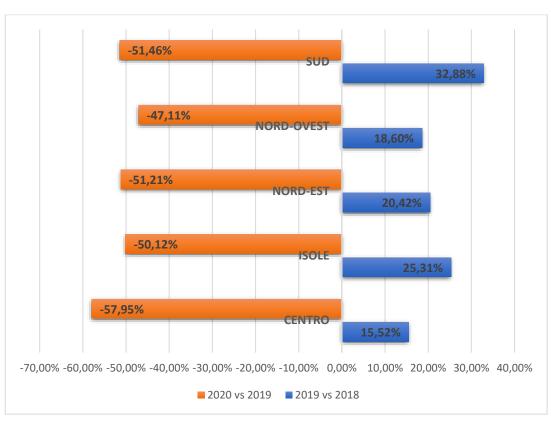


Figura 10- tasso di variazione percentuale dei ricavi

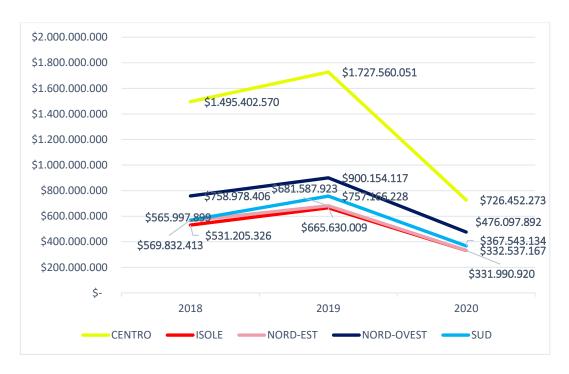


Figura 11- Ricavi generati dalle proprietà su Airbnb nel 2018, 2019, 2020

Da Gennaio a Dicembre 2018, come riportato dalla Tabella 16 in appendice, le case attive in media mensilmente sono state maggiormente concentrate per ordine nelle zone del Centro, in cui il numero medio di proprietà offerte al mese è stato pari a 121.726, delle Isole (si pensi infatti che il 28% dell'offerta totale è stato concentrato in Toscana e in Sicilia) del Sud e Nordovest e infine nelle regioni del Nord-est del territorio italiano, in cui sono stati offerti mensilmente, in media, 48.528 immobili mensilmente. Durante l'anno successivo l'ordine per il numero di proprietà attive nella piattaforma è rimasto lo stesso, con la differenza, però, che il sud ha pareggiato le isole. Il tasso incrementale del numero di abitazioni attive è stato inoltre diverso nelle varie regioni italiane: in particolare, la variazione positiva più ampia ha riguardato le regioni del Sud e del Nord-est, mentre l'incremento più modesto ha coinvolto le regioni del Centro (Tabella 17 in appendice).

La distribuzione degli immobili offerti nel 2020 ha conservato esattamente il trend del 2018 (Tabella 18 in appendice) nonostante la contrazione già discussa abbia influenzato le diverse zone con gravità leggermente differenti: la densità dell'offerta nelle regioni del sud è stata quella ad aver subito la flessione maggiore rispetto al 2019, seguita da isole, centro, nord-

ovest e nord-est (Tabella 4). Da una vista in cui i ricavi e l'offerta generati nei tre anni sono stati aggregati per regioni, è risultata comunque una generalizzata proporzionalità tra la concentrazione delle proprietà offerte e la quota di fatturato maturato entro i confini della regione rispetto alla totalità, a eccezione della Toscana in cui i profitti generati sono più che proporzionali agli immobili attivi nella piattaforma (Figura 11 e Figura 12).

	CENTRO	ISOLE	NORD-EST	NORD- OVEST	SUD	Non identificato
Gennaio	-4%	-2%	7%	3%	-2%	-4%
Febbraio	-3%	-3%	7%	3%	-3%	-4%
Marzo	-7%	-7%	1%	-3%	-7%	-9%
Aprile	-14%	-14%	-8%	-14%	-15%	-18%
Maggio	-16%	-18%	-10%	-15%	-18%	-21%
Giugno	-19%	-21%	-15%	-17%	-22%	-25%
Luglio	-22%	-25%	-18%	-20%	-26%	-26%
Agosto	-31%	-34%	-26%	-25%	-36%	-32%
Settembre	-35%	-37%	-29%	-27%	-38%	-35%
Ottobre	-31%	-31%	-25%	-23%	-33%	-30%
Novembre	-36%	-37%	-29%	-29%	-38%	-35%
Dicembre	-34%	-33%	-28%	-27%	-35%	-32%

Variazione Media	-22%	-23%	-15%	-17%	-24%	-23%
Variazione concentrazione	-1%	-3%	7%	5%	-4%	-3%

Tabella 4- Variazione percentuale dell'offerta media mensile 2020 vs 2019

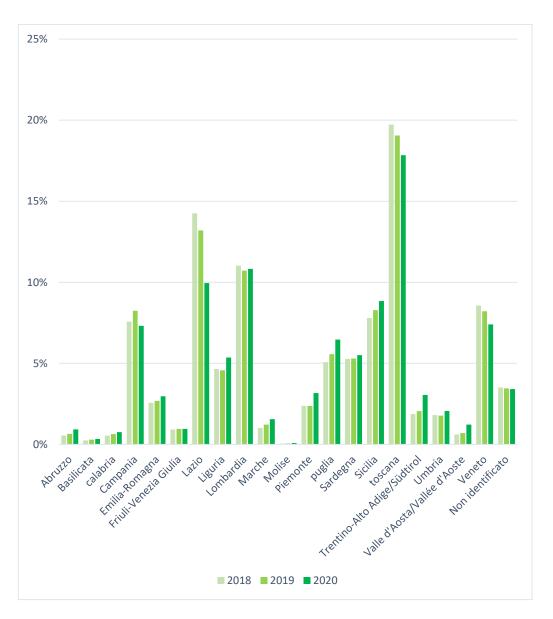


Figura 12- Distribuzione dell'offerta di immobili per regioni nel 2020

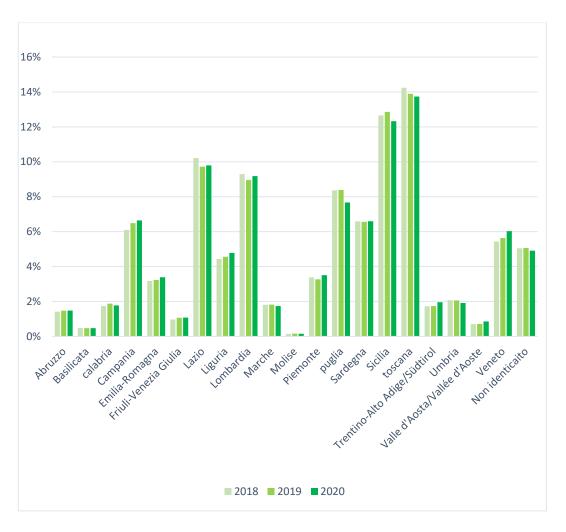


Figura 13- Distribuzione dei ricavi per regioni nel 2020

# Anni 2018-2019: analisi degli indici di performance

Dal 2018 al 2019, la curva dei tassi di occupazione delle regioni del Centro Italia è cresciuta del 7%, passando dal 33% al 35%: variazione minima se confrontata con gli incrementi positivi delle altre regioni in cui il tasso di occupazione è aumentato almeno del 25% (Figura 14). A tale crescita è però corrisposto l'incremento più grande della media dei ricavi per proprietà - aumentati del 26,08% come mostra la Figura 15- attribuibile in maggior misura alla crescita dei ricavi per giorno prenotato, variati dell'8.69%: tasso che spicca nuovamente se confrontato con le altre zone italiane (Figura 16). I prezzi medi degli immobili localizzati nel Centro, infatti, passando da 127\$ nel 2018 a 138\$ a notte nel 2019, sono rimasti i più alti in entrambi gli anni.

Tra il 2018 e il 2019 gli alloggi situati nel Nord Ovest italiano, la cui media dei ricavi per proprietà era stata la più alta dopo le regioni del centro nel 2018 (grazie all'ampio contributo della Liguria e Valle D'Aosta) è andata incontro all' incremento più basso tra le zone considerate. Essa è passata, infatti dai 538\$ ai 610\$, minore stavolta del Centro e del Nord-est. Il tasso di occupazione è rimasto tra i più alti in entrambi gli anni e il trend è stato, anche in questo caso, crescente e nella media, relativamente alle regioni Italiane. I prezzi medi richiesti a prenotazione sono rimasti tra i più cari sia nel 2018 che nel 2019 (crescendo di un tasso minimo ma positivo), anche se in entrambi gli anni ben più contenuti rispetto alle regioni del Centro, mantenendo una media di circa 93\$ per giorno prenotato.

Nel 2019, le proprietà offerte su Airbnb situate nelle regioni del Sud Italia hanno incrementato mediamente i ricavi per immobile di poco più del 23%, variazione seconda solo alle regioni del Centro in termini di ampiezza, rispetto al 2018. Nonostante questo, la media dei ricavi per proprietà è rimasta la più bassa sia nel 2018 che nel 2019. Ciò non è stato sicuramente dovuto alla media dei giorni disponibili per immobile, che è rimasta tra le più alte in entrambi gli anni, ma può essere attribuito sia al tasso di occupazione che, pur passando dal 15% al 20% dal 2018 al 2019, è risultato essere il più basso in Italia, sia ai ricavi medi per giorno disponibile, che pur crescendo dal primo al secondo anno preso in analisi, sono rimasti inferiori ai ricavi delle altre zone. Nonostante la propensione alla stagionalità, infatti, i prezzi sono rimasti mediamente i più bassi in Italia durante tutti i mesi e perfino ad Agosto in entrambi gli anni.

La situazione nelle Isole è risultata simile a quella del Sud Italia. In particolare, la media dei ricavi per proprietà è rimasta la seconda più bassa, dopo il sud, sia nel 2018 che nel 2019. La stessa, però, ha goduto di un buon incremento da un anno all'altro, dopo il centro e il Sud Italia, passando da 332\$ a 394\$ fatturati mediamente per proprietà, con un peso un po' più influente proveniente dalla Sardegna più che dalla Sicilia, nonostante, viceversa, l'incremento maggiore nel secondo anno preso in analisi si sia verificato in Sicilia. Dall'analisi degli indici presi in considerazione è emersa una media dei giorni disponibili per proprietà leggermente inferiore a quella

del Sud Italia in entrambi gli anni, ma che ha subito una contrazione più contenuta dal 2018 al 2019 rispetto a tutte le altre zone. Anche la media del tasso di occupazione, nonostante sia cresciuta passando dal 18 al 23%, è rimasta la più bassa dopo quella del Sud Italia. Fattore che, insieme alla media dei ricavi per giorno prenotato - che, pur essendo cresciuta dell'8% dal 2018 al 2019, rimane anch'essa la più bassa dopo il sud Italia – spiega il perché della modestia dei ricavi per immobile nelle Isole.

L'analisi ha infine evidenziato che le regioni del Nord-Est hanno goduto dell'incremento del 28.85%, secondo solo alle regioni del sud, del tasso di occupazione del 2019 rispetto al 2018. Allo stesso, però, è corrisposto un aumento dei ricavi per immobile di circa il 17%, modesto rispetto alle altre zone: conseguenza, questa, di un mix di fattori che comprende la contrazione - più estesa delle altre regioni italiane- dei giorni disponibili per proprietà (Figura 17) e l'andamento dei prezzi, che risulta essere andato incontro a una leggerissima diminuzione rispetto all'anno precedente, contrariamente all'evoluzione positiva dei prezzi in tutte le altre zone.

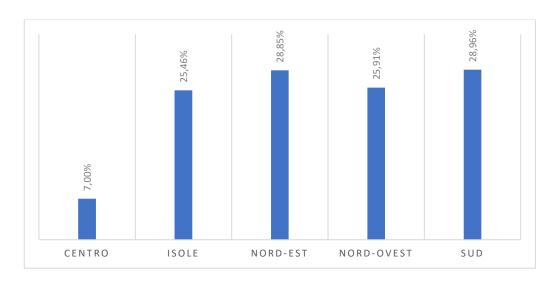


Figura 14- Variazione percentuale del tasso di occupazione 2019 vs 2018

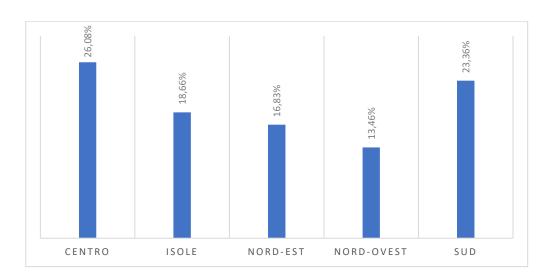


Figura 15- – Variazione percentuale dei Ricavi medi per proprietà 2019 vs 2018

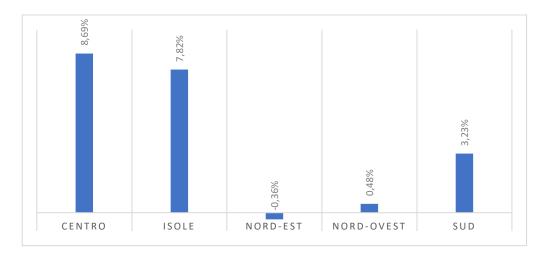


Figura 16- Variazione percentuale dei Ricavi medi per notte prenotata nel 2019 vs 2018

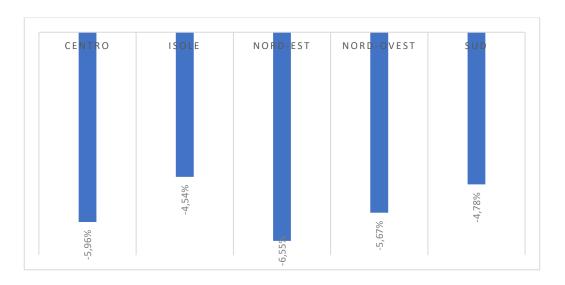


Figura 17 -Variazione percentuale dei giorni di disponibilità mensile per proprietà

### L'impatto del Covid-19

Si è già detto come l'avvento della pandemia non abbia cambiato macroscopicamente gli equilibri tra le zone Italiane, essendo rimasta tale la concentrazione dei ricavi e dell'offerta di proprietà nelle regioni aggregate, ma dall'analisi approfondita degli indici è emerso un peso differente dell'impatto della crisi.

**Nel 2020**, le regioni del Centro Italia, che hanno comunque registrato la quota di ricavi più importante in tutti e tre gli anni, hanno subito la contrazione maggiore della media dei ricavi per proprietà, scesa di circa il 37% - come indicato dalla Figura 33 in appendice che confronta le variazioni percentuali dei ricavi medi per proprietà nelle varie regioni aggregate, passando da 930\$ a 590\$ fatturati mediamente per casa offerta, ma ponendosi, comunque, al primo posto nella classifica dei ricavi medi per immobile tra le zone Italiane (Tabella 19 in appendice).

I numeri hanno testimoniato un decremento dei ricavi per proprietà che, seppur meno grave di quello riguardante le regioni del Centro, è arrivato a circa il -26% per le regioni del Nord-Est - influenzato soprattutto dalla discesa di 31 punti percentuali dei ricavi per gli immobili offerti in Veneto e in Friuli-Venezia Giulia- in cui la crescita della media dei giorni disponibili per proprietà e la salita dei prezzi, variati positivamente in queste zone con un tasso poco maggiore dell'8% ( il più grande tra le zone Italiane), non sono infatti bastate a contrastare la ripida discesa della media del tasso di occupazione, passato dal 39% al 26%, ma comunque rimasto il più alto tra le regioni italiane nel 2019 e nel 2020 (Tabella 20 in appendice)

La media del tasso di occupazione delle regioni del Centro, lo stesso anno, ha risentito di un calo di circa -28%, che, se confrontato con la variazione dello stesso indice nelle altre regioni (Figura 34 in appendice) si attesta in una posizione media. La grave discesa dei ricavi delle regioni del Centro Italia è stata quindi conseguenza sia dell'importante contrazione del tasso di occupazione, ma anche della lieve discesa dei prezzi,: gli unici, in Italia, ad aver subito rispetto al 2019 una diminuzione media (Figura 35 in appendice), influenzata dall'importante contributo della discesa dei prezzi

medi in Umbria e dalla leggera variazione negativa nel Lazio. La diminuzione percentuale della lunghezza media di soggiorno, iniziata già dal 2018 al 2019, si è protratta anche nel 2020 in misura maggiore rispetto al resto di Italia, passando da una media di permanenza di 3,68 giorni nel 2018, 3,16 nel 2019 a 2,98 nel 2020.

La permanenza media è invece aumentata nelle regioni del nord-ovest più ampiamente che nelle altre zone d'Italia (Figura 36 in appendice). La media dei ricavi per proprietà è stata quella ad aver subito la contrazione minore dopo il Sud Italia ed è rimasta la più alta dopo il Centro, terminando l'anno con una media di 474\$ per immobile, nonostante il calo importante dei ricavi in Liguria e Lombardia. La media dei giorni disponibili per proprietà ha seguito il trend medio del resto d'Italia aumentando di circa il 6%, ma la contrazione importante ha riguardato il tasso di occupazione, che è passato dal 37% al 25%.

Per quanto riguarda le isole, esse hanno contratto di poco meno della media i Ricavi totali generati dagli immobili lì localizzati, mentre a livello di offerta la contrazione è risultata tra le più alte, pur essendo rimasta la media mensile di proprietà attive su Airbnb la più alta dopo il Centro-Italia.

La media dei ricavi per proprietà non ha subito, come detto, la contrazione maggiore in Italia, fermandosi a una variazione di -25.4% dall'anno precedente, ma è rimasta comunque tra le più basse, insieme al sud Italia. Le proprietà situate nelle isole, infatti, hanno chiuso l'anno con una media di 294\$ fatturati per immobile, molto modesti rispetto ai 457\$, 474\$ e 589\$ ricavati rispettivamente nelle regioni del nord-est, nord-ovest e centro Italia e in questo senso un contributo negativo è da attribuire agli immobili situati in Sicilia.

La media dei giorni disponibili non è cresciuta di molto, relativamente alle altre regioni, ma è rimasta comunque la più alta. La causa della modestia dei ricavi generati dalle proprietà situate nelle isole è allora da ricercare intanto nella media dei prezzi, che pur essendo maggiore di quella delle regioni del Sud si è confermata anche nel 2020 una delle più basse (Tabella 21 in appendice). Anche l'incremento dei prezzi dal 2019 al 2020,

nonostante in Sardegna sia stato molto più deciso rispetto alla Sicilia, è risultato modesto se confrontato con quello delle regioni del Nord. Infine il tasso di occupazione, risultando comunque basso rispetto alle regioni del centro e del nord, ha subito una contrazione minore di 10 punti percentuali rispetto a queste ultime.

Nei mesi di Gennaio e Febbraio, infatti, l'aumento percentuale rispetto agli stessi mesi dell'anno precedente è stato degno di attenzione, sebbene il tasso registrato sia rimasto tra i più bassi. A Marzo, gli immobili situati nelle isole sono stati gli unici in cui si è registrato ancora un lieve incremento percentuale rispetto a Marzo 2019.

La prima contrazione è stata verificata da Aprile e la variazione si è posizionata nella media italiana nei successivi due mesi, ma nella piena stagione estiva è stata molto meno grave delle altre zone, a eccezione del Sud che ha presentato un trend molto simile. La media della lunghezza di soggiorno, al contrario delle regioni del Nord-est e del Nord Ovest, è diminuita durante il 2020, passando dai 3,05 giorni del 2019 (già diminuiti rispetto al 2018) ai 2,93.

Nelle regioni del Sud, nonostante la media dei ricavi per proprietà sia rimasta la più bassa anche nel 2020, la discesa rispetto all'anno precedente è stata la più contenuta, fermandosi a un calo di circa il 20%. Ancora una volta, questo è collegabile direttamente alla contrazione del tasso di occupazione che, sceso fino al 16% (il tasso più basso in Italia), ha subito, comunque, una riduzione lieve se confrontata con il resto d'Italia ed è inoltre stato l'unico a godere di un incremento positivo e degno di nota ad Agosto, in cui è il tasso di occupazione nelle proprietà situate al Sud è aumentato del 25% rispetto al 2019. I prezzi nel 2020, nonostante siano saliti di circa il 5% dall'anno precedente, sono rimasti i più modesti.

Aldilà delle differenze dell'impatto negli indici che restano comunque riflesso di un segnale del cambiamento della modalità dei soggiorni e della domanda, la costanza nella sua distribuzione durante gli anni nello scenario italiano a questo livello di aggregazione spaziale non rende semplice

catturare il vero fulcro del cambiamento . Dalle Figura 18 e dalla Figura 19 che raffigurano la mappa del Paese e la concentrazione dei Ricavi nel 2018 e 2019 localizzati usando un'aggregazione per Sistemi Locali del Lavoro – porzioni di territori i cui confini vengono definiti sulla base dei flussi di pendolarismo registrati durante i Censimenti generali della popolazione, indipendentemente da come sia articolata l'amministrazione (Istat) – risulta infatti tutt'altro che evidente uno spostamento dei flussi turistici (domestici o internazionali), che appare invece tangibile a un grado di dettaglio successivo.

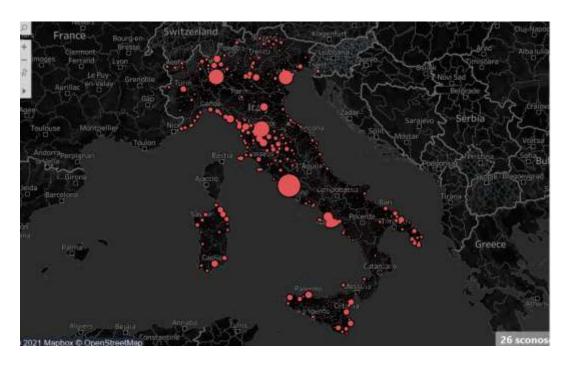


Figura 18- Distribuzione dei Ricavi generati dagli immobili su Airbnb nel 2019 – mappa Italiana



Figura 19--Distribuzione dei Ricavi generati dagli immobili su Airbnb nel 2020- mappa italiana

## 4.3 Aggregazione per Degurba

Per discutere le tesi fornite sul grado di urbanizzazione del fenomeno Airbnb e capire come l'impatto della pandemia abbia modificato le tendenze, si è deciso di adottare la visione grandangolare dell'Eurostat che facilita la comparabilità tra i paesi assumendo un approccio oggettivo e semplice, guidato dalla dimensione e dalla densità della popolazione, permettendo in questo modo anche l'individuazione di economie di agglomerazione. Sono stati dunque individuati tre tipologie di luoghi: le aree urbane, in cui è registrata una popolazione di almeno 50.000 abitanti in celle a griglia densa contigue, i comuni e le aree semi-dense, che hanno una popolazione di almeno 5.000 abitanti in celle contigue della griglia e infine le aree rurali, costituite da celle a griglia a bassa densità (Eurostat,2020).

Avendo scisso ciascun sistema locale del lavoro sulla base del grado di urbanizzazione, i risultati a cui l'analisi ha condotto hanno mostrato alcune importanti evidenze.

Innanzi tutto, coerentemente con le tesi presentate nelle ricerche discusse, i dati estratti nel 2018 hanno dimostrato un maggiore afflusso di ricavi nelle aree urbane. La quota più imponente dei ricavi totali è stata localizzata infatti nelle zone a più alta densità, in cui gli alloggi hanno maturato quasi il 40% dei 4 miliardi di dollari fatturati in tutta Italia. Come indicato nella Figura 20, considerando che una quota del 3% dei ricavi è da assegnare alle zone che non sono state geolocalizzate, le case offerte nei comuni hanno rappresentato il 34% del profitto totale e le aree rurali il 24%, realizzando circa 618 milioni di dollari in meno rispetto alle zone urbane.

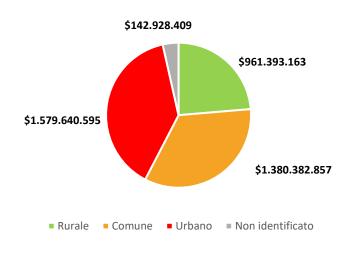


Figura 20 Distribuzione dei ricavi nel 2018

Una mappatura dell'offerta durante i mesi del primo anno preso in analisi fornisce una conferma di ciò che gli altri analisti hanno messo in luce in Italia e negli altri paesi: la concentrazione degli alloggi offerti nelle aree con una densità di popolazione medio alta. In particolare, il numero medio di proprietà attive durante l'anno è stato maggiore nei comuni che hanno contato una media di 169.442 case offerte mensilmente, mantenendo la media più alta durante tutto l'anno (

Tabella 5). Nelle aree urbane l'offerta di 137.778 alloggi mensili attivi si è comunque distaccata dai 100.429 delle aree rurali.

	RURAL	TOWN	URBAN	NON IDENTIFICATO
Gennaio	97.644	157.822	140.665	20.801
Febbraio	82.256	136.101	129.452	18.444
Marzo	90.873	148.020	133.734	19.692
Aprile	97.644	157.822	140.665	20.801
Maggio	102.008	164.551	139.880	21.560

Giugno	108.402	175.280	145.980	22.664
Luglio	108.682	178.030	150.511	22.896
Agosto	108.930	179.149	151.531	23.146
Settembre	112.046	184.566	152.012	23.921
Ottobre	104.834	174.375	146.241	23.097
Novembre	97.774	190.821	109.703	21.736
Dicembre	94.051	186.764	112.967	21.288

Tabella 5 Alloggi offerti in media mensilmente nel 2018- Aggregazione per Degurba

Anche se minori in numero, gli alloggi situati nelle zone rurali sono stati offerti con una media di giorni disponibili per proprietà maggiore rispetto alle case nei comuni e nelle aree urbane, ma l'indice che descrive il tasso di occupazione suggerisce che la direzione del flusso turistico sia verso le zone urbane, dove il tasso di occupazione è tale da far risultare il rapporto tra giorni prenotati e giorni disponibili pari a 45%, ovvero quasi il doppio di quello registrato nelle aree di comune, pari al 28% e in quelle rurali, uguale al 23%. La nota interessante, che si intravede nella Figura 21Figura 21, è che nonostante il problema della stagionalità, tipico delle destinazioni turistiche che attraggono i flussi di visitatori principalmente in determinati periodi dell'anno, riguardi tutte le aree considerate, il fenomeno è un po' meno scandito nelle aree urbane, dove il tasso di occupazione medio, che arriva a picchi di 89% e 71% nei mesi di Agosto e Luglio, resta comunque alto durante mesi come Gennaio, Aprile e Settembre attestandosi intorno al 57%. Le aree rurali invece manifestano invece un'importante variazione passando dall'85% del mese di Agosto, il 48% nel mese di Luglio per poi calare già a 24% e 29% nei mesi di Giugno e Settembre e arrivare a neanche il 10% a febbraio e novembre.

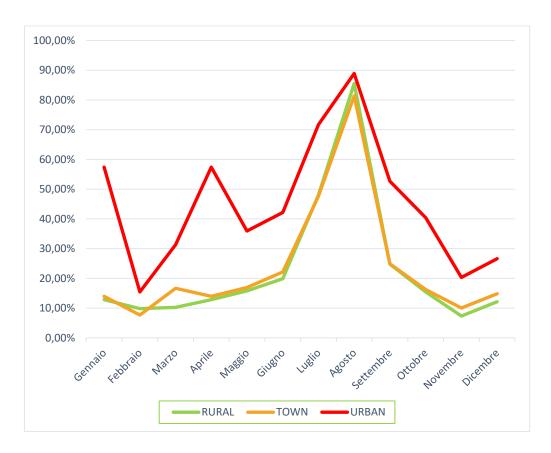


Figura 21 - Tasso di occupazione mensile nel 2018- Aggregazione per Degurba

Per ciò che riguarda i ricavi medi per proprietà (Figura 22), essi sono stati decisamente più alti nelle zone urbane, in cui la media del fatturato per immobile si è distanziata di 39 e 33 punti percentuali dai ricavi registrati rispettivamente nelle aree comunali e rurali, con un bilancio di 638\$ medi contro i 460\$ e 479,71\$ per proprietà. Dato che il posizionamento relativo dei prezzi è speculare (Figura 23), oscillando dai 100\$ medi per giorno prenotato nelle zone rurali ai 78\$ medi nelle zone urbane, la maggiorazione dei ricavi totalizzati dagli alloggi situati nelle aree urbane è ampiamente dovuta proprio all'elevato tasso di occupazione.

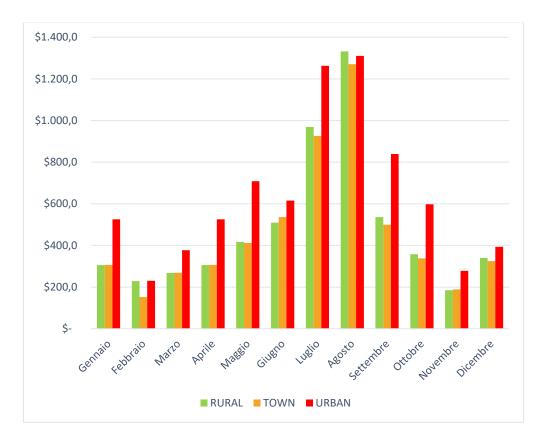


Figura 22 - Media dei ricavi per proprietà nel 2018- Aggregazione per Degurba

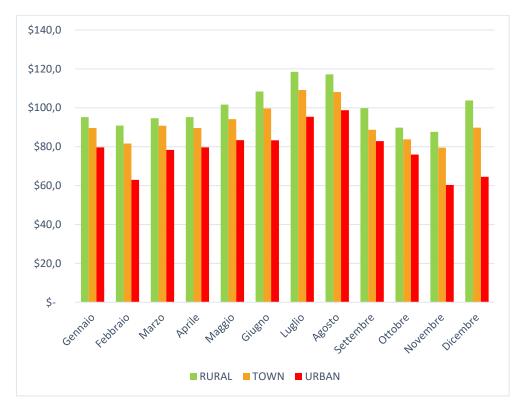


Figura 23 - Media dei ricavi per giorno prenotato nel 2018

La

Tabella 6 offre una visuale della variazione percentuale dell'offerta media mensile dal 2018 al 2019; la

Tabella 7 mostra invece la distribuzione in percentuale, mese per mese, della totalità degli alloggi offerti su Airbnb nel secondo anno.

Nonostante la distribuzione dell'offerta non abbia variato forma, restando più concentrata nelle aree di comune e in quelle urbane, i numeri hanno certificato che la crescita maggiore ha però riguardato il numero di alloggi offerti nelle aree rurali. L'ampliamento dell'offerta territoriale per colmare il limitato numero di strutture ricettive alberghiere nelle aree rurali italiane era infatti già stato incentivato nel 2017 da un progetto di Airbnb in collaborazione con Anci e MIBACT, incentrato proprio sulla promozione dei piccoli centri italiani e dei borghi storici (Airbnb, 2017). L'incremento percentuale delle proprietà attive su Airbnb nelle zone con la densità minore di popolazione può essere bene interpretato dalla virata verso un turismo più sostenibile favorevole all'espansione delle economie locali e teso alla scoperta delle culture caratteristiche non contaminate dal turismo di massa.

	RURAL	TOWN	URBAN	NON IDENTIFICATO
Gennaio	-6%	-2%	5%	2%
Febbraio	5%	9%	9%	11%
Marzo	4%	7%	9%	9%
Aprile	9%	11%	8%	10%
Maggio	10%	12%	9%	11%

Giugno	9%	10%	7%	9%
Luglio	10%	14%	-1%	9%
Agosto	12%	15%	-3%	7%
Settembre	13%	16%	-5%	8%
Ottobre	14%	16%	-5%	7%
Novembre	18%	-2%	39%	13%
Dicembre	10%	-9%	36%	8%

Tabella 6 Variazione percentuale dell'offerta 2018 vs 2019 – Aggregazione per Degurba

	RURAL	TOWN	URBAN	NON IDENTIFICATO
Gennaio	22%	37%	36%	5%
Febbraio	22%	37%	36%	5%
Marzo	23%	38%	35%	5%
Aprile	23%	38%	33%	5%
Maggio	24%	39%	32%	5%
Giugno	24%	39%	32%	5%
Luglio	24%	41%	30%	5%
Agosto	24%	41%	29%	5%
Settembre	25%	42%	28%	5%

Ottobre	25%	42%	29%	5%
Novembre	24%	39%	32%	5%
Dicembre	23%	38%	34%	5%

Tabella 7 Distribuzione percentuale dell'offerta mensile nel 2019

All'intenzione di una maggiore condivisione di nuovi paesaggi, luoghi meno affollati e paesini sconosciuti, tradotta dalla maggiorazione dell'offerta nelle aree rurali, non è però corrisposto l'andamento crescente dei ricavi dal 2018 al 2019, che ha coinvolto in prima misura le aree dei comuni, che hanno incrementato le performance del 28% rispetto all'anno precedente, seguite dalle zone rurali, il cui fatturato è salito del +21% e dalle aree urbane, i cui ricavi sono maturati del 14% in più rispetto al 2018. Nonostante il tasso di crescita minore, il fatturato generato dagli alloggi situati nelle zone urbane ha coperto la quota più importante della totalità dei ricavi anche nel 2019, distanziandosi però di pochissimo dalla percentuale di fatturato generato dalle proprietà nei comuni. Le proprietà mappate nelle aree rurali hanno rappresentato il contributo minore, confermando la percentuale di incidenza dell'anno di prima.

La causa del netto distacco dei ricavi delle case nelle zone urbane, che nel 2019 hanno raggiunto quota 1.800.106.526 dollari, dalle entrate realizzate dagli alloggi nelle zone di comune (1.764.907 dollari) e rurali (1.167.084 dollari) è da ricercare anche questa volta nella differenza del tasso di occupazione. Nonostante la crescita più decisiva abbia riguardato il tasso di occupazione registrato nelle zone rurali, incrementato del 25% rispetto al 2018 raggiungendo il 28% delle aree comunali, esso è rimasto di gran lunga minore del tasso registrato nelle aree urbane, uguale al 53%. La Figura 24 cattura un'immagine del tasso di occupazione nei due anni nelle diverse zone e rende visibile come il rapporto tra i giorni prenotati e quelli disponibili durante il 2019 (simboleggiato dalle linee continue) abbia risentito maggiormente del ritmo stagionale tipico del settore anche per le case situate nelle zone urbane.

L'andamento dei prezzi è risultato speculare: i ricavi per giorno disponibile nelle proprietà nelle zone rurali sono stati quelli ad andare incontro a un rialzo medio del 6,45%, maggiore dell'1,39% delle aree di comune e dello 0,51% delle aree urbane, presentando la media più alta duranti tutti i mesi dell'anno in esame (Figura 25).

In particolare le aree con scarsa densità di popolazione appartenenti ai sistemi locali del lavoro di Eboli, Positano, Caltagirone, che secondo la classificazione dell'Istat per categorie turistiche rientrano nel cluster di "Comuni a vocazione montana e con vocazione culturale, storica, artistica e paesaggistica", e Perugia, classificata come "comune turistico" con due o più vocazioni, hanno registrato la media di ricavi per prenotazione più alti, aggirandosi tra i 300 e i 400\$ a notte, mentre i prezzi annotati nelle aree urbane di SLL come Venezia, Firenze e Roma, città fulcro del turismo italiano e appartenenti al cluster di "Grandi città (con turismo multidimensionale)", sono arrivati a circa 100-150\$ a notte. Esclusa Venezia, è risultato tra l'altro che negli stessi SLL i ricavi per giorno prenotato sono stati ancora più elevati nelle aree rurali.

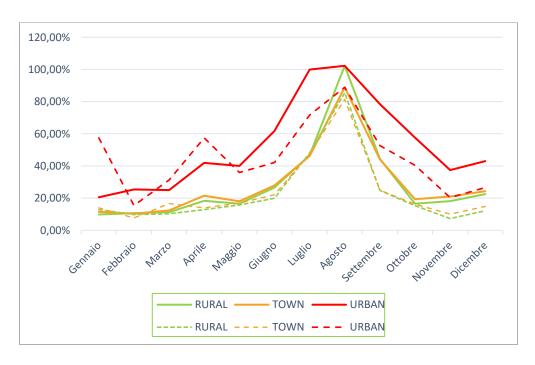
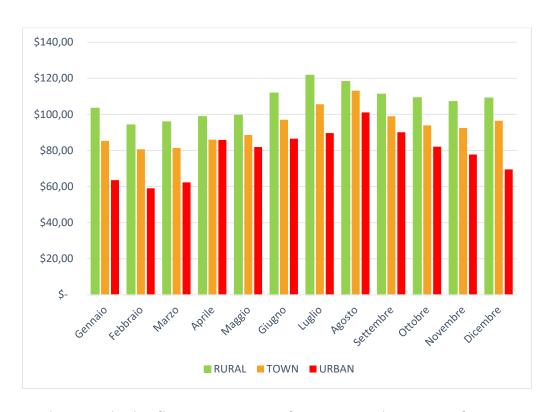


Figura 24 - Tasso di occupazione 2019 vs tasso di occupazione nel 2018- Aggregazione per Degurba



 ${\it Figura~25-Ricavi~medi~per~notte~prenotata~nel~2019-Aggregazione~per~Degurba}$ 

#### Anno 2020: il fulcro del cambiamento

Dall'analisi dei dati estratti per il monitoraggio delle performance italiane sono emersi risultati rilevanti scendendo nel dettaglio delle aggregazioni per densità di popolazione nel 2020. Il cambiamento della strategia adottata da Airbnb per contrastare l'emergenza provocata dalla pandemia è probabilmente causa ed effetto, simultaneamente, dello stravolgimento di alcuni trend che si erano presentati negli anni precedenti.

La prima evoluzione considerevole ha riguardato l'aspetto dell'offerta del mercato in esame: la variazione del numero medio di proprietà attive mensilmente è stata totalmente differente nelle zone con diversa densità di popolazione. L'ipotesi di un calo generale dovuto al minore incentivo alla messa a disposizione dell'alloggio, specialmente, secondo le ricerche citate, per la tipologia di host che avrebbe affrontato costi maggiori delle entrate generate dalla domanda, risulta evidente guardando il delta percentuale rispetto all'anno precedente. Il decremento maggiore si è letto nell'offerta delle case posizionate nelle zone urbane (Tabella 8), che è scesa lievemente sin dal mese di marzo e ha continuato in termini drastici nei mesi successivi, testimoniando il forte impatto della crisi nelle zone considerate normalmente attrazioni turistiche e interrompendo, probabilmente, la tendenza alla creazione di spazi immobiliari, nelle aree centrali degli SLL, riservati quasi esclusivamente a turisti e utenti ricchiipotizzando la connessione, verificata dalle ricerche già discusse, tra aumento della densità di offerta di Airbnb e salita dei prezzi degli affitti negli ambienti circostanti.

Se il numero medio di alloggi offerti mensilmente nelle aree di comune è andato incontro allo stesso calo, seppur più modesto, delle aree urbane, le zone rurali hanno mostrato un andamento praticamente contrario: a fronte di una lieve discesa nei mesi di Marzo e Aprile, da Maggio il numero di proprietà attive è salito vorticosamente fino a rappresentare mese per mese circa il 65% della totalità degli immobili offerti (Tabella 9) e espandendo l'intervallo di differenza con il numero di case messe a disposizione nelle aree con densità di popolazione più grande (Figura

26Figura 26). Si è notata, inoltre, l'assenza di stagionalità marcata nel lato dell'offerta. La Figura 27 e la Tabella 10 offrono rispettivamente una visuale completa del trend dell'offerta durante gli anni esaminati e della variazione media, chiarendo l'inversione di tendenza della media delle proprietà attive su Airbnb ogni mese.

	RURAL	TOWN	URBAN	NON identificato
Gennaio	0%	-2%	0%	-4%
Febbraio	1%	-2%	0%	-4%
Marzo	-4%	-7%	-5%	-9%
Aprile	-12%	-15%	-12%	-18%
Maggio	130%	-47%	-74%	-96%
Giugno	117%	-49%	-75%	-96%
Luglio	108%	-53%	-75%	-96%
Agosto	85%	-59%	-77%	-96%
Settembre	75%	-61%	-77%	-96%
Ottobre	88%	-58%	-76%	-96%
Novembre	79%	-60%	-80%	-96%
Dicembre	96%	-57%	-80%	-96%

 $Tabella\ 8-\ Variazione\ percentuale\ dell'offerta\ media\ mensile\ dal\ 2019\ al\ 2020-\ Aggregazione\ per\ Degurba$ 

				NON
	RURAL	TOWN	URBAN	identificato
Gennaio	22%	37%	36%	5%
Febbraio	22%	35%	34%	5%
Marzo	23%	36%	33%	5%

Aprile	24%	36%	32%	5%
Maggio	65%	24%	10%	0%
Giugno	65%	24%	9%	0%
Luglio	65%	23%	9%	0%
Agosto	66%	20%	8%	0%
Settembre	66%	20%	8%	0%
Ottobre	65%	20%	8%	0%
Novembre	66%	18%	8%	0%
Dicembre	66%	18%	7%	0%

Tabella 9 - Concentrazione percentuale degli immobili offerti in media mensilmente nel 2020-  $Aggregazione\ per\ Degurba$ 

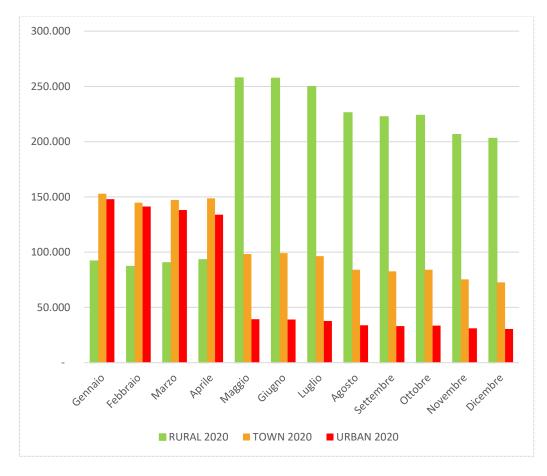


Figura 26 - Numero medio di case offerte nel 2020 nelle diverse zone nel 2018-2019-2020 – Aggregazione

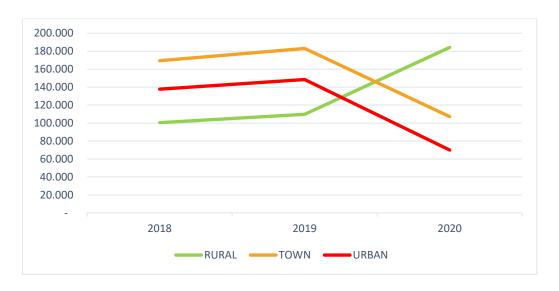


Figura 27- Andamento del numero medio di immobili offerti mensilmente nei 3 anni-Aggregazione per Degurba

	RURAL	TOWN	URBAN
2019 VS 2018	9%	8%	8%
2020 VS 2019	68%	-41%	-53%

Tabella 10 - Variazione percentuale della media di immobili offerti mensilmente – Aggregazione per Degurba

La concentrazione dei ricavi ha anch'essa variato forma, come illustrato nella

Figura 28. Fino al 2019 i profitti maturati dagli affitti brevi delle case nelle aree urbane hanno rappresentato la quota maggiore, nonostante, come si è visto, i prezzi meno cari rispetto a quelli tipici delle aree rurali. Nell'anno in cui la pandemia è stata protagonista della vita sociale ed economica del paese, secondo i dati presentati dall'Unwto (United Nations World Tourism Organization) il calo dei visitatori internazionali è stato del 70% rispetto al 2019 a livello globale e del 68% nei confini italiani. Il turismo, secondo i dati dell'Istat di fine 2020, ha preso una conformazione domestica e le congetture di Airbnb su

nuove ricerche di sistemazioni a corto raggio dalla propria abitazione ma lontane dalle grandi città per limitare al massimo il contatto con le altre persone sono state tradotte dai dati estratti nella realtà italiana. La domanda si è così concentrata negli affitti brevi delle proprietà ubicate nelle zone rurali, probabilmente correlata a un bisogno di evasione dalla città, o alla flessibilità indotta dal lavoro da remoto ancora dal desiderio di una vacanza meno rischiosa su un piano salutare.

La variazione dei ricavi dal 2019 al 2020 è stata dunque positiva nelle aree rurali, crescendo del 3% rispetto all'anno precedente, mentre è scesa vertiginosamente nelle zone di comune (-75%) e negli ambienti urbani (-88%) (
Tabella 11).

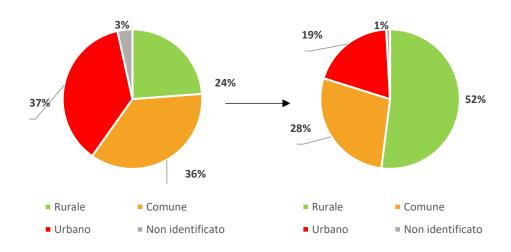


Figura 28 - Concentrazione dei ricavi nel 2019 vs Concentrazione dei ricavi nel 2020 – Aggregazione per Degurba

	2018	20 19 vs 20 18	2019	20 20 vs 20 19	2020
RURAL	\$ 961.393.16 3	21%	\$ 1.167.084. 194	3%	\$ 1.203.282.88 4
TOWN	\$ 1.380.382. 857	28%	\$ 1.764.907. 607	-64%	\$ 644.001.789

URBAN	\$ 1.579.640. 595	14%	\$ 1.800.106. 527	-75%	\$ 445.798.712
NON IDENTIFICA	\$ 142.928.40 9	19%	\$ 169.486.28 8	-88%	\$ 20.607.748
TO Totale	\$ 4.064.345. 023	21%	\$ 4.901.584. 616	-53%	\$ 2.313.691.13 3

Tabella 11- Ricavi e variazioni dei ricavi nel 2018-2019-2020- Aggregazione per Degurba

La flessione del tasso di occupazione medio rispetto al 2019, articolato mensilmente nella Figura 29Figura 29 che mostra una variazione negativa costante in tutte le zone a partire da Marzo (a eccezione dell'incremento verificato ad Agosto nelle aree di comune), ha riguardato mediamente tutte le zone, ma è stato drastico in quelle urbane, diminuendo più del doppio rispetto alle altre aree e colpendo maggiormente il centro degli SLL classificati dall'Istat come "grandi città con turismo multidimensionale" (Venezia, Catania, Verona, Bologna). Le aree rurali degli stessi SLL hanno avuto una diminuzione molto più lieve del tasso di occupazione (Catania e Verona) o addirittura una moderatissima crescita (Venezia, Bologna).

Nonostante il decremento medio del 55% rispetto al 2019, il tasso di occupazione delle aree urbane è comunque rimasto più alto, anche se di pochissimo, di quello annotato nelle zone di comune (calato del 26%) e di quello nelle aree rurali (sceso del 22% rispetto all'anno precedente) (Figura 30).

Mediante un'analisi incrociata degli SLL classificati per categorie turistiche (Istat, 2019) e clusterizzati per densità di popolazione, il tasso di occupazione medio maggiore nel 2020 si è verificato nelle aree rurali e comunali dei "comuni del turismo lacuale" e poi nelle zone rurali dei "Comuni a vocazione montana e con vocazione culturale, storica, artistica e paesaggistica"; nel 2019, invece, avevano il primato gli immobili localizzati nelle aree urbane degli "altri comuni turistici con due e più vocazioni" e le "grandi città (con turismo multidimensionale).

Scendendo a un livello di dettaglio mensile, il numero di giorni prenotati rapportato al numero di giorni disponibili ha toccato, come illustra la Figura 31, comunque vette del 100% ad Agosto negli zone di comune e del 98% nei territori rurali, testimoniando una ripresa del settore, seppur con forme e modalità diverse. Dall'analisi incrociata con le classi turistiche è risultata infatti una spiccata percentuale di occupazione ad Agosto nelle abitazioni delle aree rurali dei "comuni del turismo lacuale", come tuttavia era successo nel 2019, e a seguire nelle aree rurali di "altri comuni turistici con due o più vocazioni", a differenza questa volta dal 2019 in cui il secondo tasso di occupazione più alto era riservato ai "Comuni a vocazione marittima e con vocazione culturale, storica, artistica e paesaggistica", come l'idea tipica di vacanza estiva suggerisce.

La visuale offerta, infine, dalla Tabella 12 in cui è mostrato la prima classe turistica per tasso di occupazione medio in ogni mese del 2019 e 2020, rende limpida la differenza tra la concezione del turismo, ipotizzando che questa possa essere almeno in parte interpretata dall'indice preso in analisi, pre e post-pandemia.



Figura 29 - Variazione del tasso di occupazione medio 2020 vs 2019 – Aggregazione per Degurba



Figura 30 - Tasso di occupazione nel 2018-2019-2020 – Aggregazione per Degurba

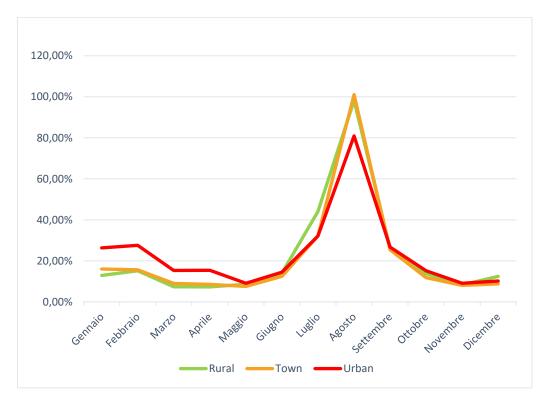


Figura 31 Tasso di occupazione medio mensile nel 2020

	2020	2019
Gennaio	Comuni a vocazione montana e con vocazione culturale, storica, artistica e paesaggistica- AREA RURALE  Comuni a vocazione montana e con vocazione culturale, storica, artistica e paesaggistica- AREA RURALE	Grandi città (con turismo multidimensionale) -AREA URBANA Altri comuni turistici con due o più vocazioni-AREA URBANA
Marzo	Comuni del turismo lacuale-AREA RURALE	Grandi città (con turismo multidimensionale) - AREA URBANA
Aprile	Comuni a vocazione marittima e con vocazione culturale, storica, artistica e paesaggistica- AREA URBANA	Grandi città (con turismo multidimensionale) -AREA URBANA
Maggio	Comuni del turismo lacuale-AREA RURALE	Grandi città (con turismo multidimensionale) -AREA URBANA
Giugno	Comuni del turismo lacuale- AREA RURALE	Altri comuni turistici con due o più vocazioni-AREA URBANA
Luglio	Comuni con vocazione marittima-AREA RURALE	Altri comuni turistici con due o più vocazioni-AREA URBANA
Agosto	Comuni del turismo lacuale- AREA RURALE	Comuni del turismo lacuale-AREA RURALE
Settembre	Comuni del turismo lacuale-AREA RURALE	Altri comuni turistici con due o più vocazioni-AREA URBANA
Ottobre	Comuni del turismo lacuale-AREA RURALE	Comuni turistici non appartenenti ad una

		categoria specifica-AREA URBANA
Novembre	Comuni del turismo lacuale-AREA RURALE	Grandi città (con turismo multidimensionale) -AREA URBANA
Dicembre	Comuni a vocazione montana e con vocazione culturale, storica, artistica e paesaggistica-AREA RURALE	Grandi città (con turismo multidimensionale) -AREA URBANA

Tabella 12 - Categorie turistiche con il tasso di occupazione maggiore nel 2020 e 2019

A confutare l'ipotesi di viaggi più lunghi è la lunghezza media di soggiorno registrata, che solo nel 2018 aveva il primato nelle aree rurali (3,73 giorni), seguite dai territori comunali (3,59) e infine dagli spazi urbani (3,04). Nel 2019 la permanenza media era diminuita ovunque, ma restando sempre nello stesso ordine. Durante l'anno della crisi, è risultato inaspettatamente il soggiorno medio poco più lungo nelle aree urbane (3,22 giorni), quello più breve nelle aree rurali (3,06) (Tabella 13).

	RURAL	TOWN	URBAN
2018	3,73865	3,590957	3,048946
2019	3,160246	3,10095	2,795825
2020	3,063468	3,148949	3,229789

Tabella 13 - Lunghezza media di soggiorno nel 2018-2019-2020 – Aggregazione per Degurba

Aggregando i ricavi medi per proprietà, ottenuti dividendo l'ammontare del fatturato corrispondente a ogni SLL per il numero di proprietà attive sulla piattaforma in quel determinato sistema locale del lavoro, sulla base della classificazione per densità di popolazione, i risultati ottenuti hanno rivelato che mediamente i ricavi fatturati in un alloggio situato in una zona

urbana sono stati superiori durante tutti e tre gli anni analizzati (Tabella 14) ma dal 2019 al 2020 hanno subito l'incremento medio maggiore, con cali drastici soprattutto nei mesi di aprile, maggio e giugno. Dal 2018 al 2019 i profitti medi per proprietà erano tutti andati incontro a un rialzo (Tabella 15) che ha riguardato soprattutto gli alloggi nelle aree urbane, sicuramente dovuto all'andamento del tasso di occupazione e quindi alla domanda più che ai prezzi medi richiesti per le prenotazioni, che sono rimasti i più modesti in tutti e tre gli anni. I ricavi medi per giorno prenotato nelle proprietà posizionate nelle aree urbane hanno però registrato l'incremento maggiore, crescendo del 15% rispetto al 2019 e chiudendo l'anno con una media di 91\$ a prenotazione; gli immobili situati nelle aree rurali hanno invece invertito il trend per quanto riguarda i prezzi richiesti, aumentati dal 2018 al 2019 e registrando l'unica contrazione tra le tre aree considerate, fermandosi ai 102\$ medi per prenotazione, sotto i 103\$ delle aree di comune (cresciuti del 10% rispetto al 2019) (Figura 32).

Dal 2019 al 2020 le proprietà nelle zone di comune sono state quelle a contrarre più lievemente i propri ricavi medi (-25%), mentre il fatturato generato dalle proprietà nelle aree rurali ha avuto un calo del 27% (Tabella 15). La media dei ricavi generati per ogni alloggio nelle diverse zone,

		2018			2019			2020		
	RURAL	TOWN	URBAN	RURAL	TOWN	URBAN	RURAL	TOWN	URBAN	
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
Gennaio	306	306	525	276	240	316	330	322	376	
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
Febbraio	229	152	231	226	196	277	316	279	357	
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
Marzo	268	269	377	278	258	377	183	179	231	
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
Aprile	306	306	525	410	435	685	190	189	227	

	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Maggio	417	412	709	429	407	870	227	223	235
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Giugno	510	536	616	610	607	1.141	358	337	355
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Luglio	969	926	1.263	1.001	942	1.254	873	797	770
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Agosto	1.332	1.270	1.311	1.421	1.372	1.499	1.296	1.368	1.224
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Settembre	536	500	839	826	778	1.210	508	532	545
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ottobre	358	338	598	409	398	741	283	285	309
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Novembre	185	189	278	421	405	552	188	165	189
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Dicembre	340	325	394	564	538	628	292	271	264
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Media	480	461	639	573	548	796	420	412	424

Tabella 14 - Ricavi medi per proprietà nel 2018-2019-2020 – Aggregazione per Degurba

	2018vs2019			2019vs2020		
		то			то	
	RU	W	URB	RU	W	URB
	RAL	N	AN	RAL	N	AN
Genna						
io	-10%	-22%	-40%	20%	34%	19%
Febbra						2007
io	-1%	29%	20%	39%	43%	29%
	1		J			l l

Marzo	4%	-4%	0%	-34%	-31%	-39%
Aprile	34%	42%	30%	-54%	-57%	-67%
Maggi						
0	3%	-1%	23%	-47%	-45%	-73%
Giugn						
0	20%	13%	85%	-41%	-44%	-69%
Luglio	3%	2%	-1%	-13%	-15%	-39%
Agosto	7%	8%	14%	-9%	0%	-18%
Sette						-55%
mbre	54%	56%	44%	-39%	-32%	-3376
Ottobr						-58%
е	14%	18%	24%	-31%	-28%	-38%
Nove	128	115				
mbre	%	%	98%	-55%	-59%	-66%
Dicem						
bre	66%	66%	60%	-48%	-50%	-58%
Media	19%	19%	25%	-27%	-25%	-47%

Tabella 15 - Variazione dei ricavi medi per proprietà 2019 vs 2018 e 2020 vs 2019 – Aggregazione per Degurba

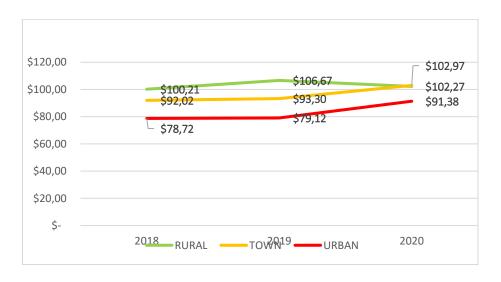


Figura 32--Media dei ricavi per giorno prenotato nel 2018-2019-2020-Aggregazione per Degurba

### Capitolo 5

#### Conclusioni

"I viaggi in questo nuovo mondo avranno un aspetto diverso, e dobbiamo fare evolvere Airbnb di conseguenza. [...] la gente avrà anche il desiderio di ritrovare qualcosa che oggi sente come se gli fosse stata portata via: la connessione umana. Quando abbiamo dato vita ad Airbnb, si trattava di appartenenza e di connessione. Questa crisi ha acuito la nostra attenzione per tornare alle nostre radici, alle basi, a ciò che è veramente speciale in Airbnb: le persone comuni che ospitano nelle loro case e offrono esperienze. [...] Come ho imparato nelle ultime otto settimane, una crisi porta chiarezza su ciò che è veramente importante".

Così recita la lettera di Chesky, ceo di Airbnb, rivolta ai dipendenti, datata 5 Maggio 2020 ed entrata nella storia delle Risorse Umane. Oltre il ragionevole spessore retorico del messaggio, i suoi aspetti rilevanti sunteggiano i primi traguardi concettuali di questa ricerca.

L'avvento della pandemia Covid-19 può sicuramente essere considerata una vera e propria barriera separatoria nella vita sociale, politica, economica del Paese e ha sostanzialmente cambiato forma alla sua area turistica, punto di forza ormai maturo in cui Airbnb aveva saputo collocarsi creando nuove opportunità durante la crisi del 2008 scovandone una fetta di domanda insoddisfatta, diventando pilastro del nuovo modello di consumo che ha creato una forte scossa all'interno del settore e notevoli conseguenze legate alla sua propagazione.

L'alta correlazione della piattaforma digitale alla densità di persone e alla relativa rete di interazione economica (Smorto, 2019) è stata la chiave del suo successo e allo stesso tempo motivo di critica per la mancata democratizzazione delle opportunità e la selettività territoriale e sociale estranea al principio di condivisione e appartenenza della sua propaganda.

I risultati ottenuti analizzando le performance manifestate durante gli anni precedenti alla pandemia hanno confermato e sottolineato il carattere discriminatorio dell'espansività del fenomeno. Assodata la sua crescita esponenziale in entrambi i lati del mercato, i numeri rilevati hanno fotografato una distribuzione geografica non omogenea, testimoniando, ad alti livelli di aggregazione, una generale correlazione con il livello di reddito, convalidando l'ipotesi di una creazione di spazi ricchi per utenti ricchi e una propensione verso le zone economicamente più forti del paese che si scontra con la visione utopistica di comunità

La concentrazione dei ricavi nelle zone italiane a più alto grado di densità di popolazione e di rilevante attrazione turistica, nonostante il dichiarato incentivo a una virata verso un turismo più sostenibile (Bompan, 2020) e una maggiore attenzione all'espansione delle economie locali, ha lasciato trasparire una crepa all'interno del settore in cui la domanda extra-locale ha guidato verso processi di gentrificazione (Cocola-Gant e Gago, 2019) e a meccanismi di sovra-turismo (Godwin, 2017) e l'offerta, di impronta imprenditoriale (Dredge e Gyimóthy, 2015; Guttentag, 2015), si è discostata dall'ethos principale della piattaforma. Lo studio ha infatti testimoniato la concentrazione della quota più importante della totalità dei ricavi fatturati dagli immobili affittati su Airbnb nelle griglie territoriali con densità di popolazione maggiore di 50.000 abitanti, raggiungendo quasi il 40% del totale nel 2018, molto maggiore del 24% rappresentato dagli alloggi localizzati nelle aree territoriali a bassa densità di popolazione, le quali, anche alla chiusura dell'anno successivo, hanno fatturato circa 633 milioni di dollari in meno rispetto alle zone urbane. L'analisi degli indici di performance ha consentito un approfondimento circa i motivi della differenza ed è emerso che la sua causa principale è nell'intervallo di variazione del tasso di occupazione registrato nelle diverse aree, riflesso di una componente qualitativa della domanda, attratta più da località caotiche classificate dall'Istat come "comuni turistici con due o più vocazioni" o "grandi città con turismo multidimensionale".

In tale prospettiva il virus ha imposto un sostanziale cambiamento nella concezione di viaggio e spinto alla ricerca di alloggi che si distanziassero dalle grandi città (Airbnb, 2020) e dai flussi massicci di gente che ne sono tipici. Il cambiamento delle variabili della domanda, guidata, da Marzo 2020, soprattutto dall'interesse alla massima limitazione del contatto con altre

persone e dalla duttilità emergente dettata dai nuovi stili di vita, si è ovviamente riversato all'interno dei meccanismi degli affitti pubblicizzati dalla piattaforma. L'impatto destabilizzante della crisi sul settore delle strutture ricettive ha comportato l'esplosione di cancellazioni su tutta la penisola e rilevanti conseguenze economiche, ma è sembrato tuttavia che l'intrinseca flessibilità della parentesi di settore di cui Airbnb può ritenersi leader ne abbia in parte attutito il colpo.

Il presidente di Federalberghi Roma ha dichiarato a febbraio dell'anno corrente la chiusura stimata del 95% delle strutture alberghiere nella Capitale, risultando aperti 80 alberghi su 1200 localizzati nella città, di cui il 25-30% destinato alla chiusura definitiva. Dall'analisi dei dati ricavati mediante l'estrazione dal dataset fornito da AirDna è stata invece rilevata la contrazione del 18% dell'offerta media mensile di alloggi su Airbnb considerando tutto il sistema locale del lavoro che fa riferimento a Roma, articolata nella variazione percentuale negativa del 65% degli immobili offerti nelle aree urbane contrastata dall'aumento degli alloggi offerti nelle aree rurali, incrementati del 45% rispetto all'anno precedente.

Si ritiene allora che la perturbazione provocata prima dalle chiusure e poi dall'innovazione guidata dalla nuova qualità della domanda abbia comportato nella totalità del settore un crollo in cui però il ramo degli affitti a breve termine non è scivolato con la stessa irruenza: l'assenza di inerzia comportamentale da parte dei fondatori di Airbnb, ma al contrario l'adozione di una strategia che ha sposato l'evoluzione della domanda e il cambiamento della direzione dei nuovi flussi turistici domestici ha attutito il colpo della crisi ridirezionando l'attenzione verso l'offerta di località turistiche a scarsa densità di popolazione, offrendo alle economie locali una seconda giovinezza.

Il ridisegno del sito e dell'app affinché l'algoritmo mostrasse ai possibili viaggiatori alloggi di ogni tipologia che fossero vicini ai loro luoghi di residenza (The Wall Street Juornal, 2020) ha canalizzato l'interesse acceso dalle nuove necessità e misure di rischio verso le aree rurali, la cui offerta ha rappresentato circa il 65% della totalità nei mesi successivi allo scoppio della pandemia, registrando un altissimo incremento schiacciato, nella media generale di immobili attivi sulla piattaforma, dalla grave discesa dell'offerta nelle zone

urbane: ipotizzando la connessione, certificata dalla letteratura, tra aumento della densità di offerta di Airbnb e ascesa dei prezzi degli affitti negli ambienti circostanti che ha comportato la creazione di spazi riservati a utenti ricchi e sfollamento della gente comune, una prima possibile strada di ricerca futura potrebbe verificare l'evoluzione del fenomeno.

Il cambiamento ha dunque riguardato il passaggio della quota di ricavi registrati nelle aree scandite solo a questo livello di aggregazione, perché considerate, invece, le aree italiane classificate secondo la suddivisione statistica e macroeconomica che le divide per Nord-Est, Nord-Ovest, Centro, Sud e Isole non è emersa alcun tipo di variazione rilevante a livello di concentrazione di domanda e offerta, dimostratasi negativa in tutte le zone.

Scandendo le aree per densità di popolazione è stato evidente invece l'incremento positivo, seppur minimo ma notevole in confronto alla clamorosa discesa nelle altre zone – soprattutto, come era facilmente ipotizzabile, di grandi città con turismo multidimensionale e di comuni turistici con due o più vocazioni - dei ricavi registrati dagli immobili nelle aree rurali, in cui il tasso di occupazione ha avuto il primato dimostrando la migrazione verso zone poco popolate dei "Comuni del turismo lacuale" e "Comuni a vocazione montana e culturale, storica, artistica e paesaggistica".

L'effetto del Covid-19 ha offerto la possibilità di comprendere le modalità di sopravvivenza del settore della sharing economy e la chiave per la prosperità attraverso la crisi (Hossain, 2020). I risultati positivi a cui ha condotto non hanno sicuramente dissolto l'orientamento della società di condivisione verso il profitto, essendo, per le sue stesse caratteristiche e per il mercato creato per la facilitazione degli scambi, classificata come piattaforma "for profit" (Schor, 2016), ma hanno in qualche modo obbligato a una rivalutazione dei servizi forniti mediamente la formulazione di un'offerta, implicitamente sicura e proveniente da gente comune mossa da senso sociale e voglia di condivisione – e per tale motivo soggetta a strutture di costo molto differenti dall'investitore professionista a cui è venuta a mancare l'attrazione finanziaria degli altissimi rendimenti locativi - che ridisegnasse gli equilibri spaziali che fino a Marzo

2020 avevano condotto all'ondata di urbanizzazione, causando lo sfollamento della gente locale.

La questione interrogativa nasce allora in merito alle implicazioni pratiche dello spostamento del flusso del fenomeno. Il "ritorno alle radici" e la focalizzazione verso gli host motivati da spinte sociali è un fenomeno strettamente legato all'emergenza o il cambiamento delle tendenze, presentando una nuova componente del rischio insito alla finanziarizzazione di immobili, è destinato a durare? Studi futuri potrebbero esplorare i cambi comportamentali della domanda e comprendere se l'evoluzione dell'approccio turistico sia stata definitiva o abbia quantomeno lasciato una sua traccia.

Dopo aver discusso inoltre l'intreccio imprescindibile tra "turistificazione" e questione abitativa, sottolineando le dinamiche di sfruttamento delle città come vere e proprie risorse mercificate (Gainsforth, 2019), la rivoluzione delle tendenze e lo spiccato nuovo interesse del turismo domestico verso le aree rurali porterà, una volta ripartiti i flussi internazionali, alla loro contaminazione?

#### Bibliografia e sitografia

- Adamiak C (2018) Mapping Airbnb supply in European cities. Annals of Tourism Research
- Agi, https://www.agi.it/economia/news/2021-02-27/conseguenze-covid-turismo-italiano-11572892/
- Airbnb, 2020. 250 milioni di dollari per sostenere gli host colpiti dalle cancellazioni, https://www.airbnb.it/resources/hosting-homes/a/250m-to-support-hosts-impacted-by-cancellations-165
- Airbnb, 2020. A Message from Co-Founder and CEO Brian Chesky
- AirDna
- Arias-Sans A and Quaglieri-Domínguez A (2016) Unravelling Airbnb. Urban perspectives from Barcelona.
- Artioli F (2018) Digital platforms and cities: a literature review for urban research
- Avellani, 2021. Di gentrificazione, effetto Airbnb e residenzialità: riflessioni sul centro storico
- Belk, R., 2014. You are what you can access: sharing and collaborative consumption online.
- Bompan, 2020. I quattro pilastri del turismo sostenibile, https://www.renewablematter.eu/articoli/article/kelly-bricker-i-quattro-pilastri-del-turismo-sostenibile
- Botsman (2010), What's Mine is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live
- Buzzacchi, Governa, Iacocovone, Milone (2020) Italy is in the Air(bnb)- the uneven diffusion of shortterm rental makerts between urban locations and selective tourism destinations
- Cheng, M., Chen, G., Wiedmann, T., Hadjikakou, M., Xu, L., Wang, Y., 2020. The sharing economy and sustainability-assessing. Airbnb's direct, indirect and induced carbon footprint in Sydney. J.
- Cocola-Gant A and Gago A (2019) Airbnb, buy-to-let investment and tourismdriven displacement: A case study in Lisbon. *Environment and Planning A: Economy and Space*
- Crommelin L, Troy L, Martin C and Pettit C (2018) Is Airbnb a sharing economy superstar?
- Cusumano MA (2015) How traditional firms must compete in the sharing economy.
- Davidson N M and Infranca J (2016) The Sharing Economy as an Urban Phenomenon.
- Dogru T, Mody M, Suess C, McGinley S and Line N D (2020) The Airbnb paradox: Positive employment effects in the hospitality industry.
- Dolnicare, Zare, 2020. CORONAVIRUS AND AIRBNB Disrupting the Disruptor
- Dredge D and Gyimóthy S (2015) The collaborative economy and tourism: Critical perspectives, questionable claims and silenced voices.
- Dwivedi, Y.K., Hughes, D.L., Coombs, C., Constantiou, I., Duan, Y., Edwards, J.S., Gupta, B., Lal, B., Misra, S., Prashant, P., 2020. Impact of COVID-19 pandemic on information management research and practice: transforming education, work and life
- Eurostat
- Federalberghi

- Garcia-López M À, Jofre-Monseny J, Martínez Mazza R and Segú M (2019). Do short-term rental platforms affect housing markets? Evidence from Airbnb in Barcelona. *Barcelona Institute of Economics*.
- Goodwin H (2017) The Challenge of Overtourism" Responsible Tourism Partnership.
- Goree K (2016) Battle of the Beds: The Economic Impact of Airbnb on the Hotel Industry in Chicago and San Francisco.
- Gurran N and Phibbs P (2017) When Tourists Move In: How Should Urban Planners Respond to Airbnb?
- Guttentag D (2015) Airbnb: disruptive innovation and the rise of an informal tourism accommodation sector.
- Hamari J, Sjo"klint M, Ukkonen A (2015) The sharing economy: why people participate in collaborative consumption
- Hossain, M., 2020. Sharing economy: a comprehensive literature review
- Hossain, M., 2020. Sharing economy: a comprehensive literature review
- Humar (2016) Mobility-Aware Caching and Computation Offloading in 5G Ultra-Dense Cellular Network
- Il Messaggero, 2020. Il coronavirus mette in ginocchio "Airbnb": prenotazioni giù del 90%, https://www.ilmessaggero.it/italia/coronavirus\_airbnb\_prenotazioni\_turismo\_roma-5158612.html
- Il Sole 24 Ore, 2020. Due lavoratori su tre sceglieranno l'holiday working, <a href="https://www.ilsole24ore.com/art/due-lavoratori-tre-sceglieranno-l-holiday-working-ADbNXpv">https://www.ilsole24ore.com/art/due-lavoratori-tre-sceglieranno-l-holiday-working-ADbNXpv</a>
- Investopedia, Economic Shock Definition
- Istat, https://www.istat.it/
- Jiao J e Bai S (2019) Città rimodellate da Airbnb: un caso di studio a New York, Chicago e Los Angeles.
- Kumar, P., Singh, S.K., Pereira, V., Leonidou, E., 2020. Cause-related marketing and service innovation in emerging country healthcare. Int. Market. Rev.
- La Replubblica, 2021 Turismo. Censis: Covid tempesta su un colosso d'argilla, ora ridisegnare l'Italia dell'ospitalità
- LADEST (Laboratorio dati economici, storici, territoriali) dell'Università di Siena, (2018). Spaces behind platforms: Airbnb in 13 Italian cities
- Lastampa, 2020. Coronavirus, Airbnb: torna la villeggiatura anni Sessanta, boom di case e ville, https://www.lastampa.it/viaggi/mondo/2020/05/19/news/coronavirus-airbnb-torna-la-villeggiatura-anni-sessanta-boom-di-case-e-ville-1.38863240
- Lee, D. (2016). How Airbnb short-term rentals exacerbate Los Angeles's affordable housing crisis: Analysis and policy recommendations.
- Lessig L (2008) Remix: making art and commerce thrive in the hybrid economy. Penguin, New York
- Martin, C.J., 2016. The sharing economy: a pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism?
- Matzler K, Kathan W (2015) Adapting to the sharing economy
- Mody, M., Suess, C., Lehto, X., 2019. Using segmentation to compete in the age of the sharing economy: testing a core-periphery framework.
- Mody, M., Suess, C., Lehto, X., 2019. Using segmentation to compete in the age of the sharing economy: testing a core-periphery framework.
- Narasimhan, C., Papatla, P., Jiang, B., Kopalle, P.K., Messinger, P.R., Moorthy, S., Proserpio, D., Subramanian, U., Wu, C., Zhu, T., 2018. Sharing economy: review of current research and future directions

- Oxford English Dictionary
- Puschmann e Alt, 2015. Shariring economy
- Ritchie, B.W. & Jiang, Y. (2019) A review of research on tourism risk, crisis and disaster management: Launching the annals of tourism research curated collection on tourism risk, crisis and disaster management
- Roelofsen M e Minca C (2018) Il Superhost. Biopolitica, casa e comunità nel sogno di Airbnb mondo dell'ospitalità globale.
- Sarah Gainsforth (2019) Airbnb città merce. Storie di resistenza alla gentrificazione digitale
- Scaraboto D (2015) Selling, sharing, and everything in between: the hybrid economies of collaborative networks
- Schäfer P and Braun N (2016) Misuse through short-term rentals on the Berlin housing market.
- Schor J (2016) Debating the sharing economy
- Smorto (2019). Autonomie locali e politiche pubbliche per l'economia digitale
- Sundararajan, 2016. The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd base Capitalism
- The economist, https://www.economist.com/
- The Wall Street Journal
- UNWTO (2020) Impact assessment of the COVID-19 outbreak on international tourism, https://www.unwto.org/impactassessment-of-the-covid-19-outbreakon-international-tourism
- Wachsmuth D and Weisler A (2018) Airbnb and the rent gap: Gentrification through the sharing economy.
- Wachsmuth D and Weisler A (2018) Airbnb and the rent gap: Gentrification through the sharing economy.
- Wachsmuth D and Weisler A (2018) Airbnb and the Rent Gap: Gentrification Through the Sharing Economy
- Yang, S.-B., Lee, K., Lee, H., Koo, C., 2019. In Airbnb we trust: understanding consumers' trust-attachment building mechanisms in the sharing economy.
- Yrigoy I (2016) Finanziamento di società alberghiere in Spagna
- Yrigoy I (2016) Finanziamento di società alberghiere in Spagna
- 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 online.
- Zervas G, Proserpio D and Byers J (2017) The rise of the sharing economy: Estimating the impact of Airbnb on the hotel industry

## Appendice

	CENTRO	ISOLE	NORD-EST	NORD- OVEST	SUD	Non identificato
gen-18	119.029	79.039	47.488	77.558	73.017	20.801
feb-18	106.941	68.752	41.872	65.756	64.488	18.444
mar-18	114.047	73.704	44.859	71.120	68.897	19.692
apr-18	119.029	79.039	47.488	77.558	73.017	20.801
mag-18	121.893	82.633	48.516	76.404	76.993	21.560
giu-18	127.588	88.116	51.379	79.605	82.974	22.664
lug-18	128.785	89.886	51.891	81.228	85.433	22.896
ago-18	129.547	90.440	52.115	81.461	86.047	23.146
set-18	131.641	92.318	53.567	82.527	88.571	23.921
ott-18	126.457	88.215	49.199	77.659	83.920	23.097
nov-18	118.941	81.087	46.304	73.043	78.923	21.736
dic-18	116.815	78.240	47.665	73.305	77.757	21.288
Media	121.726	82.622	48.529	76.435	78.336	21.671
Concentrazione	28%	19%	11%	18%	18%	5%

 $Tabella\ 16\text{--} Numero\ di\ strutture\ attive\ in\ media\ mensilmente\ su\ Airbnb\ nel\ 2018\ nelle\ regioni\ aggregate$ 

				NORD-		
	CENTRO	ISOLE	NORD-EST	OVEST	SUD	Non identificato
gen-19	118.120	78.155	48.272	73.069	77.461	21.181
feb-19	111.314	75.502	46.187	69.089	74.162	20.468
mar-19	116.747	79.668	48.775	74.476	77.571	21.403
apr-19	125.268	86.798	53.284	83.717	84.066	22.927
mag-19	129.823	92.069	54.443	83.132	88.771	23.890

giu-19	134.183	97.139	57.173	85.504	93.901	24.814
lug-19	135.045	98.475	57.753	86.413	95.065	24.844
ago-19	135.879	98.588	58.311	86.643	95.871	24.849
set-19	138.976	100.717	60.777	87.759	97.334	25.754
ott-19	132.631	95.770	56.129	83.100	91.945	24.754
nov-19	131.234	94.645	54.989	83.220	91.428	24.544
dic-19	123.864	85.252	54.137	79.946	84.264	22.925
Media	127.757	90.232	54.186	81.339	87.653	23.529
Concentrazione	27%	19%	12%	18%	19%	5%
	•					

Tabella 17- Numero di strutture attive in media mensilmente su Airbnb nel 2019 nelle regioni aggregate

	CENTRO	ISOLE	NORD-EST	NORD- OVEST	SUD	Non identificato
gen-20	113.586	76.609	51.485	75.238	75.916	20.425
feb-20	107.558	73.306	49.428	71.086	71.907	19.598
mar-20	108.373	73.871	49.361	72.128	72.155	19.546
apr-20	108.264	74.401	49.036	72.303	71.837	18.868
mag-20	109.083	75.762	48.767	70.590	73.235	18.967
giu-20	108.658	76.511	48.549	70.780	73.488	18.723
lug-20	105.092	74.320	47.358	69.378	70.686	18.313
ago-20	93.099	65.532	43.361	64.851	61.455	16.843
set-20	90.894	63.955	43.210	63.899	60.524	16.857
ott-20	91.661	65.766	42.067	63.798	61.791	17.430
nov-20	83.975	59.513	39.036	58.760	56.629	16.018
dic-20	81.930	57.288	39.151	58.075	54.928	15.584
Media	100.181	69.736	45.901	67.574	67.046	18.098

Concentrazione	27%	19%	12%	18%	18%	5%
Concentrazione	2770	1370	12/0	10/0	1070	370

Tabella 18- Numero di strutture attive in media mensilmente su Airbnb nel 2020 nelle regioni aggregate

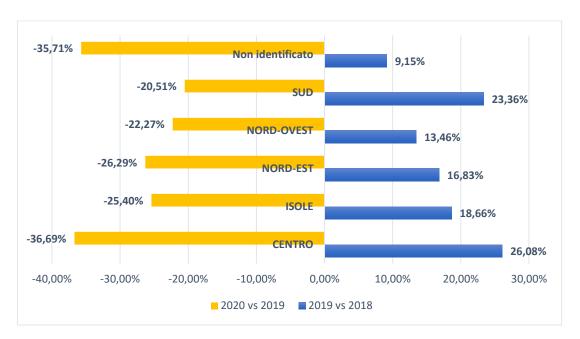


Figura 33- Variazione dei ricavi medi per proprietà negli anni 2018, 2019, 2020 nelle regioni aggregate

	2018	2019	2020
CENTRO	\$ 738,64	\$ 931,27	\$ 589,57
ISOLE	\$ 332,42	\$ 394,47	\$ 294,28
NORD-EST	\$ 531,20	\$ 620,60	\$ 457,44
NORD-OVEST	\$ 538,04	\$ 610,46	\$ 474,52
SUD	\$ 295,20	\$ 364,17	\$ 289,47
Non identificato	\$ 532,88	\$ 581,65	\$ 373,94

Tabella 19 -Ricavi medi per proprietà negli anni 2018, 2019, 2020nelle regioni aggregate

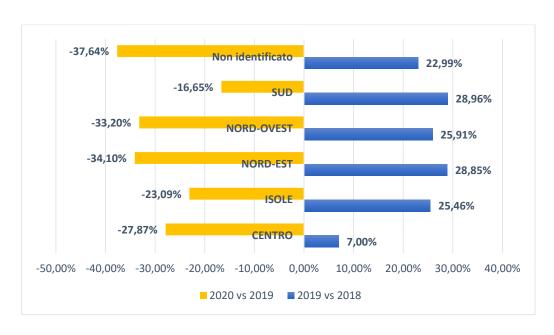


Figura 34- – Variazione del tasso di occupazione medio negli anni 2018, 2019, 2020 nelle regioni aggregate

	2018	2019	2020
CENTRO	33,22%	35,55%	25,64%
ISOLE	18,55%	23,27%	17,90%
NORD-EST	30,64%	39,48%	26,01%
NORD-OVEST	29,36%	36,97%	24,70%
SUD	15,18%	19,58%	16,32%
Non identificato	21,19%	26,06%	16,25%

Tabella 20- Tasso di occupazione medio negli anni 2018, 2019, 2020 nelle regioni aggregate

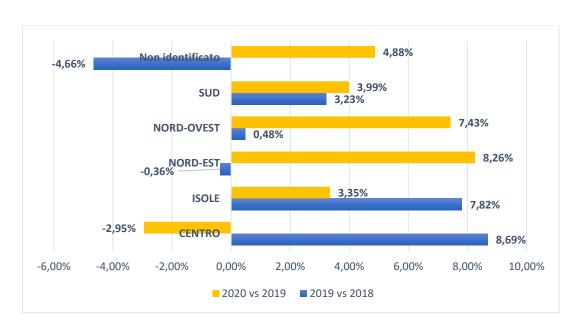


Figura 35- Variazione dei prezzi medi negli anni 2018, 2019,2020 nelle regioni aggregate

	2018	2019	2020
CENTRO	\$ 127,08	\$ 138,13	\$ 134,05
ISOLE	\$ 82,24	\$ 88,67	\$ 91,64
NORD-EST	\$ 90,27	\$ 89,94	\$ 97,37
NORD-OVEST	\$ 93,13	\$ 93,58	\$ 100,53
SUD	\$ 81,45	\$ 84,08	\$ 87,44
Non identificato	\$ 108,35	\$ 103,31	\$ 108,34

Tabella 21- Prezzi medi negli anni 2018, 2019, 2020 nelle regioni aggregate

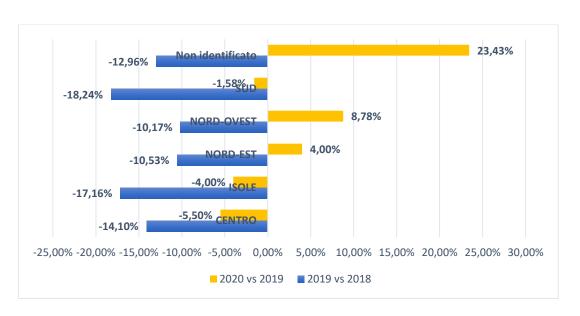


Figura 36 - Variazione della lunghezza media di soggiorno negli anni 2018, 2019, 2020 nelle regioni aggregate

# Elenco delle figure

Figura 1- Ricavi generati dagli alloggi su Airbnb nel 2018	21
Figura 2 – Offerta media mensile su Airbnb nel 2018	. 23
Figura 3 Media dei ricavi per proprietà e del tasso di occupazione mensile nel 2018	
Figura 4 - Variazione percentuale dei ricavi generati dalle proprietà attive su Aurbnb	
2019 vs 2018	
Figura 5- Ricavi mensili maturati dalle proprietà su Airbnb nel 2019	
Figura 6 - Ricavi generati dalle proprietà su Airbnb in Italia nel 2018, 2019 e 2020	
Figura 7 Variazione percentuale dei ricavi dal 2019 al 2020	
Figura 8 Tasso di occupazione mensile, anni 2018 2019 e 2020	
Figura 9- concentrazione dei ricavi generati dalle proprietà su Airbnb nel 2018, 2019	
20202010	
Figura 10- tasso di variazione percentuale dei ricavi	
Figura 11- Ricavi generati dalle proprietà su Airbnb nel 2018, 2019, 2020	
Figura 12- Distribuzione dell'offerta di immobili per regioni nel 2020	
Figura 13- Distribuzione dei ricavi per regioni nel 2020	
Figura 14- Variazione percentuale del tasso di occupazione 2019 vs 2018	
Figura 15- – Variazione percentuale dei Ricavi medi per proprietà 2019 vs 2018	
Figura 16- Variazione percentuale dei Ricavi medi per notte prenotata nel 2019 vs 20	)18
Figura 17 -Variazione percentuale dei giorni di disponibilità mensile per proprietà	
Figura 18- Distribuzione dei Ricavi generati dagli immobili su Airbnb nel 2019 – maj	ppa
Italiana	
Figura 19Distribuzione dei Ricavi generati dagli immobili su Airbnb nel 2020- map	pa
italiana	. 50
Figura 20 Distribuzione dei ricavi nel 2018	. 52
Figura 21 - Tasso di occupazione mensile nel 2018- Aggregazione per Degurba	. 54
Figura 22 - Media dei ricavi per proprietà nel 2018- Aggregazione per Degurba	55
Figura 23 - Media dei ricavi per giorno prenotato nel 2018	55
Figura 24 -Tasso di occupazione 2019 vs tasso di occupazione nel 2018- Aggregazion	
per Degurba	
Figura 25- Ricavi medi per notte prenotata nel 2019- Aggregazione per Degurba	
Figura 26 - Numero medio di case offerte nel 2020 nelle diverse zone nel 2018-2019-	
2020 – Aggregazione	
Figura 27- Andamento del numero medio di immobili offerti mensilmente nei 3 ann	ii-
Aggregazione per Degurba	
Figura 28 - Concentrazione dei ricavi nel 2019 vs Concentrazione dei ricavi nel 2020	
Aggregazione per Degurba	
Figura 29 - Variazione del tasso di occupazione medio 2020 vs 2019 – Aggregazione	
per Degurbaper	
Figura 30 - Tasso di occupazione nel 2018-2019-2020 – Aggregazione per Degurba	
Figura 31 Tasso di occupazione medio mensile nel 2020 - Aggregazione per Degurba	
Figura 32 Media dei ricavi per giorno prenotato nel 2018-2019-2020 - Aggregazion	
per Degurba Figura 33- Variazione dei ricavi medi per proprietà negli anni nelle regioni aggregate	
	: 04
Figura 34- – Variazione del tasso di occupazione medio negli anni nelle regioni	0-
aggregate	
Figura 35- Variazione dei prezzi medi negli anni nelle regioni aggregate	. გნ

Figura 36 - Variazione della lunghezza media di soggiorno negli anni nelle regioni	
aggregate	87

### Elenco delle tabelle

Tabella 1 - Media dei ricavi per proprietà, media del tasso di occupazione mensile e d	
ricavi generati per prenotazione nel 2018	. 24
Tabella 2 - Proprietà attive su Airbnb anni 2018-2019	. 27
Tabella 3- Ricavi medi per proprietà nel 2019 e nel 2020	
Tabella 4- Variazione percentuale dell'offerta media mensile 2020 vs 2019	. 40
. Tabella 5 Alloggi offerti in media mensilmente nel 2018- Aggregazione per Degurba	
Tabella 6 Variazione percentuale dell'offerta 2018 vs 2019 – Aggregazione per Degur	ba
Tabella 7 Distribuzione percentuale dell'offerta mensile nel 2019	. 58
Tabella 8- Variazione percentuale dell'offerta media mensile dal 2019 al 2020-	
Aggregazione per Degurba	. 62
Tabella 9 - Concentrazione percentuale degli immobili offerti in media mensilmente	nel
2020- Aggregazione per Degurba	. 63
Tabella 10 - Variazione percentuale della media di immobili offerti mensilmente –	
Aggregazione per Degurba	. 64
Tabella 11- Ricavi e variazioni dei ricavi nel 2018-2019-2020- Aggregazione per	
Degurba	
Tabella 12 - Categorie turistiche con il tasso di occupazione maggiore nel 2020 e 201	970
Tabella 13 - Lunghezza media di soggiorno nel 2018-2019-2020 – Aggregazione per	
Degurba	. 70
Tabella 14 - Ricavi medi per proprietà nel 2018-2019-2020 – Aggregazione per	
Degurba	. 72
Tabella 15 - Variazione dei ricavi medi per proprietà 2019 vs 2018 e 2020 vs 2019 -	
Aggregazione per Degurba	
Tabella 16- Numero di strutture attive in media mensilmente su Airbnb nel 2018 nel	
regioni aggregate	
Tabella 17- Numero di strutture attive in media mensilmente su Airbnb nel 2019 nell	
regioni aggregate	
Tabella 18- Numero di strutture attive in media mensilmente su Airbnb nel 2020 nel	
regioni aggregate	
Tabella 19 -Ricavi medi per proprietà negli anni nelle regioni aggregate	
Tabella 20- Tasso di occupazione medio negli anni nelle regioni aggregate	
Tabella 21- Prezzi medi negli anni nelle regioni aggregate	. 86