Affitti brevi: Halldis lancia il suo progetto di condivisione know how e strumenti

Il mercato italiano delle seconde case conta potenzialmente 800.000 proprietà ancora inutilizzate che, se adeguatamente incanalate, potrebbero rappresentare un'opportunità di reddito importante per proprietari e aspiranti imprenditori. **Halldis, leader italiano nella gestione di immobili per affitti brevi, ha sviluppato un progetto di condivisione del proprio know-how e di supporto alle attività imprenditoriali italiane nel campo delle locazioni temporane**e. L'iniziativa consiste nella condivisione di strumenti e know-how - che la società ha acquisito in oltre 28 anni di esperienza - e nella loro veicolazione attraverso una serie di incontri formativi che avranno luogo presso la sede milanese della società. Il mercato, d'altronde, c'è ed è in forte crescita, come dimostra il successo di tanti siti vetrina destinati all'affitto fra privati. In base a una ricerca condotta da Halldis, in **Europa il settore degli affitti brevi mostra un tasso di crescita annua pari all'11%**, con una domanda attuale che eccede l'offerta per oltre il 10%. In Italia invece la scelta di un appartamento risulta decisamente inferiore, attestandosi solo attorno all'8-9% rispetto al 25% degli altri Paesi. Di questa richiesta, l'analisi rivela che oltre il 70% degli affitti in Italia deriva da clienti internazionali, che sempre più frequentemente scelgono di alloggiare in appartamento. Le limitazioni di tale mercato nascono dal fatto che solo il 15% dei 3,5 milioni di seconde case italiane è disponibile per l'affitto, rivelando un **potenziale inutilizzato di circa 800.000 proprietà, che permetterebbe di soddisfare una domanda di locazioni brevi analoga agli standard europei. E qui si inserisce Halldis, come commenta Alberto Melgrati, amministratore delegato della società: "**I proprietari che hanno scelto la nostra gestione sono persone che dispongono di una seconda casa, vorrebbero ottenerne un reddito, ma non intendono occuparsene in prima persona". L'iniziativa consta di **un percorso di abilitazione professionale che mira a supportare aspiranti imprenditori nella realizzazione di un'attività nel settore degli affitti brevi che, sfruttando il digitale, raggiunga un mercato globale.** L'obiettivo del progetto è formare imprenditori che siano in grado di strutturare un sistema di gestione immobili della propria area, applicando il collaudato modello di business di Halldis e utilizzandone tutti gli strumenti. Tra questi, i più importanti sono **il contratto-tipo elaborato ad hoc, il complesso modello di definizione dei prezzi, e Bookingdom, software gestionale** su cui l'azienda ha investito 2,5 mln di euro, **che permette di distribuire il prodotto** in 9 lingue e **sui principali canali online e**

offline, gestendo autonomamente proprietà e prenotazioni. Spiega Alberto Melgrati: “negli anni siamo entrati in contatto con tante persone che avevano voglia di mettersi in proprio, ma non sapevano come farlo. L’unico modo che l’Italia ha per sfruttare in toto le sue potenzialità turistiche, è facendo sì che i vari operatori si mettano a sistema e, sfruttando il digitale, riescano a raggiungere un mercato globale. Il nostro intento è quello di aiutarli a semplificare e ottimizzare questo processo”.