

PERSONAGGIO. Il vicentino Bettanin ha fondato Rentopolis e sviluppato un software innovativo

Crea società di affitti brevi E inizia dalla sua camera

«Mi accorsi che così riuscivo a pagare il canone mensile di dove vivevo
Oggi gestiamo 250 proprietà in Italia, 100 a Miami e in tutto il mondo»

Giulia Armeni

Quando la grande crisi del 2008 lo colpì in pieno "come un tir", Stefano Bettanin aveva due possibilità: ri-emigrare all'estero, esportando oltre Manica o oltre Oceano la sua pluriennale esperienza di avvocato societario o resistere in Italia lavorando sodo, da buon vicentino, per cambiare mestiere e vita. Non casa, anzi: la sua abitazione milanese è stata semmai la chiave di volta per questo intraprendente 38enne ex liceale del Corradini di Thiene che da Sandrigo, dove è nato, a Caldogno, dov'è cresciuto con mamma Carla, papà Nereo e il fratello Riccardo fino a Miami, dov'è approdato con la sua "Rentopolis" all'inizio del 2018, è oggi uno dei più brillanti imprenditori 2.0 della sua generazione. Il primo ad aver intuito e sfruttato le potenzialità dell'affitto breve, organizzandolo e strutturando

dolo nel 2013 in una società immobiliare, "Rentopolis" appunto, che attraverso un portale web è oggi il principale collettore italiano di domanda e offerta di locazioni a termine, oltre che una startup ipertecnologica (smart lock al posto dei mazzi di chiavi, domotica, procedimenti burocratici totalmente informatizzati) dove una maxi-fetta dei ricavi viene reinvestita in innovazione. È da pioniere del settore Bettanin, che il prossimo autunno interverrà al Ministero del Turismo per discutere di "Airbnb tax" in particolare e dell'hospitality tra le mura domestiche in generale, è anche il fondatore e presidente di "Property Managers Italia", dal 2016 l'associazione di categoria degli amministratori di immobili, ovvero «la professione del futuro».

Partiamo dal presente: cos'è "Rentopolis" e cosa fa?
È una società di "property management" che gestisce

locazioni brevi in Italia e anche all'estero sfruttando la tecnologia. In altre parole i proprietari ci affidano le loro abitazioni per non lasciarle sfittite e metterle a reddito e noi ci occupiamo di tutto, dagli adempimenti burocratici del canone e della tassa di soggiorno alla promozione attraverso i canali web, che per noi sono marketing, come "Airbnb".

E proprio da "Airbnb", facendo un passo indietro, è cominciato tutto.

Sì, il giorno del mio compleanno, il 24 maggio del 2012. All'epoca lavoravo in uno dei più grossi studi legali di Milano come "business lawyer", avevo appena rifiutato la proposta di un fondo australiano perché volevo costruirmi una posizione lì. Ma la crisi era nel vivo e dall'oggi al domani mi dissero che avevo due mesi per trovarmi un nuovo impiego. Mi crollò il mondo addosso. Misi in affitto la stanza in

più della mia casa su "Airbnb", che allora era agli albori. Fu la svolta.

Cioè?

Quando mi accorsi che affittando la camera riuscivo a

pagare l'intero canone mensile cominciò ad interessarmi alla "sharing economy" e a partecipare agli incontri organizzati da "Airbnb". Inoltre, era ormai il 2013, ci fu un altro fattore determinante.

Quale?

Si andava verso l'Expo di Milano 2015 e uno dei problemi che si poneva era quello della scarsità di strutture ricettive non sufficienti ad accogliere i milioni di visitatori attesi. Fu così che mi venne l'idea di creare una piattaforma che agevolasse "Airbnb" e gli altri player e che riunisse l'immenso patrimonio immobiliare italiano.

Come avete cominciato?

Eravamo in tre, io e due ami-

ci, un commercialista e un ingegnere informatico, con un investimento iniziale di 30 mila euro. Abbiamo sviluppato un software e ci siamo concentrati sulla società immobiliare e sulla startup e i clienti hanno iniziato ad affidarci le loro proprietà. Oggi ne gestiamo circa 250 in Italia, 100 a Miami e in altre parti del mondo, dove per la prima volta forse è stata un'azienda italiana a fare scuola.

Perché, infatti, la scelta di restare in Italia? All'estero sarebbe stato più facile?

Forse sì, ho vissuto e lavorato a lungo a Londra e negli States, a Washington. Ho ricevuto molte offerte internazionali ma ho scelto di resta-

re, di tornare, perché credo nella possibilità di cambiare le cose. La crisi del 2008 ha avuto il merito di tirar fuori la capacità tutta italiana e molto vicentina di rimbocarsi le maniche, penso alla mia Cresole, rinata in un batter d'occhio dopo l'alluvione.

"Rentopolis" sbarcherà anche a Vicenza?

Sì, lo spero, come in tanti altri borghi italiani. Proprio per questo, dopo aver costituito nel 2016 l'associazione di categoria "Property Managers" che raggruppa i gestori di circa 30 mila abitazioni, a breve partirà una campagna di crowdfunding in Italia per ampliare il mercato "Rentopolis". ■



Stefano Bettanin, originario di Sandrigo, fondatore di Rentopolis

