

Promuovere lo smart working a Salerno Andrea Ruocco lancia il South working

di Erika Noschese

South working: è il progetto lanciato da Andrea Ruocco, titolare dell'omonima agenzia immobiliare di Via Pietro da Eboli a Salerno. L'obiettivo, per Ruocco, non è solo favorire gli affitti delle case vacanze, inutilizzate dalla scorsa estate a causa della pandemia e la conseguente sospensione di Luci d'Artista, ma anche e soprattutto promuovere Salerno come città che può accogliere questo tipo di richieste, ovvero la possibilità di avere un'abitazione a prezzo d'affitto inferiore per lavorare in smart working.

Andrea, in cosa consiste questo progetto e a chi è rivolto?

“Ho ancora più assottigliato quella fetta di richieste, mi sto rivolgendo a professionisti che si stanno spostando dalle città metropolitane in altre zone per pagare meno di affitto e lavorare in smart working.

Esempio lampante è un ragazzo inglese, avvocato un'azienda immobiliare che gli ha dato il permesso di lavorare in smart working e lui ha fatto richiesta di raggiungere l'Italia per raggiungere Salerno, città in cui era stato in vacanza, restando piacevolmente sorpreso. Così, ha trovato un appartamento a costi nettamente inferiori rispetto a quelli che pagava a Londra per un anno e mezzo. Dunque, per più di 12 mesi ha la possibilità di lavorare e risparmiare, oltre che passare del tempo con le persone di Salerno a lui care”.

Come sta rispondendo la città di Salerno rispetto a questa novità?

“In effetti, i professionisti che stanno cercando questi appartamenti si stanno rivolgendo alle città di mare. Sto cercando di promuovere Salerno come città che può accogliere questo tipo di richieste e sto mettendo a disposizione

appartamenti che hanno una buona linea wifi, fibra e così via. E' un lavoro che sto facendo, le richieste me le creo; i proprietari sono felicissimi di mettere a disposizione e loro case vacanze e io sto ricercando questi professionisti che, fortunatamente, stanno man mano aumentando".

Oltre al ragazzo londinese, ci sono altre persone che hanno seguito la stessa strada o stanno seriamente pensando di farlo?

"Sì, ci sono altre persone che sono in procinto di decidere. Assolutamente sì".

Da agente immobiliare, cosa spinge secondo lei queste persone a lasciare le loro abitazioni per lavorare in smart working, magari in una città a loro sconosciuta?

"Gli affetti. Salerno è una città dove spesso sono stati, o per una vacanza o perché hanno amicizie qui; magari, professionisti che si sono trasferiti a Milano per lavorare e sta sostenendo dei costi altissimi e a questo punto, avendo la possibilità di lavorare in smart working per la loro aziende, magari decidono di lasciare il loro appartamento in affitto e trovare una nuova soluzione, o facendo ritorno nella propria terra o magari dove ha trovato un affetto particolare".

Da quali zone arrivano maggiormente le richieste?

"Nord Italia. Anzi, dirò di più: solo ed esclusivamente il nord Italia".

Perché secondo lei?

"Loro si sono trovati a raggiungere l'azienda per cui lavorare, in effetti. Magari si tratta di persone che hanno trovato lavoro presso un'azienda di Milano ma nel momento in cui li hanno messi in smart working ne hanno approfittato per far ritorno a casa. Poi, e questa è una cosa che ho scoperto dopo, queste persone che lavorano per grandi aziende hanno una loro rete telefonica voip e con una buona linea telefonica loro possono rispondere alle chiamate in qualsiasi parte del mondo, come se fossero in ufficio. A questo punto hanno fatto i pro e i contro e decidono di tornare a Salerno perché qui c'è una disponibilità di case vacanze, i fitti sono anche abbastanza bassi soprattutto rispetto a Milano. Così, hanno

puntato a disdire l'affitto lì per tornare qui in provincia di Salerno. Ma non solo. Io sto cercando di prendere questo flusso di persone che scelgono la città di Salerno per un ricordo legato ad una vacanza, o sono nate proprio qui”.

Questa seconda ondata quanto sta penalizzando il suo settore?

“Mediamente un 20-30%, non tantissimo. Non voglio essere drastico perché alla fine è la verità. Diciamo che c'è una selezione naturale: se prima magari una persona si anticipava magari anche di un anno per cercare casa, adesso arriva la persona realmente motivata che deve davvero fare questa operazione e questo vale sia per chi deve vendere che per chi deve comprare. Chi stava in mezzo ha rinunciato”.

Quante sono le case vacanze a disposizione dello smart working, magari di persone che necessitano di una seconda entrata economica?

“Non ho fatto un censimento ma ce ne sono ancora tante. Forse, adesso c'è la seconda ondata di quelle persone che aspettavano Luci d'Artista e quest'estate hanno resistito a fittarla per un anno. Ora, hanno mollato e stanno cercando di mettere il loro mobile in affitto. Chi sta veramente pensando sono i titolari di B&B perché la struttura interna è diversa, non si può usare come casa e oggi è di questo che si ha bisogno, non di una stanza altrimenti si preferisce crearlo nel loro ambiente casalingo, ritraendosi uno spazio per sé nella loro abitazione. Il B&B non risponde a questo tipo di esigenze e, chiaramente, vengono penalizzati non poco perché manca la zona giorno”.

La decisione di sospendere Luci d'Artista ha penalizzato non poco, quindi?

“Sì, ha penalizzato chi si aspettava Luci d'Artista, magari non come gli anni passati ma comunque un flusso di turisti seppur minore”.