

#### IV. Il capitalismo di piattaforma: un problema di rendita di Alessandra Esposito\*

Nel titolo di questo contributo sono impliciti almeno tre aspetti che è bene chiarire. Il primo è che si ritiene legittimo parlare del modello delle piattaforme in termini di «capitalismo di piattaforma», poiché i lavori che hanno proposto questa espressione hanno dimostrato la natura gerarchica e privatistica del potere decisionale ed economico delle piattaforme, evidenziando l'accumulazione verticale su cui si fonda la loro espansione globale (Srnicek 2017; Langley - Leyshon 2017). L'espressione è inoltre entrata nel dibattito pubblico portando con sé un'implicita definizione di scala, che pone l'attenzione sui colossi del web escludendo la miriade di esperienze, anche non digitali e di scala decisamente ridotta (spesso locale), per le quali il termine piattaforma inizia ad essere utilizzato sempre più spesso nel linguaggio comune<sup>1</sup>.

Il secondo aspetto è che il capitalismo di piattaforma è un problema, e di non poco conto. Qui il riferimento è al fatto che le piattaforme digitali riconfigurano lo spazio urbano e le interazioni con, aggravano le disuguaglianze preesistenti e ne generano di nuove (Hill 2020; Elwood 2021; Hodson e altri 2020); e anche al fatto non trascurabile che al crescere del loro peso economico cresce, e in modo preoccupante, il loro peso politico (O'Neil 2016; Pollman - Barry 2017; Bratton 2016; van Doorn 2020). L'analisi si colloca dunque nell'ambito degli studi critici sulle piattaforme digitali facendo riferimento ai lavori che di queste ultime mettono in discussione l'immaterialità (Rodgers - Moore 2018a, b; Bonini 2019), evidenziandone invece sia l'architettura fisica, infrastrutturale e organizzativa, che il ruolo attivo e non neutrale che svolgono nella ridefinizione delle relazioni di potere, sia nel web che sul territorio (Easterling 2014; Shapiro 2017; Graham 2020; Stehlin, Hodson, McMeekin 2020).

\* Alessandra Esposito, PhD in Tecnica Urbanistica, assegnista di ricerca presso il Dipartimento di Ingegneria Civile Edile e Ambientale dell'Università Sapienza di Roma.

<sup>1</sup> Per una panoramica sulle molteplici interpretazioni del termine piattaforma si veda «Pandora Rivista», 2020, 3.

Il terzo aspetto, infine, è quello al quale dedicheremo maggiore attenzione: perché parlare del capitalismo di piattaforma come di un problema legato alla rendita. Per affrontare questo tema attingerò alle mie ricerche sulle locazioni brevi mediate dalle piattaforme e al nascente dibattito internazionale sul tema del cosiddetto «internet dei landlords» (Sadowski 2020a), con l'obiettivo di tradurre nel contesto italiano alcuni degli aspetti emersi dalla letteratura internazionale sul tema e spiegare per quali ragioni questo modello economico può essere considerato una forma di *rentier capitalism* (Stehlin 2018; Birch 2020), che prospera parassitando risorse socio-economiche e territoriali (Christophers 2020; Mazzucato, Ryan-Collins, Gouzoulis 2020).

### *Le piattaforme e il rentierism del nuovo millennio*

Andando subito al nocciolo della questione, il capitalismo delle piattaforme è un problema di rendita perché è prima di ogni altra cosa un problema di distribuzione di potere nello spazio. In questa prospettiva, che fonda le sue radici nell'ecologia politica della rendita (Andreucci e altri 2017), è necessario ricordare che quando ci riferiamo ad internet, al «mondo del web», stiamo parlando in tutto e per tutto di uno spazio gerarchico e non privo di disuguaglianze e discriminazioni (O'Neil 2016; Hill 2020; Elwood 2021; Hodson e altri 2020). La sua organizzazione può essere pensata come un processo di urbanizzazione, tutt'oggi in espansione, del quale le piattaforme sono il tessuto urbano principale. In un'ottica di «platform urbanism», come suggerisce Sarah Barns (2020), comprendere la natura delle piattaforme significa sforzarsi di pensarle in termini infrastrutturali (Platin e altri 2016; Gillespie - Ananny 2016; Barns e altri 2017). Questo significa guardare ad esse come ad architetture complesse dotate di collegamenti che innervano lo spazio digitale permettendone l'attraversamento e la messa in relazione – al suo interno – degli utenti e delle attività, secondo logiche spaziali che plasmano le modalità stesse con cui avvengono le interazioni (Easterling 2014). Internet non nasce «piattaformizzato», la «piattaformizzazione del web» (Helmond 2015) è un processo che ha avuto una sua genesi specifica e ha dato vita a reti gerarchizzate e interconnesse di siti. Gli studi sulle piattaforme guardano ad esse sia come entità (*platform*), che come processi (*platformisation*), dunque sia come infrastrutture in sé che come processi di infrastrutturazione (Leigh Star - Bowker 2019; Easterling 2014).

La questione rilevante emersa a valle di questi studi è che c'è una forte analogia di fondo tra il territorio e lo spazio web perché entrambi sono «ambienti costruiti» (Stehlin 2018). Quello che stiamo affrontan-

do è sostanzialmente un processo di produzione dello spazio in termini lefebvriani, che ci obbliga a considerare il web come un prodotto spaziale, cioè come l'esito di un processo innescato da attori specifici secondo logiche specifiche (Stehlin, Hodson, McMeekin 2020). La domanda di fondo è dunque: qual è la logica che genera le piattaforme, intese come entità spaziali, e che tipo di economia è quella a cui danno vita le compagnie che ne detengono la proprietà?

Jathan Sadowski, a cui dobbiamo l'espressione «l'internet dei *landlords*», sostiene che la logica di base sia quella del *rentierism* e che le piattaforme procedano per *enclosure*, intese in termini marxiani come porzioni di spazio sulle quali si esercita un diritto di proprietà e dunque un'estrazione di rendita (2020a). I giganti del web sarebbero quindi dei *landlords* i cui territori si estendono nello spazio digitale. Nel sostenere questa tesi, Sadowski situa l'ascesa del modello delle piattaforme a partire dalla crisi finanziaria del 2007-2008 e fa notare come nel giro di un solo decennio le piattaforme abbiano spodestato le aziende più potenti del mondo, portando in testa alla classifica mondiale compagnie come Amazon, Alibaba e Facebook. I più ricchi e in rapida ascesa nell'economia globale non sono più giganti industriali ma gestori di piattaforme (*ibid.*). Questo fa riflettere perché non si tratta di proprietari di mezzi di produzione ma di proprietari di spazi, nello specifico digitali. Il plusvalore assicurato dal «modello piattaforma» a questi colossi economici del web che non producono nulla, neanche i dati che collezionano e che sono invece prodotti dagli utenti, è strettamente legato alla proprietà dello spazio digitale. Per comprendere questo meccanismo di accumulazione è importante non farsi distrarre dal contenuto che le piattaforme veicolano perché, come ci ricorda Keller Easterling (2014) parafrasando McLuhan<sup>2</sup>, ciò che gli spazi infrastrutturali e tecnologici dicono spesso ci impedisce di vedere ciò che fanno. E ciò che fanno, come vedremo, è catturare valore sotto forma di rendita in virtù dei diritti di proprietà che queste compagnie esercitano nello spazio digitale.

Le ragioni in realtà sono abbastanza intuitive. Sadowski fa notare che le connessioni analitiche tra il modello delle piattaforme e le logiche di accumulazione della rendita vengono sottolineate anche nei rapporti annuali della Conferenza delle Nazioni Unite sul commercio e lo sviluppo, nei quali si legge: le compagnie di piattaforma non sono impegnate in processi produttivi che generano valore, bensì catturano va-

<sup>2</sup> Il riferimento è alla celebre massima di Marshall McLuhan: il *medium* è il messaggio (1964).

lore traendo vantaggio da un «incontrollato *rentierism* corporativo» (Unctad 2018, 2019). Per chiarire la logica che sottende questa cattura di valore, Sadowski propone l'esempio del centro commerciale come analogia territoriale di quanto accade online: il proprietario possiede lo spazio del centro commerciale e non la merce che vi viene venduta, né tantomeno i mezzi di produzione che l'hanno prodotta, ciononostante cattura una fetta di valore da ogni bene, servizio e interazione che viene scambiata all'interno della sua proprietà (Sadowski 2020a). Airbnb, una delle piattaforme che si è imposta più rapidamente e in cui la relazione tra spazio virtuale e spazio fisico è più chiaramente evidente, non possiede le case degli *host* ma lo spazio in cui si genera e monetizza il valore della loro locazione, cioè la piattaforma; analogamente Amazon non produce tutta la merce che consegna, ma lo spazio e la logistica grazie ai quali viene venduta<sup>3</sup>; e così Uber con le auto utilizzate per il servizio taxi. Come scrive Nick Srnicek (2017), detenere la proprietà della piattaforma significa detenere la proprietà dell'asset più importante all'interno del processo di creazione e cattura del valore. Il termine asset è qui intenso nell'accezione che se ne dà in economia politica come un bene che genera valore in assenza di vendita<sup>4</sup>; il valore che si ricava da un bene di questo genere è di fatto una rendita, poiché esso è catturato ripetutamente nel tempo in virtù di un diritto di proprietà e non come risultato dello svolgimento di un lavoro (Birch 2015; Fields 2017). In sintesi, il plusvalore ottenuto grazie al modello delle piattaforme è sostanzialmente, per questi autori, una rendita perché ottenuto secondo le logiche proprie del *rentierism*, a partire dalla proprietà di uno spazio, e in virtù del particolare «regime proprietario» del web. Possiamo immaginare quest'ultimo come un territorio lottizzato e infrastrutturato interamente da privati. La rendita resta in ogni caso, anche in questo scenario digitale, un reddito non-guadagnato ottenuto grazie al vantaggio posizionale di un proprio bene in un determinato contesto. E difatti la collazione dalla piattaforma nel web, quanto essa è centrale per le interazioni, ha una sua rilevanza sul valore della rendita che è in grado di assicurare. Chi ricava valore dalla proprietà di asset o risorse già esistenti viene definito, per l'appunto, *rentier* (Sayer 2015). Dunque è in questi termini che si pensa oggi ai grandi attori delle piattaforme come a degli attori della rendita, e tra i più potenti e controversi che si siano avuti nella storia: grandi compagnie che si comporta-

<sup>3</sup> Amazon ricava il suo enorme potere di mercato anche dall'aver materialmente infrastrutturato il web con il suo Amazon Web Service (Aws), da cui dipende la presenza online di molte altre compagnie e attori.

<sup>4</sup> A differenza di una merce.

no, nel web, come farebbero dei proprietari terrieri nei propri domini<sup>5</sup>. Tuttavia è importante non dimenticare che l'attività delle piattaforme ha ricadute territoriali continue (Artioli 2018) e che la rendita che esse catturano dipende in buona parte da risorse presenti sul territorio. I vantaggi dei *rentier* digitali e le loro rendite di posizione in internet, si intrecciano con i vantaggi dei *rentier* locali e le loro rendite di posizione nei contesti territoriali.

### *I vantaggi localizzativi al tempo delle piattaforme*

In *Urban Platforms, Rent and the Digital Built Environment* (2018) John Stehlin sottolinea che internet e il territorio hanno entrambi a che vedere con la rendita proprio in virtù del fatto che sono entrambi ambienti costruiti. Stehlin afferma inoltre che l'intreccio reciproco dei due ambienti genera «paesaggi di vantaggi localizzativi» che fanno da ponte tra l'ambiente fisico e quello digitale<sup>6</sup>. Sarah Barns, citando Scott Rodgers e Susan Moore (2018a), parla di crescenti e irriducibili dinamiche co-generative tra lo spazio fisico delle piattaforme e quello dell'urbano territorialmente inteso (Barns 2020). Mark Graham parla di questa interdipendenza in termini di «geografie congiunturali» (Graham 2020). Jathan Sadowski ne parla come convergenza tra *cyberspace* e *cityscapes* (Sadowski 2020b), in considerazione del fatto che spesso sono le città ad avere maggiori interazioni con il mondo delle piattaforme, per quanto il loro impatto si estenda in realtà ben oltre i confini metropolitani, non solo in termini di pratiche che influenzano, ma anche in termini di infrastrutture fisiche di cui la rete necessita per funzionare. Lo stesso autore ci ricorda che Lefebvre aveva predetto: probabilmente non si produrrà altro suolo, ma di certo si produrrà altro spazio (Lefebvre 1974).

Facciamo allora ancora una volta un esempio territoriale per chiarire il rapporto tra le piattaforme e i luoghi. Consideriamo una piccola isola nel Mediterraneo, raggiungibile grazie all'infrastrutturazione dello spazio che la collega alla terraferma (porti, piccoli aeroporti, compagnie aeree e navali ecc.). L'isola ha una sua estensione definita e un numero finito di immobili. La proprietaria di una villa con una vista privilegiata,

<sup>5</sup> Il termine «domini» è qui utilizzato proprio perché polisemantico e capace di rimandare tanto ad un principio di sovranità regale su di uno spazio o ad una logica latifondista, quanto al linguaggio matematico (il dominio di una funzione) e informatico (come identificativi amministrativi utilizzati dai Protocolli internet - Ip).

<sup>6</sup> Nel testo originale: «the relationship between the urban and the platform goes beyond just empirical overlap. Instead, the two share a logic: they are both fundamentally about rent. More specifically, both are built environments whose mutual entwining creates *landscapes of locational advantage* that bridge the physical and the digital».

in questo contesto, ha di certo un vantaggio posizionale che rende possibile la monetizzazione del valore della villa: un bene che la proprietaria non vende e proprio per questo può assicurarle una rendita nel tempo, ad esempio se affittato per turismo o eventi. La possibilità di ottenere questa rendita però è a sua volta funzione di altri elementi, è necessario ad esempio che l'isola sia raggiungibile con il trasporto via mare e via terra, che ci siano delle compagnie ad assicurare il servizio. L'accessibilità della villa al flusso di persone che attraversano lo spazio, che è quindi infrastrutturato, fa sì che questo immobile abbia un mercato più esteso di quello esclusivamente locale. Se questo sistema territoriale fosse statico e non vi fosse mobilità, la proprietaria della villa dovrebbe rivolgersi ai soli abitanti dell'isola come potenziali affittuari. All'aumentare del flusso invece, e dunque della domanda di case, la villa panoramica diventa una risorsa scarsa rispetto alla quale la proprietaria esercita le sue strategie di massimizzazione della rendita (sceglierà probabilmente tra chi è disposto a pagare di più). La rendita dipende dunque da molte condizioni di contesto e si genera in uno spazio gerarchizzato, che presenta differenziali vantaggi posizionali (non tutte le case dell'isola sono ville panoramiche). L'infrastrutturazione del web ha reso ulteriormente complesse queste relazioni spaziali perché ha dato vita a spazi digitali, esclusivamente privati (a differenza dell'isola nel Mediterraneo non c'è nulla di demaniale in internet), in grado di interagire con i luoghi e ridefinirne il valore simbolico ed economico. Nel caso della villa, se negli anni sessanta grazie al traghetto la proprietaria poteva sperare di accedere ad un'utenza più ampia e facoltosa di quella degli isolani affittando ai visitatori provenienti dalla terraferma, nel 2020 grazie ad internet e a piattaforme come Airbnb, la proprietaria si rivolgerà ad un flusso internazionale decisamente più esteso, portatore di una capacità di spesa spesso molto più alta anche rispetto agli abitanti della terraferma più prossimi all'isola<sup>7</sup>. La villa è appetibile per molti, questo la rende una risorsa ancora più scarsa e, in virtù di questo, il valore che può *rendere* è maggiore.

Negli anni duemila è quindi necessario non trascurare l'infrastruttura digitale del web e i suoi impatti urbani, nella misura in cui essi alterano le condizioni di accesso ai luoghi. Le piattaforme riconfigurano i vantaggi localizzativi del territorio e viceversa. Tornando al nostro esempio, Airbnb trarrà vantaggio dall'aumento degli arrivi sull'isola, dalle interazioni sull'isola (le «experience»), dall'affitto della villa ecc. e

<sup>7</sup> Come fanno notare Pettas e altri (2021), nei processi di turistificazione transnazionali i turisti possono anche appartenere alla classe operaia o media del proprio paese e tuttavia avere una capacità di spesa da «gentrificatori» nei paesi del Sud del Mediterraneo che visitano.

questo pur non essendo proprietario né dell'isola, né dei traghetti, né della villa. Airbnb ne trae vantaggio perché proprietario di quella che Sadowksi definisce una *enclosure digitale* all'interno dello spazio web (2020a), uno spazio che garantisce all'isola e alla villa un mercato e una visibilità enormemente amplificati. Una quota della rendita garantita dalla villa sarà dunque la rendita catturata da Airbnb per aver fornito una posizione vantaggiosa all'immobile all'interno dell'ecosistema online di sua proprietà. I vantaggi localizzativi del bene-villa sono multidimensionali: il vantaggio viene infatti da una localizzazione favorevole dell'immobile sull'isola, dell'isola nel Mediterraneo, come pure del Mediterraneo, dell'isola e della villa nell'ecosistema internet che ruota intorno ad Airbnb. L'accessibilità e la visibilità dello spazio di Airbnb influiscono sull'accessibilità e la visibilità della villa, e così via.

Con le piattaforme abbiamo quindi prodotto uno spazio, quello web, che interagisce con il territorio e nel farlo innesca nuove forme di *spatial fix*, cioè nuove possibilità di accumulazione basate sullo spazio fisico, nel nostro caso dell'isola<sup>8</sup>. Potremmo anche parlare di un *digital spatial fix* nel caso dello spazio web (Greene - Joseph 2015), ma come si è già sottolineato non dobbiamo trascurare il fatto che buona parte del valore accumulato dalle piattaforme digitali proviene da processi di estrazione di valore sul territorio: Airbnb è un *rentier*, ma lo è anche la proprietaria della villa.

### *Il web non è altrove e non è immateriale*

Aspetto imprescindibile è dunque che il web, oltre ad essere uno spazio, non è *altrove*: ci siamo dentro. Il digitale permea lo spazio urbano e influisce sulla sua organizzazione e sul modo in cui, in quanto corpi nello spazio, interagiamo tra di noi e con il contesto. Per funzionare, inoltre, internet ha bisogno di infrastrutture fisiche, come la rete di cavi sottomarini che attraversa il Mediterraneo: una struttura decisamente concreta che influisce sugli equilibri geopolitici<sup>9</sup>. Le tracce

<sup>8</sup> Nei lavori di David Harvey l'espressione «*spatial fix*» descrive la continua necessità del capitalismo di espandersi geograficamente, riorganizzando le geografie spaziali, al fine di risolvere (*to fix* in inglese può essere inteso nel duplice significato di «inchiodare, attaccare» – allo spazio, dunque – e di «aggiustare»: *to fix the car's engine...*) le sue tendenze intrinseche alla crisi. Per approfondire si veda Harvey (2001). Con l'avvento del web si è parlato di un processo analogo, legato dunque ad una forma digitale di *spatial fix*.

<sup>9</sup> Si vedano: di Alfonso Desiderio, *Internet e la battaglia del Mediterraneo*, in «Limes. Rivista italiana di geopolitica», <https://www.limesonline.com/rubrica/internet-e-la-battaglia-del-mediterraneo-ed-ecco-l-internet-dei-cavi-sottomarini-tra-geopolitica-e-velocita-della-rete> di Carola Frediani, in «l'Espresso», 2014, <https://espresso.repubblica.it/visioni/tecnologia/2014/08/29/news/ecco-l-internet-dei-cavi-sottomarini-tra-geopolitica-e-velocita-della-rete-1.178225/>.

dell'interazione continua tra il digitale e il territorio sono inoltre visibili ovunque: dai Qr code sui cartelli delle informazioni turistiche al ranking di un annuncio di Booking posto sulle finestre delle case vacanze nelle località estive, passando per i loghi di Tripadvisor e delle app di consegna di cibo a domicilio sulle vetrine dei ristoranti.

Le tracce non visibili possono inoltre essere rese tali, come nel suggestivo lavoro *Immaterials: Light Painting WiFi* (2011) di Timo Arnall<sup>10</sup> e dei dottorandi della Oslo School of Architecture and Design, in cui viene immortalata la rete wireless nello spazio pubblico della città grazie a particolari lampade a led.

Alla consapevolezza di questa compresenza del digitale nello spazio che abitiamo ci hanno progressivamente spinto, negli anni e tra gli altri, diversi lavori (Massey 2005; Dodge - Kitchin 2005; Graham, De Sabata, Zook 2015; Graham 2020). Lizzie Richardson (2020), concentrandosi su come le piattaforme si manifestano nello spazio urbano, ne parla ad esempio in termini di *flexible spatial arrangements* in grado di svolgere un ruolo coordinativo all'interno delle città, territorializzandosi attraverso una moltitudine di attori, reti e dotazioni territoriali spesso già esistenti. Alla consapevolezza di quanto questo abbia a che vedere con la rendita, soprattutto con il suo crescente ruolo coordinativo all'interno delle economie avanzate (Haila 1990, 2016), ci portano sia gli studi sul capitalismo di piattaforma presi in esame fin qui, che alcune ricerche nell'ambito specifico degli Science and Technology Studies (Sts), nei quali l'appropriazione di valore in virtù dei vantaggi proprietari e del controllo dei diritti d'accesso ad uno spazio o ad un servizio viene interpretata come elemento chiave per l'ascesa di quella che viene definita come una vera e propria nuova *rentiership*, il cui peso economico è preponderante nel quadro socio-economico del XXI secolo (Birch 2020).

In merito a questo ci mette in guardia anche una parte corposa della letteratura economica degli ultimi anni, nella quale si dimostra il crescente e preoccupante peso della rendita in diversi settori tecnologicamente avanzati dell'economia contemporanea (Piketty 2014; Standing 2016; Ryan-Collins, Lloyd, Macfarlane 2017; Mazzucato 2017; Stiglitz 2019; Christophers 2019).

In sintesi, se consideriamo i *rentier* come coloro che estraggono valore dall'economia, posizionando se stessi nei punti strategici dei processi che contribuiscono ad innescare, ma catturando e accumu-

<sup>10</sup> T. Arnall, *Immaterials: Light Painting WiFi* (2011), in <https://www.youtube.com/watch?v=cxdjfOkPu-E>.

lando nel tempo più valore di quanto non generino con la loro partecipazione al processo (Lazonick - Mazzucato 2013; Mazzucato, Ryan-Collins, Gouzoulis 2020), l'analogia con i giganti del web e la grande ricchezza che accumulano diventa abbastanza intuitiva. Il meccanismo è ancor più evidente se utilizziamo il lessico di un settore per il quale siamo già abituati a pensare, per così dire, in termini di rendita: il mercato immobiliare. In virtù dell'apporto che le nuove tecnologie digitali e le piattaforme hanno dato ai processi di assetizzazione e finanziarizzazione, Joe Shaw ha proposto ad esempio il concetto di *platform real estate* (2020) e Desiree Fields quello di *automated landlords* (2017).

### *Che tipo di rendita estraggono le piattaforme*

Per quanto detto, il mondo delle piattaforme ci pone dunque di fronte al fatto che le discipline che si occupano del territorio coltivano oggi un'idea obsoleta di rendita. Esse sottovalutano la convergenza tra il digitale e il territorio, e quanto questo stia completamente ridefinendo le gerarchie e i rapporti di potere nello spazio. I nuovi canali di accumulazione della rendita continuano a riarticolarsi spazializzando le disuguaglianze economiche e sociali. In altre parole, le trasformazioni dell'economia a noi contemporanea si trasferiscono al territorio, come in passato, proprio attraverso la rendita, che va dunque considerata come uno specchio che le riflette nella loro dimensione territoriale (Haila 2016).

Ma che genere di rendita estraggono le piattaforme? Possiamo citare alcune espressioni quali ad esempio «modern rent» (Mazzucato, Ryan-Collins, Gouzoulis 2020), «digital rent» (Greene - Joseph 2015), «tecnoscience rent» (Birch 2020), introdotte in letteratura per spingere al superamento semantico della teoria ortodossa che riduce la rendita ad una forma di accumulazione pre-capitalistica; ma queste espressioni potrebbero generare confusione rispetto al fatto che il processo di accumulazione a cui stiamo guardando è diverso nella forma ma non nella sostanza rispetto al passato. Sadowski (2020a) suggerisce che le piattaforme estraggono una rendita differenziale che tende a diventare assoluta man mano che l'attività della specifica piattaforma che la cattura tende al monopolio. Le condizioni differenziali, legate ai differenti vantaggi posizionali, valgono online come sul territorio. Ci sono, nel web, luoghi più accessibili di altri, che permettono più interazioni, più incontri, una percorribilità più semplice, luoghi che per le loro caratteristiche vengono riconosciuti come punti di ritrovo da milioni di utenti: «ogni piattaforma aspira a diventare l'equivalente di un "luogo cen-

trale" nello spazio digitale» (Hodson e altri 2020, p. 2). Il punto è che nel web, per andare dove vogliamo andare e fare ciò che vogliamo fare, dobbiamo muoverci su di una «megastruttura tecnologica globale» (Bratton 2016) che è proprietà di qualcun altro, per cui l'estrazione di valore è continua e automatizzata.

Tuttavia il caso che più di tutti gli altri rende evidente la convergenza tra gli interessi dei *rentier* digitali e quelli locali nel catturare la rendita differenziale è senza ombra di dubbio quello della piattaforma Airbnb. Qualsiasi sia la direzione a partire dalla quale ripercorriamo il flusso di attività legato ad Airbnb, che sia partendo dall'offerta sulla piattaforma e giungendo allo spazio fisico del territorio dove si trova la casa da affittare, o, viceversa, dal territorio dove è collocata la casa verso lo spazio digitale della piattaforma Airbnb, quello che stiamo seguendo è un processo di creazione e cattura della rendita che si fonda sulla proprietà privata e sulla messa a valore dei suoi vantaggi localizzativi in un determinato contesto.

#### *Da proprietari di casa a rentier con Airbnb*

L'enorme diffusione delle locazioni turistiche è probabilmente tra gli impatti territoriali più evidenti che le piattaforme hanno avuto nel contesto italiano. L'aumento dei flussi internazionali ha generato una domanda di alloggi crescente, ma senza le piattaforme a mediare l'incontro con l'offerta locale sarebbe stato impossibile immaginare una così rapida riconversione del patrimonio abitativo a fini turistici. Le relazioni sinergiche di *rentierism* che legano Airbnb<sup>11</sup> al territorio e che si esplicano nel suo ruolo di gestore delle case degli *host*, danno alla piattaforma un potere di mercato impressionante sul patrimonio più di uso tra quelli presenti sul territorio: quello residenziale. Il caso di Airbnb è paradigmatico perché il valore che si ottiene dalle locazioni brevi è di fatto una rendita, così come lo è il valore che trattiene Airbnb online dalla gestione delle medesime locazioni. La piattaforma e le case, in quanto asset, sono gli elementi chiave del processo estrattivo: «no asset, no rent, no rentier» (Christophers 2020, p. 12).

A partire dagli studi svolti sui casi di Napoli e Roma, ho definito questo processo «turistificazione del residenziale» per distinguerlo da quanto accaduto in precedenza e per sottolineare quanto sia una novità propria dell'ultimo decennio, con impatti diretti sull'abitare. Un fenomeno che si situa a cavallo di due culture egemoniche molto difficili da

<sup>11</sup> Si fa riferimento ad Airbnb perché è la piattaforma più utilizzata in Europa (Colomb - Moreira de Souza 2021).

scardinare: l'ossessione per lo sviluppo turistico, da un lato, e, dall'altro, la cultura della casa in proprietà come bene a partire dal quale (ri)produrre ricchezza (Esposito 2021a). Entrambe si fondano sullo sfruttamento di risorse già esistenti, la prima sfrutta infatti il territorio e il patrimonio culturale, la seconda le proprietà immobiliari e la loro localizzazione favorevole. Entrambe vivono della rendita del passato, la prima perché punta sul culto del patrimonio culturale e sulle vere o presunte tradizioni locali, la seconda perché nella maggior parte dei casi sfrutta il patrimonio residenziale ereditato dalle generazioni precedenti, come chiariremo più avanti.

In Italia la turistificazione del residenziale non è oggetto di politiche pubbliche<sup>12</sup>. Allo stato attuale è possibile che un proprietario destini il proprio immobile ad usi non abitativi, affittando al valore più alto possibile sul mercato più conveniente e alle condizioni più favorevoli ai suoi interessi, nonostante i costi sociali che questo comporta in un contesto come quello italiano già connotato da indici di sovraffollamento nelle abitazioni tra i più alti in Europa (Eurostat 2018; Banca d'Italia 2019), e dall'insostenibilità dei costi dell'abitare per ampie fasce della popolazione: «una famiglia su tre vive in condizioni di stress finanziario per spese abitative troppo alte rispetto al reddito» (Filandri, Olgner, Semi 2021, p. 51). In questo scenario, le locazioni turistiche hanno di fatto comportato una sottrazione di spazio abitativo senza precedenti, riducendo ulteriormente le possibilità di accesso alla casa per gli abitanti. Esse sono in tutto e per tutto un nuovo strumento della rendita, che genera scarsità nell'offerta abitativa delle zone centrali e aumento del valore dell'offerta residua, con ricadute territoriali gravissime in termini di espulsione di popolazione e segregazione spaziale sulla base del reddito (Esposito 2020). Con l'espressione «nuovo strumento della rendita» va inteso non solo che queste locazioni permettono ai proprietari di ottenere rendite più elevate rispetto a quelle ricavabili dalle locazioni di lungo periodo, ma anche che nei contesti urbani questo mercato ha permesso ai multi-proprietari di non vendere gli immobili eccedenti rispetto al proprio fabbisogno abitativo, continuare a ricavarne valore piuttosto che ricalibrare quest'ultimo sulla base della ridotta capacità di spesa degli abitanti, duramente colpiti dalla precarizzazione del mercato del lavoro e dall'aumento della disoccupazione. Questi attori locali della rendita differenziale, attivi nella città consoli-

<sup>12</sup> Per approfondire i differenti approcci al problema della regolamentazione del fenomeno in Europa si vedano i lavori di Aguilera, Artioli, Colomb (2021) e Colomb - Moreira de Souza (2021).

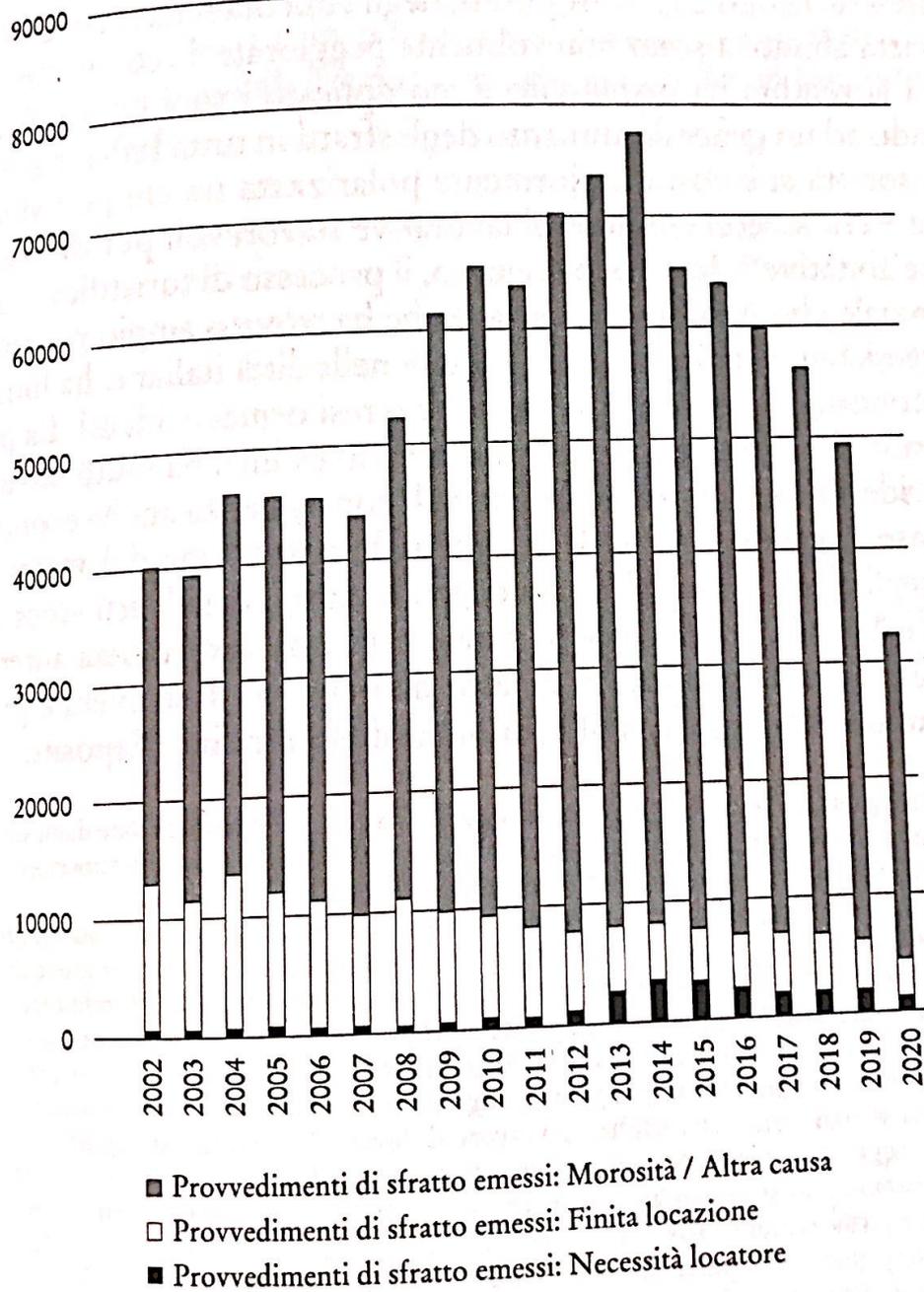
data, in seguito alla grande recessione hanno semplicemente cambiato target rivolgendosi al mercato delle locazioni brevi e alle popolazioni temporanee che hanno una capacità di spesa molto superiore a quanto, anche gli stessi individui, spendono per la casa in cui abitano. Possiamo dire che, a partire dal 2013, quello a cui si è assistito nelle città italiane è stato un ripiegare della classe media proprietaria sui canali adattivi della rendita, al fine di compensare il crollo dei redditi da lavoro e mantenere un tenore di vita medio alto grazie alle rendite da locazione caratteristica (Tonetta - Semi 2021; Tonetta 2020), ma nei centri storici non mancano anche i multi-proprietari più strutturati e le società straniere<sup>13</sup>. Inoltre, questo è accaduto in un momento in cui le esternalità negative della finanziarizzazione della casa (Filandri - Pauli 2018) e l'aumento dell'incidenza dell'affitto sul reddito delle famiglie (Baldini - Poggio 2014) stavano già peggiorando le condizioni di accesso all'abitare in città. E, soprattutto, è accaduto nelle città italiane, dove sappiamo che la disuguaglianza abitativa è di per sé molto marcata e dove il patrimonio residenziale detenuto dall'alta borghesia eccede di molto i suoi consumi abitativi e ben si presta alle nuove strategie di massimizzazione della rendita rese possibili dalle piattaforme.

Gli studi che guardano alla casa come elemento a partire dal quale si riproducono le disuguaglianze e che, nel farlo, analizzano il problema abitativo come un problema di stratificazione sociale della proprietà privata (Poggio 2008, 2009; Filandri 2015), ci dicono infatti che con il passaggio delle proprietà dai genitori ai figli negli anni si è cristallizzato in Italia un modello socialmente statico di «patrimonializzazione dell'abitazione», che nutre una società urbana sempre più escludente, nella quale il patrimonio accumulato dalle generazioni precedenti riproduce e amplifica le disuguaglianze socio-economiche tra le nuove generazioni (Filandri - Moiso 2018; Filandri, Olagnero, Semi 2021). I proprietari sono tendenzialmente persone che accedono alla casa grazie al supporto dei propri genitori, che a seconda dei casi fanno da garanti per il mutuo, contribuiscono con i propri risparmi all'acquisto della prima casa o magari vi hanno già provveduto in precedenza, acquistando diversi immobili da poter lasciare in eredità ai figli. A questa eredità le famiglie italiane guardano sia come elemento di stabilità abitativa, che come investimento a lungo termine ed eventuale fonte di rendita per gli eredi. Filandri e altri fanno notare che questo scenario da «società dei proprietari di casa», diffusosi in Italia e nel Sud Europa in tempi molto recenti a differenza di quanto si è soliti credere, è il frut-

<sup>13</sup> Rispetto a questo, per il caso di Roma si veda Pizzo (2021b, c).

to di una cultura dell'abitare in proprietà e dell'investire sul mattone che è stata attivamente incoraggiata dalle politiche istituzionali (Padovani 1996; Allen e altri 2004; Filandri, Olagnero, Semi 2021). Ma questo non risolve comunque il problema abitativo, che non è meno grave che

Figura 3. Il dato del 2020 è il frutto del temporaneo blocco degli sfratti dovuto alla pandemia.



Fonte: elaborazione dell'autrice su dati del ministero dell'Interno.

altrove, anzi: «i paesi con la percentuale più alta di proprietari di case sono anche quelli con la percentuale più alta di famiglie in condizioni di disagio abitativo» (Filandri 2020, p. 60). Questo è dovuto al fatto che un mercato della casa gestito quasi esclusivamente da privati è un mercato all'interno del quale le disuguaglianze di reddito e classe hanno un peso maggiore.

Negli ultimi quindici anni Airbnb ha di fatto ulteriormente favorito chi detiene i vantaggi posizionali migliori all'interno delle città, vale a dire chi ha ereditato gli immobili nelle aree centrali o ha accumulato abbastanza capitale da poter investire nel mercato del «comprare per affittare» (Paccoud 2017). In sintesi, negli anni duemila le condizioni di precarietà abitativa sono notevolmente peggiorate, i redditi sono crollati ma la rendita ha mantenuto e moltiplicato i suoi canali estrattivi, portando ad un generale aumento degli sfratti in tutta Italia (figura 3)<sup>14</sup>.

La società si è così ulteriormente polarizzata tra chi può vivere di rendita e chi accetta condizioni lavorative sfavorevoli pur di sostenere le spese abitative<sup>15</sup>. In questo scenario, il processo di turistificazione del residenziale che Airbnb orchestra, e che ha trovato ampio riscontro in una preesistente «cultura della rendita» nelle città italiane, ha limiti sociali, economici e ambientali che si sono resi ormai evidenti. La piattaforma non si è limitata a fornire un servizio online, ha piuttosto attivamente ridefinito il valore simbolico e di conseguenza anche economico delle case, facendo leva sulla strumentale narrazione del vivere nelle «case degli altri», cioè nelle case degli abitanti, i cosiddetti «*locals*» nel gergo di Airbnb, che sarebbero garanzia di una «esperienza autentica» (Esposito 2021a). Questo ha di fatto dato avvio ad una vera e propria ristrutturazione digitale dell'economia della rendita (Esposito 2020),

<sup>14</sup> Il dato peggiore è a Napoli dove, in seguito alla fine della sospensione degli sfratti, nel 2022 la prefettura ha annunciato oltre diecimila sfratti, un dato nettamente superiore alla media annuale di Roma ma in un territorio comunale dieci volte più piccolo.

<sup>15</sup> In Italia si è generata una gran confusione tra chi sostiene che non ci sia un problema di rendita urbana perché ci sono tanti proprietari e il valore delle case è diminuito, e chi invece sostiene – come si prova a fare in questo volume – che l'incidenza della rendita sia oggi più preoccupante che mai. L'aumento degli sfratti in tutta Italia è infatti una conseguenza diretta della maggiore incidenza dell'affitto sul reddito, in un paese che ha visto aumentare esponenzialmente il valore degli immobili a partire dagli anni novanta. Chi non considera la rendita un problema attuale commette inoltre un errore di fondo: la rendita è il capitale che si accumula, il vantaggio economico che persiste tra chi già possiede beni e ricchezze, spesso ben ancorate allo spazio e ai suoi vantaggi localizzativi, e chi lavora per vivere senza poter risparmiare. Non è il valore degli affitti astratto dal contesto e dai redditi delle diverse classi sociali, bensì il motivo per cui si parla del XXI secolo come di una fase storica simile a quella che l'Europa ha vissuto alla fine dell'Ottocento, con grandi ricchezze patrimoniali accumulate da poche famiglie e scarsa liquidità tra le masse di popolazione (Picketty 2014). Una società polarizzata tra chi vive di rendita e chi muore di lavoro.

anche in città precedentemente non turistiche, come avvenuto nel caso di Napoli (Esposito 2021b), e ha ulteriormente aggravato le condizioni di *overtourism* e di spopolamento dei centri in molte città italiane già investite da processi di turistificazione (Celata - Romano 2020).

Ancora una volta è dunque il caso di sottolineare che il residenziale è politico (Madden - Marcuse 2016) e che ciò che accade alle «case degli altri» in questa fase storica ci riguarda, perché testimonia le crescenti disuguaglianze dovute al problema della rendita (Esposito 2021a). L'impatto di Airbnb e delle piattaforme analoghe sulle destinazioni d'uso del patrimonio residenziale non può non essere oggetto dell'agenda pubblica, soprattutto in virtù del fatto che queste piattaforme supportano, plasmano e incrementano l'utilizzo a fini non abitativi delle case e hanno quindi impatti concreti, materiali e di lungo termine su città e territori.