

PANORAMA

START UP

«Così abbiamo creato l'Airbnb degli uffici»

«Cercavamo un luogo in cui lavorare ma siamo scontrati con un mercato obsoleto, che ci offriva solo l'alternativa della locazione tradizionale, da noi esclusa a priori perché troppo vincolante», racconta Enrico Brotto, ceo e fondatore di Hubway, la start up innovativa degli affitti brevi per spazi lavorativi. «Ci serviva una formula più flessibile. Così io e l'avvocato Massimo Ganesin abbiamo pensato che mancava una sorta di Airbnb degli uffici e lo abbiamo creato».

— a pag. 11



**L'intervista. Enrico Brotto.** Fondatore e amministratore delegato di Hubway: la pandemia ha spinto il business. Molti i professionisti iscritti alla nostra app ma anche gli host come alberghi di lusso che mettono a disposizione location

# «Così ci siamo inventati il portale che affitta uffici e spazi di lavoro»

**Valeria Zanetti**

Un commercialista e un avvocato di Bassano del Grappa, nel Vicentino vogliono unire le forze, quindi cercano uno spazio adatto alle esigenze comuni e, in prospettiva, ad un

possibile ampliamento dello staff dei collaboratori. Ma si trovano in difficoltà. «Ci siamo scontrati con un mercato obsoleto, che ci offriva solo l'alternativa della locazione tradizionale, da noi esclusa a priori perché troppo vincolante», racconta Enrico Brotto, 53 anni, commercialista, ceo e fondatore di Hubway, la start

up innovativa degli affitti brevi per spazi lavorativi. «Ci serviva





una formula più flessibile. Così io e l'avvocato Massimo Giancesin abbiamo pensato che mancava una sorta di Airbnb degli uffici. Non ci abbiamo pensato un attimo e abbiamo deciso di metterla in piedi»,

racconta. Il lavoro per gli intraprendenti professionisti della provincia nordestina non è però stato semplice.

### Come vi siete organizzati?

Abbiamo costituito una start up innovativa, iscritta a fine 2018 all'apposito albo del registro imprese: la società gode quindi di agevolazioni fiscali e sull'assunzione di collaboratori. Il 2019 è stato dedicato allo sviluppo della piattaforma ([www.hubway.it](http://www.hubway.it)) e alla ricerca degli host, i proprietari di spazi da offrire in affitto. Quando nel 2020 Hubway stava cominciando a raccogliere le prime prenotazioni, è arrivata la pandemia, che per mesi ci ha bloccato. Non ci siamo però persi d'animo e abbiamo

continuato a raccogliere adesioni. Ora offriamo fino a 300 soluzioni in tutta Italia (oltre 110 in Veneto, ndr).

### Una parte del vostro successo deriva dai cambiamenti determinati dall'emergenza sanitaria...

L'accelerazione sullo smart working, da una parte, e il cambio di modalità della messa a reddito di tanti spazi di lavoro dall'altra, sono conseguenze della situazione che si è creata a causa del Covid. Stando ad un recente rapporto di Bankitalia, il ricorso al lavoro agile rimarrà diffuso. Il segmento in cui operiamo può crescere fino a rappresentare il 30% del mercato degli affitti.

### Tra gli host ci sono anche hotel.

Alcuni prestigiosi come il Grand Hotel Parker's di Napoli, un cinque stelle lusso. In genere gli hotel offrono sale adibite ad uffici, conferenze o meeting. Stiamo dialogando con importanti catene per acquisire ulteriori spazi

business. In città come Verona abbiamo anche a disposizione diversi studi medici. Inoltre stiamo entrando nel mercato degli affitti brevi per immobili

commerciali, ad esempio show room, richiesti in occasione delle fiere, come il Salone del Mobile di Milano.

### Su cosa puntate?

Abbiamo appena sottoscritto un accordo con Assotemporary,

l'associazione milanese che riunisce le società di gestione dei temporary shop nei centri commerciali. L'obiettivo è agevolare l'acquisizione di negozi a tempo negli shopping center da parte, ad esempio, di attività artigianali. Pensiamo al pasticciere del Sud che a Natale vuole vendere dolci anche al Nord. Basterà entrare nella nostra piattaforma e scegliere la soluzione più adatta per una settimana o per un mese.

### Chi è al momento il vostro utente tipo?

Per lo più un professionista, che viaggia per lavoro. Ci sono manager e free lance, agenti di commercio che devono incontrare clienti o chiudere

contratti. La richiesta riguarda periodi molto variabili. Nelle grandi città piacciono l'ufficio prestigioso o il coworking. In quelle più piccole soprattutto spazi alternativi alla casa per svolgere la propria attività lavorativa, accanto al posto in cui vive o agli svincoli autostradali, per essere facilmente raggiungibili.

### Come si affitta un ufficio sul portale?

L'utente entra in piattaforma, sceglie la zona, consulta le opzioni, prenota, pagando con pochi click. I proprietari-host devono occuparsi solo della pulizia degli spazi e dell'organizzazione del calendario: caricamento delle proposte in piattaforma, incasso dei pagamenti e invio delle fatture sono gestiti dall'app, che propone anche servizi aggiuntivi, a pagamento, come la sponsorizzazione on site per una maggiore visibilità, la fornitura di arredamento e la gestione di campagne di marketing sui social. Hubway trattiene una commissione per ogni prenotazione.

### Quali sono le prospettive di crescita nell'immediato?

Attualmente la nostra squadra è composta da sei

professionisti che si occupano di aspetti legali, gestione del portale e marketing. Abbiamo promosso una campagna di equity crowdfunding su Opstart, aperta fino al 13 giugno per raccogliere fino a 200mila euro, che sta avendo molto successo. Sono già state sottoscritte quote per 176mila euro. Contiamo di destinare il 40% all'implementazione del marketing, il 30% a perfezionare l'app per facilitare le prenotazioni, il resto in risorse umane e spese correnti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ADOBESTOCK



### ENRICO BROTTA

Enrico Brotto è amministratore delegato e fondatore di Hubway

### L'offerta.

Il portale Hubway oggi offre fino a 300 soluzioni in tutta Italia, di cui oltre 110 in Veneto