FRANCESCO GRILLO

Il fondatore di Adadò, startup che gestisce circa 400 alloggi destinati all'ospitalità e che già quest'anno raggiungerà un giro d'affari di circa 7,2 milioni di euro, difende un settore cresciuto rapidamente e capace di produrre reddito e occupazione. «Il disagio abitativo non si risolve contrapponendo turismo e residenti: servono politiche pubbliche, incentivi ai proprietari e nuovi studentati»

«GLI AFFITTI BREVI SONO UNA RISORSA. LA CRESCITA VA GOVERNATA, NON FERMATA»

Words *Fabio Mollica*



A soli 40 anni, l'imprenditore barese Francesco Grillo ha già alle spalle il lancio e l'espansione della sua prima azienda, impegnata nel settore dell'energia, ed è ora concentrato sul consolidamento della sua seconda creatura: Adadò.
La società di gestione immobiliare e hospitality, dopo appena tre anni, raggiungerà alla fine del 2026 un giro d'affari di circa 7,2 milioni di euro, puntando però a obiettivi ben più ambiziosi per il 2027: «Se manterremo questo ritmo di crescita, arriveremo a 20 milioni di euro e potremo creare centinaia di nuove opportunità di lavoro».
Adadò rappresenta la sintesi tra il classico business immobiliare e il turismo. Gestisce centinaia di alloggi destinati all'ospitalità, ma non è un portale di intermediazione come Booking: si occupa direttamente e integralmente degli immobili presenti nel proprio portafoglio.

Come e da quale esigenza di mercato nasce Adadò?

Nasce alla fine del 2023 dall'idea di quattro soci, dopo un'esperienza nel mondo degli affitti brevi. I soci erano già proprietari immobiliari e avevano l'esigenza di creare un'organizzazione capace di gestire al meglio le loro proprietà. Da lì abbiamo successivamente aperto il servizio a proprietari terzi che avevano la nostra stessa necessità.
È anche per questo che siamo diversi dalle altre società di gestione: il progetto nasce innanzitutto dalla prospettiva del proprietario, che rimane al centro del nostro modello. Ogni immobile che entra nel nostro portafoglio di gestione lo fa sulla base di una promessa chiara: il proprietario guadagna e non deve avere altri pensieri. Noi ci occupiamo di tutto: pulizie, manutenzione, assistenza agli ospiti, check-in e check-out, utenze, gestione dei prezzi, assicurazione dell'immobile e prenotazioni.

Qual è, quindi, la vostra promessa?

Garantire una gestione con standard elevati, senza trascurare nulla dal punto di vista della sicurezza, della burocrazia e dell'ospitalità, con l'obiettivo di massimizzare la redditività dell'immobile.
Il proprietario non deve occuparsi di nulla, perché siamo noi a gestire il suo immobile a 360 gradi. Allo stesso tempo, può controllare ogni attività in tempo reale attraverso la nostra applicazione. Il nostro sistema varia dinamicamente i prezzi degli alloggi in base alla domanda, all'offerta, alla stagionalità e alle performance di ogni immobile.
Adadò non è più paragonabile al classico property manager o al tradizionale gestore di affitti brevi. Grazie alla mole di dati raccolti, alla tecnologia e agli algoritmi utilizzati, è diventata una piattaforma integrata di hospitality. Siamo una delle realtà indipendenti dell'ospitalità a più rapida crescita nel Mezzogiorno, pur potendoci considerare ancora una startup.

Perché Bari e perché la Puglia?

Il nostro successo ruota intorno alla crescita turistica della Puglia e, in particolare, di Bari. Nel capoluogo i numeri sono in forte aumento ormai da dieci anni e il potenziale ancora da esprimere è enorme.
Oggi contiamo su circa 400 immobili e registriamo più di 22.000 presenze al mese. Intorno ad Adadò si è sviluppato un ecosistema che coinvolge oltre 150 persone tra dipendenti, collaboratori e operatori dell'indotto, con un impatto importante sul territorio nei settori delle pulizie, dell'accoglienza, della manutenzione, dell'amministrazione e della tecnologia.

Che valore ha per il territorio lo sviluppo degli affitti brevi?

Gli affitti brevi sono soltanto una parte del più ampio fenomeno turistico che ha interessato Bari negli ultimi anni. Il disagio abitativo esiste e

adadò
questa casa è un albergo

«La nostra promessa è semplice: garantire standard elevati e massimizzare la redditività di ogni proprietà»

sarebbe sbagliato negarlo, ma attribuirlo interamente agli affitti brevi rappresenta una semplificazione.
Secondo uno studio del Politecnico di Bari, in città circa 45.000 abitazioni risultano non occupate da residenti, pari al 28% del totale. Non significa necessariamente che siano tutte vuote o immediatamente disponibili, ma il dato evidenzia l'esistenza di un enorme patrimonio immobiliare potenzialmente sottoutilizzato.
Occorrono incentivi e garanzie per i proprietari che scelgono di affittare a studenti e residenti, anche utilizzando una parte dell'imposta di soggiorno. Bisogna inoltre recuperare immobili pubblici per realizzare studentati, coinvolgendo investitori e imprese locali, e rafforzare i trasporti tra le università e i diversi quartieri.
Turismo e diritto alla casa non sono nemici. La crescita deve essere governata, non fermata, creando le condizioni affinché produca benefici per l'intera città.

In cosa avete innovato?

Nella tecnologia, nel dynamic pricing e nella capacità di analizzare i dati, ma anche nell'applicazione dedicata ai proprietari e nella comunicazione con gli ospiti, supportata da strumenti digitali e guide interattive.
Abbiamo costruito un modello che integra gestione immobiliare, assistenza, tecnologia e servizi, con l'obiettivo di migliorare sia la redditività degli immobili sia l'esperienza complessiva del turista.

E sul versante delle experience?

Quando un ospite prenota con noi entra nell'Adadò Club, una membership attraverso la quale può accedere a vantaggi e servizi proposti da partner locali selezionati, tra tour, visite ed esperienze sul territorio. Adadò facilita l'accesso a queste opportunità, arricchendo il soggiorno e mettendo l'ospite in contatto con il meglio della destinazione.

Il vostro è anche un concetto di ospitalità diffusa. In che modo lo sviluppate?

Il nostro è un modello di ospitalità distribuita: appartamenti indipendenti che entrano a far parte di un'unica rete, caratterizzata da standard comuni, servizi centralizzati, assistenza e tecnologia.
A Bari siamo presenti in tutta la città, non soltanto nel centro storico, ma anche nei quartieri più periferici. In Puglia operiamo inoltre a Mola di Bari, Polignano a Mare, Monopoli e Ostuni. In ogni destinazione l'ospite può contare sullo stesso livello di servizio e sulla stessa esperienza Adadò.

Quali sono i vostri obiettivi di espansione?

Siamo già presenti a Palermo con circa 50 immobili e stiamo per partire anche a Napoli, dove a settembre accoglieremo gli ospiti nei primi appartamenti. Il nostro orizzonte è il Centro-Sud Italia e vogliamo continuare a cogliere le opportunità offerte da Bari, Palermo, Napoli e dai rispettivi territori.

«Il nostro orizzonte è il Centro Sud Italia, partendo dalle opportunità offerte da Bari, Palermo e Napoli»

