



E lo «scambio casa» aiuta a fare economia

lo studio

Lanciato 21 anni fa negli Usa sta diventando un'alternativa alla vacanza tradizionale

DI PAOLA SCARSI

Non solo le chiavi e consigli per cene e acquisti, su musei e gite, ma magari anche cani o gatti da accudire, l'orto da innaffiare... Perché scambiarsi casa per le vacanze non è solo, precisa il fondatore, «un concetto di vita», ma anche «un'esperienza di condivisione». Vissuto all'i-

nizio come un'alternativa economica alla vacanza tradizionale, lo scambio casa nasconde motivazioni assai più profonde e di forte valenza sociale. Con la seppur soffocata preoccupazione al momento di chiudersi la porta alle spalle. «Come troverò la mia casa tra un mese?», si domanda il neofita. Che più tardi, con l'andare degli scambi, arriverà a chiedersi: «Come troverò la mia casa chi sta per arrivare?». D'altronde, spiegano la sociologa Francesca Forno e la docente di marketing del turismo Roberta Garibaldi, questo modo di viaggiare alimenta la fiducia.

«Quest'esperienza è stato fondamentale nell'educazione

dei miei figli - spiega una socia dello storico sito homeexchange.com -. Mi è servita per insegnare loro il rispetto degli oggetti degli altri e la diversità. In ogni nazione ci sono arredamenti, stili di vita, oggetti, abitudini differenti». E vivere come una persona del luogo, aiuta a cambiare la prospettiva, ad assaporare ambiente e cultura locali in maniera autentica, lontano mille miglia dal turismo di massa. Insieme alla casa infatti si scambiano e condividono pezzi di vita: con il mazzo di chiavi la famiglia ospitante lascia (e troverà) depliant, notizie sulle principali attrazioni turistiche, indirizzi di negozi e ristoranti frequentati, sugge-

rimenti sulle cose da fare e da evitare, consigli su come fruire al meglio delle offerte disponibili. L'assenza di transazioni finanziarie, inoltre, rende tutto più semplice, spontaneo.

È intrinseca, tra gli habitués, una predisposizione più che per l'avventura per la condivisione («ti offro la mia casa e mi prenderò cura della tua»). Non stupisce quindi, analizzando i dati forniti dal primo studio internazionale su homeexchange.com (46mila soci in 154 Paesi), realizzato dall'università di Bergamo con la supervisione di Forno e Garibaldi, che il 59,1% degli intervistati svolge attività di volontariato o di impegno sociale,

predilige il consumo critico e rispetti l'ambiente. Chi scambia casa, in genere, ha più di 40 anni, una famiglia e nel 62% dei casi è diplomato, lavora (70%) o è in pensione (25%).

Fondata ventuno anni fa dal californiano Ed Kushins, homeexchange.com ha oggi molti imitatori. Ma la procedura è più o meno la stessa: pagata la quota d'iscrizione (circa 120 euro) si passa all'accurata descrizione di casa, famiglia, esigenze, tempi, mete; poi iniziano i contatti online. Fatta la scelta, l'accordo viene sottoscritto da entrambi e la copia inviata all'organizzazione funge da garanzia.