CORRIERE DELLA SERA

Piero Armenti: «Così da una pagina *Facebook* ho creato l'agenzia numero uno di New York»

Trentanove anni, originario di Salerno, Piero Armenti ha ***trasformato una pagina Facebook in un'agenzia di viaggi che dà lavoro a 30 persone***. Questa è la sua storia

di Gabriele Genah

NEW YORK — La città non dorme mai, ma è sicuramente sognata da molti. Su milioni di persone New York esercita un fascino irresistibile, alimentato da film, serie tv e romanzi che la rendono familiare anche a chi non ci ha mai messo piede. Una volta arrivati però c'è il rischio di sentirsi smarriti di fronte alle sue dimensioni. Da qualche anno gli italiani che vogliono dare un morso alla Grande Mela senza correre il rischio di perdersi hanno un punto di riferimento: **Piero Armenti**. Trentanove anni, originario di Salerno, nel 2011 si trasferisce oltreoceano, dove apre la sua pagina Facebook *«Il mio viaggio a New York»*, in cui racconta la città inizialmente a conoscenti e ad amici, poi a sempre più persone. Il successo è strepitoso e oggi conta oltre un milione e 300 mila follower al punto che decide di ***aprire la sua agenzia di tour operator***, dove ***lavorano attualmente una trentina di persone***. Da qui organizza visite guidate ed escursioni in tutta la città compresi i rooftop e i locali notturni, dove anche i turisti possono assaporare un pizzico della movida newyorkese. (La pagina Facebook è diventata anche una guida, pubblicata da NewtonCompton). Diventato una celebrità locale, racconta di non poter più passare per Times Square nei periodi di alta stagione, perché viene fermato ogni volta dai fan. (Per controllare, lo abbiamo portato proprio lì, a Times Square. Risultato: tre richieste di selfie in pochi minuti). Quando arriva a Hudson Yards fa lo stesso effetto del resto della città: sembra di conoscerlo da sempre. Gli occhiali, la «erre moscia» e il tono di voce sono quelli cui ha abituato i suoi fan nell'arco di centinaia di video sui social. E quando si siede al tavolino del bar è come ritrovarsi con un cugino americano, lontano ma al tempo stesso vicinissimo.

Ricercatore universitario, *giornalista, blogger, urban explorer, imprenditore, scrittore*. Chi è Piero Armenti?

«Faccio parte di quella generazione che è tante cose allo stesso tempo e che non riesce neanche più a darsi una vera definizione. Ma se devo sceglierne una direi "***urban explorer***". È un lavoro che si fa con i piedi: si visita, si conosce, si capisce, si osserva come cambia e come evolve una città».

Ha iniziato sui social, ora *ha un'agenzia con decine di lavoratori in carne ed ossa*. Come ha fatto?

«Ho iniziato organizzando ***tour tramite internet e mi sono reso conto che si guadagnava tantissimo***: con un pullman pieno anche 2.500 dollari netti. Poi mi sono concentrato sul ***tour dei locali e delle terrazze panoramiche: guadagnavo molto di più di quando lavoravo nel marketing otto ore al giorno***. E il bello è che mi impegnava solo il venerdì e il sabato. Proprio perché il resto della settimana era libero mi sono potuto concentrare così sulla pagina Facebook. Visto quanto andavano bene le cose, non ero sicuro se fare il passaggio ad agenzia fisica, perché ***avere costi fissi era un rischio***. Ma con un ***investimento iniziale di 25 mila dollari ho aperto la mia sede***. È stata una svolta: ***mi ha dato autorevolezza e il fatturato è schizzato alle stelle».***

Cosa c'è di così speciale qui a New York?

«Mia mamma ogni volta che viene dice di sentirsi di vent'anni più giovane. È una città che annulla il concetto di età, dove non è mai troppo tardi per cambiare vita. Per dire, il mio barbiere ha cominciato a tagliare capelli a 45 anni, prima faceva il pasticcere. Rispetto all'Italia qui l'amministrazione pubblica ti aiuta, la senti vicina: aprire un'impresa è una festa, i funzionari del comune stappano lo champagne e brindano insieme a te quando firmi dal notaio, poi ti aiutano ogni volta che hai un problema. In Italia invece la burocrazia è percepita come un ostacolo spesso insormontabile».

Però New York avrà anche qualche difetto…

«Uno in particolare è che non importa quanto guadagni, qui avrai sempre la sensazione che sia poco, con il rischio di sentirsi frustrati. Quando ero appena arrivato incontrai una persona in un bar, con cui mi lamentai del costo della vita. Lui mi rispose che se mi sembrava tutto troppo caro, forse il problema era che io non guadagnavo abbastanza. Lì cominciai a cambiare mentalità e a darmi da fare sul serio».

C'è mai stato un momento in cui hai pensato di gettare la spugna?

«Mai. Neanche nei momenti peggiori. Arrivai quasi per caso, facevo il giornalista e all'ultimo momento saltò un contratto estivo. Preso dalla rabbia decisi di partire. Fu amore a prima vista. Avevo la consapevolezza che non volevo tornare a Salerno. Punto. Non volevo stare in nessun altra parte del mondo».

La competizione a New York è enorme.

«C'è tanta meritocrazia perché siamo tutti sradicati. Qui non ci sono le grandi famiglie che contano. In Italia quando ero giovane mi chiedevano spesso di chi fossi figlio, in tanti anni a New York non mi è mai capitato. ***Per avere successo qui bisogna avere una grande ambizione, che non è una cosa negativa: noi siamo abituati a vederla come avidità, ma non è così***. Il newyorkese è una persona generosa. Un esempio: quando arrivai ebbi un problema medico e dovetti fare una piccola operazione, ma non avevo l'assicurazione sanitaria. Il medico - che non conoscevo - mi disse di non preoccuparmi, che avrebbe pensato lui a sbrigarsela con le pratiche. Il risultato è che mi fece un'operazione da 20 o 30 mila dollari completamente gratis».