

Affitti brevi Prosegue il boom dell'attività, che offre ritorni superiori rispetto alla locazione tradizionale. E qualche rischio

QUESTA CASA È UN ALBERGO

IL TREND DEGLI AFFITTI NELLE GRANDI CITTÀ

Canoni medi per brevi periodi (1-5 giorni massimo) per appartamenti con 4 posti letto - In euro al giorno - Settembre 2016

	ABITAZIONI MEDIE...				... E DI PREGIO			
	Centro		Semicentro		Centro		Semicentro	
	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max
◆ TORINO	50	100	35	70	100	150	60	90
◆ MILANO	110	250	50	100	250	500	120	150
◆ GENOVA	80	160	70	120	120	200	90	180
◆ VENEZIA - Laguna	150	310	120	250	280	800	220	600
◆ BOLOGNA	80	110	45	80	120	170	70	110
◆ FIRENZE	90	280	90	110	250	600	170	220
◆ ROMA	120	300	80	150	280	850	150	250
◆ NAPOLI	70	110	50	70	180	200	80	140
◆ BARI	40	60	35	55	80	120	60	80
◆ CAGLIARI	55	100	35	70	120	150	70	100
◆ PALERMO	50	90	30	55	90	160	50	80

Fonte: Centro Studi Casa.it

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

di **Teresa Campo**

Poteva sembrare solo una moda passeggera, magari dettata dalla crisi. E invece il segmento degli affitti brevi (abitazioni locate da un giorno a un massimo di quattro settimane) non solo mette radici, ma conserva ulteriori enormi potenzialità di crescita. Del resto il successo della formula da parte degli utenti deriva da una serie di fattori solo in parte legati alla voglia di risparmiare conseguente ai chiarimenti di luna dell'economia. Altre due molle si sono infatti rivelate molto potenti: il desiderio di conoscere in modo più autentico i luoghi che si visitano, ma ancora di più il desiderio di viaggiare non rinunciando a una

sistemazione come a casa propria, preferita rispetto all'impersonalità di un hotel.

Una doppia molla ha contribuito poi a spingere anche i proprietari: la possibilità di nuovi introiti mettendo a reddito un immobile che si usa solo in parte, ma soprattutto la prospettiva (non sembra realistica) di spuntare redditività molto più elevate dalla locazione breve rispetto a quella tradizionale. E senza grandi sforzi. Il resto l'hanno fatto la tecnologia e i siti specializzati nati nel frattempo, che permettono di collegare domanda e offerta in qualunque parte del mondo si trovino. «Non a caso allo sviluppo del settore si è accompagnata in primo luogo la battaglia per conquistarsi una posizione dominante nel

mercato», spiega Alberto Melgrati, amministratore delegato con 1.600 appartamenti in gestione in tutta Italia. Prima di tutto tra i distributori, cioè tra chi mette in contatto chi cerca e chi offre. Un'intensa attività di m&a che, oltre a tante piccole società, ha interessato anche big internazionali come le varie Airbnb, Booking.com e Homeway: quest'ultima è stata rilevata da Expedia, mentre Booking.com è caduta nelle braccia dell'olandese Priceline. Ma la guerra non è ancora finita. È in corso la seconda fase che interessa invece le società che gestiscono gli immobili. Qui, in particolare, all'm&a tra gruppi simili si sono aggiunte le acquisizioni da parte di

(continua a pag. 84)

Affitti brevi

(segue da pag. 83)

grandi gruppi alberghieri, desiderosi di mettere le mani su un business concorrente che hanno capito di non poter sconfiggere. In Cina Tuija ha fatto un aumento di capitale di 300 milioni di sterline per poter arrivare in tutto il mondo, mentre One Fine Stay è stata rilevata dal gruppo Accor per 112 milioni di sterline, mentre un altro gruppo alberghiero ha rilevato la spagnola Friendly Rentals. Sul mercato poi ci sono naturalmente tante società più piccole, più i tantissimi privati. «E nonostante ciò manca ancora offerta», sottolinea Melgrati.

Ma quanto si può guadagnare in definitiva con gli affitti a breve termine? Conviene scommettere sul settore, magari acquistando un appartamento? E quali caratteristiche deve avere? «La convenienza indubbiamente c'è, se non altro perché la domanda di spazi continua a essere superiore all'offerta», spiega Melgrati. «Dopodiché occorre valutare qual è il ritorno

I CANONI NEI PERIODI PIÙ RICHIESTI

Canoni medi per brevi periodi (1-5 giorni max) appartamenti 4 posti letto durante alcuni eventi a carattere internazionale - In €/giorno - Set 2016

Città	Centro		Semicentro	
	Min	Max	Min	Max
◆ TORINO (Salone del Libro)	65	130	50	80
◆ MILANO (Fashion Week)	200	350	100	150
◆ GENOVA (Salone Nautico)	90	200	90	150
◆ VENEZIA - Laguna (Carnevale)	180	450	140	300
◆ FIRENZE (Pitti Moda)	150	350	110	220
◆ ROMA (Giubileo)	200	450	130	220

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

effettivo una volta sottratti costi e tasse».

Il conto è relativamente facile se si dispone di un solo immobile, che magari si usa in parte direttamente, per esempio una casa al mare. Più complesso se si hanno più immobili, magari sparsi per la città. A quel punto i costi lievitano, e così pure l'impegno necessario, mentre mancano le possibili sinergie. Gestione delle prenotazioni e dell'appartamento sono un vero lavoro. In questo caso il privato dovrebbe valutare se puntare sul fai da te o appoggiarsi a una delle società di gestione

sul mercato. In media, infatti, in questi casi il ritorno derivante dall'affitto breve fai da te risulta perdente sia rispetto a quello che si otterrebbe affidandosi a una società terza sia rispetto all'affitto tradizionale perché in entrambi i casi si riducono i periodi di sfritto.

Molto dipende naturalmente anche da durata media dell'affitto e location dell'immobile. Sotto i tre giorni secondo gli esperti non si guadagna, mentre per poter contare su una domanda costante e disposta a pagare occorre che l'appartamento si trovi nelle città d'arte.

IL TREND DI MERCATO

Variazione % annua

Città	Domanda	Offerta
◆ TORINO	5,6	4,4
◆ MILANO	13,2	7,7
◆ GENOVA	8,8	5,8
◆ VENEZIA - Laguna	11,3	6,7
◆ BOLOGNA	6,5	5,7
◆ FIRENZE	9,7	4,8
◆ ROMA	13,7	8,2
◆ NAPOLI	5,9	4,3
◆ BARI	5,2	3,3
◆ CAGLIARI	2,9	3,9
◆ PALERMO	2,6	2,8

Fonte: Centro Studi Casa.it

punti, a seconda ovviamente di quanto si riesce a occupare l'appartamento tenendo conto che la domanda è sempre in crescita, ma anche l'offerta. Stabili invece i canoni».

Infine i rischi, che derivano soprattutto da una normativa non ancora del tutto definita, e che riguardano soprattutto chi acquista o trasforma radicalmente un'abitazione per l'affitto breve, magari investendo in una ristrutturazione ad hoc.

Il primo problema è che guardano al settore con diffidenza sia il mondo alberghiero che ne teme la concorrenza sia le popolazioni locali che temono che i centri storici si trasformino solo in un grande bed&breakfast. Ma anche i condomini che possono perfino vietare l'attività, ma a patto che tutti i proprietari siano d'accordo. C'è poi l'aspetto fiscale: «Un pieno sviluppo di questo business potrebbe valere due punti di Pil», sostiene Melgrati. «I comuni inoltre hanno bisogno di nuovi introiti. Da qui la nascita di alcune proposte che parlano di licenza ricettiva o sostituto d'imposta. Ma prima occorre che le case siano tutte a norma». (riproduzione riservata)

