

Affitti brevi: nuove regole, ma l'investimento resta attraente

scritto da Nicola Spisso | Aprile 4, 2024

Il contesto degli affitti brevi in Italia sta attraversando un periodo di significative trasformazioni, il che richiede un'analisi approfondita per comprendere le **nuove dinamiche** e le **opportunità emergenti** per gli **investitori** ed i **gestori immobiliari**.

Le nuove norme sugli affitti brevi

La recente **conversione in legge del Decreto Anticipi** ha introdotto importanti novità per gli operatori del settore degli affitti brevi. Tra queste, spiccano l'**introduzione del Codice Identificativo Nazionale**, che deve essere esposto visibilmente nell'immobile locato, l'obbligo di **trasmettere i dati degli affittuari alla Questura locale** entro 24 ore dall'arrivo e un **aumento della cedolare secca dal 21 al 26% per chi mette a disposizione più di un immobile in locazione breve**. Ricapitolando:

- **Codice Identificativo Nazionale (CIN)**: da esporre all'interno dell'immobile.
- **Comunicazione dei dati degli alloggiati in Questura**: entro 24 ore dall'arrivo.
- **Cedolare secca al 26%**: per chi affitta più di un appartamento.

Come si comporta il mercato degli affitti brevi

Nonostante queste novità legislative, il settore degli affitti brevi **continua a rappresentare un'area di interesse per gli investitori**, come evidenziato dai dati rilevati da Halldis, secondo i quali:

Si prevede un **incremento degli investimenti del 20% entro il 2025**.

Questa crescita è sostenuta dall'attrattiva degli **immobili multifamily**, ovvero quelle strutture residenziali composte da più unità abitative destinate alla locazione, che **in Europa rappresentano il 17%** del totale degli investimenti immobiliari, con previsioni di crescita significative.

In Italia, il patrimonio immobiliare residenziale è particolarmente ampio, con circa 35,4 milioni di unità di cui una parte significativa è rappresentata da **secondo case**. Queste ultime, spesso situate in **aree di interesse turistico** o in **contesti di rigenerazione urbana**, offrono notevoli opportunità di investimento. La tendenza verso la gestione professionale di questi immobili da parte di **società di property management** specializzate promette **rendimenti elevati rispetto all'affitto tradizionale**, offrendo allo stesso tempo un maggior grado di sicurezza per gli investitori.

L'interesse verso gli **asset multifamily** è in crescita anche a **livello europeo**, con previsioni che indicano un aumento degli **investimenti fino a raggiungere gli 80 miliardi di euro entro il 2025**. Questo tipo di investimento si caratterizza per la sua **capacità di integrare servizi residenziali con attività commerciali e di co-working**, creando **ecosistemi di coliving dove si fondono abitazione, lavoro e tempo libero**, riducendo così i costi operativi e aumentando l'attrattiva per una vasta gamma di potenziali clienti, **dai giovani professionisti ai digital nomads, dai lavoratori in trasferta alle famiglie in vacanza**.

Il ruolo del property manager

In questo contesto dinamico, il ruolo del property manager si conferma centrale per la **gestione efficiente e redditizia degli immobili**, agendo come punto di riferimento per una molteplicità di servizi e funzioni, dalla **manutenzione alla gestione delle relazioni con gli inquilini, dall'ottimizzazione dei rendimenti alla promozione**.



Quali tipologie di immobili restano appetibili per gli affitti brevi?

Le tipologie di immobili più adatte agli affitti brevi oggi variano in base a diversi fattori, come **la posizione**, le **esigenze del target di mercato** e le **caratteristiche specifiche dell'immobile**. Ecco alcune delle tipologie di immobili che possono essere di **ispirazione** e di cui il loro successo dipende comunque in parte dallo **studio del mercato locale** e quindi dalla richiesta di quel particolare territorio:

1. **Appartamenti in centro città:** Gli appartamenti situati nei centri delle città, vicini alle principali attrazioni turistiche, ristoranti, e aree commerciali, sono molto ricercati dai viaggiatori che desiderano esplorare la città e vivere un'esperienza autentica.
2. **Monocali e bilocali:** Queste unità, per la loro dimensione e praticità, sono ideali per viaggiatori singoli o coppie. Sono spesso preferite per soggiorni brevi grazie alla loro facilità di gestione ed ai costi di manutenzione relativamente bassi.

3. **Case vacanza al mare o in montagna:** Gli immobili situati in località turistiche, sia marittime che montane, godono di un'alta domanda stagionale. Sono perfetti per famiglie o gruppi che cercano una fuga dalla routine quotidiana, offrendo spazi più ampi e accesso diretto alle attività ricreative.
4. **Loft e appartamenti con caratteristiche uniche:** Immobili che offrono qualcosa di unico, come un design d'interni eccezionale, una vista panoramica, o caratteristiche storiche, tendono ad attrarre un segmento di mercato disposto a pagare un premio per un'esperienza di soggiorno distintiva.
5. **Residenze in zone residenziali tranquille:** Adatte a chi cerca soggiorni più lunghi o a viaggiatori d'affari, queste unità offrono un ambiente tranquillo e confortevole, spesso con accesso a giardini o terrazze, e si trovano in zone ben servite, ma lontane dal trambusto delle zone turistiche.
6. **Ville e case indipendenti:** Per gruppi più numerosi o famiglie, le ville e le case indipendenti offrono spazio e privacy. Sono particolarmente richieste per eventi speciali, ritiri o vacanze in gruppo, soprattutto se dotate di piscina, giardino o altri servizi esclusivi.
7. **Appartamenti vicino ad università ospedali:** Questi immobili sono una scelta strategica per affittuari a breve termine che cercano alloggio vicino a strutture universitarie o ospedaliere, ad esempio per corsi brevi, specializzazioni o assistenza a familiari in cura.
8. **Immobili con servizi aggiuntivi:** Strutture che offrono servizi aggiuntivi, come pulizia, lavanderia, o spazi comuni come palestre o piscine, possono essere particolarmente attraenti per gli affitti brevi, aggiungendo valore al soggiorno dell'ospite.

Abbiamo poi altre targhettizzazioni che sono più rivolte alle caratteristiche del potenziale cliente:

- **Famiglie:** Appartamenti spaziosi con più camere da letto, case vacanza con giardino o terrazzo.
- **Coppie:** Monolocali, bilocali con vista panoramica, appartamenti in centro storico.
- **Business traveller:** Appartamenti in zone ben collegate con i mezzi di trasporto, vicino a uffici o centri congressi.

Oppure ancora analizzando target economici:

- **Low budget:** Monolocali, stanze private in bed and breakfast.
- **Medio budget:** Appartamenti bilocali e trilocali, case vacanza con giardino.
- **High budget:** Ville di lusso, attici con vista panoramica, chalet in montagna.

Altre differenze le fanno fattori ritenuti accessori ma spesso si rivelano fondamentali:

- **Le dotazioni e i servizi offerti:** Wi-Fi, aria condizionata, parcheggio, piscina, ecc.
- **L'arredamento:** Deve essere confortevole, funzionale e curato nei dettagli.
- **La pulizia e l'ordine:** Sono aspetti fondamentali per la soddisfazione degli ospiti.
- **Il prezzo:** Deve essere competitivo e in linea con il mercato di riferimento.