

SECONDA CASA: UNA PALLA AL PIEDE, SE NON SAI COME FARE!

COME INIZIARE A GUADAGNARE
VERAMENTE DALLA TUA
SECONDA CASA
IN MODO SEMPLICE E SICURO



Giada Ruscica

SECONDA CASA: UNA PALLA AL PIEDE SE NON SAI COME FARE!

*Come iniziare a guadagnare veramente dalla tua seconda casa in
modo semplice e sicuro*

Giada Ruscica
Founder HappyHostorino

© 2026 Giada Ruscica - HappyHostorino. Tutti i diritti riservati.

Seconda casa: una palla al piede se non sai come fare! – Edizione ottobre 2026. Prima edizione 2019.

Quest'opera è distribuita gratuitamente in formato digitale. È consentito scaricarla, stamparla per uso personale e condividerla solo nella sua forma integrale, gratuita e senza modifiche, citando l'autrice.

Sono vietati la vendita, la modifica e la riproduzione, anche parziale, dei contenuti, dei testi, degli esempi numerici e della struttura dell'opera senza autorizzazione scritta dell'autrice, salvo brevi citazioni con indicazione della fonte, ai sensi della Legge 22 aprile 1941, n. 633.

Le informazioni contenute hanno carattere divulgativo e sono aggiornate a ottobre 2026. Normative, aliquote e importi possono cambiare: il libro non sostituisce la consulenza di un professionista sul singolo caso.

Giada Ruscica · HappyHostorino · Via Bologna 220/97, 10154 Torino
happyhostorino@gmail.com · www.happyhostorino.com

PROLOGO

10 anni.

Dieci anni da quando ho usato Airbnb per la prima volta.

Dieci anni da quando, quasi per gioco, ho iniziato a fare un lavoro che all'epoca, a dirla tutta, non era nemmeno considerato un vero lavoro.

Oggi quel lavoro ha un nome, corsi di formazione, master, persino percorsi universitari. È diventato una professione. Una di quelle che tanti ragazzi guardano come una possibile via d'uscita da un mondo del lavoro che, evidentemente, comincia a stargli stretto.

Stipendi troppo bassi, lavori considerati — a torto — “umili”, orari che mal si conciliano con una nuova idea di vita.

E no, non credo nemmeno che sia sempre e soltanto colpa dei datori di lavoro.

In Italia il costo del lavoro rimane altissimo. Vi faccio un esempio molto meno teorico e molto più vicino a me: 1.600 euro netti in tasca al dipendente, circa 1.870 euro lordi in busta paga, 3.335 euro di costo per l'azienda. Non sono numeri inventati per sostenere una tesi: sono quelli del mio consulente del lavoro.

Poi c'è un cambiamento ancora più profondo.

Le nuove generazioni sembrano aver deciso che il tempo vale più della carriera. Che avere un titolo importante sul biglietto da visita non serve a molto se per ottenerlo devi regalare al lavoro tutta la tua vita.

E qui, chi mi conosce lo sa, io entro in conflitto.

Perché appartengo ancora a quella strana categoria di persone convinte che il lavoro possa dare una direzione. Che fare bene qualcosa dia soddisfazione. Che avere obiettivi — piccoli, grandi, a un mese o a dieci anni — possa essere una parte importante della propria identità.

Forse è semplicemente l'imprinting di chi mi ha cresciuta.

Forse questa convinzione mi ha dato tanto.

E forse mi ha tolto altrettanto.

Perché sì, per il lavoro ho sacrificato pezzi della mia vita. E oggi ho abbastanza lucidità per ammettere che non sempre ne valeva la pena.

Eppure c'è qualcosa che non riesco a spegnere.

Quella fame di costruire, migliorare, arrivare un po' più in là. Quella forza quasi irrazionale che mi fa pensare al prossimo obiettivo mentre sto ancora raggiungendo quello precedente.

Posso metterla in discussione. Posso persino chiedermi se sia giusta.

Ma non riesco a metterla a tacere.

E mentre io, in questi dieci anni, cambiavo insieme al mio lavoro, cambiava anche tutto quello che avevo intorno.

Le locazioni turistiche sono esplose. Oggi parliamo ormai di centinaia di migliaia di immobili in tutta Italia.

Siamo passati da “Airbnb? Ma funziona davvero?” a “Airbnb? Fermateli tutti.”

Perché oggi molte città e amministrazioni non si chiedono più come regolamentare e accompagnare questo mercato, ma come limitarlo.

Firenze è forse l'esempio più evidente, con le restrizioni alle nuove locazioni turistiche brevi.

Ed eccolo qui, il paradosso che adoro.

Dieci anni fa dovevamo spiegare alle persone che fare l'host poteva essere un lavoro.

Oggi dobbiamo spiegare perché abbiamo ancora il diritto di farlo.

Nel frattempo è arrivato il legislatore. E diciamolo: era ora.

Perché un po' di ordine serviva davvero.

Ben vengano quindi regole chiare, soprattutto quando si parla di sicurezza. È arrivato il CIN — finalmente una sorta di “catastino” nazionale delle strutture — e sono arrivati gli obblighi relativi a estintori e rilevatori di gas e monossido.

Sacrosanto.

Poi, però, siamo andati oltre.

Più tassazione per chi destina più immobili alle locazioni brevi. Presunzione di attività imprenditoriale oltre una certa soglia. Sempre più adempimenti.

Il messaggio, a quel punto, diventa abbastanza difficile da non cogliere:

le locazioni turistiche vanno contenute.

Perché, evidentemente, da qualche parte bisognava pur trovare un colpevole.

Il problema è che dietro la fantomatica “lobby degli affitti brevi” che qualcuno sembra immaginare ci sono molto spesso persone normalissime.

Nel nostro caso, gestiamo più di 120 appartamenti e solo tre proprietari possiedono più di uno degli immobili che ci hanno affidato.

Altro che imperi immobiliari.

Per tantissime famiglie quella casa è un'integrazione al reddito. Magari è arrivata da un'eredità. Magari c'è ancora sopra un mutuo. Magari vale 100.000 euro e il proprietario la sta pagando alla banca per i prossimi trent'anni.

Ma ormai abbiamo deciso:

seconda casa = ricco.

Comodo.

La politica, certo, è compromesso. Una risposta agli albergatori andava data. Una risposta a chi attribuisce agli affitti brevi il caro affitti e la scarsità di case disponibili andava data.

Io però continuo ad avere una pessima abitudine.

Farmi delle domande.

Per esempio: perché invece di concentrarci soltanto su come limitare le locazioni turistiche non ci chiediamo seriamente perché tanti proprietari non vogliono più affittare a lungo termine?

Perché il problema forse non è solo ciò che abbiamo creato.

Forse è anche ciò da cui i proprietari stanno scappando.

In Italia abbiamo il contratto libero 4+4.

Quattro più quattro.

Otto anni.

Nel frattempo cambiamo telefono, macchina, lavoro, città, compagno, magari pure continente.

Ma il contratto d'affitto?

Quello no.

Quello è praticamente un matrimonio cattolico del 1952.

Poi abbiamo il contratto transitorio, che in città come Torino riesce talvolta nel piccolo miracolo di essere poco interessante per il proprietario proprio quando dovrebbe convincerlo a mettere casa sul mercato.

Perché dovrei affittare il mio appartamento a condizioni che considero poco convenienti in cambio di qualche agevolazione fiscale?

Davvero questa dovrebbe essere la grande tentazione?

Io, francamente, non sono tentata.

E poi abbiamo il contratto turistico, che — sorpresa — richiede una finalità turistica.

E allora la domanda è molto semplice.

Perché non posso avere uno strumento contrattuale moderno che, tutelando i sacrosanti diritti dell'inquilino, permetta anche al proprietario di decidere per quanto tempo affittare, a chi affittare e a quale prezzo, nel rispetto della legge?

E soprattutto: perché se una persona smette deliberatamente di pagare, recuperare il proprio immobile deve trasformarsi in un percorso a ostacoli?

Qui arriviamo alla parte che probabilmente farà arrabbiare qualcuno.

Ma pazienza.

Il proprietario di casa non è il welfare state.

Se una famiglia è in difficoltà, quella famiglia deve essere protetta.

Assolutamente sì.

Ma deve essere protetta dallo Stato.

Non possiamo trasformare automaticamente il singolo proprietario nel soggetto chiamato a sostenere economicamente un problema sociale che appartiene alla collettività.

Perché poi succede una cosa piuttosto prevedibile.

Il proprietario fa due conti, guarda i rischi, guarda i vincoli, guarda i tempi per rientrare eventualmente in possesso dell'immobile e dice:

“Sai cosa? Affitto ai turisti.”

E noi, a quel punto, cosa facciamo?

Puniamo lui perché ha scelto la soluzione che percepisce come meno rischiosa.

Geniale.

Il punto non è sostenere che le locazioni turistiche non vadano regolamentate.

Vanno regolamentate.

Il punto è smettere di raccontarci che basti limitarle per far magicamente ricomparire migliaia di appartamenti sul mercato residenziale.

Perché il capro espiatorio lo abbiamo trovato.

È semplice, riconoscibile e politicamente comodissimo.

È quello che ha una seconda casa.

Possibilmente con un mutuo trentennale, un bilocale da 100.000 euro e la straordinaria colpa di voler decidere cosa farne.

Ricchissimo, praticamente un oligarca.

Possiamo continuare a prendercela con lui.

Oppure possiamo fare una cosa molto più difficile:

chiederci perché, oggi, così tanti proprietari considerino l'affitto tradizionale un rischio anziché un'opportunità.

Perché forse il vero problema è lì.

Ma quello, purtroppo, non si risolve trovando un altro colpevole.

Si risolve cambiando le regole.

E cambiare le regole è decisamente più faticoso che puntare il dito.

In questi dieci anni sono cambiata anche io.

Oggi gestisco, mmm no, gestiamo 120 appartamenti.

Da solista solitaria quale sono, ricordo a me stessa che il team è fondamentale per crescere.

Me lo ripeto tutte le volte che mi sento sola.

E sì, ci si può sentire soli anche quando si ha un team.

Anzi, a volte soprattutto quando si ha un team.

Perché il team può essere la ragione per cui cresci, quella per cui riesci finalmente a mollare il telefono per quaranta minuti consecutivi e, contemporaneamente, la causa dei tuoi più grandi mal di pancia.

In questi anni il mio team è cambiato.

Poi è ricambiato.

Poi è cambiato di nuovo.

Ho assunto, formato, creduto nelle persone, delegato, ripreso in mano, ricominciato da capo.

E ogni volta mi sono fatta la stessa domanda:

come si diventa un buon capo?

Ho letto libri.

Parecchi.

Spoiler: non è servito.

O meglio, sulla carta ho imparato tutto.

Leadership gentile. Ascolto. Motivazione. Delega. Valorizzazione dei talenti. Ambiente di lavoro positivo.

Bellissimo.

Poi apri la porta dell'ufficio il lunedì mattina e scopri che Simon Sinek non verrà a risolvarti il problema.

Ho sempre avuto una visione molto moderna dell'azienda e del lavoro, ma più di una volta quella visione si è schiantata contro la realtà.

E lo schianto, ve lo assicuro, fa malissimo.

Perché puoi avere un progetto bellissimo, obiettivi chiarissimi e tutta la buona volontà del mondo, ma se le persone che salgono sulla barca non condividono il tuo modo di lavorare, i tuoi valori e la tua fame di arrivare da qualche parte, puoi remare quanto vuoi.

La barca gira in tondo.

Lo so, lo so.

Adesso qualcuno starà già pensando: eccola, l'imprenditrice.

Brutta. Cattiva. Sfruttatrice. Probabilmente evasore fiscale per hobby e divoratrice di dipendenti nel tempo libero.

Eppure l'Italia è fatta soprattutto di microimprenditori come me.

Persone che molto spesso lavorano più ore dei propri dipendenti, che si portano l'azienda a letto, in vacanza, a cena, sotto la doccia e — nei periodi particolarmente fortunati — anche dallo psicologo.

Perché fare impresa in Italia è difficile.

Difficile davvero.

Resisti alla pressione fiscale.

Resisti alla burocrazia.

Resisti a leggi scritte in un italiano talmente creativo che a volte sospetti che neppure chi le ha scritte sappia esattamente cosa volesse dire.

E poi devi imparare a gestire il capitale più importante, imprevedibile, meraviglioso e talvolta devastante di tutti:

quello umano.

E qui tocchiamo un argomento pericoloso.

La gavetta.

Tranquilli: non sto parlando dello stage a 400 euro al mese, che non è gavetta. Quello è un altro discorso.

Parlo della disponibilità, soprattutto all'inizio, a fare un po' di strada prima di pretendere di essere arrivati.

Perché oggi sento parlare moltissimo — giustamente — di smart working, settimana corta, work-life balance, ferie, weekend liberi, niente sabati, niente domeniche e, naturalmente, sia mai, niente festivi.

Tutto legittimo.

Ma ogni tanto mi viene una domanda antipatica:

prima del work-life balance, possiamo parlare cinque minuti anche del work?

Perché i diritti sono sacrosanti.

Ma da qualche parte, tra un TED Talk sulla felicità aziendale e un reel su quanto sia tossico rispondere a una mail alle 18:03, abbiamo forse dimenticato che lavorare significa anche impegno, responsabilità, costanza e qualche volta fare qualcosa che non ci entusiasma.

Io, almeno, ho imparato così.

Ho lavorato abbastanza da meritarmi un'intervista, dopo anni passati a cercare di sfuggire a qualunque intervista mi proponessero.

Perché sì, rimango un'inguaribile introversa.

E sono anche patologicamente incapace di ricevere un complimento senza rispondere qualcosa tipo: "Sì, vabbè, però..."

Su questo prometto che lavorerò.

Nel reparto psicologia, però. Non qui.

Ho lavorato abbastanza da costruire un'azienda che è cresciuta soprattutto grazie al passaparola.

E questa, probabilmente, è la cosa di cui sono più orgogliosa.

Perché significa che qualcuno si è trovato bene, lo ha raccontato a qualcun altro e quel qualcun altro ha deciso di affidarmi qualcosa che vale spesso centinaia di migliaia di euro.

Quindi no.

Oggi non vi racconterò come si diventa property manager.

Non vi darò le dieci regole per iniziare.

Non vi venderò il metodo definitivo.

Per quello avete corsi, master, guru, webinar e probabilmente qualcuno su Instagram che può spiegarvelo in 30 secondi mentre scende da una Lamborghini.

Io vi racconterò semplicemente come l'ho vissuto io.

Senza filtri.

Con le cose belle, le figure di merda, i clienti persi, quelli conquistati, le persone sbagliate, quelle giuste, le notti senza dormire e tutte le volte in cui ho pensato:

“Ma chi cazzo me l’ha fatto fare?”

Ve lo anticipo subito.

Non scriverò questo libro dalle Maldive.

Non ho una Ferrari parcheggiata in garage.

E, soprattutto, non lavoro quattro ore al giorno.

Se era quella la storia che stavate cercando, temo stiate leggendo il libro sbagliato.

Desolata.

HAPPYHOSTORINO

COME È COMINCIATA

Mia madre, due monocali e un avvocato

Facciamo un passo indietro.

Molto indietro.

A 21 anni studiavo giurisprudenza e, nel frattempo, gestivo un piccolo negozio di scarpe nel cuore di Torino.

Perché evidentemente il diritto privato non mi bastava.

È stata un'esperienza fantastica. E anche la mia prima lezione di impresa.

La parte più difficile?

Essere credibile davanti ai fornitori quando profumi ancora di latte e non hai la minima idea di come si faccia impresa.

Ho imparato sul campo tutto quello che a scuola nessuno ti insegna: negoziare, vendere, scegliere il prodotto giusto, comunicare, gestire le emozioni.

E, soprattutto, credere in me stessa.

Quest'ultima materia, lo ammetto, la sto ancora ripassando.

Dopo la laurea sono partita per l'Australia.

Ho sempre pensato che viaggiare fosse il modo migliore per conoscersi.

E lì ho scoperto le due cose più preziose che ho: la forza di volontà e la capacità di rinascere.

Due doti che, di lì a poco, mi sarebbero servite parecchio.

Perché poi sono tornata in Italia.

E non per scelta.

È stato un momento difficile. Di quelli in cui devi rimettere insieme la tua vita un mattoncino alla volta.

Così ho fatto l'unica cosa che sapevo fare bene.

Mi sono rimessa a studiare.

Il problema era il solito: i soldi.

Mi serviva un'entrata che mi lasciasse il tempo per studiare e, nel frattempo, aiutare la mia famiglia.

Ed è qui che entra in scena lei.

Mia madre.

DUE PICCOLI APPARTAMENTI

Mia madre aveva due piccoli appartamenti, che affittava.

Sulla carta, un'integrazione al reddito. Quel po' di respiro a fine mese che fa tanto comodo.

Nella realtà, una fonte inesauribile di preoccupazioni.

Gli inquilini facevano fatica a pagare.

Poi smettevano di pagare.

E a quel punto mia madre si ritrovava a giocare la carta dell'avvocato.

Lettere. Solleciti. Procedura di sfratto.

E a fine anno, invece di aver messo qualcosa da parte, doveva trovare i soldi per pagare le spese.

Rileggila bene, questa frase.

Aveva due case affittate.

E ci rimetteva.

Il famoso "mattoncino che rende".

Io la guardavo e mi facevo sempre la stessa domanda:

come posso aiutarla ad avere una rendita sicura senza passare dal classico contratto di locazione?

LA LAVAGNA

La risposta è arrivata abbastanza in fretta.

Affitti brevi.

Erano gli anni in cui Airbnb in Italia lo usavano in pochi, e quei pochi venivano guardati con un certo sospetto.

Il Governo non sapeva ancora bene cosa fosse.

I vicini di casa nemmeno.

Mia madre ancora meno.

E così le ho fatto i conti.

Davanti a una lavagna.

Come a scuola. Solo che questa volta l'alunna era lei.

Da una parte il contratto tradizionale, con tutto quello che stava già vivendo sulla sua pelle.

Dall'altra la locazione breve.

Le ho spiegato che l'ospite paga prima di entrare. Quindi niente morosi.

Che la casa resta a disposizione: quando serve, blocchi le date e te la riprendi.

Che il rendimento poteva crescere parecchio.

E che anche la tassazione era interessante.

Lei mi guardava con l'espressione di chi sta per dirti: "Figlia mia, ma cosa ti hanno insegnato a giurisprudenza?"

Alla fine abbiamo provato.

Abbiamo messo i nostri piccoli monolocali online.

E la rendita è raddoppiata.

Ricevevo i soldi in anticipo.

Potevamo usare gli appartamenti quando ci servivano.

E soprattutto, per la prima volta dopo tanto tempo, mia madre ha smesso di avere paura del giorno 15 del mese.

TROPPO BELLO PER ESSERE VERO?

Lo so cosa stai pensando.

"Troppe facile."

Hai ragione.

Perché ho scoperto presto che questo sistema, per funzionare davvero, ha bisogno di una cosa che sulla lavagna non avevo scritto:

qualcuno che se ne occupi.

Qualcuno con tanto tempo, molta pazienza, un po' di esperienza e una certa competenza in annunci, prezzi, comunicazione, pulizie, manutenzioni, accoglienza e gestione delle emergenze.

Qualcuno che faccia il check-in alle 23 dopo una giornata di lavoro.

Che si alzi alle 3 del mattino perché un ospite si è chiuso fuori.

Che vada a pulire casa nel giorno di festa in cui la collaboratrice ti ha lasciato a piedi.

Mia madre, a tutte queste domande, avrebbe risposto con un "no" categorico.

Ma, allo stesso tempo, avrebbe preferito lasciare le case vuote piuttosto che tornare al contratto tradizionale.

Ed eccolo lì, il punto.

Il proprietario che non vuole più il 4+4.

Ma che non vuole nemmeno trasformare la sua seconda casa in un secondo lavoro.

Mia madre non era un caso isolato.

Era un mercato.

E COSÌ È DIVENTATO UN LAVORO

È così che ho deciso di trasformare il mio tempo, la mia esperienza e quello che avevo imparato in una professione.

Sono stata una delle prime a farlo a Torino, quando questa professione non aveva ancora nemmeno un nome.

Ho avuto paura.

Ve lo confesso: ne ho ancora.

Poi è arrivato il 2020.

Il Covid si è portato via quasi tutto il turismo delle città d'arte. E con il turismo, quasi tutto il fatturato di chi faceva il mio lavoro.

Ho cercato di salvare l'azienda e di tutelare i miei clienti.

E nel frattempo, giusto per non annoiarmi, ho fatto l'unica cosa che so fare quando le cose vanno male.

Mi sono rimessa a studiare.

Questa volta per diventare mediatrice immobiliare.

(Mia madre, a quel punto, ha commentato: “Figlia mia, basta studiare!”)

Perché sì, gli agenti immobiliari oggi devono studiare. E anche parecchio: diritto civile, fiscalità, estimo, urbanistica. Per superare l'esame e diventare professionisti in grado di accompagnare le persone anche nelle operazioni più delicate.

Oggi il mio lavoro è sostanzialmente questo.

Aiuto i proprietari come mia madre — che vogliono una rendita sicura e nessuna gatta da pelare — a far lavorare la loro casa.

Loro controllano il conto.

Noi rispondiamo al telefono alle 23:48.

Da bambina mi avevano insegnato che sognare non serviva e che bisognava stare con i piedi per terra.

Io i piedi per terra li ho tenuti.

Su una lavagna, un mattoncino alla volta.

E nel frattempo ho sognato lo stesso.

HAPPYHOSTORINO

PER INIZIARE SENZA ANNOIARSI.

Qualche dato interessante.

Sharing economy, che magica realtà!

In inglese il verbo to share significa condividere.

E indovina un po' qual è il pilastro della sharing economy?

Esatto. Condividere.

Beni, tempo, competenze, conoscenze. In pratica, mettere a disposizione qualcosa che abbiamo affinché qualcun altro possa utilizzarlo, creando valore per entrambi.

Sembra quasi troppo semplice per essere un modello economico, vero?

E invece funziona. Eccome se funziona.

Ma su cosa si fonda davvero la sharing economy?

I pilastri sono essenzialmente tre.

Primo: spariscono, o quantomeno si assottigliano, i tradizionali rapporti verticali. I confini tra chi produce, chi finanzia e chi consuma diventano molto meno netti.

Secondo: entra in scena una piattaforma digitale che permette a domanda e offerta di incontrarsi con una facilità fino a qualche anno fa impensabile.

Terzo: si crea il famoso rapporto win-win. Chi mette a disposizione qualcosa ottiene un vantaggio e chi lo utilizza ne ottiene un altro. E la convenienza non è necessariamente soltanto economica: può essere anche una questione di comodità, libertà o, soprattutto, esperienza.

Ed è proprio qui che entra in scena uno dei figli più famosi — e discussi — della sharing economy.

Airbnb

Conosci Airbnb?

Domanda retorica, ovviamente.

Airbnb nasce da un'idea tanto semplice quanto rivoluzionaria: permettere alle persone di aprire le porte delle proprie case ai viaggiatori.

E dico viaggiatori, non turisti.

Non so perché, ma la parola turista mi è sempre stata un po' antipatica. Mi fa pensare al marsupio, alla cartina spiegazzata e al menu turistico con le fotografie dei piatti.

Il viaggiatore, invece, vuole entrare nei luoghi. Vuole viverli.

Ed è proprio questa l'intuizione originaria di Airbnb: la condivisione.

Una casa che prima era semplicemente una casa diventa parte dell'esperienza di viaggio. Un quartiere diventa la tua base. Il bar sotto casa diventa il tuo bar per tre giorni. E per qualche notte puoi illuderti meravigliosamente di essere un abitante del posto.

Con una differenza fondamentale rispetto all'hotel: sei a casa. Anche se quella casa non è tua.

Geniale.

Poi, però, qualcosa è cambiato.

Dalla condivisione all'“hotelizzazione”

Negli ultimi anni Airbnb — insieme ai numerosi portali arrivati successivamente — ha contribuito alla nascita di un fenomeno che oggi viene spesso definito hotelizzazione: la trasformazione di appartamenti e abitazioni tradizionali in immobili destinati ad accogliere viaggiatori.

E il fenomeno ha interessato soprattutto loro: i nostri centri storici, le città d'arte e le destinazioni più amate di quel piccolo e modestissimo Paese chiamato Italia.

Per capire le dimensioni del fenomeno basta guardare qualche numero.

A luglio 2026 il turismo italiano registra oltre 4 milioni di presenze in più e circa 1 milione di arrivi in più rispetto allo stesso mese del 2025. Le presenze crescono complessivamente del 4,4%, con un aumento del 2,3% della componente italiana e addirittura del 6% di quella estera.

E il Piemonte?

Non sta esattamente a guardare.

Nel primo semestre del 2026 il turismo piemontese registra una forte crescita, trainata soprattutto dai flussi internazionali, che aumentano del 10,38%.

A luglio il Piemonte arriva addirittura in testa alla crescita nazionale, con un +9,9% di presenze rispetto all'anno precedente.

E Torino gioca un ruolo tutt'altro che marginale: il capoluogo concentra circa il 45% dei pernottamenti dell'intera regione.

Insomma: Torino non è più soltanto quella città dove “tanto non viene nessuno”.

Qualcuno deve ancora essere avvisato.

E gli affitti brevi?

Qui i numeri diventano ancora più interessanti.

Nel 2017 l'impatto economico del fenomeno Airbnb in Italia veniva stimato intorno ai 4 miliardi di euro.

Nel 2024 siamo arrivati a sfiorare i 20 miliardi.

E a maggio 2026 risultano censite in Italia 714.675 strutture in locazione turistica.

Ma c'è un altro dato che trovo particolarmente interessante.

Airbnb dichiara che negli ultimi dodici mesi gli annunci attivi per affitti brevi in Italia sono diminuiti del 15%, mentre i Superhost sono aumentati del 15%.

Tradotto?

Meno improvvisazione, più selezione.

O, almeno, questa potrebbe essere una delle letture.

Il mercato dell'affitto breve sembra entrare in una fase diversa: non basta più mettere quattro foto online, comprare due cuscini gialli, scrivere cozy apartment nell'annuncio e aspettare che arrivino i bonifici.

Il mercato si sta professionalizzando.

Era ora.

Ma perché tutto questo successo?

Pensaci.

Davvero centinaia di migliaia di proprietari hanno deciso di aprire le proprie case soltanto per il piacere di offrire un'esperienza autentica a sconosciuti provenienti da ogni parte del mondo?

Romantico.

Ma no.

O meglio: non solo.

La verità è che la locazione turistica, soprattutto in determinate città e in determinate zone, si è dimostrata uno strumento di investimento estremamente interessante.

In mercati come Roma, per esempio, un immobile destinato alla locazione turistica può arrivare a generare rendimenti significativamente superiori rispetto alla tradizionale locazione residenziale 4+4.

Ed eccoci al punto.

Uno potrebbe pensare che la risposta sia semplicissima:

si fanno gli affitti brevi perché si guadagna di più.

Fine dell'articolo.

E invece no.

Perché, per quanto il rendimento sia importante — e fingere il contrario sarebbe piuttosto ipocrita — non è soltanto una questione di soldi.

Anzi.

È proprio quando smettiamo di guardare esclusivamente quanto incassa un appartamento a notte che cominciamo a capire perché questo modello ha cambiato così profondamente il mercato immobiliare.

E adesso vi spiego perché.

HAPPYHOSTORINO

CAPITOLO UNO

5 buoni motivi

MOTIVO NUMERO UNO: IL GUADAGNO

Partiamo dal motivo più evidente.

I soldi.

Possiamo parlare di esperienza, sharing economy, accoglienza, viaggiatori e appartamenti con personalità.

Tutto bellissimo.

Ma stiamo pur sempre parlando di un investimento immobiliare.

E un investimento, per definizione, deve rendere.

Facciamo quindi un esempio molto concreto.

Hai comprato un bilocale di circa 50 mq, categoria catastale A/3, in una zona semicentrale di Torino, ben collegata e comoda al centro.

Prezzo dell'immobile: 120.000 euro.

Facciamo anche finta — con una discreta dose di ottimismo — che non ci sia nulla da ristrutturare e che l'appartamento sia già arredato.

Poi però arrivano notaio, imposte, intermediazione e tutti quei simpaticissimi costi che ti ricordano che il prezzo scritto sull'annuncio immobiliare non è mai quello che hai realmente speso.

Facciamo cifra tonda e immaginiamo un investimento complessivo di:

130.000 euro.

Adesso abbiamo davanti due strade.

SCENARIO 1: IL CLASSICO 4+4, CONTRATTO LIBERO

Decidi di fare quello che per decenni è sembrato il destino naturale di qualsiasi seconda casa italiana:

affittarla a lungo termine, con un contratto libero 4+4.

Canone: 650 euro al mese.

$650 \times 12 = 7.800$ euro lordi all'anno.

“Beh, 7.800 euro all'anno non sono male.”

Vero.

Peccato che non siano tuoi.

O meglio: non tutti.

Cominciamo con la dieta dimagrante del nostro canone.

Dai 7.800 euro lordi annui dobbiamo sottrarre:

- cedolare secca al 21%: -1.638 euro
- IMU: circa -600 euro
- manutenzioni e spese straordinarie: ipotizziamo -500 euro
- quota di sfittanza annualizzata, ipotizzando due mesi vuoti ogni tre anni: circa -434 euro
- rischio morosità, ipotizzato prudenzialmente al 5%: circa -320/370 euro
- costo dell'intermediazione immobiliare annualizzato sulla durata media del contratto: circa -264 euro

E quindi?

Quanto ti rimane davvero in tasca?

Circa 4.000 euro all'anno.

Tre-sei-zero-zero.

Che significa più o meno 335 euro netti al mese.

Se rapportiamo questi 4.000 euro ai 130.000 euro effettivamente investiti, otteniamo un rendimento netto di circa:

3,1% annuo.

E per recuperare attraverso il reddito della locazione l'intero capitale inizialmente investito?

Servirebbero, molto teoricamente, circa 32 anni.

Sempre che nel frattempo non si rompa la caldaia.

Sempre che il condominio non deliberi il rifacimento della facciata.

Sempre che l'inquilino paghi.

Sempre che, alla fine del contratto, il nuovo inquilino arrivi immediatamente.

Insomma: 32 anni, se l'universo collabora.

Il mattone sarà anche sicuro.

Ma evidentemente non ha fretta.

SCENARIO 2: STESSO APPARTAMENTO, AFFITTO BREVE

Adesso prendiamo esattamente lo stesso bilocale.

Non cambiamo niente.

Stesso valore.

Stessa posizione.

Stessa IMU.

Stesse quattro mura.

Questa volta, però, decidiamo di destinarlo alla locazione breve.

E facciamo un'ipotesi volutamente prudente.

Il proprietario gestisce direttamente l'immobile, quindi non sosteniamo il costo di un property manager.

Occupazione:

17 notti al mese.

Poco più della metà: circa il 57%.

Prezzo medio annuale:

90 euro a notte.

Facciamo due conti:

$90 \text{ €} \times 17 \text{ notti} \times 12 \text{ mesi} = 18.360 \text{ euro di fatturato annuo.}$

Oh.

Lo stesso appartamento che prima produceva 7.800 euro lordi adesso ne produce 18.360.

Calma.

Non abbiamo ancora guadagnato 18.360 euro.

Perché anche Airbnb vuole la sua fetta.

Lo Stato pure.

E purtroppo la luce non ha ancora deciso di diventare gratuita.

Facciamo i conti a scalare, partendo dai nostri 18.360 euro:

- commissioni del portale, almeno il 15,5%: -2.846 euro (restano 15.514)
- pulizie, a 10 euro l'ora: almeno -1.800 euro
- consumabili e prodotti per le pulizie: -600 euro (restano 13.114)
- cedolare secca al 21% sul lordo: -3.856 euro (restano 9.258)
- IMU: -600 euro
- utenze, consumi, spese condominiali e tassa rifiuti: -2.400 euro
- manutenzioni e spese extra: -500 euro

Dieci euro l'ora, dici?

Sì, lo so. Sono pochissimi.

Perché a 10 euro l'ora, in regola, nessuno viene a pulirti casa. Tra contributi, assicurazione e tutto il resto, il costo vero di una persona assunta è un'altra cosa.

Quindi, se trovi qualcuno a quella cifra, sai benissimo come lo stai pagando.

E sai anche di chi sono i rischi se qualcosa va storto. Un infortunio in casa tua. Un controllo. Una vertenza.

Tuoi.

Tutti.

Oppure le pulizie le fai tu.

Gratis?

No.

Anche il tuo tempo vale almeno 10 euro l'ora. Probabilmente molto di più.

Quindi quei 1.800 euro restano lì. Solo che li paghi in sabati mattina, invece che in euro.

Noi abbiamo fatto il conto più ottimista possibile. Quello vero, per te, è più alto.

E la lavanderia?

Quella, di solito, la fai a casa tua.

Trasformando il tuo bagno in una lavanderia industriale e il tuo stendino in un monumento permanente alle lenzuola altrui.

Gratis, certo.

Se il tuo tempo vale zero.

Ed eccoci alla domanda che interessa davvero a tutti.

Quanto rimane in tasca?

Circa 5.760 euro netti all'anno.

Circa 480 euro netti al mese.

E ricordiamoci una cosa importante: abbiamo costruito il nostro esempio ipotizzando che l'appartamento rimanga vuoto quasi metà del mese.

Diciassette notti occupate.

Tredici no.

Eppure guadagni già parecchio più del 4+4.

Il problema è quanto ti costa, in tempo e in fegato, guadagnarlo.

SCENARIO 3: STESSO APPARTAMENTO, AFFITTO BREVE GESTITO DA UN PROFESSIONISTA

E adesso arriva la domanda che mi fanno tutti.

“Va bene, Giada. Ma se ti do il 20%, non mi rimane più niente.”

Facciamo i conti.

Stesso bilocale.

Stesse quattro mura.

Stessa IMU.

Questa volta, però, la gestione la affidi a noi.

E qui cambia una cosa che nel foglio Excel del proprietario fai-da-te spesso non compare:

il rendimento dell'appartamento.

Perché un professionista non si limita a rispondere ai messaggi. Lavora sul prezzo ogni giorno, con i prezzi dinamici: conosce gli eventi della città prima che finiscano sui giornali, sa quando alzare la tariffa e quando abbassarla, cura l'annuncio, le foto, le recensioni.

E magari ti consiglia anche un piccolo investimento intelligente. Per esempio un divano letto vero nel soggiorno: il bilocale passa da due a quattro posti letto, e la tariffa media sale.

Risultato?

Per un bilocale semicentrale come il nostro, nella nostra esperienza:

prezzo medio annuale: 120 euro a notte;

occupazione: circa il 65%, cioè 20 notti al mese.

Facciamo due conti:

$120 \text{ €} \times 20 \text{ notti} \times 12 \text{ mesi} = 28.800 \text{ euro di fatturato annuo.}$

Le pulizie, con i relativi consumabili, le paga l'ospite: sono già comprese nel prezzo a notte. Noi le organizziamo, le anticipiamo e le togliamo dal rendiconto.

Facciamo i conti a scalare, partendo dai 28.800 euro:

- commissioni dei portali, almeno il 15,5%: -4.464 euro (restano 24.336)
- gestione professionale, 20% + IVA: -5.938 euro (restano 18.398)
- pulizie professionali, comprese nel prezzo pagato dall'ospite: -3.613 euro (restano 14.785)
- cedolare secca al 21%: -3.105 euro (restano 11.680)
- IMU: -600 euro

- utenze, consumi, spese condominiali e tassa rifiuti: -2.400 euro
- manutenzioni e spese extra: -500 euro

Quanto rimane in tasca?

Circa 8.180 euro netti all'anno.

Circa 680 euro netti al mese.

E senza aver risposto a un solo messaggio alle 23:48.

METTIAMOLI UNO ACCANTO ALL'ALTRO

Stesso appartamento.

Stesso proprietario.

Stesso capitale iniziale di 130.000 euro.

Con la locazione tradizionale:

circa 4.000 euro netti all'anno.

Con la locazione breve gestita da te:

circa 5.760 euro netti all'anno.

Con la locazione breve gestita da un professionista:

circa 8.180 euro netti all'anno.

Tradotto?

L'affitto breve fatto da te, in questa simulazione, rende circa il 45% in più della locazione tradizionale. Con un secondo lavoro in omaggio.

Con una gestione professionale, anche dopo averla pagata, rende il doppio del 4+4. E circa 2.400 euro all'anno più del fai-da-te: oltre il 40% in più.

Senza pulire un bagno.

Senza stendere un lenzuolo.

Senza rispondere a un solo messaggio.

E il rendimento sul capitale investito?

Il nostro 4+4 si ferma intorno al 3,1% netto annuo.

L'affitto breve fai-da-te sale a circa il 4,4% netto annuo.

Quello gestito da un professionista arriva a circa il 6,3%.

MA LA VERA DIFFERENZA È UN'ALTRA: LA SCALABILITÀ

Fermiamoci un attimo.

Perché questi numeri, da soli, non raccontano la cosa più importante.

Il 4+4 ha un tetto.

È scritto nel contratto.

650 euro al mese oggi, 650 euro al mese domani, 650 euro al mese tra quattro anni. Al massimo con un piccolo aggiornamento ISTAT, se l'hai previsto.

Puoi ridipingere le pareti, comprare un divano nuovo, scoprire che sotto casa hanno aperto la metropolitana.

Il canone non si muove.

Per guadagnare di più devi aspettare la scadenza.

E sperare che l'inquilino se ne vada.

La locazione turistica, invece, un tetto non ce l'ha.

Ogni miglioramento si trasforma in reddito. Subito.

Facciamo due conti sul nostro Scenario 3.

Se la tariffa media sale di soli 10 euro a notte — un divano letto, foto migliori, recensioni migliori, un grande evento in città — il proprietario si ritrova circa 1.200 euro netti in più all'anno.

Se riempiamo una sola notte in più al mese, sono circa 580 euro netti in più.

E poi c'è la variabile che in questi conti non abbiamo nemmeno messo.

Il medio termine.

Tutti i numeri che hai letto finora riguardano solo l'affitto breve. Ma nei mesi in cui il turismo rallenta possiamo aprire la casa anche ai soggiorni di qualche mese: studenti, professionisti, lavoratori in trasferta.

E l'occupazione può arrivare fino all'80%.

Tradotto: gli 8.180 euro dello Scenario 3 non sono il massimo.

Sono il punto di partenza.

Te lo racconto nel capitolo quattro.

Nel 4+4 per guadagnare di più devi aspettare quattro anni.

Nell'affitto breve, a volte, basta un weekend di ATP Finals.

Ed è questo il punto.

Non stai scegliendo quanto guadagnare oggi.

Stai scegliendo se la tua casa può guadagnare di più domani.

Ed ecco perché la domanda giusta non è mai “quanto costa il property manager?”.

È “quanto mi rimane dopo averlo pagato?”.

Ma c'è un'altra differenza.

Una di quelle che in un foglio Excel occupano una riga, mentre nella vita di un proprietario possono occupare parecchie notti insonni.

La morosità.

Nell'affitto breve è sostanzialmente azzerata.

Per un motivo banalissimo:

l'ospite paga prima di entrare.

Non devi telefonargli il 15 del mese.

Non devi mandargli il messaggino educato:

“Ciao, scusa il disturbo, forse mi è sfuggito il bonifico...”

Non devi scoprire che, per qualche misteriosa congiunzione astrale, il bonifico ha avuto problemi tecnici per sei mesi consecutivi.

I soldi ci sono?

Entri.

Non ci sono?

Non entri.

Brutale?

Forse.

Efficace?

Decisamente.

Ed è esattamente questo che cercavo di spiegare a mia madre tanti anni fa, davanti a quella lavagna.

L'appartamento non era il problema.

L'immobile era sempre lo stesso.

Quello che dovevamo cambiare era il modo in cui lo facevamo lavorare.

Perché possedere un immobile non significa automaticamente avere un buon investimento.

È la strategia con cui lo utilizzi a determinarne il rendimento.

MOTIVO NUMERO DUE: LA TASSAZIONE AGEVOLATA

Lo so. So già cosa stai pensando.

“Ma il 21% non è la stessa tassazione prevista anche per molti altri contratti di locazione?”

Sì.

Quindi, detta così, non sembrerebbe esserci tutta questa grande convenienza.

Eppure il 21% rimane un bel vantaggio, soprattutto se l'alternativa è far confluire quei guadagni nel proprio reddito e vederli tassati secondo la propria aliquota IRPEF.

Ma attenzione, perché negli ultimi anni il legislatore ha deciso di rendere la faccenda un po' meno divertente.

Dal 2024, infatti, la cedolare secca sulle locazioni brevi è salita al 26%, fatta salva la possibilità di applicare il 21% a un solo immobile scelto dal contribuente.

Il messaggio è abbastanza evidente: la locazione turistica non è esattamente la nuova migliore amica del legislatore.

E dal 2026, se gli immobili destinati alle locazioni brevi sono più di due — quindi già dal terzo — l'attività si presume svolta in forma imprenditoriale.

Tradotto dal burocratese all'italiano: partita IVA.

Ed eccolo lì, il vero spauracchio dell'italiano medio.

Puoi parlargli di tasse, adempimenti, comunicazioni, codici e scadenze.

Ma prova a pronunciare le parole “devi aprire la partita IVA” e vedrai il terrore comparire nei suoi occhi.

A quel punto rimangono in piedi soltanto i più coraggiosi, i più incoscienti o, molto più semplicemente, quelli che hanno fatto bene i conti e hanno scoperto che, numeri alla mano, ne vale comunque la pena.

MOTIVO NUMERO TRE: PAGAMENTI SICURI E ANTICIPATI

Come ti ho già raccontato, ci sono due cose che possono divorarsi allegramente il rendimento della tua seconda casa affittata con un contratto tradizionale:

la morosità e i periodi di sfritto.

Provare per credere.

Molti dei proprietari che arrivano da me sono letteralmente terrorizzati dalle locazioni a lungo termine.

E quasi sempre dietro questa paura c'è una storia.

L'inquilino che ha smesso di pagare.

Quello che ha lasciato la casa in condizioni pietose.

Quello che non pagava, non se ne andava e magari pretendeva pure di avere ragione.

Sul tema della morosità, in Italia, potremmo scrivere un libro a parte.

Continuo a chiedermi perché non si riesca a introdurre una riforma capace di tutelare davvero, e rapidamente, anche la proprietà privata.

Perché, per esempio, un contratto di locazione non può garantire al proprietario strumenti molto più rapidi in caso di mancato pagamento?

E soprattutto: perché dovrebbe essere il singolo proprietario a farsi carico, economicamente, di situazioni di fragilità sociale che dovrebbero essere affrontate dallo Stato?

Poi diciamoci anche una cosa scomoda.

Non tutti i morosi non possono pagare. Alcuni, semplicemente, decidono di non pagare.

E la differenza è enorme.

Tutti possiamo attraversare un periodo di difficoltà. È successo anche a me.

Durante il Covid la mia azienda era praticamente in ginocchio.

Non solo facevo fatica a pagare il mutuo di una casa che avevo dato in locazione a terzi, ma cominciavo ad avere difficoltà persino a pagare l'affitto della casa in cui vivevo.

Così chiamai la proprietaria.

Le dissi più o meno:

“Guarda, la situazione è questa. Potrei avere qualche ritardo nei pagamenti. Nel frattempo cerco immediatamente un'altra soluzione, così libero l'appartamento il prima possibile e tu puoi trovare un nuovo inquilino.”

E così feci.

Alla fine tutti gli affitti furono pagati, lasciai l'appartamento e i rapporti con la proprietaria rimasero ottimi.

Talmente ottimi che oggi è ancora una mia cliente.

Questo per dire che avere una difficoltà economica può capitare.

Il punto è come decidi di comportarti quando capita.

Ma torniamo a bomba.

Con gli affitti brevi il problema del mancato pagamento, sostanzialmente, cambia faccia.

La regola è molto semplice:

prima paghi, poi entri.

Altrimenti, ciccia.

Niente mesi passati a controllare il conto corrente sperando che compaia il bonifico.

Niente messaggi del tipo “Ciao, scusa, forse ti è sfuggito il pagamento dell’affitto...” quando sappiamo benissimo entrambi che non gli è sfuggito proprio niente.

Niente raccomandate.

Niente lettere dell’avvocato.

Niente mesi passati a domandarti se e quando rivedrai i tuoi soldi.

Se lavori attraverso piattaforme come Airbnb o Booking, il pagamento viene gestito secondo le condizioni previste dalla piattaforma e dalla prenotazione: l’ospite paga secondo le relative scadenze e tu ricevi l’accredito secondo le tempistiche previste.

E questa, per un proprietario, è una differenza gigantesca.

Perché una cosa è avere sulla carta un appartamento che rende 10.000 euro all’anno.

Un’altra è incassare davvero quei 10.000 euro.

E alla fine, indovina un po’ quale dei due numeri paga le bollette?

Quello che arriva sul conto corrente.

Facile, no?

MOTIVO NUMERO QUATTRO: LA FLESSIBILITÀ

Il classico contratto di locazione 4+4 ha un piccolo particolare: quel “4” significa quattro anni.

Quattro.

Lunghi.

Anni.

Una volta firmato il contratto, tu e il tuo immobile siete vincolati agli obblighi assunti nei confronti dell’inquilino.

Tradotto in parole povere: quella casa è tua, ma non puoi certo svegliarti una mattina e decidere che dalla settimana successiva ti serve.

Pensa a quella volta in cui hai dovuto ristrutturare casa tua e ti sei ritrovato a dormire da tua madre — magari a quarantacinque anni, con conseguente regressione immediata allo stato adolescenziale — oppure a spendere una fortuna in albergo.

O magari avresti voluto avere un appartamento libero per ospitare tuo figlio, un amico, un parente che veniva da fuori.

Niente da fare.

È affittato.

Con la locazione breve, invece, decidi tu quando la casa è disponibile e quando non lo è.

Ti serve per una settimana?

Apri il calendario dal cellulare.

Click.

Blocchi le date.

Fine.

Finita la tua necessità, altro click e l'appartamento torna disponibile.

Non devi mandare disdette, aspettare anni o sperare nell'allineamento dei pianeti.

La casa rimane un investimento, ma rimane anche a tua disposizione.

E questa libertà, soprattutto quando parliamo di una seconda casa, secondo me vale parecchio.

MOTIVO NUMERO CINQUE: NO STRESS

A questo punto immagino già la tua faccia.

“Giada, tutto molto bello. Ma io nella vita avrei anche altro da fare.”

E avresti perfettamente ragione.

Hai già un lavoro.

Una famiglia.

Degli amici.

Degli hobby.

E magari anche la pretesa, piuttosto rivoluzionaria, di dormire la notte.

Non hai nessuna voglia di gestire annunci, prezzi, prenotazioni, messaggi, check-in, check-out, pulizie, manutenzioni e ospiti che ti scrivono perché non trovano l'interruttore della luce.

E soprattutto non sogni di ricevere una telefonata alle tre del mattino perché “il Wi-Fi non funziona”, per poi scoprire che il Wi-Fi funziona benissimo ma il telefono dell'ospite è in modalità aereo.

Oppure di attraversare mezza città alle undici di sera perché il sistema di self check-in ha deciso proprio quella sera di smettere di collaborare.

(Ops. Ho detto automazione? Ne parleremo.)

Insomma, la tua conclusione è comprensibile:

“Io tutto questo non posso farlo. E soprattutto non voglio farlo.”

Perfetto.

Non farlo.

Oggi esistono professionisti e agenzie specializzate — sì, esattamente come la sottoscritta — che possono occuparsi dell’intera gestione al posto tuo.

Annunci, pricing, prenotazioni, comunicazione con gli ospiti, check-in, check-out, pulizie, manutenzioni, imprevisti e tutte quelle meravigliose piccole catastrofi che inevitabilmente fanno parte di questo lavoro.

Tu puoi continuare a fare il tuo.

E a fine mese dedicarti alla parte più interessante della gestione:

controllare quanto hai guadagnato.

E vuoi sapere una cosa?

Secondo i dati FIAIP, i proprietari che scelgono di affidarsi a una gestione professionale sono sempre di più.

Certo, il property manager ha un costo.

Nessuno lavora gratis. E se qualcuno lo fa, personalmente inizierei a preoccuparmi.

La domanda giusta, però, non è:

“Quanto mi costa il property manager?”

La domanda giusta è:

“Quanto mi rimane in tasca dopo averlo pagato?”

Perché se dopo commissioni, costi e gestione professionale il tuo guadagno netto rimane superiore a quello che ottenevi con una locazione tradizionale, allora il property manager non è semplicemente un costo.

È il costo che sostieni per guadagnare di più senza trasformare la tua seconda casa nel tuo secondo lavoro.

E credimi: questa differenza cambia tutto.

CAPITOLO DUE

Davvero posso farlo?

Non voglio darti false illusioni: non tutti gli appartamenti sono adatti al business degli affitti brevi.

Anzi.

Avere quattro mura, un letto e la possibilità di pubblicare un annuncio su Airbnb non significa automaticamente avere tra le mani una macchina da soldi.

Magari fosse così.

Ci sono diversi fattori da tenere in considerazione e, prima di fare conti mirabolanti su quanto guadagnerai ogni mese, dobbiamo partire almeno da questi:

- la location;
- il tipo di immobile;
- le condizioni interne;
- quanto sei disposto a investire;
- il tempo che hai a disposizione.

LA LOCATION

Partiamo da una delle regole più importanti di questo business:

non sempre il posto in cui puoi chiedere di più a notte è anche quello in cui conviene maggiormente investire.

Sembra un controsenso, ma non lo è.

Se parliamo di città, sicuramente centro e semicentro continuano ad avere un enorme vantaggio: sono le zone più ricercate dai turisti, consentono di raggiungere facilmente monumenti, ristoranti e attrazioni e, generalmente, permettono di applicare tariffe giornaliere più alte.

Ma oggi abbiamo abbastanza dati per dire che fermarsi a questa considerazione sarebbe un errore.

Prendiamo Torino.

Nel 2025 la città ha registrato circa 4,75 milioni di presenze turistiche, con una permanenza media di circa 2,6 notti.

Numeri importanti.

Ma soprattutto Torino ha una caratteristica che, per un investitore, vale oro:

non vive esclusivamente di turismo.

Ci sono gli eventi, le università, il Politecnico, gli ospedali, le aziende, le fiere, i congressi, le ATP Finals e una quantità di persone che arrivano in città per motivi che con la Mole Antonelliana hanno ben poco a che fare.

Questo significa che non dobbiamo più domandarci soltanto:

“Quanto dista il mio appartamento da Piazza Castello?”

Dobbiamo chiederci:

“Per quale motivo una persona dovrebbe voler dormire proprio qui?”

Ed è tutta un'altra domanda.

Un appartamento vicino al Politecnico può intercettare studenti, visiting professor, genitori e lavoratori.

Uno vicino al Lingotto può beneficiare di fiere, eventi e congressi.

Un appartamento vicino a un grande ospedale può avere una domanda completamente diversa da quella turistica, ma altrettanto interessante.

E poi c'è un altro elemento che spesso viene dimenticato:

quanto hai pagato quell'appartamento?

Perché acquistare un immobile in pieno centro che fattura tantissimo può sembrare l'affare del secolo.

Peccato che tu abbia dovuto vendere un rene per comprarlo.

A Torino, nel 2026, il prezzo richiesto per un immobile cambia enormemente passando da una zona all'altra. Il centro può superare tranquillamente i 4.000 euro al metro quadrato, mentre in alcune aree immediatamente esterne i valori scendono drasticamente.

Ed è qui che la faccenda diventa interessante.

Supponiamo che un appartamento in centro produca più ricavi di uno a Borgo Dora o nella parte di Aurora più vicina al centro.

Nessuna sorpresa.

Ma se il primo mi costa il doppio e il secondo produce, per esempio, soltanto il 20 o 30% in meno?

Chi sta facendo l'affare migliore?

Probabilmente il secondo proprietario.

Per questo, se dovessi oggi cercare un immobile a Torino esclusivamente come investimento, non guarderei soltanto Centro, Quadrilatero o San Salvario.

Guarderei con estrema attenzione anche Borgo Dora, Porta Palazzo e la parte di Aurora immediatamente adiacente al centro, dove il costo d'ingresso può essere sensibilmente inferiore.

Terrei d'occhio Vanchiglia, perché mette insieme turismo, università e locazioni di medio termine.

Guarderei Cenisia e San Paolo, soprattutto per la vicinanza al Politecnico.

E studierei Lingotto, dove eventi, fiere, ospedali, metropolitana e stazione possono generare una domanda che il turista classico nemmeno vede.

La location perfetta, quindi, non è necessariamente quella più bella.

È quella in cui esiste una domanda sufficiente rispetto a quanto devi investire per entrarci.

E fuori città?

Qui il gioco cambia completamente.

Se parliamo di mare, lago, montagna o campagna, dobbiamo necessariamente fare i conti con la stagionalità.

Ma abbiamo anche un vantaggio enorme:

il paesaggio stesso può diventare il prodotto che stiamo vendendo.

Una baita incastonata tra le montagne, raggiungibile soltanto in motoslitta, non è penalizzata perché è lontana dal centro.

È interessante proprio perché è lontana dal centro.

Se aggiungiamo una vista spettacolare, una sauna, una vasca idromassaggio e magari il servizio di trasporto in motoslitta, non stiamo più vendendo semplicemente un posto dove dormire.

Stiamo vendendo un'esperienza.

E chi compra esperienze, spesso, è disposto a spendere molto più di chi cerca semplicemente quattro mura per passare la notte.

I dati piemontesi del 2025 ci mostrano perfettamente questo fenomeno.

Torino rimane il gigante regionale con circa 4,75 milioni di presenze, ma troviamo quasi 962.000 presenze a Verbania, circa 737.000 a Stresa, oltre 431.000 a Bardonecchia, circa 365.000 a Sestriere, oltre 281.000 ad Alba e più di 256.000 a Sauze d'Oulx.

E c'è un dato ancora più interessante.

Il turista che arriva sul Lago Maggiore o in montagna tende a rimanere più a lungo rispetto a quello che visita Torino.

A Torino la permanenza media è di circa 2,6 notti.

A Verbania arriviamo a circa 4,9 notti.

A Bardonecchia superiamo addirittura le 5 notti.

Per chi gestisce una casa vacanza questo significa meno turnover, meno check-in, meno pulizie e più notti vendute con una singola prenotazione.

Ma attenzione.

Questo non significa che domani mattina devi comprare il primo monolocale che trovi a Sestriere.

Perché torniamo sempre al punto di partenza:

quanto lo paghi?

Una località può avere tantissimo turismo, tariffe giornaliere elevate e una fortissima domanda, ma se per entrare nel mercato devi acquistare a prezzi altissimi, il rendimento del tuo capitale può essere inferiore a quello ottenibile in una località apparentemente meno interessante.

È per questo che, analizzando il Piemonte, diventano particolarmente interessanti mercati come Lago Maggiore, Langhe, Sauze d'Oulx e Bardonecchia, oltre naturalmente a Torino.

Le Langhe, per esempio, nel 2025 hanno registrato una crescita importante delle presenze turistiche e Alba ha fatto segnare un incremento particolarmente forte.

Ma anche qui non comprerei un appartamento qualsiasi.

Una casa anonima e una piccola proprietà affacciata sulle vigne, con terrazzo, parcheggio e magari una vasca idromassaggio, sono entrambe immobili.

Per il turista, però, sono due pianeti differenti.

Quindi dimentica per un momento la vecchia regola:

CENTRO = AFFITTO BREVE

PERIFERIA = AFFITTO LUNGO

Non funziona più così.

La domanda corretta oggi è:

CHI dovrebbe voler soggiornare nel mio appartamento, **PERCHÉ** dovrebbe scegliere proprio questa zona e **QUANTO** mi costa acquistare un immobile qui?

Quando riesci a rispondere bene a tutte e tre le domande, allora hai iniziato davvero a ragionare da investitore.

Perché un appartamento che fattura 30.000 euro all'anno e ne costa 300.000 non è necessariamente un investimento migliore di uno che ne fattura 22.000 e ne costa 100.000.

Il fatturato fa scena.

Il rendimento fa soldi.

MONOLOCALE, BILOCALE, TRILOCALE O QUADRILOCALE: COSA CONVIENE DAVVERO?

Quando si parla di investimento immobiliare destinato alla locazione, una delle prime domande che mi viene fatta è:

“Qual è il taglio che rende di più?”

Monocale? Bilocale? Trilocale? Quadrilocale?

La risposta che avrei dato dieci anni fa probabilmente sarebbe stata molto più semplice.

Oggi no.

Perché il mercato delle locazioni turistiche a Torino è cambiato profondamente. L'offerta è aumentata, la concorrenza è diventata importante e non basta più comprare un appartamento, arredarlo in maniera carina, pubblicarlo su Airbnb e aspettare che arrivino le prenotazioni.

Oggi bisogna ragionare.

E soprattutto bisogna distinguere due situazioni completamente diverse:

la casa che possiedi già e vuoi mettere a reddito e la casa che decidi di acquistare appositamente come investimento.

Sembrano la stessa cosa.

Non lo sono affatto.

La casa che hai già non è necessariamente quella che comprerei

Partiamo da un esempio molto semplice.

Hai ereditato un bellissimo appartamento di 140 mq in centro a Torino.

Quattro camere da letto, una bella cucina, magari due bagni. Vale parecchio.

Messo in locazione turistica potrebbe funzionare meravigliosamente.

Famiglie, gruppi di amici, stranieri, persone che arrivano per eventi: un appartamento da otto posti letto in pieno centro ha una concorrenza decisamente inferiore rispetto all'ennesimo bilocale con divano letto.

Fantastico.

Ma questo significa che consiglierei a un investitore di spendere 400.000 o 500.000 euro per comprarne uno uguale?

Assolutamente no.

Sono due domande diverse.

Nel primo caso mi chiedo:

“Come posso far rendere al meglio un patrimonio che possiedo già?”

Nel secondo:

“Dove metto i miei soldi per ottenere il miglior rapporto possibile tra capitale investito, rendimento e rischio?”

Ed è qui che cambia tutto.

Il bilocale: tutti lo vogliono. Forse anche troppo.

Il bilocale è da sempre il grande amore dell'investitore immobiliare.

Costa meno di un appartamento grande, è facile da rivendere, ha una platea enorme di potenziali inquilini e, almeno sulla carta, sembra perfetto anche per la locazione turistica.

Il problema?

Lo hanno pensato tutti.

E quindi oggi, soprattutto nelle zone più appetibili di Torino, la concorrenza nella locazione turistica sui bilocali è enorme.

Apri un portale e trovi decine di appartamenti simili: camera matrimoniale, soggiorno con divano letto e angolo cottura, bagno, quattro posti.

Uno a 110 €.

Uno a 105 €.

Uno a 99 €.

Uno con lo sconto del 15%.

E improvvisamente il tuo bellissimo investimento rischia di trasformarsi in una guerra di prezzo.

Questo non significa affatto che il bilocale sia un cattivo investimento.

Anzi.

Significa semplicemente che forse stiamo utilizzando lo strumento sbagliato per farlo rendere.

Perché nel centro di Torino il bilocale, secondo la mia esperienza, ha una forza enorme nel medio termine.

Studenti internazionali, professionisti, lavoratori in trasferta, expat, coppie, persone che devono rimanere in città per alcuni mesi.

La domanda esiste ed è molto forte.

E soprattutto permette di ottenere una buona redditività senza la volatilità e la complessità operativa della locazione turistica.

Niente cambio ospite ogni tre giorni.

Niente pricing quotidiano.

Niente cinquanta recensioni da conquistare.

Niente domeniche sera passate a capire perché qualcuno non riesce ad aprire una keybox che altre 300 persone hanno aperto senza problemi.

Il bilocale, quindi, continua a piacermi moltissimo.

Ma oggi, se lo acquistassi come investimento in centro a Torino, penserei prima al medio termine e solo dopo al brevissimo.

Il monolocale: piccolo, semplice e interessante

Il monolocale ha una caratteristica molto interessante: richiede meno capitale.

E quando parliamo di investimento questo conta parecchio.

Un bel monolocale centrale, comprato al prezzo giusto e ristrutturato bene, può essere un prodotto estremamente efficiente.

Anche qui, però, non darei per scontato che la locazione turistica sia necessariamente la scelta migliore.

Il suo pubblico naturale sul medio termine è enorme: studenti, giovani professionisti, persone in trasferta, single che arrivano a Torino per qualche mese.

Ha però un limite evidente.

Il tetto del fatturato.

Un monolocale rimane normalmente un prodotto per una o due persone.

Posso renderlo bellissimo, fotografarlo magnificamente, metterci una macchina del caffè che sembra uscita da un bar di Melbourne, ma sempre due persone ci dormono.

Quindi può avere un ottimo rendimento percentuale sul capitale investito, ma difficilmente avrà la capacità di fatturazione di un appartamento più grande.

E poi arriva il trilocale

Qui, secondo me, le cose iniziano a diventare davvero interessanti.

Un trilocale ben configurato può avere due camere da letto vere, un soggiorno, una cucina e magari un divano letto.

Quattro, cinque, perfino sei ospiti.

E improvvisamente non sto più combattendo nella stessa arena del bilocale.

Sto entrando nel mercato delle famiglie e dei piccoli gruppi.

La concorrenza diminuisce.

La capacità aumenta.

Il prezzo per notte può salire.

E durante eventi, weekend particolarmente richiesti o periodi di alta stagione, questa differenza può diventare molto importante.

Ma il trilocale ha anche un'altra qualità che, da investitrice, trovo ancora più interessante:

è tremendamente versatile.

Se il turistico funziona, posso utilizzarlo come locazione turistica.

Se il mercato cambia, posso affittarlo a medio termine.

Posso affittarlo a una famiglia.

Posso affittarlo a due studenti.

Posso affittarlo a due professionisti.

In altre parole, non sto scommettendo tutto su un'unica strategia.

Ed è per questo che, trovando il trilocale giusto al prezzo giusto, probabilmente è una delle tipologie che oggi guarderei con maggiore attenzione per un nuovo investimento.

Quadrilocali e appartamenti grandi: macchine da fatturato, ma...

Qui arriva il paradosso.

Nella nostra esperienza alcuni degli immobili che funzionano meglio in locazione turistica sono proprio gli appartamenti grandi.

E il motivo è abbastanza semplice.

Un appartamento bello, centrale, con tre o quattro camere, magari due bagni e sei-otto posti letto, ha molta meno concorrenza.

Pensiamo a un gruppo di otto persone.

Quelle otto persone non stanno confrontando soltanto il nostro appartamento con un altro Airbnb.

Stanno confrontando il prezzo anche con tre o quattro camere d'hotel.

E improvvisamente 300 o 350 € a notte per un bellissimo appartamento centrale non sembrano più una cifra così alta.

Dividiamola per otto persone.

Il risultato cambia completamente.

Ecco perché gli appartamenti grandi possono avere un enorme pricing power.

Ma attenzione.

Il fatto che siano ottimi prodotti turistici non significa automaticamente che siano ottimi immobili da acquistare come investimento.

Perché bisogna comprarli.

Un quadrilocale o un pentalocale bello in centro a Torino può immobilizzare una quantità di capitale enorme.

E se devo spendere 400.000 euro per produrre 40.000 euro all'anno, mentre con 170.000 euro posso produrne 20.000, non posso limitarmi a dire:

“Il primo fattura il doppio.”

Devo chiedermi:

“Quanto rende ogni euro che ho investito?”

Ed è tutta un'altra storia.

Il vero jolly: l'immobile che ha qualcosa in più

Poi esiste una categoria che sfugge a tutte queste regole.

Io li chiamo gli immobili con il quid.

Quelli che, mentre scorri cinquanta annunci, ti fanno fermare.

Una vista sulla Mole.

Un terrazzo spettacolare.

Un ultimo piano luminosissimo.

Un giardino inaspettato in centro.

Una casa storica.

Un design particolarmente riuscito.

Tre camere vere e due bagni.

Una cucina meravigliosa dove immagini già una famiglia americana fare colazione.

Qualcosa.

Perché nel momento in cui un immobile diventa desiderabile, smette parzialmente di competere sul prezzo.

L'ospite non pensa più:

“Quale bilocale costa meno?”

Pensa:

“Voglio quella casa.”

Ed è lì che la locazione turistica torna ad avere un vantaggio enorme.

Due appartamenti possono trovarsi nella stessa via, avere gli stessi metri quadrati e lo stesso numero di posti letto e produrre risultati completamente diversi.

Perché uno è semplicemente un posto dove dormire.

L'altro è parte del viaggio.

Quindi, cosa comprerei oggi?

Se dovessi sintetizzare il mio ragionamento, direi questo.

MONOCALE

Interessante come investimento per il capitale relativamente contenuto. In centro lo guarderei soprattutto in ottica medio termine, senza escludere il turistico quando posizione, prezzo e caratteristiche lo giustificano.

BILOCALE

Prodotto estremamente solido e facilmente collocabile. Ma proprio perché ce ne sono tantissimi, oggi non darei per scontato il breve termine.

In centro a Torino, per me, il medio termine è probabilmente una delle strategie più interessanti.

TRILOCALE

È forse il prodotto più intrigante.

Può funzionare molto bene nel turistico grazie alle 4-6 persone, ma rimane fortissimo anche nel medio termine.

Se riesco a comprarlo bene, in una buona posizione e con una pianta intelligente, è probabilmente il taglio che guarderei con maggiore attenzione.

QUADRILOCALE E OLTRE

Adoro questi immobili nella locazione turistica quando sono belli e ben posizionati.

Ma li distinguerei nettamente dall'investimento puro.

Se lo possiedi già — perché hai ereditato la casa, ci hai vissuto per anni o l'hai acquistata in passato — può diventare un prodotto turistico straordinario.

Se invece devi comprarlo oggi appositamente per metterlo a reddito, bisogna fare molto bene i conti.

Perché fatturare tanto non significa necessariamente rendere tanto.

La regola più importante

Alla fine, forse, la domanda iniziale era sbagliata.

Non dovremmo chiederci:

“Quale tipologia di appartamento rende di più?”

Dovremmo chiederci:

“Dato il capitale che devo investire, quale appartamento mi offre il miglior rendimento con un livello di rischio che sono disposta ad accettare?”

E soprattutto:

“Qual è la strategia di locazione migliore per QUEL preciso immobile?”

Perché un bilocale può essere un mediocre Airbnb e contemporaneamente uno straordinario investimento a medio termine.

Un grande appartamento può essere uno degli Airbnb più redditizi della città e contemporaneamente un investimento poco interessante da acquistare oggi.

Un trilocale può stare perfettamente nel mezzo.

E una casa con quel famoso quid può mandare all'aria tutte le nostre statistiche.

Ed è proprio questo il punto.

Nel mercato immobiliare maturo non vince più semplicemente chi compra una casa e la mette online. Vince chi compra — o possiede — l'immobile giusto e gli assegna la strategia giusta.

LE CONDIZIONI INTERNE

Dormiresti in un appartamento con ancora la moquette anni '60, la tappezzeria strappata, le piastrelle della nonna e quell'inconfondibile profumino di fogna che arriva dal bagno?

Ecco.

Nemmeno il tuo ospite.

Questo non significa che tu debba trasformare casa tua nel Four Seasons, chiamare un architetto di grido e vendere un rene per finanziare la ristrutturazione.

Assolutamente no.

Significa, però, che oggi la concorrenza è tanta e mettere quattro mobili a caso dentro un appartamento non basta più.

Le parole d'ordine sono due:

BUON SENSO e PERSONALITÀ.

BUON SENSO

Fatti una domanda molto semplice:

“Io ci starei bene?”

Quel materasso ti sembra comodo o ti svegliaresti con il bisogno immediato di un osteopata?

La doccia funziona bene?

La cucina ha tutto quello che serve per preparare almeno una pasta senza dover improvvisare uno scolapasta con il cestello dell'insalata?

C'è una luce decente vicino al letto?

Ci sono abbastanza prese?

Insomma: mettilti nei panni di chi dovrà vivere nella tua casa.

Non serve il lusso. Serve che tutto sia pulito, funzionante, comodo e sensato.

PERSONALITÀ

Qui viene la parte divertente.

Le case che funzionano meglio, secondo la mia esperienza, sono quelle che non sembrano uscite dal catalogo “Airbnb Starter Pack 2026”.

Quadretto IKEA.

Pianta finta.

Divano grigio.

Cuscino giallo senape.

Scritta HOME appoggiata sulla mensola.

Anche basta.

Una casa deve avere qualcosa da raccontare.

Gli appartamenti che rimangono impressi sono quelli nei quali percepisci una personalità, un gusto, una storia. Quelli in cui hai davvero la sensazione di essere entrato a casa di qualcuno, non nella copia numero 847 dello stesso appartamento visto online.

E oggi abbiamo una fortuna enorme: creare una casa bella non significa necessariamente spendere una fortuna.

SKLUM, IKEA, Maisons du Monde, Amazon e tantissimi altri negozi permettono di trovare oggetti, lampade, tessuti, stoviglie e complementi molto carini spendendo cifre assolutamente ragionevoli.

Bisogna semplicemente sceglierli bene.

Da dove partiamo?

La prima cosa che faccio con i miei clienti è sempre un sopralluogo.

Entro in casa, guardo gli spazi e cerco di capire cosa funziona, cosa possiamo valorizzare e, soprattutto, cosa deve sparire immediatamente dalla mia vista.

A volte sono necessari piccoli lavori di ristrutturazione.

Niente panico.

Collaboro con aziende e artigiani che possono occuparsi degli interventi necessari e aiutare il proprietario a preparare correttamente l'immobile.

Altre volte, invece, la casa è già perfettamente funzionante e bisogna semplicemente preparare il set.

In questi casi aiuto il proprietario a capire come trasformarla spendendo il giusto, lo accompagno nella scelta degli acquisti oppure, quando preferisce non occuparsene, compro direttamente io tutto quello che serve.

Perché diciamocelo: non tutti sognano di trascorrere il sabato pomeriggio scegliendo tra 14 tonalità di beige per i cuscini del divano.

Io, evidentemente, sì.

LE COSE SU CUI NON SI SCHERZA

Ci sono poi alcuni elementi sui quali risparmiare troppo è una pessima idea.

IL BAGNO

Il bagno deve essere pulito, funzionante e possibilmente non fermo al 1972.

Sanitari ben tenuti, rubinetteria funzionante, doccia comoda, niente muffa, niente silicone nero e soprattutto niente strani odori.

Sembra banale?

Vi assicuro che non lo è.

LA CUCINA

Non serve una cucina da MasterChef.

Serve una cucina in cui si possa effettivamente cucinare.

Controlla il piano cottura e fornisci almeno gli strumenti fondamentali: pentole, padelle, piatti, bicchieri, posate, coltelli decenti, tazze e tutto ciò che una persona normale si aspetterebbe di trovare.

Anche qui, con poche centinaia di euro si può fare una differenza enorme.

IKEA, Amazon e Maisons du Monde decent.

IL LETTO

E poi arriviamo a Sua Maestà:

il letto.

Qui non si scherza.

Puoi avere la lampada più instagrammabile del Piemonte, ma se il tuo ospite passa la notte con una molla del materasso piantata nella schiena, indovina cosa ricorderà della vacanza?

Materasso e rete devono essere comodi, in buone condizioni e sufficientemente recenti.

E la stessa identica cosa vale per il divano letto.

Se dichiarare quattro posti letto, devono esserci quattro posti in cui un essere umano possa realmente dormire.

Non due letti e uno strumento di tortura medievale travestito da divano.

E attenzione: tutto questo vale anche per gli appartamenti economici.

Economico non significa brutto.

Economico non significa trascurato.

Economico non significa scomodo.

Significa semplicemente che l'ospite sta spendendo meno.

E anche chi spende meno ha tutto il diritto di dormire bene, farsi una doccia decente e cucinarsi una pasta senza imprecare.

BASTA CON IL RISPARMIO A TUTTI I COSTI

C'è una cosa che proprio non capisco.

Vuoi guadagnare tanto, però possibilmente senza spendere niente.

Interessante.

Vuoi 150 € a notte, recensioni da 10, calendario pieno e ospiti entusiasti.

Però il condizionatore no.

Costa.

Mettiamo un ventilatore.

Certo.

Fuori ci sono 38 gradi, l'ospite sta lentamente evaporando nel letto, però abbiamo risparmiato 800 €.

Grande operazione finanziaria.

Oggi l'aria condizionata, soprattutto in certe città e per certe tipologie di appartamento, non è più un vezzo.

È un servizio che l'ospite si aspetta.

Non puoi installare uno split? Valutiamo almeno un buon condizionatore portatile.

Ma il ventilatore della nonna puntato sul letto, nel 2026, anche no.

E già che abbiamo nominato la nonna, affrontiamo l'altro grande tema.

I MOBILI DELLA NONNA

Io adoro le nonne.

I loro mobili un po' meno.

O meglio: adoro un bel pezzo vintage inserito con criterio in una casa contemporanea.

Quello è carattere.

Ma c'è una differenza piuttosto evidente tra vintage e "non sapevamo dove metterlo e allora l'abbiamo portato nell'Airbnb".

La credenza marrone.

Il comodino superstite.

La poltrona con il centrino.

Il tavolo che nessuno vuole.

Il servizio di piatti composto ormai da quattro famiglie diverse.

E l'immane divano:

"È ancora buono."

Questa frase dovrebbe essere vietata per legge negli appartamenti destinati alla locazione.

Se è così buono, perché non lo vuoi a casa tua?

Ah.

Ecco.

"TANTO È PER AFFITTARE"

Questa è forse la mia preferita.

Tanto è per affittare.

Come se l'ospite, pagando, acquisisse automaticamente una particolare passione per i materassi sfondati.

“Tesoro, guarda! Il bagno è del 1974!”

“Meraviglioso! E abbiamo pagato solo 147 € a notte!”

No.

Il tuo ospite apre Booking o Airbnb e vede casa tua accanto ad altre cinquanta.

E sai qual è la cosa terribile?

Ha gli occhi.

Vede il divano.

Vede il bagno.

Vede la cucina.

Vede il condizionatore che non c'è.

Vede la casa raffazzonata.

E poi vede il prezzo che stai chiedendo.

Il mercato delle locazioni turistiche oggi è competitivo.

Molto competitivo.

Quindi possiamo smettere di raccontarci la favola del:

“Spendo il meno possibile e guadagno il più possibile.”

Grazie.

Anche io vorrei comprare un appartamento a 50.000 €, arredarlo con 700 € e fatturarne 80.000 all'anno.

Se scoprite come si fa, chiamatemi.

Nel frattempo torniamo sulla Terra.

SE VUOI GUADAGNARE, DEVI INVESTIRE

Non significa spendere una fortuna.

E soprattutto non significa lusso.

Non ti sto chiedendo il marmo di Carrara.

Non ti sto chiedendo il tavolo di design da 8.000 €.

Non ti sto chiedendo di mettere una Jacuzzi in soggiorno.

Ti sto chiedendo di non risparmiare sulle cose sbagliate.

Un buon materasso.

L'aria condizionata.

Una doccia che funzioni bene.

Una cucina attrezzata.

Una buona illuminazione.

Un divano letto sul quale sia realmente possibile dormire senza perdere l'uso delle gambe.

Una casa coerente.

Curata.

Pensata.

Perché gli appartamenti che rendono di più, nella mia esperienza, non sono quelli sui quali il proprietario è riuscito eroicamente a non spendere niente.

Sono quelli sui quali qualcuno ha ragionato.

Ha scelto.

Ha investito.

E ha creato un prodotto che le persone vogliono comprare.

IL RISPARMIO NON È UNA STRATEGIA

Attenzione: controllare i costi è fondamentale.

Buttare soldi è stupido quanto non spenderne.

Ma c'è una differenza enorme tra ottimizzare un investimento e fare economia su tutto.

Risparmiare 1.000 € sul condizionatore per perdere prenotazioni ogni estate non è ottimizzazione.

Comprare il materasso da 129 € e cambiarlo dopo due anni non è ottimizzazione.

Non mettere la lavastoviglie per risparmiare 400 € in un appartamento destinato a sei persone non è ottimizzazione.

È semplicemente risparmiare oggi e pagare domani.

Quindi facciamoci un favore.

Smettiamola con:

“Questo possiamo tenerlo.”

“Questo tanto non serve.”

“Gli ospiti si adattano.”

“Tanto devono solo dormirci.”

No.

Gli ospiti non devono adattarsi al tuo investimento.

Sei tu che devi costruire il tuo investimento pensando agli ospiti.

Vuoi guadagnare?

Benissimo.

Investi.

Con criterio. Con un budget. Facendo i conti.

Ma investi.

Perché pretendere il massimo rendimento offrendo il minimo indispensabile non è essere furbi.

È essere tirchi con un business plan.

IL TEMPO A TUA DISPOSIZIONE

C'è una frase che sento spesso:

“Metto la casa su Airbnb, così mi creo una rendita passiva.”

Passiva.

Certo.

Poi sono le 23:48 e ricevi il messaggio:

“Hi, sorry, we can't open the door.”

E improvvisamente la rendita è diventata molto attiva.

La locazione turistica può essere estremamente redditizia, ma c'è una cosa che devi sapere prima di iniziare:

è un lavoro.

Un vero lavoro.

E il problema non è soltanto quanto tempo richiede.

È quando decide di richiedertelo.

Perché gli ospiti non arrivano esclusivamente dal lunedì al venerdì, dalle 9 alle 18.

Magari.

BENVENUTO NEL TUO SECONDO LAVORO

È domenica.

Sei a pranzo con la tua famiglia.

Arriva un messaggio:

“Possiamo fare il check-in alle 12 invece che alle 15?”

Il problema è che dentro casa ci sono ancora gli ospiti precedenti.

Che, naturalmente, ti hanno appena scritto:

“Possiamo lasciare l’appartamento alle 13 invece che alle 10?”

Perfetto.

Uno vuole entrare prima.

L’altro vuole uscire dopo.

In mezzo ci sei tu.

E la donna delle pulizie che, piccolo dettaglio, dovrebbe riuscire a pulire la casa.

Buona domenica.

Poi ci sono i check-in.

L’ospite doveva arrivare alle 18.

Alle 17 ti scrive:

“Flight delayed.”

Nuovo arrivo: 20:30.

Poi 22:00.

Poi 23:15.

Tu nel frattempo avevi una cena.

Avevi una famiglia.

Avevi una vita.

Avevi.

LE EMERGENZE HANNO ORARI MERAVIGLIOSI

Alle 7:12 del mattino:

“There is no hot water.”

Alle 22:36:

“Wi-Fi doesn’t work.”

Sabato sera:

“We can’t turn on the heating.”

25 dicembre:

“The toilet is blocked.”

E naturalmente la regola fondamentale dell'ospitalità è che la caldaia non si rompe mai il martedì alle 11 del mattino.

Si rompe la sera.

Nel weekend.

Durante le feste.

Possibilmente quando sei fuori città.

È una legge della fisica che ancora nessuno ha studiato, ma vi assicuro che esiste.

E a quel punto non basta rispondere al messaggio.

Devi trovare qualcuno.

Un idraulico.

Un elettricista.

Una persona che porti delle chiavi.

Qualcuno che vada fisicamente nell'appartamento.

E devi trovarlo adesso, perché per l'ospite che ha pagato per stare nella tua casa il problema è, comprensibilmente, urgente.

E POI CI SONO LE PULIZIE

Ah, le pulizie.

Quelle meravigliose pulizie che nei business plan occupano una riga di Excel:

“Costo pulizia: € XX.”

Facile.

Finché la persona che doveva pulire domenica mattina non ti scrive:

“Oggi non riesco a venire.”

E hai un check-out alle 10 e un check-in alle 15.

Cinque ore.

Tic tac.

A quel punto scopri quanto velocemente sei capace di trovare una persona disponibile di domenica.

Oppure scopri quanto velocemente sei capace di rifare tre letti.

La locazione turistica ha anche questo meraviglioso potere:

ti permette di scoprire talenti che non sapevi di avere.

E NEL FRATTEMPO HAI ANCHE UNA VITA

Ed è questo il punto che spesso viene sottovalutato.

Perché magari hai già un lavoro.

Hai dei figli.

Hai un compagno o una compagna.

Hai amici.

Hai una palestra che continui eroicamente a pagare anche se non ci vai da febbraio.

Hai appuntamenti.

Hai weekend.

Hai vacanze.

E improvvisamente devi incastrare dentro tutto questo anche un piccolo business dell'ospitalità.

Devi controllare l'annuncio.

Rispondere alle richieste.

Gestire le prenotazioni.

Modificare i prezzi.

Organizzare le pulizie.

Controllare la casa.

Gestire check-in e check-out.

Rispondere alle recensioni.

Organizzare manutenzioni.

Comprare quello che manca.

Risolvere problemi.

E soprattutto devi essere presente quando serve all'ospite, che non coincide necessariamente con quando è comodo per te.

Quindi no.

Non è:

“Ho un appartamento e ogni tanto rispondo a qualche messaggio.”

Stai gestendo un'attività.

Solo che probabilmente la stai gestendo mentre ne fai già un'altra.

“MA IO FACCIO TUTTO CON IL SELF CHECK-IN”

Meraviglioso.

Anch'io amo il self check-in.

Poi arriva l'ospite che non trova la keybox.

Gli mandi la fotografia.

Non la trova.

Gli mandi il video.

Non la trova.

Gli mandi una foto con una freccia rossa grande quanto il Piemonte.

Non la trova.

E alle 23:30 sei in pigiama, telefono in mano, a spiegare per la quarta volta che la scatolina nera appesa accanto alla porta...

è la scatolina nera appesa accanto alla porta.

La tecnologia aiuta moltissimo.

Ma non elimina le persone.

E nell'ospitalità, guarda caso, le persone sono una parte piuttosto importante del business.

QUINDI: QUANTO VALE IL TUO TEMPO?

Questa è la domanda che quasi nessuno mette nel business plan.

Facciamo i conti dell'ADR.

Dell'occupazione.

Delle commissioni.

Delle pulizie.

Delle utenze.

Perfetto.

E il tuo tempo?

Zero?

Se passi dieci ore alla settimana dietro all'appartamento, quelle ore hanno un valore.

Se interrompi continuamente il tuo lavoro per rispondere agli ospiti, ha un costo.

Se passi la domenica a coordinare check-out, pulizia e check-in, ha un costo.

Se durante una cena guardi il telefono ogni quattro minuti perché stanno arrivando degli ospiti, ha un costo.

Magari non economico.

Ma sicuramente personale.

Ed è proprio qui che devi essere sincero con te stesso.

NON DEVI PER FORZA FARE TUTTO TU

Puoi farlo.

Certo.

Se hai tempo, voglia e capacità organizzativa, puoi gestire personalmente il tuo appartamento.

Ma non devi farlo per forza.

Puoi delegare le pulizie.

Puoi delegare i check-in.

Puoi affidare il pricing.

Puoi organizzare una rete di manutentori.

Oppure puoi affidare l'intera gestione a un property manager.

E sì:

costa.

Perché qualcuno dovrà rispondere a quel messaggio delle 23:48.

Qualcuno dovrà trovare l'idraulico la domenica.

Qualcuno dovrà gestire l'ospite che vuole entrare alle 11 mentre quello precedente pretende di uscire alle 13.

Qualcuno dovrà risolvere il problema.

La domanda è semplicemente:

vuoi essere tu?

Molti professionisti lavorano con un compenso percentuale legato ai ricavi dell'immobile.

È un modello che ha un vantaggio evidente: gli interessi sono allineati.

Se la casa produce, guadagnate entrambi.

Se rimane vuota, non è contento nessuno.

LA RENDITA PASSIVA NON È POI COSÌ PASSIVA

Quindi, prima di iniziare, non chiederti soltanto:

“Quanto posso guadagnare?”

Chiediti:

“Quanto tempo posso davvero dedicare a questa attività senza impazzire?”

Perché magari puoi perfettamente conciliare lavoro, famiglia e locazione turistica.

Oppure magari dopo il terzo messaggio ricevuto durante la recita di tuo figlio scoprirai che quel 20% di gestione che volevi disperatamente risparmiare improvvisamente ti sembra il miglior investimento della tua vita.

La locazione turistica può essere un business bellissimo.

Può essere redditizia.

Può dare grandi soddisfazioni.

Ma non raccontiamoci favole.

Non è reddito passivo.

È un'attività che richiede organizzazione, presenza e tempo.

Puoi investirci il tuo.

Oppure puoi pagare qualcuno perché ci investa il suo.

Ma se il piano era guadagnare tanto, non spendere niente e non essere mai disturbato...

forse Airbnb non era esattamente quello che avevi in mente.

CAPITOLO TRE

Le regole del gioco

Lo so.

La parola “burocrazia” ha appena fatto venire voglia di chiudere il libro anche a te.

Resisti.

Perché questo è il capitolo che separa chi fa affitti brevi da chi fa affitti brevi senza prendere multe.

E le multe, ti avviso, non sono simboliche.

La buona notizia?

Oggi la burocrazia per mettere a reddito una casa in locazione turistica è molto più ordinata di qualche anno fa. Si fa quasi tutto online. E, se sai dove mettere le mani, si fa anche in fretta.

Noi, in alcune case, abbiamo chiuso tutto in due o tre giorni lavorativi.

Tu, la prima volta, probabilmente un po' di più.

Ma andiamo con ordine.

LA BUROCRAZIA: CINQUE PASSAGGI

1. IL CIR: IL CODICE REGIONALE

Il primo passo è la comunicazione alla Regione.

In Piemonte si fa online e in risposta ricevi il CIR: il Codice Identificativo Regionale assegnato al tuo immobile.

Ti servono il tuo codice fiscale, un documento d'identità e i dati catastali della casa.

Niente di trascendentale.

Basta non sbagliare i dati catastali. Perché correggerli dopo è molto meno divertente che inserirli giusti prima.

2. IL CIN: IL CODICE NAZIONALE

Ottenuto il CIR, si passa al CIN, il Codice Identificativo Nazionale.

È il famoso “catastino” nazionale delle strutture di cui ti parlavo nel prologo: si richiede online sulla Banca Dati del Ministero del Turismo ed è obbligatorio per tutti, anche per chi affitta in forma non imprenditoriale.

Il CIN va indicato in ogni annuncio, su qualunque portale, e va esposto all'esterno dell'edificio.

Pensi di poterne fare a meno?

Le sanzioni per chi affitta senza CIN vanno da 800 a 8.000 euro.

Ecco.

Appunto.

3. ROSS 1000: I DATI STATISTICI

Poi c'è l'ISTAT.

Perché sì, ogni ospite che dorme nella tua casa diventa un dato statistico. E quel dato qualcuno lo deve comunicare.

Quel qualcuno sei tu.

Ogni Regione usa il suo programma. In Piemonte, e quindi a Torino, si chiama ROSS 1000 (Piemonte Dati Turismo).

La buona notizia è che la registrazione avviene in automatico insieme alla richiesta del CIR.

La meno buona è che non è finita lì: devi entrare, cambiare la password, controllare che tutti i dati siano corretti e poi, naturalmente, comunicare arrivi e presenze.

Sempre.

Anche ad agosto.

4. LA TASSA DI SOGGIORNO

Quarto passaggio: l'iscrizione al portale del Comune per la tassa di soggiorno.

L'ospite la paga.

Tu la incassi, la dichiari e la versi.

Tradotto: diventi, a tutti gli effetti, un piccolo esattore comunale non retribuito.

Benvenuto.

5. ALLOGGIATI WEB: LA QUESTURA

E infine la Questura.

Chiunque dorma nella tua casa deve essere comunicato all'autorità di pubblica sicurezza, attraverso il portale Alloggiati Web, entro 24 ore dall'arrivo.

Per farlo devi chiedere alla Questura le credenziali di accesso.

E poi registrare ogni ospite.

Ogni singolo ospite.

Anche quello che arriva alle 23:40 con il volo in ritardo e il telefono al 3%.

RICAPITOLANDO

Prima di ospitare chiunque, ti servono:

- il CIR, richiesto alla Regione;
- il CIN, richiesto al Ministero del Turismo;
- l'accesso a ROSS 1000 (o al portale statistico della tua Regione), con dati verificati e password cambiata;
- l'iscrizione al portale del Comune per la tassa di soggiorno;
- le credenziali di Alloggiati Web, per registrare gli ospiti in Questura.

Cinque passaggi.

Non impossibili.

Ma nemmeno da fare la sera prima del primo check-in.

LA SICUREZZA

Qui, finalmente, sono d'accordo con il legislatore.

Senza se e senza ma.

Perché quando apri casa tua a degli sconosciuti, la sicurezza non è un dettaglio burocratico.

È la prima cosa.

Dal 2025, con l'articolo 13-ter del Decreto Legge 145/2023, tutte le case destinate alla locazione breve o turistica — anche quelle gestite da privati, non solo dalle imprese — devono avere due cose.

L'ESTINTORE

Serve un estintore portatile a norma, da almeno 6 kg, posizionato in un punto visibile e facilmente raggiungibile. La regola è uno per piano, e comunque uno ogni 200 mq.

Il nostro consiglio?

Quello idrico.

Perché funziona, e perché se un ospite particolarmente curioso decidesse di provarlo “per vedere come funziona” — è successo, fidati — non ti ritroveresti la casa ricoperta di polvere bianca fino al soffitto.

E attenzione: l'estintore non si compra, si appende e si dimentica.

Va mantenuto ogni sei mesi.

Quindi ti serve anche una società che se ne occupi.

I RILEVATORI DI GAS E DI MONOSSIDO

Se in casa c'è il gas, sono obbligatori due rilevatori: uno per il gas e uno per il monossido di carbonio.

Se il gas non c'è, la legge non li impone.

Noi, però, il rilevatore di monossido e quello di fumo li consigliamo comunque.

Costano poco.

E il giorno in cui servono, valgono tutto.

Chi non si adegua rischia sanzioni da 600 a 6.000 euro.

Ma, sinceramente, la multa è l'ultimo dei problemi.

L'ASSICURAZIONE

Ed eccoci all'argomento che quasi tutti i proprietari sottovalutano.

Fino al giorno in cui serve.

Per chi esercita la locazione in forma imprenditoriale — e ti ricordo che oggi lo diventi già dal terzo immobile — l'assicurazione di responsabilità civile è obbligatoria.

Per tutti gli altri, io la considero indispensabile.

Perché in casa tua, ogni anno, passano decine di persone che non conosci.

Persone splendide, nella stragrande maggioranza dei casi.

Ma anche persone che rompono la doccia, allagano il vicino del piano di sotto, perdono le chiavi, scheggiano il piano della cucina o fanno cadere il televisore nuovo.

Senza cattiveria.

Succede.

E il problema è proprio questo: le polizze casa “normali” i danni accidentali degli ospiti di solito non li coprono.

Noi, per esempio, abbiamo una convenzione con Zurich pensata apposta per gli appartamenti che gestiamo. Copre non solo la responsabilità civile, ma anche l'incendio, la rottura delle lastre, i danni accidentali causati dagli ospiti, il cambio della serratura e tutta una serie di eventi che, nella vita reale di un appartamento in affitto breve, prima o poi capitano.

E, grazie alla convenzione, costa molto meno di una polizza normale.

Perché un privato, da solo, un prodotto così completo a quel prezzo fa davvero fatica a trovarlo.

Noi gestiamo 120 appartamenti.

Le compagnie assicurative, stranamente, ci rispondono al telefono.

E QUINDI?

Quindi niente panico.

Nessuna di queste cose è difficile.

Ma sono tante, vanno fatte nell'ordine giusto, vanno tenute aggiornate e, soprattutto, alcune vanno fatte ogni giorno. Per sempre.

Puoi farle tu.

Oppure puoi farle fare a chi le fa tutti i giorni per 120 appartamenti.

Indovina tu quale delle due opzioni ti fa dormire meglio.

CAPITOLO QUATTRO

Breve, medio o lungo? La strategia giusta per la casa che hai

“Allora, Giada: affitto breve o affitto lungo?”

Me lo chiedono tutti.

E io rispondo sempre allo stesso modo:

domanda sbagliata.

Perché non stiamo scegliendo una squadra di calcio.

Non devi giurare fedeltà eterna ad Airbnb o al 4+4.

Devi scegliere la strategia che fa lavorare meglio la tua casa.

E, molto spesso, la strategia migliore non è una sola.

IL PROBLEMA DELLE STAGIONI

Torino non è Venezia.

Non ha turisti dodici mesi all'anno che si mettono in coda per fotografare lo stesso ponte.

Torino ha le sue stagioni.

La primavera e l'autunno corrono: fiere, congressi, eventi sportivi, concerti, Salone del Libro, ATP Finals, turisti che finalmente hanno scoperto che qui si mangia benissimo.

Poi arriva l'inverno.

E poi arriva l'estate.

E la città rallenta.

Chi fa solo affitto breve, a quel punto, ha due strade.

La prima: abbassare i prezzi. E poi abbassarli ancora. E ritrovarsi a novanta euro a notte in un appartamento che a ottobre ne valeva centocinquanta.

La seconda: lasciare la casa vuota.

E guardare il calendario bianco con lo stesso sguardo con cui si guarda il conto corrente il 28 del mese.

Noi preferiamo una terza strada.

LA NOSTRA STRATEGIA: IL MISTO

Quando la stagione tira, la casa lavora con l'affitto breve.

Quando la stagione si abbassa — a Torino, in inverno e in estate — spingiamo sul medio termine.

Soggiorni di qualche mese.

Per chi?

Studenti che arrivano per un semestre. Lavoratori in trasferta. Professionisti e medici che devono stare in città per un progetto o una specializzazione. Expat appena arrivati che stanno ancora cercando casa. Famiglie con la casa in ristrutturazione.

Persone che a Torino ci devono vivere, non solo dormire.

E che, guarda caso, arrivano proprio quando i turisti se ne vanno.

Poi la stagione riparte.

E la casa torna sul breve.

CHI DECIDE? IL MERCATO

Non c'è una regola fissa del tipo “da gennaio a marzo medio, da aprile breve”.

Sarebbe comodo.

Ma sarebbe anche sbagliato.

È il mercato che decide.

Noi guardiamo il calendario, le prenotazioni, gli eventi in arrivo, le richieste che riceviamo. Quando vediamo la domanda turistica calare, apriamo la casa anche ai soggiorni più lunghi, sui portali giusti: Immobiliare.it, Idealista, Spacest.

E programmiamo tutto in modo che, quando la stagione riparte, la casa sia di nuovo libera per il breve.

Sembra semplice.

Non lo è.

Ma è esattamente il motivo per cui esistiamo.

E IL PREZZO?

Quando il soggiorno lungo arriva da un portale, il prezzo parte dalla tariffa giornaliera, con uno sconto del 30-35%.

Perché chi resta un mese non paga come chi resta un weekend.

E nemmeno dovrebbe.

Il nostro compenso, in questo caso, non cambia: sempre il 20%, calcolato al netto delle commissioni del portale.

Quando invece arriva dal nostro portale, cambia tutto.

Il canone è almeno il 20% più alto di un affitto a lungo termine.

Prendiamo il bilocale del capitolo uno: con il 4+4 lo affittavi a 650 euro al mese. A medio termine arriva ad almeno 780 euro al mese. Con le utenze a parte, pagate da chi ci abita.

Perché?

Perché chi ci abita compra una cosa che il 4+4 non gli darà mai: la flessibilità. Un mese, tre mesi, quattro mesi. Il tempo che gli serve, non un giorno di più.

E la flessibilità, giustamente, si paga.

A te costiamo il 7% + IVA del canone complessivo.

Il resto lo paga chi ci abita.

Sette.

Non è un refuso.

E no, il servizio non cambia.

Che la casa sia occupata per tre notti o per tre mesi, l'assistenza è la stessa. Per te e per chi ci abita.

La caldaia si rompe anche a febbraio.

E qualcuno deve comunque rispondere al telefono.

Ed è proprio questo che ci distingue dall'agente immobiliare classico.

L'agente trova l'inquilino, fa firmare il contratto, incassa la provvigione.

E sparisce.

Da lì in poi, il problema è tuo.

Noi no.

Noi restiamo. Per tutta la durata del soggiorno, per te e per chi ci abita.

Perché il nostro lavoro non finisce quando la casa è occupata.

Comincia lì.

IL RISULTATO

Nella nostra esperienza, questa strategia permette di portare l'occupazione fino all'80% annuo.

Ottanta.

Contro il 65% circa che, già con una buona gestione, ottieni facendo solo affitto breve.

E contro il 57% circa del proprietario che fa da solo e, ad agosto, si arrende.

Ma non è solo una questione di percentuali.

Nei mesi lenti non svendi la casa.

Hai meno cambi ospite, quindi meno usura, meno pulizie, meno imprevisti.

Hai un'entrata più stabile proprio quando il turistico rallenta.

E quando il soggiorno lungo arriva dal nostro canale, le utenze vengono scorporate e le paga chi ci abita. Non tu.

Proprio nei mesi in cui riscaldamento e aria condizionata costano di più.

Se invece arriva da Airbnb o Booking, le utenze sono comprese nel prezzo del soggiorno.

E nei mesi forti sei di nuovo libero di vendere ogni notte al prezzo giusto.

Il meglio dei due mondi.

Senza il matrimonio cattolico del 1952.

QUALE STRATEGIA PER QUALE CASA?

Non tutte le case sono uguali. E non tutte devono fare la stessa cosa.

MONOLOCALE E BILOCALE IN CENTRO

Fortissimi sul medio termine, che qui diventa la base. Il breve si usa nei periodi di punta.

TRILOCALE

Il candidato perfetto per il misto. Nel breve accoglie famiglie e gruppi, nel medio studenti, professionisti e famiglie in transito.

APPARTAMENTI GRANDI E CASE CON IL QUID

Quelle con la vista, il terrazzo, le tre camere e i due bagni possono lavorare con il breve quasi tutto l'anno. Perché lì la concorrenza è poca e il desiderio è tanto.

CASE LONTANE DAI FLUSSI TURISTICI

Spesso il medio termine è la scelta giusta. A volte per tutto l'anno.

E IL 4+4?

Sì, a volte è perfino quello la strategia giusta.

Raramente.

Ma succede.

E se succede, te lo diciamo.

LA STRATEGIA MIGLIORE NON ESISTE

Esiste quella giusta per la tua casa.

Dipende da dove si trova, da com'è fatta, da quanto vale, da chi può volerci dormire e per quanto tempo.

E da te: da quanto vuoi guadagnare, da quanto rischio sei disposto ad accettare e da quanto spesso vuoi usarla.

Per questo, quando un proprietario ci chiede una valutazione, non gli diamo un numero.

Gli diamo tre scenari: lungo, medio e breve termine.

Con i conti fatti.

Poi decidiamo insieme.

Perché la tua casa non deve fare quello che fanno tutte le altre.

Deve fare quello che le riesce meglio.

COME LAVORIAMO NOI

Tu controlli il conto. Noi facciamo il resto.

Arrivati a questo punto, probabilmente ti stai facendo una domanda.

“Va bene, Giada. Ma in pratica, voi cosa fate?”

Risposta breve:

tutto.

Risposta lunga:

eccola.

DAL PRIMO CAFFÈ AL PRIMO BONIFICO

1. LA VALUTAZIONE

Si parte sempre da qui.

Ci racconti la tua casa: dov'è, com'è, quanto è grande, quanto ti costa ogni mese.

E in tre giorni lavorativi ricevi un report con tre scenari: lungo, medio e breve termine.

Quanto può rendere.

Quanto ti resta in tasca.

E quale strategia ha senso per quella casa.

A volte la risposta è l'affitto breve.

A volte no.

Te lo diciamo comunque.

2. IL SOPRALLUOGO

Poi veniamo a vederla.

Guardiamo gli spazi, capiamo cosa funziona, cosa valorizzare e cosa deve sparire immediatamente.

Sì, anche il divano “ancora buono”.

3. LA PREPARAZIONE

Se servono lavori, ti mettiamo in contatto con artigiani di cui ci fidiamo.

Se serve solo preparare il set, ti aiutiamo a scegliere cosa comprare. Oppure lo compriamo noi.

Estintore, rilevatori, assicurazione: sistemiamo tutto quello che la legge richiede e tutto quello che, secondo noi, serve davvero.

Poi arriva il fotografo.

Perché la casa, online, si vende con le foto.

E le foto fatte col cellulare alle 19:30 di novembre non vendono niente.

4. LA BUROCRAZIA

CIR, CIN, ROSS 1000, tassa di soggiorno, Alloggiati Web.

Ce ne occupiamo noi.

In alcune case abbiamo chiuso tutto in due o tre giorni lavorativi.

5. LA PUBBLICAZIONE

Airbnb, Booking.com, VRBO, il nostro portale. E, per i soggiorni più lunghi, Immobiliare.it, Idealista e Spacest.

Annunci scritti bene, foto professionali, prezzi studiati.

E si parte.

6. LA GESTIONE QUOTIDIANA

Da qui in avanti, la parte che non vedi.

Aggiorniamo i prezzi ogni giorno.

Rispondiamo agli ospiti, in più lingue, anche alle 23:48.

Gestiamo check-in e check-out.

Organizziamo pulizie, biancheria e lavanderia.

Registriamo ogni ospite in Questura.

Comunichiamo i dati statistici.

Incassiamo e versiamo la tassa di soggiorno.

Troviamo l'idraulico la domenica.

E rispondiamo alle recensioni. Anche a quelle che ci fanno venire voglia di cambiare mestiere.

7. IL 15 DEL MESE

Ricevi il bonifico.

E il rendiconto, con tutto quello che è entrato, tutto quello che è uscito e perché.

Sugli incassi applichiamo le ritenute previste dalla legge e, a fine anno, ti mandiamo la Certificazione Unica.

Fine.

COSA FACCIAMO NOI, COSA RESTA A TE

Noi: valutazione, sopralluogo, preparazione, foto, burocrazia, annunci, prezzi, prenotazioni, comunicazione con gli ospiti, check-in e check-out, pulizie e biancheria, gestione delle manutenzioni e delle emergenze, Questura, ISTAT, tassa di soggiorno, ritenute, Certificazione Unica, rendiconti.

Tu: utenze, IMU, il costo delle manutenzioni, l'assicurazione.

E guardare il conto il 15 del mese.

Possibilmente seduto.

CHI SIAMO

Siamo una squadra di Torino che gestisce oltre 120 appartamenti in città.

Siamo cresciuti soprattutto con il passaparola: proprietari che si sono trovati bene e lo hanno raccontato a qualcun altro.

Sono mediatrice immobiliare abilitata e associata FIAIP. Mi sono laureata in giurisprudenza, e ho deciso di usarla per leggere i regolamenti condominiali al posto tuo.

E dietro ogni casa c'è una squadra.

In ufficio ci sono Deianira, Martina e Michela: annunci, prezzi, ospiti, prenotazioni, burocrazia. Quelle che rispondono quando qualcuno scrive alle 23:48.

Alla contabilità c'è Mara, che fa quadrare i conti e fa partire i bonifici del 15. Probabilmente la persona che amerai di più.

Sul campo ci sono i runner, Axel e Valentina: quelli che le case le vedono davvero, che corrono quando qualcosa si rompe e che sanno dov'è la scatolina nera accanto alla porta.

E poi c'è la boss.

Giada.

Io.

Quella che ha scritto questo libro invece di dormire.

Ognuno con il suo ruolo, tutti con lo stesso obiettivo:

che tu non debba mai pensarci.

E ADESSO?

Adesso tocca a te.

Richiedi la valutazione gratuita della tua casa.

In tre giorni lavorativi sai quanto può rendere.

Poi decidi tu.

valutazione.happyhostorino.com

Oppure chiamaci, o passa a trovarci.

Il caffè lo offriamo noi.

HAPPYHOSTORINO

Via Bologna 220, 10154 Torino

Tel. 011 207 8227

Cellulare e WhatsApp +39 347 584 9784

happyhostorino@gmail.com

happyhostorino.com

Instagram: @happyhostorino_bygiadaruscica

DOMANDE CHE MI FANNO TUTTI

E le risposte che do a tutti

In dieci anni ho incontrato centinaia di proprietari.

Diversi per età, lavoro, carattere e quantità di caffè bevuti durante il primo appuntamento.

Eppure, a un certo punto, fanno quasi tutti le stesse domande.

Quindi ho pensato di risparmiarti l'imbarazzo.

Eccole.

“E SE MI ROMPONO CASA?”

La domanda numero uno.

Sempre.

Partiamo dalla verità: qualcosa, prima o poi, si rompe.

Un bicchiere. Una lampada. Il piatto della doccia, se l'ospite è particolarmente creativo.

Succede anche a casa tua, con la tua famiglia, che teoricamente la casa la ama.

La differenza la fa come sei coperto.

E noi, per i danni, abbiamo tre strumenti.

Il primo è il deposito cauzionale, che chiediamo agli ospiti che prenotano sul nostro sito e su Booking.

Il secondo è AirCover, il programma di protezione di Airbnb per gli host.

Il terzo è l'assicurazione Zurich in convenzione, che copre anche i danni accidentali degli ospiti: quelli che le polizze casa normali, di solito, lasciano fuori.

Tre reti di sicurezza.

Perché una, in questo lavoro, non basta mai.

E le distruzioni vere?

I festini da film americano?

Rarissimi.

Molto più rari, te lo assicuro, dell'inquilino che smette di pagare e ti restituisce la casa dopo due anni di sfratto.

Quella sì, di solito, va rifatta.

“L’ASSICURAZIONE È INCLUSA NEL VOSTRO 20%?”

No.

Si stipula a parte.

Il costo dipende dalla casa, soprattutto dalla metratura e dal valore di quello che vuoi assicurare. Ma grazie alla nostra convenzione con Zurich, per un bilocale il premio è di circa 150 euro all’anno.

Responsabilità civile, incendio, rottura delle lastre, danni accidentali degli ospiti, cambio della serratura.

150 euro.

Più o meno quello che spendi in un anno di caffè al bar.

Solo che il caffè, se un ospite allaga il vicino di sotto, non ti rimborsa niente.

“IL CONDOMINIO PUÒ VIETARMELO?”

Dipende dal regolamento.

Se il tuo condominio ha un regolamento di origine contrattuale — quello accettato da tutti i proprietari, spesso richiamato nei rogiti — che vieta espressamente di destinare gli appartamenti ad attività ricettive, allora sì, può essere un problema.

Una semplice delibera dell’assemblea presa a maggioranza perché “gli stranieri col trolley fanno rumore”, invece, di norma no.

Prima di partire, il regolamento lo leggiamo.

Tutto.

Anche le parti scritte in un italiano del 1967.

“POSSO USARLA ANCHE IO OGNI TANTO?”

Certo.

È casa tua.

Ti serve per una settimana a Natale? Arriva tuo cugino dalla Puglia? Devi ristrutturare casa tua e non vuoi tornare a vivere da tua madre a cinquant’anni?

Ce lo dici, blocchiamo le date, e la casa è tua.

Non c’è un preavviso fisso.

Niente moduli, niente richieste in carta bollata.

Unica richiesta: dircelo prima che qualcuno l’abbia prenotata.

Perché spiegare a una famiglia di Toronto che non può più entrare perché è arrivato tuo cugino è una telefonata che preferiamo non fare.

“QUANTO MI COSTA DAVVERO?”

Il nostro compenso è il 20% + IVA, quindi in tutto il 24,4%, calcolato su quello che resta dopo le commissioni dei portali.

Costi di attivazione?

No.

Canoni fissi mensili?

Nemmeno.

All'inizio, una tantum, possono servire alcune cose per preparare la casa: una pulizia iniziale, se serve; l'estintore e i rilevatori, se mancano; l'assicurazione; e il servizio fotografico professionale, che costa generalmente 120 euro + IVA.

Le foto restano tue.

Anche se un giorno decidessi di lasciarci. Cosa che, ovviamente, non succederà.

Utenze, IMU e manutenzioni restano a carico tuo, esattamente come se la casa fosse affittata a lungo termine.

“E PULIZIE, LENZUOLA E ASCIUGAMANI?”

Ci pensiamo noi.

Pulizie, biancheria, lavanderia: organizziamo tutto.

E il costo lo paga l'ospite, dentro la prenotazione.

Per te non è un costo ricorrente.

È solo una cosa a cui non devi più pensare.

“DOVE PUBBLICATE LA MIA CASA?”

Ovunque abbia senso.

Airbnb, Booking.com, VRBO, il nostro portale. E, per i soggiorni più lunghi, Immobiliare.it, Idealista e Spacest.

Più vetrine, più ospiti.

Meno notti vuote.

“E TUTTA QUELLA BUROCRAZIA?”

Te la ricordi, vero?

CIR, CIN, ROSS 1000, tassa di soggiorno, Alloggiati Web.

La facciamo noi.

Quella iniziale, per partire. E quella che va fatta ogni giorno, ogni settimana, ogni mese e ogni anno.

Tu, al massimo, firmi.

“E LE TASSE?”

Sugli incassi applichiamo le ritenute previste dalla legge e, a fine anno, ti rilasciamo la Certificazione Unica.

Il tuo commercialista ci ringrazierà.

Forse.

E se la casa non lavora?

Non guadagniamo nemmeno noi.

Tranquillo: è la parte che ci motiva di più.

“E SE SI ROMPE LA CALDAIA?”

La paghi tu.

Lo so, speravi in un'altra risposta.

Ma la caldaia è tua, lo scaldabagno è tuo, la lavatrice è tua. E le spese di manutenzione, ordinaria e straordinaria, restano del proprietario. Esattamente come succederebbe con un inquilino a lungo termine.

Quello che è compreso nel nostro compenso è tutto il resto.

Accorgersi del problema.

Rispondere all'ospite che alle 7:12 ti scrive “There is no hot water”.

Trovare il tecnico.

Trovarlo di domenica.

Farlo entrare, controllare che abbia risolto, spostare gli ospiti se serve, gestire la recensione.

Tu paghi il pezzo e l'intervento.

Noi ci mettiamo il telefono, i tecnici di fiducia e il sangue freddo.

E credimi: la parte più costosa, di solito, è la seconda.

“DEVO APRIRE LA PARTITA IVA?”

Se destini alla locazione breve uno o due immobili, no.

Dal terzo, la legge presume che tu stia svolgendo un'attività d'impresa.

E a quel punto la partita IVA serve.

Lo so: hai appena avuto un piccolo brivido.

È normale.

Ne parliamo prima, con calma, e con il tuo commercialista.

“QUANDO RICEVO I SOLDI?”

Ogni mese, il 15.

Con un rendiconto che ti dice cosa è entrato, cosa è uscito e perché.

Sì, proprio il 15.

Il giorno in cui, con il vecchio inquilino, cominciavi a controllare il conto con l'ansia.

Adesso, il 15, il bonifico lo ricevi.

Niente telefonate.

Niente bonifici con “problemi tecnici”.

Niente ansia da conto corrente.

L'unica cosa che devi fare è controllare.

Possibilmente con un sorriso.

“MA CHI ENTRA IN CASA MIA?”

Persone.

Coppie in weekend, famiglie, professionisti in trasferta, studenti, medici, tifosi delle ATP Finals, gente che viene a Torino per un concerto, una fiera o un colloquio di lavoro.

Ogni ospite viene identificato e comunicato alla Questura.

Le piattaforme hanno sistemi di verifica.

E le recensioni funzionano in entrambe le direzioni: anche noi recensiamo gli ospiti.

Gli sconosciuti, in realtà, lo sono molto meno di quanto pensi.

“E LE CHIAVI? CHI ACCOGLIE GLI OSPITI?”

Dipende dalla casa.

Oggi la maggior parte dei nostri appartamenti ha il check-in automatizzato, con sistemi moderni: spioncino digitale, apertura automatica della porta e del portone.

L'ospite arriva, si identifica, entra.

Anche alle 23:40.

Anche con il volo in ritardo.

Anche senza che nessuno debba attraversare la città in pigiama.

E se in quella casa l'automazione non si può installare?

Pazienza.

Ne facciamo a meno e l'ospite lo accogliamo noi.

La tecnologia ci piace moltissimo.

Ma non è mai stata una condizione per lavorare bene.

“DEVO ARREDARE TUTTO NUOVO?”

No.

Devi arredare tutto bene.

È diverso.

Spesso basta togliere — sì, anche il divano della nonna — e aggiungere poche cose scelte con criterio.

Il resto lo trovi nel capitolo sulle condizioni interne.

Insieme alla lista delle frasi vietate, a partire da “tanto è per affittare”.

“FUNZIONA ANCHE SE LA MIA CASA NON È IN CENTRO?”

Spesso sì.

A volte meglio.

Dipende da chi può voler dormire lì e perché: il Politecnico, un ospedale, il Lingotto, la metropolitana.

E, a volte, la risposta onesta è che per quella casa il turistico non è la strategia giusta.

Te lo diciamo.

Anche se ci perdiamo un cliente.

“POSSO LASCIARE LE MIE COSE DENTRO?”

Puoi.

Ma ti sconsiglio di farlo.

Un armadio chiuso a chiave ci sta. Il servizio buono di nonna Pina in vetrina, un po' meno.

L'ospite deve sentirsi a casa.

Non a casa tua.

“MI DATE QUALCHE REFERENZA?”

Certo.

Centoventi.

Sono le case che i proprietari ci hanno affidato. E ricordati che solo tre di loro ne possiedono più di una: quindi sono, più o meno, centoventi persone che hanno deciso di fidarsi.

Poi ci sono le recensioni. Migliaia di ospiti che hanno dormito nelle nostre case e hanno raccontato com'è andata. Le trovi online, sono pubbliche, e non le abbiamo scritte noi.

E poi c'è l'intervista che un giornale ha deciso di dedicarmi. Quella a cui, da introversa patologica, ho cercato di sfuggire per anni.

I numeri dei nostri proprietari, invece, no.

Non li diamo.

Per lo stesso motivo per cui un giorno non daremo il tuo.

“E SE POI CAMBIO IDEA?”

Il nostro mandato dura dodici mesi, con novanta giorni di preavviso.

Perché novanta?

Perché gli ospiti prenotano con mesi di anticipo. E qualcuno, quelle prenotazioni, deve onorarle.

Nessun matrimonio cattolico del 1952.

Se vuoi tornare al lungo termine, vendere o andarci a vivere, si può.

Anche se, di solito, chi prova non torna indietro.

Non perché non possa.

Ma perché fa i conti.

“E ADESSO, DA DOVE COMINCIO?”

Da una valutazione.

Ci racconti la tua casa, la guardiamo, e in tre giorni lavorativi ti diciamo quanto può rendere con il lungo, il medio e il breve termine.

Numeri, non promesse.

Poi decidi tu.

Senza fretta.

Anche se, nel frattempo, la casa vuota non ti sta pagando un centesimo.

Ma questo, ormai, lo sai.

HAPPYHOSTORINO

APPENDICE

La checklist delle dotazioni

Eccola.

La lista che ti avevo promesso.

Non è la lista del Four Seasons.

È la lista di quello che un ospite normale si aspetta di trovare in una casa normale. E di cui si accorge subito, se manca.

Stampala, prendi una penna e fai il giro della casa.

Sì, anche dentro i cassetti.

SICUREZZA E OBBLIGHI

- estintore portatile a norma, da almeno 6 kg (noi consigliamo quello idrico), con manutenzione ogni sei mesi
- rilevatore di gas e rilevatore di monossido di carbonio, se in casa c'è il gas
- rilevatore di fumo e di monossido anche senza gas: non obbligatori, ma noi li consigliamo
- CIN esposto all'esterno dell'edificio
- assicurazione con responsabilità civile e danni accidentali degli ospiti
- emergency kit, con kit di primo soccorso
- numeri utili e di emergenza, ben visibili

CUCINA

- piano cottura con almeno 2 fuochi
- frigorifero
- forno o microonde (meglio entrambi)
- lavastoviglie, soprattutto dai 4 ospiti in su
- lavello con scolapiatti
- tavolo e sedie per tutti gli ospiti dichiarati
- bollitore
- macchina del caffè o moka (meglio entrambe: gli stranieri non sanno usare la moka, gli italiani non si fidano delle capsule)
- batteria di pentole: una piccola, una grande, due padelle
- coltelli che tagliano davvero
- posate: almeno 2 forchette, 2 cucchiari, 2 cucchiaini e 2 coltelli per persona
- piatti: almeno 2 piani, 2 fondi e 2 da dessert per persona
- bicchieri e calici, tazze e tazzine: almeno 1 per persona, meglio 2

- scolapasta, insalatiera, tagliere, grattugia, spremiagrumi
- utensili vari da cucina: mestolo, schiumarola, pinze, pelapatate
- pirofile adatte a forno e microonde
- cavatappi e apribottiglie
- canovacci, tovagliette o tovaglia
- pattumiera per la raccolta differenziata, con le istruzioni per gli stranieri (sì, servono)
- detersivo per i piatti, spugna, sale, olio, zucchero e caffè per il primo giorno

BAGNO

- lavandino, wc, doccia o vasca
- bidet, se è tecnicamente possibile (gli stranieri non sanno a cosa serve, gli italiani non vivono senza)
- set di asciugamani per ogni ospite
- tappetino
- dispenser di bagnoschiuma, shampoo e sapone mani
- carta igienica di scorta
- asciugacapelli
- specchio, mensola e presa elettrica vicino allo specchio
- appendini a muro
- cestino con sacchetti
- scopettino

CAMERA DA LETTO

- materasso e rete di qualità, in buone condizioni
- due cuscini per ospite
- coprimaterasso e copricuscini
- set di lenzuola: d'inverno lenzuolo con angoli, copripiumino e federe; d'estate lenzuola classiche e trapunta
- piumino estivo e piumino invernale, uno per letto, più una coperta di scorta
- comodini con lampada da lettura e presa vicina
- armadio con grucce e cassetiera
- specchio
- tende oscuranti
- cestino

SOGGIORNO E ALTRE STANZE

- divano letto vero, se dichiarati posti letto in più: ci deve poter dormire un adulto
- aria condizionata, oppure almeno un buon condizionatore portatile
- riscaldamento funzionante e facile da regolare

- Wi-Fi veloce, con nome e password ben visibili
- televisore, meglio se smart
- lavatrice, stendino, asse e ferro da stiro
- scopa, paletta, secchio, mocio e aspirapolvere
- adattatore elettrico universale
- illuminazione sufficiente in ogni stanza

INFORMAZIONI PER GLI OSPITI

- istruzioni per check-in e check-out
- istruzioni per elettrodomestici, riscaldamento e aria condizionata, in italiano e in inglese
- regole della casa
- guida della città e del quartiere, con i tuoi posti preferiti
- contatti per le emergenze

I VIDEO CHE TI SALVANO LA DOMENICA

Questa è la parte che nessuno fa.

E che ti evita metà delle telefonate.

Un video breve, fatto con il cellulare, per ogni cosa che un ospite può non capire. Glielo mandi prima che te lo chieda.

- video di accesso alla casa e foto delle chiavi
- piano cottura
- forno e microonde
- lavatrice e asciugatrice
- lavastoviglie
- salvavita, contatore e come ripristinare la pressione della caldaia
- caldaia o boiler: dove si trova e come funziona
- termostato: dove si trova e come si usa
- riscaldamento e caloriferi
- aria condizionata e telecomando
- televisione e telecomandi
- citofono: quale nome cercare e come funziona
- garage, se c'è
- immondizia: dove si butta, cosa e quando

Sì, anche l'immondizia.

Soprattutto l'immondizia.

LA REGOLA FINALE

Prima di pubblicare l'annuncio, dormici una notte.

Fatti una doccia.

Cucinati una pasta.

Prova a capire dove si accende la luce del bagno al buio.

Se qualcosa ti fa imprecare, farà imprecare anche il tuo ospite.

E lui, a differenza tua, lo scriverà in una recensione.

HAPPYHOSTORINO