

IMMOBILIARE

LOCAZIONI IN CITTÀ E IN VILLEGGIATURA

Con l'affitto breve il rendimento sale, ma occorre qualità

Pochi giorni o qualche settimana: sempre più proprietari di immobili si convertono a questa formula. Che ha molti pregi, ma anche qualche difetto

di **LORENZO RAFFO**

La crisi lo impone, ma è anche l'effetto di un cambiamento voluto dalla clientela. Gli affitti corti di appartamenti e perfino lussuose ville si diffondono ovunque, nelle città come nelle località di villeggiatura estive e invernali. Contribuendo a peggiorare la situazione già delicata degli alberghi, che si trovano ad affrontare una nuova concorrenza. Il fenomeno dà invece respiro ai proprietari di immobili, per i quali si apre una prospettiva eccellente di remunerazione del capitale, di fronte a tassazioni e costi in aumento. Un rapido "turnover" degli inquilini contribuisce infatti ad aumentare i proventi, sebbene richieda naturalmente più impegno.

Corti, ma quanto?

Occorre innanzi tutto stabilire cosa s'intende per affitto breve. Non esiste una definizione precisa, ma s'indica comunemente così quello di durata da qualche giorno fino al massimo di un anno. In realtà ogni categoria di clientela ha una permanenza corta che varia. Il turista può soggiornare pochi giorni, lo studente qualche settimana e il personale dipendente di aziende in trasferta alcuni mesi. Non è però detto che si debba escludere una tipologia più tra-



dizionale, alternativa alla formula classica del 4+4 anni per una casa arredata: un single, una coppia o una famiglia con figli può preferire di locare soltanto per dodici mesi, in attesa per esempio della consegna di un alloggio in via di ristrutturazione o in presenza di altre situazioni particolari.

Affittacamere?

Fino a pochi anni fa l'affitto breve veniva visto male in Italia, salvo nel settore turistico, dove comunque il proprietario cercava di trovare un inquilino almeno per un mese. La crisi ha modificato questo modo di vedere le cose e la locazione corta, assai diffusa nel resto d'Europa, si diffonde ora largamente da noi. In passato, soprattutto nelle grandi città i proprietari di case restavano contrariati di fronte alle richieste di

permanenze di pochi giorni o settimane. Rifiutavano sdegnati, dichiarando di non essere affittacamere. Adesso chi si è convertito in tal senso si dichiara soddisfatto della scelta, perché i rendimenti sono cresciuti parecchio. A Milano quest'anno, in occasione della Fiera del Mobile, appuntamento che porta alla saturazione gli alberghi anche di località distanti decine di chilometri dall'area espositiva, la domanda di alloggi si è dilatata. Roma è stata la prima a sperimentare la formula, benché in maniera un po' casuale. Venezia registra un boom durante l'estate e in particolare in occasione del Festival del Cinema. La locazione a giornate "low cost" cresce poi nelle località di mare e montagna, nelle stagioni di punta. E i dati sono impressionanti: si valuta che in Italia l'offerta sia

TRE TIPI DI CONTRATTO

Contratti di locazione libera

- Canone non vincolato
- Flessibilità della durata
- Disdetta automatica alla scadenza
- Possibile esercizio della cedolare secca

Contratti di locazione transitoria

- Presuppone la condizione di esigenza temporanea di una delle due parti, con durata massimo 18 mesi
- Se l'esigenza viene a mancare il contratto si trasforma in uno a canone libero di durata 4+4
- Canone concordato

Contratti di foresteria

- Conduttore deve essere una società che utilizza l'immobile per propri dipendenti
- Contratto e condizioni liberi
- Spese sostenute detraibili da parte del conduttore



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

progredita di oltre il 200 e forse il 300%, con una richiesta che segue il passo.

Specializzarsi è fondamentale

L'esempio straniero appare utile per valutare l'inserimento sul mercato. Occorre rivolgersi a una precisa fascia di clientela: certe case si adattano bene agli uomini d'affari, altre agli studenti, alcune a persone che seguono terapie mediche o a dipendenti di aziende in trasferta per motivi di lavoro. La genericità non è possibile e chi non si specializza rischia di restare fuori dai circuiti di prenotazione. È evidente che ciascuna di queste fasce ha sue esigenze e cerca quindi tipologie abitative differenti. Per i "trasferisti" il fattore decisivo di scelta è quasi sempre la disponibilità di un parcheggio protetto e riservato, poi-

ché nel loro mezzo lasciano attrezzature di lavoro. Agli uomini d'affari occorre offrire case con arredamenti moderni, funzionali ma anche di un certo prestigio, in immobili centrali ed eleganti. Imprescindibile un collegamento a Internet. Agli studenti bisogna garantire massima praticità e la vicinanza ai trasporti pubblici. Per chi segue una terapia medica, la prossimità all'ospedale è vincolante, così come la tranquillità e la disponibilità di poltrone e letti ortopedici. Se queste caratteristiche non sono soddisfatte, meglio evitare di proporre la casa al canale commerciale di riferimento. Che sostanzialmente è composto da tre soluzioni: agenzie del luogo e siti di prenotazione internazionali per il turismo, portali Internet specializzati per gli uomini d'affari, e il "tam tam" di bacheche, segreterie e centri prenotazione per le altre categorie.

Non in casa propria

Assolutamente da scartare è invece l'alternativa – praticata in alcuni Paesi europei – dell'offerta di camere in abitazioni dove vivono i proprietari, in altre parole "bed and breakfast" ruspanti. Non pochi ci hanno provato, per esempio a Roma e in altre città d'arte,

ma con difficoltà. **Renzo Carretti**, impiegato in un'agenzia del centro della capitale, sostiene al proposito: "Nella nostra città aumenta l'offerta, ma la domanda stenta a decollare. Purtroppo pochi si rendono conto che la qualità è l'arma per avere successo in questa tipologia di affitti. A chi mi propone una casa ricordo sempre che si mette in concorrenza con un al-

**La qualità
dell'offerta
è l'arma per avere
successo in questa
tipologia di affitti**

bergo. Quindi sono indispensabili qualità e servizi, a costi minori. Se il condominio non dispone di ascensore, è situato in un quartiere a forte densità abitativa e l'alloggio non prevede l'aria condizionata, una cucina ben fornita e un servizio di pulizia impeccabile, noi non lo prendiamo in considerazione". Oggi anche gli studenti ►

sono esigenti, ma spesso gli affittuari non lo capiscono e sbagliano strategia.

Parliamo di rendimenti

Affermare quale può essere la redditività è complesso. Per affittare nel breve occorre prevedere investimenti specifici, disporre in alcuni casi di reti di prenotazione internazionale, con la conseguenza di commissioni da pagare (dal 5 al 15% dell'importo di locazione, in rapporto al tipo di immobile) e utilizzare personale qualificato, cui affidare il compito dei servizi di preparazione prima degli arrivi.

Simona Walder lavora per un'agenzia di "booking" tedesca, specializzata in affitti corti in località lacustri del nord Italia. Dichiarò: "Il mio problema con i proprietari di immobili in Italia è far capire che se c'è una fascia 'low-cost' di clientela, ne esiste anche una 'high level', cui bisogna offrire soluzioni di prestigio. La redditività maggiore la ottengo con un immobile che è una chiesa sconsacrata da decenni, riutilizzata per impieghi abitativi. Il possessore si è reso conto di disporre di un pezzo unico e ha investito per realizzare un arredamento superlussuoso. Lo lochiamo solo per una settimana a ogni cliente e riusciamo a spuntare affitti di 4000 euro per i sette giorni. La lista delle prenotazioni è già chiusa fino alla primavera del 2015". E' un esempio esasperato, utile a far comprendere come puntando sul miglioramento della qualità si ottiene maggiore redditività, qualunque sia la fascia cui ci si rivolge. Gli affitti brevi comportano maggiori costi, dal 20 al 30% in più rispetto alle soluzioni tradi-



Con gli affitti brevi si possono evitare rischi di ritardati o mancati pagamenti

zionali. Ma assicurano rendimenti nettamente superiori e soprattutto evitano rischi di ritardati o mancati pagamenti. Il canone viene infatti corrisposto sempre prima dell'inizio del periodo di locazione. Ottenere un 5% netto l'anno nelle grandi città è più che realistico, ma a Roma, Venezia e Firenze c'è perfino chi supera il 10%, con qualcosa in nero.

Contratti specifici

Naturalmente è sempre consigliabile redigere per ogni cliente un contratto di affitto specifico, in base alla tipologia di impiego. La brutta abitudine italiana di non prevedere documenti scritti va evitata, tanto più nel caso di brevi periodi, per evitare che chi entra nell'alloggio possa poi pretendere allungamenti della durata, non contemplati inizialmente. Per affitti a uso turistico, nel caso di persone che non abbiano fatto una visita al momento della prenotazione, attenzione a non magnificare caratteristiche (tipo vista sul mare o tranquillità totale), in realtà assenti, con il rischio di richieste di sconti o quant'altro. L'uso per foresteria è un po' desueto, mentre quelli turistici si generalizzano perché non richiedono registrazione all'Agenzia delle Entrate, se riferiti al periodo massimo di 30 giorni, ma relativo a tutti i rapporti intercorsi in un anno con lo stesso conduttore, cittadino Ue o extra Ue che sia. Non è più richiesta l'obbligatorietà che ciò avvenga per una località turistica, ma la condizione è che chi prende in affitto l'alloggio sia lì per vacanze. Serve comunque verificare la situazione nelle singole Regioni italiane, poiché persistono alcune regolamentazioni locali. Molte agenzie non lo consigliano, ma i fiscalisti sugge-

LE CARATTERISTICHE PER TIPOLOGIA

TIPO DI AFFITTO	DURATA	CANONE	AGEVOLAZIONI PER IL PROPRIETARIO
A canone libero	4+4 anni	Concordato fra le parti	No
A canone concordato ordinario	3+2 anni (0+3 su intesa)	Tetto massimo	Si
A canone concordato per studenti	Da 6 mesi a 3 anni	Tetto massimo	Si
A canone concordato transitorio	Da 1 a 18 mesi	Concordato fra le parti	No
Turistico	Limitata	Libero	No



riscono di scegliere sempre l'opzione fiscale della cedolare secca. Tutte le diverse soluzioni di contratti immobiliari – corti e lunghi – sono state raccolte nei due box specifici e si deve ammettere che, almeno da questo punto di vista, la normativa in vigore è abbastanza chiara, sebbene qualche ombra esista ancora. E' consigliabile seguire con attenzione le norme previste, per evitare contenziosi inutili, e comunque – in seguito all'introduzione della cedolare secca – ribadiamo che va assolutamente sconsigliata la prassi del "brevi manu", allo scopo di evadere le imposizioni fiscali. Esistono infatti responsabilità oggettive, inevitabili nella gestione di un immobile, da prendere sempre in considerazione e che obbligano a un comportamento irreprensibile fra le parti.

Il boom di Internet

Che la formula abbia successo lo dimostra il proliferare di siti specializzati nel settore. Dove la disponibilità di soluzioni è quasi imbarazzante. Mai quanto però nelle grandi capitali europee, nelle quali l'affitto breve è diventato un'alternativa alle locazioni tradizionali, costosissime e spesso vincolate da richieste impegnative: per esempio a Parigi e Londra molti proprietari impongono, per i contratti classici, redditi di

Le norme sulla registrazione

Tutti i contratti di locazione di beni immobili devono essere obbligatoriamente registrati all'Agenzia delle Entrate dall'affittuario (conduttore) o dal proprietario (locatore), qualunque sia l'ammontare del canone pattuito, versando le relative imposte. Il termine per la registrazione è di 30 giorni dalla data di stipula. Se la durata non supera i 30 giorni complessivi nell'anno, non si è obbligati a tale atto. Sono previste due tipologie di tassazione:

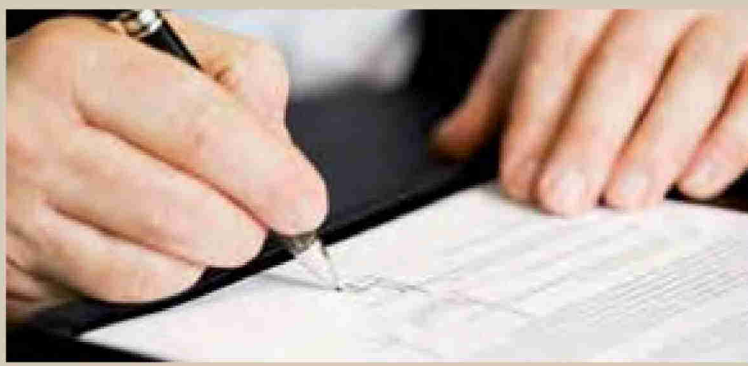
regime ordinario: si applica per tutti i contratti di locazione da chiunque stipulati. Per la registrazione è obbligatorio il versamento delle imposte di registro e bollo; **regime sostitutivo (cedolare secca):** si applica soltanto sui contratti di locazione a uso abitativo stipulati al di fuori dell'esercizio d'impresa, arte e professione (restano escluse, quindi, le società e gli enti non commerciali). È un regime facoltativo e la scelta spetta al locatore. Per la registrazione, a differenza del regime ordinario, si versa la sola cedolare secca, invece delle tradizionali imposte di registro, bollo, Irpef e relative addizionali.

Il contratto di locazione può essere registrato:

con modalità online: obbligatoria per gli agenti immobiliari e i possessori di almeno 10 immobili e facoltativa per tutti gli altri contribuenti, purché abilitati ai servizi telematici;

con modalità cartacea: è necessario recarsi presso un ufficio dell'Agenzia delle Entrate per compilare il modello 69, dopo avere effettuato il pagamento dell'imposta di registro (regime ordinario). Le parti contraenti devono calcolare il tributo e versarlo presso qualsiasi banca o ufficio postale. I contribuenti che, invece, hanno deciso di optare per il regime della cedolare secca hanno l'obbligo, compilando sempre il modello 69 da consegnare all'Agenzia delle Entrate, indicare la scelta per il nuovo regime sostitutivo;

incaricando un intermediario abilitato (professionisti, associazioni di categoria, Caf, ecc.) o un delegato.



lavoro certificabili superiori di tre o quattro volte l'importo mensile da pagare, e cauzioni rilevanti, circoscrivendo così la stipula solo a manager di alto livello. Per il corto non si pretendono questi vincoli e il lavoratore in trasferta, alla ricerca di un tetto, accetta frequenti traslochi pur di non sottoporsi a obblighi economici troppo gravosi. Il mercato cerca di sfruttare al massimo queste situazioni di stress, dovute in parte anche a tariffe record praticate dagli alberghi. Un esempio? Il Gran

Premio di Monaco. Per il tradizionale week-end di maggio della Formula 1, dalle località di confine dell'Italia fino a Cannes le richieste di appartamenti esplodono: sono appassionati, fotografi e figure di contorno del Circus per cui l'appuntamento è un "must", legato però a certi limiti di budget. La rincorsa fra le parti inizia così mesi prima e alla fine proprietari e clienti ne escono tutti più che soddisfatti. Convinti che entrare in casa di altri è un po' come sentirsi a casa propria. **F**