

SETTIMANA 32 — 2026 · EDIZIONE 2026

Affitta Bene

IN QUESTO NUMERO:

TRUCCO DEL MESTIERE

Cambia prezzo tre volte l'anno, guadagni di più

NORMA & REGOLE

Toscana affitti brevi: cinque regole che nessuno ti dice

TRUCCO DEL MESTIERE

Scrivi per uno, attiri quelli giusti

L'Editoriale

Caro Host,

Essere proprietari immobiliari oggi in Italia non è una passeggiata. Normative in continuo mutamento, ospiti sempre più esigenti e le piattaforme OTA che dettano le loro regole del gioco. Spesso ci si sente soli davanti a uno schermo, a scorrere recensioni cercando di capire come migliorare.

Questa rivista settimanale nasce proprio per colmare questo vuoto. Vogliamo offrirti, in pochi minuti di lettura, le

chiavi pratiche e le strategie affilate per portare i tuoi immobili al livello successivo, massimizzando le rendite e minimizzando lo stress.

Sfogliando queste pagine troverai analisi, trucchi testati dai migliori e le ultime norme tradotte dal "burocrate".

Buona lettura e buoni affitti,

**La Redazione EasyCa-
sa Italy**

TRUCCO DEL MESTIERE

Cambia prezzo tre volte l'anno, guadagni di più

Carla gestisce un bilocale a Tropea, affacciato sul mare. A luglio è sempre piena, a Ferragosto potrebbe chiedere di più ma non lo sa, e a ottobre resta con il calendario vuoto per settimane. Il problema non è l'appartamento: è che il prezzo non cambia mai. Lo ha fissato due anni fa e lo ha lasciato lì, uguale per ogni mese dell'anno. È l'errore più comune tra chi affitta uno o due appartamenti nel tempo libero: si sceglie un numero, ci si abitua, e ci si dimentica che il valore di una notte cambia continuamente in base alla stagione, agli eventi, alla concorrenza.

Aggiustare il prezzo non significa diventare esperti di revenue management. Significa semplicemente non regalare notti nei momenti di punta e non restare vuoti quelli di calma.

COME STRUTTURARE I PREZZI IN TRE FASCE: UN METODO CHE PUOI FARE CON CARTA E PENNA

Il punto di partenza è dividere l'anno in tre grandi blocchi: alta stagione, stagione media e bassa stagione. Non serve un software: basta un foglio — anche cartaceo — con tre righe e tre prezzi diversi.

- **Alta stagione** (estate piena, ponti primaverili, festività): qui la domanda è alta, i turisti prenotano con anticipo e accettano prezzi più alti. È il momento in cui molti host invece restano al prezzo medio, perdendo margine.
- **Stagione media** (primavera, inizio autunno): la domanda c'è, ma è più sensibile al prezzo. Un piccolo sconto rispetto all'estate aiuta a riempire il calendario.
- **Bassa stagione** (novembre, dicembre escluse feste, gennaio-febbraio): qui si compete più sul prezzo, ma non bisogna svendere. Spesso un prezzo leggermente più basso abbinato a soggiorni minimi più corti funziona meglio di uno sconto drastico.

Secondo quanto analizzato da Smartness, una piattaforma che studia il comportamento dei prezzi negli affitti brevi, i listini fissi tendono a lasciare guadagno sul tavolo nei momenti di punta e a risultare poco competitivi nei periodi tranquilli — esattamente il problema di Carla.

Oltre alle tre fasce, aggiungi due eccezioni esplicite nel tuo foglio: **eventi locali** (sagre, fiere, mercati, concerti) e **ponti nazionali**. In quei giorni la domanda sale anche in piccoli borghi e province, e i tuoi vicini — quelli che affittano su Airbnb o Booking — alzeranno i prezzi. Se non lo fai anche tu, lasci prenotare a un valore che non rispecchia il mercato reale di quel fine settimana.

Tre cose che puoi fare questa settimana

- **Guarda i tuoi vicini su Airbnb o Booking.** Cerca appartamenti simili al tuo nella stessa zona, filtra per le prossime settimane e nota i prezzi a notte. Se sei sistematicamente sotto di loro e sei comunque vuoto, hai margine per salire. Se sei il più caro e non prenoti, è il momento di scendere.
- **Segna sul foglio gli eventi dei prossimi tre mesi.** Cerca online cosa succede nella tua città o nel tuo borgo: feste patronali, fiere, eventi sportivi, mercati stagionali. Per quelle date, scrivi un prezzo dedicato — anche solo il dieci o quindici per cento in più rispetto alla fascia corrente.
- **Metti un promemoria ogni tre-quattro settimane** per controllare se i prezzi intorno a te sono cambiati. Non servono ore: bastano dieci minuti con il telefono. Il mercato si muove, e conviene muoversi con lui.

Come spiegato nelle analisi di Smartness sui listini fissi versus prezzi dinamici, la differenza non sta nell'usare strumenti complicati, ma nell'abitudine a rileggere il prezzo con occhi freschi almeno una volta al mese.

DOMANDE FREQUENTI

Devo usare per forza un software per gestire i prezzi in modo dinamico?

No. Un foglio con tre fasce stagionali e le date degli eventi locali è già un sistema efficace per chi gestisce uno o due appartamenti. I software automatici possono aiutare, ma non sono indispensabili per iniziare a ottenere risultati concreti.

Quanto spesso dovrei cambiare il prezzo?

Non serve cambiarlo ogni giorno. Una revisione ogni tre o quattro settimane, con un'attenzione specifica ai ponti e agli eventi locali, è sufficiente per restare in linea con il mercato. La costanza conta più della frequenza.

Rischio di perdere ospiti se alzo il prezzo nei periodi di punta?

Se la domanda nella tua zona è alta — come a Ferragosto o in occasione di un evento locale — alzare il prezzo non allontana gli ospiti, li seleziona. Chi prenota in alta stagione sa che i prezzi salgono: è il funzionamento normale del mercato degli affitti brevi.

IN SINTESI

Fissare un solo prezzo per tutto l'anno è il modo più semplice per guadagnare meno di quanto potresti. Ecco le quattro azioni concrete da portare a casa:

- Dividi l'anno in tre fasce (alta, media, bassa) e assegna un prezzo diverso a ciascuna.
- Aggiungi eccezioni per ponti ed eventi locali: sono i momenti in cui puoi alzare il prezzo senza perdere prenotazioni.
- Controlla ogni tre o quattro settimane i prezzi degli appartamenti simili al tuo su Airbnb o Booking.
- Non aspettare di avere tutto perfetto: anche un foglio con tre righe è meglio di un prezzo fermo da due anni.

Iscriviti ad **Affitta Bene** per ricevere ogni settimana una guida pratica come questa, pensata per chi gestisce casa propria senza volerci passare la vita sopra.

IL CONSIGLIO DELL'ESPERTO

Applica subito questa strategia nel tuo annuncio Airbnb copiando e incollando questi suggerimenti.

FONTI:

- Smartness
- YouTube
- PayPro Global

Toscana affitti brevi: cinque regole che nessuno ti dice

Carla gestisce un appartamento a Montepulciano da tre anni. Ha fatto tutto: foto belle, profilo curato su Airbnb, prezzi corretti. Eppure, quando un'amica le ha chiesto se inviasse il report mensile al Comune anche quando l'appartamento era vuoto, Carla ha risposto: «Che cosa?». Era la prima volta che ne sentiva parlare. La Toscana è una regione con regole proprie per gli affitti brevi — e chi arriva da fuori regione, o chi ha cominciato senza informarsi bene, rischia di scoprirle tardi. Questa guida serve a non fare la fine di Carla.

LE REGOLE CHE CONTANO DAVVERO: COSA DICE LA REGIONE TOSCANA

La Regione Toscana ha pubblicato sul proprio portale ufficiale (regione.toscana.it) le istruzioni per le locazioni brevi e turistiche in forma non imprenditoriale. Da lì emergono i punti che sorprendono di più chi inizia.

Un codice per ogni appartamento, non uno per te. La Toscana assegna un codice identificativo regionale a ciascun alloggio messo in affitto — non alla persona che lo affitta. Se hai due appartamenti, hai due codici. La comunicazione va fatta tramite il portale regionale prima di accogliere il primo ospite. Non è un dettaglio: senza codice, non puoi pubblicare l'annuncio in regola.

Il report mensile esiste anche quando non è arrivato nessuno. Secondo quanto indicato dalla Regione Toscana, i flussi turistici vanno comunicati ogni mese al Comune di riferimento. Anche se il mese era vuoto. Zero ospiti non significa zero burocrazia: la comunicazione va fatta comunque, indicando semplicemente che non ci sono stati arrivi. Questo è il punto che coglie di sorpresa quasi tutti.

Alloggiati Web vale per tutti. La comunicazione alla Polizia di Stato tramite il portale Alloggiati Web è obbligatoria su tutto il territorio nazionale, Toscana compresa. La guida della Camera di Commercio Arezzo-Siena conferma che il titolare è obbligato a segnalare gli alloggiati tramite questo applicativo.

Ospiti stranieri: un passaggio in più. La Regione Toscana prevede, per i cittadini non comunitari, la raccolta di documentazione aggiuntiva rispetto al semplice documento d'identità — incluse informazioni sul permesso di soggiorno. È un modulo specifico, diverso da quello usato per gli italiani o i cittadini UE. Il portale regionale sull'immigrazione fornisce le indicazioni operative.

B&B e locazione turistica non sono la stessa cosa. Se pensi di passare dalla locazione turistica a un B&B, sappi che le regole cambiano. La guida della Camera di Commercio Arezzo-Siena e le informazioni disponibili su portali di settore come Bed-and-Breakfast.it chiariscono che per aprire un B&B in Toscana serve la residenza nell'immobile e la presentazione di una SCIA allo sportello comunale. Non puoi farlo in un appartamento dove non vivi.

Tre cose che puoi fare subito

- **Controlla di avere il codice identificativo regionale** per ogni appartamento che affitti. Se non ce l'hai, il portale della Regione Toscana è il punto di partenza: trovi la procedura nella sezione dedicata alle locazioni brevi non imprenditoriali.

- **Imposta un promemoria mensile** per la comunicazione dei flussi turistici al tuo Comune, anche nei mesi vuoti. Un appunto sul calendario basta: bastano cinque minuti, ma dimenticarlo può costarti.
- **Prepara due versioni del modulo di registrazione ospiti:** una per cittadini italiani e UE, una per cittadini extra-UE. Così sei pronto senza dover cercare tutto all'ultimo momento quando arriva un ospite straniero.

DOMANDE FREQUENTI

Il codice identificativo regionale lo ottengo automaticamente quando mi registro su Airbnb?

No. Il codice identificativo regionale toscano si ottiene attraverso il portale della Regione Toscana, non attraverso le piattaforme di prenotazione. Airbnb ti chiederà di inserirlo nell'annuncio, ma il codice devi richiederlo tu, prima di pubblicare.

Se a febbraio non ho avuto nessun ospite, devo comunque fare qualcosa?

Sì. La comunicazione mensile dei flussi turistici al Comune va inviata anche nei mesi senza arrivi, indicando semplicemente che non ci sono stati ospiti. È quanto prevede il sistema toscano di monitoraggio, come indicato dal portale regionale.

Posso gestire un B&B in un appartamento che affitto ma dove non vivo?

No. Per aprire un B&B in Toscana è richiesta la residenza nell'immobile, come indicano sia le informazioni disponibili tramite la Camera di Commercio Arezzo-Siena sia le guide di settore. Se non ci vivi, puoi operare come locazione turistica, che segue regole diverse.

IN SINTESI

Se affitti in Toscana — o stai pensando di farlo — queste sono le quattro cose da tenere a mente:

- Ogni appartamento ha il suo codice identificativo regionale: richiedilo prima di accogliere ospiti, non dopo.
- La comunicazione mensile dei flussi al Comune è obbligatoria sempre, anche quando l'appartamento è rimasto vuoto.
- Per gli ospiti extra-UE serve documentazione aggiuntiva: prepara il modulo giusto in anticipo.
- B&B e locazione turistica sono due cose diverse con requisiti diversi: se stai valutando il passaggio, verifica prima la tua situazione con il Comune.

Le sanzioni per chi non rispetta queste regole possono essere pesanti. Non vale la pena rischiare per mancanza di informazione, soprattutto quando le istruzioni sono pubbliche e accessibili. **Iscriviti ad Affitta Bene** per ricevere ogni settimana una guida pratica come questa — in italiano semplice, senza tecnicismi.

⚠ **ATTENZIONE ALLA NORMATIVA**

Ignorare queste disposizioni espone l'Host a sanzioni. Assicurati di aggiornare i portali Regionali.

FONTI:

- Regione Toscana
- Airbnb Italia
- Camera di Commercio Arezzo-Siena
- Bed-and-Breakfast.it
- Regione Toscana - Immigrazione

Scrivi per uno, attiri quelli giusti

Hai un piccolo appartamento in affitto — due camere, terrazza, aria condizionata — e il titolo dell'annuncio dice qualcosa come: "Grazioso appartamento nel centro storico". Risultato? Messaggi di ogni tipo: famiglie numerose che chiedono se c'è una terza camera, gruppi di ragazzi che vogliono sapere se si può fare serata, coppie deluse perché si aspettavano qualcosa di più romantico. Se gestisci l'appartamento nel weekend, nel tempo libero, ogni messaggio fuori target è tempo perso — e qualche volta un ospite sbagliato che lascia il segno. Il problema non è l'appartamento. È che un titolo generico parla a tutti, e quindi non parla a nessuno.

COME SCEGLIERE IL TUO OSPITE TIPO E RISCRIVERE L'ANNUNCIO INTORNO A LUI

Il primo passo è semplice: pensa all'ultimo ospite che ti ha fatto venire voglia di ricominciare. Quello che ha lasciato la casa in ordine, ha scritto cinque stelle e magari ha già chiesto se può tornare. Che età aveva? Viaggiava da solo, in coppia, per lavoro o per piacere? Cosa gli è piaciuto di più? Quella persona è il tuo ospite ideale — e l'annuncio dovrebbe parlargli direttamente.

Secondo Holidu, le tipologie di ospiti più comuni negli affitti brevi sono coppie in cerca di relax, famiglie con bambini, viaggiatori solitari e lavoratori in trasferta. Ognuno cerca cose diverse già dal titolo: la coppia vuole "silenzio e atmosfera", il lavoratore vuole "Wi-Fi veloce e parcheggio", la famiglia vuole "spazio e sicurezza".

Se il tuo appartamento è perfetto per uno di questi profili, dillo subito — non lo nascondere in fondo alla descrizione.

Ecco come procedere in tre passi:

- **Identifica il profilo che ti ha dato più soddisfazioni** negli ultimi sei mesi. Non il profilo che ti ha portato più prenotazioni in assoluto, ma quello con cui è andato tutto liscio.
- **Elenca le tre caratteristiche del tuo appartamento che contano di più per quel profilo.** Per una coppia: terrazza, silenzio, letto matrimoniale grande. Per un lavoratore: scrivania, Wi-Fi, distanza dal centro direzionale.
- **Riscrivi il titolo mettendo almeno una di quelle caratteristiche in primo piano.** "Appartamento con terrazza privata, ideale per coppie" è già infinitamente più preciso di "Grazioso bilocale in centro".

GuestSuite sottolinea che profilare l'ospite tipo aiuta non solo a migliorare il posizionamento dell'annuncio, ma anche a ridurre le richieste fuori target — che per un host che gestisce uno o due appartamenti nel tempo libero sono un costo reale, in termini di tempo e di stress.

Tre cose che puoi fare adesso, senza perdere un pomeriggio

- **Apri l'annuncio e leggi il titolo come se fossi l'ospite che vuoi attrarre.** Ti riconosci? Se no, è già abbastanza per cambiarlo.
- **Aggiungi una frase nella descrizione che parla direttamente al profilo scelto.** Secondo Lodgify, le descrizioni che si rivolgono a un tipo specifico di viaggiatore risultano più convincenti perché aiutano l'ospite a immaginarsi già lì — e a prenotare con più fiducia.
- **Controlla le foto nell'ordine in cui compaiono.** Se il tuo ospite ideale è una coppia, la prima foto dovrebbe essere quella che trasmette atmosfera — non la planimetria o la cucina. La sequenza delle immagini racconta una storia, e quella storia deve essere coerente con il titolo.

DOMANDE FREQUENTI

Se scelgo un ospite tipo, non rischio di perdere prenotazioni?

È il dubbio più comune, ma funziona al contrario. Un annuncio generico attira più visite, ma converte meno perché nessuno si sente davvero chiamato in causa. Un annuncio mirato riceve meno clic ma da persone già più vicine a quello che offri — e il tasso di prenotazione tende a salire.

Come faccio a sapere qual è il mio ospite ideale se ho appena iniziato?

Guarda la posizione e le caratteristiche dell'appartamento e ragiona su chi ha senso che lo cerchi. Un bilocale silenzioso vicino a un ospedale o a un polo produttivo ha un profilo naturale: lavoratori in trasferta o familiari di pazienti. Un appartamento in un borgo con vista campagna parla da solo alle coppie che cercano relax. Holidu descrive le diverse tipologie di ospiti con i loro bisogni specifici — è un buon punto di partenza per orientarsi.

Devo cambiare tutto l'annuncio o basta il titolo?

Inizia dal titolo: è la prima cosa che si legge e quella che pesa di più sul filtro iniziale dell'ospite. Poi, quando hai un quarto d'ora, allinea anche le prime tre righe della descrizione — sono quelle che compaiono nell'anteprima e che, secondo Lodgify, determinano se l'utente continua a leggere o torna indietro.

IN SINTESI

Quattro azioni concrete per partire oggi:

- Pensa all'ospite migliore che hai avuto e costruisci il suo profilo in tre aggettivi.
- Riscrivi il titolo dell'annuncio mettendo in primo piano ciò che conta per quel profilo.
- Allinea le prime righe della descrizione allo stesso ospite, usando parole che lui userebbe per cercare.
- Controlla che la prima foto racconti la stessa storia del titolo — coerenza tra immagine e testo riduce le aspettative disattese e migliora la qualità delle recensioni.

Un annuncio che parla a uno solo, al momento giusto, vale più di dieci annunci che parlano a tutti senza dire niente di preciso.

▣ IL CONSIGLIO DELL'ESPERTO

Applica subito questa strategia nel tuo annuncio Airbnb copiando e incollando questi suggerimenti.

FONTI:

- Lodgify
- GuestSuite
- Holidu

Non perderti le prossime edizioni.

Iscriviti alla newsletter per ricevere in anteprima il magazine settimanale, strumenti esclusivi e le anteprime del Podcast Premium.

www.easycasaitaly.it

Ascolta Affitta Bene Podcast

Ogni settimana Isabella ti racconta le strategie migliori per il tuo affitto breve.

 Spotify

 Apple

 Amazon

 YouTube

Chiedilo all'assistente di Affitta Bene

Hai una domanda? L'assistente AI risponde in italiano, ventiquattro ore su ventiquattro, senza registrazione.

[Parla con l'assistente →](#)

Affitta Bene — Settimanale di strategie per il property management.

© 2026 EasyCasa Italy. Vietata la riproduzione anche parziale.

Prodotto dal Sistema IA di EasyCasa Italy.