

Come calcolare l'affitto giusto per il tuo immobile: guida per proprietari

Quanto puoi chiedere di affitto? Metodi per calcolare il canone giusto: confronto di mercato, prezzo al metro quadro e accordi territoriali, con esempi.



di **Marco Copeta** — Founder di Homeflow

Indice

1. Quali fattori influenzano il prezzo di un affitto?
2. Come usare il confronto di mercato per stimare l'affitto?
3. Come si calcola il prezzo al metro quadro?
4. Cosa sono gli accordi territoriali e quando usarli?
5. Quali errori evitare nel fissare il prezzo?
6. Come adeguare il prezzo in base alla domanda stagionale?

Il canone non si sceglie a sensazione. Troppo alto allontana i candidati, troppo basso lascia soldi sul tavolo. Per **calcolare l'affitto giusto** bisogna incrociare tre metodi: confronto di mercato, prezzo al metro quadro e accordi territoriali.

Quali fattori influenzano il prezzo di un affitto?

Il canone di locazione non si sceglie a sensazione. Un prezzo troppo alto allontana i candidati e prolunga i tempi di sfritto; un prezzo troppo basso lascia soldi sul tavolo ogni mese. Per calcolare l'affitto giusto bisogna incrociare tre

metodi: confronto di mercato, prezzo al metro quadro e accordi territoriali. L'obiettivo non è il prezzo massimo, ma il prezzo al quale l'immobile si affitta in tempi ragionevoli a un inquilino affidabile. I numeri che seguono sono indicativi.

Questo articolo ha scopo informativo e non costituisce consulenza legale, fiscale o contrattuale. Per casi specifici, rivolgiti a un professionista.

Come usare il confronto di mercato per stimare l'affitto?

Il metodo più diretto per capire quanto vale il tuo immobile è guardare quanto costano immobili simili nella stessa zona. La comparazione va fatta su tre dimensioni: zona geografica, metratura e caratteristiche dell'immobile.

Cerca annunci di case in affitto nel raggio di 500 metri dal tuo immobile, filtra per metratura simile (più o meno 20 mq) e tipologia equivalente: un trilocale si confronta con un trilocale, non con un bilocale. Prendi almeno cinque annunci attivi e calcola il prezzo medio al metro quadro. Il valore che ottieni è un punto di partenza, non il prezzo definitivo.

Differenza tra prezzo richiesto e prezzo di mercato reale. Gli annunci mostrano il prezzo richiesto, non quello a cui l'immobile viene effettivamente affittato. In molte città italiane lo scarto è tra il 5% e il 10%: un immobile a 800€ al mese si affitta tipicamente tra 720€ e 760€.

IN NUMERI



Riferimenti di prezzo per calcolare l'affitto giusto

800€

Prezzo richiesto al mese
Esempio di annuncio

720-760€

Prezzo reale di affitto
Scarto tipico del 5-10%

10-16€/mq

Zona semicentrale, Nord
Italia
Immobili in buono stato

Per una stima più realistica, confronta anche gli annunci chiusi di recente e chiedi un parere a chi opera professionalmente sul mercato locale.

Come interpretare la domanda di mercato. Se nella tua zona ci sono molti annunci simili attivi da più di un mese, la domanda è inferiore all'offerta. Se gli annunci spariscono in pochi giorni, la domanda è alta. In zona ad alta domanda puoi posizionarti nella fascia medio-alta; con offerta abbondante, posizionarti nella fascia media riduce i tempi di affitto.

Come si calcola il prezzo al metro quadro?

Il prezzo al metro quadro è il parametro più oggettivo per confrontare immobili diversi. Si calcola dividendo il canone mensile per i metri quadri commerciali. Un bilocale di 60 mq affittato a 720€ ha un prezzo di 12€ al mq. Un trilocale di 85 mq affittato a 1.020€ ha lo stesso prezzo al mq.

I valori di riferimento variano molto tra città e quartieri. Nei grandi centri del Nord Italia, immobili in buono stato in zona semicentrale si collocano tra 10€ e 16€ al mq. Nei centri storici e nelle zone più richieste possono salire; nelle periferie e nei comuni di cintura scendono.

Correggere il prezzo al metro quadro in base alle caratteristiche. Due immobili con la stessa metratura possono avere valori molto diversi. Il piano incide: un piano alto con ascensore vale di più di un piano terra o di un piano alto senza ascensore.

Cosa aumenta il valore di un affitto

- 1 Piano alto con ascensore**
Vale più di un piano terra o di un piano alto senza ascensore
- 2 Balcone abitabile o terrazzo**
Aggiunge valore rispetto a un immobile senza
- 3 Posto auto o garage**
Può giustificare un incremento indicativo del 15-20% sul canone
- 4 Esposizione, luminosità e vista**
Contano, anche se più difficili da quantificare

La presenza di un balcone abitabile o di un terrazzo aggiunge valore. Un posto auto o un garage, soprattutto nelle città dove parcheggiare è difficile, può giustificare un incremento indicativo del 15-20% sul canone. L'esposizione, la luminosità e la vista contano, anche se sono più difficili da quantificare.

Elementi che riducono il valore. Un immobile da ristrutturare, un piano terra senza affaccio, l'assenza di riscaldamento autonomo, la vicinanza a strade ad alto traffico, l'assenza di cantina o ripostiglio sono fattori che riducono il canone rispetto alla media di zona. Anche lo stato del condominio incide: un palazzo degradato penalizza la percezione dell'inquilino anche se l'appartamento è in ordine.

Cosa sono gli accordi territoriali e quando usarli?

Gli accordi territoriali sono intese locali tra le associazioni dei proprietari e degli inquilini che fissano fasce di canone per zona e tipologia di immobile. Servono per i contratti a canone concordato (3+2), che danno accesso alla cedolare secca al 10% e allo sconto IMU del 25%.

Usare gli accordi territoriali come riferimento non è obbligatorio per i contratti a canone libero, ma è un parametro utile per capire il valore minimo del mercato

locale. Se il canone di mercato è molto superiore ai massimi previsti, la scelta tra canone libero e concordato coinvolge anche aspetti fiscali.

Dove trovare gli accordi territoriali. Ogni Comune ha il proprio accordo, depositato presso la Prefettura. Le associazioni di categoria (Confedilizia, UPPI, ASPPI, Confappi) li pubblicano sui propri siti. Verifica che l'accordo della tua zona sia in vigore prima di usarlo come riferimento.

Quali errori evitare nel fissare il prezzo?

L'errore più comune è il sovrapprezzo. Un canone troppo alto prolunga i tempi di sfritto e ogni mese vuoto erode il guadagno atteso. Se punti a 900€ ma il mercato dice 800€, dopo due mesi di sfritto hai già perso 1.600€ — più di quanto avresti incassato in più in un anno. Nel frattempo sostieni IMU, spese condominiali, utenze minime ed eventuale mutuo.

L'errore opposto è il sottoprezzo. Fissare un canone sensibilmente sotto il mercato attira molte richieste, ma non necessariamente di qualità. Un prezzo troppo basso può far pensare che l'immobile abbia problemi nascosti e può attrarre candidati con profili meno solidi, che vedono nell'affitto economico un'opportunità temporanea più che una scelta abitativa stabile.

La trappola del riferimento emotivo. Molti proprietari fissano il prezzo in base a parametri personali: la rata del mutuo da coprire, quanto chiede il vicino, il prezzo pagato per acquistare l'immobile. Questi riferimenti non interessano il mercato, che valuta l'immobile per quello che è e per dove si trova. Un mutuo alto non rende l'immobile più appetibile.

DA SAPERE



3 errori da evitare nel fissare il prezzo



Sovrapprezzo

Prolunga i tempi di sfritto, ogni mese vuoto erode il guadagno



Sottoprezzo

Attira molte richieste, ma non sempre di qualità



Riferimento emotivo

Mutuo o prezzo d'acquisto non interessano al mercato

Come adeguare il prezzo in base alla domanda stagionale?

La domanda di affitto non è costante durante l'anno. Nei mesi estivi, tra giugno e settembre, il mercato è più vivace: molte persone si trasferiscono per lavoro, gli studenti cercano casa, le famiglie si muovono durante la pausa scolastica. In autunno la domanda resta sostenuta. Nei mesi invernali, in particolare dicembre e gennaio, l'attività rallenta e gli immobili restano sul mercato più a lungo.

Pubblicare un annuncio nel momento giusto fa la differenza più nei tempi di affitto che nel prezzo. In alta stagione, puoi puntare alla fascia medio-alta; in bassa stagione, posizionarti nella fascia media aiuta a chiudere rapidamente.

Il consiglio pratico: se sai che l'immobile si libererà in un periodo di bassa domanda, anticipa la pubblicazione dell'annuncio di qualche settimana per intercettare la coda della stagione precedente, oppure valuta un contratto con decorrenza dilazionata per allinearti al periodo di maggiore richiesta.

Se l'immobile si libera in un periodo di mercato debole, puoi anche valutare se la strategia affitto breve o lungo termine è quella giusta per la zona: in alcune città il breve periodo copre la bassa stagione con redditi diversi.

Homeflow è in pre-lancio a Milano, Brescia e Bergamo. Aiutiamo chi offre casa a ricevere richieste strutturate e profili verificati, riducendo i messaggi a vuoto. Entra nella lista pre-lancio.



SCRITTO DA

Marco Copeta

Founder di Homeflow

[Altri articoli di Marco](#) →