

Rita Apollonio, Giulia Carosella

# COME APRIRE UN BED & BREAKFAST IN ITALIA

Dall'idea alla realizzazione di un B&B  
al passo coi tempi

12°

EDIZIONE AMPLIATA E AGGIORNATA, ANCHE  
CON LE NUOVE LEGGI REGIONALI E NAZIONALI



**FrancoAngeli**/Trend

# Trend

*Le guide in un mondo che cambia*

In testi agili, di noti esperti, le conoscenze indispensabili nella società di domani.

---

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it) e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità o scrivere, inviando il loro indirizzo, a “FrancoAngeli, viale Monza 106, 20127 Milano”.

Rita Apollonio, Giulia Carosella

# **COME APRIRE UN BED & BREAKFAST IN ITALIA**

Dall'idea alla realizzazione di un B&B  
al passo coi tempi

**12° EDIZIONE AMPLIATA E AGGIORNATA, ANCHE  
CON LE NUOVE LEGGI REGIONALI E NAZIONALI**

**FrancoAngeli/Trend**

Progetto grafico della copertina: Elena Pellegrini  
12° edizione aggiornata e ampliata

12a edizione. Copyright © 2000, 2021 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).*

---

# Indice

<b>Introduzione</b>	pag.	9
<b>1. La classificazione delle strutture ricettive in Italia</b>	»	11
1. Le strutture alberghiere	»	12
2. Le strutture extralberghiere	»	13
2.1. Affittacamere	»	13
2.2. Case e Appartamenti per Vacanze - CAV	»	13
2.3. Le locazioni brevi per finalità turistiche	»	14
3. Il Bed & Breakfast	»	14
3.1. Bed & Breakfast: un approccio sostenibile al turismo	»	16
<b>2. Il mercato ricettivo extralberghiero e il fenomeno B&amp;B</b>	»	18
1. Le dimensioni del mercato: numeri e considerazioni	»	18
1.1. L'offerta	»	19
1.2. La domanda	»	20
1.2.1. La durata del soggiorno	»	22
1.3. Quali conclusioni trarre?	»	22
2. Il fenomeno B&B e la sua evoluzione	»	23
<b>3. Le leggi regionali e nazionali che riguardano il Bed &amp; Breakfast</b>	»	26
1. Gli enti e le istituzioni che si occupano di turismo	»	26
2. Quali leggi?	»	27
2.1. Elementi caratterizzanti il Bed & Breakfast	»	29
2.2. Le leggi regionali	»	31
2.2.1. Provincia Autonoma di Bolzano	»	32
2.2.2. Provincia Autonoma di Trento	»	35

2.2.3. Regione Abruzzo	pag.	38
2.2.4. Regione Basilicata Modifiche	»	40
2.2.5. Regione Calabria	»	42
2.2.6. Regione Campania	»	45
2.2.7. Regione Emilia Romagna	»	47
2.2.8. Regione Friuli-Venezia Giulia	»	49
2.2.9. Regione Lazio	»	53
2.2.10. Regione Liguria	»	55
2.2.11. Regione Lombardia	»	58
2.2.12. Regione Marche	»	60
2.2.13. Regione Molise	»	63
2.2.14. Regione Piemonte	»	67
2.2.15. Regione Puglia	»	71
2.2.16. Regione Sardegna	»	76
2.2.17. Regione Sicilia	»	80
2.2.18. Regione Toscana	»	86
2.2.19. Regione Umbria	»	90
2.2.20. Regione Valle d'Aosta	»	93
2.2.21. Regione del Veneto	»	96
2.2.22. Un caso emblematico	»	100
<b>4. I requisiti dell'operatore di B&amp;B</b>	»	102
1. Requisiti generali	»	102
2. Attitudini personali	»	103
3. Le conoscenze tecniche	»	104
4. La formazione	»	106
<b>5. Il territorio come risorsa per l'operatore B&amp;B</b>	»	107
1. Il territorio e la destinazione turistica	»	107
1.1. Lo scigno del territorio	»	107
1.2. Il passo successivo: la destinazione turistica	»	109
1.3. Il ciclo di vita della destinazione turistica moderna	»	110
2. L'anello di congiunzione tra il territorio e l'ospite di un B&B	»	113
<b>6. A ciascun B&amp;B il suo target</b>	»	116
1. Bisogna sempre fare una scelta	»	116
2. Quando il turista diventa target	»	118
2.1. Chi è il turista?	»	118
2.2. Il protagonista esperienziale	»	120
2.3. I target di nostro interesse	»	121
2.4. Ora segmentiamo	»	127

<b>7. Da abitazione a struttura ricettiva</b>	pag.	129
1. L'ubicazione e le caratteristiche strutturali	»	129
2. L'arredamento e la dotazione	»	131
<b>8. I servizi offerti agli ospiti</b>	»	135
1. I servizi di base	»	136
1.1. L'accoglienza degli ospiti	»	136
1.2. Il pernottamento	»	138
1.3. La prima colazione	»	139
2. I servizi di arricchimento	»	141
2.1. Altri pasti	»	141
2.2. Informazioni turistiche	»	142
2.3. Attività ricreative ed esperienziali	»	143
<b>9. Dall'idea alla realizzazione del progetto</b>	»	146
1. L'ideazione	»	147
2. L'analisi generale di fattibilità, il Canvas e il Business Plan	»	150
3. La strategia	»	155
3.1. Il piano tariffario	»	157
3.2. Disintermediare	»	164
3.3. Promozione e commercializzazione	»	165
4. La realizzazione del progetto	»	174
4.1. Gli adempimenti per avviare e gestire la struttura	»	174
4.1.1. La SCIA e <i>ComUnica</i>	»	176
4.1.2. Lo <i>SPID - Sistema pubblico di identità digitale</i>	»	177
4.1.3. L'iscrizione ad <i>AlloggiatiWeb</i> e la notifica degli alloggiati	»	178
4.1.4. Il codice identificativo regionale e nazionale	»	179
4.1.5. La comunicazione dei prezzi	»	181
4.1.6. La comunicazione sul movimento dei flussi turistici	»	182
4.1.7. L'assicurazione responsabilità civile verso terzi - RC	»	183
4.1.8. L'attestato HACCP e l'indicazione degli allergeni	»	184
4.1.9. La prevenzione incendi e la sicurezza nei luoghi lavoro	»	187
4.1.10. La prevenzione della legionellosi	»	189
4.1.11. La prevenzione della Covid-19	»	190
4.1.12. La legge sulla Privacy	»	192



4.2. La gestione operativa	pag.	194
4.2.1. Le prenotazioni dirette	»	194
4.2.2. I pagamenti	»	199
4.2.3. Check-in e check-out	»	200
4.3. Follow-up e fidelizzazione degli ospiti	»	202
<b>10. Gli aspetti amministrativi e fiscali</b>	»	204
1. La ricevuta e la fattura	»	205
1.1. Modello di ricevuta generica	»	207
2. La dichiarazione dei redditi	»	207
3. Il canone RAI e i diritti SIAE	»	208
4. La TARI	»	211
5. L'imposta di soggiorno	»	211
<b>11. L'unione fa la forza e la professionalità: il ruolo delle associazioni</b>	»	214
1. Il ritorno dell'associazionismo e la sua funzione attuale	»	214
2. Dal locale al nazionale, dall'associazione alla federazione	»	215

---

# Introduzione

Con questo manuale ci rivolgiamo a tutte le persone intraprendenti, creative e curiose, che desiderano dare una svolta alla propria vita dedicandosi al Bed & Breakfast, formula che in Italia, negli ultimi vent'anni, ha avuto una diffusione capillare.

Il Bed and Breakfast, che in inglese significa “letto e prima colazione”, è una struttura ricettiva extralberghiera a gestione prevalentemente non imprenditoriale, alla portata di molti<sup>1</sup>. In teoria è sufficiente mettere a disposizione dei turisti una o più stanze per il pernottamento, offrire i servizi di base e avere un po' di tempo da dedicare loro per avviare un nuovo, entusiasmante lavoro... ma in realtà è molto di più!

Per le persone che in questi anni si sono dedicate a questa attività, rappresenta uno stile di vita invidiabile e un'affermazione sociale, poiché sono diventate figure di riferimento per il loro territorio, in particolare nei piccoli centri. Ma raggiungere tale risultato non è così scontato fin dall'inizio, dalla prima edizione di questo manuale, abbiamo affermato che, anche quando l'attività di Bed & Breakfast è gestita da privati in forma occasionale, deve essere condotta in modo professionale, per offrire un servizio di qualità. Qualità ancora più importante ora che la pandemia ha sconvolto le nostre vite e penalizzato enormemente il settore turistico e che la concorrenza di altre forme di ricettività non imprenditoriali si è fatta più stringente.

1. In realtà la denominazione di questa attività deriva da un servizio da sempre offerto anche in Italia dagli alberghi: il pernottamento e la colazione appunto; in questo manuale useremo talvolta la forma Bed & Breakfast e, nella maggior parte dei casi, quella abbreviata di B&B.

Questo manuale ha proprio lo scopo di fornire informazioni pratiche, precise ed aggiornate su tutto ciò che vi occorre e consigli utili per sviluppare le vostre potenzialità e realizzare al meglio un progetto concreto con un approccio professionale, quindi, in definitiva... fare la differenza.

Cosa troverete in questo manuale?

Un percorso logico che vi condurrà dapprima a comprendere le peculiarità del Bed & Breakfast attraverso la conoscenza delle leggi specifiche e del mercato, poi a sviluppare il vostro progetto partendo dalle competenze richieste e mettendo a frutto il legame stretto che il Bed & Breakfast ha con il territorio di appartenenza; approfondirete le tematiche relative al marketing, all'allestimento e alla dotazione della struttura e ai servizi da offrire. Infine potrete apprendere come promuovere e commercializzare il vostro B&B e a chi appoggiarvi, perché l'unione fa la forza!

# La classificazione delle strutture ricettive in Italia

Prima di affrontare il discorso sul Bed & Breakfast riteniamo fondamentale inquadrare questo soggetto nel mondo dell'accoglienza turistica, descrivendo e classificando le strutture ricettive esistenti in Italia.

Per definizione: *le strutture ricettive sono gli edifici e gli spazi destinati al pernottamento e al soggiorno temporaneo dei turisti.*

La classificazione principale suddivide le strutture ricettive in *esercizi alberghieri ed extralberghieri*, che a loro volta possono essere considerati non alberghieri, complementari e strutture ricettive all'aria aperta. Le terminologie possono variare da Regione e Regione, ma per la maggior parte di queste le categorie attuali sono le seguenti:

<b>Strutture alberghiere</b>	<b>Strutture extralberghiere, non alberghiere, complementari</b>	<b>Strutture all'aperto</b>
a) Alberghi o hotel b) Villaggi-albergo c) Residenze turistico-alberghiere d) Alberghi diffusi	a) Alloggi turistici/affittacamere/foresterie lombarde b) Case vacanze c) Case per ferie d) Unità abitative ammobiliate e) Bed & breakfast f) Rifugi alpini	a) Villaggi turistici b) Campeggi

Ce ne sono altre, di recente introduzione, come le Country House, che in alcune Regioni sono considerate strutture alberghiere e in altre non al-

berghiere, le Residenze d'Epoca o gli Esercizi Rurali, presenti solo in alcune Regioni e con collocazioni varie.

Alcune denominazioni che un tempo rappresentavano tipologie specifiche, come le pensioni, non esistono più; si tratta di piccoli alberghi, in genere a gestione familiare, o affittacamere.

Capite che districarsi nei meandri delle numerose leggi nazionali e regionali non è semplice. Il capitolo 3 sarà proprio dedicato a questo tema.

## 1. Le strutture alberghiere

Per meglio chiarire le caratteristiche del settore alberghiero, prendiamo a prestito la definizione di alberghi: *sono gli esercizi ricettivi aperti al pubblico, a gestione unitaria, che forniscono alloggio, eventualmente vitto ed altri servizi accessori, in camere ubicate in uno o più stabili o in parti di stabile*. Devono ovviamente possedere i requisiti strutturali stabiliti dalle leggi nazionali e regionali, riferiti all'igiene ed alla tutela del consumatore.

Il comparto alberghiero italiano risulta ancora costituito in gran parte da piccoli esercizi, spesso a gestione familiare, che raggiungono soltanto una media di diciassette camere. Gli alberghi di categoria superiore sono un po' più grandi: quelli a 4 e 5 stelle hanno mediamente settantasette stanze, quelli a 3 stelle quaranta. Grazie a queste strutture ricettive si alza a ventotto camere per albergo la media complessiva in Italia, cifra comunque ancora lontana da un livello ottimale. Secondo alcuni esperti questa situazione non solo ha causato un certo provincialismo nel settore, ma ne ha anche frenato lo sviluppo, impedendo la crescita di grandi catene alberghiere ed il conseguente adeguamento degli standard qualitativi. I prezzi invece sono mediamente più alti che in altri Paesi. A nostro avviso manca inoltre una strategia comune di categoria, perché troppi sono gli interessi particolari volti più al guadagno immediato che all'incremento della qualità e alla fedeltà del cliente. Ma le cose stanno cambiando.

In questo comparto le differenze risiedono nella tipologia di sistemazione, citiamo ad esempio le camere con uso cucina per le residenze turistico alberghiere, oppure nella distribuzione particolare delle camere, come nel caso dell'albergo diffuso, che prevede la ricettività in diversi edifici di un centro storico. Poi esiste la formula recente del Condhotel, che è gestito come un albergo, quindi dispone di camere per gli ospiti, ma in parte è di proprietà di privati, che possono soggiornare direttamente nei loro appartamenti indipendenti o offrirli ad altri clienti, un po' come accade con la multiproprietà.

## **2. Le strutture extralberghiere**

Le strutture extralberghiere sono quelle che negli ultimi anni hanno registrato un incremento maggiore, come vedremo nel capitolo successivo; sono prevalentemente a gestione imprenditoriale, ma la destinazione d'uso di solito è abitativa.

Per dissipare ogni dubbio, analizziamo di seguito le caratteristiche di alcune tipologie ricettive che potrebbero essere confuse con il Bed & Breakfast.

### **2.1. Affittacamere**

Sono definiti dalla legge: *strutture composte da non più di sei camere, ubicate in non più di due appartamenti ammobiliati in uno stesso stabile, nei quali sono forniti alloggio ed eventualmente servizi complementari*. Di solito non sono assoggettati a classificazioni ufficiali; le Regioni si limitano con apposite leggi a definire i requisiti minimi per l'esercizio dell'attività e prevedono che nel prezzo d'affitto dei locali siano comprese la pulizia, la fornitura dell'energia elettrica e il cambio della biancheria. L'attività ricettiva di affittacamere è di solito imprenditoriale. In alcune Regioni però è ammessa anche nella forma non imprenditoriale, assimilabile al Bed & Breakfast.

### **2.2. Case e Appartamenti per Vacanze - CAV**

Sempre secondo le leggi nazionali e regionali, sono Case e Appartamenti per Vacanze: *gli immobili arredati gestiti in forma imprenditoriale per l'affitto ai turisti, senza offerta di servizi centralizzati, nel corso di una o più stagioni, con contratti aventi validità non superiore a tre mesi consecutivi*.

Alcune Regioni come la Lombardia ammettono anche una gestione non imprenditoriale, con il limite del numero inferiore di unità abitative.

Questa tipologia è assimilabile per il genere di offerta alle locazioni brevi per finalità turistiche, che esamineremo nel prossimo paragrafo.

Da non confondere invece con le Case per Ferie, che sono strutture dedicate all'accoglienza di singoli e di gruppi appartenenti a categorie specifiche e sono gestite da Enti assistenziali o religiosi.

### **2.3. Le locazioni brevi per finalità turistiche**

Altrimenti dette Affitti Brevi (definizione che in realtà include anche le CAV), sono case e appartamenti indipendenti, offerti in locazione da privati ad altri privati per un periodo non superiore a 29 notti e 30 giorni. Sono normalmente provvisti di cucina e di altri spazi autonomi.

Non sono strutture ricettive normate dalle leggi regionali, (anche se in alcune di esse sono state inserite indicazioni specifiche e adempimenti ad hoc), ma rientrano nella disciplina giuridica delle locazioni, che fa riferimento a leggi nazionali, innanzitutto al Codice Civile, alla legge n. 431/98 e poi al più recente DL n. 50/2017, convertito dalla legge n. 96/2017, che ne ha specificato i requisiti fiscali.

Di fatto, questa tipologia di accoglienza ha avuto un boom incredibile negli ultimi anni, grazie alla sua commercializzazione sul portale Airbnb, tanto che nel linguaggio corrente è denominata “affitti Airbnb”. Il soggiorno può anche non essere di natura turistica.

Perché distinguiamo la locazione turistica dalla locazione breve<sup>1</sup>? Perché la locazione turistica, che esiste da tempo, può protrarsi anche per un periodo superiore a 30 giorni, rispettando i relativi adempimenti come la registrazione del contratto, e ha esclusivamente la finalità turistica<sup>2</sup>, mentre, come abbiamo già esposto, la locazione breve ha una durata massima di 30 giorni e può riguardare varie tipologie di soggiorno: d'affari, di studio, per motivi sanitari, e così via. Le ultime leggi di cui sopra e la Legge di Bilancio 2021, legge n. 178/20<sup>3</sup>, hanno chiarito finalmente tutti i requisiti e regolato gli adempimenti del comparto.

Quindi attenzione, specificate sempre bene qual è il tipo di servizio offerto dal vostro B&B, in modo da non creare malintesi e aspettative diverse nei vostri ospiti.

## **3. Il Bed & Breakfast**

Letteralmente “pernottamento e piccola colazione”, il Bed & Breakfast è una piccola struttura ricettiva a gestione familiare; i due servizi che gli danno il nome sono necessari e sufficienti a qualificarlo.

1. Vedi il nostro manuale *Come avviare e gestire gli Affitti Brevi in Italia*, 5ª edizione aggiornata, FrancoAngeli, 2021.

2. Esiste anche la locazione temporanea, che si rivolge a coloro che necessitano di una sistemazione per finalità lavorative e di studio, per un periodo massimo di 18 mesi.

3. La stessa legge ha stabilito che al di sopra di quattro unità abitative messe a disposizione dei turisti la gestione debba essere obbligatoriamente in forma imprenditoriale, con modalità delegate a successivi decreti attuativi.

Diffuso da molti decenni nei paesi di lingua inglese come Inghilterra, Irlanda, Stati Uniti e Australia, nonché in Francia, si è sviluppato nel nostro Paese da circa venti anni.

Con questa formula sono messe a disposizione del turista una o più camere, presso abitazioni private a destinazione d'uso abitativa; i servizi forniti sono appunto il pernottamento, che include la pulizia della camera, il cambio della biancheria, l'utilizzo del bagno, privato o in comune con la famiglia, e la piccola colazione; possono essere previste alcune "cortesie di arricchimento" dell'ospitalità, del tutto facoltative, argomento che tratteremo più avanti.

Il moderno operatore di Bed & Breakfast, generalmente il proprietario della casa, deve avere un atteggiamento ed un coinvolgimento diverso dal semplice fornitore ai turisti di una stanza per dormire: accoglie i clienti al momento dell'arrivo, fornisce loro informazioni generali sul territorio, in particolare sulle attrattive turistiche e su ciò che interessa loro; si rende disponibile per qualsiasi necessità o desiderio e talvolta condivide proprio con gli ospiti interessi e hobby. La disponibilità e il calore dimostrati nei confronti dei clienti si accompagnano alla discrezione e al rispetto della loro libertà.

Quindi il Bed & Breakfast consente al turista di vivere un paese dall'interno e di approfondirne la conoscenza grazie al contatto diretto con i locali. Si tratta in linea di massima di una clientela abituata a costruirsi il proprio itinerario, spesso lontano dalle mete più battute, desiderosa di entrare a far parte della cultura locale e per questo disposta a rinunciare a piccole comodità. Inoltre cerca il calore, l'informalità e il contatto diretto con le persone, elementi che si possono trovare solo in una casa. Parliamo soprattutto di famiglie e coppie italiane e straniere che viaggiano prevalentemente in automobile.

Col passare degli anni, il Bed & Breakfast, diventato progressivamente una struttura ricettiva dall'immagine evocativa e attraente, ha diversificato il suo target, vale a dire la tipologia dei clienti: ai turisti in vacanza si sono affiancate le persone che si spostano dalla località di residenza per motivi di lavoro, di studio o per problemi di natura sanitaria. Questo cambiamento ha portato all'estensione della durata del soggiorno, che dai due-tre giorni canonici per i turisti di passaggio può protrarsi anche per una settimana o più a seconda della località e della tipologia di clientela.

Oggi la formula B&B presenta una gamma molto ampia di declinazioni, per tutte le esigenze e i budget a disposizione, dalla semplice camera presso un appartamento di periferia alle lussuose suite delle dimore prestigiose e di charme. Pertanto si può affermare che, in aggiunta agli alberghi di categoria media, sia diventata concorrente anche delle strutture ricettive alberghiere di categoria superiore.



Una premessa doverosa: il nostro manuale è dedicato principalmente all'attività di B&B occasionale, gestita da privati<sup>4</sup>.

### **3.1. Bed & Breakfast: un approccio sostenibile al turismo**

L'offerta ricettiva B&B è da sempre in linea con questa tematica per una serie di motivi che esponiamo di seguito:

- in primo luogo si favorisce la salvaguardia dell'ambiente, in quanto sono utilizzate strutture logistiche già esistenti. Il fabbisogno di nuove costruzioni ad uso turistico è quindi notevolmente ridotto;
- si valorizzano aree geografiche rilevanti dal punto di vista naturalistico o culturale, ma ancora estranee ai flussi turistici, proprio perché non sufficientemente attrezzate dal punto di vista ricettivo. Rientrano in questa categoria quelle zone di particolare valore ambientale dove i vincoli di edificabilità sono molto stretti. L'incremento delle presenze turistiche non dovrebbe comunque compromettere la qualità ambientale, dato che i numeri generati dal B&B non possono certo essere paragonati a quelli del turismo di massa; pensiamo ai piccoli borghi e alle aree montane;
- si promuove l'inserimento nel mondo del lavoro di soggetti esclusi, come le donne che si dedicano all'attività domestica o i disoccupati e le famiglie costituite da pensionati, purché siano persone dinamiche e di buon livello culturale. A seguito della pandemia, ad esempio, anche gli over '50 si sono avvicinati con successo alla digitalizzazione;
- si limita lo spopolamento di territori depressi o marginali dal punto di vista occupazionale, come le aree montane e l'entroterra marino;
- dal punto di vista strettamente turistico, si è affermata una nuova figura professionale qualificata. Per quanto sia una attività saltuaria il B&B implica comunque un impegno ed una preparazione da "piccolo imprenditore": l'operatore di B&B è il punto di riferimento per i propri ospiti, spesso persone esigenti, deve offrire loro un servizio ed un ambiente ineccepibili e deve essere in grado di illustrare le attrattive, gli usi ed i costumi del luogo che stanno visitando. L'essere coinvolto in prima persona con i propri clienti, il puntare sempre alla loro soddisfazione, fa sì che il gestore di B&B non sacrifichi la qualità pensando solo al suo profitto;
- si facilita lo sviluppo di autentiche reti di attività locali sul territorio, il cui centro è proprio il B&B con i suoi ospiti: la lavanderia, utilizzata per la biancheria in dotazione (se è consentito dalla legge regionale<sup>5</sup>), la panet-

4. Per informazioni sul B&B a gestione imprenditoriale, si veda R. Apollonio, G. Carosella, *Come avviare una struttura ricettiva extralberghiera imprenditoriale. Informazioni di base per case e appartamenti vacanze, Bed & Breakfast, Affittacamere, Locande, Country House imprenditoriali*, FrancoAngeli, 2018.

5. Il rivolgersi ad un fornitore come la lavanderia, anziché avvalersi della normale organizzazione familiare tipica di un B&B occasionale, può essere interpretato come indice di un'attività in forma imprenditoriale (v. ad esempio la legge regionale della Sardegna).

teria o la pasticceria per l'acquisto dei prodotti per la prima colazione, il noleggio bici/auto, il negozio di prodotti tipici del luogo, le attrattive culturali e naturalistiche, i fornitori di attività esperienziali, i ristoranti e così via;

- un B&B, una volta avviato e ben gestito, consente di guadagnare mantenendo comunque del tempo libero per sé, poiché si presta ad una gestione flessibile degli orari e delle giornate di lavoro;
- essendo un'attività occasionale ad integrazione del reddito familiare, la gestione non implica tutti i vincoli burocratici a cui sono soggette le categorie tradizionali dedite alla ricettività, come l'apertura della Partita IVA;
- questa attività stimola la crescita culturale di chi la pratica ed avvicina culture, usi e costumi diversi;
- consente ai gestori di approfondire tutti gli aspetti più significativi del complesso mondo della ricettività e costituisce quindi un'ottima palestra per i soggetti più intraprendenti, che potrebbero dedicarsi in futuro ad un'attività imprenditoriale.

# Il mercato ricettivo extralberghiero e il fenomeno B&B

Nel capitolo precedente abbiamo evidenziato come il punto di partenza della gestione professionale di un B&B sia la conoscenza delle strutture ricettive potenzialmente concorrenti, proprio perché, essendo così diverse, potrebbero sembrare del tutto estranee alle strategie che un operatore deve mettere in campo per avere successo nel suo territorio. Invece, come illustreremo in seguito, dovrà tenerne conto in diversi ambiti di grande importanza, come la politica tariffaria, la comunicazione e la commercializzazione della struttura.

## 1. Le dimensioni del mercato: numeri e considerazioni

Il secondo passo da compiere è avere la consapevolezza dei numeri del mercato di appartenenza e delle sue dinamiche: un conto è operare in un settore di entità limitata dal punto di vista dell'offerta e della domanda, stabile o in declino, un altro, agire in un contesto rilevante dal punto di vista quantitativo e in crescita progressiva; quest'ultimo, per fortuna, è il nostro caso, come vi mostreremo a breve.

Lo sappiamo, i numeri generano spesso insofferenza nel lettore, ma sono lo specchio oggettivo della realtà e sanno fornirci indicazioni precise, quindi vi invitiamo a seguirci nella nostra analisi.

## 1.1. L'offerta

Le cifre ufficiali del mercato ricettivo extralberghiero provengono dall'Istat, "Istituto nazionale di statistica, ente pubblico di ricerca e il principale produttore di statistica ufficiale per l'Italia"<sup>1</sup>, autore di rilevazioni periodiche e ad hoc.

Alle prime appartiene la rilevazione annuale *Capacità degli esercizi ricettivi*, che ne quantifica il numero, suddividendoli per tipologia.

Vediamo allora non solo il **numero totale delle strutture ricettive extralberghiere**<sup>2</sup> e dei relativi posti letto nel 2019 – l'anno più recente a disposizione<sup>3</sup> –, ma anche la loro evoluzione a partire dal 2011. Esaminiamo poi in dettaglio il segmento Bed & Breakfast<sup>4</sup> e quello degli *alloggi in affitto gestiti in forma imprenditoriale*, che consistono soprattutto nelle Case e Appartamenti Vacanze (CAV) professionali, visto che purtroppo non è ancora possibile disporre dei dati sugli affitti brevi gestiti da operatori privati, ossia CAV occasionali e locazioni brevi, i cosiddetti "affitti Airbnb" cresciuti in modo esponenziale negli ultimi anni.

Perché mettiamo a confronto CAV e B&B? Perché senza dubbio sono tipologie spesso concorrenti, anche se così diverse: a fronte di target (i clienti-ospiti) fortemente polarizzati su una o l'altra delle due per esigenze pratiche o aspettative di carattere psicologico, esiste una fascia di "utenti fluidi" che può viverle come alternative a seconda della situazione contingente. Sapendo che le case e gli appartamenti indipendenti possiedono oggi un'immagine altamente attrattiva, è quindi d'obbligo tenerle sotto controllo e verificare il trend parallelo dei due segmenti.

1. [www.istat.it](http://www.istat.it). Tutti i contenuti pubblicati dall'Istituto sono soggetti alla licenza Creative Commons – Attribuzione – versione 3.0.

2. Sono compresi i campeggi e villaggi turistici, gli alloggi in affitto gestiti in forma imprenditoriale, le aziende agrituristiche, i Bed & Breakfast occasionali e altri esercizi ricettivi.

3. Comunque i dati del 2020 non sarebbero stati utili ai fini della nostra analisi perché alterati dalla pandemia, che ha compromesso tutto il comparto turistico. Quando riusciremo a tornare alla normalità, ipotizziamo che il trend positivo dovrebbe riavviarsi, sia pure lentamente nella fase iniziale; lo dimostrano le indagini di mercato, tutte orientate ad evidenziare la voglia – ed anche la necessità – di viaggiare di italiani e stranieri.

4. Fonte Istat: "**Bed and Breakfast: strutture ricettive che offrono un servizio di alloggio e prima colazione per un numero limitato di camere e/o di posti letto. Tali strutture rientrano nelle forme di alloggio date in affitto da privati a privati o ad agenzie professionali, su base temporanea, come alloggio turistico**".

L'Istat include in questa voce solo i B&B occasionali, visto che, in base alla sua classificazione, fanno parte degli *alloggi privati in affitto*.

	<b>N. totale 2019</b>	<b>N. totale 2011</b>	<b>2019 % + - vs. 2011</b>	<b>N. posti letto 2019</b>	<b>N. posti letto 2011</b>	<b>2019 % + - vs. 2011</b>
Esercizi extralberghieri	<b>185.597</b>	<b>119.805</b>	+54,9	<b>2.915.313</b>	<b>2.489.061</b>	+17,1
di cui						
<i>Alloggi in affitto gestiti in forma imprenditoriale</i>	<b>109.111</b>	<b>71.975</b>	+51,6	<b>831.507</b>	<b>573.420</b>	+45,0
<i>Bed &amp; Breakfast</i>	<b>36.210</b>	<b>23.857</b>	+51,8	<b>192.144</b>	<b>122.253</b>	57,2

Da questa tabella emerge un'offerta significativa sotto il profilo numerico e per la sua forte crescita in percentuale. Teniamo presente che, al contrario, gli esercizi alberghieri (32.730 nel 2019) hanno denotato un calo del 3,5% nello stesso lasso di tempo.

I risultati sono stati ottimi sia per gli alloggi in affitto gestiti in forma imprenditoriale sia per i Bed & Breakfast, che addirittura superano i primi per l'incremento dei posti letto, pur restando numericamente molto al di sotto.

## **1.2. La domanda**

Dedichiamoci ora ai clienti-ospiti, anch'essi sotto la lente di ingrandimento dell'Istat, che li monitora nella rilevazione *Movimento dei clienti negli esercizi ricettivi*.

Se per il comparto generale degli esercizi extralberghieri sarebbe possibile fare un confronto tra il 2019 e il 2011, non è così per le due tipologie prese in considerazione, per le quali non esistono dati risalenti a dieci anni fa; per avere comunque un'idea del trend, ricorreremo all'anno 2015... in fondo si tratta sempre di un periodo di media lunghezza.

Spieghiamo in primo luogo il significato di *arrivi e presenze*:

*arrivi* – numero di clienti ospitati negli esercizi ricettivi;

*presenze* – numero delle notti trascorse dai clienti negli esercizi ricettivi.

Dividendo poi le presenze per gli arrivi, si ottiene la *permanenza media*, vale a dire la durata media del soggiorno misurata in notti. È una definizione che ci servirà a breve.