

Trilocale con quattro camere, zona semicentrale

MINI BUSINESS PLAN · ANALISI OPPORTUNITÀ DI LOCAZIONE

Un immobile, tre strade possibili. Questo documento mette a confronto medio termine, lungo termine e affitto breve sullo stesso appartamento, con i numeri portati fino al netto che resta alla proprietà.

OVERVIEW

Tre strade, un immobile

Prima di fissare la strategia di destinazione d'uso, mettiamo sul tavolo tre scenari realmente percorribili, ciascuno con rendita stimata, rischio e tempi di attivazione. L'obiettivo non è spingere una soluzione, ma dare una visione comparabile su cui decidere con cognizione.

SCENARIO	TARGET	NETTO STIMATO / ANNO	RISCHIO MOROSITÀ
1 · Medio termine	Studenti e lavoratori, a camera	23.500 - 28.300 €	BASSO
2 · Lungo termine	Famiglia, intero immobile	17.060 €	MEDIO BASSO
3 · Breve termine	Turistico e business, 8 posti letto	27.050 - 30.570 €	NULLO

Come leggere i numeri: tutti gli importi sono al netto della cedolare secca al 21% e, per il breve termine, anche al netto delle commissioni delle piattaforme e del compenso Do.Ma. Restano esclusi i costi operativi ricorrenti (utenze, pulizie, manutenzione), che quantifichiamo separatamente sui dati reali dell'immobile.

METODO

Come è costruito questo documento

- 01

Ogni scenario ha la sua scheda

Logica di calcolo esplicita, vantaggi e attenzioni, senza numeri calati dall'alto.
- 02

I dati vengono dal portfolio reale

Le stime di affitto breve nascono dall'andamento effettivo degli immobili che gestiamo nella stessa zona, non da medie di mercato.
- 03

Il confronto finale è operativo

L'ultima sezione mette i tre scenari uno accanto all'altro e descrive l'iter burocratico per attivare il breve termine.

SCENARIO 1

Medio termine, a camera

Locazione per singola camera, con target studenti universitari o lavoratori fuori sede e permanenza media di un anno accademico o contrattuale. Gestione poco impegnativa e flusso prevedibile.

VOCE	MENSILE	ANNUALE
Canone imponibile (620 € × 4 camere)	2.480 €	29.760 €
Rimborso spese e condominio (100 € × 4)	400 €	4.800 €
Lordo incassato	2.880 €	34.560 €
Cedolare secca 21% (solo sui 29.760 €)	-	- 6.250 €
Netto alla proprietà	-	28.310 €

Attenzione al margine reale: se le spese condominiali e le utenze assorbono l'intero rimborso di 4.800 € annui, il margine effettivo scende a circa 23.510 €. È il numero su cui ragionare davvero.

VANTAGGI

- Flusso stabile e prevedibile per dodici mesi
- Gestione leggera, poche sostituzioni nell'anno
- Nessun onere iniziale di allestimento rilevante

ATTENZIONI

- Usura più alta rispetto a un nucleo familiare
- Vacanza estiva possibile tra un anno accademico e l'altro
- Selezione degli inquilini da fare con attenzione

SCENARIO 2

Lungo termine, intero immobile

Contratto a un nucleo familiare sull'intera unità. È lo scenario più passivo in assoluto, e anche il meno redditizio dei tre.

21.600 € LORDO ANNUO	- 4.536 € CEDOLARE SECCA 21%	17.064 € NETTO ALLA PROPRIETÀ
--	--	---

Canone di riferimento 1.800 € al mese, spese a carico del conduttore. Zero gestione e zero costi di allestimento, ma anche nessuna possibilità di utilizzo dell'immobile e un rendimento inferiore di circa il 40% rispetto al breve termine a regime.

SCENARIO 3

Breve termine, gestione Do.Ma

Locazione turistica e business con otto posti letto, gestione completa a nostro carico. È lo scenario che richiede più lavoro e il solo in cui il rendimento cresce nel tempo, perché lo storico di prenotazioni e recensioni alza progressivamente prezzo e visibilità.

CASCATA ECONOMICA	ANNO 1	ANNO 2
Lordo prenotazioni	58.000 €	64.000 €
Commissioni piattaforme (18% / 16%)	- 10.440 €	- 10.240 €
Netto incassato	47.560 €	53.760 €
Compenso Do.Ma (28% sul netto)	- 13.317 €	- 15.053 €
Base imponibile	34.243 €	38.707 €
Cedolare secca 21%	- 7.191 €	- 8.129 €
Netto alla proprietà	27.052 €	30.578 €

Il dettaglio che cambia il conto: lavoriamo con mandato a rappresentanza, quindi la cedolare secca si applica sul netto ricevuto e non sul lordo delle prenotazioni. Sullo stesso immobile, calcolare l'imposta sul lordo costerebbe alla proprietà circa 5.000 € in più ogni anno.

VANTAGGI

- Rendimento più alto dei tre scenari, già dal primo anno
- Nessun rischio di morosità, incassi anticipati
- Immobile utilizzabile dalla proprietà nei periodi concordati
- Crescita del rendimento anno su anno

ATTENZIONI

- Onere iniziale di allestimento e adeguamenti normativi
- Richiede gestione attiva quotidiana, che assumiamo noi
- Costi operativi ricorrenti da mettere a budget
- Eventuale passaggio catastale da verificare prima di partire

CONFRONTO

I tre scenari a confronto

17.064 €

LUNGO TERMINE

23.510 €

MEDIO TERMINE, MARGINE REALE

30.578 €

BREVE TERMINE, ANNO 2

A regime, la differenza tra lo scenario più passivo e quello gestito attivamente supera i 13.000 € netti all'anno sullo stesso immobile. Non è una differenza di fortuna: è la somma di prezzo rivisto ogni giorno, canali presidiati e occupazione costruita nel tempo.

ROADMAP

Cosa serve per attivare il breve termine

01 Verifica catastale preliminare

Con la nostra geometra specializzata in ricettivo, per capire se serve un cambio di categoria e con quali tempi.

02 Inquadramento fiscale

Con un commercialista preparato in materia immobiliare, per scegliere tra cedolare secca e altre forme.

03 Pratiche fino al codice identificativo

SCIA dove necessaria, CIN e CIR, per poter pubblicare in regola su tutti i canali.

04 Allestimento e shooting fotografico

Dotazioni obbligatorie (estintori, rilevatori di fumo e monossido), finiture e foto professionali.

05 Apertura canali e primo check in

Pubblicazione su Booking.com e Airbnb con strategia di prezzo pensata per costruire in fretta recensioni e visibilità.

Conclusione operativa: il breve termine richiede un investimento iniziale che gli altri due scenari non hanno, e va valutato sul proprio orizzonte temporale. Su un orizzonte superiore ai due anni, nei nostri immobili è sistematicamente la scelta più redditizia.

IL PASSO SUCCESSIVO

Questo è un esempio. Il tuo sarebbe sul tuo immobile.

Ogni business plan che consegniamo nasce da un sopralluogo, dai dati reali degli immobili che gestiamo nella stessa zona e dalle tue aspettative. Non è un modello riempito con numeri medi: è il conto fatto sulla tua proprietà, con la percentuale di commissione definita sul tuo caso.

Il sopralluogo e la valutazione sono gratuiti e non impegnano a nulla.

Do.Ma Property Management

GESTIONE AFFITTI BREVI · BOLOGNA

Federico Mandalà

Cellulare +39 329 763 4840 · Ufficio 051 021 6553

direzione.do.ma@gmail.com · bolognaaffittibrevi.it

Via Liguria 16, 40139 Bologna · P.IVA 04105101200

Documento di esempio a scopo illustrativo. Basato su un business plan realmente consegnato, con immobile, indirizzo e importi modificati per tutelare la riservatezza del proprietario. Le stime non costituiscono garanzia di rendimento.