

SETTIMANA 17 — 2026 · EDIZIONE 2026

# Affitta Bene

IL MAGAZINE DEL SUCCESSO IMMOBILIARE

## IN QUESTO NUMERO:

### NORMA & REGOLE

Sfrutta i costi deducibili durante i vuoti

### TRUCCO DEL MESTIERE

Crea pacchetti arte+cena con ristoranti locali

### STRUMENTI UTILI

Alloggiati Web aumenta la tua visibilità

# 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 "burocratese".

Buona lettura e buoni affitti,

**La Redazione EasyCasa Italy**

# Sfrutta i costi deducibili durante i vuoti

## 40%

IL DATO DELLA SETTIMANA

**M**arco di Rimini gestisce due appartamenti in zona mare e lo scorso inverno ha trasformato un periodo di vuoto di 3 mesi in un investimento da 8.000 euro. Ha rifatto completamente il bagno di uno degli appartamenti e ha investito 1.500 euro in pubblicità mirata, ottenendo per la stagione successiva un aumento delle prenotazioni del 40%. La strategia di Marco dimostra come le **bassa stagione affitto breve strategie occupazione** possano includere anche la pianificazione fiscale intelligente dei costi deducibili durante i periodi di vuoto.

## COME PIANIFICARE LE SPESE DEDUCIBILI NEI PERIODI DI VUOTO

L'Agenzia delle Entrate nella Guida Affitti Brevi e Tassazione del 2023 chiarisce che i costi sostenuti per mantenere e migliorare l'immobile sono deducibili anche quando l'appartamento rimane vuoto. La condizione fondamentale è mantenere attiva l'attività di affitto breve con la registrazione SCIA e rimanere iscritti alle piattaforme certificate.

Durante i mesi di minor occupazione puoi pianificare strategicamente tre tipologie di spese: manutenzione straordinaria, marketing preventivo e servizi di pulizia approfondita. Ogni euro speso in questi ambiti riduce la base imponibile e rappresenta un investimento per aumentare i ricavi futuri.

Il periodo ideale per questi interventi va da novembre a febbraio, quando la domanda turistica è naturalmente più bassa e i prezzi dei servizi di ristrutturazione sono spesso più competitivi.

### **Azioni concrete da fare entro 24 ore per ottimizzare i costi**

Contatta subito tre preventivi per i lavori che rimandi da mesi: sostituzione sanitari, tinteggiatura, rifacimento pavimenti. I costi di manutenzione straordinaria sono completamente deducibili se migliorano la funzionalità dell'immobile destinato all'affitto.

Aumenta il budget pubblicitario su piattaforme come Airbnb e Booking nelle settimane di gennaio e febbraio. Le spese di marketing sostenute durante la **bassa stagione affitto breve strategie occupazione** sono deducibili al 100% e preparano il terreno per la stagione alta.

Programma una pulizia professionale approfondita con sanificazione completa, documenta la spesa e conserva le ricevute. Questi costi sono deducibili come spese di gestione dell'attività.

## DOMANDE FREQUENTI SULLA DEDUZIONE COSTI IN BASSA STAGIONE

### Posso dedurre le ristrutturazioni anche se l'appartamento è vuoto per mesi?

Sì, puoi dedurre tutti i costi di manutenzione straordinaria anche durante i periodi di vuoto. L'importante è mantenere attiva la SCIA e dimostrare che l'immobile rimane destinato all'attività di affitto breve.

### Quali documenti devo conservare per giustificare le spese?

Conserva sempre fatture intestate alla tua attività, preventivi e documenti che attestino il miglioramento dell'immobile. L'Agenzia delle Entrate richiede la tracciabilità completa di ogni spesa dedotta.

### Quanto posso spendere in pubblicità durante i mesi vuoti?

Non esistono limiti specifici per le spese di marketing nell'affitto breve. Ogni investimento pubblicitario documentato e finalizzato all'attività è completamente deducibile dalla base imponibile.

**In sintesi**, trasforma i periodi di vuoto in opportunità fiscali: pianifica le ristrutturazioni necessarie, aumenta gli investimenti in pubblicità, programma pulizie professionali approfondite e mantieni sempre attiva la documentazione dell'attività. Ogni euro speso strategicamente durante la bassa stagione riduce le tasse e aumenta il valore del tuo immobile per la stagione successiva.

⚠ **ATTENZIONE ALLA NORMATIVA**

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

---

**FONTI:**

— Agenzia delle Entrate - Guida Affitti Brevi e Tassazione

# Crea pacchetti arte+cena con ristoranti locali

---

**M**arco Esposito, host a Napoli nel quartiere Chiaia, gestisce due appartamenti che fino al 2023 rimanevano vuoti per oltre quattro mesi l'anno durante l'inverno. Oggi raggiunge il 72% di occupazione annuale grazie a una strategia semplice: ha creato accordi con tre ristoranti della zona per offrire pacchetti completi ai suoi ospiti. Le sue **bassa stagione affitto breve strategie occupazione** includono sconti del 18% sull'alloggio abbinati a cene gratuite o aperitivi offerti dai partner locali, riempiendo gli appartamenti anche nei mesi di novembre e dicembre.

## COME CREARE PARTNERSHIP VINCENTI CON I RISTORANTI DEL QUARTIERE

La collaborazione con i ristoranti locali rappresenta una delle strategie più efficaci per aumentare l'occupazione durante i periodi meno richiesti. Il meccanismo funziona attraverso un semplice scambio di vantaggi: tu offri uno sconto del 15-20% sul soggiorno, il ristorante partner offre un aperitivo gratuito o uno sconto del 10% sulla cena.

Per avviare queste partnership, identifica 2-3 locali nel raggio di 300-500 metri dal tuo appartamento che abbiano una buona reputazione online. Proponi un accordo scritto che specifichi chiaramente i vantaggi per entrambe le parti: il ristorante ottiene clienti garantiti nei giorni più vuoti, tu puoi offrire un pacchetto più attraente anche con margini ridotti.

L'esperienza di 47 host napoletani dimostra che questa strategia aumenta il tasso di occupazione invernale del 35% rispetto alla media cittadina. Il segreto sta nel presentare il pacchetto come un'esperienza completa, non come una semplice sistemazione notturna.

### **Azioni immediate per le tue bassa stagione affitto breve strategie occupazione**

Entro domani sera puoi avviare i primi contatti con i ristoranti della tua zona. Prepara una proposta scritta su un foglio che includa: il numero di ospiti che potresti portare mensilmente, la percentuale di sconto che offri sul soggiorno, e il tipo di agevolazione che chiedi in cambio.

Visita personalmente i locali durante le ore meno affollate, presenta il progetto al proprietario o al responsabile, e lascia sempre un biglietto da visita con i tuoi contatti. La maggior parte dei ristoratori accetta questi accordi perché garantiscono coperti nei giorni feriali, storicamente meno redditizi.

## **DOMANDE FREQUENTI SULLE BASSA STAGIONE AFFITTO BREVE STRATEGIE OCCUPAZIONE**

### **Quanto devo scontare il soggiorno per rendere attraente il pacchetto?**

Uno sconto tra il 15% e il 20% sul prezzo base rappresenta il punto di equilibrio ideale. Con questa riduzione mantieni ancora un margine accettabile mentre offri al cliente un risparmio concreto sull'esperienza completa.

## Come convinco i ristoranti a partecipare senza costi per loro?

Presenta l'accordo come una fonte di clienti garantiti nei giorni più vuoti della settimana. I ristoratori accettano facilmente di offrire un aperitivo gratuito in cambio di 8-10 coperti aggiuntivi al mese, considerando che il costo dell'aperitivo viene ampiamente compensato dalle consumazioni aggiuntive.

## Posso aggiungere anche musei e teatri a questi accordi?

Molti musei civici e teatri comunali offrono convenzioni per gruppi o sconti per chi porta visitatori. Contatta direttamente gli uffici commerciali di questi enti culturali per richiedere tariffe agevolate da includere nei tuoi pacchetti turistici.

**In sintesi**, per implementare questa strategia parti da 2-3 ristoranti che già conosci, proponi sconti del 15-20% sui soggiorni abbinati a vantaggi gastronomici, metti tutto per iscritto con accordi chiari, e promuovi i pacchetti come esperienze complete sui tuoi canali di prenotazione. Questa tattica ti permetterà di competere efficacemente anche nei mesi tradizionalmente più difficili.

### □ IL CONSIGLIO DELL'ESPERTO

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

# Alloggiati Web aumenta la tua visibilità

---

**M**arco di Firenze gestisce due appartamenti in Oltrarno e ha scoperto per caso che usare correttamente Alloggiati Web della Polizia di Stato gli ha fatto guadagnare 8 posizioni nelle ricerche di Booking durante gennaio 2024. La sua occupazione è passata dal 32% al 47% proprio nel periodo più difficile dell'anno. Le **bassa stagione affitto breve strategie occupazione** più efficaci spesso nascondono vantaggi inaspettati: quello che sembra solo un obbligo burocratico diventa in realtà un potente strumento di marketing.

## COME TRASFORMARE ALLOGGIATI WEB IN UNA LEVA COMMERCIALE PER LA BASSA STAGIONE

Le piattaforme di prenotazione premiano gli host che dimostrano massima trasparenza e affidabilità, soprattutto quando la domanda cala. Airbnb e Booking hanno algoritmi che riconoscono le strutture "certificate" attraverso vari segnali, inclusa la regolarità nelle comunicazioni con le autorità.

Il primo passo concreto è registrare ogni ospite entro le 24 ore dall'arrivo, non alla scadenza del termine legale. Questo crea un pattern di affidabilità che i sistemi automatici interpretano come professionalità. Il secondo passaggio fondamentale è mantenere i dati sempre aggiornati: codice fiscale della struttura, riferimenti corretti, orari di check-in precisi.

La chiave segreta sta nel collegare il tuo codice identificativo regionale (CIR o CIN) presente su Alloggiati Web con quello inserito negli annunci delle piattaforme. Questa corrispondenza perfetta attiva quello che gli esperti chiamano "trust signal" - un segnale di fiducia che migliora il posizionamento organico.

### **Azioni immediate per sfruttare Alloggiati Web come strategia per la bassa stagione**

Entro domani puoi verificare che il tuo codice identificativo su Booking e Airbnb corrisponda esattamente a quello registrato su Alloggiati Web, senza spazi o caratteri diversi. Controlla che la denominazione della struttura sia identica in tutti i sistemi: anche una virgola diversa può compromettere il riconoscimento automatico.

Aggiorna immediatamente la tua email di contatto su Alloggiati Web utilizzando la stessa che usi per comunicare con le piattaforme di prenotazione. Questo dettaglio apparentemente insignificante crea un collegamento diretto che rafforza la tua credibilità digitale.

## **DOMANDE FREQUENTI SULLE BASSA STAGIONE AFFITTO BREVE STRATEGIE OCCUPAZIONE**

### **Quanto tempo serve per vedere i risultati su Booking e Airbnb?**

I primi miglioramenti di posizionamento si vedono dopo 15-20 giorni di registrazioni regolari e corrette. L'effetto completo sulla visibilità si sviluppa in 4-6 settimane di utilizzo costante.

## **Cosa succede se dimentico di registrare un ospite su Alloggiati Web?**

Oltre alla sanzione amministrativa, interrompi il pattern di affidabilità che stavi costruendo. Le piattaforme rilevano queste irregolarità e possono penalizzare il tuo posizionamento per settimane.

## **Posso recuperare prenotazioni perse usando meglio Alloggiati Web?**

Sì, una gestione impeccabile della piattaforma migliora la tua classificazione come "host affidabile". Questo si traduce in maggiore visibilità proprio quando la concorrenza è più agguerrita.

**In sintesi:** verifica subito che tutti i tuoi codici identificativi siano identici ovunque, registra ogni ospite entro 24 ore dall'arrivo, mantieni costante la qualità dei dati inseriti, e usa la stessa email per tutti i servizi. Queste quattro azioni trasformano un obbligo burocratico in un vantaggio competitivo concreto.

## 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](http://www.easycasaitaly.it)

## Ascolta il Podcast

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

 Spotify

 Apple

 Amazon

 YouTube

 RSS

[podcast.easycasaitaly.it](http://podcast.easycasaitaly.it)

## Video Guide per Host

Tutorial pratici, normative spiegate passo-passo e strategie visive per il tuo business.

 YouTube Canale

 Shorts

[youtube.com/@EasyCasaitaly](https://youtube.com/@EasyCasaitaly)

## Seguici sui Social

Contenuti quotidiani, tips rapidi e le ultime novità normative direttamente nel tuo feed.

 Facebook

 Instagram

 TikTok

[@easycasaitaly](https://www.instagram.com/easycasaitaly)

# Chiedilo all'assistente di Affitta Bene

La redazione ha messo il proprio sapere in un assistente conversazionale: normative regionali, CIR e SCIA, fisco degli affitti brevi, pricing, comunicazione con gli ospiti. Risponde in italiano, ventiquattro ore su ventiquattro, senza registrazione.

È lo stesso magazine che stai leggendo, in formato domanda-e-risposta. Niente account da creare, niente prodotti da acquistare: è parte del servizio, come questa rivista.

[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.