

SETTIMANA 19 — 2026 · EDIZIONE 2026

# Affitta Bene

IL MAGAZINE DEL SUCCESSO IMMOBILIARE

## IN QUESTO NUMERO:

### NORMA & REGOLE

Servizi extra: IVA al 10% aumenta profitti

### TRUCCO DEL MESTIERE

Email 5 giorni prima: conversione del 35%

### STRUMENTI UTILI

BDSR: visibilità extra per tariffe premium

# 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**

# Servizi extra: IVA al 10% aumenta profitti

---

## 10%

IL DATO DELLA SETTIMANA

**M**arco Benetti, host di un appartamento a Firenze in via dei Serragli, ha trasformato il suo bilancio aggiungendo servizi extra alla sua offerta. Nel 2023 ha generato 8.400 euro extra offrendo cooking class sui piatti toscani tradizionali, applicando l'IVA al 10% come previsto dalla normativa per i servizi collegati all'ospitalità. L'**upselling host esperienze servizi extra ospiti** rappresenta oggi una strategia fiscalmente vantaggiosa che permette di aumentare i ricavi del 30-40% rispetto alla sola locazione dell'immobile.

## COME STRUTTURARE I SERVIZI EXTRA CON IVA AGEVOLATA

La Circolare dell'Agenzia delle Entrate del 2022 chiarisce che i servizi complementari all'alloggio beneficiano dell'IVA al 10% quando sono direttamente collegati al soggiorno. Questi servizi devono essere fatturati separatamente dalla tariffa base dell'appartamento per mantenere il regime fiscale agevolato.

I servizi più richiesti includono lezioni di cucina locale (80-120 euro per persona), degustazioni di vini regionali (60-100 euro), transfer da e per l'aeroporto (35-80 euro a tratta) e sessioni di yoga o wellness (40-70 euro). Ogni servizio deve essere documentato con ricevuta separata e registrato correttamente nei sistemi di tracciabilità richiesti dalla Polizia di Stato attraverso Alloggiati Web.

La procedura operativa prevede tre passaggi: dichiarazione del servizio al momento della prenotazione, emissione di fattura o ricevuta fiscale separata, registrazione dell'incasso nei registri IVA con aliquota del 10%.

### **Azioni immediate per attivare l'upselling host esperienze servizi extra ospiti**

Entro 24 ore puoi iniziare contattando fornitori locali per creare partnership stabili. I ristoranti della tua zona spesso cercano chef disponibili per lezioni private, mentre le cantine locali offrono pacchetti degustazione trasportabili presso il tuo alloggio.

Aggiorna immediatamente la descrizione del tuo annuncio inserendo una sezione dedicata ai servizi extra con prezzi chiari. Prepara un modulo di prenotazione semplice che gli ospiti possano compilare prima dell'arrivo, specificando che ogni servizio sarà fatturato separatamente con IVA al 10%.

Crea una lista di contatti essenziali: almeno due chef per cooking class, un sommelier o enoteca per degustazioni, due servizi transfer affidabili e un istruttore di attività fisica se hai spazio adeguato nell'appartamento o accesso a terrazze.

## DOMANDE FREQUENTI SUI SERVIZI EXTRA PER HOST

### Posso applicare l'IVA al 10% a tutti i servizi extra?

L'IVA agevolata al 10% si applica solo ai servizi direttamente collegati all'ospitalità secondo la Circolare dell'Agenzia delle Entrate. Transfer, colazioni, cooking class e degustazioni rientrano nel regime agevolato se offerti contestualmente al soggiorno.

### Come devo registrare fiscalmente questi servizi?

Ogni servizio extra deve essere fatturato separatamente dalla tariffa dell'alloggio con IVA al 10%. La registrazione avviene nei normali registri IVA specificando la natura del servizio complementare all'attività ricettiva.

### Quanto posso guadagnare realmente con l'upselling host esperienze servizi extra ospiti?

Il margine lordo medio varia da 50 a 150 euro per soggiorno, considerando che il 60-70% degli ospiti accetta almeno un servizio extra se proposto correttamente. Il 25% degli host attivi registra aumenti di fatturato superiori al 35% annuo.

**In sintesi:** documenta ogni servizio con fatturazione separata IVA 10%, crea partnership locali stabili per cooking class e degustazioni, aggiorna immediatamente i tuoi annunci con l'offerta servizi extra, mantieni registri fiscali precisi per ogni attività complementare secondo le disposizioni dell'Agenzia delle Entrate.

**⚠ ATTENZIONE ALLA NORMATIVA**

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

---

**FONTI:**

- Agenzia delle Entrate - Circolare ministeriale su IVA affitti brevi
- Alloggiati Web - Polizia di Stato

# Email 5 giorni prima: conversione del 35%

---

**C**arla di Tropea gestisce due appartamenti nel centro storico e ha scoperto una strategia che le porta 2.400 euro extra ogni mese: scrive ai suoi ospiti esattamente 5 giorni prima del check-in proponendo esperienze locali. "A marzo ho mandato 20 email e 7 ospiti hanno comprato i miei pacchetti", racconta Carla. Secondo i dati del Portale Calabria 2023, questo approccio di **upselling host esperienze servizi extra ospiti** raggiunge una conversione del 35% quando applicato con la giusta tempistica.

## LA STRATEGIA DEI 5 GIORNI: COME PROPORRE SERVIZI EXTRA AGLI OSPITI

Il momento perfetto per l'upselling è quando l'ospite ha già pagato l'alloggio ma non è ancora partito per la vacanza. A 5 giorni dall'arrivo, la persona è mentalmente preparata al viaggio e disposta a investire per migliorare l'esperienza. Il segreto sta nel proporre un massimo di 3 servizi per non creare confusione nelle scelte dell'ospite.

L'email deve essere personale e diretta: "Ciao Marco, per rendere speciale il tuo soggiorno a Palermo ho organizzato una degustazione di cannoli siciliani (45 euro) e un tour del mercato di Ballarò con guida locale (70 euro). Ti interesserebbe aggiungerli alla tua prenotazione?". Questa formula funziona perché presenta soluzioni concrete a bisogni reali del viaggiatore.

## **Azioni immediate per aumentare le vendite di esperienze e servizi extra ospiti**

Entro domani puoi preparare una lista di 5 esperienze locali con prezzi fissi: una culinaria (30-50 euro), una culturale (40-80 euro), una natura (50-100 euro), un servizio pratico come spesa consegnata (20-35 euro) e un upgrade comfort come late check-out (25 euro). Contatta 3 fornitori della tua zona per accordi commerciali stabili.

Scrivi un template di email da personalizzare con nome ospite e date. Testa questa strategia sui prossimi 10 ospiti per misurare i risultati. Le ricerche del ROSS 1000 confermano che gli host che applicano sistematicamente l'upselling aumentano i ricavi del 28% rispetto a chi si limita al solo affitto.

## **DOMANDE FREQUENTI SULL'UPSELLING PER HOST**

### **Quando è il momento migliore per proporre servizi extra agli ospiti?**

Il momento ideale è 5 giorni prima dell'arrivo dell'ospite. A questa distanza temporale la persona ha già la mente rivolta alla vacanza ma non è ancora stressata dai preparativi dell'ultimo minuto. Gli studi del Portale Calabria 2023 mostrano una conversione del 35% con questa tempistica specifica.

### **Quanti servizi posso proporre senza sembrare invadente?**

Non superare mai i 3 servizi per email per evitare di confondere l'ospite. La scelta limitata facilita la decisione d'acquisto e mantiene alta la qualità percepita delle proposte. Tropte opzioni creano paralisi decisionale e riducono drasticamente le conversioni.

## Come fissare i prezzi giusti per le esperienze locali?

Ricerca i prezzi di mercato nella tua zona e aggiungi un margine del 15-25% per il tuo servizio di intermediazione. Un tour gastronomico che costa 40 euro al fornitore può essere venduto a 50 euro all'ospite. Il valore aggiunto sta nella comodità e nella selezione curata che offri.

**In sintesi:** scrivi agli ospiti 5 giorni prima dell'arrivo, proponi massimo 3 servizi con prezzi chiari, personalizza sempre il messaggio con nome e destinazione, e misura i risultati per ottimizzare la strategia. Questo sistema di upselling può trasformare ogni prenotazione in un'opportunità di guadagno extra significativa.

### □ IL CONSIGLIO DELL'ESPERTO

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

---

#### FONTI:

— ROSS 1000 - Portale Calabria

# BDSR: visibilità extra per tariffe premium

---

**M**aria Rossi di Firenze ha trasformato il suo bilocale in Centro Storico da 80 euro a notte in una struttura premium da 150 euro. Il segreto? Ha registrato nella Banca Dati Strutture Ricettive (BDSR) del Ministero del Turismo tutti i suoi servizi extra: degustazioni di vini toscani, tour guidati nei mercati storici e servizio spesa personalizzata. Ora il suo appartamento appare nelle ricerche specifiche per **upselling host esperienze servizi extra ospiti** e gli ospiti prenotano sapendo esattamente cosa troveranno, giustificando così tariffe superiori del 40% rispetto alla concorrenza.

## COME REGISTRARE I SERVIZI EXTRA NELLA BDSR PER AUMENTARE LE TARIFFE

La BDSR ti permette di catalogare ufficialmente ogni servizio aggiuntivo che offri ai tuoi ospiti. Quando inserisci correttamente questi servizi, la tua struttura diventa visibile nelle ricerche specifiche del portale ministeriale e acquisisce credibilità ufficiale verso i potenziali clienti.

Il primo passo è accedere al portale BDSR con le tue credenziali SPID e individuare la sezione "Servizi aggiuntivi" della tua struttura. Qui puoi inserire fino a 20 diverse tipologie di servizi, dalle esperienze culinarie ai tour personalizzati, dai servizi concierge alle attività sportive.

Ogni servizio deve essere descritto con precisione: durata, costo, numero partecipanti e modalità di prenotazione. Più dettagli inserisci, più alta sarà la tua posizione nelle ricerche specifiche del sistema ministeriale.

## **Azioni immediate per ottimizzare la visibilità dei tuoi servizi extra ospiti**

Entro oggi puoi completare la catalogazione di almeno 5 servizi extra nella tua scheda BDSR. Inizia con i servizi che già offri: colazione a domicilio, check-in flessibile, Wi-Fi premium o servizio lavanderia.

Dedica 10 minuti a scrivere una descrizione dettagliata per ogni servizio, includendo sempre il prezzo e le modalità di prenotazione. Il sistema BDSR premia le schede complete con maggiore visibilità nelle ricerche specifiche.

Infine, stampa il certificato di registrazione BDSR aggiornato e lascialo in evidenza nell'appartamento: gli ospiti vedranno immediatamente che i tuoi **servizi extra** sono certificati dal Ministero del Turismo.

## **DOMANDE FREQUENTI SU UPSELLING HOST ESPERIENZE SERVIZI EXTRA OSPITI**

### **Posso modificare i prezzi dei servizi extra dopo averli registrati in BDSR?**

Sì, puoi aggiornare prezzi e descrizioni dei servizi in qualsiasi momento accedendo alla tua area riservata. Le modifiche diventano effettive entro 48 ore dalla conferma.

## **I servizi registrati in BDSR appaiono automaticamente su Airbnb e Booking?**

No, la registrazione BDSR è indipendente dalle piattaforme private. Devi inserire manualmente i servizi su ogni piattaforma, ma puoi usare la certificazione BDSR come prova di credibilità.

## **Quanto costa registrare servizi extra nella Banca Dati Strutture Ricettive?**

La registrazione e l'aggiornamento dei servizi nella BDSR sono completamente gratuiti. Paghi solo l'imposta di soggiorno e le eventuali tasse locali sulla tua attività ricettiva.

## **IN SINTESI: LE AZIONI CHIAVE PER AUMENTARE LE TARIFFE CON LA BDSR**

Accedi subito alla BDSR e cataloga tutti i servizi extra che offri, anche quelli più semplici come il check-in flessibile. Scrivi descrizioni dettagliate con prezzi chiari per ogni servizio registrato. Usa il certificato BDSR aggiornato come prova di credibilità verso gli ospiti. Aggiorna regolarmente la tua scheda per mantenere alta la visibilità nelle ricerche specifiche del portale ministeriale.

## 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.