Il tuo business plan: Affitto breve

Avvertenza legale:

Questo documento è fornito a scopo puramente informativo. Poiché normative e fiscalità sono complesse e variabili, ti consigliamo di consultare un commercialista o un consulente finanziario per validare i dati definitivi.

Premessa: Come usare questo template?

Questo documento è stato pensato per aiutarti a strutturare il tuo progetto e convincere i tuoi partner finanziari, come banche e investitori. Compila le sezioni tra parentesi quadre [...] per personalizzare la tua presentazione.

1: Riepilogo esecutivo (Executive Summery)

Questo business plan descrive il progetto di acquisizione e gestione di una proprietà destinata ad affitti brevi situata a [Città]. Il nostro obiettivo è rispondere a una forte domanda locale di alloggi, offrendo al tempo stesso un'esperienza di soggiorno di qualità. Il documento dimostra la sostenibilità finanziaria della proprietà, supportata da una strategia di commercializzazione omnicanale e da una gestione operativa completamente digitalizzata.

- **Nome del progetto:** [Nome del tuo progetto o della proprietà]
- **Titolare/i del progetto:** [Nome/i e cognome/i + competenza principale]
- **Località:** [Città, quartiere, principale punto di forza geografico]
- **Concept:** [Es: appartamento premium per viaggiatori business / villa familiare ecosostenibile]
- **Fabbisogno finanziario:** [Importo totale del finanziamento richiesto] €
- **Apporto personale / Mezzi propri:** [Importe de tus ahorros invertidos] €
- **Redditività netta prevista (Anno 1) :** [X] %

IL CONSIGLIO DI SMOOBU :

scrivi questa sezione per ultima. È il biglietto da visita del tuo progetto. Chi valuta la richiesta di finanziamento deve capire subito dove si trova l'immobile, quale importo richiedi e perché l'investimento può essere redditizio. Punta su chiarezza, dati concreti e sintesi!

1: Presentazione della proprietà e del concept

2.1 Descrizione tecnica della proprietà

- **Tipologia di immobile:** [Casa / Appartamento / Monolocale / Loft]
- **Superficie:** [X] m² | **Capienza**: [X] ospiti
- **Servizi principali:** [Es: piscina, postazione per smart working, aria condizionata, parcheggio privato]

2.2 Posizionamento strategico

- **Attrattività:** [Descrivi la vicinanza ai principali punti di interesse: negozi, spiagge, stazioni, centri commerciali.]
- **Valore aggiunto:** [Perché gli ospiti dovrebbero scegliere la tua struttura? Arredamento, servizi, esperienza locale...]

IL CONSIGLIO DI SMOOBU :

Non limitarti a scrivere che l'immobile "si trova in una buona posizione". Dimostralo con dati concreti, ad esempio "a 500 m dal Palazzo dei Congressi" o "a 10 minuti a piedi dalla stazione". Chi valuta il progetto deve capire che non stai proponendo solo un immobile, ma un servizio di ospitalità con una domanda reale.

3: Analisi di mercato e strategia commerciale

3.1 Analisi della domanda e target

- **Segmento target:** [Es: famiglie (60%), nomadi digitali (40%)]
- **Stagionalità:** [Individua i picchi di attività e i periodi di bassa stagione nella tua zona.]

Per compensare la stagionalità e massimizzare il fatturato, applicheremo una strategia di prezzo flessibile. Utilizzando la **Tariffazione Dinamica**, i prezzi per notte verranno regolati automaticamente in base all'offerta, alla domanda locale e agli eventi regionali, garantendo così un tasso di occupazione ottimale anche in bassa stagione.

3.2 Analisi della concorrenza

[Cita 3 proprietà simili nella tua zona e spiega in che modo ti differenzi per prezzo o qualità]

IL CONSIGLIO DI SMOOBU :

Evita di scrivere che "non hai concorrenti". Per chi valuta il progetto, il fatto che tu conosca il mercato è un segnale di credibilità. Analizza strutture simili nella tua zona e usa le tariffe reali pubblicate sulle piattaforme per spiegare e giustificare il tuo prezzo.

4: Quardo giuridico e conformità

- **Inquadramento fiscale:** [Cedolare secca / Regime ordinario IRPEF / Attività in forma imprenditoriale con Partita IVA, se applicabile]
- **Codice Identificativo Nazionale (CIN):** [Indica il CIN della struttura o lo stato della richiesta]
- **Adempimenti locali e regionali:** [Indica eventuale CIR/CIR regionale, SCIA, CIA o comunicazione al Comune, se richiesti dalla normativa locale]
- **Requisiti di sicurezza:** [Conferma la presenza di estintori portatili a norma, rilevatori di gas combustibili e monossido di carbonio, se applicabili]
- **Attestato di Prestazione Energetica (APE):** classe energetica [A/B/C/D/E/F/G]
- **Gestione dei contratti e degli ospiti:** [Indica come verranno gestiti contratti, comunicazioni agli ospiti, eventuale registrazione quando richiesta, imposta di soggiorno e comunicazione delle presenze agli enti competenti]

IL CONSIGLIO DI SMOOBU :

Non limitarti a scrivere che “sei in regola”. In questa sezione dimostra di aver verificato gli obblighi fiscali, amministrativi e di sicurezza applicabili al tuo Comune. Inserisci CIN, eventuali codici regionali, stato della SCIA o della comunicazione locale, classe APE e dispositivi di sicurezza già installati. Se l’immobile ha una classe energetica bassa, allega preventivi per interventi di riqualificazione: aiuta a rendere il piano finanziario più credibile e rassicurante.

5: Piano degli investimenti e delle fonti di finanziamento

Impieghi / Investomenti	Importo (€)	Fonti di Finanziamento	Importo (€)
Prezzo di acquisto dell'immobile		Apporto personale / Mezzi propri	
Oneri notarili		Finanziamento bancario richiesto	
Interventi di ristruttur-azione e riqualificazione energetica		Contributi pubblici / Agevolazioni	
Arredamento e allesti-mento			
Riserva di liquidità iniziale			
Totale Impieghi		**Totale Fonti**	

IL CONSIGLIO DI SMOOBU :

Il totale degli Impieghi deve coincidere esattamente con il totale delle Fonti. Non dimenticare di stimare con attenzione la riserva di liquidità iniziale: chi valuta il progetto apprezzerà la presenza di un margine di sicurezza per coprire i primi mesi di attività.

6: Organizzazione operativa e tecnologia

La gestione di un affitto breve richiede un approccio professionale per garantire la redditività e ridurre al minimo il tempo dedicato alla gestione. La nostra attività si basa sul **Property Management System (PMS)** di Smoobu. Questa infrastruttura tecnologica ci permette non solo di mettere in sicurezza i calendari, ma anche di sviluppare prenotazioni dirette, senza commissioni, grazie al **Costruttore sito web** e allo **Strumento di prenotazione** integrati. Anche l'accoglienza viene resa più affidabile tramite una **Guida per Ospiti** digitale inviata automaticamente a ogni ospite.

La gestione della proprietà si basa sull'ecosistema Smoobu:

- **Channel Manager:** Per sincronizzare i calendari in tempo reale ed evitare le doppie prenotazioni.
- **Motore di prenotazione:** Per generare ricavi diretti e fidelizzare la clientela.
- **Comunicazione con gli ospiti:** Automazione delle istruzioni di arrivo, partenza e delle risposte alle domande frequenti.

IL CONSIGLIO DI SMOOBU :

Chi valuta il progetto vuole capire se la gestione sarà sostenibile nel tempo. Dimostrare che processi come prenotazioni, calendari, comunicazioni e check-in sono digitalizzati e automatizzati rafforza la credibilità del business plan e riduce la percezione del rischio operativo.

7: Previsioni finanziarie (Proiezione Anno 1)

- **Tasso di occupazione annuo stimato:** [X] %
- **Prezzo medio per notte (ADR) :** [X] €
- **Fatturato stimato:** [X] €
- **Risultato netto (cash flow dopo tutte le spese e il finanziamento):** [X] €

IL CONSIGLIO DI SMOOBU :

Costruisci le previsioni finanziarie con un approccio prudente. Evita stime troppo ottimistiche sui ricavi e basa il tasso di occupazione su dati realistici. Allo stesso tempo, includi tutti i costi ricorrenti: manutenzione, pulizie, biancheria, utenze, imposte, commissioni delle piattaforme e abbonamenti software. Una previsione prudente, ma ben argomentata, rende il business plan più credibile per chi valuta il progetto.

8: Analisi dei rischi e soluzioni

- **Rischio di bassa occupazione:** [Soluzione: applicare una strategia di tariffazione dinamica, diversificare i canali di vendita e valutare formule alternative nei periodi di bassa stagione, come locazioni di media durata o contratti transitori.]
- **Rischio di danni all'immobile:** [Soluzione: prevedere una cauzione, definire regole della casa chiare, effettuare controlli periodici e attivare una copertura assicurativa adeguata per locazioni brevi e responsabilità civile.]
- **Rischio normativo e fiscale:** [Soluzione: mantenere aggiornata la documentazione richiesta, verificare la conformità a livello comunale, regionale e nazionale, monitorare eventuali modifiche normative e farsi supportare da un commercialista o consulente specializzato.]
- **Rischio operativo:** [Soluzione: automatizzare la gestione di calendari, prenotazioni, comunicazioni e accessi. L'utilizzo del sistema di Permessi di Smoobu consente di assegnare accessi limitati a collaboratori, commercialista o personale di pulizia, proteggendo i dati e semplificando il lavoro quotidiano.]

IL CONSIGLIO DI SMOOBU :

Inserire un piano di gestione dei rischi dimostra che il progetto è stato valutato in modo realistico. Prevedere soluzioni alternative, come diversificare i canali di prenotazione o puntare su soggiorni di media durata nei periodi meno richiesti, rafforza la credibilità del business plan e mostra una gestione più matura e preparata.