

Come evitare mesi di vuoto tra un inquilino e l'altro: guida per proprietari

Un mese di vuoto è un mese di affitto perso. Come ridurre i tempi tra un inquilino e l'altro: preparazione immobile, pricing, tempistiche e canali giusti.



di **Marco Copeta** — Founder di Homeflow

Indice

1. Quanto costa un mese di vuoto a chi affitta casa?
2. Come preparare l'immobile per ridurre il tempo di vuoto?
3. Come prezzare per affittare in fretta senza svendere?
4. Quando iniziare a cercare il prossimo inquilino?
5. Quali canali usare per affittare in fretta?

Un mese di vuoto su un bilocale da 800€ può costare oltre 1.000€ tra canone perso, spese condominiali e utenze fisse. **Evitare i mesi di vuoto** non significa affittare al primo candidato: significa pianificare le uscite, prezzare in modo competitivo e preparare l'immobile per ridurre i tempi al minimo.

Quanto costa un mese di vuoto a chi affitta casa?

Un mese di vuoto è un mese di affitto perso, ma il costo reale è spesso più alto. Sul canone non incassato si sommano spese condominiali, utenze fisse, IMU e, se l'immobile resta vuoto a lungo, le spese di manutenzione per tenerlo

presentabile. Su un bilocale da 800€, un mese di vuoto può costare indicativamente 1.000-1.100€ considerando tutte le voci. Su un immobile da 1.500€, il costo sale oltre 1.800€.

IN NUMERI

Homeflow

Costo reale di un mese di vuoto

1.000–1.100€ Bilocale da 800€/mese Canone + condominio + utenze fisse + IMU	1.800€+ Immobile da 1.500€/mese Stessa somma di voci, canone più alto
--	--

Ridurre i tempi di vuoto non significa affittare al primo candidato. Significa pianificare le uscite, preparare l'immobile, prezzare in modo competitivo e usare i canali giusti.

Questo articolo ha scopo informativo e non costituisce consulenza legale, fiscale o contrattuale. Per casi specifici, rivolgiti a un professionista.

Come preparare l'immobile per ridurre il tempo di vuoto?

La preparazione dell'immobile inizia prima che l'inquilino attuale esca. Ecco cosa fa la differenza tra un affitto in pochi giorni e settimane di attesa.

Manutenzione preventiva. Caldaia revisionata, impianto elettrico a norma, serrature e infissi funzionanti. Un immobile che al primo ingresso mostra problemi allontana i candidati migliori. Affronta la manutenzione mentre l'inquilino è ancora in casa, concordando tempi e modalità.

Tinteggiatura e piccoli interventi. Una mano di bianco alle pareti costa poco e trasforma la percezione dell'immobile. Sostituisci le lampadine fulminate, ripara i rubinetti che perdono, sistema le maniglie che ballano. Sono interventi minimi che segnalano cura e attenzione, e fanno percepire l'immobile come più prezioso di quanto non sia.

Foto e descrizione. Foto con luce naturale, ambienti ordinati, inquadrature ampie. Mostra metratura esatta, pertinenze (cantina, box, balcone), classe energetica, esposizione. La descrizione deve essere completa: piano, ascensore, spese condominiali, tipo di contratto. Ogni informazione mancante genera una domanda che prolunga i tempi.

Pacchetto informativo. Prepara una scheda con tutte le informazioni sull'immobile: foto, metratura, spese condominiali, utenze medie, regole condominiali, collegamenti e servizi di quartiere. Inviata prima della visita, filtra chi non è realmente interessato e riduce le domande durante il sopralluogo. Un candidato che arriva già informato ha più probabilità di chiudere in fretta.

Come prezzare per affittare in fretta senza svendere?

Il prezzo è la leva più potente per ridurre i tempi di vuoto. Un prezzo troppo alto allunga i tempi; un prezzo troppo basso lascia soldi sul tavolo. La regola pratica: se in 7 giorni non ricevi richieste serie, il prezzo è probabilmente sopra il mercato. Se ne ricevi 15-20 in 24 ore, sei sotto prezzo.

IN NUMERI

Come capire se il prezzo dell'affitto è giusto



7 giorni

senza richieste serie

Il prezzo è probabilmente sopra il mercato

15-20

richieste in 24 ore

Sei sotto prezzo

Come trovare il prezzo giusto. Analizza gli annunci comparabili nella stessa zona: stesso metraggio, stesso stato, stesse pertinenze. Guarda il prezzo richiesto, ma ancora più importante è il tempo di pubblicazione: un annuncio online da più di 30 giorni a un certo prezzo segnala che quel prezzo è troppo alto. Prezza il tuo immobile nella fascia media-bassa del range di zona: riduci il tempo di vuoto e compensi con un mese di canone in più.

Il vantaggio del prezzo competitivo. Chi affitta da privato risparmia la provvigione dell'agenzia, che in genere corrisponde a una o due mensilità. Questo risparmio ti permette di prezzare leggermente sotto la media di mercato senza perdere reddito netto. Un canone di 750€ invece di 800€ su un bilocale può fare la differenza tra affittare in 3 giorni o in 3 settimane. Il mancato incasso di 50€ al mese per 12 mesi (600€) è inferiore a un mese di vuoto (800€).

Il ruolo del regime fiscale. La cedolare secca al 10% sui contratti a canone concordato può rendere conveniente un canone nominalmente più basso. Il risparmio fiscale, sommato alla riduzione IMU del 25%, può compensare ampiamente la differenza tra canone libero e concordato. Valuta quale regime conviene prima di fissare il prezzo, insieme a un commercialista.

Quando iniziare a cercare il prossimo inquilino?

Il tempismo è importante quanto il prezzo. Iniziare troppo tardi allunga il vuoto; iniziare troppo presto complica la convivenza con l'inquilino uscente.

Quanto prima iniziare. Il momento ideale è 4-6 settimane prima della data di uscita prevista. Dai preavviso all'inquilino attuale, concorda le modalità delle visite e organizza gli appuntamenti in fasce orarie definite, rispettando la sua privacy. Un inquilino collaborativo è un alleato prezioso: mantenere un buon rapporto fino all'ultimo giorno facilita le visite e riduce i tempi.

La stagionalità degli affitti. Il mercato degli affitti ha una stagionalità precisa. Settembre-ottobre è il picco massimo: arrivano studenti universitari, giovani professionisti e famiglie che si trasferiscono prima dell'inizio dell'anno scolastico e lavorativo.

La stagionalità del mercato degli affitti

1 Settembre–ottobre

Picco massimo: studenti universitari, giovani professionisti e famiglie prima dell'anno scolastico e lavorativo

2 Febbraio–marzo

Secondo picco, trainato dai trasferimenti lavorativi di inizio anno

3 Dicembre e agosto

Mesi più lenti: molte persone sono in ferie o concentrate sulle festività

Febbraio-marzo è il secondo picco, trainato dai trasferimenti lavorativi di inizio anno. Dicembre e agosto sono i mesi più lenti: molte persone sono in ferie o concentrate sulle festività. Quando possibile, fai coincidere le scadenze dei contratti con i mesi di alta domanda. Se l'inquilino esce a novembre, trovare un sostituto a metà anno accademico richiede più tempo e può costringere a ridurre il canone.

Zone universitarie e studentesche. Se l'immobile è in una zona universitaria, pianifica le uscite in estate: luglio-agosto per sistemare, settembre per riaffittare. Se lo studente esce a febbraio, trovare un altro studente a metà anno accademico è molto più difficile. In questi casi valuta la possibilità di offrire un contratto transitorio a un lavoratore in attesa del prossimo ciclo universitario.

Chi gestisce più immobili insieme ha ancora più margine di manovra sulla pianificazione: vedi la [guida alla gestione di più immobili](#) per organizzare scadenze, manutenzioni e turnover senza sovrapposizioni.

Quali canali usare per affittare in fretta?

Senza agenzia, la scelta dei canali è strategica. Non tutti i portali funzionano allo stesso modo e non tutti i canali raggiungono lo stesso pubblico.

Portali immobiliari. I grandi portali raggiungono il pubblico più vasto. L'annuncio deve essere completo, con foto di qualità e descrizione dettagliata. Per

emergere tra centinaia di annunci servono foto che colpiscono al primo sguardo e un prezzo competitivo.

Gruppi e community locali. I gruppi Facebook di quartiere, i canali Telegram dedicati agli affitti, le bacheche universitarie. Sono canali meno affollati dove il passaparola conta più del posizionamento. A Milano i gruppi per studenti del Politecnico e della Statale muovono decine di stanze ogni mese. A Brescia e Bergamo il passaparola tra colleghi e vicini è spesso più efficace dei portali.

Il passaparola. Comunica a colleghi, amici e vicini che l'immobile è disponibile. Chi cerca attraverso conoscenze arriva con un filtro di fiducia e ha più probabilità di chiudere in fretta. Prepara una scheda sintetica da condividere su WhatsApp: foto, metratura, prezzo, spese, contatti.

Rispondi in giornata. Qualsiasi canale tu usi, la rapidità nella risposta è decisiva. Chi cerca casa scrive a più annunci contemporaneamente e aspetta la prima risposta utile. Se rispondi dopo 48 ore, molti candidati hanno già fissato visite altrove. Usa messaggi modello con le informazioni chiave già pronte: risparmi tempo e mantieni una comunicazione coerente.

Tieni traccia dei candidati. Annota nome, contatti, documenti ricevuti, esito del colloquio per ogni candidato. Una semplice tabella ti aiuta a confrontare i profili con metodo e a non dimenticare nessuno. Avere una visione d'insieme dei candidati ricevuti ti permette anche di capire se il prezzo o la presentazione dell'immobile vanno corretti in corso d'opera.

Homeflow è in pre-lancio a Milano, Brescia e Bergamo. Aiutiamo chi offre casa a ricevere richieste strutturate e profili verificati, aiutando a ridurre i messaggi a vuoto. Entra nella lista pre-lancio.



SCRITTO DA

Marco Copeta

Founder di Homeflow

[Altri articoli di Marco →](#)