

Property manager e affitti brevi: quando il contratto cambia tutto

SINTESI OPERATIVA

Nel rapporto con un property manager, scegliere tra mandato con rappresentanza e locazione con sublocazione produce effetti fiscali diversi: nel primo caso il proprietario resta locatore e, affidando almeno tre appartamenti dal 2026, può diventare imprenditore, con partita Iva e contribuzione; nel secondo il gestore è conduttore e il proprietario conserva un reddito fondiario. Vanno verificati incassi e rischio. È controversa la cedolare secca quando il conduttore opera come impresa: il diniego dell'Agenzia si contrappone a orientamenti della Cassazione.

[Articolo originale](#)

LEGGI ONLINE

Affidare la propria casa vacanze a un gestore esterno può sembrare una soluzione meramente organizzativa, ma la scelta del tipo di contratto sottoscritto con il property manager – mandato con rappresentanza o locazione con sublocazione – produce conseguenze fiscali radicalmente diverse. Con la Legge di Bilancio 2026 (art. 1, comma 17, L. n. 199/2025) la soglia di imprenditorialità è scesa da quattro a due appartamenti, rendendo ancora più delicata questa valutazione: chi affida in gestione tre o più immobili tramite mandato viene automaticamente qualificato come imprenditore, con tutti gli obblighi che ne derivano in termini di apertura di partita IVA e contribuzione previdenziale. Al contrario, chi opta per lo schema della locazione con sublocazione mantiene la qualificazione di reddito fondiario ordinario, anche con un portafoglio più ampio. A complicare il quadro, la questione dell'applicabilità della cedolare secca quando il conduttore è un soggetto che agisce nell'esercizio di impresa è tuttora irrisolta: l'Agenzia delle Entrate sostiene il diniego, la Cassazione ha espresso orientamenti contrari, e la questione è stata rimessa alle Sezioni Unite con l'ordinanza n. 30016/2025.

LA GESTIONE DELEGATA TRA BUROCRAZIA E MANUTENZIONE

Non è difficile capire perché sempre più proprietari decidano di rivolgersi a terzi per la gestione dei propri immobili destinati a locazioni turistiche. Gli adempimenti necessari – dal Codice Identificativo Nazionale alle comunicazioni obbligatorie – si sono moltiplicati negli ultimi anni, e chi possiede un appartamento in una località di villeggiatura sa bene quanto possa essere complicato occuparsi di tutto da remoto.

Le agenzie immobiliari hanno tradizionalmente svolto questo ruolo attraverso il cosiddetto mandato con rappresentanza, regolato dagli articoli 1703 e seguenti del codice civile. Lo schema è piuttosto lineare: il proprietario – nel ruolo di mandante – conferisce all'agenzia – che agisce come mandatario – il potere di gestire l'immobile per suo conto e in suo nome. I contratti di locazione con i turisti vengono stipulati dall'agenzia in nome e per conto del proprietario, ma i loro effetti giuridici ricadono direttamente su quest'ultimo, che rimane il locatore agli occhi della legge ai sensi dell'art. 1704 c.c.

In questa configurazione il proprietario riceve i canoni al netto delle commissioni dell'agenzia e delle eventuali spese di manutenzione che il mandatario ha sostenuto in sua vece. Dal punto di vista fiscale la situazione appare relativamente semplice: il proprietario dichiara come reddito fondiario l'intero canone previsto dal contratto di locazione, potendo eventualmente optare per la cedolare secca – nelle sue diverse articolazioni di aliquota – oppure applicare il regime speciale delle locazioni brevi previsto dall'art. 4 del D.L. n. 50/2017, nell'ambito del quale la cedolare secca costituisce una delle opzioni di tassazione disponibili. Le spese sostenute, tuttavia, non possono essere portate in deduzione – con l'eccezione delle manutenzioni che danno diritto alle detrazioni previste dall'art. 16-bis del TUIR (D.P.R. n. 917/1986), attualmente nella misura del 50% nel limite di spesa di 96.000 euro per unità immobiliare.

IL PROPERTY MANAGER COME CONDUTTORE DIRETTO

Negli ultimi tempi si è affermata una figura diversa, quella del property manager, che propone ai proprietari non solo servizi di intermediazione ma anche l'acquisizione diretta della disponibilità dell'immobile. In pratica il proprietario stipula un contratto di locazione vero e proprio con il property manager, il quale ottiene la disponibilità dell'immobile per un periodo determinato – una stagione turistica oppure uno o più anni – e poi provvede a sublocarlo ai turisti.

Questo meccanismo comporta un ribaltamento del rischio imprenditoriale. Il proprietario percepisce un canone fisso, che non dipende dall'effettivo utilizzo dell'immobile da parte degli ospiti. Il property manager, invece, esercita un'attività commerciale vera e propria: incassa i corrispettivi dai singoli turisti, sostiene le spese di gestione e manutenzione dell'immobile, e il suo margine di guadagno dipende dalla differenza tra quanto incassa e quanto paga al proprietario.

Sul piano fiscale, per il proprietario questo significa dichiarare come reddito fondiario il solo canone concordato con il property manager, che sarà prevedibilmente inferiore rispetto a quello che potrebbe ottenere affittando direttamente. Secondo quanto indicato dal Ministro dell'Economia nell'interrogazione parlamentare n. 3-02159 del 25 settembre 2025, in questi casi non sarebbe applicabile la cedolare secca, in considerazione della natura imprenditoriale del conduttore. Tuttavia, tale posizione è in aperto contrasto con l'orientamento espresso dalla Corte di Cassazione con le sentenze n. 12076/2025 e n. 12079/2025, secondo le quali la cedolare secca sarebbe applicabile anche quando il conduttore agisce nell'esercizio di impresa, purché l'immobile sia destinato ad uso abitativo. La questione è stata rimessa alle Sezioni Unite della Corte di Cassazione con l'ordinanza interlocutoria n. 30016 del 13 novembre 2025, che dovrà pronunciarsi in via definitiva.

Naturalmente esistono anche formule miste, con remunerazioni che combinano una quota fissa e una quota variabile legata all'effettivo utilizzo dell'immobile da parte dei turisti. In questi casi la qualificazione fiscale del rapporto dipende dalla sostanza economica dell'operazione: se l'elemento fisso è prevalente e il property manager assume in modo effettivo il rischio di impresa, si ricade nello schema della locazione con sublocazione; in caso contrario, la formula si avvicina al mandato con rappresentanza.

RISCHIO E REDDITO: LE DIFFERENZE TRA I DUE MODELLI

La distinzione tra le due formule contrattuali produce differenze economiche e fiscali rilevanti, che possono essere così schematizzate:

ELEMENTO	MANDATO CON RAPPRESENTANZA	LOCAZIONE + SUBLOCAZIONE
Rischio di vacanza	A carico del proprietario	A carico del property manager
Canone percepito	Variabile (in base all'occupazione effettiva)	Fisso (indipendente dall'occupazione)
Qualificazione reddito	Reddito fondiario – tutti i canoni dai turisti	Reddito fondiario – solo il canone con il PM
Cedolare secca	Applicabile (21% primo immobile; 26% secondo)	Dibattuta: AdE nega; Cassazione ammette – questione alle Sezioni Unite
Deduzione spese	Non ammessa (solo detrazioni art. 16-bis TUIR)	Non ammessa (solo detrazioni art. 16-bis TUIR)
Soglia imprenditorialità	Conta ogni immobile affidato al gestore	Il proprietario conta un solo contratto con il PM
Rendimento potenziale	Più alto in caso di alta occupazione	Certo ma predeterminato e inferiore

Con il mandato, il proprietario incassa i canoni effettivamente riscossi al netto delle spese e delle commissioni. Se l'immobile resta vuoto, non percepisce nulla. Il rischio di mancata locazione rimane interamente a suo carico. Con la sublocazione, invece, il proprietario ottiene un canone predeterminato indipendentemente dall'utilizzo dell'immobile.

Sul fronte della cedolare secca, nel primo schema il proprietario – in quanto locatore diretto dei turisti nell'ambito di un regime di locazioni brevi ex art. 4, D.L. n. 50/2017 – può optare per la cedolare secca nella misura del 21% sul primo immobile prescelto in dichiarazione e del 26% sul secondo immobile. Le spese non sono deducibili, salvo la possibilità di trasformare quelle di manutenzione straordinaria in detrazioni d'imposta ai sensi dell'art. 16-bis TUIR. Nel secondo schema la dichiarazione del proprietario si limita al canone concordato con il property manager – base imponibile certamente ridotta, ma con il nodo irrisolto dell'applicabilità della cedolare secca, in attesa della pronuncia delle Sezioni Unite.

I LA SOGLIA DI IMPRENDITORIALITÀ E L'EFFETTO DEL CONTRATTO SCELTO

La distinzione tra le due formule contrattuali produce conseguenze particolarmente rilevanti rispetto alla presunzione di imprenditorialità introdotta dall'art. 1, comma 595, della L. n. 178/2020, come modificato dall'art. 1, comma 17, della L. n. 199 del 30 dicembre 2025 (Legge di Bilancio 2026).

Dal periodo d'imposta 2026, chi destina alla locazione breve più di due appartamenti viene automaticamente considerato imprenditore ai sensi dell'art. 2082 del codice civile, con tutte le conseguenze che ne derivano in termini di obbligo di apertura di partita IVA, regime fiscale d'impresa e contribuzione previdenziale. Va ricordato che fino al 31 dicembre 2025 la soglia era fissata a quattro appartamenti; con la Manovra 2026 si è quindi dimezzata, imprimendo una sterzata netta al settore. La presunzione è assoluta – non ammette cioè prova contraria – benché parte della dottrina, e lo stesso Focus AIDC LAB n. 1/2026, abbiano sollevato perplessità sulla compatibilità costituzionale di una presunzione assoluta che prescinde dall'effettiva sussistenza dei requisiti dell'imprenditore.

Nel caso di mandato con rappresentanza, il property manager – o l'agenzia immobiliare – agisce come semplice intermediario. I contratti di locazione vengono imputati direttamente al proprietario, che risulta quindi il locatore effettivo. Di conseguenza, se il proprietario affida in gestione tre o più immobili tramite mandato, supera la soglia delle due unità e scatta la presunzione di imprenditorialità, con la conseguente fuoriuscita dal regime delle locazioni brevi.

Nel caso di locazione seguita da sublocazione, invece, la situazione cambia radicalmente. Il proprietario stipula un unico contratto di locazione ordinaria con il property manager – che per sua natura supera i 30 giorni ed è quindi esterno alla nozione di locazione breve – e il property manager provvede poi a sublocare gli immobili ai turisti. Ai fini del calcolo della soglia, il proprietario non risulta destinare alla locazione breve più di un immobile per volta, anche se in realtà possiede e affitta al property manager tre o quattro appartamenti. Il property manager, dal canto suo, esercita l'attività di locazione breve in forma imprenditoriale quando subloca gli immobili ai turisti, ma questo non influisce sulla posizione fiscale del proprietario.

Come evidenziato nel Focus AIDC LAB n. 1/2026, pubblicato il 3 febbraio 2026 e dedicato alle criticità delle locazioni brevi a cavallo d'anno, questa distinzione può avere conseguenze decisive per chi gestisce più immobili tramite professionisti esterni.

I UNA SCELTA CHE RICHIEDE CONSAPEVOLEZZA

La diffusione dei property manager ha semplificato la vita a molti proprietari, ma ha anche introdotto nuovi elementi di complessità nella gestione fiscale delle locazioni turistiche. La scelta tra mandato con rappresentanza e locazione con sublocazione non può essere valutata solo in base alla comodità o al rendimento economico atteso, ma richiede una valutazione attenta delle implicazioni fiscali.

Con la riduzione della soglia di imprenditorialità da quattro a due immobili, operativa dal 1° gennaio 2026 per effetto dell'art. 1, comma 17, della L. n. 199/2025, la differenza tra i due modelli contrattuali è diventata ancora più marcata. Chi possiede tre o quattro appartamenti e li affida a un property manager con mandato si trova automaticamente qualificato come imprenditore, mentre chi sceglie lo schema della sublocazione mantiene la qualificazione di reddito fondiario ordinario, con la possibilità di continuare ad applicare il regime delle locazioni brevi entro i nuovi limiti.

Non esiste una soluzione universalmente migliore. Dipende dalla situazione specifica, dal numero di immobili posseduti, dalla loro dislocazione geografica, dalla capacità del proprietario di seguire direttamente la gestione, e naturalmente

dalle prospettive di reddito. Ma una cosa è certa: il contratto sottoscritto con il property manager non è un dettaglio secondario. È un elemento strutturale che incide profondamente sul regime fiscale applicabile e sugli obblighi dichiarativi.



STUDIO PIZZANO
COMMERCIALISTA E REVISORE LEGALE

STUDIO SABATINO PIZZANO

Sede: via Sant'Alessio, 5, 83030 Venticano (AV)
Contatti: info@studiopizzano.it • dev.studiopizzano.it

***Nota informativa:** Il presente approfondimento ha scopo puramente informativo e divulgativo alla data di redazione (24/03/2026). Per la trattazione di casistiche specifiche si raccomanda il ricorso a una consulenza professionale personalizzata.*



Studio
Sabatino
Pizzano
2022
via
Sant'Alessio,
5,
83030
Ventican

STUDIO PIZZANO