

Rating **AAA**



**Operazione
Buozzi**



**ARMATORI
GROUP**

COMING SOON

Tavola dei contenuti

1

Armatori Group

Chi siamo.

2 - 4

In sintesi

Riepilogo del progetto e descrizione della location.

5 - 7

STEP 1 - Analisi Input

Planimetria dell'immobile acquisito con relativa analisi di mercato sul prezzo di acquisto dell'opportunità immobiliare.

8 - 17

STEP 2 - Analisi Output

Dal progetto alla valutazione del mercato immobiliare, fino all'analisi della capacità di acquisto di un potenziale acquirente.

18 - 19

Galleria fotografica

Galleria del sopralluogo e tipologia di ristrutturazione prevista.

20 - 23

STEP 3 - Business Plan

Dall'analisi dei numeri dell'operazione, alla redazione del flusso di cassa, valutando tutti i rischi connessi.

24 - 25

STEP 4 - Valutazione operazione

Analisi business plan e redazione del rating.

**Siamo qui per offrire un approccio innovativo,
trasparente e gratificante al mercato
immobiliare.**

Il team



Siamo nati per trasformare immobili in valore, coniugando **rigore analitico**, esecuzione **operativa sul territorio** e **accesso a capitali**.

Lavoriamo su operazioni dirette e forniamo servizi professionali a privati, imprese, investitori e agenti partner.

Il nostro metodo integra **standard IVS**, due diligence completa e business plan **strutturati**.

Acquisiamo opportunità in modo capillare nel territorio

Obbiettivo del progetto

La campagna andrà a finanziare **l'acquisto, la riqualificazione e il cambio di destinazione d'uso di una unità immobiliare a destinazione commerciale** a Fano ai limiti del centro storico.

Gli appartamenti frutto della riqualificazione vengono venduti da una società venditrice alla società acquirente: **Armatori Group S.R.L.** che si occuperà dell'intero progetto.

L'unità immobiliare oggetto della campagna si trova a Fano in Via Bruno Buozzi 33, nelle immediate vicinanze del centro e del mare, Il compendio immobiliare ha una metratura commerciale di circa **254 mq** così suddivisi:

- **Ufficio** di complessivi 254 mq al piano terzo (unica unità per piano) con 2 ingressi.

Costo immobile **250.000 €**

Verranno impiegati professionisti di varia natura per riqualificare l'immobile:

- **Agenzia Immobiliare** per acquisire e rivendere le unità generate
- **Investitori privati** per ammortizzare i costi e dividere gli utili
- **Impresa edile del territorio** per ristrutturare l'unità immobiliare
- **Tecnici e architetti** per dirigere il progetto, la ditta appaltatrice e il cantiere
- **Renderista e Homestager** per aumentare l'appetibilità e accelerare la vendita
- **Sviluppatori immobiliari** per gestire l'intero progetto e aggiornare gli investitori

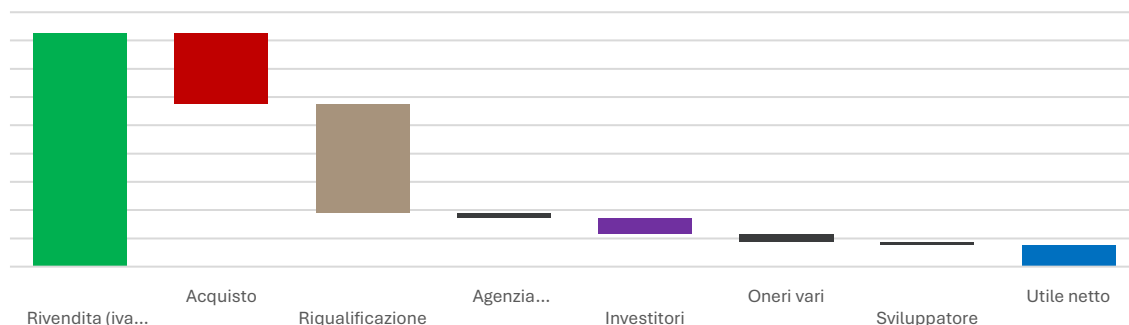
Costo intervento (lordi) – **REAL CASE - 483.963 €**

Dall'intervento verranno ricavati **4** appartamenti, così suddivisi:

- **Trilocale** di circa 90 mq con due camere, soggiorno con cucina e 2 bagni
- **Bilocale** di circa 50 mq con camera, soggiorno con cucina e bagno
- **Bilocale** di circa 55 mq con camera, soggiorno con cucina e bagno
- **Bilocale** di circa 59 mq con camera, soggiorno con cucina e bagno

Rivendita (lordi) – **REAL CASE - 826.524 €**

Flussi di cassa previsti – Real Case



VALORE DI RIVENDITA (iva escl.)

3.254 €/MQ

COSTO IMMOBILE 1.000€/MQ

COSTI EDILI 1.521€/MQ

UTILE NETTO

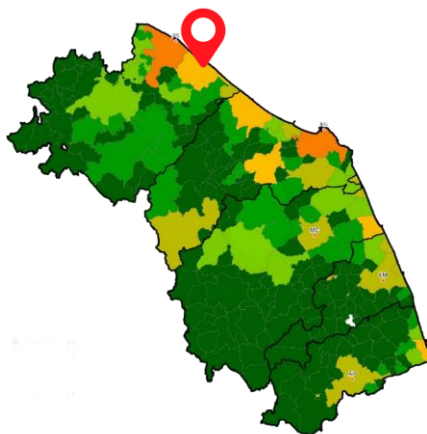
INVESTITORI 229 €/MQ


COMPETENZE VARIE 220 €/MQ

284 €/MQ

Contesto socio-economico

Fano, terza città delle Marche per popolazione (circa 60.000 abitanti), presenta un tessuto socio-economico **equilibrato e dinamico**. L'economia si fonda su turismo, artigianato e piccola industria manifatturiera, con un reddito medio pro capite di circa **22.000 €**. Il tasso di occupazione supera il **65%**, sostenuto da una solida rete di servizi, infrastrutture moderne e da un porto attivo che favorisce commercio e cantieristica. **Il mercato immobiliare risulta stabile**, trainato da domanda residenziale e investimenti turistico-ricettivi. L'elevata qualità della vita, la presenza di scuole efficienti e la sicurezza urbana rendono Fano un **contesto ideale** per operazioni immobiliari sostenibili e con una buona redditività.



-  = Zona operazione
- In **arancione** le aree con il maggior numero di transazioni
- In **giallo** le aree con numero di compravendite medie
- In **verde** le aree con numero di compravendite inferiori

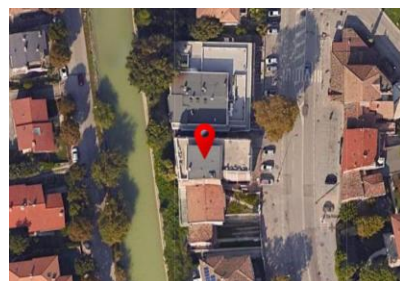
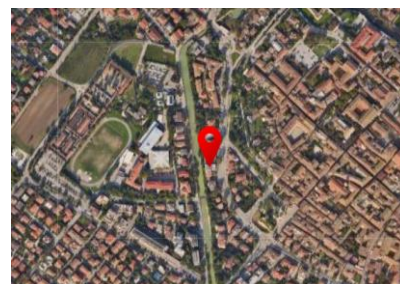
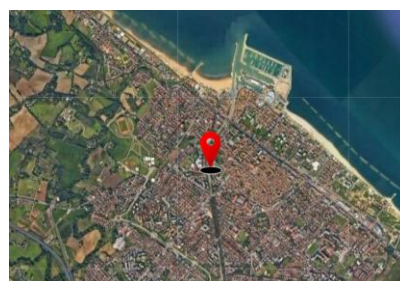
Mercato immobiliare

Fano (PU) mostra un mercato residenziale **solido e in lieve crescita**. A **ottobre 2025** il prezzo richiesto medio è di circa **2.070 €/m²** (+2,7% su base annua), con picchi registrati nel periodo estivo e valori minimi tra il terzo e il quarto trimestre 2024.

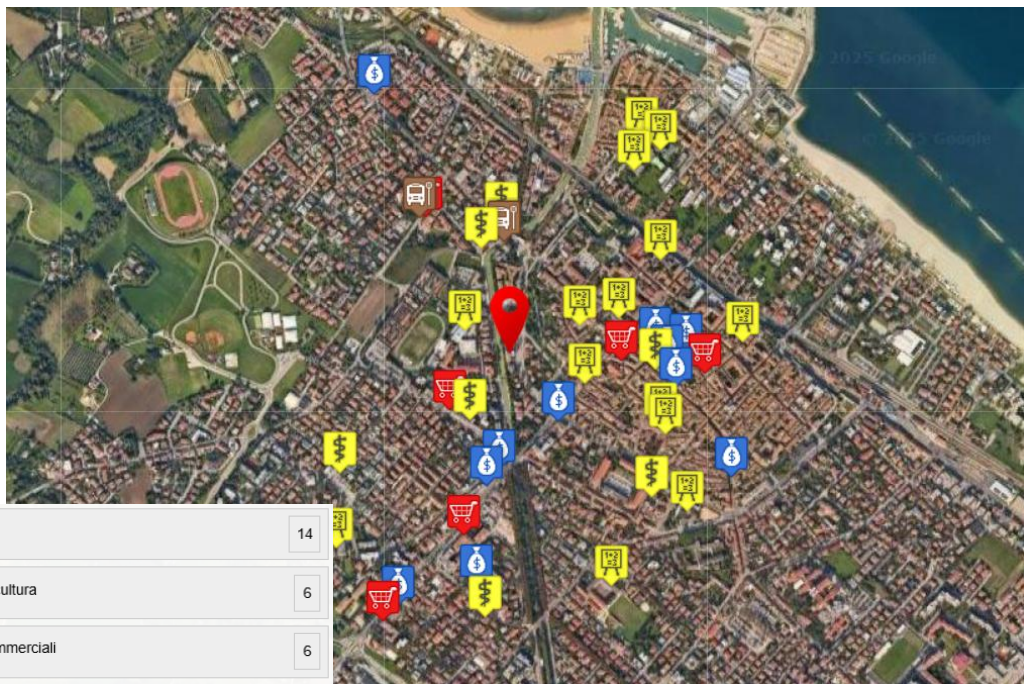
I **canoni di locazione** si attestano intorno a **9,9 €/m²/mese**, in leggero calo rispetto all'anno precedente, segnale di un'offerta in aumento nel segmento locativo.

La **microzona Centro-Mare** evidenzia valori superiori alla media cittadina, pari a circa **2.380 €/m²** (ottobre 2025), con una dinamica stabile e costante: si conferma l'area più **liquida** per le soluzioni **bilocali e trilocali** di recente ristrutturazione o con **alta efficienza energetica**. Secondo **Idealista**, le quotazioni medie si attestano su **1.990 €/m²**, delineando un **range tra 1.950 e 2.100 €/m²** per immobili usati di buona qualità, con **premio di prezzo** per le posizioni centrali o prossime al mare; le differenze rilevate tra le fonti dipendono da criteri metodologici e composizione degli annunci.

A livello **provinciale e regionale**, Fano si colloca **sopra la media** — con valori superiori di circa **+20–30%** rispetto ai livelli di Pesaro-Urbino e del resto delle Marche — e con una **distribuzione dei prezzi** concentrata tra **1.500 e 3.000 €/m²** (60% dello stock cittadino). Questo quadro riflette una **domanda residenziale stabile**, una **vocazione turistico-ricettiva** ben radicata e un **profilo reddituale locale solido**. I principali **driver del 2025** includono un **aumento della domanda di acquisto** a livello nazionale (+12,4% trimestre su trimestre nel 3° trimestre 2025), una **crescita dell'offerta locativa** (+24,3% a/a dalla seconda metà 2024) e **canoni in rialzo ma più moderati**: un contesto che favorisce l'assorbimento sul mercato delle vendite e riequilibra la competizione sugli affitti.



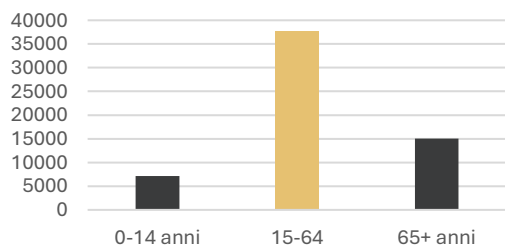
Servizi e connettività



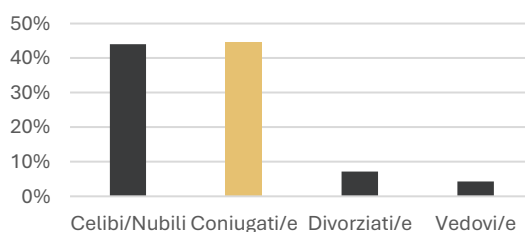
- 120 m la fermata bus.
- 2 km la stazione ferroviaria
- 950m le scuole pubbliche.
- 1,3 km l'Ospedale Santa Croce
- 800m la Farmacia Comunale
- 450 m il supermercato

Composizione popolazione

Composizione popolazione per età

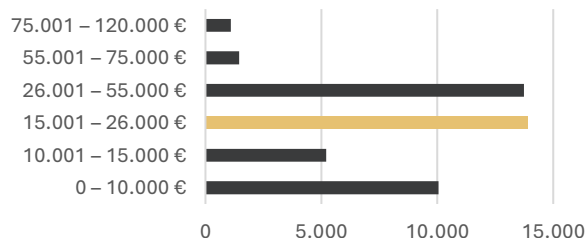


Composizione popolazione per stato civile

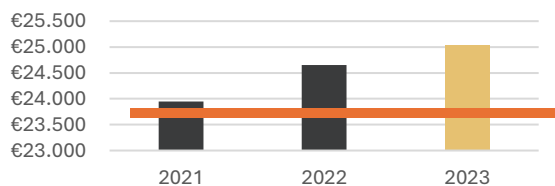


Analisi reddituale


Numero di contribuenti nel comune per fascia di reddito



Reddito medio contribuenti



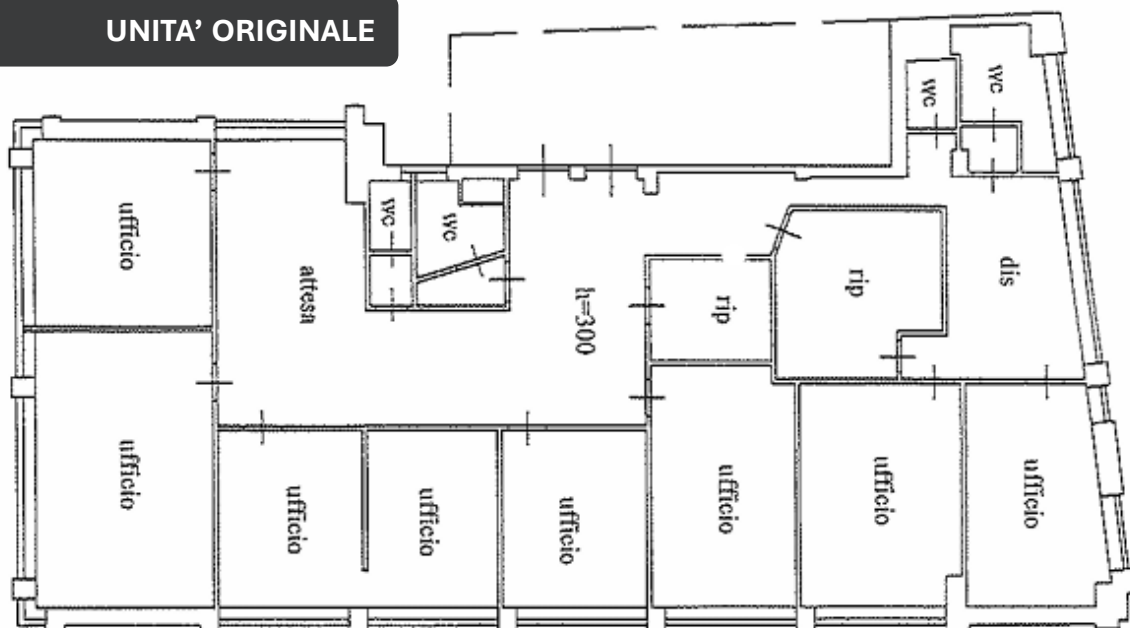
Il reddito soglia (linea arancione) indica il reddito familiare minimo stimato per sostenere la rata di un mutuo a 25 anni con finanziamento all'80% del valore dell'immobile, secondo i tassi medi attuali.

An empty room with a large bay window and a radiator. The room has white walls and a light-colored tiled floor. The bay window consists of four vertical panes, each with a white frame. The first pane on the left shows a view of trees with yellow leaves. The other three panes show a view of a clear blue sky and a distant building. A white radiator is mounted on the wall below the window. The room is empty, with no furniture or decorations.

ANALISI INPUT

- **Verifica planimetrica e catastale dell'immobile**
- **Valutazione economica dell'immobile acquisito**
- **Rating e fattibilità dell'acquisto**

UNITA' ORIGINALE



Prezzo: 250.000 €

Prezzo/mq: 1.000 €/mq

Stato immobile e contesto

Immobile accatastato come ufficio, con due ingressi indipendenti, quattro bagni e ottima esposizione grazie all'altezza e alle ampie finestre su tutti i lati.

È stato **effettuato l'accesso agli atti** e verrà **garantita la conformità urbanistica e catastale** tramite l'intervento dei tecnici delle parti.

Dal punto di vista delle finiture l'immobile risulta ottimamente tenuto sono stati rinnovati i bagni, l'impianto elettrico è stato in parte rivisto ma comunque l'intera soluzione risulta da ristrutturare complessivamente.

Il **cambio di destinazione d'uso** risulta **altamente probabile**, poiché già approvato per un'unità analoga nella stessa palazzina e con **parere verbale favorevole** da parte di **Comune e Condominio**.

L'**ottenimento del cambio di destinazione d'uso e del frazionamento** rappresenta la **condizione necessaria per il proseguimento dell'operazione**, in assenza dei quali **questa non avrà seguito senza alcun danno per le parti**.



Valutazione di mercato UFFICIO – Metodo comparativo

il buon esito di un'operazione caratterizzata prima di tutto da un'ottima acquisizione di conseguenza questa è l'analisi del valore di mercato dell'immobile acquisito che sarà di conseguenza soggetto alla riqualificazione e al riposizionamento nel mercato.



IMMOBILIARE.IT

- Numero uffici in vendita: **11**
- Costo medio soluzione: **348.909€**
- Metratura media: **176 mq**
- Prezzo medio al mq: **1.983€/mq**
- Tipologia: **Ufficio**

Valutazione di Mercato - UFFICIO

 Uffici Quotazioni di uffici e studi privati.		
Valore minimo Euro 1.350	Valore medio Euro 1.800	Valore massimo Euro 2.250



Valutazione di Mercato - UFFICIO

Tipologia	Stato conservativo	Valore Mercato (€/mq)	
		Min	Max
Negozi	NORMALE	940	1650



Note finali

- Prezzo di acquisizione Immobile operazione : **250.000€**
- Valore al mq di acquisizione: **1.000 €/mq**

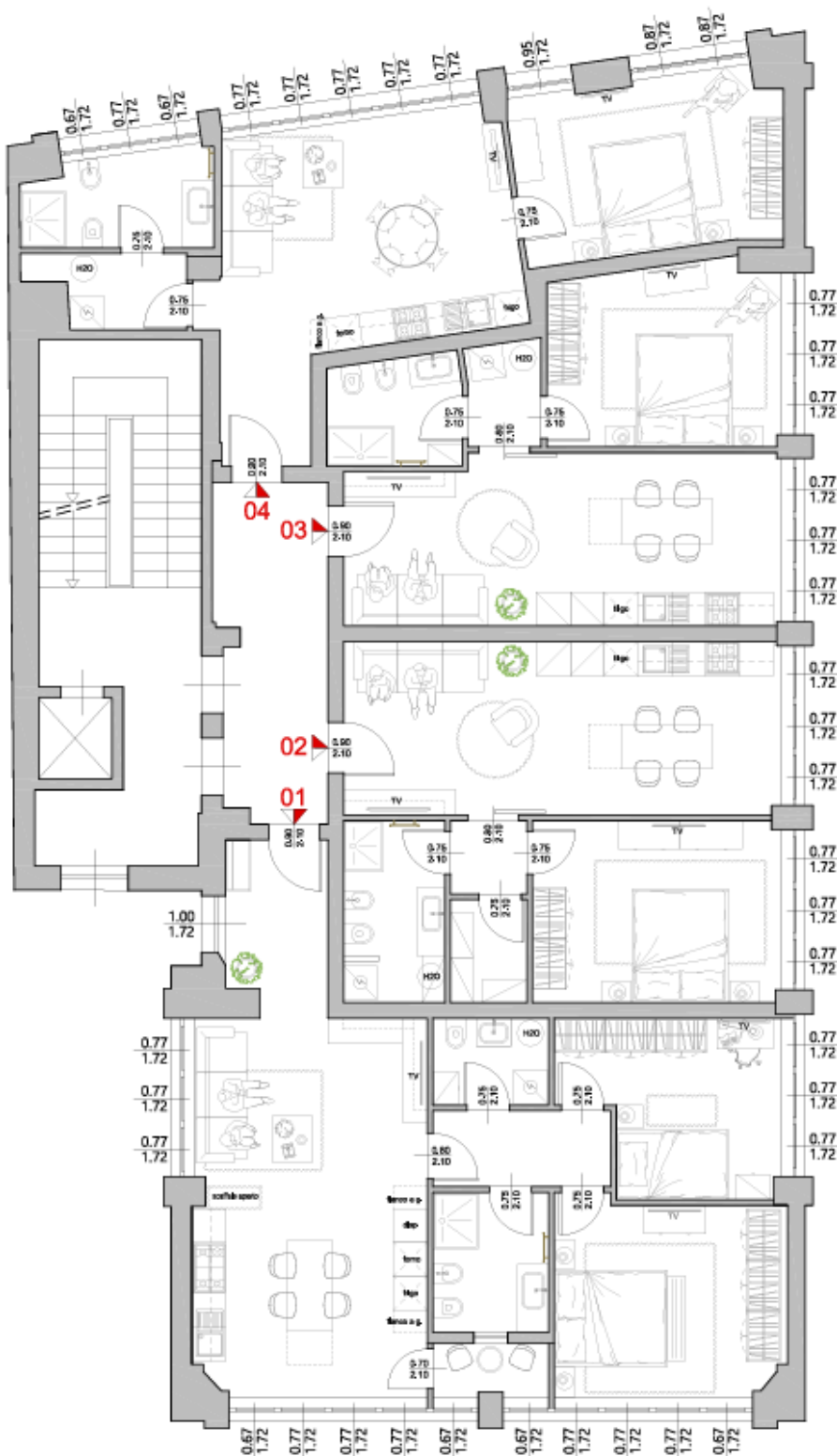
L'immobile è stato acquisito **in linea con la fascia di prezzo stimata** dalle analisi di mercato. Tuttavia, considerando **la conformazione dell'unità, la posizione strategica e il potenziale derivante dal cambio di destinazione d'uso**, il valore di acquisto risulta **inferiore al reale valore di mercato**, garantendo un **marginale operativo favorevole** per la successiva riqualificazione.



RESIDENZE BUOZZI

ANALISI OUTPUT

- **Analisi degli immobili generati**
- **Valutazione di mercato tramite metodo comparativo**
- **Analisi delle compravendite**
- **Due diligence sul potenziale acquirente**
- **Commercializzazione del prodotto**
- **Rating finale dell'operazione (Output)**



U.04 - TETI
Bilocale – 59 MQ

Prezzo
192.500 €

Prezzo/mq:
3.262 €/mq

U.03 – IRIS
Bilocale – 50 MQ

Prezzo
176.400 €

Prezzo/mq:
3.528 €/mq

U.02 – AFRODITE
Bilocale – 55 MQ

Prezzo
184.800 €

Prezzo/mq:
3.360 €/mq

U.01 – ARTEMIDE
Trilocale – 92.5 MQ

Prezzo
296.000 €

Prezzo/mq:
3.200€/mq

*mq vengono intesi
come commerciali

Lavori da realizzare

L'operazione prevede l'abbattimento delle murature divisorie esistenti al fine di realizzare **quattro nuove unità abitative**. Gli interventi comprenderanno il **rifacimento completo degli impianti idrici, elettrici e termici**. Con una configurazione totalmente full Electric, i bilocali saranno costituiti con finiture medie mentre il trilocale verrà costituito da finiture medio alte e sarà dotato anche di riscaldamento a pavimento. tutte le quattro le unità saranno dotate di climatizzazione estiva ed invernale. Le **partizioni interne** verranno realizzate in **cartongesso**, utilizzando **materiali di qualità medio-alta** per garantire un elevato standard costruttivo e di comfort abitativo.

TIPOLOGIA 1 – TRILOCALE (1 UNITA' GENERATA)

Tipologia realizzata

L'immobile sarà caratterizzato da finiture estetiche e funzionali di livello medio-alto. L'unità abitativa sarà dotata di riscaldamento radiante a pavimento, mentre il raffrescamento sarà garantito da split posizionati nei punti strategici dell'abitazione. A seconda dello stato di avanzamento al momento della vendita, verrà data al cliente la possibilità di scegliere il capitolato in base ai propri gusti, assicurando così una personalizzazione su misura. Tutti gli impianti saranno completamente rinnovati e le finiture realizzate ad hoc per garantire un elevato livello di comfort in questo elegante trilocale.

Valutazione di mercato – M. Comparativo - **TRILOCALE****IMMOBILIARE.IT**

- Trilocali nella zona: **23**
- Immobili simili per finiture: **9**
- Costo medio soluzione: **311.000€** (immobili della stessa tipologia tra nuovi e ristrutturati)
- Prezzo medio al mq: **3.697€/mq**

**IDEALISTA.IT**

- Trilocali nella zona: **42**
- Immobili simili per finiture: **14**
- Costo medio soluzione: **295.000€** (immobili della stessa tipologia tra nuovi e ristrutturati)
- Prezzo medio al mq: **3.427€/mq**

Valutazione di mercato – M. Comparativo - **TRILOCALE**

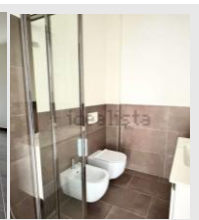
TIPOLOGIA: APPARTAMENTO
PREZZO: 350.000 €
ZONA: Paleotta



SUPERFICIE: 74MQ
PREZZO/MQ: 4.729€/mq
ANNUNCIO DEL 11/2025



TIPOLOGIA: APPARTAMENTO
PREZZO: 270.000 €
ZONA: Passeggi/Centro



SUPERFICIE: 77MQ
PREZZO/MQ: 3.506€/mq
ANNUNCIO DEL 11/2025

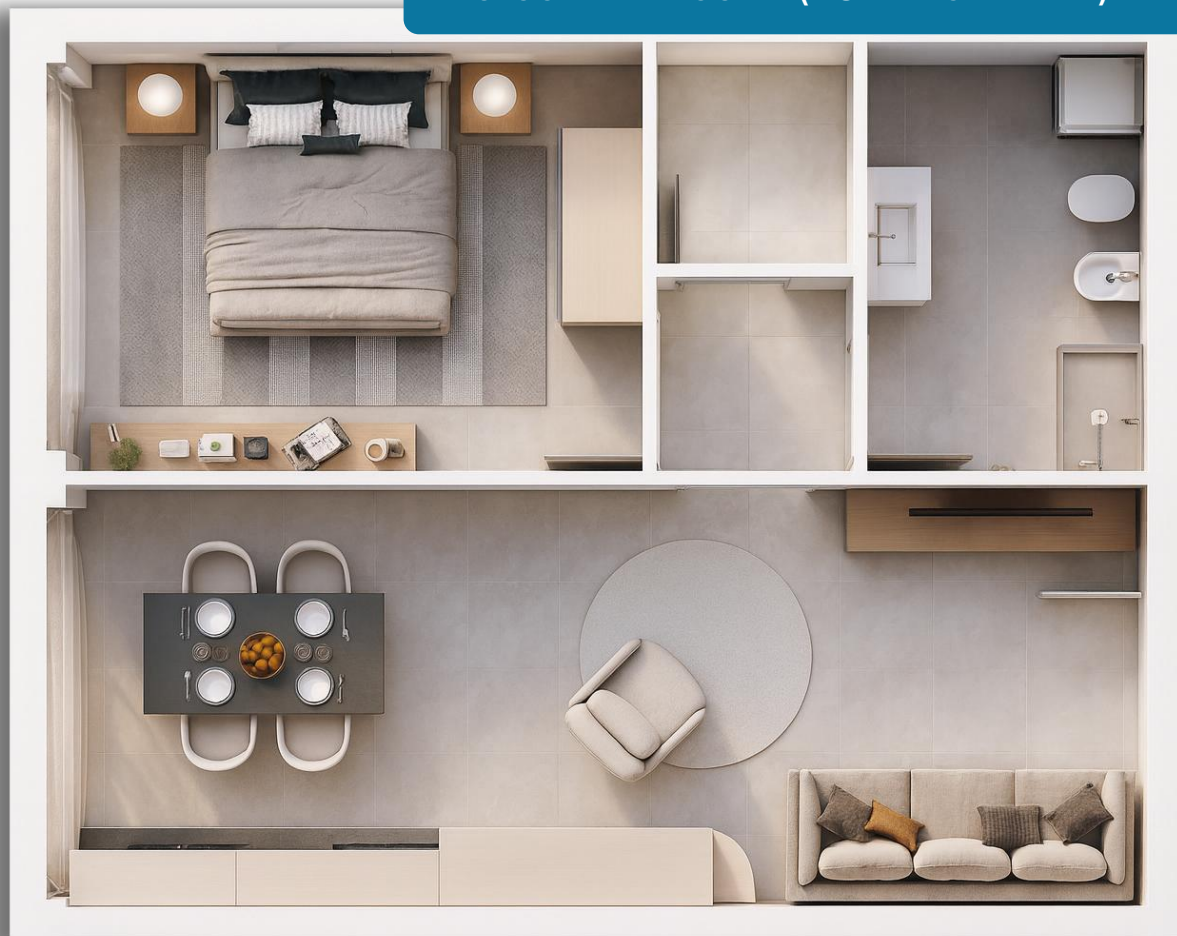
**Considerazioni analisi comparativa dei portali**

Dalle prime analisi sugli immobili presenti nella zona emerge che non esistono soluzioni esattamente paragonabili a quella che intendiamo immettere sul mercato. Gli immobili più vicini, per caratteristiche e qualità, risultano essere unità in buono stato o di nuova costruzione.



3.562€/MQ

Prezzo medio TRILOCALE (portali)

TIPOLOGIA 2 – BILOCALE (2 UNITA' GENERATE)

Tipologia realizzata


Questa tipologia di immobile risulta particolarmente **adatta al contesto economico del territorio**. Una parte significativa della domanda locale è infatti orientata verso **unità di piccola metratura**, da utilizzare come **seconda casa estiva** per chi vive nell'entroterra, come **B&B o strutture turistico-ricettive**, oppure come **alloggi per studenti**.

Le **finiture previste** saranno di **qualità media**, con l'obiettivo di **ottimizzare il rapporto qualità-prezzo**: un prodotto **solido, durevole e curato**, che mantenga però un **costo competitivo** per offrire al cliente finale un eccellente **equilibrio tra valore e prezzo**.

L'intervento prevede un **completo rifacimento dell'immobile**. Il **riscaldamento e il raffrescamento** saranno garantiti da **split posizionati nei punti strategici dell'abitazione**, mentre l'**acqua calda sanitaria** sarà prodotta tramite **boiler installati in vani tecnici** progettati per occupare il minimo spazio possibile. Gli **impianti** saranno scelti e configurati in modo da **incrementare la classe energetica** dell'unità, assicurando nel tempo un **significativo risparmio economico e prestazioni più efficienti**.


Valutazione di mercato – M. Comparativo - **BILOCALE**

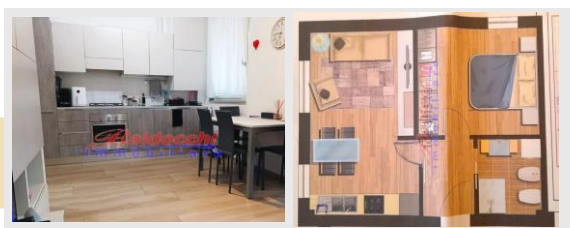
IMMOBILIARE.IT

- Bilocali nella zona: **16**
- Immobili simili per finiture: **2** 
- Costo medio soluzione: **175.000€** (immobili della stessa tipologia tra nuovi e ristrutturati)
- Prezzo medio al mq: **3.465€/mq**



IDEALISTA.IT

- Bilocali nella zona: **24**
- Immobili simili per finiture: **3** 
- Costo medio soluzione: **161.000€** (immobili della stessa tipologia tra nuovi e ristrutturati)
- Prezzo medio al mq: **3.403€/mq**

Valutazione di mercato – M. Comparativo - **BILOCALE**

TIPOLOGIA: APPARTAMENTO

PREZZO: 190.000 €

ZONA: Passeggi

SUPERFICIE: 50MQ

PREZZO/MQ: 3.800€/mq

ANNUNCIO DEL 06/2025



TIPOLOGIA: APPARTAMENTO

PREZZO: 160.000 €

ZONA: Centro

SUPERFICIE: 52MQ

PREZZO/MQ: 3.076€/mq

ANNUNCIO DEL 03/2025



Considerazioni analisi comparativa dei portali

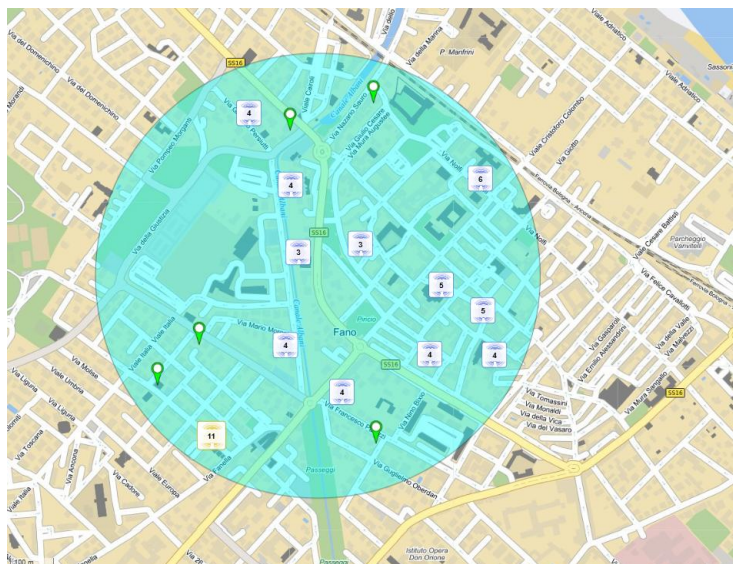
Dall'analisi effettuata sui principali portali immobiliari emerge una **carenza di bilocali ristrutturati** nella zona. Un rapido confronto con gli **agenti immobiliari locali** ha confermato che esiste una **forte domanda** per questo tipo di unità, mentre le soluzioni attualmente presenti sul mercato **non sono sufficienti a soddisfare la richiesta**.



3.434€/MQ

Prezzo medio BILOCALE (portali)

Immobili compravenduti (Agenzia delle Entrate) – ENTRAMBE LE TIPOLOGIE



Periodo 07/2024 – 07/2025

Raggio di 500m

Parametro	Trilocali	Bilocali
Numero vendite	6	5
% vendite sul totale	15%	13%
Prezzo medio venduto	3.036 €/m²	2.914 €/m²

Analizzando i **bilocali e trilocali venduti** nella zona emergono dati interessanti. Come verificato sui principali portali immobiliari, **la maggior parte degli immobili attualmente sul mercato è datata**. Questo implica che il **prezzo medio di vendita** riflette per lo più **unità da ristrutturare**, e non immobili con standard moderni o finiture aggiornate.



Valutazione di mercato – Agenzia delle entrate

Tipologia	Stato conservativo	Valore Mercato (€/mq)		Superficie (L/N)	Valori Locazione (€/mq x mese)		Superficie (L/N)
		Min	Max		Min	Max	
Abitazioni civili	NORMALE	1600	2000	L	7,4	8,7	L
Abitazioni di tipo economico	NORMALE	1350	1600	L	6	7,1	L
Box	NORMALE	980	1400	L			
Ville e Villini	NORMALE	2750	4000	L	7,5	9,1	L

Secondo i dati relativi alle **abitazioni civili** nella zona analizzata, il **valore di mercato** varia indicativamente dai **1.600 €/mq ai 2.000 €/mq**. Questi valori comprendono l'intera gamma di immobili compravenduti, includendo sia unità **vetuste** sia **nuove**, di diverse metrature, dai bilocali ai pentalocali, con **prezzi al mq variabili**.

È importante considerare questi dati **in relazione ai parametri medi della zona**, tenendo conto delle differenze tra quartieri e della **dinamicità della location**.

Si tratta quindi di un dato che fornisce **un'indicazione generale dei prezzi medi**, ma **non considera lo stato reale degli immobili né le metrature specifiche**. Per questo motivo, va preso **con estrema cautela**.



Clientela target – Appetibilità immobili output



I grafici mostrano quali tipologie di immobili sono più richieste per ottimizzare le vendite.

Il primo, basato sui dati da luglio 2024 a luglio 2025, evidenzia il numero di compravendite per fascia di prezzo entro 500 metri dall'operazione, indicando quanto gli acquirenti sono disposti a spendere nella micro-zona.

Il secondo riporta invece gli immobili più venduti a livello cittadino, offrendo una visione più ampia della domanda, sia dei residenti sia dei turisti.

Un'analisi troppo ristretta potrebbe essere fuorviante perché rifletterebbe più l'offerta edilizia locale che le reali preferenze di mercato. Sebbene alcune aree presentino edifici datati e di ampia metratura, la domanda oggi punta soprattutto su bilocali e trilocali compatti, preferibilmente con spazi esterni.



Valutazione appetibilità consulente del credito- stima di mutuo

CLASSE ENERGETICA: B

Prezzo immobile

190.000 €

Importo mutuo

80%

Durata mutuo (anni)

25

Tasso medio

3,60%

Rata media - 769 €

Analisi sostenibilità

I dati relativi alla zona di Fano evidenziano un **reddito pro capite di circa 22.000 euro** e una dimensione media del nucleo familiare di **2,2 componenti**. Gli immobili realizzati sono particolarmente adatti a **coppie giovani**, con una rata mensile del mutuo che rientra ampiamente nei parametri bancari per l'erogazione del finanziamento. Infatti, il rapporto rata/reddito si attesta intorno a **un terzo del reddito complessivo**, garantendo sostenibilità economica. Inoltre, l'acquisto di un immobile con una fascia di classe **energetica green**, come in questo caso, consente di beneficiare di **tassi di mutuo agevolati** e di una riduzione dei **costi complessivi di acquisto**.

Liquidità necessaria

Capitale non finanziato 38.000 €

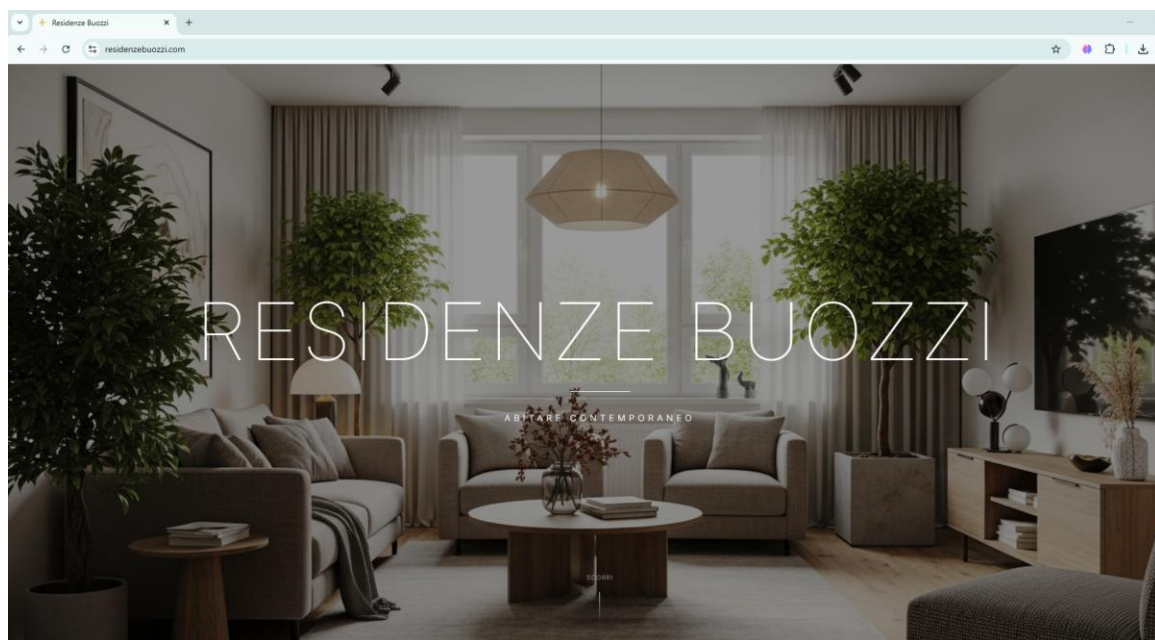
Costi di acquisto 18.554 €

Totale 56.554 €

Commercializzazione degli immobili generati

La commercializzazione degli immobili sarà attiva sui principali portali immobiliari, ma verrà dato particolare risalto ai canali proprietari, con campagne dedicate e contenuti sponsorizzati. In questo modo gli acquirenti potranno valutare e selezionare con facilità le soluzioni abitative più in linea con le proprie esigenze.

Il portale di riferimento sarà **residenzebuozzi.com**, attraverso il quale sarà possibile fin da subito confrontare le diverse unità, visionare rendering e approfondire tutte le informazioni relative agli immobili proposti.



Report - Agenzia immobiliare

La commercializzazione degli immobili sarà gestita con il supporto dell'agenzia **Blu Immobiliare Fano**, realtà che si è proposta come partner dell'operazione. L'agenzia, specializzata nel mercato locale di Fano e attiva da molti anni nel settore, dispone di un ampio database di potenziali acquirenti interessati a immobili di questa tipologia.

La stima dei valori di rivendita è stata definita in collaborazione diretta con Blu Immobiliare, con la quale è stato inoltre concordato un **periodo di esclusiva commerciale**. Verranno impiegati tutti gli strumenti di marketing immobiliare dell'agenzia, integrati dal supporto dell'area marketing di Armatori, per massimizzare la visibilità e favorire una vendita nei tempi prefissati.

L'agenzia ha espresso un **rating positivo sull'operazione**, avendo contribuito attivamente sia alla definizione della valutazione di mercato sia alla costruzione della strategia commerciale, sviluppata in sinergia tra le parti.

Rendiconto Analisi Output

TRILOCALE

Stima prezzo di vendita AdE

3.036 €/MQ



Stima prezzo di vendita Idealista

3.427 €/MQ

idealista

Stima prezzo di vendita Immobiliare

3.697 €/MQ

immobiliare.it

Prezzo di vendita WORST CASE

2.700 €/MQ



Prezzo di vendita REAL CASE

3.000 €/MQ



Prezzo di vendita BEST CASE (prezzo pubblicazione)

3.300 €/MQ



BILOCALE

Stima prezzo di vendita AdE

2.914 €/MQ



Stima prezzo di vendita Idealista

3.403 €/MQ

idealista

Stima prezzo di vendita Immobiliare

3.465 €/MQ

immobiliare.it

Prezzo di vendita WORST CASE

2.762 €/MQ



Prezzo di vendita REAL CASE

3.069 €/MQ



Prezzo di vendita BEST CASE (prezzo pubblicazione)

3.376 €/MQ



Note finali

Dai dati emerge che il **prezzo di pubblicazione**, pur essendo inferiore alla media di mercato dei portali, ci colloca immediatamente in posizione **competitiva**. Questo approccio include già un margine di trattativa e garantisce un'elevata probabilità di rivendibilità, posizionandoci da subito come **scelta vantaggiosa** nel mercato di riferimento.

ARMATORI
GROUP

A

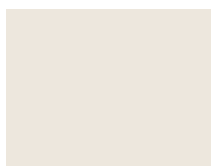
RATING DI
RIVENDITA



Note

Sopralluogo effettuato in data **13/09/2025**

Fonte: Sviluppatore immobiliare



Note

Rendering e Palette colori immobili generati – Afrodite (unità 02)

A close-up, slightly blurred photograph of a business meeting. Two hands are visible, one pointing at a document on a dark wooden table. The documents contain various diagrams, including a flowchart and a table. A tray of colorful markers and a calculator are also on the table. The overall tone is professional and focused.

BUSINESS PLAN

- Sintesi dei ricavi e analisi economica
- Flussi di cassa e pianificazione temporale
- Rendimento investitori e timeline
- Aspetti legali e analisi SWOT
- Rating complessivo del business plan

Ricavi e rendimenti

RICAVI AL NETTO DELL'IVA - VENDITA UNITA' CREATE			
Appartamento	REAL CASE	WORST CASE	BEST CASE
Trilocale - 90mq	269.090 €	242.181 €	295.999 €
Bilocale - 55mq	168.000 €	151.200 €	184.800 €
Bilocale - 50mq	160.363 €	144.327 €	176.399 €
Bilocale - 59mq	175.000 €	157.500 €	192.500 €
Valore complessivo iva incl. al 7%	826.524 €	743.872 €	909.176 €
COSTO TOTALE OPERAZIONE iva incl.	733.963 €	731.862 €	736.064 €
Utile lordo rivendita	92.561 €	12.011 €	173.113 €
Utile al netto dell’iva rivendita	76.122 €	1.778 €	153.086 €
ROI	12,6%	1,6%	23,6%
ROS	9,9%	0,3%	18,0%

Nota: Il worst case rappresenta un’ipotesi di vendita fortemente al ribasso rispetto alle stime. Anche in questo scenario estremamente prudentiale, l’operazione riuscirebbe comunque a coprire integralmente tutti i costi sostenuti.

Cronoprogramma flussi di cassa – Real case

Tabella Cashflow	Tempo	Movimenti	Saldo
PROPOSTA di acquisto con caparra parziale	04/01/2026	-20.000 €	-20.000 €
INIEZIONE CAPITALE INVESTITORI + ARMATORI	05/03/2026	654.685 €	634.685 €
Trascrizione atto notarile	04/04/2026	-248.300 €	386.385 €
1° SAL TECNICO + Pagamento oneri (Monetizzazioni e oneri urb)	11/04/2026	-54.615 €	331.770 €
2° SAL TECNICO + INIZIO LAVORI - SAL impresa edile al 15%	11/04/2026	-49.919 €	281.851 €
3° SAL TECNICO + FINE DEM. E RICOST. - SAL impresa 20%	09/08/2026	-58.660 €	223.191 €
SAL impresa edile 35% fine lavori + imprevisti cantiere	08/10/2026	-121.320 €	101.871 €
Pagamento costi aggiuntivi (rendering, homestaging...)	08/10/2026	-5.000 €	96.871 €
PRIMA Proposta di acquisto	07/11/2026	282.608 €	379.479 €
SECONDA Proposta di acquisto	07/11/2026	181.518 €	560.997 €
TERZA Proposta d'acquisto	07/11/2026	173.881 €	734.878 €
QUARTA Proposta d'acquisto	07/12/2026	188.518 €	923.396 €
SAL impresa edile 30% a 60gg da fine lavori	07/12/2026	-80.880 €	842.515 €
4° SAL Pagamento TECNICI e Costi Gestionali cantiere	07/12/2026	-15.991 €	826.525 €
Pagamento provvigionale fine operazione AGENZIA	07/12/2026	-11.587 €	814.938 €
Pagamento oneri sviluppatori ARMATORI	07/12/2026	-9.424 €	805.514 €
Restituzione capitale INVESTITORI+ interessi	06/01/2027	-712.952 €	92.562 €
Versamento IVA	30/12/2026	-16.440 €	76.122 €

Riepilogo sintetico Cashflow - Real Case	
Rivendita (iva stimata incl.)	826.525 €
Acquisto	-250.000 €
Riqualficazione	-386.385 €
Agenzia immobiliare	-17.687 €
Investitori	-58.267 €
Oneri vari	-28.640 €
Sviluppatore	-9.424 €
Utile netto	76.122 €

Raccolta totale investitori

600.000€

*CLUB DEAL

Con un investimento minimo di **50.000 €** è previsto un rendimento dell'**8% annuo**, aumentabile fino al **10% annuo** durante la trattativa personalizzata.

L'investimento massimo è di **600.000 €**. Il rendimento è **calcolato su base annua**: gli interessi maturano mese per mese in proporzione, non come importo fisso totale.

In caso di restituzione anticipata, il proponente può estinguere l'investimento pagando **gli interessi maturati fino al mese di riferimento**. La restituzione ordinaria avviene a fine operazione.

*Le presenti informazioni non costituiscono elemento contrattuale

*Ulteriori dettagli sono presenti nel fascicolo investitori

13% - 24%
ROI OPERAZIONE

11 Mesi
DURATA OPERAZIONE

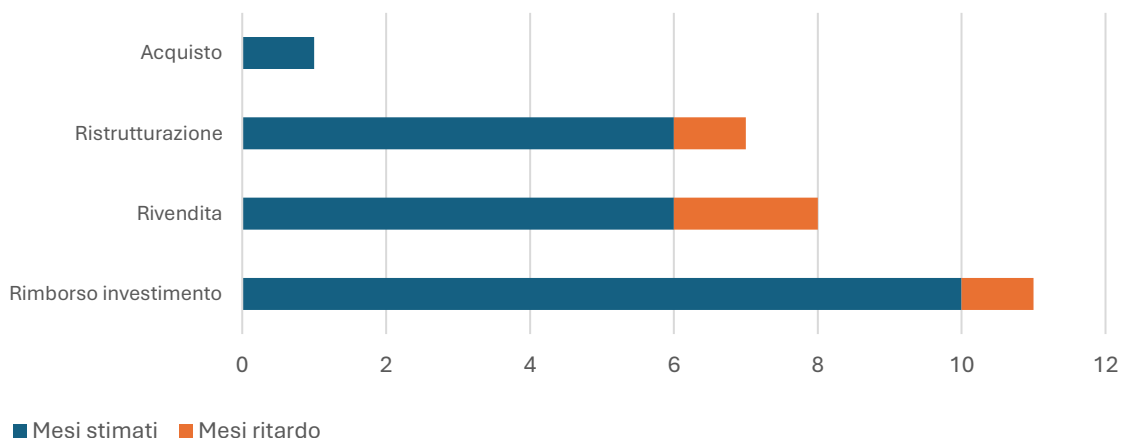
8 -10% / annuo
ROI INVESTITORI

PROGRESSIVI
INTERESSI

Riepilogo investitori

TEMPO OPERAZIONE (mesi stimati)	9,76
TEMPO RISTRUTTURAZIONE (mesi stimati)	5,92
TEMPO VENDITA (mesi stimati)	7,89
TEMPO RESTITUZIONE € (mesi stimati)	9,76
IRR - OPERAZIONE (a seconda delle tempistiche e del realizzo)	16 – 30%
IRR – INVESTITORI (a seconda della trattativa e dei capitali)	6,5 – 8,1%

Timeline iniziativa



Aspetti legali e documentali - Acquisizione

- ✓ **Analisi dell'Immobile** → Controllo della visura catastale e ipotecaria per verificare la proprietà, la destinazione d'uso e la presenza di eventuali vincoli o gravami.
- ✓ **Verifica del Venditore** → Analisi della situazione finanziaria e legale del venditore, inclusa la ricerca di protesti, ipoteche, pignoramenti o altre problematiche legali.
- ✓ **Provenienza dell'Immobile** → Controllo della storia dell'immobile per verificare che non ci siano rischi legati a donazioni, successioni o contenziosi.
- ✓ **Formalizzazione della Proposta di Acquisto** → La proposta è stata redatta e presentata con il supporto del nostro legale per garantire sicurezza contrattuale.
- ✓ **Regolarità Urbanistica e Catastale** → L'immobile risulta conforme alle normative edilizie e catastali, evitando così problematiche in fase di ristrutturazione o rivendita.
- ✓ **Cambio di Destinazione d'Uso** → Il Comune ha già espresso parere favorevole alla trasformazione dell'immobile da commerciale ad abitativo.
- ✓ **Approvazione Condominiale** → Il condominio ha accettato il cambio d'uso, in attesa dell'approvazione definitiva del progetto proposto.

Affidabilità della Ditta Edile e Gestione dei Lavori

- ✓ **Verifica della ditta edile** → Controllo dei lavori precedenti svolti nel comune dell'operazione e verifica del **DURC** per assicurare regolarità contributiva.
- ✓ **Redazione del contratto** → Utilizzo dei formulari predisposti dal nostro legale, con clausole rigide su **tempi di consegna, qualità dei lavori e penali per ritardi**.
- ✓ **Piano di pagamento strutturato (SAL – Stati Avanzamento Lavori)**
 - **Primo e secondo SAL** → Percentuale concordata in base all'avanzamento lavori.
 - **Terzo SAL** → **35% del totale a fine lavori**.
 - **Quarto SAL** → **30% a 60 giorni dalla consegna** per garantire eventuali correzioni di vizi dell'opera.
- ✓ **Supervisione e controllo**
 - **Direzione lavori** seguita da un tecnico incaricato.
 - **Monitoraggio dello sviluppatore**, che supervisiona il rispetto del contratto e partecipa alle scelte su materiali e design.
- ✓ **Gestione e coordinamento**
 - Contratto con **penali per ritardi** e un **accordo a fasi** per garantire il rispetto delle tempistiche.
 - Lo **sviluppatore gestirà il cash flow** e il cronoprogramma per coordinare al meglio la ditta edile e il direttore di cantiere

Rating dei numeri e analisi SWOT

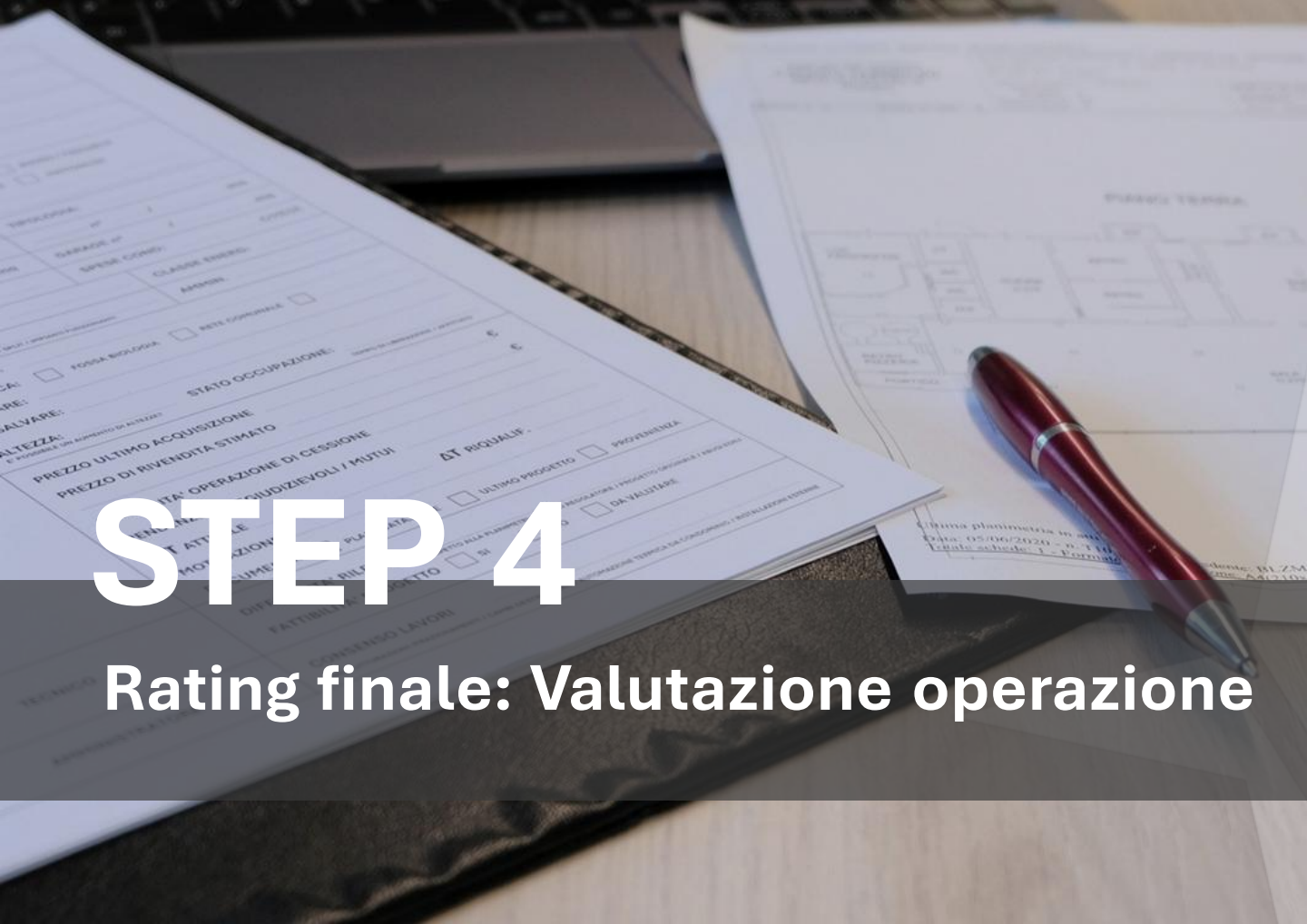
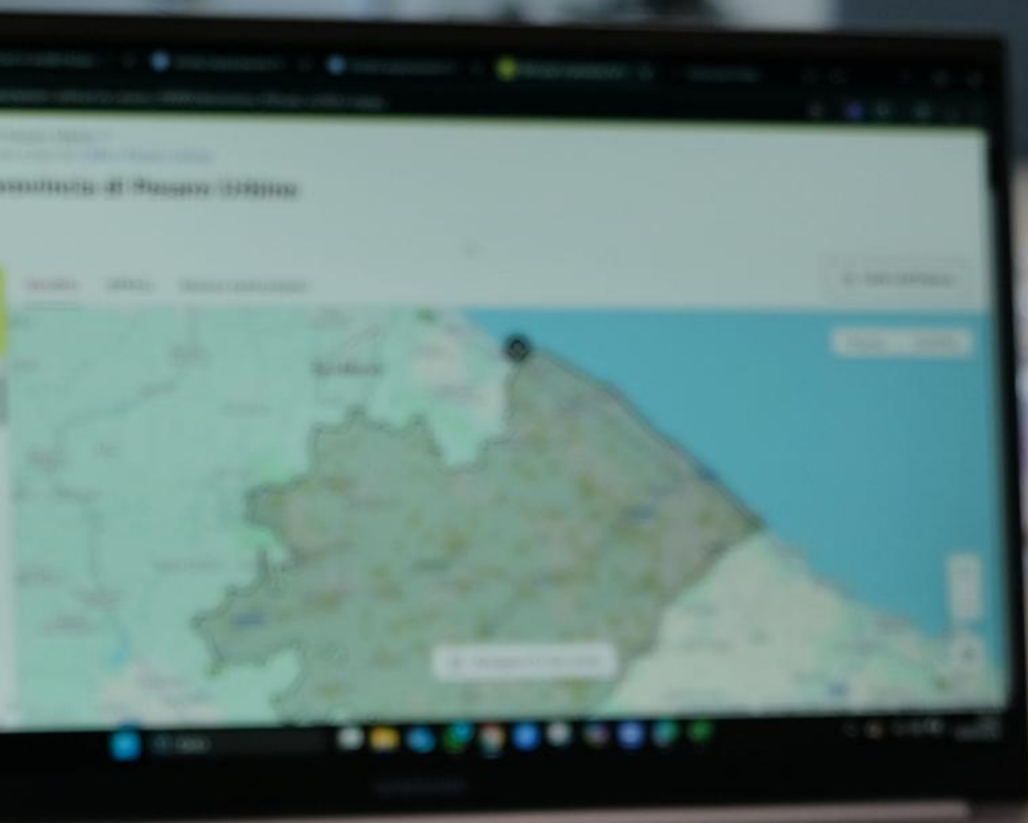
- ✓ **Vendita anticipata** → Avvio della commercializzazione prima della costruzione tramite rendering
- ✓ **Materiale fornito** → Uso obbligatorio di **rendering, foto e descrizioni ufficiali** fornite da noi.
- ✓ **Obblighi dell'agenzia** → Pubblicazione sugli **principali portali immobiliari**
- ✓ **Incarico esclusivo temporaneo** → Esclusiva limitata con possibilità di affidare l'incarico a un'altra agenzia in caso di mancata vendita all'interno del periodo concordato.
- ✓ **Contratto d'appalto** → L'accordo con l'agenzia immobiliare verrà sancito tramite contratto.

A

RATING DEL BUSINESS PLAN



ARMATORI
GROUP



STEP 4

Rating finale: Valutazione operazione

Abbiamo condotto un'analisi approfondita sull'operazione immobiliare in esame, realizzando un business plan dettagliato che prende in considerazione diversi fattori chiave:

- **Conformazione socio-economica della zona**
- **Andamento del mercato immobiliare locale**
- **Stima di acquisizione del compendio da riqualificare**
- **Valutazione delle unità immobiliari generate**
- **Dati dell'Agenzia delle Entrate**
- **Principali portali immobiliari**
- **Parere di agenzie partner del territorio**
- **Transazioni immobiliari effettuate nella zona dell'operazione**
- **Analisi del potenziale acquirente.**

Il business plan è stato strutturato su tre scenari:

REAL CASE: Scenario basato su un prezzo di vendita conforme alle condizioni attuali del mercato, indicativo di una vendita immediata.

BEST CASE: Scenario che ipotizza una vendita al pieno valore di mercato, lasciando margine per una normale trattativa.

WORST CASE: Scenario prudenziale in cui gli immobili vengono ceduti applicando uno sconto del 10% valutando gli immobili al di sotto del prezzo di mercato.

Nota importante

Un'operazione immobiliare è un investimento soggetto al rischio d'impresa. Il rating della filiale principale di Armatori Group garantisce una valutazione imparziale, tutelando tutte le parti coinvolte e assicurando trasparenza nel mercato. Questo processo supporta sia gli sviluppatori immobiliari attivi sul territorio sia gli investitori interessati.

Ogni progetto viene esaminato dalla sede principale attraverso sopralluoghi tecnici e analisi approfondite. Solo dopo aver superato questa fase di valutazione, l'operazione viene promossa e supportata dagli strumenti dell'azienda.

Il presente documento è a scopo informativo e non costituisce un'offerta pubblica o consulenza finanziaria ai sensi del **D.Lgs. 58/1998**. L'investimento avviene tramite **associazione in partecipazione** (artt. 2549 e segg. C.C.), con condivisione degli utili ma senza diritti di gestione. Gli investitori devono essere consapevoli dei rischi, compresa la possibile perdita del capitale, e sono invitati a consultare un professionista prima di aderire. Le informazioni contenute sono riservate e non possono essere diffuse senza autorizzazione.

Rating operazione

L'operazione si conferma sostenibile in ogni scenario, garantendo redditività, restituzione del capitale e sicurezza. Il margine operativo lordo risulta infatti sufficiente, in qualsiasi condizione, a coprire il rimborso del capitale all'ente finanziatore del progetto.

Dopo un'attenta valutazione di tutti i fattori analizzati, l'operazione immobiliare ha ottenuto i seguenti rating:

Rating di Acquisto: **A**

Rating di Rivendita: **A**

Rating del Business Plan: **A**

Rating **AAA**

**Tutti vogliono farcela; pochi vogliono prepararsi
per riuscirci.**

Bobby Knight

Investi con noi!



Armatori Group s.r.l.

Via Lino Liuti 2/B – Pesaro
P.IVA 02806160418

www.armatorigroup.com

Info@armatorigroup.com

Info: 0721 631524