

IL METODO IN UN DOCUMENTO

Prima i numeri. Poi la decisione.

Dossier dimostrativo di analisi commerciale e degli scenari economici immobiliari.

Un caso simulato, un percorso concreto.

Immobile commerciale locato. Obiettivo: confrontare il reddito atteso con il capitale complessivo richiesto e le verifiche ancora aperte.

Indicatore	Ipotesi del caso
Prezzo di acquisto	1.000.000 euro
Costi iniziali ipotizzati	70.000 euro
Capitale complessivo	1.070.000 euro
Canone annuo contrattuale simulato	80.000 euro
Orizzonte di analisi	5 anni; nessuna previsione garantita

Tutti i dati, le superfici, i documenti e gli stati di verifica di questo esempio sono inventati a fini illustrativi. Non descrivono un immobile in offerta né un incarico concluso.

L'analisi immobiliare commerciale coordina il lavoro con tecnici, legali e fiscalisti incaricati. Non sostituisce perizie, attestazioni di conformità o consulenze specialistiche.

01 / INFORMAZIONI E RESPONSABILITÀ

Una decisione solida inizia dai documenti.

Esempio di registro: ogni informazione ha una fonte e uno stato.

Documento / informazione	Stato nel caso simulato	Prossimo passo
Titolo di provenienza e diritti	Da acquisire	Verifica con notaio / legale
Visura e planimetria catastale	Disponibili nel caso	Confronto con stato dei luoghi
Titoli edilizi e destinazione d'uso	Da verificare	Tecnico incaricato
Contratto di locazione e pagamenti	Contratto disponibile; incassi da verificare	Esame clausole e riscontri
APE e impianti	Documentazione parziale	Acquisire attestazioni
Spese, manutenzioni e condominio	Preventivo parziale	Raccogliere consuntivi

Il ruolo di G INTERMEDIA

Organizzare informazioni commerciali, evidenziare i punti aperti e coordinare il percorso. Le conclusioni tecniche, legali e fiscali competono ai professionisti incaricati.

Il mercato entra nel dossier.

Territorio e domanda, compravendite registrate, offerte concorrenti e liquidità del segmento. Le fonti devono riportare periodo, campione e limiti di confronto.

02 / CONSISTENZE

Le superfici si confrontano. Non si confondono.

Una differenza numerica non dimostra, da sola, una difformità.

Misura simulata	Valore	Criterio da chiarire
Superficie commerciale dichiarata	1.000 m ²	Ponderazioni e pertinenze
Superficie catastale riportata	960 m ²	Criterio catastale e fonte
Superficie utile rilevata	900 m ²	Rilievo e spazi inclusi

Percorso di riconciliazione

1. Identificare la fonte e la data di ogni misura.
2. Separare superfici utili, catastali e commerciali.
3. Esplicitare i coefficienti delle pertinenze.
4. Confrontare documenti e rilievo con il tecnico.
5. Registrare l'esito e le eventuali azioni necessarie.

Conclusione del caso simulato

Le tre misure non sono direttamente confrontabili senza conoscere i criteri. La regolarità urbanistica e catastale rimane una verifica distinta.

03 / DAL CANONE AL RISULTATO

Il canone è un dato.

Il rendimento è un'analisi.

Calcolo annuo illustrativo, senza finanziamento, prima delle imposte sul reddito.

Voce	Euro / anno
Canone simulato	80.000
Costi ricorrenti non recuperabili	-6.000
Riserva manutenzioni ipotizzata	-3.000
Gestione e assicurazioni	-3.000
Flusso operativo stimato	68.000

8,00% lordo sul solo prezzo: 80.000 / 1.000.000.

6,36% operativo sul capitale complessivo: 68.000 / 1.070.000.

Non è un rendimento netto fiscale. I costi iniziali sono un'ipotesi aggregata di esempio; imposte, spese e regime applicabile devono essere ricostruiti sul caso concreto con i professionisti.

04 / SENSIBILITÀ E ALTERNATIVE

Un solo scenario non basta.

Ipotesi alternative sullo stesso capitale di 1.070.000 euro.

Scenario annuo	Flusso operativo	Rapporto sul capitale
Base: canone 80.000; costi 12.000	68.000 euro	6,36%
Canone incassato -10%; costi invariati	60.000 euro	5,61%
Manutenzione extra 20.000; canone pieno	48.000 euro	4,49%

Valore di uscita dopo 5 anni: ipotesi, non previsione.

Tre valori di vendita da esaminare: 900.000, 1.000.000 e 1.100.000 euro. Da ciascuno vanno detratti i costi di vendita e gli effetti fiscali applicabili. Questi valori non sono stime di mercato.

Tre alternative da confrontare

Mantenere: continuità degli incassi e costi futuri.

Valorizzare: capitale aggiuntivo, autorizzazioni e tempi.

Vendere: domanda reale, prezzo e tempi di uscita.

05 / DECISIONE E PROSSIMO PASSO

Dal dossier al percorso operativo.

Le verifiche aperte determinano il prossimo passo, non una promessa di risultato.

Prima di procedere nel caso simulato

Acquisire titoli e documenti mancanti; verificare incassi e clausole; ricostruire costi effettivi; ricevere gli esiti tecnici; confrontare il prezzo con comparabili pertinenti.

Fase	Risultato atteso
Primo confronto	Obiettivo, perimetro e interlocutori
Analisi preliminare	Informazioni disponibili e punti aperti
Incarico concordato	Attività, responsabilità e aggiornamenti
Operatività sul mercato	Ricerca, trattativa e coordinamento delle verifiche

Vuoi questa lettura sul tuo immobile?

Indica tipologia, zona e priorità. Al primo contatto non serve comunicare il nome del cliente o dati finanziari riservati.

Corrado Gualerzi - Family Broker Immobiliare

+39 371 1731551

corrado.gualerzi@teamgualerzi.it

www.teamgualerzi.it

Sede operativa CASA IN: Via Alessandro Tassoni 171/C, 42123 Reggio Emilia

P. IVA 03143070351 - REA RE-372249

Sede legale: Via Giovanni Amendola 59/2, 42122 Reggio Emilia