

CLUB DEAL MILANO

REWARDING REAL ESTATE INVESTMENTS



Strettamente riservato e confidenziale

INTRODUZIONE

Club Deal Milano è una boutique, un eco sistema selezionato dove il networking e le relazioni danno vita ad opportunità di business «su misura».

È stata creata per realizzare operazioni immobiliari con pochi e selezionati investitori privati, a cui offrire investimenti ad alta redditività con un indice di rischio sul capitale pressoché nullo, oltre che un valido strumento di differenziazione dei propri asset.

Nasce dall'esperienza del suo founder e sulla scia dei risultati positivi che ha ottenuto in questi anni nel campo delle operazioni immobiliari speculative, operando in prima linea in veste di project manager ed investitore privato, ruolo che continua a ricoprire anche in Club Deal Milano.

IL FOCUS

I fondi investiti in ogni singolo Club Deal vengono impiegati per realizzare operazioni di acquisizione, ristrutturazione e rivendita di immobili in tempi rapidi, garantendo profitti ragguardevoli ai partecipanti di ogni Club Deal.

La durata media di ogni operazione è di 12 mesi, il ROI atteso oscilla tra il 15% ed il 20%.

Come già evidenziato, si tratta di investimenti a rischio pressoché nullo.

Infatti, anche nell'ipotesi in cui l'operazione non si dovesse chiudere nei tempi stabiliti, chi investe acquisisce pro-quota la proprietà dell'immobile che, nel caso della città di Milano, non subisce deprezzamento ma, anzi, si rivaluta costantemente nel tempo.

LA STRATEGIA

Strategicamente, si è scelto di operare in un contesto specifico: realizzare appartamenti di piccola metratura all'interno del perimetro urbano di Milano, ottenuti grazie ad operazioni di frazionamento di grandi immobili (da 180 a 250 mq) per ristrutturarli e creare nuove unità abitative facilmente commerciabili.

Questa nicchia di mercato offre diversi vantaggi, tra i quali:

- La possibilità di acquisire immobili che, sia per la loro dimensione elevata sia in funzione dell'evoluzione del mercato milanese (i prezzi al mq correnti, il ridimensionamento delle famiglie e degli spazi abitativi che esse scelgono), non sono oggetto di interesse per le transazioni tra privati qualora venduti nella loro interezza.
- Operare ed innovare, senza creare disturbo al mercato, laddove la size ed il numero di deal è troppo elevato per un singolo investitore privato ma troppo contenuto per i grandi operatori immobiliari, che non rappresentano quindi un competitor temibile

CASE HISTORY - LA CATENA DEL VALORE

Le operazioni finalizzate nello scorso biennio hanno permesso al founder di Club Deal Milano di selezionare i migliori professionisti e stringere accordi di collaborazione con alcune delle migliori realtà presenti nei diversi ambiti che compongono il mercato immobiliare.

In questo modo si riesce a lasciare a professionisti di comprovato valore le operazioni di progettazione, presentazione pratiche, ottenimento permessi, direzione lavori, sicurezza del cantiere, ristrutturazione e rivendita degli immobili e potergli dare la possibilità di concentrarsi nella strutturazione del Club Deal, nella ricerca e selezione delle migliori opportunità commerciali da acquisire e nelle attività di project management.

L'assistenza legale, societaria, fiscale, amministrativa e notarile, è fornita da tre primari studi milanesi, ciascuno con grande esperienza nel proprio settore.

CASE HISTORY – COSTI DI STRUTTURA

Grazie agli accordi di collaborazione stilati, la struttura **non presenta al momento costi fissi** e tutti i professionisti, imprese e collaboratori sono costi di commessa che si concretizzano solo nel momento in cui l'operazione viene definita.

In alcuni casi, anche l'impresa di costruzioni e lo studio di architettura associato partecipano al deal. Stimano al costo i lavori di ristrutturazione / progettazione (incluso attività presentazione pratiche, Direzione Lavori e Sicurezza del cantiere) e partecipano pro quota alla suddivisione degli utili.

Questo si traduce in un vantaggio finanziario per gli altri investitori, che non devono anticipare i costi di ristrutturazione e dello studio di architettura o sostenere i costi di mantenimento del veicolo.

Inoltre, anche l'agenzia immobiliare partner è parte integrante del deal; non vengono infatti pagate le provvigioni quando si rivendono gli immobili realizzati dal frazionamento. L'agenzia guadagna dalle provvigioni che le vengono corrisposte dai compratori a cui rivendiamo, senza nessun extra costo per gli investitori.

CASE HISTORY - FRAZIONAMENTO TIPO

Città: Milano

Location: Via Napo Torriani 10 – Zona Repubblica / Centrale

Mq unità originaria: 180 mq

Unità realizzate dal frazionamento: 2 bilocali ed un trilocale

Fondi utilizzati: 100% equity

Durata operazione: 9 mesi

ROI atteso a 9 mesi: 16,40%

ROI atteso a 12 mesi: 21,86%

Status: chiusa

Associazione in partecipazione tra Cristiano Brambilla e storica Spa nel campo dell'energia e dell'immobiliare, con rispettivi apporti di equity al 20% ed 80%

Per i dettagli di progetto, il concept ed i visuals si rimanda alla brochure del progetto, disponibile su richiesta.

REVENUE STREAM

L'offerta per l'acquisizione dell'immobile viene fatta solo ed esclusivamente se la bottom line del PNL genera un ROI minimo del 15% a 12 mesi.

Tale ROI è già al netto del contratto di project management che gli investitori firmano con il founder di Club Deal Milano, in quanto tutta l'attività di ricerca immobili, contrattazione, acquisizione, gestione delle operations e dei fornitori è svolta a success fee, pari al 2% sul totale dei ricavi dell'operazione.

Il rendimento netto atteso è quindi molto appetibile, senza contare che, qualora l'operazione venisse chiusa prima dei 12 mesi, il valore di ROI e soprattutto di ROE aumentano sensibilmente.

L'apporto di capitale del founder per ogni singolo deal varia tra il 20% ed il 40%. Tale partecipazione è un'ulteriore garanzia e generatore di fiducia per gli altri investitori.

FISCALITA' E VANTAGGI

Per essere vantaggiosa sia da un punto di vista economico che fiscale, l'acquisizione dell'immobile deve essere fatta da persone fisiche.

Questo perché, comprando come persone fisiche, le imposte sull'acquisto dell'immobile sono calcolate sul valore catastale e non sul valore della compravendita, come invece avviene quando è una società ad acquistare.

Il guadagno è tassato a 26%, esattamente come avviene per i mercati finanziari.

Ogni investitore può scegliere liberamente se pagarlo in sede di atto notarile di vendita sotto forma di trattenuta di imposta alla fonte oppure decidere di incassare la cifra lorda e portare la plusvalenza nella prossima dichiarazione dei redditi.

Inoltre, come ulteriore vantaggio che diminuisce la tassazione sul capital gain ed aumenta il guadagno netto, tutte le spese inerenti ai costi per la ristrutturazione dell'immobile, alle fatture dei professionisti ed a tutti i costi dell'operazione in generale, sono detraibili dalla dichiarazione dei redditi.

COMMITMENT

Per ottenere un prezzo vantaggioso di acquisto dell'immobile da frazionare bisogna fare leva su un pagamento 100%, con rogito immediato.

A chi è interessato a partecipare al Club Deal non viene richiesto nessun deposito di somme prima del concretizzarsi dell'operazione, ma solamente un commitment formale che permetta di arrivare alla giusta size di ogni operazione.

Per funzionalità dei processi e per una gestione snella del Club Deal, le size di ogni singola quota possono variare tra i 200.000 ed i 400.000 euro, con un numero ridotto e selezionato di investitori per ogni operazione.

Tale manifestazione di interesse è formalizzata dalla sottoscrizione di un Term Sheet non vincolante.

COMMITMENT

La costruzione del Club Deal si attiva una volta arrivati ad un capitale committato di almeno 1.200.000 di euro. Tale somma può variare a seconda dell'opportunità di mercato individuata.

Una volta selezionato l'immobile da acquisire, viene comunicato ai partecipanti al Club Deal l'importo esatto della propria quota da versare, che può oscillare in aumento o in diminuzione rispetto alla somma committata sulla base dei costi di ogni singola operazione.

Una volta condiviso il PNL, approvato da tutti e versata sull'escrow account del Notaio la somma necessaria pro quota, viene inviata al venditore la proposta di acquisto.

Se la proposta viene accettata, si procede immediatamente al rogito e partono le operations; in caso il venditore non l'accettasse, le somme versate saranno prontamente restituite dal Notaio ai sottoscrittori.

DISCLAIMER

Il presente documento è strettamente confidenziale e non costituisce appello al pubblico risparmio né sollecitazione all'investimento. I potenziali profitti indicati nella presentazione sono puramente indicativi. I risultati effettivi di un progetto di flipping immobiliare possono variare significativamente in base a diversi fattori, tra cui le condizioni specifiche dell'immobile, i costi di ristrutturazione, le condizioni del mercato immobiliare locale e le capacità imprenditoriali del singolo individuo.

Non si offre alcun servizio di consulenza finanziaria, in nessuna forma. Ogni investimento dovrà essere autonomamente valutato dal singolo, tenendo conto del proprio patrimonio, della propria capacità finanziaria e della propria valutazione circa il rischio dell'investimento. L'utilizzo delle informazioni qui contenute come supporto di scelte di operazioni d'investimento è esclusivamente a proprio rischio



GRAZIE

Cristiano Brambilla
cristiano.brambilla@reflip.it
+39 335 450868

Nel sito www.reflip.it sono indicate in dettaglio tutte le modalità operative, i vantaggi e le opportunità di questo business.

Strettamente riservato e confidenziale