

Il Modello P&L che uso su ogni operazione

Conto economico completo · 3 scenari · Benchmark ROI · Marzo 2026

La maggior parte degli investitori non perde soldi. Li blocca.

Questo modello serve a capire, con numeri precisi, da dove arriva il rendimento — prima di fare l'offerta.

1. DATI DI INPUT

| VOCE | ESEMPIO (DEAL TIPO MILANO) | IL TUO DEAL |
|-----------------------------|----------------------------------|-------------|
| Prezzo base asta / acquisto | € 741.000 | € _____ |
| Valore OMI stimato zona | € 1.115.000 | € _____ |
| Sconto su OMI | 33,6% | _____ % |
| Superficie (mq) | 111 mq | _____ mq |
| Zona / Comune | Milano — Duomo | _____ |
| Strategia | Valorizzazione media + rivendita | _____ |
| Orizzonte temporale | 18 mesi | _____ mesi |

2. COSTI DI ACQUISIZIONE

| VOCE | % | IMPORTO (ESEMPIO) |
|--------------------------------|-----|-------------------|
| Prezzo di aggiudicazione | — | € 741.000 |
| Spese processuali / asta | ~3% | € 22.230 |
| Imposta di registro (SRL) | 9% | € 66.690 |
| Imposte ipotecaria + catastale | 3% | € 22.230 |
| Notaio + consulenze legali | ~1% | € 7.410 |
| TOTALE ACQUISIZIONE | | € 859.560 |

3. COSTI DI TRASFORMAZIONE

| VOCE | €/MQ | IMPORTO (ESEMPIO) |
|--|----------|-------------------|
| Ristrutturazione media (impianti + finiture) | € 600/mq | € 66.600 |
| Progettazione + DL (7%) | — | € 4.662 |
| Imprevisti (15% su lavori) | — | € 9.990 |

TOTALE TRASFORMAZIONE**€ 85.252****4. COSTI DI USCITA**

| VOCE | % | IMPORTO (ESEMPIO) |
|-----------------------------------|--------|-------------------|
| Commissione agenzia venditrice | ~3% | € 33.450 |
| Costo del capitale (18 mesi × 5%) | — | € 38.474 |
| IRES/IRAP su plusvalenza (SRL) | ~27,9% | € 30.000* |
| TOTALE USCITA | | € 101.924 |

*Indicativo — dipende da struttura fiscale SRL e compensazione perdite precedenti

5. ANALISI RICAVI — 3 SCENARI

| SCENARIO | PREZZO EXIT (€/MQ) | RICAVO TOTALE | COSTI TOTALI | UTILE NETTO | ROI |
|--|--------------------|---------------|--------------|-------------------|---------------|
| ● Pessimistico exit -10%, costi +15% | € 8.550/mq | € 949.050 | € 1.088.380 | -€ 139.330 | -14,7% |
| ● Base dati attuali | € 9.500/mq | € 1.054.500 | € 1.046.736 | +€ 7.764 | +0,7% |
| ● Ottimistico exit +5%, costi -5% | € 9.975/mq | € 1.107.225 | € 994.399 | +€ 112.826 | +11,3% |

⚠ Lettura: In questo esempio il deal non passa il filtro ROI ≥ 20%.Il modello dice: **SCARTA o negozia il prezzo di aggiudicazione sotto €650k** per avere margine reale.**Regola:** Se lo scenario pessimistico è positivo o vicino allo zero, l'operazione regge.

Se è negativo come qui, la variabile da cambiare è il prezzo di acquisto — non le stime di exit.

6. BREAK-EVEN PRICE

Per un ROI target del 20%, il prezzo massimo di offerta è:

Prezzo max = (Ricavo exit - Costi trasformazione - Costi uscita) / (1 + aliquota imposte acquisizione)

Esempio: (€1.054.500 - €85.252 - €101.924) / 1,13 = € 767.543 → max offerta asta

Confronto con BTP (costo opportunità):

BTP 18 mesi al 2,8% netto → €859.560 × 2,8% × 1,5 = +€ 36.101 risk-free

Il deal deve battere questo rendimento per giustificare il rischio immobiliare.

7. COME USARE QUESTO MODELLO

| | | |
|---|------------------------------------|-----------------------------------|
| 1 | Inserisci prezzo base asta | pvpgiustizia.it |
| 2 | Inserisci valore OMI zona | Agenzia Entrate — OMI online |
| 3 | Stima costo ristrutturazione | Sopralluogo / Prezzario DEI |
| 4 | Inserisci valore exit stimato | Comparabili zone (immobiliare.it) |
| 5 | Calcola i 3 scenari | Questo modello |
| 6 | Se base ROI \geq 20% → PROCEDI | Decisione |
| 7 | Se base ROI 15–19% → APPROFONDISCI | Decisione |
| 8 | Se base ROI <15% → SCARTA | Decisione |

Gianluca Falduto — CEO, Quantum Re Srl

Documento ad uso informativo. Non costituisce consulenza finanziaria o offerta di investimento.