



**INVESTICHIARO**  
L'investimento immobiliare trasparente

# REPORT DEI CASI STUDIO

2016-2022

# INDICE GENERALE

- **Editoriale**

- **Come leggere il report**

Le operazioni:

- Via di Corticella 21, Bologna

*Storie di successo: Via Bentini 40, Bologna*

- Via Capo di Lucca 9, Bologna

*Storie di successo: Via Aspromonte 9, Vicenza*

- Contrà San Bortolo 27, Vicenza

- Via Malvasia 55, Bologna

- Via Ristori 5, Bologna

- Via Marosticana 11, Vicenza

- Via della Beverara 132, Bologna

- Via Mondo 16, Bologna

*Storie di successo: Bressanvido, Vicenza*

- Largo Molina 9, Bologna

- Via Faccio, Vicenza

*Storie di successo: Via Gobetti 5, Bologna*

- Via San Donato 107, Bologna

*Storie di successo: zona Murri, Bologna*

- Via Medici 25, Vicenza

- Via Legione Antonini, Vicenza

- Via della Beverara 95, Bologna

*Storie di successo: Contrà Borghetto, Vicenza*

- Via San Bortolo 17, Vicenza

- Via Sardegna 4, Bologna

- Strada di Gogna, Vicenza

- Via Emilia Levante 137/7, Bologna

- Viale Ippodromo 14, Sandrigo

- Via Fratelli Bandiera, Villanova di Castenaso

**Operazioni in corso:**

- Via Martin Luther King 38 - PRIMO PIANO, Bologna

- Via Martin Luther King 38 - QUINTO PIANO, Bologna

- Contrà Motton San Lorenzo - Vicenza

- Via Lame 116, Bologna

Caro Investitore,  
se hai tra le mani questo Report, vuol dire che stai per accedere ad un sistema ultra remunerativo e veloce per far esplodere il tuo capitale.

Stai quindi per entrare nel mondo di Investichiaro, partecipando ad un evento esclusivo su invito personale e riservato a chi - come te, ha una grande "passione economica" per il mondo dell'immobiliare.

Senz'altro hai già ricevuto la nostra rivista specializzata che ti ha dato un quadro esaustivo su chi siamo. Sai già che ci piace RIQUALIFICARE e non costruire ex novo, che amiamo ridare vita a vecchi edifici abbandonati.

Che non ci piace sfruttare il territorio ma rendere più bello l'esistente.

Durante il nostro evento, avrai modo di andare ancora più a fondo su ciò che c'è sul piatto per TE oggi, cosa bolle in pentola, cosa abbiamo riservato ad un ristretto e selezionato gruppo di professionisti che amano aumentare il loro portafogli e differenziare il proprio capitale. Soprattutto, detestano i vecchi sistemi che da sempre Banche, Poste e Assicurazioni ci dipingono come le migliori alternative possibili. Siamo coscienti della responsabilità che ci assumiamo a presentarti i nostri progetti, così come sappiamo quante "alternative" più o meno valide ci siano in giro.

Ma c'è una cosa che ci distingue più di ogni altra al mondo e siamo noi, noi quattro e la nostra storia.



## INVESTICHIARO

L'investimento immobiliare trasparente

Quello che leggerai nelle prossime pagine è una parte delle operazioni che abbiamo fatto sino ad ora, e che ci hanno regalato, con lacrime e fatiche, l'esperienza che oggi ci rende gli ideatori del metodo M.A.P.P.A che hai letto nella nostra rivista.

Se ancora non l'avessi ricevuta chiamaci al num. verde 800 40 10 20 oppure richiedila direttamente ai nostri consulenti.

In questo Report leggerai anche sei "storie di successo", ossia sei operazioni che abbiamo selezionato e che ti abbiamo raccontato più dettagliatamente perché più complesse delle altre.

Ti starai chiedendo come mai le abbiamo inserite. Abbiamo fatto questa scelta per la semplice ragione che non vogliamo dipingerci come supereroi.

Non vogliamo mentirti dicendoti che è tutto facile.  
Non lo è, tutt'altro.

A volte si ingarbugliano talmente tanto i fili della matassa che si stenta a vedere la luce.

Ma ogni giorno, ogni situazione complessa è stata un dono, e noi siamo qui a dirti che oggi, nonostante tutto, saremo in grado di superare ciò che - inevitabilmente - questo business tanto amato ci paleserà davanti.

Alla tua!

Fabio, Valeria, Simone, Lea





Ecco cosa troverai in questo report:

- Sei storie che per noi sono state un successo raccontate da Fabio e Simone, rispettivamente per le operazioni seguite a Bologna e a Vicenza. Sono state situazioni costellate da così tante vicissitudini che arrivare alla fine ha significato per noi come arrivare in cima alla scalinata in stile Rocky Balboa. Te le abbiamo raccontate per filo e per segno, proprio come sono successe, perché la vita - a noi come a te - cambia sempre i piani. Il punto è sapere gestire gli imprevisti, e noi possiamo dire con orgoglio di essere riusciti a farlo.
- Le schede descrittive di una parte delle operazioni fatte tra Bologna e Vicenza.

Le schede sono composte da:

- la planimetria di progetto che ti mostra come abbiamo riqualificato l'immobile
- le foto dell'intervento
- il Conto Economico dell'operazione, all'interno del quale abbiamo inserito, per comodità, le voci principali, ossia il prezzo di acquisto o la caparra versata, una lista di spese sostenute, quanto abbiamo ricavato e il ROI e il ROE\*.

Se questi ultimi due, ti sembrano sigle astruse, è solo perché noi sei ancora del tutto dentro al nostro mondo, ma a breve lo sarai. Se invece, sai di cosa stiamo parlando, volta subito pagina e inizia la lettura!\*\*



\*N.B.: il ROI, acronimo di Return On Investment, è uno strumento per valutare la profittabilità di un investimento, ed indica il tasso di rendimento sul totale degli investimenti sostenuti. Il ROE, acronimo di Return On Equity è, un indice che misura la redditività dei propri capitali. In sostanza indica "quanto rende" il capitale apportato per l'investimento.

\*\* Il nostro schema operativo varia da intervento ad intervento. In alcuni casi ci siamo intestati l'immobile in altri no. Questo è il motivo per cui troverai voci differenti nei vari Conti Economici. Saremo felici di raccontarti in dettaglio, anche le parti tecniche, perciò chiedi pure e senza esitazione!



## LA PRIMISSIMA OPERAZIONE NEL LONTANO 2016!

La prima operazione: un intervento di trasformazione di un bilocale in un trilocale.

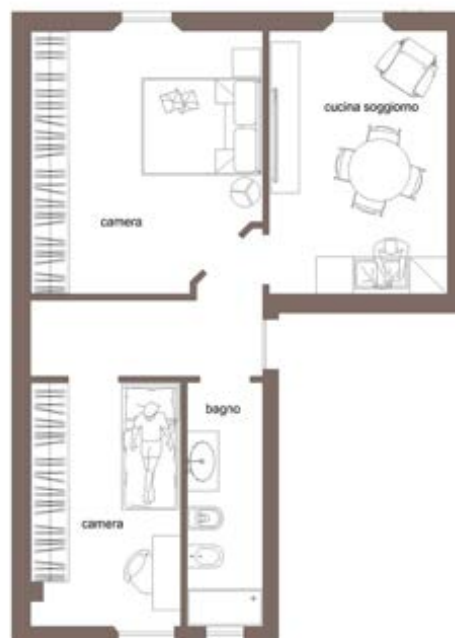
E' stata realizzata la seconda camera al posto della cucina e questo ha aumentato di molto la rivendibilità!

Durata dell'intervento: preliminare l'8.07.2016, rogito il 14.12.2016.

ROI reale: 41,16%  
ROE reale: 314,69%

### Quadro economico

Prezzo d'acquisto concordato	73.000,00 €
Costi vari	3.000,00 €
Ristrutturazione	20.420,00 €
Provvigioni in acquisto	4.500 €
Provvigioni in vendita	-
<b>Totale costi</b>	<b>34.710,00 €</b>
Prezzo di vendita	130.000,00 €
<b>Utile netto</b>	<b>22.290,00 €</b>
<b>ROI</b>	<b>17,15%</b>
<b>ROE</b>	<b>131,12%</b>







## Quando il tuo partner...diventa il panico!

Ciao sono Fabio di Investichiaro e voglio raccontarti una storia.

Dopo il successo della prima operazione, ero carico come una molla! Avevo appena terminato di superare una montagna di difficoltà, portando a termine il tutto con grande determinazione, quindi ero pronto a perseverare nel mio percorso!

Ed ecco la nuova avventura - anche se a dire la verità, niente faceva pensare che sarebbe stata così tanto rocambolesca!

Si trattava del classico trilocale anni '60, come a Bologna ce ne sono migliaia.

Un corridoio lunghissimo e buio collegava gli ambienti, condendo il tutto con un velo di bruttezza che avrebbe fatto scappare qualunque acquirente a gambe levate e senza voltarsi indietro!

Siglo il preliminare con i venditori il 20 dicembre, certo che ci saremmo rivisti nel giro di 6 mesi...e invece - come spesso accade, il mio piano andò velocemente all'aria!

Il destino si stava divertendo con me e io ancora non lo sapevo.

Infatti, nel giro di 1 mese dal preliminare avevo già:

- trovato un acquirente
- firmato la proposta d'acquisto firmata.
- incassato il corrispettivo per la cessione del preliminare

Il tutto senza investire un euro e senza liberare l'immobile dal mobilio asciato dai venditori....tutto bellissimo? eh NO!

Non appena ero pronto a rogitare con i nuovi acquirenti, ricevetti la prima doccia fredda.

Venerdì 14 marzo (nonostante siano passati diversi anni, queste date sono marchiate a fuoco nella mia mente), l'agente immobiliare che aveva seguito dapprima l'acquisto e poi la rivendita, mi comunicò che una delle venditrici, precisamente la mamma, era stata ricoverata per un principio d'Alzheimer e difficilmente si sarebbe ripresa.

Che significava questo? Che eravamo tutti bloccati...i venditori, io e i nuovi acquirenti che avevano già stipulato il preliminare...in soldoni (era proprio il caso di dirlo) il disastro totale!

Se una delle venditrici era incapace di intendere e di volere, questo significava solo una cosa, ossia che avevo venduto a terzi un immobile invendibile.





*A questo punto il panico era diventato il mio nuovo compagno di vita.*

*Eppure, nonostante tutto, una delle caratteristiche dell'imprenditore è il CORAGGIO, perciò mi sono concesso 12 ore per lamentarmi e assorbire il colpo e poi via di soluzione!*

*Contattai subito l'avvocato che mi illustrò l'unico percorso possibile, ossia avviare la pratica per richiedere un amministratore di sostegno. Era un iter lungo ben 14 mesi, che tuttavia mi avrebbe portato alla fine dell'operazione.*

*E proprio quando sembrava di vedere la luce in fondo al tunnel, ecco la nuova frontiera del dramma.*

*Un parente sbucato da chissà dove si opponeva alla nomina della figlia quale amministratore di sostegno per esserlo lui stesso!*

*Una valanga di problemi su problemi!*

*l'attesa della nomina di un amministratore esterno...*

*l'attesa della decisione del giudice...*

*l'attesa della burocrazia italiana...*

*l'ansia degli acquirenti che continuava inesorabilmente (e giustamente) a salire...*

*Come fare? Come aiutare loro e arrivare noi ad una conclusione?*

*Un'unica soluzione: adoperarmi e rompere l'anima a chiunque fino a quando non avessi risolto.*

*Riesco allora ad ottenere almeno che i nuovi acquirenti entrassero in casa prima del rogito, sperando che il giudice non avesse da obiettare! Almeno loro si sarebbero rilassati!*

*E poi, finalmente, tirai il fiato!*

*Quanto durò tutto ciò? 14 mesi invece dei 6 preventivati...14 mesi reali, 140 mesi percepiti!*

*Era partita come la cessione di un'operazione a zero euro chiusa nel giro di un mese, per trasformarsi poi in una lunga notte buia e - parecchio - tempestosa.*

*In quei 14 mesi, abbiamo appreso una grande lezione che continuo a portarmi dietro. Per quanti ostacoli possano arrivare, l'unico modo del superarli è la lucidità...solo restando concentrati e mettendo l'ansia in cassaforte, si possono affrontare le situazioni e risolverle molto bene, anzi, si possono proprio concludere con soddisfazione.*

Fabio



## BOLOGNA, VIA BENTINI 40

Intervento di cessione di preliminare di un trilocale .

Durata dell'intervento: dicembre 2017-giugno 2019.

ROI reale: 68,47 %

ROE reale: infinito, avendo utilizzato esclusivamente capitali degli investitori.

ROE per gli investitori: 377,94%

### Quadro economico

Prezzo d'acquisto concordato	105.000,00 €
Costi vari	521,00 €
Ristrutturazione	-
Utenze e bollette	-
Provvigioni in acquisto	4.880 €
Provvigioni in vendita	-
<b>Totale costi</b>	<b>5.401,00 €</b>
Prezzo di vendita	123.000,00 €
<b>Utile netto</b>	<b>12.599,00 €</b>
<b>ROI</b>	<b>11,41 %</b>
<b>ROE</b>	<b>Infinito</b>







## BOLOGNA, VIA CAPO DI LUCCA 29

Intervento di trasformazione e  
riqualificazione di un immobile  
commerciale - un laboratorio medico -  
in residenziale.

Contestuale frazionamento in quattro  
appartamenti di piccolo taglio.

Durata dell'intervento: marzo  
2018-settembre 2018.

ROI reale: 61,36%

ROE reale: 1.014,14%

### Quadro economico

Caparra	10.000,00 €
Costi vari	21.845,00 €
Ristrutturazione	119.554,00
Utenze e bollette	3.183,00 €
Provvigioni in acquisto	11.163,00 €
Provvigioni in vendita	8.174,00 €
<b>Totale costi</b>	<b>163.919,00 €</b>
Prezzo di vendita	252.550,00 €
<b>Utile netto</b>	<b>63.815,00 €</b>
<b>ROI</b>	<b>30,68%</b>
<b>ROE</b>	<b>507,07%</b>

STATO DI PROGETTO - SOLUZIONE 5  
PIANTA PIANO RIALZATO



**Se vuoi scoprire come sono andate le  
altre 26 operazioni  
ma  
soprattutto**

...

**quali sono le 4 operazioni IN CORSO**

**Allora  
chiamaci al numero verde  
800 40 20 10  
per prenotare il tuo posto al prossimo  
evento**

**oppure clicca il bottone e acquistalo  
direttamente**

**Ti aspettiamo!**