



INVESTMENT MEMORANDUM

Operazione immobiliare - San Giorgio a Cremano (NA)

BUSINESS PLAN DI PROGETTO

Sviluppo box auto, posti auto e depositi

Corso Umberto I / Viale Raffaele Tartaglia
San Giorgio a Cremano (NA)

EUR 216.500

Capitale core richiesto

EUR 332.170

Ricavi lordi stimati

12 mesi

Durata scenario base

Struttura dell'operazione

Capitale apportato dagli investitori, restituzione prioritaria del capitale e successiva ripartizione 50/50 dell'utile distribuibile tra investitori e R.E.A. Group S.r.l.

01

Executive summary

Acquisizione e riqualificazione di un immobile in zona centrale, con frazionamento commerciale e vendita di 5 box, 6 posti auto, 1 cantina/deposito e 1 posto moto.

53,43%

ROI lordo progetto

23,94%

ROI investitore - base

13

Unità previste

9-18

Mesi - intervallo

Voce	Dato di piano	Base di calcolo
Capitale core	EUR 216.500	Acquisto, costi tecnici, trasferimento e lavori
Ricavi stimati	EUR 332.170	Vendita frazionata delle 13 unità previste
Margine lordo	EUR 115.670	Ricavi meno capitale core
Utile base pre-imposte	EUR 103.670	Margine lordo meno riserva operativa EUR 12.000
Ripartizione	50% / 50%	Dopo la restituzione integrale del capitale
Quota investitori	EUR 51.835	Caso base prima della fiscalità personale

Tesi di investimento

Scarsità locale di parcheggi, elevata densità abitativa e maggiore liquidità commerciale delle unità di piccolo taglio rispetto al cespite originario.

02

Il progetto e il prodotto finale

Localizzazione

Corso Umberto I / Viale Raffaele Tartaglia, San Giorgio a Cremano (NA). Contesto urbano centrale, densamente abitato e con presenza di attività commerciali.

Unit mix

5 box | 6 posti auto

1 cantina/deposito | 1 posto moto

Fasi operative

01

Acquisizione

Closing e disponibilità del cespite

02

Progettazione

Rilievi, layout e pratiche tecniche

03

Riqualificazione

Lavori, impianti e separazioni funzionali

04

Commercializzazione

Schede unità, lead, proposte e rogiti

Area	Documento di riferimento	Finalità
Titolo e disponibilità	Atto / preliminare e visure	Conferma della disponibilità del cespite
Fattibilità tecnica	Relazione, stato legittimo e planimetrie	Definizione del layout ante/post
Frazionamento	Pratiche e categorie catastali	Conferma del numero di unità
Commercializzazione	Comparabili e pareri locali	Definizione del listino per unità

03

Analisi di mercato e domanda locale

La tesi commerciale si fonda sulla pressione della sosta nell'area di Corso Umberto I e Viale Tartaglia e sulla domanda di unita autonome di piccolo taglio.

Indicatore	Corso Umberto I	Viale Tartaglia	Totale stimato
Lunghezza interessata	700-800 m	450-550 m	1,2-1,3 km
Edifici residenziali	55-70	35-45	90-115
Appartamenti	650-850	320-420	970-1.270
Famiglie residenti	600-780	300-390	900-1.170
Posti auto complessivi	480-650	200-285	680-935

Riscontri di mercato

Comparabile / indicatore	Dato osservato	Lettura
Corso Umberto I - box indipendente 75 mq	EUR 110.000 - EUR 1.467/mq	Locale ampio esistente
Viale Tartaglia - C/6 circa 150 mq	EUR 210.000 - EUR 1.400/mq	Comparabile diretto di zona
Via Luca Giordano - box 17 mq	EUR 45.000 - EUR 2.647/mq	Unita piccola riqualificata
Via Mazzini - box 18 mq	EUR 35.000 - EUR 1.944/mq	Nuova costruzione
Intervallo comunale box - Requot	EUR 1.010-1.562/mq	Riferimento comunale

Dati indicativi basati su annunci e fonti pubbliche consultate il 7 agosto 2026.

04

Piano operativo e impieghi

Il capitale core previsto è pari a EUR 216.500, integralmente apportato dagli investitori.

Impiego	Importo	% capitale	Documento di supporto
Acquisto immobile	EUR 150.000	69,3%	Atto / preliminare
Atto, imposte e trasferimento	EUR 15.000	6,9%	Preventivo notarile e quadro imposte
Agenzia acquisto	EUR 5.000	2,3%	Mandato e fattura
CILA e accatastamento	EUR 1.500	0,7%	Preventivo tecnico
Lavori	EUR 45.000	20,8%	Computo, capitolato e offerte
Totale capitale core	EUR 216.500	100,0%	Capitale investitori
Riserva operativa di piano	EUR 12.000	5,5% addiz.	Imprevisti e costi finali

Gate operativi

Gate	Condizione
G1 - Acquisizione	Due diligence notarile, urbanistica e catastale
G2 - Progetto	Layout esecutivo, superfici vendibili e frazionamento
G3 - Budget	Computo metrico, capitolato, preventivi e riserva
G4 - Vendite	Listino per unità e materiali commerciali

05

Piano ricavi e ipotesi di vendita

Il target ricavi è pari a EUR 332.170, articolato su 13 unità commerciali previste.

Prodotto	Numero	Prezzo guida	Ricavo di piano
Box auto	5	EUR 2.000/mq	EUR 160.000
Posti auto	6	EUR 1.600/mq	EUR 153.600
Cantina + posto moto	2 unità	EUR 1.200/mq	EUR 18.570
Totale	13 unità	-	EUR 332.170

Piano commerciale

Fase	Azione	Obiettivo
Pre-lancio	Rendering, listino e schede unità	Raccolta dei primi contatti
Lancio	Agenzie locali e canali proprietari	Copertura commerciale
Prime vendite	Priorità alle prime 2-3 unità	Liquidità e prova di mercato
Assorbimento	Revisione mensile di lead e proposte	Adeguamento progressivo del listino
Exit alternativo	Locazione delle unità residuali	Gestione delle unità invendute

06

Economia dell'operazione e waterfall

Passaggio	Calcolo	Importo
1. Ricavi lordi stimati	Vendita frazionata	EUR 332.170
2. Capitale core	Acquisto + costi + lavori	(EUR 216.500)
3. Margine lordo	332.170 - 216.500	EUR 115.670
4. Riserva operativa	Costi di piano	(EUR 12.000)
5. Utile base pre-imposte	115.670 - 12.000	EUR 103.670
6. Quota investitori 50%	103.670 x 50%	EUR 51.835
7. Quota R.E.A. Group 50%	103.670 x 50%	EUR 51.835

Ordine di distribuzione

Priorita	Beneficiario	Meccanismo
1	Operazione	Pagamento dei costi documentati
2	Investitori	Restituzione integrale del capitale versato
3	Riserva	Accantonamento per costi finali
4	Investitori / R.E.A.	Ripartizione 50/50 dell'utile distribuibile residuo

ROI progetto e ROI investitore sono indicatori distinti; i valori riportati sono pre-imposte.

07

Esempi per l'investitore

Le quote economiche seguono la percentuale di capitale apportato da ciascun investitore.

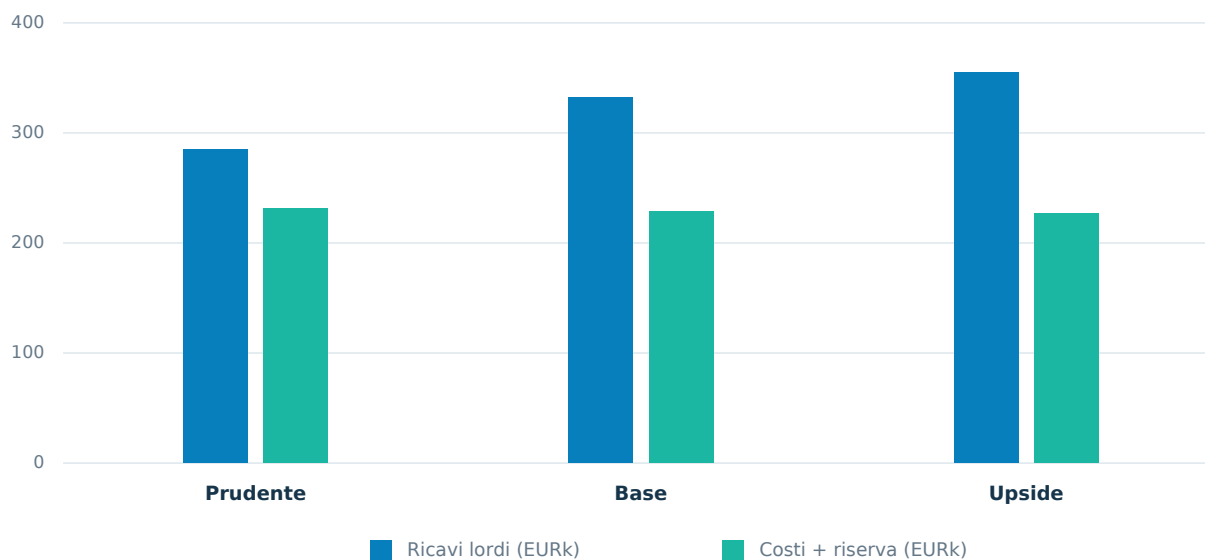
Quota investita	% capitale	Utile teorico	Utile caso base	Rimborso totale base
EUR 10.000	4,62%	EUR 2.671	EUR 2.394	EUR 12.394
EUR 25.000	11,55%	EUR 6.678	EUR 5.985	EUR 30.985
EUR 50.000	23,09%	EUR 13.356	EUR 11.971	EUR 61.971
EUR 100.000	46,19%	EUR 26.713	EUR 23.942	EUR 123.942

Esempio: investimento di EUR 10.000

Voce	Scenario teorico	Scenario base
Capitale restituito	EUR 10.000	EUR 10.000
Quota utile	EUR 2.671	EUR 2.394
Totale incassato	EUR 12.671	EUR 12.394
Rendimento semplice	26,71%	23,94%
Durata indicativa	12 mesi	9-18 mesi

08

Analisi per scenari



Scenario	Ricavi	Costi + riserva	Utile	Quota investitori	ROI	Durata
Prudente	EUR 285.000	EUR 231.500	EUR 53.500	EUR 26.750	12,36%	18 mesi
Base	EUR 332.170	EUR 228.500	EUR 103.670	EUR 51.835	23,94%	12 mesi
Upside	EUR 355.000	EUR 226.500	EUR 128.500	EUR 64.250	29,68%	9 mesi

Break-even operativo base: circa EUR 228.500 di ricavi, prima delle imposte.

09

Cronoprogramma e controllo avanzamento

Durata base: 12 mesi. Intervallo operativo previsto: 9-18 mesi.

Periodo	Attività	Deliverable
Mese 0-1	Due diligence, contratto investitori, acquisizione	Esito verifiche e closing
Mese 1-2	Progetto esecutivo, CILA, computo e appalti	Budget e cronoprogramma lavori
Mese 2-5	Lavori, impianti, separazioni e sicurezza	SAL e controllo scostamenti
Mese 4-6	Accatastamento, schede unita e pre-marketing	Listino e data room vendite
Mese 5-12	Commercializzazione e rogiti frazionati	Incassi e report mensile
Mese 12-18	Finestra di protezione ed exit alternativo	Repricing, locazione o vendita residuale

KPI mensili

Area	Indicatori
Tecnica	Avanzamento lavori, budget, varianti, data completamento
Commerciale	Lead, visite, proposte, prezzo medio/mq, giorni sul mercato
Finanziaria	Cassa, costi impegnati, costi pagati e incassi
Governance	Report, autorizzazioni e documentazione disponibile

10

Matrice dei rischi e presidi

Area	Prob.	Impatto	Presidio
Frazionamento	Media	Alto	Relazione tecnica e verifica preventiva
Superfici / categorie	Media	Alto	Rilievo, visure e planimetrie aggiornate
Costi lavori	Media	Medio-alto	Computo, capitolato, offerte e riserva
Prezzi di vendita	Media	Alto	Comparabili, test commerciale e revisione listino
Tempi di vendita	Alta	Medio	Finestra 9-18 mesi ed exit alternativo
Gestione della cassa	Media	Medio	Conto dedicato e pagamenti documentati
Struttura fiscale	Media	Alto	Parere professionale prima della raccolta
Comunicazione	Bassa-media	Alto	Materiali informativi e verifica dei canali

Approccio di controllo

Le principali variabili vengono monitorate tramite verifiche tecniche iniziali, budget documentato, riserva operativa, reporting periodico e controllo dell'assorbimento commerciale.

11

Governance e tutele

Tutela	Configurazione prevista
Conto dedicato	Versamenti e incassi dell'operazione su conto identificato
Destinazione degli impieghi	Utilizzo dei fondi nelle voci di budget approvate
Waterfall contrattuale	Costi, restituzione capitale, riserva finale, utile 50/50
Reporting	Estratti, SAL, fatture, contratti e stato vendite con cadenza periodica
Decisioni riservate	Cambio progetto, nuovo debito, vendita sotto soglia e parti correlate
Compensi	Compensi e parti correlate dichiarati nel budget
Assicurazioni	Coperture immobile, cantiere e responsabilit� professionali
Rimedi contrattuali	Regole operative in caso di ritardi o inadempimenti
Data room	Accesso ai documenti tecnici, societari e finanziari

Principio economico

La quota di utile viene distribuita soltanto dopo il pagamento dei costi e la restituzione integrale del capitale investito.

12

Data room e condizioni dell'investimento

Area	Documenti / conferme
Società	Visura, statuto, bilanci, titolarità effettiva e poteri di firma
Immobile	Titolo, visure catastali e ipotecarie, planimetrie e APE
Urbanistica	Accesso atti, stato legittimo e fattibilità del frazionamento
Economica	Atto / preliminare, preventivo notarile, imposte e computo
Commerciale	Comparabili, listino unità, metrature e pareri locali
Investitori	Contratto, waterfall, reporting, controlli e fiscalità
Cantiere	Capitolato, tempi, penali, assicurazioni e DURC
Vendite	Incarichi, commissioni, soglie prezzo e conto incassi

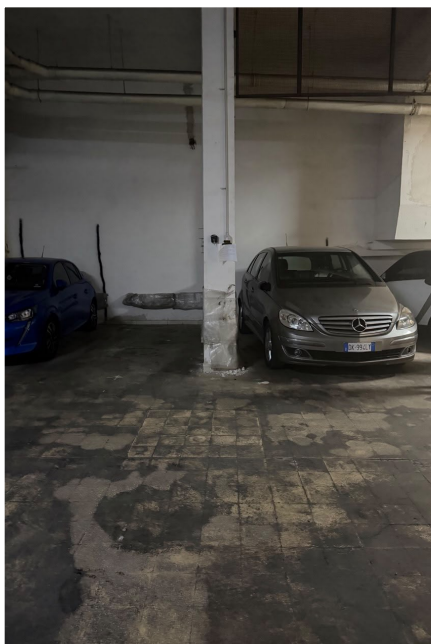
Condizioni operative

- 1 Due diligence notarile, urbanistica e catastale positiva.
- 2 Conferma della realizzabilità e commerciabilità delle 13 unità.
- 3 Budget definitivo entro la tolleranza approvata.
- 4 Contratto investitori e waterfall sottoscritti prima del versamento.
- 5 Conto dedicato operativo e documentazione periodica.
- 6 Inquadramento legale e fiscale della struttura prescelta.

13

Stato attuale dell'immobile

Documentazione fotografica fornita per l'analisi preliminare.



14

Ipotesi di riqualificazione

Visualizzazioni concettuali sviluppate dalle fotografie reali per rappresentare l'effetto atteso degli interventi sulle aree comuni e sulla corsia box.



AREA COMUNE - IPOTESI DOPO I LAVORI



CORSIA BOX - IPOTESI DOPO I LAVORI

Rendering indicativi: finiture, colori e organizzazione definitiva dipenderanno dal progetto esecutivo.

15

Fonti, assunzioni e avvertenze

Fonti del progetto

Presentazione Investitori R.E.A. COMPLETA; documento Situazione Casa; fotografie e loghi forniti con il materiale originario.

Fonti di mercato consultate il 7 agosto 2026

- Immobiliare.it - box Corso Umberto I 71, 75 mq, EUR 110.000.
- Casa.it - offerta box e posti auto a San Giorgio a Cremano.
- Requot - quotazioni comunali box.
- Sito ufficiale R.E.A. Group.
- Normattiva - Codice civile, artt. 2549-2554.

Assunzioni principali

Capitale core EUR 216.500; ricavi target EUR 332.170; capitale interamente apportato dagli investitori; restituzione prioritaria del capitale; utile distribuibile 50% investitori e 50% R.E.A.; durata base 12 mesi con intervallo 9-18 mesi; riserva operativa EUR 12.000; assenza di leva bancaria.

Avvertenza

Documento informativo destinato alla valutazione del progetto. Non costituisce offerta al pubblico, sollecitazione del risparmio, consulenza finanziaria o promessa di rendimento. Valori, tempi e risultati sono stime e devono essere confermati dalla documentazione tecnica, contrattuale, fiscale e commerciale.

R.E.A. Group - Via Libertà 225, 80055 Portici (NA)

Tel. 081 612 7219 | 335 444 333 | 331 330 3333 | www.reagroup.biz