

GESTIONE PATRIMONI IMMOBILIARI

1) commercializzazione proprietà da locare

- valutazione del canone di mercato;
- commercializzazione del prodotto;
- fasi preliminari di trattativa;
- stesura e registrazione contratto di locazione;

2) gestione ordinaria contratti di locazione

- rapporti con inquilini;
- rapporti con amministratore e partecipazione alle assemblee;
- verifica e fatturazione canoni di locazione;
- richieste aggiornamenti Istat;
- registrazioni annuali;

3) gestione straordinaria contratti di locazione

- stesura e registrazione appendici e variazioni contrattuali;
- rinnovi e risoluzioni anticipate;
- affiancamento del legale su sfratti o altre pratiche legali;
- organizzazione interventi di manutenzione degli immobili;

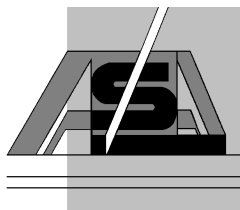
4) tenuta rapporti con professionisti e amministrazioni

- commercialista in merito a tutti gli aspetti fiscali degli immobili di proprietà, in locazione o da valutare;
- avvocati per tutte le pratiche legali legate agli immobili;
- architetti, geometri ed ingegneri per il coordinamento di tutte le operazioni tecniche relative a edificazioni, sanatorie, pratiche amministrative;
- pubbliche amministrazioni ed enti nei rapporti di ottenimento licenze, autorizzazioni, modifiche dello stato di fatto o delle destinazioni d'uso, concessioni, ecc.

PIANI D'INVESTIMENTO

1) pianificazione

- Pianificazione degli investimenti immobiliari di medio/lungo periodo;



- Individuazione delle tipologie, dimensioni e posizioni interessanti;
- Definizione dei budget;

2) ricerca investimenti

- individuazione possibilità d'investimento;
- valutazione delle opportunità in base alla pianificazione;
- pre-analisi dell'investimento;

3) valutazione e analisi operazioni immobiliari

- raccolta documentazione;
- studio delle caratteristiche intrinseche ed estrinseche delle unità;
- valutazione dell'immobile;
- valutazione dell'operazione nel suo complesso;
- relazione esplicativa dell'analisi eseguita e dei suoi risultati;
- revisione dei contratti e predisposizione della documentazione in caso di buon fine dell'operazione.

GESTIONE OPERAZIONI A SVILUPPO

1) individuazione area edificabile

- ricerca aree secondo necessità dell'attività del cliente;
- valutazione documentazione;
- gestione procedure di acquisto;

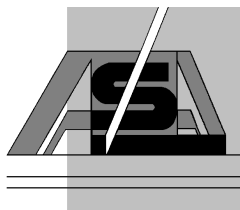
2) predisposizione fasi preliminari

- stesura business plan;
- affiancamento dei progettisti per valutare la commerciabilità del prodotto;
- individuazione ditte e richiesta preventivi;
- predisposizione contratti d'appalto;

3) pianificazione vendite

- stesura listini;
- predisposizione piano vendite;
- impostazione piano di comunicazione;
- gestione contatti con i cliente e trattative;

4) gestione pratiche amministrative



- rapporti con amministrazione ed enti per pratiche burocratiche;
- predisposizione e presentazione documentazione per autorizzazioni;

COMMERCIALIZZAZIONE UNITA' IMMOBILIARI E CANTIERI

1) gestione proprietà da alienare

- reperimento e predisposizione della documentazione necessaria;
- valutazione del prezzo di vendita di mercato;
- organizzazione della strategia di vendita e piano di comunicazione;
- fasi preliminari di trattativa;
- predisposizione della contrattualistica e della documentazione per la conclusione dell'operazione;

SVILUPPO RETI DI PUNTI VENDITA

1) studio strategia di espansione

- individuazione delle location;
- individuazione caratteristiche tipo degli immobili (posizione, tipologia, dimensione, tipologia di contratto, ecc.);
- stesura standard di valutazione potenziali punti vendita;

2) valutazione punti vendita attivi

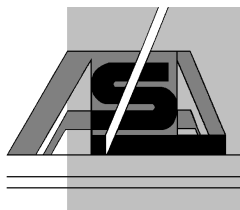
- analisi contrattualistica immobili in locazione;
- valutazione immobili in proprietà;
- stesura programma dismissione punti vendita;

3) valutazione e attivazione nuovi punti vendita

- individuazione possibili punti vendita;
- analisi opportunità secondo lo standard di valutazione;
- fasi di trattativa;
- predisposizione contrattualistica;
- presentazione pratiche amministrative;

RICERCA SOLUZIONI IMMOBILIARI IN ACQUISTO O IN LOCAZIONE

- valutazione delle necessità del cliente;



- individuazione delle soluzioni immobiliari adatte;
- trattativa;
- stesura contratti;

SUCCESSIONI EREDITARIE

1) valutazione del patrimonio ereditario

- raccolta e verifica documentazione;
- stesura perizia di stima;

2) fasi di accordo tra eredi

- incontri individuali e collettivi per presentazione risultati delle perizie;
- predisposizione piano di suddivisione in base alle esigenze degli eredi;

3) predisposizione atto di successione

- raccolta e predisposizione documentazione per atto di successione;
- affiancamento del notaio nella fase di stesura atto e accordi tra le parti;

DONAZIONI

1) predisposizione atto di donazione

- reperimento documentazione;
- predisposizione atto di donazione;

GESTIONE OPERAZIONI IN PAESI ESTERI

1) predisposizione piani d'investimento

- individuazione location d'investimento;
- predisposizione infrastruttura;

2) organizzazione e gestione operazioni

- analisi possibili operazioni;
- trattativa;
- predisposizione atti di acquisto;
- sviluppo e gestione operazioni.
- ricerca e tenuta rapporti con professionisti del luogo (fiscalisti, avvocati, ecc.)