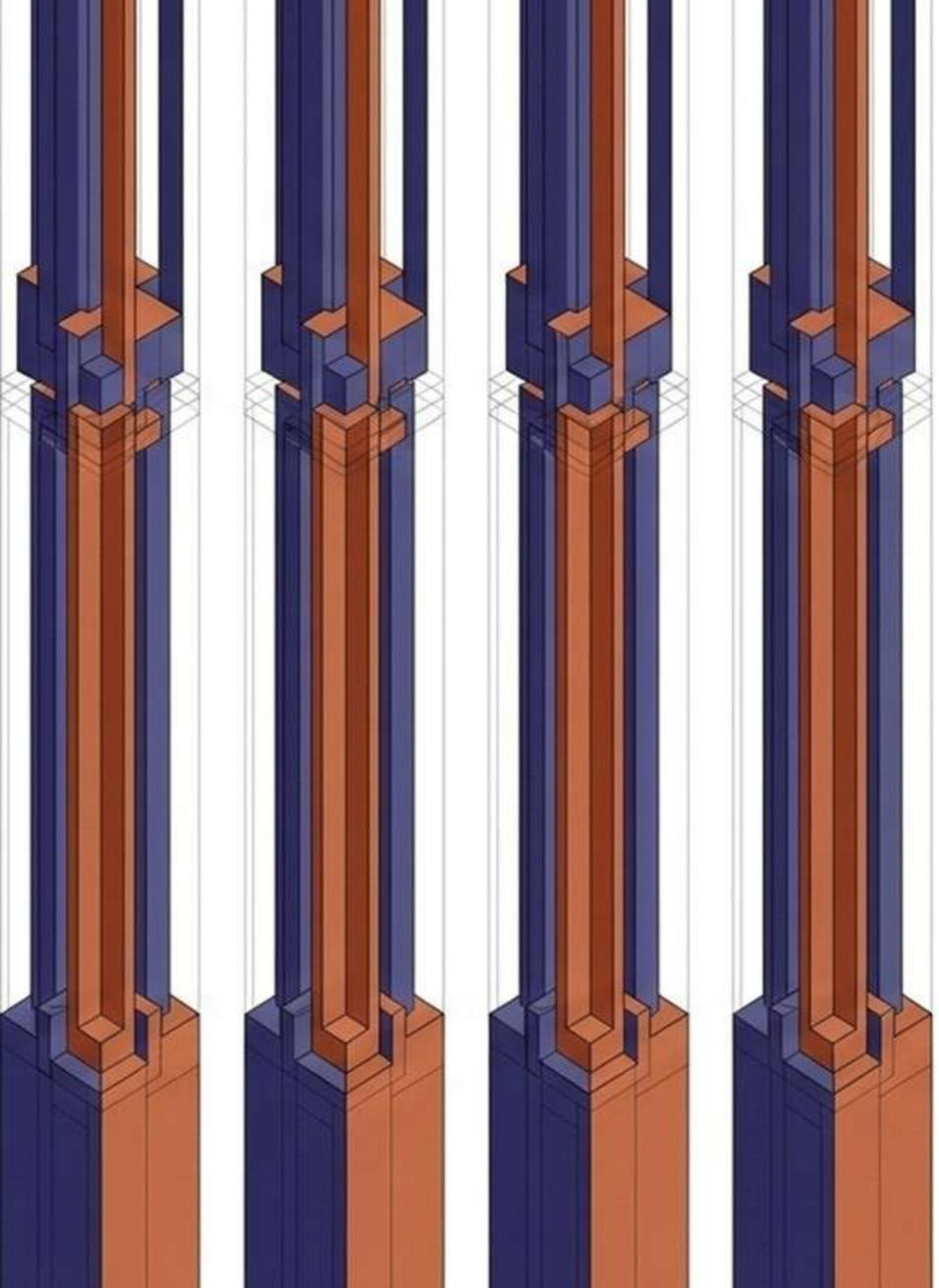
Il Metodo Mulè: Matrice Operativa Integrata

Strategia, Advisory e Spinta Commerciale.

La Doppia Anima di Mulè Studio

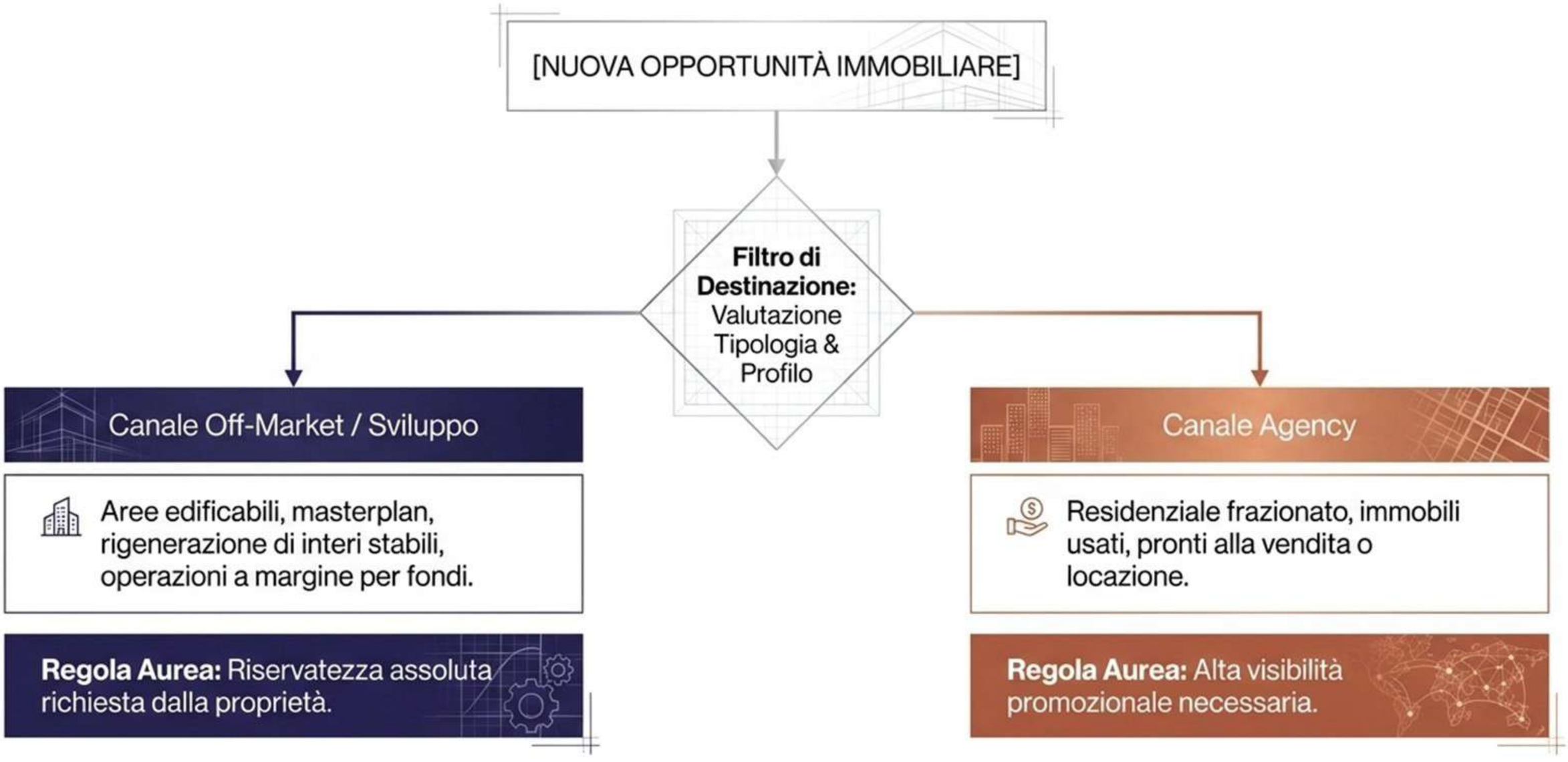


Parte 1

I 4 Pilastri del Metodo Integrato

Dall’acquisizione all’esecuzione commerciale: l’ingegneria dei flussi di lavoro.

Pilastro 1: Matrice di Segregazione & Qualificazione



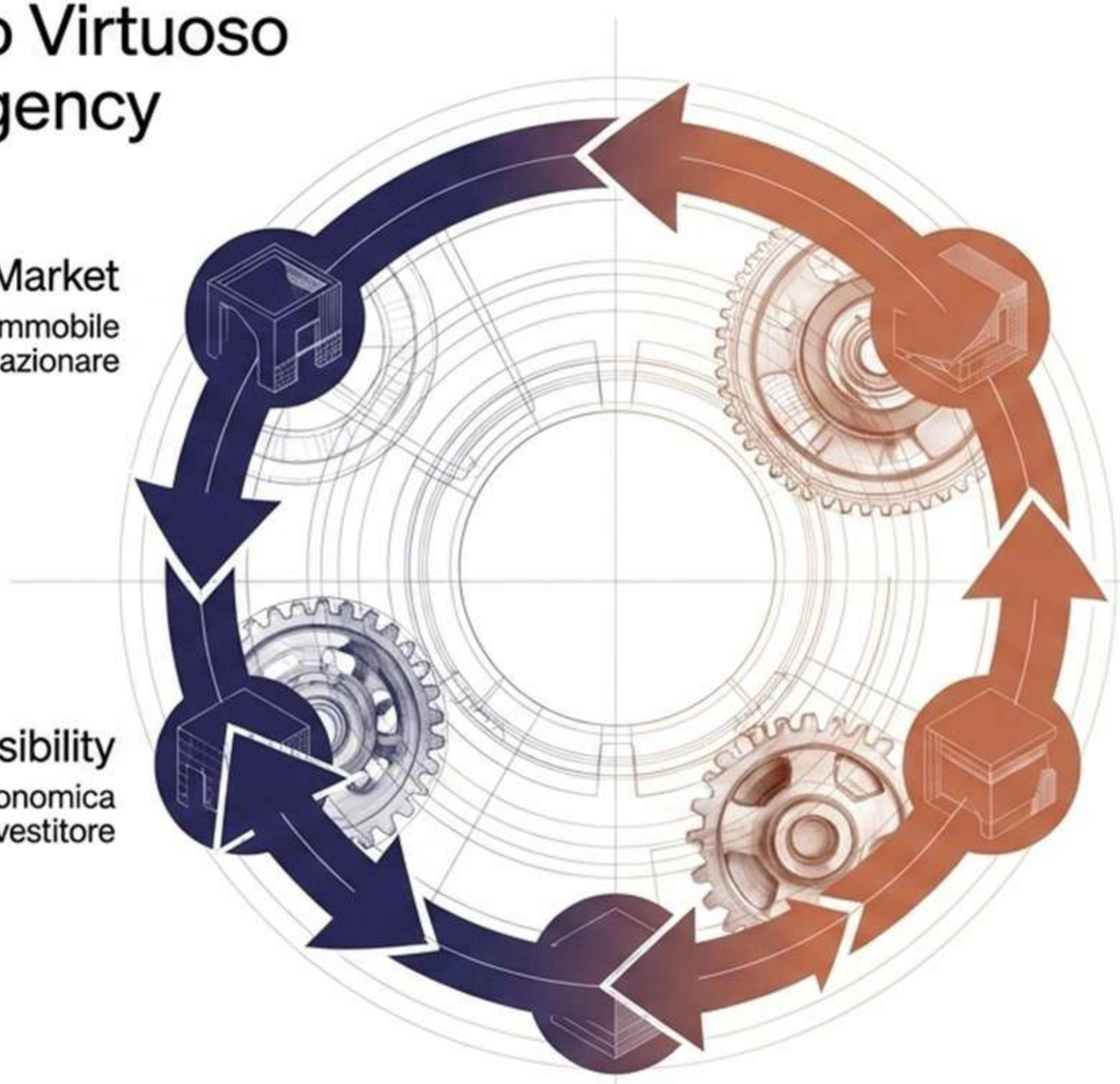
Pilastro 2: Il Ciclo Virtuoso Off-Market to Agency

1. Origination Off-Market

Individuazione area/immobile da rigenerare o frazionare

2. Advisory & Feasibility

Studio di fattibilità urbanistica/economica e pitch all'investitore



3. Strutturazione

Acquisto o accordo di sviluppo

4. Handover all'Agency

Conferimento del mandato in esclusiva per commercializzazione (pre-sales o vendita finita)

5. Re-Feedback

I dati reali registrati dall'Agency rialimentano i Business Plan delle future operazioni Off-Market

Pilastro 3: Strumenti e Protocolli Distinti

Off-Market	Agency
Documento di Presentazione: Teaser Cieco & Executive Summary (Dati tecnici, ROI/IRR, nessun indirizzo prima dell'NDA).	**Documento di Presentazione:** Brochure Pubblica (Foto, planimetrie, virtual tour, ubicazione esatta).
Contrattualistica: Lettere d'intento (LOI), Accordi di Riservatezza (NDA).	**Contrattualistica:** Incarichi di mediazione esclusiva, Proposte standard.
Interlocutori Chiave: Asset manager, Uffici tecnici, Sviluppatori.	**Interlocutori Chiave:** Acquirenti finali, Famiglie, Rete locale.
Valutazione Economica: Analisi del Valore di Trasformazione (Residual Value Method).	**Valutazione Economica:** Comparativo di Mercato (CMA).

Pilastro 4: Modello di Gestione e Governance Interna

Chinese Walls della Riservatezza

Isolamento totale. Le informazioni sui dossier Off-Market restano circoscritte al team Advisory finché non c'è un mandato chiaro di commercializzazione.

Doppia Compensation

Revenue streaming separato. Onorari di Advisory/Success fee per le transazioni di sviluppo, integrati dalle tradizionali provvigioni di intermediazione sulle vendite finali.

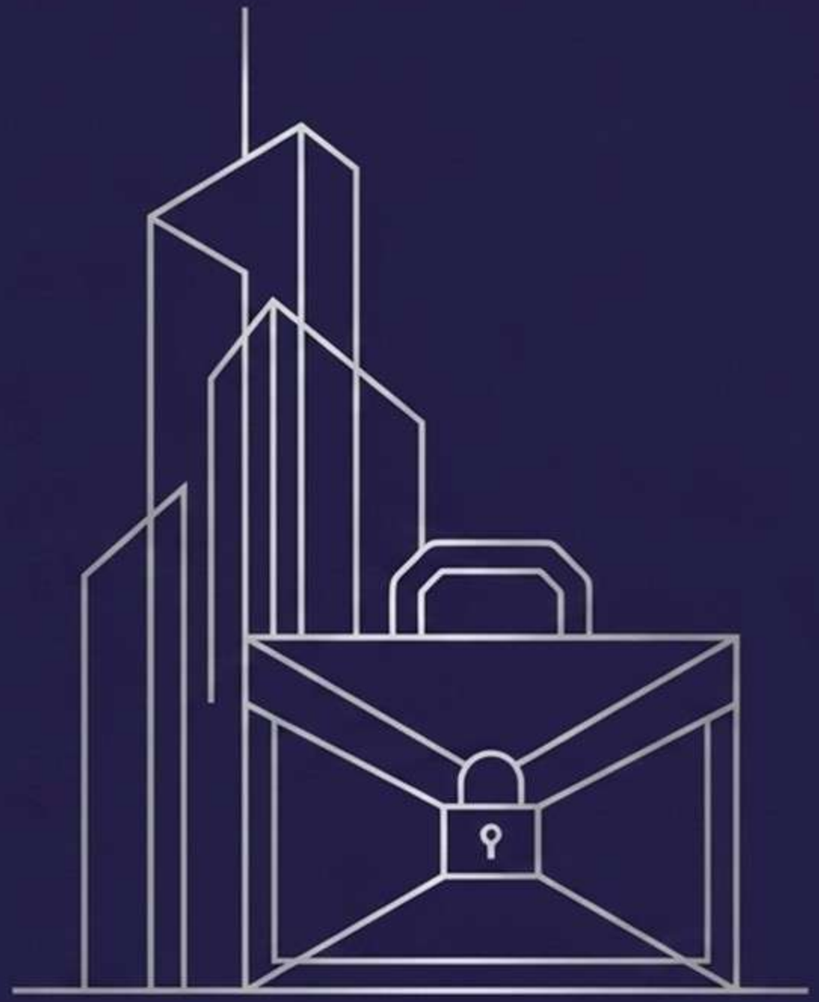
Cross-Selling Interno

Se un cliente Agency intende vendere un immobile con potenziale di trasformazione (es. palazzina cielo-terra), viene immediatamente segnalato al ramo Off-Market per la valorizzazione.

Parte 2

Metodo Separato per i Fondi (Canale Off-Market)

Gestione riservata, approccio relazionale e ingegneria del valore.



L’Approccio Off-Market: Relazionale e Riservato

Blind Pitch

Documento Redatto

NDA Gateway

Executive Summary

Target:

Fondi d’investimento, Sviluppatori, Club Deal e Investitori Istituzionali.

Modalità Operativa:

- Nessun cartello su strada.
- Nessuna pubblicità sui portali web.
- Accesso strettamente vincolato alla firma di Accordi di Riservatezza (NDA).

Punto di Forza:

Il supporto tecnico preventivo. Entriamo in trattativa già muniti di studi di fattibilità, analisi urbanistiche e concept volumetrici per azzerare il rischio di sviluppo.

Valutazione Off-Market:
Analisi del Valore di Trasformazione

Metodo: Residual Value Method

Descrizione: Non valutiamo il bene per quello che è oggi, ma per ciò che può generare domani.

Attraverso il nostro studio di fattibilità tecnico-economico, calcoliamo il valore residuo per garantire il corretto ROI (Return on Investment) allo sviluppatore.

Vantaggio:
Questa analisi preventiva mette in sicurezza le marginalità del fondo prima ancora che il progetto venga acquisito.

Parte 3

Metodo Separato per l'Agency (Canale Tradizionale)

Esecuzione Commerciale
e Spinta sul Territorio.

L'Approccio Agency: Visibilità e Gestione Capillare

Target:

Acquirenti privati, utenti finali, famiglie e piccoli investitori a reddito.

Modalità Operativa:

- Strategia Multi-Channel Marketing.
- Sfruttamento massivo dei portali immobiliari e dei canali social.
- Organizzazione strategica di Open House per accelerare la chiusura.

Punto di Forza:

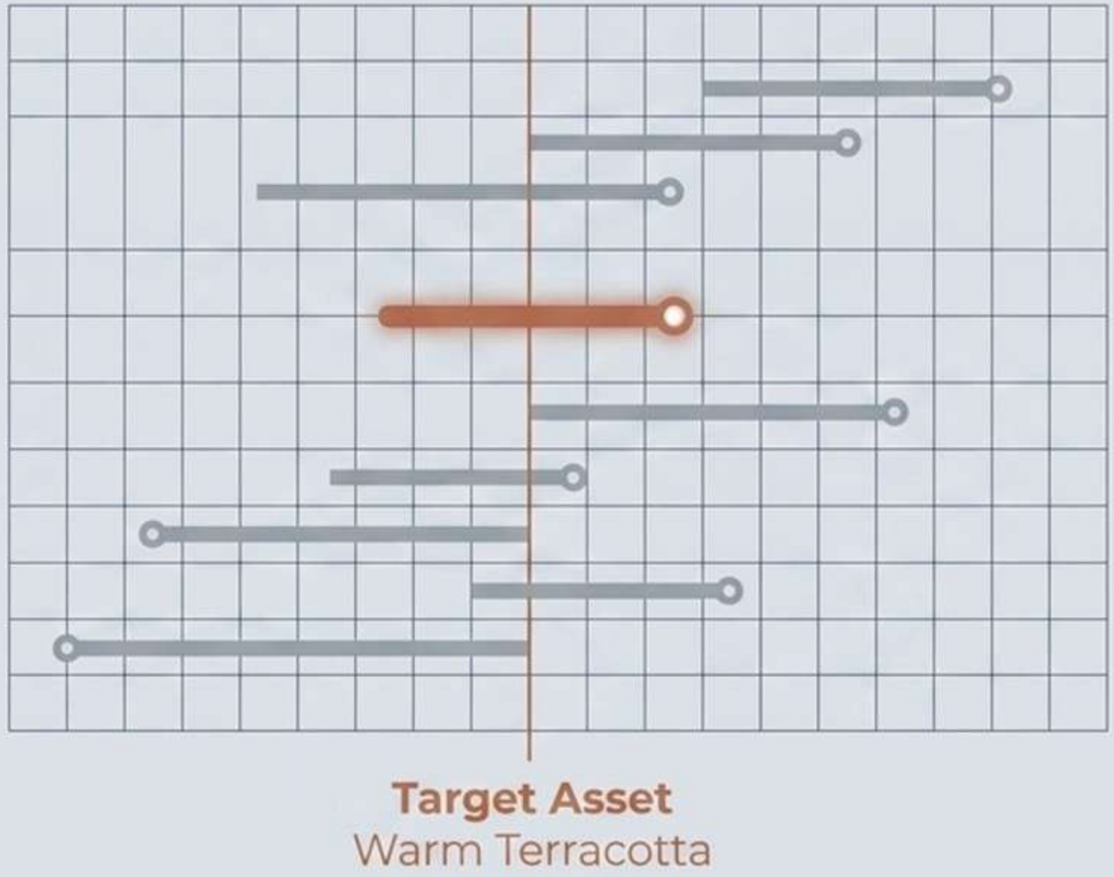
Presidio assoluto del territorio, gestione emotiva e tecnica delle trattative per chiusure rapide alle massime condizioni di mercato.

Valutazione Agency: Comparable Market Analysis (CMA)

Metodo: Analisi Comparativa di Mercato.

Descrizione: Elaboriamo una valutazione puntuale del prezzo basata su dati di transato reale (non semplici richieste) del medesimo micro-territorio.

Vantaggio: Garantisce il corretto posizionamento commerciale dal giorno zero, evitando svalutazioni prolungate e assicurando la fluidità di cassa prevista nel Business Plan di sviluppo originario.



Sintesi: Il Vantaggio Strutturale di Mulè Studio

Concept: Un'unica entità che qualifica istantaneamente l'opportunità, ingegnerizza il valore in totale riservatezza e lo converte in liquidità sul mercato reale.

L'**Advisory** è più **preciso** perché alimentato dai dati di vendita reali dell'Agency.

L'**Agency performa meglio** perché vende un prodotto già tecnicamente ottimizzato alla fonte dall'Off-Market.

Come Attivare il Metodo

Step 1: Draft Contrattuale.

Redazione immediata dei modelli standard Mulè per l'Off-Market (Teaser Ciechi, NDA, LOI per investitori).

Step 2: Check-list di Qualificazione.

Implementazione di una scheda di Due Diligence rapida: bastano 15 minuti per indirizzare l'immobile all'Off-Market o all'Agency.

Step 3: Presentazione ai Partner.

Strutturazione del Pitch istituzionale per presentare agli investitori questa integrazione tra capacità di sviluppo e rete commerciale.

MULE'
STUDIO IMMOBILIARE

RIFERIMENTI OPERATIVI ESCLUSIVI

Ente:	MULÈ STUDIO IMMOBILIARE
Sede Organizzativa:	via I. SILONE n 45-1-INT D – 10040 – Rivalta di Torino (TO)
Contatti Diretti:	Cell: 340.419.55.07 | Email: giovanni.mule@muleimmobiliare.it
Dati Istituzionali:	P.IVA: 07185780017 | REA: TO-854264 | PEC: 7270@pec.fiaip.it
Website:	www.muleimmobiliare.it

SIAMO A DISPOSIZIONE PER APPROFONDIMENTI RISERVATI.