

FACCIO CASA (E SOLDI) CON IL CROWDFUNDING!

SENZA CAPITALI

SENZA BANCHE



Tutto quello che devi sapere per investire nel mattone o finanziare il tuo progetto immobiliare con un capitale limitato

LEONARDO FERRARI

**FACCIO CASA
(E SOLDI) CON
IL
CROWDFUNDING**

Tutto quello che devi
sapere per investire nel

mattoni o finanziare il tuo
progetto immobiliare con un
capitale limitato

FACCIO CASA (E SOLDI) CON IL
CROWDFUNDING!

Autore: Leonardo Ferrari

Editore: INDIPENDENTLY PUBLISHED

Copyright © 2019 Leonardo Ferrari

Tutti i diritti riservati.

ISBN: ...

Nessuna parte del presente libro può essere riprodotta, memorizzata in un Sistema che ne permette l'elaborazione, né trasmessa in qualsiasi forma e con qualsiasi mezzo elettronico o meccanico, né può essere fotocopiata, riprodotta o registrata altrimenti, senza previo consenso scritto

dell'Autore, tranne il caso di brevi citazioni contenute in articoli di critica o recensioni.

La presente pubblicazione contiene le opinioni dell'autore e ha lo scopo di fornire informazioni precise e accurate. L'elaborazione dei testi, anche se curata con scrupolosa attenzione, non può comportare specifiche responsabilità in capo all'autore e/o editore per eventuali errori o inesattezze.

Nomi e marchi citati nel testo sono generalmente depositati o registrati dalle rispettive aziende. L'autore detiene i diritti per tutti i testi e le illustrazioni che compongono questo libro, salvo quando diversamente indicato.

INDICE

PREFAZIONE

INTRODUZIONE

PARTE I: INTRODUZIONE AL CROWDFUNDING

BREVE STORIA DEL CROWDFUNDING

I MODELLI DI CROWDFUNDING

LA NORMATIVA DI RIFERIMENTO IN
ITALIA

IL CROWDFUNDING NEL REAL ESTATE

LE PIATTAFORME DI REAL ESTATE

CROWDFUNDING OPERANTI IN ITALIA

SCHEDE PIATTAFORMA: CONCRETE

SCHEDE PIATTAFORMA: WALLIANCE

SCHEDE PIATTAFORMA: RENDIMENTO

ETICO

SCHEDE PIATTAFORMA: TRUSTERS

SCHEDE PIATTAFORMA:

CROWDESTATE

SCHEDE PIATTAFORMA: HOUSERS

PARTE II: INVESTIRE IN

IMMOBILI CON IL

CROWDFUNDING

PERCHÉ INVESTIRE CON IL

CROWDFUNDING IMMOBILIARE

ISCRIVERSI ALLA PIATTAFORMA

SCEGLIERE TRA DIVERSE MODALITÀ DI

INVESTIMENTO

I PROGETTI DI RISPARMIO

I PROGETTI DI INVESTIMENTO

I PROGETTI A TASSO FISSO

DIVERSIFICARE IL PORTAFOGLIO DI
INVESTIMENTI

REINVESTIRE GLI UTILI

SEGUIRE UN LEAD INVESTOR

IMPOSTE E TASSAZIONE

INCASSO DEI DIVIDENDI PER

DISTRIBUZIONE DI UTILI

INCASSO PLUSVALORE DA REALIZZO O

SMOBILIZZO DELL'INVESTIMENTO

NELLA SOCIETÀ OFFERENTE

FATTISPECIE PARTICOLARI

AGEVOLAZIONI FISCALI PER GLI

INVESTITORI

PARTE III: IL

CROWDFUNDING PER

L'AUTOFINANZIAMENTO

AUTOFINANZIARE L'ACQUISTO DI UNA

CASA CON UNA RACCOLTA DI TIPO
DONATION BASED

AUTOFINANZIARE L'ACQUISTO DI UNA
CASA CON UNA RACCOLTA DI TIPO
REWARD BASED

DEFINIRE LE RICOMPENSE

RACCOGLIERE I FONDI SU EPELA

RACCOGLIERE I FONDI CON IL DIY
CROWDFUNDING

USARE IL CROWDFUNDING PER
FINANZIARE L'ANTICIPO DI UNA CASA

RACCOGLIERE I FONDI PER
RISTRUTTURARE UN IMMOBILE STORICO

RACCOGLIERE FONDI PER FINANZIARE
UN PROGETTO IMMOBILIARE SU UNA
PIATTAFORMA DI EQUITY

CROWDFUNDING

VERIFICHE PRELIMINARI

SULL'IDONEITÀ DEL PROGETTO

CARICAMENTO DEL PROGETTO SULLA

PIATTAFORMA

IL BUSINESS PLAN

IL SELLING INFORMATION

MEMORANDUM

SVILUPPARE UNA CAMPAGNA DI

COMUNICAZIONE DI SUCCESSO

AGEVOLAZIONI FISCALI PER CHI

RACCOGLIE FONDI TRAMITE IL

CROWDFUNDING

AGEVOLAZIONI PER LE START UP

INNOVATIVE

AGEVOLAZIONI PER LE PMI

INNOVATIVE

COMPRENDERE I RISCHI

DELL'AUTOFINANZIAMENTO CON

L'EQUITY CROWDFUNDING

PREFAZIONE

Caro lettore, prima di ogni altra cosa, voglio ringraziarti per aver acquistato questo volume o anche soltanto per averlo sfogliato e preso in considerazione la lettura.

Ritengo sia giusto in questa prefazione raccontarti qualche cosa su di me, in modo che tu possa farti un'idea su chi scrive prima ancora di iniziare a leggere.

Inizio subito dicendoti che non sono un blogger, non ho un sito

internet personale (almeno per ora) e soprattutto non intendo venderti nulla. A tal proposito credo che il mondo sia già sufficientemente pieno di gente che scrive libri con il fine di vendere poi delle costose consulenze o dei corsi di formazione ai lettori più motivati.

Ho trascorso più di due terzi della mia vita professionale lavorando come intermediario e come consulente immobiliare per le maggiori agenzie operanti in Italia. Nel corso della mia carriera ho vissuto periodi di prosperità ed altri di crisi ed ho

sempre aiutato persone comuni e imprese a concludere i loro affari... spesso ottimi affari.

Nel 2015 ho scoperto il real estate crowdfunding ed ho effettuato il mio primo piccolo investimento. Dopo non molto sono arrivati i primi profitti che ho subito reinvestito in nuove micro operazioni immobiliari. Nel corso del tempo il valore del mio investimento è aumentato e così sono stato letteralmente travolto dalla passione per questo mondo che offre a tutti, anche a chi non possiede grandi

capitali, la possibilità di investire nel mattone traendone profitto.

Due anni dopo ho deciso quindi di passare dall'altra parte e di utilizzare il crowdfunding non più soltanto per investire in progetti di altri, ma per finanziare un progetto tutto mio. Con i proventi dei miei primi investimenti, ho acquistato un immobile da ristrutturare. Insieme ad un mio caro amico architetto ho elaborato un progetto che prevedeva la suddivisione del fabbricato in più parti ed ho lanciato la mia prima personale

campagna di crowdfunding.

L'operazione ha funzionato meglio del previsto, così ho continuato a ragionare e a cercare opportunità di mercato da finanziare con lo stesso sistema. Oggi dirigo una piccola impresa che si occupa di acquisto e recupero edilizio e mi avvalgo spesso del crowdfunding per la copertura finanziaria.

Ho pensato che la mia esperienza poteva essere utile a qualcuno, così ho deciso di mettere insieme tutto quello che io stesso ho

studiato e ne è venuto fuori questo volume nel quale spero potrai trovare degli utili spunti che ti aiuteranno a investire nel mattone o addirittura ad acquistare una tua casa con un capitale limitato. Buona lettura!

Leonardo Ferrari

INTRODUZIONE

Il termine crowdfunding indica il processo con cui più persone ("folla" o "crowd") conferiscono somme di denaro ("funding"), anche di piccolo importo, per finanziare un progetto imprenditoriale o iniziative di diverso genere, utilizzando siti internet ("piattaforme" o "portali") e ricevendo talvolta in cambio una ricompensa.

Il finanziamento collettivo si può riferire a iniziative di qualsiasi genere: dal sostegno all'arte, agli aiuti umanitari,

all'imprenditoria innovativa fino agli investimenti immobiliari. Spesso è utilizzato per superare I limiti tipici dell'investimento finanziario tradizionale.

Sebbene questo modo di finanziamento sia arrivato a coinvolgere il settore immobiliare solo di recente, il suo successo è stato talmente rapido da far già ritenere che si svilupperà ulteriormente.

Secondo il quarto report italiano sul crowdfinvesting dell'Osservatorio Entrepreneurship & Finance del

Politecnico di Milano (pubblicato a luglio 2019) la crescita dei portali dedicati al real estate crowdfunding è notevole in tutto il mondo. Le stime del Politecnico di Milano parlano di un mercato globale per il Real Estate crowdfunding di oltre 10 miliardi di dollari, che punta a raggiungere i 300 miliardi entro il 2025.

L'Italia è uno dei primi Paesi al mondo ad aver prodotto delle leggi che regolano il crowdfunding immobiliare e questo stesso fatto è un indicatore di quanto il fenomeno sia importante. Ecco

perché in Italia, anche se le prime esperienze risalgono solo a pochi anni fa, si può già affermare che il crowdfunding immobiliare non è più una promessa, ma una realtà.

Per essere più precisi il crowdfunding è un fenomeno che ha due facce: da un lato ci sono dei soggetti che cercano risorse finanziarie per supportare la costruzione o la ristrutturazione di case e edifici. Questo è il crowdfunding propriamente detto.

Dall'altro lato ci sono i soggetti che usano questo sistema come

opportunità per fare dei micro-investimenti in un settore che, da sempre, è stato considerato come il meno rischioso per gli investitori e ottenere quindi dei profitti certi. Da questo punto di osservazione è quindi preferibile parlare di crowdfunding.

Questo libro ha lo scopo di descrivere entrambi i lati del fenomeno (crowdfunding e crowdfunding) e quindi si rivolge sia a quanti stiano pensando di fare ricorso al crowdfunding per raccogliere i fondi necessari all'esecuzione di un progetto

immobiliare, sia a quanti invece cercano un modo facile per investire nel mercato immobiliare, pur avendo capitali limitati.

Nella prima parte del libro, dopo una breve introduzione al fenomeno, si parlerà quindi del crowdfinancing, descrivendo le principali piattaforme esistenti in Italia e fornendo numerose utili informazioni e consigli per chi intende investire nell'immobiliare in questo modo.

Per lungo tempo la possibilità di investire nel mercato immobiliare è stata

appannaggio esclusivo delle classi più ricche o di chi, in qualche modo, aveva la possibilità di movimentare grandi capitali. Il crowdfunding in questo senso ha un connotato veramente rivoluzionario perché consente a chiunque di investire nel mattone, in alcuni casi anche con soli cinquanta euro.

La seconda e ultima parte del libro invece affronta il tema della raccolta di denaro per finanziare l'esecuzione di progetti immobiliari. Questa, è probabilmente la sezione che

più stimolerà la fantasia di molti lettori, giacché cerca di rispondere alla domanda che molti si staranno ponendo: “È possibile acquistare una casa senza soldi propri, ma solo raccogliendo denaro dalla collettività?”. La risposta è sì, come si vedrà nel seguito, ma la buona riuscita di una simile iniziativa non è per niente scontata.

Di certo il crowdfunding consente a chiunque di raccogliere donazioni in denaro, anche finalizzate all'acquisto di un immobile. Affinché la raccolta possa avere successo, è

necessario però che il progetto sia collegabile a un interesse collettivo oppure che sia capace di stimolare in altro modo la sensibilità dei donatori.

Come vedremo la raccolta può avvenire in molti modi diversi tra cui, il DIY (do it yourself) crowdfunding, l'uso di piattaforme specifiche oppure l'uso di piattaforme generaliste. In questa parte del volume cercheremo quindi di fornire una traccia da seguire, oltre che dei consigli, per chi voglia approfittare di questa nuova e interessante opportunità per acquistare un immobile, per

costruire o ristrutturare una casa di proprietà o per finanziare il proprio progetto imprenditoriale.

**PARTE I:
INTRODUZIONE
AL
CROWDFUNDING**

BREVE STORIA DEL CROWDFUNDING

Prima di entrare nel merito del crowdfunding immobiliare, crediamo che sia fornirti una breve introduzione storica, che tra le altre cose aiuterà a comprendere meglio la situazione attuale.

Il crowdfunding, basato su piattaforme web, è un fenomeno abbastanza recente, ma i concetti di

micro prestito e di finanziamento collettivo sono invece molto più antichi.

Per quanto riguarda l'origine del microprestito viene spesso citata la storia di Jonathan Swift, celebre scrittore irlandese vissuto a cavallo tra il 1600 e il 1700 e conosciuto soprattutto per la sua satira "I viaggi di Gulliver". A lui si deve la creazione dell'Irish Loan Fund System, che forniva piccoli prestiti a poveri contadini senza garanzie a patto che la restituzione avvenisse tramite esigue rate settimanali senza alcun interesse. Il micro prestito è

oggi uno dei concetti su cui si basa il crowdfunding di tipo lending.

La prima vera e propria campagna di crowdfunding viene invece spesso ricollegata alla costruzione della Statua della Libertà in America. Questo monumento, donato dalla Francia agli Stati Uniti come simbolo dell'amicizia tra i due popoli fu trasportato via mare fino alla costa del continente americano.

La statua arrivò a New York nel 1885, ma a quel punto doveva essere issata su un piedistallo che era ancora tutto da costruire e il cui costo si

aggirava intorno ai 300.000 dollari dell'epoca. Si trattava di una cifra notevole, che il Comitato istituito a tale scopo non riuscì a raccogliere per intero. Per la realizzazione completa, sarebbero serviti altri 150.000 dollari. Fu allora il grandissimo giornalista e editore Joseph Pulitzer ad avere l'intuizione giusta: dal suo giornale "the world" annunciò una raccolta fondi da 100.000 dollari dichiarando che avrebbe pubblicato i nomi di chiunque avesse donato. Si trattò quindi di una vera e propria raccolta tra la gente,

senza vincoli o cifre minime d'investimento che nel giro di pochi mesi riuscì nell'intento di raccogliere e superare la cifra rimanente.

L'idea di Pulitzer fu sicuramente geniale e si basava su un concetto vincente che è ancora alla base di molte forme di crowdfunding moderne: Il massimo coinvolgimento si ottiene quando si riesce a far sentire alla gente che si sta partecipando a qualcosa di utile per tutti e si offre anche qualcosa in cambio.

Se le basi storiche sono molto

antiche, va detto che il crowdfunding come oggi lo conosciamo è legato alla grande diffusione di Internet e quindi è un fenomeno che si è sviluppato dalla fine degli anni novanta.

Nel 1997 poi il gruppo rock Marillion finanziò il proprio tour negli USA proprio grazie ad una sorta di raccolta fondi online tra i propri fans. Tre anni dopo nacque la prima piattaforma di fundraising di carità, justgiving, in cui gli utenti potevano fare delle donazioni ad associazioni senza scopo di lucro in modo da finanziarne

specifici progetti.

Nel 2005 fu lanciata Kiva la prima piattaforma che permetteva agli imprenditori di prestare denaro per lo sviluppo di specifiche aree in tutto il mondo. Kiva è oggi una delle piattaforme di maggior successo con oltre 1,4 miliardi di dollari raccolti e con un tasso di rimborso del 97%. Il modello di KIVA è stato poi sviluppato e allargato nel più noto modello peer-to-peer, conosciuto anche come social lending, una forma di finanziamento tra privati attraverso internet.

Gli anni del vero e proprio consolidamento del crowdfunding come forma innovativa di finanziamento sono quelli del 2008-2009, anni della fondazione delle due maggiori piattaforme di crowdfunding attualmente conosciute: Indiegogo e Kickstarter. L'innovazione portata da queste piattaforme fu molto significativa, in entrambe i soldi prestati o investiti non venivano restituiti come nel modello P2P. A seconda del livello di quanto si investe, si riceve una ricompensa. È la nascita del modello reward based. Nel

giro di un paio di anni il modello reward based è cresciuto a dismisura. Su Kickstarter i progetti raggiungono cifre milionarie, nonostante una richiesta di poche decine di migliaia di dollari.

Successivamente nacquero molti altri modelli di Crowdfunding, tra cui quello equity based che prevede per il micro finanziatore l'ottenimento di una partecipazione nella società finanziata.

in Italia la prima forma embrionale di crowdfunding risale al 2005 con la nascita di Produzioni dal Basso il quale ha sperimentato nel

nostro paese un servizio online che aveva come fine ultimo quelli di finanziare progetti sul web. Nel 2013 fu introdotta una normativa che regola il modello equity based, mentre nel 2015 cominciarono a proliferare portali che si rivolgevano ad un'area geografica ben circoscritta. Infine, solo nel 2017 il crowdfunding è arrivato a toccare anche il campo del mercato immobiliare.

I MODELLI DI CROWDFUNDING

Esistono diversi modelli di crowdfunding, i principali sono i seguenti quattro:

Reward-based crowdfunding: è il modello utilizzato, come dicevamo, da Kickstarter. I produttori del progetto offrono, un “reward”, una ricompensa a chi li finanzia. Dal momento che spesso questo tipo di crowdfunding è utilizzato

per finanziare film, libri, album musicali, spesso la ricompensa è “emozionale” (come essere citati nei titoli di coda, per esempio). A essere finanziate, però, possono anche essere aziende che producono prodotti fisici. Spesso chi investe in questi progetti riceve in cambio per primo il prodotto una volta pronto per il mercato.

Donation-based crowdfunding:

è il modello delle organizzazioni no profit e onlus alla ricerca di donatori che supportino le loro imprese benefiche. In realtà è la forma più

tradizionale di crowdfunding: al donatore non corrispondono ricompense economiche né sotto altre forme.

Lending-based crowdfunding: è un prestito tra privati. Si tratta della possibilità, attraverso piattaforme di lending, di consentire a privati di prestare soldi ad altri privati o ad aziende a fronte della restituzione del capitale in un certo arco temporale e del pagamento di un interesse. Il prestito non viene corrisposto interamente da un singolo soggetto, ma da tante persone, con conseguente riduzione del rischio

per chi presta. In Italia tali piattaforme devono essere autorizzate da Banca D'Italia.

Equity based crowdfunding: questo è una vera e propria modalità di investimento ed è il modello attualmente più utilizzato dalle startup in Italia.: in cambio di un finanziamento viene ceduta una parte (azioni) dell'oggetto della Campagna di crowdfunding. In questo modello di crowdfunding la folla non è più vista come composta da donatori\ sostenitori, ma formata da investitori. A garanzia del

risparmiatore\investitore la Consob ha varato un regolamento apposito cui devono sottostare sia la piattaforma che veicola l'offerta sia il promotore nel pubblicarla.

Quelli ora descritti peraltro sono modelli esemplificativi e non esauriscono l'insieme delle forme di crowdfunding esistenti a livello globale. Ad esempio negli ultimi tempi si sta ad esempio diffondendo il nuovo modello "royalty based" nel quale si finanzia una determinata iniziativa ricevendo in cambio una parte dei profitti.

LA NORMATIVA DI RIFERIMENTO IN ITALIA

L'Italia è stato il primo Paese europeo ad aver introdotto una disciplina specifica per il crowdfunding. In particolare il legislatore ha creato una normativa dedicata specificamente all'equity-based crowdfunding, mentre per gli altri modelli si usa riferirsi alle

norme già esistente.

Più precisamente per le forme di tipo donation based, lending based e reward based ci si riferisce solitamente a norme già contenute nel codice civile. In particolare, il donation crowdfunding ed il reward crowdfunding vengono spesso fatti rientrare nell'ambito della norma contenuta del Codice Civile all'art. 769 che regola le donazioni^[1]. Il lending crowdfunding invece si ricollega invece al contratto di mutuo definito all'articolo 1813 del Codice Civile^[2].

Per quanto riguarda invece l'equity crowdfunding, come dicevamo è stata prodotta una regolamentazione specifica che stabilisce che le piattaforme online debbano essere autorizzate dalla Consob. I regolamenti di riferimento sono quelli emanati dalla Consob nel 2016 e poi aggiornati successivamente.

Inizialmente in Italia in ricorso all'equity crowdfunding era riservato soltanto alle startup e alle PMI Innovative, solo successivamente la Consob con la delibera 29/11/2017 n.

20204, modificando il precedente Regolamento sulla raccolta di capitali di rischio tramite portali on line (Delibera n. 18592 del 26.06.2013) ha esteso la possibilità a tutte le PMI che rispondano a certi requisiti di accedere allo strumento dell'equity crowdfunding, ulteriori modifiche sono state apportate poi dalla Delibera n. 20264 del 17.01.2018.

Il suddetto Regolamento Consob sulla raccolta di capitali di rischio tramite portali on line prevede adesso la possibilità di accedere ad un'operazione

di equity crowdfunding ai seguenti soggetti, definiti “offerenti”:

Piccole e Medie imprese;

Startup innovative, comprese quelle a vocazione sociale;

PMI Innovative;

Organismi di investimento collettivo del risparmio (“OICR”) che investono prevalentemente in piccole e medie imprese;

Società di capitali che investono prevalentemente in piccole e medie imprese.

La raccolta del capitale di

rischio da parte degli “offerenti” avviene attraverso l’utilizzo di una piattaforma on line (“portale”) che ha appunto la funzione di facilitare l’incontro tra la domanda e l’offerta di capitali (art. 2).

I soggetti che esercitano professionalmente il servizio di gestione dei portali, definiti dal Regolamento con il termine “gestori”, sono tenuti all’iscrizione in un apposito Registro tenuto dalla Consob (Art. 4-5).

Nel suddetto Registro devono essere indicati tra l’altro la delibera di

autorizzazione e il numero di iscrizione, la denominazione sociale, l'indirizzo del sito internet del portale e il corrispondente collegamento ipertestuale, la sede legale e quella amministrativa, nonché per i soggetti UE la stabile organizzazione nel territorio della Repubblica.

Al fine di poter ottenere l'iscrizione e la permanenza nel Registro, i "Gestori" devono aderire ad un sistema di indennizzo a tutela degli investitori, oppure in alternativa stipulare un'assicurazione a copertura

della responsabilità per danni derivante al cliente dall'esercizio dell'attività professionale (Art. 7 bis).

Sempre ai fini dell'iscrizione nel registro e della permanenza nello stesso, coloro che detengono il controllo della società che richiede l'iscrizione, devono dichiarare la sussistenza di specifici requisiti di "onorabilità" (art. 8); per i soggetti che invece rivestono funzioni di amministrazione, direzione e controllo della società richiedente, oltre ai requisiti di onorabilità, sono richiesti anche determinati requisiti di

“professionalità”(Art. 9). La perdita dei requisiti di onorabilità comporta la decadenza dell'autorizzazione a meno che tali requisiti non siano ricostituiti entro il termine massimo di due mesi (art. 10 comma 2).

Il gestore ha l'obbligo di operare con diligenza, correttezza e trasparenza, evitando che eventuali conflitti d'interesse possano incidere negativamente sugli interessi degli investitori e degli offerenti, assicurando al contempo la parità di trattamento dei destinatari delle offerte che si trovino in

condizioni identiche (art. 13 comma 1).

All'interno del portale devono essere pubblicate una serie di informazioni relative al gestore, tra cui le attività svolte, comprese le modalità di selezione delle offerte o l'eventuale affidamento a terzi di tale attività, i costi a carico degli investitori (Art. 14). Il gestore ha inoltre l'obbligo di fornire agli investitori, in forma sintetica e facilmente comprensibile, le informazioni relative all'investimento in strumenti finanziari tramite portali (art. 15).

Ai fini dell'ammissione dell'offerta sul portale, il gestore deve verificare, tra l'altro, che lo statuto o l'atto costitutivo delle piccole e medie imprese preveda:

il diritto di recesso dalla società ovvero il diritto di co-vendita delle proprie partecipazioni nonché le relative modalità e condizioni di esercizio nel caso in cui i soci di controllo, successivamente all'offerta, trasferiscano direttamente o indirettamente il controllo a terzi, in favore degli investitori diversi dagli

investitori professionali o dalle altre categorie di investitori indicate al comma 2 che abbiano acquistato o sottoscritto strumenti finanziari offerti tramite portale. Tali diritti sono riconosciuti per almeno tre anni dalla conclusione dell'offerta;

la comunicazione alla società nonché la pubblicazione dei patti parasociali nel sito internet della società.

Ai fini del perfezionamento dell'offerta sul portale, il gestore deve verificare altresì che una quota almeno

pari al 5% degli strumenti finanziari offerti sia stata sottoscritta da investitori professionali o da fondazioni bancarie o da incubatori di start-up innovative previsti all'articolo 25, comma 5 del decreto o da investitori a supporto delle piccole e medie imprese aventi un valore del portafoglio di strumenti finanziari, inclusi i depositi in contante, superiore a cinquecentomila euro, in possesso dei requisiti di onorabilità previsti dall'articolo 8, comma 1 e di almeno uno dei seguenti requisiti:

aver effettuato, nell'ultimo

biennio, almeno tre investimenti nel capitale sociale o a titolo di finanziamento soci in piccole e medie imprese, ciascuno dei quali per un importo almeno pari a quindicimila euro;

aver ricoperto, per almeno dodici mesi, la carica di amministratore esecutivo in piccole e medie imprese diverse dalla società offerente (Art. 24 comma 2).

Queste soglie sono ridotte al 3% per le offerte effettuate da piccole e medie imprese in possesso della

certificazione del bilancio e dell'eventuale bilancio consolidato, relativi agli ultimi due esercizi precedenti l'offerta, redatti da un revisore contabile o da una società di revisione iscritta nel registro dei revisori contabili.

IL CROWDFUNDING NEL REAL ESTATE

Il real estate crowdfunding è quella particolare forma di finanziamento collettivo che permette a molti investitori di partecipare al finanziamento di un progetto immobiliare in ambito residenziale o commerciale, in cambio di una

remunerazione del capitale. Il progetto tipicamente è relativo all'acquisto di un immobile, affinché sia messo a reddito oppure alla ristrutturazione di una proprietà immobiliare (che pure sarà messa a reddito o venduta maturando una plusvalenza). L'oggetto dell'investimento può essere anche un'infrastruttura.

Tradizionalmente gli investimenti immobiliari sono sempre stati accessibili solo ad una limitata parte della popolazione, questo perché essi richiedono - per definizione - di

immobilizzare risorse consistenti in termini di capitale e, in un secondo momento, una gestione attiva dell'immobile. Inoltre un investimento immobiliare è caratterizzato da bassa liquidità e una limitata possibilità di diversificazione. Il real estate crowdfunding permette di risolvere alcune delle problematiche relative a questo tipo di investimento, ad esempio:

- possibilità di partecipare ad un progetto con bassi importi di denaro;
- opportunità di diversificazione, in

quanto abbassando il capitale necessario per il singolo investimento ogni individuo può investire in un numero superiore di progetti con la possibilità di diversificare i propri investimenti sia per area geografica che per dimensione e tipologia di immobile;

- delega della gestione dell'immobile al promotore del progetto;
- maggiore liquidità, laddove le piattaforme avessero implementato

un mercato secondario dove è possibile vendere le quote relative agli investimenti ad altri investitori interessati;

- controllo diretto sull'investimento e possibilità di interloquire con i promotori (laddove invece i classici fondi di investimento immobiliare offrono scarse opportunità di coinvolgimento del risparmiatore nelle scelte di asset allocation).

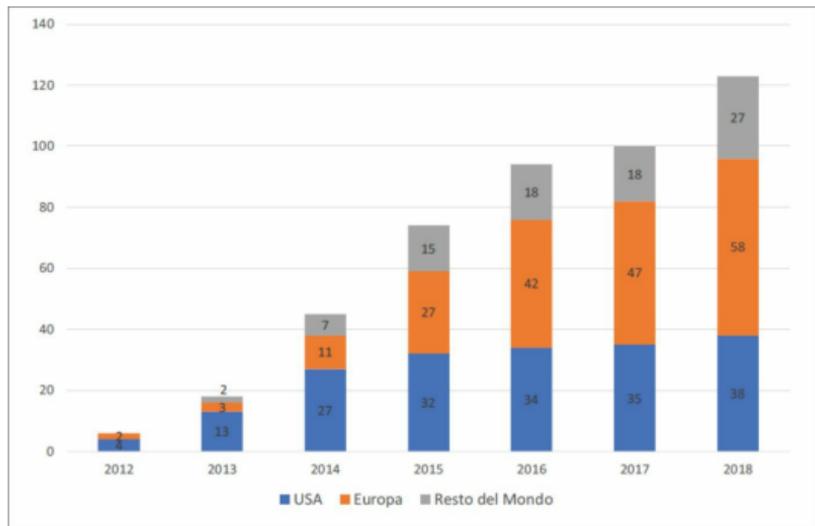
Il real estate crowdfunding ha mosso i primi passi negli Stati Uniti

dove sono nate le prime piattaforme ‘verticali’ nel 2012.

Secondo il quarto report italiano sul crowdfunding dell’Osservatorio Entrepreneurship & Finance del Politecnico di Milano (pubblicato a luglio 2019) la crescita dei portali dedicati al real estate crowdfunding è notevole in tutto il mondo.

La Figura evidenzia la progressiva crescita del numero di portali attivi; in Europa il valore si moltiplica (a causa delle barriere normative e informative fra i diversi

Stati) ma se guardiamo ai volumi dei fondi raccolti il divario tra Stati Uniti e Europa rimane rilevante. In base ai dati analizzati dall'Osservatorio, a fine 2018 negli Stati Uniti erano stati raccolti complessivamente \$ 7,4 miliardi, mentre in Europa 'solo' € 2,1 miliardi. Nel resto del mondo sono degni di nota i volumi realizzati in Asia mentre l'America del Sud dà qualche timido segnale di crescita.



In Europa i leader indiscussi sono Germania e Regno Unito i quali si collocano in una situazione di quasi parità con rispettivamente € 393 milioni e € 391 milioni raccolti cumulativamente fino a fine 2018, seguiti da Svizzera e Francia con € 241 milioni e € 197 milioni rispettivamente.

In conclusione il real estate crowdfunding è certamente uno dei comparti più promettenti in Italia nell'ambito del crowdfunding. Se in generale l'accesso al credito per le PMI italiane è tornato ad essere più praticabile dopo la crisi finanziaria, per il comparto dell'edilizia esistono ancora forti difficoltà. Il crowdfunding può quindi candidarsi a diventare uno strumento complementare a disposizione nella scelta del mix di finanziamento per i progetti immobiliari, utile per fare leva anche sul credito bancario.

LE PIATTAFORME DI REAL ESTATE CROWDFUNDING OPERANTI IN ITALIA

Nel 2019 in Italia erano già operative almeno una decina di piattaforme di crowdfunding immobiliare di tipo equity oppure

lending.

Per quanto riguarda l'equity crowdfunding, le principali piattaforme operanti in Italia sono: Concrete e Walliance, House4Crowd e Buildaround. Le prime nel 2019 avevano già raccolto la 8,8 milioni di euro.

Nelle operazioni proposte generalmente ci sono almeno tre figure: la società che sviluppa il progetto immobiliare (sponsor), la banca che lo finanzia quota-parte e la 'folla 'di Internet che contribuisce ad apportare

capitale. Il meccanismo di governance prevede che ci sia una società veicolo che realizza l'operazione, partecipata dallo sponsor. Alcune volte è questa società a realizzare la campagna di equity crowdfunding, altre volte viene utilizzato un veicolo terzo (partecipato praticamente al 100% dai crowd funders), che eroga un finanziamento sulla base di un patto di co-investimento.

Per quanto riguarda invece le piattaforme di tipo lending specializzate in ambito immobiliare le principali

operanti in Italia sono: Housers, Rendimento Etico, Trusters, e Crowdestate.

Housers è un portale spagnolo che si è aperto poi ad altri mercati, fra cui l'Italia; Crowdestate dall'Estonia ha percorso la medesima strada. Le altre sono piattaforme nate in Italia; La raccolta totale nell'arco del 2018 è stata pari a € 6,795 milioni, quindi inferiore a quella attuata con il modello equity.

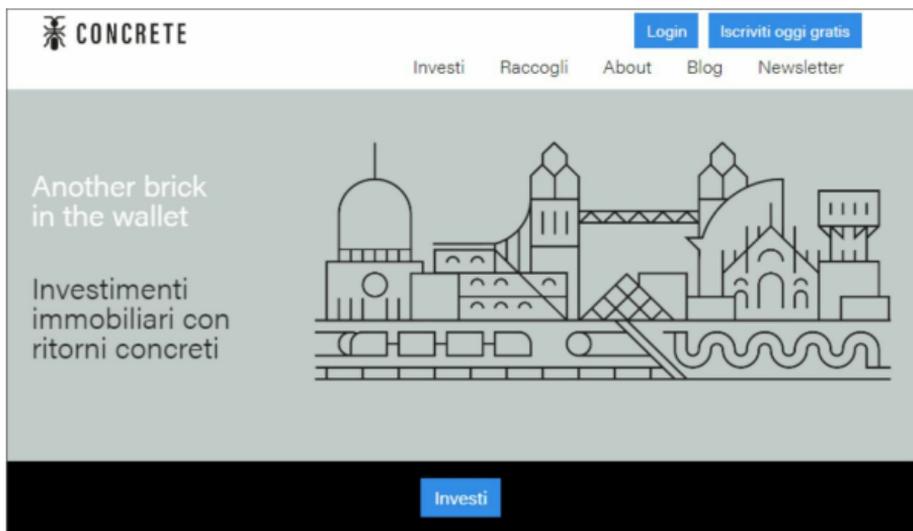
Le pagine che seguono contengono le schede sintetiche di presentazione delle piattaforme più

importanti.

SCHEDA

PIATTAFORMA:

CONCRETE



The screenshot shows the top section of the Concrete Investing website. At the top left is the logo, which consists of a stylized tree icon followed by the word "CONCRETE". To the right of the logo are two blue buttons: "Login" and "Iscriviti oggi gratis". Below these are navigation links: "Investi", "Raccogli", "About", "Blog", and "Newsletter". The main content area has a light gray background and features the text "Another brick in the wallet" and "Investimenti immobiliari con ritorni concreti" on the left. On the right is a line-art illustration of a city skyline with various buildings and a bridge. At the bottom of the screenshot is a dark blue bar with a white "Investi" button.

CONCRETE

Login Iscriviti oggi gratis

Investi Raccogli About Blog Newsletter

Another brick in the wallet

Investimenti immobiliari con ritorni concreti

Investi

Sito: www.concreteinvesting.com

Tipologia: Real estate

Crowdfunding specifico: Equity

Lancio: 2017

Registro Consob - sez. ordinaria*: n. 20405 del 24/04/2018 - n. 27

Società: Concrete S.r.l.

P. IVA: 10097930969

Paese: Italia

Località: Milano (MI)

Indirizzo: Via Tortona 37 – 20144

Autorizzata da Consob e specializzata in progetti immobiliari, Concrete è una piattaforma di real estate crowdfunding che coinvolge sia investitori professionali che sviluppatori qualificati, e raccoglie proposte di alta

qualità grazie a un Comitato di Valutazione ad hoc che effettua attività di screening, oltre che di due diligence. In più Concrete si presenta al mercato con una offerta strutturata per gli sviluppatori e gli investitori, in modo da poter garantire di seguire i progetti dall'inizio alla fine, valorizzando tutti gli aspetti.

Il modello di business di Concrete si focalizza principalmente su progetti di sviluppo, che, grazie alla loro struttura (acquisto – sviluppo – exit), possono proporre campagne di

crowdfunding con orizzonti temporali e tipologie diverse in grado di permettere all'investitore una reale diversificazione. Concrete si occupa di raccogliere gli ordini di investimento e gestire i flussi oltre che dello screening, della valutazione e della gestione amministrativa dell'investimento, anche tramite partner selezionati.

Concrete si rivolge sia agli investitori che agli sviluppatori immobiliari professionali per agevolare l'investimento, la realizzazione di progetti immobiliari e la successiva

monetizzazione assicurando un processo di investimento online, riservato, rapido e soprattutto fortemente attento alla trasparenza. I progetti immobiliari hanno principalmente destinazione residenziale ma anche turistico-ricettiva, commerciale e direzionale.

La piattaforma si appoggia a partner esterni che completano il suo ecosistema. Si tratta di Banca Sella, che svolge il ruolo di intermediario finanziario attraverso la nuova piattaforma di open banking Fabrick, Be Trust, una società fiduciaria

indipendente e Osborne Clarke che ha supportato la società nel processo autorizzativo e si occupa del supporto a tutte le procedure di compliance. Elemento differenziante dalle altre realtà di crowdfunding immobiliare, infatti, è il coinvolgimento di una fiduciaria, approvata dal Ministero dello Sviluppo Economico; questa soluzione garantisce di avere un unico interlocutore per lo sviluppatore, privacy per gli investitori, una gestione altamente professionale delle quote sottoscritte, un'entità che agisce come sostituto d'imposta, e

soprattutto facilita lo scambio di quote senza l'intervento di figure terze, favorendo la creazione di un mercato secondario a vantaggio degli investitori.

SCHEDA PIATTAFORMA: WALLIANCE

walliance

INVESTI RACCOGLI PERCHÉ INIZIARE RISORSE ACCEDI

INVESTIRE NELL'IMMOBILIARE ?
ADESSO PUOI FARLO ANCHE TU

Investi senza commissioni, a partire da € 500

REGISTRATI E INVESTI

Sei già registrato? Esegui l'accesso

Sito: www.walliance.eu

Tipologia: Real estate

Crowdfunding specifico: Equity

Lancio: 2017

Registro Consob - sez. ordinaria*: n. 19939 del 30/03/2017 - n. 21

Società: Walliance S.r.l.

P. IVA: 02432640221

Paese: Italia

Località: Trento (TN)

Indirizzo: Viale Della Costituzione 16 – 38121

Walliance è la prima piattaforma italiana di investimenti immobiliari online. Nasce per garantire al risparmiatore italiano opportunità di investimento immobiliari a partire da

500€, offrendo agli operatori del settore la possibilità di raccogliere capitali in maniera alternativa e trasparente. Opera sul mercato italiano da settembre 2017, ma la sua storia ha radici più profonde. Il gruppo Bertoldi, holding a conduzione familiare da cui Walliance muove i primi passi, si è infatti posizionato da anni nel settore immobiliare, sviluppando attività di property management, consulenza, e investimenti immobiliari. A queste si sono aggiunte numerose partecipazioni nel settore del fintech, tra le quali spicca il leader

mondiale per l'equity crowdfunding :
Crowdcube.

È stata la prima piattaforma autorizzata da CONSOB ad operare sul mercato nazionale per il Real Estate. Si è posizionata sul territorio italiano raccogliendo diversi progetti immobiliari in Trentino, Veneto, Lombardia, Toscana, ma anche negli Stati Uniti.

A fine 2017 Walliance ha completato un round d'investimento per 750.000 euro e nel 2019 un nuovo round di un milione di euro volto

all'internazionalizzazione, dove la prima meta è la Francia.

SCHEDA PIATTAFORMA: RENDIMENTO ETICO

Hai domande o hai bisogno d'aiuto? info@rendimentoetico.it

Rendimentoetico

Guadagna con le case, aiutando.

[Inizia a guadagnare](#) [Guarda il video](#)

The screenshot shows a dark blue header with the text 'Hai domande o hai bisogno d'aiuto?' and the email 'info@rendimentoetico.it'. Below the header is a light-colored living room with three large windows. The Rendimentoetico logo is in the top left, and a hamburger menu icon is in the top right. The main text 'Guadagna con le case, aiutando.' is centered. At the bottom, there are two buttons: a blue one that says 'Inizia a guadagnare' and a white one with a play icon that says 'Guarda il video'.

Sito: www.rendimentoetico.it

Tipologia: Real estate

Crowdfunding specifico: Social lending

Lancio: 2019

Società: Rendimento Etico S.r.l.

P. IVA: 10324100964

Paese: Italia

Località: Milano (MI)

Indirizzo: Via Fabio Filzi, 27 – 20124

Rendimento Etico è una nuova piattaforma di crowdfunding immobiliare, la cui mission aziendale è di guadagnare con le case in modo etico, tutelando al tempo stesso gli investitori. L'obiettivo di Rendimento Etico è quello di permettere ai membri della sua

community di creare profitti aiutando al tempo stesso le persone che stanno vivendo una situazione di difficoltà finanziaria.

La piattaforma crea un ponte tra chi vuole impegnare il proprio denaro, gli operatori del settore e chi si trova in difficoltà economiche.

Più precisamente: Rendimento Etico aiuta le persone che vivono una situazione di difficoltà economica e che hanno la necessità di vendere la propria casa. Infatti quando una casa va all'asta, spesso finisce per essere svenduta a un

prezzo notevolmente inferiore rispetto a quello di mercato. Come se non bastasse, il debitore deve anche sostenere diversi costi amministrativi.

Ne consegue che, molte volte, chi perde la casa non riesce a saldare tutti i suoi debiti con il ricavato, anzi: rischia di rimanere ancora fortemente indebitato. A quel punto, i creditori possono rivalersi su altre fonti di reddito e su altri beni che il debitore possiede, inclusi il suo stipendio, la sua pensione, oppure altri immobili.

Rendimento Etico promuove

quindi un'alternativa a tutto questo. Gli immobili che propone sulla piattaforma non sono stati svenduti all'asta, ma acquistati entrando in trattativa diretta con i creditori. L'obiettivo è quello di azzerare il debito di chi sta per perdere la sua casa.

Con Credito Italia, la società del gruppo che si occupa in modo specifico di affrontare il problema del debito ipotecario sul territorio italiano, entra in trattativa con i creditori prima che una casa venga messa all'asta, riuscendo in questo modo a preservarne il valore e

ad assicurare a queste persone un futuro senza debiti.

Nel caso in cui la casa si trovi già all'asta, Rendimento Etico si impegna affinché il debitore riesca a ottenere la rinuncia agli atti da parte dei creditori, un documento che cancella l'asta immobiliare. In questo modo, i creditori rinunciano agli atti, ovvero si impegnano a non esigere più nulla dal debitore in futuro.

Così facendo, si evita che la casa venga svenduta all'asta e si aiutano le persone a rifarsi una vita senza debiti.

SCHEDA PIATTAFORMA: TRUSTERS

The screenshot shows the Trusters website homepage. At the top left is the Trusters logo. The navigation menu includes: Investi, Proponi un immobile, Come funziona, Chi siamo, Registrati, and Accedi. The main headline reads "Investi nel mercato immobiliare in modo semplice e veloce". Below this are two buttons: "Investi con Trusters" (a yellow button with a plus sign) and "Scopri come funziona" (a grey button with a right-pointing arrow). The section below is titled "Le nostre opportunità di investimento" and features three property cards. The first card shows a modern apartment building. The second and third cards show a house with a pink diagonal overlay and the word "Finanziato" in white text. A yellow banner at the bottom of the second card reads "Finanziato dal proprio fondo di investimento".

Trusters

Investi Proponi un immobile Come funziona Chi siamo Registrati Accedi

Investi nel mercato immobiliare
in modo semplice e veloce

Investi con Trusters +

Scopri come funziona →

Le nostre opportunità di investimento

Finanziato

Finanziato

Finanziato dal proprio fondo di investimento

Sito: www.trusters.it

Tipologia: Real estate

Crowdfunding specifico: Social lending

Lancio: 2018

Società: Truster Italia S.r.l.

P. IVA: 10128020962

Paese: Italia

Località: Milano (MI)

Indirizzo: Via Vittorio Salmini, 1 –
20135

Trusters è una delle prime piattaforme di crowdfunding immobiliare in Italia che punta su qualità, efficienza e velocità del servizio, offrendo la possibilità di investire, in tante aree del Paese, in operazioni che si concludono e generano

profitti a partire da 9 mesi.

La società è in partnership con il gruppo immobiliare RE/MAX che in Italia conta oltre 400 agenzie e più di 3.300 consulenti immobiliari.

La piattaforma si rivolge sia ai piccoli investitori che possono prestare fondi a specifici progetti immobiliari a partire 100 euro, sia a professionisti del settore e ad attori istituzionali, dai costruttori alle agenzie immobiliari.

Secondo Andrea Maffi, fondatore e Chief Operation Officer di Trusters, l'azienda si differenzia dalla

concorrenza per essere la prima piattaforma di lending crowdfunding del settore immobiliare 100% italiana. Le opportunità di investimento proposte sono solo sul suolo italiano, con particolare interesse alla città di Milano e del suo primo hinterland e con un orizzonte temporale molto breve, dai 9 ai 18 mesi.

Si tratta quindi di investimenti semplici, in operazioni immobiliari strutturalmente non complesse, anche molto veloci. Le prime proposte della piattaforma sono state immobili all'asta,

cambi di destinazione d'uso, frazionamenti con ristrutturazioni e riqualificazioni nelle zone centrali e semi-centrali di Milano, ma l'obiettivo è di presentare anche progetti immobiliari in altre città come Roma e Firenze oltre che in zone residenziali e turistiche.

L'investimento presuppone l'apertura di un conto di deposito Trusters (presso il partner Lemonway, agente di istituto di pagamento autorizzato dalla Banca di Francia) sul quale verrà accreditato anche il rendimento maturato da ciascun

progetto, insieme al capitale investito, importi che potranno poi essere trasferiti sul proprio conto corrente con un click .

SCHEDA PIATTAFORMA: CROWDESTATE



Sito: <https://crowdestate.eu/it>

Tipologia: Real estate

Crowdfunding specifico: Social lending

Lancio: 2014 (Estonia) 2019 (Italia)

Società: Crowdestate OÜ

P. IVA: EE101696931

Paese: Italia

Località: Milano (MI)

Indirizzo: Via Filippo Sasseti 32

Crowdestate è una piattaforma di real estate crowdfunding nata in Estonia che da maggio 2018 si è aperta anche al mercato italiano.

Lo sbarco in Italia è avvenuto dopo 5 anni di proficua attività all'estero: la piattaforma è nata e ha sede in Estonia, da cui ha mosso i primi

passi per allargarsi dal Baltico ai Paesi del Nord Europa (UK, Finlandia e Germania) e intende adesso espandersi ulteriormente nella zona del Mediterraneo.

Sulla piattaforma si ha la possibilità di valutare diversi progetti sia per tipologia che per paese, diversificando quindi l'investimento al massimo e riducendo il rischio; perché si può partecipare al finanziamento con un capitale molto basso, e perché lo storico è molto positivo (con zero on zero progetti andati male (cioè che

hanno dato un rendimento minore o negativo) e il 40% di progetti chiusi).

Sul portale è possibile visualizzare i progetti e le campagne attive, con tutte le informazioni del caso (planimetria, business plan, documentazione, storico della società offerente, obiettivi della raccolta fondi, ecc.) e decidere qual è la migliore opportunità d'investimento.

Per ogni progetto è previsto un periodo chiamato di pre-booking che serve a far partecipare tutti. In questa fase ognuno fa la sua preadesione e si

divide quello che è disponibile per ogni investitore, mantenendo stabile la variabile interesse (anche se c'è il doppio dell'offerta rispetto alla domanda).

SCHEDA PIATTAFORMA: HOUSERS

servizioclienti@housers.com +39 02 4004 20 54

HOUSERS
SMART INVESTMENT

ACCEDI REGISTRATI

3 PROGETTI RESTITUITI IN UNA SETTIMANA!
PIU' DI 1 MILIONE DI EURO

PLAZA DE COLÓN	PLAZA DE COLÓN II	PALMELA VILLAS
450.000€ 744 INVESTITORE	450.000€ 708 INVESTITORE	210.000€ 387 INVESTITORE
IRR* OBIETTIVO 7,50%	IRR* OBIETTIVO 7,50%	IRR* OBIETTIVO 8,00%
IRR* OTTENUTO 7,90%	IRR* OTTENUTO 8,01%	IRR* OTTENUTO 9,50%
10 MESI	8 MESI	7 MESI

*MIGLIOR INFO QUI

Sito: www.housers.com

Tipologia: Real estate

Crowdfunding specifico: Social lending

Lancio: 2015

Società: Housers Global Properties PFP, SL

Codice Estero: B87269999

Paese: Spagna

Località: Madrid

Indirizzo: Alcalá 44 – 28014

Housers è una piattaforma spagnola di lending crowdfunding specializzata nel settore del real estate, che già nel 2015 ha aperto in Italia, attraverso la partecipata Housers Italia.

Pensata per rendere accessibile a chiunque il mercato immobiliare,

Housers dà infatti la possibilità di investire su uno o più asset partendo da un investimento minimo di 50 euro. In due anni dal lancio in Spagna, la piattaforma ha consentito a investitori privati di oltre 90 nazionalità di finanziare 101 immobili con un erogato complessivo di 25 milioni di euro.

Housers, autorizzata da CNMV (l'equivalente della Consob in Spagna), seleziona immobili in Italia e in Spagna incrociando vari criteri, tra cui tasso di remunerazione, durata dell'investimento, complessità del progetto, immobili per i

quali i proprietari – il costruttore o il gestore – cercano fondi in prestito per finanziarne il completamento o la riqualificazione con la finalità di metterli a reddito.

Chiunque, previa registrazione alla piattaforma, può avere accesso all'elenco delle opportunità di investimento e scegliere di investire prestando anche piccole quote. Ogni mese l'investimento, oltre al rimborso del capitale prestato, dà diritto a un interesse commisurato sugli affitti che l'immobile è in grado di generare. Il

prestito erogato fornisce così ai singoli investitori una garanzia concreta essendo direttamente collegato ad uno specifico bene immobile.

Inoltre l'immobile, se dopo un congruo periodo di tempo viene rivenduto, permette di ottenere un ulteriore ritorno sul capitale investito: quello dovuto alla rivendita dopo la sua rivalutazione.

I fondi di chi investe sono depositati su un conto indisponibile (la società che richiede il prestito non può attingere ai fondi finché l'intera raccolta

non è conclusa positivamente), gestito e garantito da Lemon Way, un istituto di pagamento internazionale accreditato anche in Italia, che verifica anche l'identità di ogni singolo prestatore, per ottemperare alle norme di anti-riciclaggio.

Housers ha iniziato ad operare in Italia alla fine di Giugno 2015, non solo consentendo di investire ai risparmiatori italiani su immobili italiani e spagnoli, ma presentando anche offerte di immobili italiani.

Già nei primi due anni, la

piattaforma di lending immobiliare, aveva raggiunto 14 mila iscritti e una somma totale finanziata dagli investitori italiani di 14 milioni di euro, che rappresenta il 18% del totale.

In questo periodo la società ha avviato e finanziato 23 progetti in numerose regioni italiane, tre dei quali si sono conclusi con la restituzione agli investitori del capitale e degli interessi maturati .

**PARTE II:
INVESTIRE IN
IMMOBILI CON
IL
CROWDFUNDING**

PERCHÉ INVESTIRE CON IL CROWDFUNDING IMMOBILIARE

La sfiducia nei mercati finanziari dopo le notizie di cronaca degli ultimi anni ha portato a riconsiderare investimenti a rischio più contenuto come il settore immobiliare ed i depositi bancari. Due alternative

totalmente differenti che rientrano nella categoria degli investimenti a basso rischio, perché da un lato l'immobile funge da garanzia e dall'altro la solidità degli istituti bancari rappresenta un forma di certezza per l'investitore.

Di fatto i depositi bancari intesi come conti correnti destinati al deposito rappresentano da sempre l'alternativa con meno rischio e rendimento tra gli investimenti finanziari. Anche se la fiducia verso gli istituti bancari si è ridotta nel tempo, stiamo sempre facendo riferimento a strumenti che

siamo obbligati ad utilizzare nella vita quotidiana. Il conto corrente bancario in Italia è obbligatorio per ricevere pagamenti, che si tratti di uno stipendio o di una pensione, non è più concesso l'utilizzo del denaro contante sopra una determinata soglia. Per cui i pagamenti elettronici ed i rapporti con gli istituti di credito sono una prassi obbligatoria per gestire il proprio patrimonio.

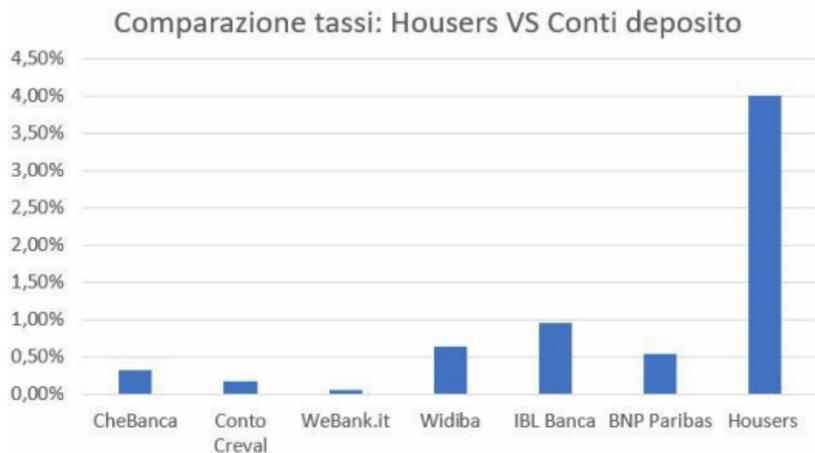
Risulta quindi spesso naturale proseguire con lo stesso istituto di credito dove si ricevono le entrate per quanto riguarda la gestione finanziaria

dei fondi presenti sul proprio conto corrente.

La gestione finanziaria di questi fondi non fa più parte del conto corrente nel momento in cui si stabilisce un interesse positivo, si crea una nuova gestione con un conto corrente dedicato, quello che nella grande maggioranza dei casi risulta essere un conto corrente vincolato. Il tasso d'interesse di un conto di deposito vincolato è direttamente proporzionale alla durata del vincolo, maggiore la durata del vincolo, maggiore sarà il tasso

d'interesse applicato.

Nel seguente grafico, elaborato da Housers su dati del Sole24Ore, vengono paragonati i tassi effettivi dei conti di deposito rispetto a quelli offerti dalla piattaforma di crowdfunding immobiliare.



Come si può notare, i rendimenti bancari sono nettamente inferiori ai tassi offerti dal crowdfunding immobiliare per i progetti di risparmio. Per di più i tassi bancari si basano sull'andamento dei mercati finanziari, mentre dietro ai tassi Housers ci sono sempre degli immobili.

Il rendimento dei conti deposito si è ridotto sempre più nel tempo, soprattutto per via del fattore fondamentale che costituisce il valore di un tasso di rendimento, cioè l'Euribor (acronimo di EURO Inter

Bank Offered Rate, tasso interbancario di offerta in euro) il tasso di rendimento, calcolato giornalmente, per le transazioni finanziarie in valuta Euro. Nel 2012 il mercato ha chiuso con un Euribor del 1,82%; nel 2013 a 0,57%; 0,56% nel 2014; 0,29% nel 2015 e 0,04% nell'anno 2016.

La conseguenza di questo calo dei tassi si ripercuote ovviamente sui rendimenti medi dei depositi bancari, se si sceglie questa modalità di investimento occorre incrementare al massimo gli importi investiti per poter

ottenere in cambio delle cifre significanti.

Secondo il Corriere della Sera, in [un articolo del 21 Agosto 2017](#), il totale delle attività finanziarie detenute dagli italiani supera di poco i 4 mila miliardi, due volte e mezzo il Prodotto interno lordo (Pil).

Per quanto riguarda il risparmio, si calcola che ci sono oltre 1.300 miliardi di euro di fatto non vengono investiti, lasciati sui depositi bancari e postali, a tassi a volte negativi, per via delle commissioni sempre più onerose

da pagare.

Risulta ancora più paradossale come gli istituti di credito non abbiano al contrario previsto una riduzione dei prezzi per via del miglioramento dei servizi dovuto all'innovazione tecnologica, decidendo di fagocitare il guadagno extra della riduzione dei costi senza offrire in alcun modo benefici ai propri clienti.

In effetti il rendimento dell'investimento immobiliare potrebbe essere ancora maggiore. Infatti, il confronto tra le opportunità di risparmio

nel crowdfunding immobiliare ed i conti di deposito effettuato poco sopra (e rappresentato in tabella) è stimato solo con il tasso annuale dovuto alla messa a reddito dell'immobile, ma a questo si potrebbe aggiungere il valore incrementale che si auspica di ottenere alla vendita dell'immobile o alla vendita dei titoli nel mercato, attraverso quello che solitamente si identifica come tasso di rivalutazione dell'immobile.

Sommando quindi anche questo valore al rendimento, un investimento immobiliare, risulta ancora più

conveniente di un deposito bancario, soprattutto se si tiene conto nel caso di opportunità di risparmio della già menzionata possibilità di gestire titoli immobiliari liquidi, rivendibili in qualsiasi momento nel mercato.

ISCRIVERSI ALLA PIATTAFORMA

Iniziare a investire su una piattaforma di Real Estate Crowdfunding è piuttosto semplice, ma ci sono comunque dei passaggi e delle procedure da seguire, quasi sempre standardizzate che è bene conoscere.

La maggior parte dei portali di real estate crowdfunding adottano sistemi e regole simili, che sono di

seguito descritti:

Il primo passaggio per iniziare è la registrazione. Per prima cosa quindi devi fornire alcuni dati, inserendo indirizzo e-mail e password, oppure puoi farlo accedendo con Facebook o LinkedIn. L'immagine che segue raffigura la maschera di registrazione di Walliance.

**REGISTRATI OGGI**

Nuovo Utente

Privato

Azienda

Nome

Cognome

Email

Conferma Email

Password

oppure



Google



Facebook

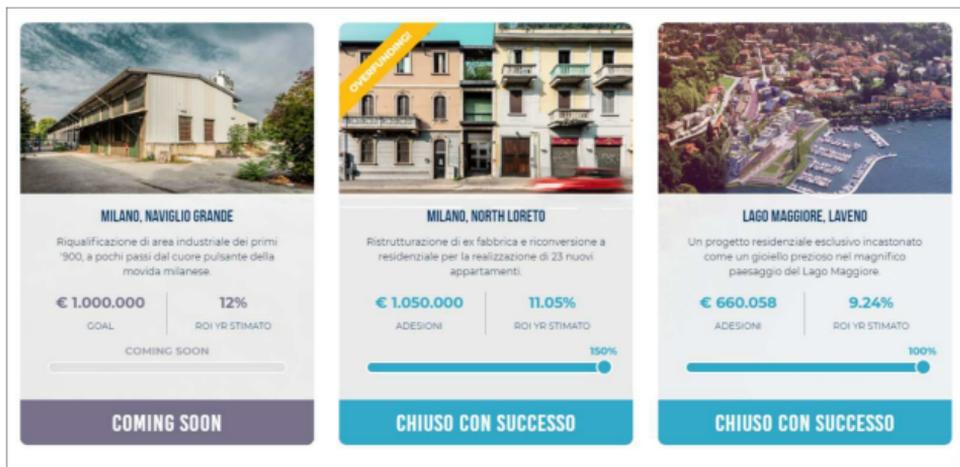
 Accetto [Termini e Condizioni](#) e la [Privacy Policy](#) Autorizzo il trattamento dei dati personali per l'invio di**REGISTRATI**Sei già registrato? [Effettua l'accesso](#)

Una volta compilati tutti i campi obbligatori, sarai iscritto alla piattaforma, e potrai iniziare a valutare i progetti su cui investire.

Tutte le piattaforme hanno delle sezioni dedicate alle opportunità di investimento, con descrizioni dettagliate

di ciascuna.

Quando avrai scelto il progetto nel quale investire, sarà possibile scegliere l'importo e completare il processo di investimento. Puoi iniziare quindi a sfogliare i progetti disponibili e scegliere quale merita il tuo investimento.



Selezionato l'investimento, ti

attendono altri passaggi: inserisci i tuoi dati con codice fiscale, residenza, carta identità; leggi e accetta le condizioni dell'offerta; scegli l'importo dell'investimento e compila il questionario di appropriatezza previsto dalla normativa Consob.

Questa valutazione viene effettuata nell'interesse dell'investitore e rappresenta uno dei meccanismi di protezione degli utenti del Portale previsti dal Regolamento Consob 18592/2013, e consiste nel verificare che l'Investitore abbia il livello di

esperienza e conoscenza necessario per comprendere i rischi che lo strumento finanziario che si intende acquistare comporta.

Mediante la valutazione di appropriatezza, il Gestore verifica che l'investimento sia in linea con le caratteristiche di conoscenza ed esperienza dell'Investitore che risultano dalle risposte fornite all'apposito questionario. Le informazioni sono raccolte prima dell'effettuazione dell'investimento e sono considerate valide per un anno. Al fine di pervenire

ad una attendibile valutazione delle conoscenze dell'investitore e, quindi, di essere ragionevolmente certi che gli investimenti da questi programmati possano dirsi appropriati, il questionario si supera ottenendo un punteggio minimo pari a 35/50, corrispondente al 70% del punteggio totale disponibile.

Le informazioni fornite costituiscono l'elemento essenziale per la corretta valutazione degli strumenti finanziari offerti sul Portale e dei rischi connessi; pertanto, è nell'interesse

dell'Investitore fornire informazioni complete, puntuali, veritiere ed aggiornate, nonché informare tempestivamente il Portale di eventuali variazioni rilevanti. In particolare, il Gestore valuta se l'investimento del cliente del Portale è appropriato tenuto conto delle risposte fornite alle domande del questionario e del fatto che tutte le operazioni che verranno concluse sul portale sono riferite a investimenti caratterizzati dal più alto grado di rischio di perdita dell'intero capitale investito di illiquidità dello strumento

finanziario acquistato.

Se il Gestore dispone delle necessarie informazioni può effettuare la valutazione di appropriatezza e avvisare l'investitore nel caso di una eventuale inappropriata. In ogni caso, tenuto conto delle avvertenze ricevute dal Gestore, in caso di inappropriata dell'operazione, l'Investitore potrà sempre decidere di annullare l'operazione o confermarne la richiesta di esecuzione, anche in caso di incompletezza delle informazioni fornite. Se il Gestore non dispone delle

informazioni necessarie avvisa l'Investitore dell'impossibilità di compiere la valutazione di appropriatezza e, quindi, richiede un'ulteriore conferma all'investitore circa la sua volontà di proseguire (completando comunque l'inserimento dell'ordine) o di annullare l'operazione.

In altre parole: se risulti idoneo alla profilatura del rischio, puoi proseguire con l'investimento; in caso contrario, il sistema ti inviterà a fermarti e non investire, benché nessuno possa impedirti di proseguire comunque.

Per terminare la procedura, completa il trasferimento con bonifico bancario e segui l'andamento della raccolta fondi fino alla sua chiusura. In caso di successo, ti vengono trasferite le quote corrispondenti all'importo investito, altrimenti sarai rimborsato; un'ulteriore possibilità è che il progetto preveda una soglia minima di raccolta che, qualora raggiunta, consenta comunque il trasferimento delle quote e la realizzazione dell'operazione immobiliare. Infine, monitora l'avanzamento del progetto direttamente

sulla piattaforma consultando gli
aggiornamenti dell'Offerente.

SCEGLIERE TRA DIVERSE MODALITÀ DI INVESTIMENTO

Le varie piattaforme di real estate crowdfunding offrono modalità d'investimento molto diverse tra loro per durata e tipo di rendimento, con un importante fattore comune: [l'immobile](#).

In tutti i casi il focus delle

piattaforme è interamente dedicato a proporre soluzioni d'investimento nell'ambito immobiliare, per far sì che alla quota investita dagli utenti possa effettivamente corrispondere il valore del mattone, che ci sia qualcosa di concreto dietro a questa redditività.

È bene tener presente che le società di real estate crowdfunding non sono società di consulenza finanziaria, per cui non esprimono mai delle preferenze per un immobile rispetto ad un altro e nemmeno consigliano quali investimenti sottoscrivere.

Si tratta di società che pubblicano esclusivamente delle opportunità ed è poi l'iscritto al portale che, in totale indipendenza, deve stabilire in cosa investire, scegliendo nello specifico quale immobile finanziare, per quanto tempo e ovviamente per quale importo.

Tra le varie possibilità offerte dai portali italiani, possiamo distinguere opportunità di risparmio, opportunità di investimento e anche investimenti con rendimenti a tasso fisso.

Una volta stabilito quale tipo di

opportunità selezionare per tipologia, occorre decidere in quale immobile investire, per quanto tempo e ovviamente quale importo impegnare, con la piena libertà di investire in più immobili contemporaneamente portando il proprio portafoglio investimenti ad un miglior livello di diversificazione^[3].

I PROGETTI DI RISPARMIO

I progetti di risparmio sono investimenti a lungo termine, pensati, studiati e analizzati in modo da poter costruire un piano pensione basato su un investimento immobiliare, a seconda delle disponibilità dell'utente, sempre pensando a migliorarne il tenore di vita apportando una nuova fonte d'entrate grazie ai canoni d'affitto. Con questo

tipo di opportunità è possibile posticipare la vendita della partecipazione negli investimenti ottenendo tutti i mesi la parte proporzionale dell'affitto che corrisponde e la rivalorizzazione dell'immobile, mantenendo sempre l'investimento nella piattaforma.

Trattandosi di investimenti pensati per la creazione di risparmio e di patrimonio, a volte sono trattati come dei titoli che possono essere venduti ed acquistati su un mercato. Questo accade ad esempio sulla piattaforma Housers.

Idealmente possono corrispondere ad un sistema di risparmio integrativo come i piani pensione, con l'enorme differenza che è sempre l'investitore a decidere cosa fare.

Gli investimenti di tipo risparmio sono quindi a tutti gli effetti dei lending crowdfunding. Il rapporto tra l'investitore e l'immobile è definibile come una forma di prestito collettivo. La società di sviluppo immobiliare viene incaricata di realizzare e gestire la proprietà dell'immobile, con la

piattaforma di crowdfunding che ne sovrintende l'operato come fosse un property manager.

Le caratteristiche principali degli investimenti di tipo risparmio riguardano la durata dell'investimento ed il doppio rendimento.



Il fatto che si tratti di un progetto a medio lungo termine rende questa tipologia di opportunità meno rischiosa rispetto ai progetti a breve termine che solitamente durano dai 12 ai 24 mesi.

Per quanto riguarda il doppio

rendimento, la base finanziaria su cui si fondano le due tipologie di rendimento per i progetti di risparmio sono l'affitto dell'immobile e la rivendita dell'immobile a fine progetto.

Il primo tipo di rendimento, generato dall'affitto, si paga su base mensile con tasso di interesse annuale a partire dal giorno 15 del mese successivo dalla chiusura dell'investimento.

Per evitare agli utenti le attese legate alle ristrutturazioni e alla fase di ricerca di un inquilino, solo per le

opportunità di risparmio si applica quello che su alcune piattaforme viene definito “InstantRent”. L’[InstantRent](#) è il tasso d’interesse che corrisponde al rendimento stimato e si applica dal momento in cui investi, in modo da non dover aspettare quando iniziano l’ingresso dei primi pagamenti dell’affitto per ricevere il primo rendimento mensile.

Funziona quindi come un immobile a reddito, il classico appartamento dove sono diretti i risparmi accumulati nel tempo, ma senza

i problemi burocratici di registro, le visure da fare, gli inquilini da cercare, le verifiche sulla loro affidabilità economica, le volture delle bollette, l'assicurazione, e così via.

Uno dei vantaggi per chi investe in immobili su una piattaforma di crowdfunding è che, oltre a ridurre il rischio dell'investimento, suddividendo i propri risparmi in più immobili, è anche possibile evitare tutte le sopracitate ingerenze, beneficiando della professionalità dei vari team della società che gestisce la raccolta.

Per la seconda parte di rendimenti, quello che viene denominato “tasso di rivalutazione zona”, è di fatto l’incremento del prezzo per metro quadrato della zona dov’è situato l’immobile, parametrato sugli ultimi 12 mesi.

Entrambi i rendimenti vengono sempre definiti come stimati, perché vengono attualizzati ogni tre mesi, sulla base delle condizioni dell’appartamento e dell’andamento dei mercati.

Va sempre valutato in questa

circostanza anche il prezzo di acquisto dell'immobile, che nella maggior parte dei casi risulta essere molto competitivo, al di sotto della media di mercato, permettendo quindi di ripagare gli investitori con un buon ritorno dato dal capital gain tra il prezzo di acquisto e il prezzo di vendita.

Le opportunità di risparmio hanno generalmente da un minimo di 60 mesi di durata ad un massimo di 20 anni.

La novità delle opportunità di risparmio su piattaforme come Housers è che la durata non costituisce più un

limite per gli investimenti. Infatti, sia che si tratti di 60 mesi o 20 anni, sarà sempre disponibile rivendere i propri titoli prima della fine del progetto attraverso il market place. In questo modo anche un investimento immobiliare di medio lungo termine diventa liquido come i classici investimenti finanziari, grazie alla rivendita attraverso il [market place interno](#).

I PROGETTI DI INVESTIMENTO

I progetti di investimento sono focalizzati nella riattivazione e nel miglioramento di immobili localizzati nei centri città attraverso ristrutturazioni integrali di abitazioni, locali commerciali o di nuove costruzioni. Per questo tipo di progetti in genere si stabilisce una rivalorizzazione obiettivo. Una volta raggiunta, si procede alla

vendita dell'immobile.

Sono opportunità a 12, 24 o 36 mesi in cui l'uscita dall'investimento si verifica al momento della vendita dell'immobile. Si tratta quindi di operazioni totalmente diverse rispetto alle precedenti di risparmio, l'obiettivo in questo caso è ottenere nel breve termine un differenziale dalla vendita del bene

Il focus di questo tipo di progetti sta nell'incrementare il valore del bene immobile attraverso ristrutturazioni e strategie di decorazioni del tipo [Home](#)

Staging.

Sulla base del trend di mercato, viene definito un prezzo di vendita che include una plusvalenza stimata. Quando l'immobile verrà venduto, entro il termine stabilito, verrà restituito all'investitore il capitale prestato e la quota interesse, che corrisponderà alla plusvalenza proporzionale all'investimento.

Con questo tipo di opportunità non si acquistano quote o azioni, ma viene di fatto erogato un prestito che è garantito mediante la proprietà

dell'immobile.

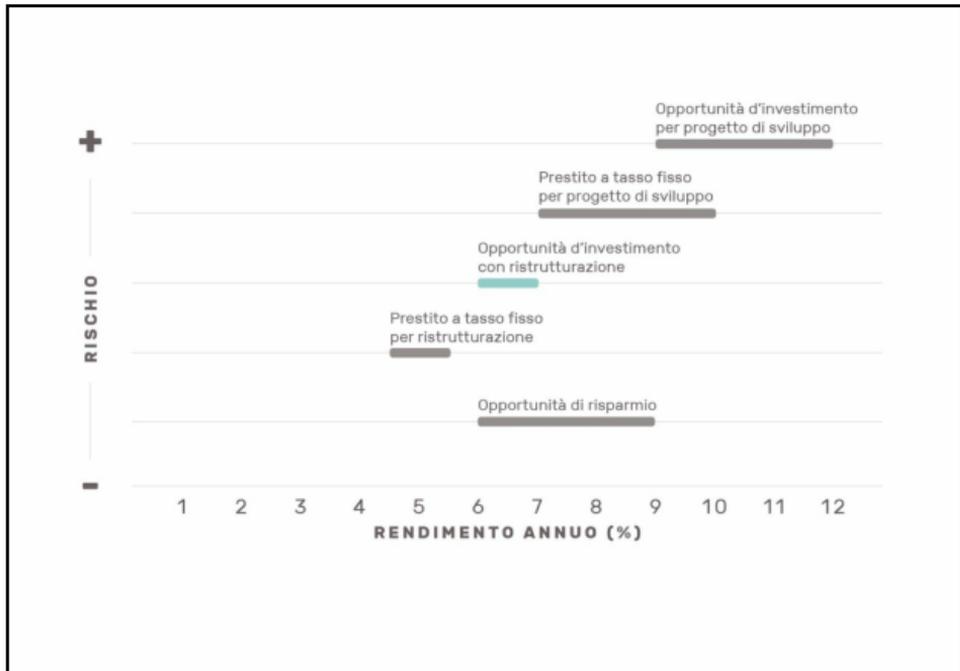
La redditività è sempre annuale e stimata in quanto dipende dall'effettivo andamento dell'operazione.

In questo caso quindi, rispetto alle opportunità di tipo risparmio, fino a che l'immobile non viene venduto, l'investitore non riceverà un rendimento dall'operazione. Per cui questo tipo di opportunità non hanno l'InstantRent, tutto il guadagno avviene alla chiusura dell'operazione.

In nessun caso i titoli di questo tipo di opportunità possono essere

rivenduti in un marketplace interno, che (quando c'è) risulta riservato alle opportunità di tipo risparmio. Non hanno infatti nemmeno un corrispettivo per l'affitto, gli immobili di questa tipologia non vengono messi a reddito nel periodo di durata del progetto.

Nella seguente immagine è possibile vedere dove si collocano le opportunità di questa tipologia.



È evidente che essendo tutto il rendimento condizionato alla vendita, il rischio è maggiore rispetto alle opportunità di risparmio dove alla base del rendimento c'è l'ingresso mensile dell'affitto, mentre per l'investimento il guadagno è dato dalla plusvalenza tra il

prezzo di acquisto ed il prezzo di vendita.

I PROGETTI A TASSO FISSO

Infine, oltre alle due modalità di investimento descritte sopra, alcune piattaforme offrono anche delle forme di partecipazione con tasso bloccato (o fisso). Si tratta soprattutto di opportunità focalizzate nella costruzione di nuovi immobili, di medio termine (24 – 36 mesi), per i quali si concede un prestito a tasso fisso ad un promoter

immobiliare. Si iniziano a generare ricavi con un investimento dal primo mese, non è necessario aspettare la vendita dell'immobile, si iniziano a ricevere gli interessi mensilmente fino a quando la società di sviluppo immobiliare non avrà ammortizzato tutto l'importo del prestito.

Questo tipo di opportunità consente quindi di ottenere un rendimento mensile predefinito. In questo caso infatti il tasso d'interesse, non dipende dagli affitti (come per i progetti risparmio), ma viene

preventivamente concordato con il gestore/proprietario dell'immobile, la società di sviluppo immobiliare, a seguito dell'analisi del progetto da parte dei nostri dipartimenti immobiliari, legali e finanziari.

Non bisogna aspettare come per i progetti di tipo investimento per la vendita dell'immobile, il rendimento viene ripagato mensilmente fino a che la società di sviluppo immobiliare non ha ammortizzato interamente il prestito.

La tipologia di immobili oggetto di queste opportunità non sono singoli

appartamenti o locali commerciali, bensì nella maggior parte dei casi si tratta di nuove costruzioni.

La grande differenza in queste opportunità è data dalla gestione che non è in capo alla piattaforma di crowdfunding. Al contrario in questo caso sono le società di sviluppo immobiliare a contattare la piattaforma di crowdfunding per una forma di finanziamento alternativa al sistema bancario.

Si tratta di progetti nuovi, con un rendimento più alto e quindi di

conseguenza un rischio più alto, come si evince dalla matrice rischio/rendimento:

In alcuni casi la società di crowdfunding può stringere accordi con dei soggetti super-partes che realizzano un controllo fin dal principio dell'operazione per sovrintendere ad ogni euro speso per il prestito concesso a tasso fisso, controllando e validando gli stati di avanzamento del progetto dal finanziamento fino alla restituzione del capitale. A volte i fondi vengono trasferiti su un conto corrente vincolato

e trasferiti a seconda delle fasi di avanzamento del progetto.

DIVERSIFICARE IL PORTAFOGLIO DI INVESTIMENTI

Come abbiamo visto nei precedenti paragrafi, le migliori piattaforme di crowdfunding immobiliare offrono diversi modi per investire il proprio denaro e alcuni sono più rischiosi di altri. La migliore soluzione per investire in maniera

ragionata è allora quella di costruire un portafoglio diversificato che mantenga un giusto equilibrio tra le diverse soluzioni di investimento.

La diversificazione del portafoglio è la regola d'oro di qualsiasi tipo di investimento che permette di minimizzare il rischio di perdita del capitale. Per dirla in parole molto semplici: se vuoi investire 1.000 euro, è meglio investire 500 euro in 2 progetti piuttosto che 1000 euro in un progetto solo.

Alcune piattaforme online

forniscono all'investitore degli strumenti semplici ed intuitivi per applicare al meglio la regola della diversificazione. Uno di questi è, ad esempio, l'indice di diversificazione di Housers.



Se utilizzi questa piattaforma, Sarà sufficiente guardare il grafico del grado di diversificazione dei tuoi investimenti per capire in un istante a che punto ti trovi della minimizzazione dei rischi.

Il punteggio minimo è pari a 0 mentre il punteggio massimo è pari a 100. La valutazione individuale di ciascuna delle 4 variabili principali ha come risultato un punteggio globale. Per ottenere un portfolio di investimenti ben diversificato, questo punteggio dovrebbe essere di circa 75/100.

I punteggi inferiori a questa cifra presuppongono che il portfolio investimenti non sia sufficientemente diversificato ed è consigliabile orientarsi verso una strategia differente per migliorare le

variabili che stanno influenzando maggiormente il tuo indice.

Per migliorare la tua valutazione generale devi determinare quali sono le variabili che hanno una valutazione più bassa sul tuo grafico.

La strategia per migliorare l'indice di diversificazione varierà in base ai valori più bassi.

Seguendo regole molto semplici sarà possibile ottenere il massimo dai tuoi investimenti migliorando sostanzialmente il tuo livello di diversificazione.

I 4 fattori principali che da cui dipende il tuo grado di diversificazione sono:

Tipologia d'investimento: per questo primo fattore si intende la tipologia di progetto in cui si è investito. Ogni tipologia di investimento ha le sue caratteristiche e di conseguenza un differente rapporto tra rischio e rendimento. Scegliere sempre la stessa modalità significa mantenere un portfolio con una scarsa diversificazione.

Fa sempre riferimento alla

variabile tipologia di progetto, la destinazione dell'uso degli immobili in cui decidi di investire. Le diverse classi di immobili sono: residenziale, commerciale, nuove costruzioni e turistico. Per ottenere un buon punteggio in questa sezione è molto importante allocare gli investimenti tra tutti i tipi. Sarà sempre meglio avere 10 proprietà tra locali commerciali, nuove costruzioni, ecc. che avere tutti i tuoi investimenti solo nelle nuove costruzioni.

La composizione migliore

prevede investimenti in tutti i tipi di progetti, poichè, tra gli altri, ciascuno ha un proprio livello di scoring. Si tratta di un sistema di rappresentazione grafica che serve a misurare il rischio e definire il tasso di interesse.

Ad ogni investimento può essere dato un rating con lettere che vanno da A (rischio inferiore) a G (rischio maggiore). Un'opportunità con rating A o B rappresenterà meno rischi e, allo stesso tempo, un minor rendimento. Di conseguenza il calcolo di un rating complessivo ti aiuterà, come investitore,

a determinare immediatamente qual è la valutazione della tua esposizione al rischio..

Numero di investimenti: In più opportunità investi, maggiore sarà il tuo livello di diversificazione e minore sarà il rischio. Il nostro consiglio è di investire in almeno 10 diverse opportunità per minimizzare i rischi.

Distribuzione geografica: è importante non concentrare tutti i tuoi investimenti immobiliari in una o due città. Distribuisci i tuoi fondi tra tutte le possibilità che puoi trovare sulle

piattaforme. Naturalmente, si dovrebbe dare maggiore importanza alle grandi capitali come Madrid, Lisbona o Milano, dove il mercato immobiliare è più stabile. È importante distribuire i tuoi investimenti in tutte le città disponibili, monitorando tutti i nuovi progetti per poterli includere nel tuo portfolio investimenti.

Distribuzione degli investimenti: è importante distribuire in maniera equilibrata i propri investimenti. Ad esempio, se il tuo investimento totale in è di 10.000 euro,

per minimizzare il rischio, tale importo dovrebbe essere distribuito tra 5 e 10 opportunità, investendo tra 1.000 e 2.000 euro per opportunità.

È molto importante non concentrare tutto il capitale in poche opportunità per ridurre il più possibile i diversi rischi.

In sintesi, affinché il tuo portfolio sia diversificato al massimo dovrai:

Allocare i tuoi investimenti tra opportunità di tipo fisso e prestiti partecipativi, facendo attenzione

anche ai diversi livelli di scoring a queste associati.

Investire in almeno 10 diverse opportunità ed essere presenti in molteplici città che ti offriamo.

Approfittare della possibilità di investire in diverse città italiane o del mondo.

Distribuire l'importo dei tuoi investimenti in modo equilibrato in modo da non accumulare grandi quantità in una sola opportunità specifica e avere una scarsa presenza nel resto.

REINVESTIRE GLI UTILI

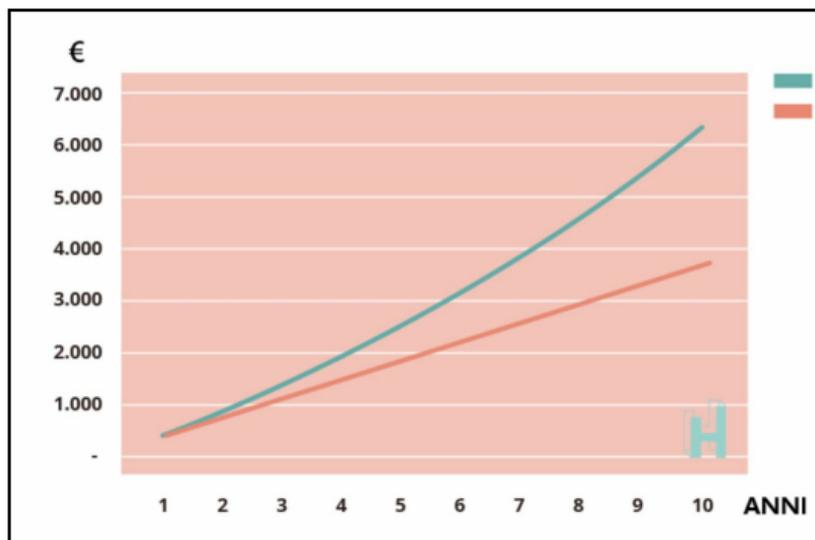
Se la prima regola d'oro del buon investitore è la diversificazione dell'investimento, la seconda regola invece riguarda il reinvestimento degli utili. Albert Einstein disse che l'interesse composto è la forza più potente dell'universo, consapevole del fatto che grazie all'interesse composto anche con un piccolo capitale da

investire, se si ottiene un buon rendimento soprattutto sfruttando pazientemente la leva del tempo.

Spesso ci domandiamo come è possibile aumentare il nostro capitale. Come risparmiatori, cerchiamo modi per far crescere il nostro patrimonio e allo stesso tempo mantenere il potere d'acquisto nel tempo.

Il reinvestimento dei rendimenti è la chiave per massimizzare il più possibile i risparmi. Graficamente, la differenza tra interessi che vengono

reinvestiti ed interessi non vengono reinvestiti è impressionante.



Per definizione l'interesse viene detto composto quando, invece di essere pagato o riscosso, è aggiunto al capitale iniziale che lo ha prodotto. Questo comporta che alla maturazione degli interessi il montante verrà riutilizzato

come capitale iniziale per il periodo successivo, ovvero anche l'interesse produce interesse.

La conclusione è chiara: reinvestire continuamente i rendimenti di un investimento nel tempo consente di massimizzare il patrimonio totale. Più volte viene applicato, più questo processo di accumulo di interessi si accelera, per questo motivo viene anche definito come effetto moltiplicatore.

Abbiamo già detto che accumulare denaro senza investirlo

significa perdere una grande opportunità e si rischia di perdere potere d'acquisto con il passare del tempo.

Il modo migliore per evitare che il capitale perda valore e saper sfruttare la possibilità di far crescere i tuoi risparmi nel tempo grazie all'investimento in attivi tangibili e al reinvestimento dei tuoi rendimenti. In questo senso le opportunità che pagano gli interessi mensilmente, come le opportunità di tipo risparmio, sono il tuo grande alleato.

SEGUIRE UN LEAD INVESTOR

Se non hai esperienze nell'ambito degli investimenti, e non te la senti di prendere decisioni delicate da solo, una buona soluzione per te potrebbe essere quella di seguire un lead investor.

Si tratta tipicamente di un investitore qualificato (piccola holding di partecipazioni o super-angel) che si

fa promotore dell'iniziativa e investe più degli altri;

Se entri in un gruppo di questo tipo, denominato "Syndicate" resterai titolare del tuo investimento e potrai uscire quando lo riterrai opportuno; in generale il lead investor si farà carico della gestione dell'investimento a nome di tutti i partecipanti del syndicate.

Attenzine però perché il lead investor non fa tutto questo gratuitamente, ma trattiene di solito una percentuale sul ritorno dell'investimento.

IMPOSTE E TASSAZIONE

Se hai letto i precedenti paragrafi ed hai maturato l'intenzione di investire nel crowdfunding immobiliare, probabilmente ora ti starai chiedendo cosa comporta sul piano fiscale, ovvero come dovranno essere gestite le eventuali rendite.

Partiamo subito spiegando che la tassazione applicata sui dividendi che

riceverai dagli investimenti proposti sulle piattaforme di crowdfunding, vede due casistiche generiche:

Investimento di Persona Fisica: la società erogante i dividendi applica, al momento della loro corresponsione, una ritenuta del 26% a titolo d'imposta sull'intero ammontare, senza possibilità di opzione per la tassazione ordinaria per il socio percettore.

Investimento di Persona Giuridica (Azienda): se il dividendo, come spesso accade, è riscosso in un

successivo periodo fiscale, la misura della tassazione è pari al dividendo moltiplicato per la quota imponibile dello stesso, generalmente 5%.

Prima di iniziare a parlare di tassazione è opportuno fare una premessa: i portali di real estate equity crowdfunding consentono all'investitore di diversificare i suoi investimenti, grazie all'abbattimento delle tipiche barriere d'ingresso degli investimenti immobiliari.

In genere la piattaforma permette all'investitore di accedere all'iniziativa

immobiliare investendo direttamente nella entità societaria che sviluppa e gestisce la promozione immobiliare oggetto di crowdfunding: l'investitore non acquista alcun compendio immobiliare ma partecipa acquisendo quote/patrimonio della società che gestisce l'iniziativa. L'investitore diventa "socio" ovvero "finanziatore" dell'iniziativa e la piattaforma "aiuta" soltanto il proponente gestore dell'iniziativa a trovare le risorse finanziarie necessarie al suo sviluppo e l'investitore a ricercare qualificate

iniziative di investimento nel settore immobiliare. Dette queste premesse l'andamento dell'investimento è direttamente connesso all'andamento della società che gestisce l'iniziativa con i conseguenti rischi legati agli investimenti in capitale di rischio.

In sostanza il Portale funge da vetrina di presentazione del progetto dell'Offerente, che attraverso internet si presenta alla platea dei potenziali investitori della rete. L'istituto dell'equity crowdfunding consente di unire gli apporti, anche modesti, di

numerosi piccoli investitori e di realizzare una significativa raccolta di denaro che potrà essere utilizzato per lo sviluppo del progetto imprenditoriale o di investimento per il quale è stata condotta sul portale l'Offerta di strumenti finanziari.

Il Portale ha la funzione primaria ed esclusiva di facilitare la raccolta diffusa di capitali di rischio da parte dei soggetti del pubblico che vi accedono. Infatti, le disposizioni del Regolamento Consob a tutela degli investitori stabiliscono l'insieme degli adempimenti

e delle procedure da seguire da parte dei soggetti interessati (Investitore/Offerente/Gestore del Portale) e che si rendono necessari al corretto perfezionamento dell'investimento, nel rispetto del sistema di tutele previsto dalla Legge a favore e della collettività dei risparmiatori.

Inquadrate la tipologia di investimento occorre ora definire il corretto trattamento tributario cui l'investitore può incorrere. Le fattispecie cui l'investimento può

configurarsi si possono inquadrare:

- . Incasso dei dividendi per distribuzione di utili/riserve;
- . Incasso plusvalore da realizzo/smobilizzo dell'investimento nella società offerente;
- . Fattispecie particolari

INCASSO DEI DIVIDENDI PER DISTRIBUZIONE DI UTILI

Di recente (dal 2018) il trattamento fiscale dei dividendi e i capital gain da partecipazioni qualificate è passato ad una unica aliquota e nessuna suddivisione tra partecipazioni qualificate e non.

Le nuove disposizioni contenute ai commi da 999 a 1006 dell'articolo 1 della legge di bilancio 2018 (legge 205/2017) sanciscono l'abbandono della tassazione progressiva Irpef a favore dell'applicazione di una ritenuta a titolo d'imposta (o imposta sostitutiva) pari al 26% ai redditi di capitale

(dividendi e interessi) e redditi diversi (cd. Capital gain) percepiti da persone fisiche che detengono partecipazioni qualificate al di fuori dell'esercizio dell'attività di impresa, analogamente a quanto già previsto per i medesimi redditi derivanti da partecipazioni non qualificate.

L'intervento normativo ha consentito di superare il disallineamento sino ad allora esistente tra il regime di tassazione dei redditi da partecipazioni non qualificate rispetto a quelli derivanti dal possesso di partecipazioni

qualificate.

Prima di tutto si precisa che la tassazione dei dividendi avviene secondo il criterio di cassa, ossia in relazione al momento dell'effettiva percezione, essendo irrilevante la data di deliberazione della distribuzione degli utili. Relativamente ai dividendi da partecipazioni qualificate occorre individuare il periodo di imposta di formazione degli utili in capo alla società al fine di applicare la corretta quota di imponibilità in capo al socio.

Il nuovo regime di tassazione è

applicato ai redditi di capitale percepiti
a partire dal 1° gennaio 2018.

INCASSO

PLUSVALORE DA

REALIZZO O

SMOBILIZZO

DELL'INVESTIMENTI

NELLA SOCIETÀ

OFFERENTE

Le nuove disposizioni si applicano anche alle plusvalenze e minusvalenze realizzate a decorrere dal 01.01.2019.

Premesso che le plusvalenze/minusvalenze si intendono realizzate nel momento in cui si perfeziona la cessione a titolo oneroso delle partecipazioni, piuttosto che nell'eventuale diverso momento in cui viene liquidato il corrispettivo della cessione (si veda circolare n. 19/2014): pertanto, qualora prima del 01.01.2019 il contribuente percepisca somme o

valori a titolo di anticipazione su una cessione effettuata dal 01.01.2019 le relative plusvalenze saranno imponibili al 26% vigente al momento in cui la cessione si è perfezionata. Diversamente se la cessione a titolo oneroso si è perfezionata ante 01.01.2019 la plusvalenza sarà tassata secondo il regime ante novità 2018 anche se percepito in tutto o in parte nel corso del 2019.

La legge di bilancio 2018 è quindi intervenuta abrogando il comma 3 dell'articolo 68 del Tuir per cui le

plusvalenze scaturenti dalla cessione di partecipazioni qualificate, sommate algebricamente alle minusvalenze della medesima natura, erano soggette a tassazione progressiva Irpef in capo al cedente e precisamente imponibili per il 49,72% del loro ammontare (per il 58,14% del loro ammontare a partire dal 1 gennaio 2018). Ne consegue che le plusvalenze da cessione di partecipazioni qualificate e non, costituiranno un'unica categoria reddituale compensabile con minusvalenze da cessione di

partecipazioni qualificate e non diverse da quelle di cui al comma 4, e c-ter) del comma 1 dell'articolo 67 sono sommate algebricamente alle relative minusvalenze”.

Un'ulteriore modifica apportata all'articolo 68 del Tuir riguarda l'abrogazione della lettera b) del comma 7 che disciplina il passaggio da partecipazione non qualificata a qualificata nel corso del periodo di imposta, in quanto non più applicabile per effetto del venir meno della tassazione progressiva Irpef. Le novità

apportate all'articolo 68 del Tuir hanno reso necessario il contestuale ampliamento dell'ambito di applicazione dell'imposta sostitutiva sulle plusvalenze intervenendo sugli articoli 5, 6 e 7 del Dlgs 461/1997.

Il comma 2 dell'articolo 5 del menzionato decreto viene pertanto integrato dei redditi di cui alla lettera c) del comma 1 dell'articolo 67 del Tuir che si riferiscono alle plusvalenze realizzate dalla cessione di partecipazioni qualificate, ed al contempo vengono adattati i successivi

commi 3 e 4 abrogando le disposizioni non più applicabili come, ad esempio, l'obbligo di indicare separatamente nella dichiarazione annuale dei redditi le plusvalenze (ed altri redditi) derivanti da partecipazioni qualificate da quelli derivanti da partecipazioni non qualificate. La legge di bilancio amplia l'ambito di applicazione anche del regime del risparmio amministrato e a quello del risparmio gestito: in attesa di ulteriori chiarimenti la novità consentirà maggiori semplificazioni sia in capo agli intermediari non più tenuti a gestire

separatamente partecipazioni qualificate e non qualificate contenute nel medesimo dossier ed in capo ai contribuenti che potranno demandare in toto la gestione della fiscalità dei suddetti titoli in capo al gestore.

Ne consegue che a seguito della manovra di bilancio eventuali minusvalenze realizzate dalla cessione di partecipazioni non qualificate potranno essere compensate con plusvalenze realizzate in operazioni successive anche dalla cessione di partecipazioni qualificate e viceversa.

FATTISPECIE PARTICOLARI

Di seguito vengono evidenziati i trattamenti fiscali di cui sopra per:

- . Le persone fisiche non residenti;
- . Per le società e gli enti commerciali.

Per quanto riguarda le persone fisiche non residenti le norme rimandano all'art. 27, comma 3, D.P.R. n. 600/73 che prevede l'applicazione della ritenuta del 26% a titolo d'imposta per i dividendi corrisposti a non residenti

siano essi persone fisiche che società.

Pertanto, per le persone fisiche non vi sono da questo punto di vista particolari innovazioni.

Diverso è il discorso relativamente al realizzo di partecipazioni da parte di persone fisiche non residenti: permane la rilevanza della natura partecipativa anche con riferimento ai capital gain realizzati da soggetti non residenti, per i quali è prevista l'esenzione da imposta sostitutiva ai sensi dell'articolo 5 comma 5 del Dlgs 461/1997 purché si

tratti di partecipazioni non qualificate e il cedente risieda in uno Stato o territorio ricompreso nella White list, cioè negli Stati e territori che consentono un adeguato scambio di informazioni.

Se, invece, i soggetti non rientrano tra quelli coperti da Convenzioni oppure quelli per cui le norme prevedono la potestà impositiva dell'Italia dovranno versare a decorrere dal gennaio 2019 quanto previsto per le persone fisiche residenti e cioè la nuova ritenuta del 26%.

Nel caso di realizzo di partecipazioni qualificate anche per i non residenti che sono ricompresi nella white list si applicherà la ritenuta del 26% salvo quanto previsto dalle Convenzioni contro le doppie imposizioni: sul punto ad oggi si attendono anche ulteriori chiarimenti ministeriali.

Ciò che è certo che fino a gennaio 2019 per i non residenti si continueranno ad applicare per le cessioni di partecipazione quanto attualmente in vigore:

Cessioni di partecipazioni non qualificate: regime di esenzione come sopra descritto per i soggetti White list e UE;

Esenzioni previste dalle Convenzioni per le doppie imposizioni;

In tutti gli altri casi imponibilità della cessione nella misura del 58,14%.

In sostanza, anche dopo le novità normative, la tassazione dei capital gain in capo ai non residenti rappresenta di fatto l'eccezione e non la regola.

Il trattamento delle società ed enti commerciali residenti e non

diverge. Per i predetti soggetti residenti:

La tassazione dei dividendi distribuiti da società partecipate residenti formano reddito imponibile per il 5% del loro ammontare ex art. 89 del TUIR. Ciò vale sia che i dividendi siano percepiti da società partecipate con quote di minoranza ovvero di maggioranza. Il dividendo imponibile per il 5% sarà soggetto ad aliquota IRES del 24%.

I dividendi vengono tassati per cassa in deroga al principio generale della competenza e, quindi, sono tassati

nell'esercizio in cui sono stati percepiti;

Il realizzo di plusvalenze da cessione di partecipazione soggiace a quanto previsto dall'art. 87 del TUIR che prevede la Participation Exemption (PEX). E' un regime di esenzione e riguarda la non imponibilità, ai fini delle imposte dirette (Ires) della plusvalenza derivante dalla cessione di partecipazioni, che rispettino alcuni requisiti, disciplinati dall'art87 del TUIR.

La PEX prevede esenzione del 95% della plusvalenza. La plusvalenza

si considera realizzata al momento della consegna dei titoli o, se, successivo, al momento in cui si verifica l'effetto traslativo della proprietà stabilito contrattualmente (non rilevano né acconti né pagamenti rateali).

Le minusvalenze dei beni relativi all'impresa, diversi da quelli indicati negli articoli 85, comma 1, e 87, determinate con gli stessi criteri stabiliti per la determinazione delle plusvalenze, sono deducibili se sono realizzate ai sensi dell'articolo 86, commi 1, lettere a) e b), e 2 dell'articolo 101 del DPR n.

917/86. In sostanza le minusvalenze relative a partecipazioni aventi requisiti della Participation Exemption non sono deducibili fiscalmente.

I requisiti necessari per poter beneficiare dell'esenzione dall'imponibilità delle plusvalenze derivanti dalla cessione di titoli rappresentativi di capitale, sono: Classificazione nella categoria delle immobilizzazioni finanziarie nel primo bilancio chiuso durante il periodo di possesso; Ininterrotto possesso dal primo giorno del dodicesimo mese

precedente quello dell'avvenuta
cessione, considerando cedute per prime
le azioni o quote acquisite in data più
recente; Residenza fiscale della società
partecipata in uno Stato o territorio non
a fiscalità privilegiata, salvo interpello;
Esercizio da parte della società
partecipata di un'impresa commerciale
secondo la definizione di cui all'articolo
55 del DPR n. 917/86 (con esclusione
delle società il cui patrimonio è
prevalentemente costituito da immobili
non strumentali)

Per quanto riguarda invece le

società ed enti non residenti il trattamento fiscale prevede gli utili siano assoggettati alla ritenuta a titolo d'imposta nella misura del 26% salvo che: Le partecipazioni siano relative a stabili organizzazioni nel territorio dello Stato; Siano erogati a società o enti soggetti ad un'imposta sul reddito delle società negli Stati Membri UE ovvero aderenti all'Accordo sullo spazio economico europeo che sono inclusi nella white list (soggetti a ritenuta a titolo d'imposta nella misura dell'1,2%).

I soggetti non residenti a cui è applicata la ritenuta alla fonte possono richiedere il rimborso dell'imposta pagata all'estero in via definitiva sugli stessi utili dietro presentazione all'Amministrazione Finanziaria italiana di idonea documentazione proveniente dal competente ufficio fiscale dello Stato estero.

I dividendi erogati a soggetti UE possono rientrare nel cosiddetto regime madre-figlia dei dividendi comunitari (Direttiva 90/435/CE, recepita dall'articolo 27-bis del DPR n. 600/73).

Questo rappresenta una deroga al principio di imposizione degli utili corrisposti a soggetti non residenti in presenza dei requisiti: Soggettivi, legati alla natura del socio non residente; Oggettivi, relativi alla partecipazione nella società italiana.

In particolare, la società madre (società non residente UE che detiene la partecipazione nella società italiana) deve: Rivestire la forma di società di capitali (o comunque corrispondenti alle società di capitali italiane); Essere fiscalmente residente in uno Stato

dell'UE; Essere assoggettata nello Stato di residenza, senza possibilità di opzione o di esonero, a una delle imposte sui redditi delle società corrispondenti alla Ires italiana (l'elenco delle imposte nazionali è contenuto nell'articolo 2 della citata direttiva del Consiglio Europeo n. 90/435/CE); Detenere una partecipazione diretta pari ad almeno il 10% del capitale della società figlia italiana che distribuisce i dividendi, ininterrottamente per almeno un anno.

Qualora tali requisiti risultino

soddisfatti, la ritenuta alla fonte sul dividendo può non essere applicata dalla società residente che eroga gli utili; Se applicata, deve essere integralmente rimborsata al socio estero che ne faccia richiesta. La documentazione che attesta la sussistenza dei requisiti per l'applicazione del regime madre-figlia deve essere conservata fino a quando siano decorsi i termini relativi al periodo d'imposta in corso alla data di pagamento del dividendo (e comunque fino a quando gli accertamenti non siano

stati definiti) e deve essere: Acquisita dalla società residente che eroga il dividendo, contestualmente alla richiesta del socio prodotta all'Amministrazione Finanziaria italiana in caso di richiesta di rimborso.

In relazione al computo del periodo di possesso ininterrotto, l'Agenzia delle Entrate ha limitato i benefici del regime madre-figlia ai casi in cui al momento dell'effettiva erogazione dell'utile sia già decorso il periodo minimo di possesso delle partecipazioni disponendo, in caso

contrario, l'operatività delle ritenute (Risoluzione n. 109/E/2005). Non sono in ogni caso ammesse al regime agevolato le società madri comunitarie: Controllate, direttamente o indirettamente, per più del 25%, da soggetti non residenti in Stati UE; Che detengono le partecipazioni allo scopo esclusivo o principale di beneficiare della disciplina della direttiva.

Rimangono inalterate comunque le esenzioni per i capital gain realizzati dai soggetti non residenti: esenzione incondizionata per le cessioni di

partecipazioni non qualificate quotate (art. 23 co. 1 lett. f) del TUIR) esenzione per le cessioni di partecipazioni non qualificate, anche non quotate, per i residenti in Stati appartenenti alla whitelist (art. 5 co. 5 del DLgs. 461/97); esenzioni eventualmente previste dalle Convenzioni contro le doppie imposizioni.

La tassazione dei capital gain in capo ai non residenti rappresenta, di fatto, l'eccezione e non la regola.

AGEVOLAZIONI FISCALI PER GLI INVESTITORI

la legge di Bilancio 2017 ha introdotto importanti novità in tema di agevolazioni per gli investimenti in start-up e PMI innovative. Questo paragrafo ha lo scopo di illustrare le principali agevolazioni che la legge ha previsto per gli investitori, mentre

nell'ultima parte del libro è trattato il tema delle agevolazioni fiscali per le aziende che raccolgono fondi. Per approfondire questi temi e per una corretta e migliore gestione delle agevolazioni spettanti, raccomandiamo comunque ad aziende e investitori di rivolgersi ai propri consulenti fiscali .

Gli investitori, persone fisiche o società, che a partire dal 2017 sceglieranno di finanziare start-up innovative o PMI innovative possono beneficiare di agevolazioni fiscali nella misura del 30% di quanto investito.

È fissato, per le persone fisiche, un limite quantitativo massimo all'investimento su cui determinare la detrazione, pari a euro 1.000.000 annui, con un periodo minimo di mantenimento dell'investimento di 3 anni.

Per le società il limite massimo di investimento deducibile dalla base imponibile è pari a euro 1.800.000 annui e, così come per le persone fisiche, è richiesto il mantenimento dell'investimento per almeno 3 anni.

**PARTE III: IL
CROWDFUNDING
PER
L'AUTOFINANZIAMENTO**

AUTOFINANZIARE L'ACQUISTO DI UNA CASA CON UNA RACCOLTA DI TIPO DONATION BASED

Finanziare l'acquisto di una casa privata con il crowdfunding non è

proprio semplice, ma è possibile. Le opzioni a disposizione per chi intende raccogliere fondi dalla collettività sono numerose. In primo luogo, si potrebbe fare ricorso al donation crowdfunding, ovvero si potrebbe richiedere una semplice donazione, senza offrire nulla in cambio.

La disciplina giuridica delle elargizioni tramite donation crowdfunding, in generale, fa riferimento al Codice Civile italiano, al cui interno le donazioni sono definite come contratti attraverso i quali, per

spirito di liberalità, una parte arricchisce un'altra andando a disporre a favore di questa di un suo diritto oppure andando ad assumere una obbligazione verso la stessa.

La donazione è, quindi, un atto 'liberale'. Chi la effettua non si aspetta alcun beneficio materiale in cambio e tanto meno alcun tipo di ricompensa, se non simbolica. Piuttosto vi è una esplicita volontà per dare il proprio contributo allo scopo di partecipare alla realizzazione di progetti rivolti a finalità sociali, culturali, ambientali,

assistenziali e così via. Spesso, sono infatti motivazioni filantropiche a spingere i benefattori a offrire le somme necessarie al completamento delle campagne.

A tal proposito non deve stupire se sono le organizzazioni no-profit le realtà che ricorrono principalmente al modello donation-based fra tutte le tipologie di crowdfunding esistenti. Per di più le donazioni verso organismi costituiti in forma di Onlus (Organizzazioni non lucrative di utilità sociale), possono consentire ai

sostenitori di beneficiare di alcuni sgravi fiscali: un incentivo ulteriore per ricorrervi.

A proposito di mondo non for profit, il donation crowdfunding si può anche declinare nella modalità del personal fundraising che consente, a chiunque sostenga «una 'buona causa', di attivare una campagna personale di raccolta fondi» per supportarla.

Le domande chiave che devi porti prima di adottare questa forma di raccolta quindi è: esiste un interesse collettivo o una “buona causa” alla

quale si possa ricollegare l'acquisto della casa?

Di seguito riportiamo un elenco, non esaustivo, di possibili buone cause che potrebbero giustificare l'organizzazione di una raccolta donation based:

1. La casa che intendi acquistare/ristrutturare (o una parte di essa) può essere sfruttata nel sociale, ad esempio ospitando una sala convegni gratuita, un centro sociale, un museo ad ingresso libero.

2. La casa che intendi acquistare/ristrutturare ha un valore di tipo culturale intrinseco perché è un edificio di rilevante interesse storico.
3. La casa che intendi acquistare/ristrutturare (o una parte di essa) può essere destinata ad ospitare persone disagiate (poveri, immigrati, ecc.).

Se non riesci proprio a identificare nessuna buona causa di tipo sociale ricollegabile all'acquisto o ristrutturazione dell'immobile è molto

improbabile che la tua raccolta possa avere successo.

Perché le persone dovrebbero donarti del denaro, se il tuo progetto non arreca benefici a nessun altro se non a te stesso?

In questo caso ti consigliamo allora di scegliere una modalità diversa di crowdfunding, ad esempio potresti trasformare la tua idea in un progetto imprenditoriale, mettere una parte della casa in affitto ed elargire agli investitori una quota della tua rendita.

Se invece hai trovato la tua

buona causa, allora la tua raccolta fondi può avere successo, ma anche in questo caso il nostro consiglio è di offrire comunque agli investitori un incentivo in più e quindi utilizzare il modello reward based descritto nel prossimo capitolo.

AUTOFINANZIARE L'ACQUISTO DI UNA CASA CON UNA RACCOLTA DI TIPO REWARD BASED

Come detto nel precedente paragrafo finanziare l'acquisto della

propria casa con il crowdfunding di tipo donation based non è proprio semplice in quanto dovresti essere capace di convincere le persone a donarti del denaro solo perché sei particolarmente meritevole o simpatico, ma senza ottenere nulla in cambio.

Anche se alla base della richiesta di finanziamento c'è una buona causa o un interesse collettivo, è sempre consigliabile l'adozione di un modello di tipo reward based, in cui in cambio della donazione in denaro si offre una ricompensa.

DEFINIRE LE RICOMPENSE

In questo caso definire una strategia di offerta delle ricompense è una parte essenziale della campagna di successo, anzi, stando a Indiegogo, le campagne che offrono ricompense raccolgono in media il 143% in più rispetto a campagne che non li offrono.

In una campagna di tipo donation based, la motivazione a offrire denaro risiede al 100% nel piacere di contribuire all'iniziativa stessa, con cui

il donatore dovrebbe sentirsi particolarmente in sintonia. In una campagna reward bases le ricompense sono un incentivo a offrire qualcosa in più rispetto a quanto il sostenitore avrebbe comunque deciso di offrire.

Pensa ad esempio al caso di due fidanzati che stanno per sposarsi e che, con l'occasione, decidono di invitare amici e conoscenti a fare una piccola donazione per aiutarli a ristrutturare la loro casa. Gli invitati al matrimonio, in ogni caso, sarebbero disposti a fare un regalo agli sposi, ma se gli sposi offrono

in cambio una ricompensa di tipo simbolico, la disponibilità a donare degli invitati sarà maggiore.

La determinazione del tipo di ricompensa da offrire è un compito molto importante e non del tutto semplice, che però sarà fondamentale per la riuscita del progetto. Per svolgerlo al meglio bisogna mettere in campo una buona dose di intelligenza e di creatività. Di seguito alcune idee sul tipo di reward (ricompense) che si potrebbero offrire:

Merchandising e gadget: pin, adesivi,

magliette, shopper, berretti, poster.

Materiali che documentino lo “storico” del progetto: backstage, libri che ne raccontino la storia, materiali fotografici, video, audio.

Possibilità di influire sulle scelte strategiche del progetto. Una donazione molto consistente potrebbe dare diritto ad esempio a diventare parte attiva nel determinare il tipo di ristrutturazione da effettuare sull’immobile.

Accessi speciali o esperienze personalizzate, come partecipazione a

feste private, ringraziamenti pubblici e particolarmente celebrativi, incontri con il team che si occupa della ristrutturazione.

Una volta definito il tipo di ricompensa bisognerà pensare a come organizzare la raccolta vera e propria dei fondi. A tal proposito si può pensare di fare ricorso ad una delle tante piattaforme di Crowdfunding “generaliste” che ci sono a disposizione oppure al metodo del Fai Da Te (Do It Yourself). I paragrafi che seguono, approfondiscono i due

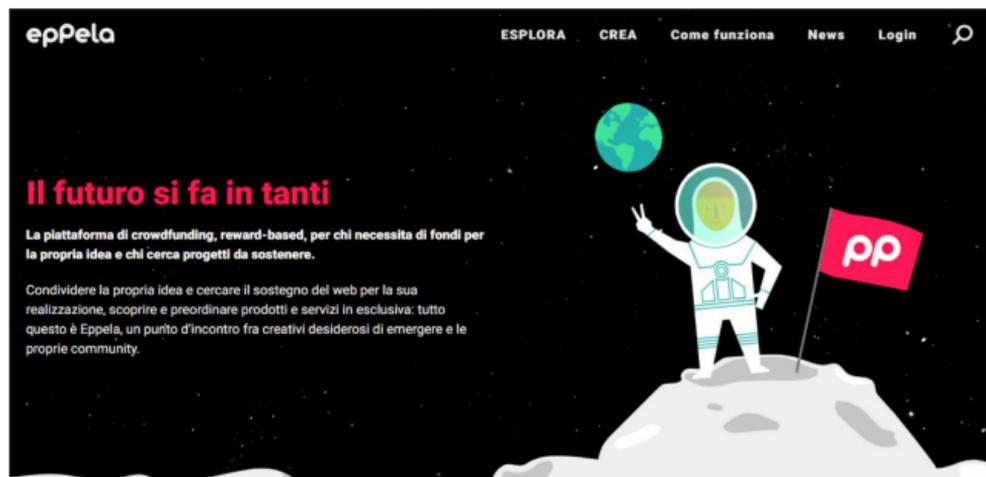
casi.

RACCOGLIERE I FONDI SU EPPELA

Tra le piattaforme di crowdfunding più note in Italia, si mette in evidenza Eppela per numerose ragioni, ma quella indubbiamente predominante è la garanzia di visibilità che questa piattaforma (ideata e gestita dalla società Anteprema con sede a Lucca) riesce a garantire. Eppela infatti svolge azioni di co-marketing rispetto ai progetti, investendo in customer service,

tecnologia, formazione e, in alcuni casi, promozione stampa e web.

Per questo motivo Eppela segue una politica severa di valutazione ed approvazione dei progetti, che cercano di sfruttare i principi della “produzione dal basso” tramite la raccolta di fondi dalle folle interessate



eppela [ESPLORA](#) [CREA](#) [Come funziona](#) [News](#) [Login](#) 

Il futuro si fa in tanti

La piattaforma di crowdfunding, reward-based, per chi necessita di fondi per la propria idea e chi cerca progetti da sostenere.

Condividere la propria idea e cercare il sostegno del web per la sua realizzazione, scoprire e preordinare prodotti e servizi in esclusiva: tutto questo è Eppela, un punto d'incontro fra creativi desiderosi di emergere e le proprie community.

Tecnicamente si tratta di una piattaforma di crowdfunding, reward-based e generalista, che permette di lanciare gratuitamente un progetto, dividerlo pubblicamente e ottenere un finanziamento collettivo per la sua realizzazione.

Non ci sono grandi limitazioni sulla natura o tipologia del progetto da presentare, visto che esistono varie aree, organizzate per tematiche differenti. Per cui la piattaforma si presta anche a progetti di tipo immobiliare.

Ecco, in concreto, che cosa

bisogna fare per iniziare ad usare Eppela, subito dopo essersi registrati:

andare nell'apposita sezione destinata alla presentazione dei progetti;

registrarsi come potenziale progetto da presentare e pubblicizzare con Eppela;

caricare i vari file e seguire le indicazioni a seconda del materiale richiesto;

attendere l'esito della valutazione, che potrà essere di approvazione e quindi pubblicazione, oppure di rigetto.

Per ottenere l'approvazione è

fondamentale che i progetti siano definiti nei minimi dettagli.

È necessario che ogni progetto abbia uno spazio attivo e ben strutturato in rete, un sito, un blog e in particolare dei profili su social network, aspetto indispensabile per la promozione della campagna e la ricerca di sostenitori.

Necessario inoltre presentare un business plan accompagnato da materiale visivo per permettere al team che si occupa delle valutazioni, di poter dare un giudizio realistico e insindacabile tanto ai progetti promossi

quanto a quelli bocciati.

Al momento della stesura del progetto dovrai stabilire un traguardo di tipo economico che non può essere cambiato nel corso della campagna.

Normalmente le campagne su Eppela durano da 15 a 40 giorni. Eppela applica due formule di finanziamento, “tutto o niente” e “prendi tutto”. Nel primo caso, se la somma non viene raccolta per intero entro il tempo prefissato, le offerte raccolte durante la campagna verranno riaccreditate sulle carte di credito dei singoli sostenitori.

La formula “prendi tutto” viene riservata a progetti a elevato impatto umanitario; in questo caso, il progettista riceve la somma raccolta indipendentemente dal raggiungimento del traguardo prefissato. Nella maggior parte dei casi non si tratta quindi di una formula adattabile a chi intende finanziare l’acquisto o la ristrutturazione di un immobile.

Per raccogliere le offerte Eppela utilizza il sistema di pagamento Stripe. Per fare un’offerta è necessario disporre di una carta di credito o ricaricabile

Visa® , Mastercard® o American Express® da associare al proprio profilo nel momento in cui si effettua l'offerta. In alternativa, è possibile effettuare offerte anche con bonifico bancario. Non è possibile invece utilizzare il sistema Paypal.

Un'offerta è un pagamento diretto con carta di credito, il cui importo viene congelato su un fondo dedicato fino alla scadenza del progetto. L'intestazione del conto corrente e della campagna (dati di fatturazione indicati) devono coincidere e, una volta partita la

campagna, non possono essere più modificati. Dunque, è necessario prestare attenzione a questi dettagli, prima di partire.

Da tenere anche in considerazione il fatto che Eppela trattiene una percentuale sul totale raccolto oltre ai costi di servizio del sistema Stripe su ogni pagamento^[4].

Infine, prima di pubblicare un progetto, consigliabile provare a fare un'offerta, anche minima, a una campagna online, in modo da capire bene il meccanismo ed essere pronti a

dare supporto ai propri sostenitori.

Tieni comunque conto che, per queste situazioni, l'assistenza clienti è sempre disponibile. È consigliabile mettere in contatto eventuali utenti in difficoltà direttamente con l'assistenza clienti (ad esempio, tramite l'inoltro di una mail), in modo da evitare complicazioni dovute ad interposta persona.

Alla scadenza della campagna, solo se questa si sarà conclusa con successo nella modalità “tutto o niente”, Eppela invierà un report contenente tutti

i dati dei sostenitori del progetto: dati di fatturazione e spedizione indicati al momento dell'offerta, gli importi e le ricompense spettanti. Disponendo di questi dati, potrai eventualmente emettere ricevuta o fattura direttamente ai sostenitori, qualora ne avessero bisogno.

Entro i 30 giorni successivi alla scadenza riceverai da Stripe un accredito sul conto corrente pari alla cifra raccolta, al netto dei costi di gestione di Eppela, dell'IVA e dei costi di transazione dovuti al sistema di

pagamento. Successivamente, Eppela emetterà una fattura con importo pari agli importi trattenuti.

Nel caso in cui la tua campagna non si sia conclusa con successo, cerca di raccogliere feedback dai tuoi utenti per capire i motivi del fallimento, dove hai sbagliato e cosa avresti potuto fare per coinvolgere più efficacemente la tua community. Usa l'esperienza per una nuova e più mirata campagna e non dimenticare di inviare un update finale ai tuoi sostenitori per ringraziarli comunque del supporto dato alla tua

causa!

Per quanto riguarda la gestione dei fondi sotto l'aspetto amministrativo e fiscale, ti ricordiamo che al momento non esiste in Italia una normativa specifica riguardante il crowdfunding reward-based. Per questa ragione, ti consigliamo però di consultare il tuo commercialista in relazione alla corretta gestione dei fondi raccolti e delle fatture o ricevute da emettere.

RACCOGLIERE I FONDI CON IL DIY CROWDFUNDING

Come hai potuto modo di vedere nel paragrafo precedente, le piattaforme di crowdfunding generaliste offrono molti vantaggi, ma pongono anche diversi ostacoli a chi intende raccogliere fondi per un proprio progetto immobiliare. I progetti proposti

sono sottoposti ad approvazione, esiste una tempistica per raccogliere il denaro e ci sono delle commissioni da pagare.

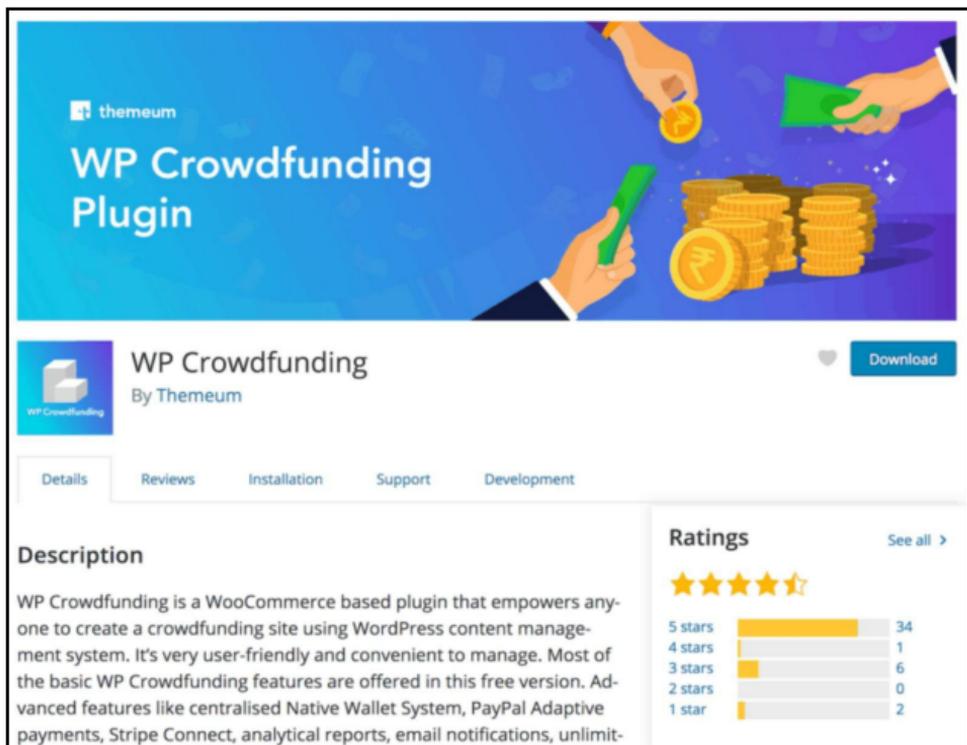
Se non vuoi sottostare a tutte queste regole, potresti decidere di raccogliere i fondi in modo autonomo. Questo approccio è definito Do It Yourself Crowdfunding (DIY). In questo modello, detto anche crowdfunding indipendente, il progettista sviluppa la propria campagna autonomamente, creando un sito web personale, senza quindi ricorrere a piattaforme esistenti.

Di recente, il ricorso al DIY, ha

fatto registrare un trend in rapida crescita soprattutto perché le piattaforme di crowdfunding hanno reso più rigidi i criteri di selezione dei progetti, cosicché sempre più progettisti si sono trovati costretti a indirizzarsi verso il crowdfunding fai da te.

Tecnicamente, uno dei modi più comunemente utilizzati per realizzare un proprio sul quale presentare il proprio progetto e raccogliere donazioni è partire da un blog in WordPress sul quale si può installare un plugin specifico per il Crowdfunding come WP

Crowdfunding.



WP Crowdfunding Plugin

By Themeum

Download

Details | Reviews | Installation | Support | Development

Description

WP Crowdfunding is a WooCommerce based plugin that empowers anyone to create a crowdfunding site using WordPress content management system. It's very user-friendly and convenient to manage. Most of the basic WP Crowdfunding features are offered in this free version. Advanced features like centralised Native Wallet System, PayPal Adaptive payments, Stripe Connect, analytical reports, email notifications, unlimited

Ratings [See all >](#)

★★★★★

5 stars	34
4 stars	1
3 stars	6
2 stars	0
1 star	2

L'utilizzo di sistemi di questo tipo è piuttosto semplice, ma comunque richiede una certa pratica ed una buona propensione nei confronti della tecnologia. L'illustrazione di questi

strumenti non rientra tra gli obiettivi di questo volume, ma per chi intendesse approfondire esistono moltissime guide e riferimenti disponibili gratuitamente online.

Di certo la scelta di questo modello presenta delle difficoltà se non si hanno adeguate conoscenze tecniche, di marketing, commerciali ecc, che però possono essere superate attraverso il ricorso a consulenze e siti specializzati che si occupano dello sviluppo del sistema. Tutto ciò comporta però un investimento iniziale.

Anche per questo motivo la strada del fai da te non è adatta a tutti ed in alcuni casi si rivela la più difficile da percorrere. Volendo essere più schematici possiamo concludere questo breve paragrafo elencando quelli che sono i principali vantaggi e svantaggi del sistema.

Vantaggi del modello DIY:

Consente di abbattere i costi generati dalle commissioni che alcune piattaforme trattengono sul budget raccolto, in media attorno al 5%.

Si evita lo screening del progetto in

quanto non vi è alcun processo di selezione.

Garantisce piena libertà di personalizzazione della campagna.

Permette di effettuare campagne più lunghe senza dover sottostare ai termini imposti dalle piattaforme.

Svantaggi del modello DIY:

Complessità nel rendere visibile il progetto.

Difficoltà di attrarre finanziatori.

Difficoltà nella creazione di landing page e nella gestione dei pagamenti.

In conclusione, questa forma di autofinanziamento conviene quando si possiedono le competenze tecniche per sviluppare il sito, quando si può contare già su una community di utenti registrati, quando si hanno risorse economiche per avvalersi di eventuali consulenze e se si è in grado di coinvolgere partner e sponsor con collaborazioni e iniziative personalizzate.

A volte questo tipo di modello fa parte di un insieme di altre modalità di finanziamento atte a raggiungere il risultato prefissato.

Non conviene invece fare ricorso al fai da te quando si è un singolo proponente che non può contare su un pool operativo, non si hanno risorse iniziali da investire, se il budget da raggiungere è una piccola cifra e, soprattutto, se non si ha molta esperienza con il web.

USARE IL CROWDFUNDING PER FINANZIARE L'ANTICIPO DI UNA CASA

In alcuni casi il crowdfunding può essere utilizzato non per ottenere una copertura completa di tutte le spese riguardanti l'acquisto o ristrutturazione

di un immobile, ma anche soltanto per ottenere una parziale copertura dell'investimento.

Generalmente infatti, chi non ha i capitali per affrontare l'acquisto di una casa si rivolge alle banche per l'erogazione di un mutuo. Non sempre però le banche sono disposte a erogare prestiti a chi non offre sufficienti garanzie e, in ogni caso, il mutuo non copre mai il 100% delle spese che si devono sostenere.

La banca, con il mutuo erogato, coprirà l'80 per cento del valore della

casa. Il che vuol dire che prima del rogito dovrete recuperare i soldi necessari per pagare il 20 per cento rimanente, le spese notarili e d'intermediazione e ogni altra spesa necessaria per la raccolta dei documenti.

Per affrontare l'acquisto di una casa, anche sottoscrivendo un mutuo, bisogna quindi versare di tasca propria molti soldi, indipendentemente dalle intenzioni della banca

Vediamo insieme qualche numero, anche per farci un'idea della

nostra capacità di spesa. Supponiamo di voler acquistare un'abitazione (prima casa) del valore di 150.000 euro. La banca può erogare un mutuo di 120.000 euro, cui vanno sottratti i costi dell'istruttoria e dell'assicurazione richiesta dall'istituto di credito.

Restano da pagare il prezzo restante della casa (30.000 euro nell'esempio), la parcella notarile, il bonifico per il perito della banca e le spese d'istruttoria. Il costo della perizia si aggira tra i 200 e i 300 euro e la perizia è necessaria per la delibera

del mutuo. L'onorario del notaio si aggira sui 2.500-3.000 euro, cui si aggiungono le imposte da pagare per l'acquisto della casa. Il che vuol dire che al vostro notaio di fiducia pagherete circa 6-7.000 euro, tutto compreso. Nel conteggio finale devono essere inserite anche le spese per la richiesta dei documenti anagrafici e catastali (una cinquantina di euro) e le spese per la registrazione del compromesso (in alcuni casi facoltativo ma sempre molto utile).

In buona sostanza, per poter

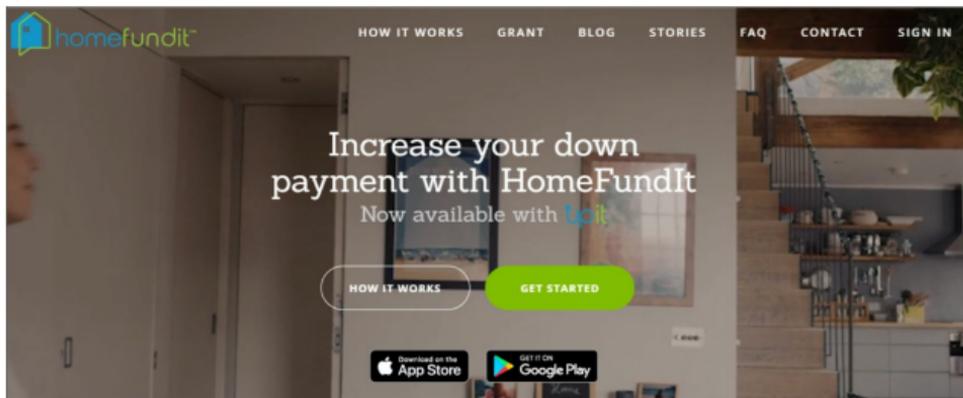
ottenere un mutuo necessario ad acquistare una casa che vale 150.000 euro, si devono avere in tasca almeno 38 mila euro.

Certo agli occhi di qualcuno questa cifra potrebbe sembrare ben poca cosa rispetto al valore complessivo di un immobile da acquistare, ma per molti l'anticipo è invece proprio lo scoglio più difficile da superare. Secondo una ricerca condotta negli USA e citata da il Sole24Ore, il 23 per cento degli acquirenti di case di età pari o inferiore

a 36 anni ha affermato che il risparmio per un acconto era il compito più difficile da svolgere nel processo di acquisto della casa. Molte persone infatti, possono gestire facilmente il pagamento delle rate di un mutuo, ma hanno più difficoltà ad accumulare il capitale iniziale che serve ad ottenere il mutuo stesso.

Per di più a volte capita che le banche chiedano di versare come anticipo percentuali anche maggiori rispetto al caso classico del 20% del valore dell'immobile.

Proprio per risolvere questo problema sono nate in America alcune piattaforme di Crowdfunding specificatamente concepite per raccogliere i fondi necessari al versamento di un anticipo per l'erogazione di un mutuo bancario. Una di queste è Homefundit.



Per utilizzare HomeFundIt, devi

prima compilare una domanda online e superare uno screening iniziale, che è il primo passo standard nel processo che porta all'ottenimento del prestito ipotecario.

Solo dopo aver superato questo screening potrai iniziare a usare il servizio. Come su tutte le piattaforme di crowdfunding puoi includere foto, video e testo per aiutare i potenziali donatori a comprendere meglio il tuo obiettivo.

Dovresti far sapere ai donatori perché la proprietà della casa è importante per te e perché stai

utilizzando il servizio.

Chiunque può contribuire facilmente alla tua campagna online e HomeFundit non addebita commissioni di transazione. Gli amici e i familiari possono decidere se i loro contributi sono condizionati, il che significa che le donazioni saranno erogate solo se finirai realmente per acquistare una casa, o incondizionati, il che significa che otterrai i soldi in ogni caso (anche se non procederai all'acquisto della casa).

Una volta che una campagna è attiva, devi chiuderla entro i 12 mesi

successivi. Come parte del servizio, sarai anche collegato con un coach di raccolta fondi che ti aiuterà con la tua campagna e un “loan officer” che ti aiuterà con il processo di finanziamento dei mutui.

Se il tuo finanziamento supera il tuo obiettivo, potrai tenere i fondi extra. È possibile infatti utilizzare questi fondi per versare un acconto maggiore, che può ridurre il fabbisogno assicurativo e l'importo del prestito, determinando un pagamento mensile inferiore.



Fund your project by letting
loved ones feather your nest.

JUST FOLLOW THESE SIMPLE STEPS:

Se stai cercando di finanziare qualcosa di più dell' anticipo, puoi considerare l'uso di un'altra piattaforma americana: Feather the Nest, che ti consente anche di raccogliere donazioni per altre esigenze relative agli immobili, come ristrutturazioni o persino mobili.

Non è previsto alcun costo per avviare una raccolta, ma vi è una commissione di transazione del 5 per cento su ogni donazione, nonché un 2,9 per cento più una commissione di elaborazione della carta di credito di 30 centesimi. Tuttavia, otterrai i soldi più velocemente: ogni donazione viene trasferita direttamente all'utente entro 10 minuti dalla sua consegna.

RACCOGLIERE I FONDI PER RISTRUTTURARE UN IMMOBILE STORICO

Come abbiamo visto nei precedenti capitoli, uno dei modi migliori per fare leva sulla collettività e incentivare la partecipazione ad un

progetto immobiliare è quello di sposare una giusta causa.

Come tutti sappiamo, l'Italia è un Paese in cui esiste un immenso patrimonio storico culturale, ma anche un grande quantità di immobili storici in abbandono.

Il recupero di un immobile storico, dall'elevato valore culturale, può essere un ottimo pretesto per avviare una campagna di crowdfunding di successo. Se a questo aggiungiamo anche la possibilità per gli investitori di ottenere in cambio qualcosa in più di

una semplice ricompensa, ecco allora che la formula non può che rivelarsi un successo.

In Italia esiste una piattaforma di Crowdfunding specialmente concepita per lo sviluppo e la conduzione di campagne di questo tipo. Questa piattaforma si chiama placeUP. Il portale è ideato e gestito da Slowfunding, una startup innovativa fondata da architetti, ingegneri e professionisti del campo immobiliare. La società (Slowfunding srl) è partecipata da SviluppoBasilicata, una

società per azioni in house alla Regione Basilicata, che opera a sostegno dello sviluppo, ricerca e competitività del territorio regionale ed Edilportale.com, il primo motore di ricerca per l'edilizia in Italia.

La piattaforma web offre la possibilità ai proprietari di immobili di valorizzarli e metterli sul mercato per sottoporli all'attenzione di co-investitori interessati che, coinvolti nel progetto immobiliare, possono unire i loro capitali per finanziarne il recupero. In cambio ricevono il beneficio di

usufruire dell'immobile attraverso molteplici ricompense oppure la proprietà stessa di una parte del fabbricato.



Se sei proprietario di un immobile storico da ristrutturare, potresti quindi decidere di proporlo a placeUP. La procedura è molto semplice:

- . Registrati al portale e inserisci le informazioni richieste sul tuo immobile seguendo la procedura guidata. Carica il materiale a tua disposizione per fornire maggiori indicazioni.
- . Attendi l'esito della candidatura. Il team di placeUP analizzerà le informazioni e i documenti caricati per verificare se il tuo immobile ha i requisiti giusti per diventare una campagna di successo.
- . Lasciati aiutare. Il team di placeUP ti assisterà nella preparazione della tua

campagna ed elaborerà un progetto che mostrerà le potenzialità del tuo immobile che verrà proposto ai potenziali sostenitori.

Il punto di forza dei progetti presentati su piattaforma è che, in molti casi, essi non puntano a raccogliere una miriade di microfinanziatori, ma cercano di attirare il numero di futuri proprietari necessario per mettere in atto il progetto.

Per comprendere meglio questo concetto possiamo considerare, a titolo di esempio, uno dei progetti presenti

sulla piattaforma: l'edificio dell'ex dispensario a Potenza.

The screenshot shows the 'placeUP' website interface. At the top, there is a navigation bar with the logo 'placeUP' on the left and links for 'SCOPRI I PROGETTI', 'COME FUNZIONA', 'BLOG', 'Accedi | Registrati', and 'Proprietari'. The main content area features the title 'EX DISPENSARIO' and the location 'Potenza, Basilicata'. Below this are four tabs: 'IMMOBILE' (selected), 'COMMENTI', 'COMMUNITY', and 'IDEE'. A large video player shows a street view of a three-story building with a play button in the center. The video title is 'placeUP | Ex-Dispensario: Palazzo Storico, Potenza'. To the right of the video is a statistics panel with a circular progress indicator showing '8%' completion. Below the indicator, it says 'Riabilitati a Proprietari cercati a8'. There is a red 'Riabilita' button. At the bottom of the panel are icons for '1216 viste', '0 commenti', and '22 seguaci', with a red 'Segui' button below them. At the bottom left of the page, there is a profile card for the owner 'Proprietario: Lorenzo A.' with a 'Contatta il proprietario' button. A 'Condividi progetto' section with social media icons (Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest) is also visible.

Questo edificio, come si legge sul sito: “rappresenta uno degli esempi di immobili realizzati in Italia negli anni '30 come luogo di analisi preventiva

contro la tubercolosi, malattia infettiva che colpì la popolazione nazionale all'indomani della guerra.”

Nel progetto, elaborato dal team di placeUP, l'Ex-Dispensario è stato ripensato come un Centro Servizi Multidisciplinare (co-professional service) destinato a professionisti operanti in diversi settori con attività indipendenti.

L'edificio storico comprende quattro piani, ciascuno di 270 mq. Il progetto di ristrutturazione elaborato dal team di placeUP prevede la

suddivisione di tutta l'area in 28 studi professionali di 30 mq ciascuno, pensati per studi medici ed altri professionisti.



Il costo complessivo dell'acquisto e del recupero dell'immobile è di 1.386.000 euro, per cui ciascun investitore può acquistare il

suo studio per 49.500 euro.

Chiaramente in casi come questo non si tratta di una forma di crowdfunding di tipo donation o reward based, ma siamo al cospetto di un progetto nel quale ai sostenitori si offre la proprietà di una parte dell'immobile ristrutturato.

E se invece non sei proprietario di nessun immobile? Nessuno ti vieta di ragionare in termini imprenditoriali. Potresti ad esempio andare alla ricerca di un edificio storico, in vendita, da ristrutturare.

Se hai individuato l'immobile giusto, il team della piattaforma immobiliare potrebbe aiutarti nell'elaborazione di un progetto valido e potresti metterlo così a frutto.

Tieni presente che il progetto potrà partire solo dopo che avrai raggiunto il numero minimo di sostenitori necessario previsto nel tuo business plan. E quindi potresti acquistare l'immobile, solo dopo che avrai raggiunto la cifra necessaria. Attenzione però perché in questo caso è necessario che tu prenda un accordo

preventivo con il proprietario, spiegandogli bene cosa intendi fare e acquistando quindi sia un diritto di prelazione sull'acquisto, che il diritto di presentazione del progetto sulla piattaforma. Per questi aspetti, come anche per quelli fiscali, ti invitiamo comunque a consultare il tuo commercialista.

RACCOGLIERE

FONDI

PER

FINANZIARE

UN

PROGETTO

IMMOBILIARE

SU

UNA

PIATTAFORMA

DI

EQUITY

CROWDFUNDING

L'ultima strada percorribile per arrivare ad acquistare un'immobile utilizzando fondi erogati dalla folla è quella di utilizzare il lending oppure l'equity crowdfunding. In questo caso il presupposto fondamentale è trasformare il proprio progetto imprenditoriale in un business. Sì, perché chi presterà il suo denaro non lo farà perché tu gli sei particolarmente simpatico, o perché hai una buona causa da sostenere, ma solo

perché si attende di ricavare un proprio tornaconto.

Per percorrere questa strada, nella maggior parte dei casi occorre costituire una società immobiliare (o utilizzarne una già costituita) e poi proporre il proprio progetto ad una delle varie piattaforme già descritte in questo libro allorquando abbiamo parlato delle opportunità di investimento.

VERIFICHE

PRELIMINARI

SULL'IDONEITÀ DEL PROGETTO

Non tutti i progetti imprenditoriali possono essere finanziati dalle piattaforme di crowdfunding, le quali spesso richiedono che il business plan corrisponda ad alcuni criteri di base.

Ad esempio, se vuoi inserire un tuo progetto immobiliare su Walliance dovresti accertarti che questo rispetti alcuni criteri generali di base:

1. Il progetto deve essere capace di

generare un utile entro un periodo di tempo compreso tra 6 e 36 mesi, così da garantire l'uscita dall'investimento ai soci investitori.

2. Il progetto deve essere capace di restituire un ROI non inferiore al 10% annuo.

Inoltre devi tenere presente che utilizzando delle piattaforme come Walliance in genere non potrai coprire interamente il tuo fabbisogno finanziario.

Il Crwdfunding in questo caso

può essere utilizzato come fonte alternativa ed aggiuntiva di finanziamento, ma non come fonte esclusiva.

Walliance, ad esempio, raccomanda di utilizzare almeno un 20% di capitale proprio. Alle banche potresti chiedere fino ad un massimo del 50%, mentre il restante 30% potrebbe essere coperto dalla campagna di crowdfunding.

Ovviamente quella enunciata sopra è una regola generale che potrebbe non valere per il tuo caso

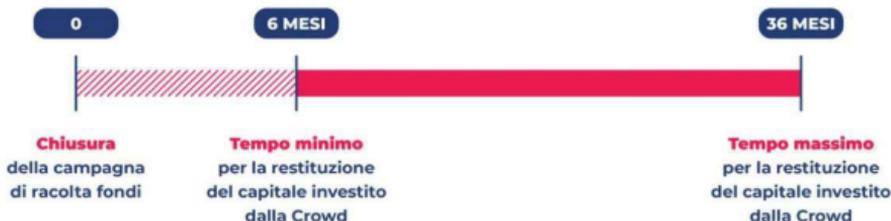
specifico. Se il tuo progetto non rispecchia i criteri di cui sopra, prima di abbandonarlo, ti consigliamo comunque di rivolgerti alla piattaforma, perché potrebbe comunque essere accettato.

VUOI RACCOGLIERE CAPITALI CON walliance ?

VERIFICA CHE IL TUO BUSINESS PLAN RISPETTI QUESTI 3 PARAMETRI

TEMPO

Verifica che il tuo progetto sia in grado di **generare un utile** entro un periodo di tempo compreso **fra 6 e 36 mesi**, così da garantire l'uscita dall'investimento ai soci investitori.



RENDIMENTO

Verifica che il tuo progetto possa restituire un **ROI non inferiore al 10%** annuo.

STRUTTURA FINANZIARIA TIPO

EQUITY DEBT

50%

La metà del fabbisogno di finanziamento del progetto può essere coperto da un istituto di credito

20%

Quota minima di capitale che l'imprenditore deve impegnare in prima persona

30%

Ammontare variabile di capitale che può essere raccolto con Walliance

I 3 parametri esposti sono da considerarsi come criteri generali di base. In ragione delle peculiarità di ogni progetto, Walliance si riserva di applicare margini di flessibilità più o meno ampi.

CARICAMENTO DEL PROGETTO SULLA PIATTAFORMA

Con le piattaforme come Walliance puoi raccogliere denaro fino ad 8 milioni di euro ed equilibrare così il capitale necessario per il tuo progetto imprenditoriale.

Per poter proporre un progetto, dopo aver effettuato l'iscrizione alla

piattaforma, dovrai accedere alla alla pagina Raccogli e procedere alla fase di presentazione del tuo progetto immobiliare;

Il sistema ti assisterà passo passo nel caricamento della documentazione necessaria.



INVIACI IL TUO PROGETTO

Con Walliance puoi raccogliere denaro fino a 8 milioni di euro ed equilibrare così il capitale necessario per il tuo progetto imprenditoriale. Raccogli i fondi e gestisci in sicurezza e velocità tutti i processi burocratici legati alla raccolta di risorse finanziarie.

Scegli la tipologia del progetto

Seleziona il tipo di Progetto Immobiliare

Dai un nome al progetto

Inserisci il nome che vuoi dare al tuo progetto

INIZIA

Fatto? Ora ti sveliamo cosa succede dietro le quinte.

Nella fase di pre-valutazione, Walliance esaminerà la completezza delle informazioni progettuali fornite,

assieme a coerenza e opportunità di successo. Superato questo passaggio, si viene catapultati alla vera e propria fase di valutazione, che consiste nella verifica dei requisiti di onorabilità e legalità. Per garantire il tuo successo, sottoponiamo business e financial plans ad un attento scrutinio per verificarne la potenziale redditività. se fallisci il test, non potrai più presentare nuovi progetti su Walliance.

Se rispondi positivamente a tutti i requisiti, sei quasi pronto a partire. Definite la struttura delle quote, il

valore aziendale, la durata di raccolta e il term sheet, il progetto viene pubblicato sulla piattaforma. A questo punto la raccolta vera e propria ha inizio.

Al raggiungimento della deadline, qualora il progetto non fosse finanziato interamente, ci sono due possibilità: se il term sheet prevede una soglia minima di raccolta e questa viene raggiunta, è possibile formalizzare il trasferimento delle quote; in caso contrario, le somme vengono restituite agli investitori.

Se il progetto raccoglie il 100% delle adesioni, si perfeziona il trasferimento delle quote senza intoppi, e l'operazione immobiliare può prendere il via.

IL BUSINESS PLAN

Il business plan è il documento più importante che dovrai presentare alla società di equity crowdfunding. Questo documento deve essere redatto con criteri il più possibile rispondenti ai formati e ai principi comunemente accettati al fine di fornire tutte le

informazioni necessarie ad un investimento razionale.

La procedura è regolata dalla legge, in quanto il gestore del portale è tenuto a pubblicare il business plan dell'Offerente prodotto da quest'ultimo, ai sensi del Regolamento Consob 18592/13.

Un business plan contiene generalmente:

Descrizione sintetica del progetto d'investimento ed illustrazione del tipo di impresa che sta portando avanti l'iniziativa imprenditoriale

nell'ambito del perseguimento del proprio oggetto sociale.

Presentazione del curriculum vitae dell'imprenditore e del management (esperienze pregresse e ruolo nell'iniziativa).

Analisi del mercato potenziale e di riferimento, caratteristiche della concorrenza e identificazione di punti di forza e di debolezza, posizionamento competitivo, quote di mercato.

Obiettivi di vendita, canali distributivi e organizzazione commerciale,

eventualmente collegate ad un piano di marketing e di comunicazione pubblicitaria relativo allo sviluppo del marchio e del prodotto/servizio. Principali rischi connessi all'esercizio dell'attività riferita al progetto imprenditoriale.

Descrizione della fattibilità tecnica del progetto relativamente al processo produttivo, alle autorizzazioni amministrative ed ambientali, alla necessità di investimenti in impianti produttivi, infrastrutture tecnologiche o canali commerciali, alla

disponibilità di manodopera e di servizi infrastrutturali quali logistica e trasporti, energia, telecomunicazioni.

Piano di fattibilità economico-finanziaria con l'indicazione del fabbisogno finanziario complessivo (per investimenti tecnici, immateriali e per finanziare l'avviamento della società e il capitale circolante) e del relativo mix di strumenti di copertura.

Informazioni sulla redditività attesa dell'investimento e sui fattori di rischio che possono influenzarla negativamente, partendo da ipotesi

realistiche e prudentziali.

Indicazione degli investitori già coinvolti nel supporto del progetto e una proposta ben quantificata per i nuovi investitori circa l'apporto complessivamente richiesto di nuove risorse finanziarie. Programma di sviluppo cronologico delle fasi principali del progetto e delle relative attività, con dettaglio delle risorse coinvolte.

IL SELLING INFORMATION

MEMORANDUM

Se hai intenzione di raccogliere fondi tramite portal di equity crowdfunding, un altro document importante che devi conoscere è il “selling information memorandum”.

Questo è un documento, in genere prodotto da una società di consulenza esterna che analizza il tuo progetto e ne fornisce una sintesi ed una valutazione per l'investitore.

In alcuni casi potrebbe essere necessario quindi individuare la società

giusta che possa stilare per te questo documento. In altri invece è la stessa piattaforma che offre per te, gratuitamente, questo servizio. Ad esempio Walliance ha stretto una partnership con Ernst&Young - una delle maggiori società di consulenza a livello globale - in forza della quale, a partire dalle assunzioni che l'Offerente fornirà, EY effettuerà una valutazione indipendente sul progetto immobiliare.

Sarà quindi questa società a stilare per te il Selling Information Memorandum che conterrà una

descrizione dell'iniziativa e l'analisi di mercato con evidenza dei comparables e un giudizio sull'operazione (il Rating) che va da un minimo di 1 ad un massimo di 5 punti. La valutazione sarà elaborata confrontando l'operazione con l'andamento del mercato immobiliare riferito sia alla zona di sviluppo che alle caratteristiche intrinseche del progetto.

Di seguito riportiamo anche quelli che sono i parametri utilizzati dalla società di consulenza Ernest & Young per la valutazione di un progetto. Gli stessi possono comunque essere presi in

considerazione per la redazione del selling information memorandum, qualora decidessi di farlo da solo.

Popolazione: indica quanto la popolazione della zona, così come le presenze turistiche, rientrino nel potenziale bacino d'utenza degli immobili che saranno realizzati.

Linearità sviluppo: indica il livello di complessità del progetto.

Congruità soft cost: si riferisce ai costi di progettazione e gestione ed indica quanto questi siano coerenti con quelli relativi a progetti simili.

Congruità hard cost: si riferisce ai costi di costruzione ed indica quanto questi siano coerenti con quelli relativi a progetti simili.

Congruità durata: indica quanto la durata dell'operazione immobiliare sia coerente con la durata di progetti simili.

Congruità ricavi: indica quanto i ricavi previsti derivanti dall'operazione immobiliare siano coerenti con quelli relativi a progetti simili.

Coerenza superfici: indica quanto le

tipologie degli appartamenti previsti nel progetto siano coerenti con la richiesta del mercato immobiliare nella zona di sviluppo.

Destinazione d'uso: indica quanto il progetto sia coerente con la domanda del mercato immobiliare relativa alla destinazione d'uso degli immobili nella zona di sviluppo.

Interesse mercato: indica quanto la domanda del mercato immobiliare possa dimostrare interesse verso l'operazione.

Trend di mercato: rappresenta la

valutazione di quali siano le tendenze del mercato immobiliare nella zona di sviluppo e di come l'operazione si collochi all'interno di questa tendenza.

Condizioni Economiche: fornisce una valutazione generale rispetto ai costi e ricavi previsti dell'operazione immobiliare.

SVILUPPARE UNA CAMPAGNA DI COMUNICAZIONE DI SUCCESSO

Qualunque sia il modello di crowdfunding che tu abbia scelto di utilizzare il vero problema è: come ottenere buoni risultati? Come sempre accade i migliori risultati arrivano grazie al duro lavoro, le competenze

professionali, e la creazione di una strategia vincente. Se vogliamo avere successo in un'attività digitale, di qualunque cosa si tratti, dal vendere viaggi al raccogliere capitali, dobbiamo conoscere e utilizzare gli strumenti giusti.

In una campagna di crowdfunding di successo si tratta di racchiudere diversi aspetti, quasi tutti legati alla comunicazione per cui teniamo presente che i seguenti punti sono da sviluppare in modo efficace prima di lanciare la nostra campagna.

Certamente dovrai essere pronto a sfruttare i social network e le possibilità che ti offrono per la propagazione della comunicazione, ma anche come fonte di raccolta di contatti. Selezionare quelli giusti è altrettanto fondamentale, in una campagna di equity crowdfunding non puoi non presidiare LinkedIn, AngelList e Twitter. Ovviamente non sono da dimenticare i canali tradizionali del mondo digitale: email, sito web e blog.

I tuoi investitori non sono extraterrestri che vivono in un mondo

parallelo, sono presenti nelle piattaforme digitali e le utilizzano esattamente come te. Una volta trovato il tuo target dovrai quindi utilizzare le tecniche adatte alla raccolta dei dati di queste persone, ne esistono parecchie e dipendono dalla piattaforma che utilizziamo.

Non esiste una campagna di comunicazione digitale che non utilizzi la newsletter, in modo costante e scientifico, dalla creazione del form di submission, alla profilatura dei contatti e l'invio di email.

Le PR, ovvero pubbliche relazioni, ti permetteranno di far arrivare il tuo messaggio agli influencer, cioè persone, spesso giornalisti, influenti nel nostro settore di riferimento. Se riuscirai a far parlare di te a queste persone la tua comunicazione sarà infinitamente più potente.

Il sito web è importantissimo, come il blog, che ti permetterà di raccogliere tutte le informazioni riguardanti le tue attività, ma ancor più importanti, nel lancio di una campagna di equity crowdfunding, sono le landing

page. Una landing page è una pagina web dedicata a comunicare un messaggio particolare, come quello del lancio della campagna, racchiudendo elementi fondamentali come form per newsletter e bottoni di condivisione sui social network.

Per iniziare ti consigliamo di procedere per piccoli passi. Innanzitutto dovrai stabilire un budget realistico, che includa le spese di gestione e realizzazione del progetto. Il traguardo, inoltre, non dipende solo dalle voci di costo ma anche dai sostenitori che si

prevede saranno interessati al progetto: fai una stima di quanti ti sosterebbero e soprattutto considera la grandezza del tuo network (di amici, colleghi, contatti professionali e non), senza il cui supporto, almeno nella fase iniziale, sarebbe impossibile espandere il passaparola sul lancio del tuo progetto di crowdfunding.

Scambiare punti di vista, sensazioni ed impressioni con i propri interlocutori, nello specifico con le persone interessate al tuo progetto o semplicemente curiose, è fondamentale.

Il rapporto costante e costruttivo con la propria rete di conoscenze è un importante trampolino di lancio per ogni progetto. Il meccanismo dei micro-finanziamenti attraverso il web è rappresentabile da tre cerchi concentrici attorno al progetto: il primo cerchio sono amici e familiari, il secondo è costituito dagli amici degli amici, il terzo, che si attiva solamente dopo i primi due cerchi, è costituito dal pubblico eterogeneo del web. Pensa a comunicare incisivamente con la tua prima cerchia: elenca chi tra i tuoi amici

e familiari ti sosterebbe, pensa a come comunicare loro la tua idea. Fai sondaggi sui canali social che utilizzi con maggiore frequenza per vedere in quanti sarebbero interessati. Chiedi consigli a chi prima di te ha utilizzato il crowdfunding, cercando testimonianze e supporto, ad esempio, nelle svariate e sempre più attive community del web.

Una volta creata l'infrastruttura del progetto dovrai dedicare molto tempo alle attività promozionali, che come detto, sono alla base del successo dell'iniziativa.

Individua in primis il tuo target di riferimento e scegli il modo/tono giusto per instaurare una relazione. I tuoi follower conoscono il crowdfunding? Qual è il modo giusto per introdurli al meccanismo?

Comincia a spiegare loro di cosa si tratta qualche settimana prima della partenza in modo che, quando il progetto verrà pubblicato, saranno subito pronti a sostenerti.

I primi giorni di campagna sono cruciali, sarà quindi fondamentale assicurarsi un numero di sostenitori

fedeli e pronti a contribuire già dalle prime ore dalla pubblicazione del progetto. Quindi cura al massimo i tuoi canali social, la newsletter e il sito: è importante preparare il terreno prima che la tua campagna abbia inizio.

A pubblicazione avvenuta, rilancia il link al tuo sito, ma attento a non eccedere! Invia, quindi, mail di gruppo alla tua prima cerchia di contatti, facendola diventare a tutti gli effetti ambasciatrice del tuo progetto.

Non dimenticare di aggiornare con costanza i tuoi profili e lo status del

progetto sui social network. Inizia a pensare ad alcune categorie specifiche di sostenitori e invia loro approfondimenti e update esclusivi, in modo da stimolare altro sostegno al progetto.

Questa è la fase in cui devi essere davvero creativo: crea gadget (adesivi, portachiavi, etc.), pianifica eventi (anche piccoli, anche “fatti in casa”) e invita lo zoccolo duro della tua community a partecipare condividendo la tua campagna attraverso di esso.

Un evento può essere la migliore

occasione per presentare il progetto in modo ancora più personale e per raccogliere fondi dal vivo (previa comunicazione ad Eppela). Contatta tutti i media e i network vicini al tuo universo in modo che essi portino il loro pubblico sulla tua campagna: sii incisivo e convincente sull'utilità del tuo progetto. Fatti intervistare, contatta i giornalisti specializzati nel tuo universo e chiedi loro di promuovere la tua campagna. I risultati non tarderanno ad arrivare.

Raggiunto il traguardo, sarai

finalmente pronto a realizzare in modo concreto la tua idea. Il successo sarà la fine di un percorso più o meno lungo e faticoso e sarà dovuto, oltre che alle tue capacità, anche alla fiducia che i tuoi sostenitori avranno riposto in te. Per questo ringraziali, aggiorna il tuo network e coinvolgilo. Ricorda, il tuo lavoro non finisce qui. Celebra la vittoria con tutti coloro che ti hanno sostenuto, utilizza il tuo sito, i tuoi social, il tuo blog, continua ad aggiornare il tuo network, rendilo partecipe dell'eco che il tuo successo ha

avuto sui media, informalo costantemente sugli sviluppi della tua avventura.

Non disperdere la tua community: è una risorsa nata con la campagna di crowdfunding ma che potrebbe esserti utile in futuro per nuove iniziative e progetti. Corrispondi le ricompense pattuite rispettando le tempistiche che hai dichiarato inizialmente. Organizzati per la loro spedizione e contatta i tuoi sostenitori per accordarti con loro per eventuali dettagli o modifiche.

AGEVOLAZIONI FISCALI PER CHI RACCOGLIE FONDI TRAMITE IL CROWDFUNDING

Se hai deciso di raccogliere fondi tramite il crowdfunding ti farà piacere sapere che la legge italiana ha previsto delle agevolazioni fiscali per le

aziende che raccolgono capitali di rischio tramite portali on-line.

Le agevolazioni sono distinte a seconda che si tratti di start up innovative, oppure PMI innovative. Nei prossimi due paragrafi riportiamo una sintesi di tutte le agevolazioni fiscali al momento disponibili. Anche in questo caso, come già fatto nel capitolo riguardante le agevolazioni disponibili per gli investitori, raccomandiamo comunque alle aziende di rivolgersi ai propri consulenti fiscali per approfondire questi temi e per una

corretta e migliore gestione delle agevolazioni spettanti.

AGEVOLAZIONI PER LE START UP INNOVATIVE

Alle start-up innovative, oltre alla possibilità di raccogliere capitale di rischio attraverso portali on-line (equity crowdfunding) sono consentite le seguenti ulteriori agevolazioni:

esenzione da imposta di bollo e diritti di segreteria dovuti per l'iscrizione al

registro delle imprese e dal diritto annuale alle camere di commercio;

agevolazioni fiscali per amministratori, dipendenti o collaboratori remunerati attraverso strumenti finanziari (ad es. stock option): le somme corrisposte sotto forma di strumenti finanziari o diritti di opzione non concorrono alla formazione del reddito imponibile dei destinatari;

credito d'imposta del 35% sulle assunzioni a tempo indeterminato di personale altamente qualificato fino a

un massimo di 200 mila euro annui per ogni impresa;

facoltà di estendere di dodici mesi il periodo di cosiddetto “rinvio a nuovo” delle perdite e, nei casi di riduzione al di sotto del minimo legale, facoltà di differire la decisione sulla ricapitalizzazione entro la chiusura dell'esercizio successivo;

facoltà di utilizzare, per le start-up innovative costituite in forma di s.r.l., istituti ammessi solo nelle s.p.a., in particolare, la libera determinazione dei diritti attribuiti ai soci o

l'emissione di strumenti finanziari partecipativi;

deroga al divieto assoluto di operazioni sulle proprie partecipazioni qualora l'operazione sia effettuata in attuazione di piani di incentivazione che prevedano l'assegnazione di strumenti finanziari a dipendenti, collaboratori, componenti dell'organo amministrativo o prestatori di opere o servizi, anche professionali (stock options e work for equity);

facoltà di emettere strumenti finanziari

forniti di diritti patrimoniali o anche di diritti amministrativi, escluso il voto nelle decisioni dei soci;

sostegno all'internazionalizzazione, attraverso i servizi messi a disposizione dall'Agenzia ICE per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane e dal Desk Italia;

maggiori possibilità nella gestione della crisi nell'impresa della startup innovativa; possibilità di assumere personale con contratti a tempo determinato della durata minima di 6

mesi e massima di 36 mesi prorogabili di altri 12 mesi (arrivando quindi complessivamente a 48 mesi); accesso semplificato, gratuito e diretto al Fondo Centrale di Garanzia, il fondo governativo che facilita l'accesso al credito attraverso la concessione di garanzie sui prestiti bancari.

AGEVOLAZIONI PER LE PMI INNOVATIVE

Alle PMI innovative, oltre alla possibilità di raccogliere capitale di rischio attraverso portali on-line (equity crowdfunding) sono consentite le seguenti ulteriori agevolazioni:

Esonero dall'imposta di bollo: le PMI innovative sono esonerate dal pagamento dell'imposta di bollo dovuta per gli adempimenti relativi alle iscrizioni nel Registro delle imprese e delle Camere di Commercio;

deroghe alla disciplina societaria ordinaria: le deroghe più significative

sono previste per le PMI innovative costituite in forma di s.r.l., per le quali si consente: la creazione di categorie di quote dotate di particolari diritti; la possibilità di effettuare operazioni sulle proprie quote; la possibilità di emettere strumenti finanziari partecipativi; l'offerta al pubblico di quote di capitale; facilitazioni nel ripianamento delle perdite: in caso di perdite sistematiche le PMI innovative godono di un regime speciale sulla

riduzione del capitale sociale, tra cui una moratoria di un anno per il ripianamento delle perdite superiori ad un terzo (il termine è posticipato al secondo esercizio successivo).

Inapplicabilità della disciplina sulle società di comodo: la PMI innovativa non è tenuta ad effettuare il test di operatività per verificare lo status di società non operativa.

Remunerazione attraverso strumenti di partecipazione al capitale: la PMI innovativa può remunerare i propri collaboratori con strumenti di

partecipazione al capitale sociale (come le stock option), e i fornitori di servizi esterni attraverso schemi di work for equity. A questi strumenti fa capo un regime fiscale e contributivo di favore, cioè non rientrano nel reddito imponibile ma sono soggetti soltanto alla tassazione sul capital gain.

Incentivi fiscali per investimenti in PMI innovative che operano sul mercato da meno di sette anni dalla loro prima vendita commerciale provenienti da persone fisiche

(detrazione Irpef del 19% dell'investimento fino a un massimo investito pari a 500 mila euro) e persone giuridiche (deduzione dall'imponibile Ires del 20% dell'investimento fino a un massimo investito pari a 1,8 milioni di euro). Gli incentivi valgono sia in caso di investimenti diretti, sia in caso di investimenti indiretti per il tramite di OICR e altre società che investono prevalentemente in questa tipologia di impresa. Alle PMI innovative che operano sul mercato da più di sette

anni dalla loro prima vendita commerciale, tali incentivi si applicano qualora siano in grado di presentare un piano di sviluppo di prodotti, servizi o processi nuovi o sensibilmente migliorati rispetto allo stato dell'arte nel settore interessato.

Ricorso all'equity crowdfunding: anche le PMI innovative, come le startup innovative, possono avviare campagne di raccolta di capitale diffuso attraverso portali on-line autorizzati. Inoltre, in merito all'equity crowdfunding, l'Investment Compact

ha introdotto due ulteriori novità: anche gli organismi di investimento collettivo del risparmio e le società di capitali che investono prevalentemente in start-up innovative e in PMI innovative possono raccogliere capitali mediante campagne on-line sui portali autorizzati, consentendo una diversificazione e riduzione del rischio di portafoglio per l'investitore retail; inoltre, in via derogatoria rispetto alla disciplina ordinaria, il trasferimento delle quote di start-up

innovative e PMI innovative può essere "dematerializzato", con conseguente riduzione degli oneri annessi in un'ottica di fluidificazione del mercato secondario.

Intervento semplificato, gratuito e diretto al Fondo di Garanzia per le Piccole e Medie Imprese, un fondo pubblico che facilita il finanziamento bancario attraverso la concessione di una garanzia sui prestiti. Tale garanzia copre fino all'80% del credito erogato dalla banca alla PMI innovativa, fino a un massimo di 2,5 milioni di euro,

ed è concessa sulla base di criteri di accesso estremamente semplificati, con un'istruttoria che beneficia di un canale prioritario.

Sostegno nel processo di internazionalizzazione da parte dell'Agenzia ICE: include l'assistenza in materia normativa, societaria, fiscale, immobiliare, contrattualistica e creditizia, l'ospitalità a titolo gratuito alle principali fiere e manifestazioni internazionali, e l'attività volta a favorire l'incontro delle PMI innovative con investitori

potenziali.

Tutte le misure potranno essere fruite dalle PMI innovative a seguito dell'iscrizione nella sezione speciale del Registro.

COMPRENDERE I RISCHI DELL'AUTOFINANZA CON L'EQUITY CROWDFUNDING

Il crowdfunding presenta molti vantaggi, ma anche rischi potenziali di cui devi essere a conoscenza. Per chiudere questo volume abbiamo quindi

voluto passare in rassegna tutte le trappole potenziali del crowdfunding e fornirti qualche consiglio per aiutarti a gestirle.

Rischio di fallimento. Non c'è nessuna garanzia che raggiungerai il tuo obiettivo. Come per qualsiasi altra impresa d'affari vi è il rischio di non farcela. Se non raggiungerai l'obiettivo di raccolta fondi, il denaro raccolto durante la tua campagna dovrà essere restituito agli investitori. Devi analizzare attentamente tutti i modi possibili per garantire il

successo della tua campagna di raccolta fondi. Se fallisci una volta puoi tentare di nuovo; alcuni degli imprenditori di maggiore successo hanno tentato alcune volte prima di trovare la formula vincente. Le clausole contrattuali dovrebbero essere chiare in termini di diritti e obblighi delle parti nel caso in cui non venga raggiunto l'obiettivo della raccolta fondi.

Rischio di sottostima dei costi.

Accade di frequente che si sottovalutino il tempo e le risorse che

il crowdfunding richiede. Alcune forme di crowdfunding possono comportare costi aggiuntivi. Ad esempio, nel caso del crowdfunding azionario i costi amministrativi possono aumentare ad ogni emissione di azioni. O tu potresti non disporre di sufficienti capacità per trattare con i nuovi investitori, fornire continui aggiornamenti sul progetto in corso o gestire i diritti societari degli azionisti.

Devi essere consapevole dei diversi passi da compiere. Prendi il tempo

sufficiente a elaborare un piano che preveda un margine d'errore e ritardi. Ricorda sempre che devi destinare risorse prima, durante e dopo la campagna. Potresti voler chiedere una consulenza legale sulle questioni giuridiche legate al crowdfunding.

Rischio di arrecare danni alla reputazione. Il mercato è ora estremamente competitivo e ti sarà probabilmente capitato che gli investitori esaminino con attenzione la tua proposta. Ogni esempio di trascuratezza, errore o insufficiente

preparazione avrà ripercussioni negative sulla tua immagine e su quella del tuo progetto o della tua iniziativa imprenditoriale.

Assicurati di aver fatto le tue ricerche con la massima attenzione e ricordati sempre che questa è un'iniziativa imprenditoriale. Potresti dover adattare il tuo approccio per raggiungere persone che non hanno familiarità con gli affari.

Accertati di aver pienamente compreso il processo di crowdfunding prima di impegnarti in modo da essere

certo di poter offrire realmente quello che prometti.

Rischio di non avere i requisiti legali. Controlla sempre presso la piattaforma e presso la vostra autorità locale di supervisione quali documenti devi fornire e quali sono i costi per ottemperare alla normativa vigente, e includili nella tua programmazione dei costi. Potresti trovarti a dover affrontare questioni complesse che comportano costi notevoli, ragion per cui potresti aver bisogno di un consiglio legale.

Rischio di violazione della legge. La legislazione relativa al crowdfunding è ancora in corso di evoluzione e molti potrebbero averne poca esperienza. Se non sei informato sulle normative dell'UE e nazionali potresti finire per violarle senza saperlo.

Cerca di tenerti sempre aggiornato e verifica sempre qual è la legislazione e quali sono i requisiti vigenti.

Di solito le piattaforme offrono consigli generali e rinviano alla fonte appropriata per un orientamento più specializzato come ad esempio la

Camera di commercio locale, l'autorità locale di supervisione o la pertinente amministrazione pubblica.

Rischio di insorgenza di problemi con la piattaforma. C'è il rischio di imbattersi in piattaforme fraudolente. Assicurati di scegliere piattaforme affermate e rispettabili che hanno buona fama e non presentano indicazioni di irregolarità. Cerca quelle insediate in contesti adeguatamente regolamentati di cui conosci la legislazione e in cui sei sicuri che i tuoi diritti saranno fatti

rispettare.

Rischio di insorgenza di questioni legate alle responsabilità verso gli investitori e dinamiche degli investitori. Trattare con un pubblico di investitori ampio e potenzialmente diversificato solleva diverse questioni, aspettative ed esigenze. Se non si conoscono i diritti di un investitore, se non si sanno gestire i reclami o non si conoscono i meccanismi legali si possono incontrare problemi, soprattutto nel caso del crowdfunding azionario che

comporta una certa perdita di controllo sulla vostra impresa.

Esamina le eventuali implicazioni e interagisci attivamente con la piattaforma per comprendere appieno le tue responsabilità. Controlla in che modo la piattaforma può aiutarti e qual è il suo ruolo.

Prima di imbarcarti in un equity crowdfunding rifletti sempre attentamente ai problemi eventuali che potrebbero presentarsi più avanti. Per rendere l'investimento attraente dovrai offrire certi diritti agli investitori.

Devi essere consapevole delle responsabilità che comporta per te questo conferimento di diritti agli investitori.

Rischio di fuoriuscita degli investitori. Un giorno i tuoi investitori potrebbero desiderare di vendere la loro quota o nuovi investitori possono decidere di entrare in gioco.

Per minimizzare il rischio devi, sin dall'inizio, considerare molto attentamente l'impatto che potrebbe avere sulla tua impresa un cambiamento o un'uscita di investitori

e pensare a chiedere una consulenza legale prima ancora di offrire anche una sola azione agli investitori.

Inoltre devi sapere come accettare nuovi investitori potenziali in futuro poiché questo potrebbe diminuire il valore delle azioni dei tuoi investitori originali.



[1] Ssecondo cui: “la donazione è il contratto col quale, per spirito di liberalità, una parte arricchisce l'altra, disponendo a favore di questa di un suo diritto o assumendo verso la stessa una obbligazione

[2] Come “ il contratto nel quale una parte consegna all'altra una quantità determinata di denaro o di altre

cose fungibili e l'altra si obbliga a restituire altrettante cose della stessa specie o qualità' con l'aggiunta, ai sensi dell'art. 1815 c.c., degli interessi, se espressamente previsti dal contratto”.

[3] A tal proposito riteniamo che una delle piattaforme che offre le migliori opportunità per l'utente, in termini di diversificazione delle modalità di investimento sia la spagnola Housers che offre sia opportunità di risparmio, opportunità di investimento e anche investimenti con rendimenti a tasso fisso.

[4] Più precisamente: 1.2 % + 0.15 € per ogni pagamento effettuato con carte di credito Visa® o Mastercard® (emissioni europee) e 2.7 % + 0.25 € per ogni pagamento effettuato con American Express® e carte emesse al di fuori dell'area UE. In caso di pagamento con bonifico bancario, il costo del servizio Stripe sarà di 0,90 € per bonifico SEPA-Credit Transfer in entrata area Europa.