



2026

WHITE PAPER

1.0

“

**L'immobiliare
per tutti.**

”

Realworld

Il mercato immobiliare rappresenta storicamente uno dei principali strumenti di investimento patrimoniale. Tuttavia, l'accesso diretto a tale mercato è spesso limitato da diverse barriere, tra cui l'elevato capitale iniziale richiesto per l'acquisto degli immobili, la scarsa liquidità degli investimenti immobiliari e la complessità amministrativa e gestionale che caratterizza la gestione diretta di tali asset. RealWorld è un'azienda che opera nel settore immobiliare. Principalmente raccoglie capitali dagli investitori grazie all'emissione strumenti tecnologici innovativi basati su tecnologia blockchain: Strumenti Finanziari Partecipativi (SFP) legati agli immobili, rappresentativi della proprietà, emessi in forma digitale mediante token crittografici, che garantiscono per questo un elevato livello di sicurezza e trasparenza. In tal modo, gli investitori potranno partecipare direttamente alla redditività derivante dalla compravendita e gestione di immobili da parte della società, che opera in modo professionale, beneficiando della trasparenza, della sicurezza e della tracciabilità garantite dall'infrastruttura tecnologica blockchain. Il capitale raccolto è destinato infatti all'acquisizione e gestione di immobili selezionati secondo criteri di redditività e sostenibilità economica. L'obiettivo della società è quello di individuare opportunità di investimento caratterizzate da prezzi di acquisto inferiori ai valori medi di mercato e gestirne la loro compera, al fine di generare valore dalle operazioni immobiliari di amministrazione o rivendita. Un mix perfetto tra reale e digitale, tra il vecchio investimento nel mattone e la nuova finanza, che dà la possibilità a tutti, con un investimento iniziale non oneroso, di entrare nel mercato, democratizzando così il settore immobiliare e consentendo agli investitori di partecipare ai rendimenti derivanti senza doverne affrontare direttamente le complessità operative tipiche. RealWorld inoltre offre anche servizi di consulenza immobiliare, mettendo a disposizione competenze tecniche, legali ed economiche per supportare clienti e investitori nella valutazione, acquisizione, gestione e valorizzazione di asset immobiliari, al di fuori delle operazioni direttamente realizzate dalla società stessa.

I nostri Valori.

Il nostro modus operandi è caratterizzato da un significativo impatto sotto il profilo tecnologico, economico e sociale. Dal punto di vista tecnologico, contribuiamo alla diffusione e all'applicazione concreta delle tecnologie blockchain nel settore immobiliare e finanziario. L'utilizzo di sistemi digitali decentralizzati rappresenta un importante passo verso la modernizzazione dei modelli di investimento e di gestione patrimoniale.

Dal punto di vista economico, favoriamo lo sviluppo di nuovi modelli imprenditoriali basati sull'integrazione tra finanza, tecnologia e real estate. La creazione di un sistema di investimento immobiliare innovativo può contribuire a stimolare nuovi flussi di capitale verso il settore immobiliare e a favorire lo sviluppo di nuove opportunità economiche. Inoltre, il modello proposto consente di migliorare l'efficienza dei processi di raccolta dei capitali e di gestione degli investimenti, riducendo le inefficienze tipiche dei modelli tradizionali di intermediazione finanziaria. Sotto il profilo sociale, contribuiamo a rendere il mercato immobiliare più inclusivo, consentendo a un numero maggiore di persone di partecipare a opportunità di investimento che in passato erano accessibili principalmente a investitori con elevata disponibilità di capitale. In questo contesto, l'attività di consulenza immobiliare rappresenta un'estensione naturale del modello aziendale: le competenze maturate nella selezione, valutazione e gestione degli asset vengono messe a disposizione anche di clienti terzi, contribuendo alla diffusione di un approccio più consapevole, professionale e trasparente agli investimenti immobiliari. Dal punto di vista ambientale, la scelta di utilizzare infrastrutture blockchain basate su meccanismi di consenso efficienti dal punto di vista energetico, come il protocollo Proof of Stake, contribuisce a ridurre l'impatto energetico rispetto alle tecnologie blockchain tradizionali. Inoltre, gli investimenti immobiliari dei clienti riguardano esclusivamente edifici già esistenti, talvolta da rifunzionalizzare e valorizzare con una nuova destinazione d'uso, e non comprendono la realizzazione di nuove costruzioni. Ciò comporta evidenti benefici ambientali, quali l'assenza di consumo di nuovo suolo e di materie prime necessarie per nuove edificazioni. Nel complesso, ci inseriamo in un contesto di innovazione tecnologica e finanziaria che mira a creare sistemi economici più efficienti, trasparenti e accessibili.

Come operiamo.

Partiamo dal presupposto che nell'immobiliare il profitto si realizza al momento dell'acquisto e non in quelli successivi della gestione e della vendita.

In altre parole, stiamo dicendo che le nostre offerte di acquisto (mercato libero, procedure esecutive, aste private, crediti deteriorati) saranno mirate ad acquisizioni ad un prezzo più basso di quello di mercato. E' questo il nostro lavoro: la selezione degli immobili migliori attraverso una valutazione mirata e scrupolosa (alla data del presente documento analizziamo più di 1.500 immobili al giorno). Non prendiamo in considerazione proprietà immobiliari che possano generare una rendita locativa annua lorda che noi valutiamo essere più bassa del 15% o che possano generare una plusvalenza lorda da rivendita inferiore al 100%. Le medesime metodologie di analisi e

selezione vengono applicate anche nell'ambito dei servizi di consulenza immobiliare offerti a clienti e investitori esterni, che possono così beneficiare di un processo strutturato e professionale nella valutazione di opportunità immobiliari, pur mantenendo autonomia nelle proprie scelte di investimento. Tale approccio consente di creare margini economici già nella fase iniziale dell'operazione, aumentando la sostenibilità finanziaria del progetto. La fonte di reddito sarà quindi costituita dalla gestione degli immobili o dalla differenza positiva generata dalla rivendita ad un prezzo più alto di quello pagato per l'acquisto, frutto della strategia descritta. Tali flussi di cassa rappresentano una fonte di reddito relativamente stabile e prevedibile, che consente di sostenere nel tempo l'attività imprenditoriale. Per finanziare gli acquisti, la società emetterà Strumenti Finanziari Partecipativi, che attribuiranno ai sottoscrittori diritti patrimoniali direttamente collegati agli immobili e quindi ai risultati economici derivanti dalla loro compravendita e gestione. Tali strumenti saranno rappresentati digitalmente tramite token registrati su blockchain, consentendo una gestione più efficiente e trasparente delle partecipazioni. Quindi ogni immobile che verrà acquistato dalla società viene frazionato in quote digitali rappresentate da token, senza la necessità per l'investitore di acquistare un intero immobile per entrare nel mercato. Ogni token rappresenta una porzione dell'immobile e consente all'investitore di partecipare ai proventi conseguiti dalla società derivanti dalla sua gestione o rivendita.

La gestione operativa del patrimonio immobiliare è a 360 gradi: dal punto di vista giuridico (predisposizione dei contratti, azioni di tutela nei confronti degli eventuali locatari inadempienti...), economico (controllo del mercato, ricerca di nuovi locali e definizione dei canoni di locazione, opportunità fiscali, studio fonti finanziarie più vantaggiose per nuovi acquisti...), burocratico (registrazione, rinnovo, variazione, cessazione dei contratti, liquidazione e pagamenti di imposte e tasse...) e operativo (controllo scadenze contratti e scadenze imposte e tasse, riscossione canoni, controllo estratto conto, eventuali solleciti, risoluzione dei problemi e manutenzione a carico del locatore/ristrutturazioni di nuovi locali acquistati). L'esperienza maturata nella gestione operativa a 360 gradi viene inoltre trasferita nell'attività di consulenza, attraverso la quale la società supporta clienti e investitori anche nella gestione diretta dei propri immobili, offrendo assistenza nelle diverse fasi amministrative, contrattuali e strategiche.

Risultati Economico-Finanziari per gli Investitori.

La strategia, come detto, si focalizza sull'acquisizione "deep value". Si acquistano proprietà che generano una rendita locativa media annua lorda stimata almeno pari al 15% o una plusvalenza lorda media stimata

da rivendita del 100% rispetto al prezzo di compera. Benché i numeri possano sembrare significativi, se si analizza la situazione dal punto di vista del prezzo pagato, significa semplicemente che si è riusciti ad acquisire l'immobile al 50% del suo valore reale. Per quanto riguarda le tempistiche in caso di rivendita, il ciclo completo (acquisizione, immissione sul mercato, vendita) è stimato in 12 mesi. Tale velocità è garantita da un prezzo di rivendita allineato ai valori di mercato (quindi estremamente appetibile). Numeri resi possibili dalla selezione degli asset: opportunità di questo tipo, sebbene rilevanti, possono emergere per determinate tipologie ed in fasi e contesti di mercato particolari come quelli in cui si opera, come urgenza o dismissione forzata.

La società accantona parte della rendita locativa in caso di gestione o parte della plusvalenza in caso di rivendita, per coprire tutti i costi diretti delle rispettive operazioni immobiliari. L'utile netto viene poi ripartito: il 50% agli investitori (remunerazione SFP) e il 50% a REALWORLD per la copertura dei costi indiretti e la creazione di riserve, garantendo una redditività media annua stimata per l'investitore fino al 32,5%.

Facciamo ora degli esempi concreti con alcuni immobili acquistati, scegliendone solo alcuni della lunga lista di acquisizioni partita anni addietro che ne annovera oltre cento:

- Un locale commerciale nel cuore di Roma è stato acquistato proprio davanti all'ingresso della stazione Termini. Lo stesso è stato oggetto di attenta ristrutturazione. Locato durante il lockdown con una rendita del 13%, chiaramente inferiore alle sue potenzialità, il contratto è ancora in essere, anche per premiare il conduttore coraggioso nel contrarre in un momento così difficile per tutto il mondo. Qualora quest'ultimo andasse via, abbiamo previsto una rendita più alta per l'eventuale nuovo conduttore, che si stima essere del 16%. Il valore di mercato dell'immobile è ad oggi superiore del 50% al costo complessivo dello stesso (spese notarili, agenzia, ristrutturazione...);
- Sempre a Roma, altro locale commerciale nel quartiere Alessandrino. Acquistato già ristrutturato, locato con contratto in essere e rendita attuale del 19%. Valore dell'immobile attuale del 100% in più rispetto al costo complessivo dello stesso;
- L'acquisizione di una struttura alberghiera, un quattro stelle di sofisticata eleganza famoso in tutta la Campania. L'ubicazione è strategica in quanto è situato in una posizione mediana tra i capoluoghi di provincia campani. L'immobile è stato acquistato attraverso una procedura esecutiva ad un valore che si attesta a circa il 35% di quello attuale di mercato. Vale a dire che il profitto potenziale dello stesso già in fase di

acquisto è stato intorno al 300%. Il cespite è da ristrutturare e siamo già in trattativa per un affitto della struttura con un rendimento del 15%;

- Un terreno industriale in zona ASI per il quale, subito dopo l'acquisto, è stato firmato un contratto preliminare di cessione di diritto di superficie ad una Esco per la realizzazione di un impianto solare fotovoltaico. L'accordo definitivo, che verrà formalizzato a breve, prevede un corrispettivo annuo pari ad una rendita del 20% per 25 anni. Il valore attuale del terreno è del 350% rispetto al prezzo di acquisto e comunque dopo i 25 anni della durata dell'accordo il terreno sarà nuovamente nella piena proprietà dell'azienda.

Parallelamente, l'attività di consulenza immobiliare consente di estendere tali logiche di investimento anche a soggetti terzi, che possono accedere alle competenze e agli strumenti sviluppati dalla società per individuare operazioni con caratteristiche analoghe, pur al di fuori dei progetti direttamente gestiti da RealWorld. Accanto all'attività di investimento diretto, quindi, la società continua a sviluppare e consolidare il proprio servizio di consulenza immobiliare, con l'obiettivo di affiancare clienti e investitori nella costruzione, gestione e valorizzazione del proprio patrimonio, trasferendo know-how, strumenti analitici e visione strategica.

Più investimenti, più acquisizioni, che aggiungeranno valore e successo aziendale.

La nostra prima regola, come qualcuno ci ha insegnato, è di non perdere soldi. La seconda regola è di non dimenticare mai la prima. Per ottenere il risultato, noi crediamo nella formazione e nell'apprendimento, oltre che nell'esperienza, processi che iniziano quando si nasce e che durano per tutta la vita.

Ecco perché, dopo studi accademici, giuridici, economici e tecnici, ogni giorno trascorriamo molto del nostro tempo nella ricerca.



“

**Thanks for
trust us.**

”

