

NICOLA SECURO

Investimenti Immobiliari



DAL PROGETTO AL PROFITTO

**Manuale introduttivo per Imprenditori
e Investitori immobiliari**



PREFAZIONE

PER CHI È QUESTO MANUALE

PARTE A – DIVENTARE IMPRENDITORE IMMOBILIARE

- 01 – Obiettivi e Mindset
- 02 – Studio di Zona
- 03 – Analisi del Territorio
- 04 – Ricerca e Sourcing
- 05 – Visita e Checklist Tecnica
- 06 – Conto Economico e ROI
- 07 – Preventivi e Team
- 08 – Proposta, Preliminare e Rogito
- 09 – Lavori e Direzione Cantieri
- 10 – Vendita e Home Staging

PARTE B – DIVENTARE INVESTITORE IMMOBILIARE

- 11 – Fondamenti di Rendimento, Rischio e Leve
- 12 – Come Valutare un'Operazione Gestita da Terzi
- 13 – Crowdfunding Immobiliare: logiche, rischi, rendimenti
- 14 – Criteri di Selezione dei Progetti
- 15 – Tassazione e Aspetti Legali Essenziali

COSA PUOI FARE ORA

CONCLUSIONI

Prefazione

Entrare nel mondo degli investimenti immobiliari non significa soltanto acquistare e vendere case.

È un percorso che parte da una mentalità nuova, da un modo diverso di osservare ciò che ci circonda e da una serie di decisioni consapevoli che possono cambiare la tua vita.

Troppo spesso, quando si parla di immobili, si pensa subito al capitale: “Per iniziare servono grandi somme di denaro”.

La verità è che il denaro è solo uno degli strumenti. Ciò che conta davvero sono le conoscenze, il metodo e la capacità di riconoscere le opportunità.

Questo manuale nasce per offrirti una mappa di orientamento. Non troverai formule segrete o dettagli tecnici: quello è materiale che richiede tempo, esperienza e approfondimento.

Quello che troverai, invece, sono i passi fondamentali che ogni aspirante operatore o investitore deve conoscere.

Scoprirai che esistono due strade:

- quella di chi sceglie di operare direttamente, trasformando immobili con metodo e visione,
- e quella di chi preferisce sostenere i progetti come investitore, partecipando in modo più semplice e passivo.

Qualunque sia il tuo punto di partenza, il primo passo è sempre lo stesso: aprire la mente a un nuovo modo di pensare al “mattoncino”.

Considera questo manuale come una porta di ingresso. Dietro ci sono mondi diversi, opportunità e strumenti concreti che approfondiremo all'interno del corso.

Per chi è questo manuale

Questo manuale è pensato per chi guarda al mondo immobiliare con curiosità, con il desiderio di comprenderne le dinamiche e di scoprire nuove possibilità.

È rivolto a chi non ha mai mosso un passo in questo settore, ma anche a chi già conosce qualcosa e vuole chiarirsi le idee, mettendo ordine tra concetti spesso confusi o raccontati in modo parziale.

Parleremo a due profili diversi, che condividono lo stesso punto di partenza: la volontà di costruire un futuro solido attraverso l'immobiliare.

- L'imprenditore, colui che vuole agire in prima persona, cercare opportunità, analizzarle e trasformarle in progetti concreti.
- L'investitore, colui che preferisce partecipare in modo più semplice, affidandosi al lavoro di altri e puntando a generare rendimenti nel tempo.

Che tu scelga di operare attivamente o di investire in modo passivo, ciò che conta è avere una bussola che ti aiuti a orientarti. Questo manuale ha proprio questo scopo: offrirti una panoramica chiara dei primi passi da compiere e delle principali strade che potresti intraprendere.

NICOLA SECURO

Investimenti Immobiliari



PARTE A

Diventare Imprenditore Immobiliare



01. Obiettivi e Mindset

Ogni percorso inizia con una direzione chiara.

Nel mondo immobiliare non basta sapere che “comprare e rivendere può generare profitto”: serve capire dove vuoi arrivare e con quale atteggiamento mentale.

Molti si avvicinano a questo settore pensando che sia una scorciatoia per arricchirsi in fretta. In realtà, senza una visione precisa, rischiano di commettere errori costosi e di abbandonare al primo ostacolo.

L'operatore immobiliare non ragiona in termini di fortuna o di singola occasione: ragiona in termini di obiettivi concreti e di metodo.

Significa porsi domande semplici ma fondamentali: “Cosa voglio ottenere?”, “Con che tempi?”, “Che ruolo voglio avere in questo settore?”.

Il mindset corretto non è quello del giocatore d'azzardo, ma dell'imprenditore che pianifica, osserva e costruisce passo dopo passo.

Ed è proprio questa differenza che separa chi si avvicina all'immobiliare per curiosità da chi, invece, riesce davvero a trasformarlo in una fonte di crescita personale e professionale.



02. Studio di Zona

Il cuore di ogni operazione immobiliare non è la casa in sé, ma il contesto in cui si trova.

Un immobile può sembrare perfetto a prima vista, ma se è inserito in una zona poco attrattiva o priva di prospettive, il suo valore rischia di restare fermo nel tempo.

Molti principianti commettono lo stesso errore: si innamorano dell'appartamento, dei dettagli interni, magari della ristrutturazione già fatta. Ma l'operatore esperto sa che ciò che conta davvero è il quartiere, i servizi, i collegamenti, l'evoluzione della zona.

Studiare il territorio significa imparare a guardare oltre le mura: capire come vive la gente, che cosa cercano le famiglie, i giovani, gli investitori. Vuol dire osservare i movimenti, notare dove nascono nuove attività e dove invece il mercato sembra rallentare.

La verità è che un buon affare non si trova per caso: si costruisce partendo dalla scelta giusta della zona. E chi impara a leggere il territorio avrà sempre un vantaggio sugli altri.



03. Analisi del Territorio

Dopo aver scelto la zona, il passo successivo è imparare a leggere il territorio in profondità.

Non basta sapere se un quartiere è centrale o periferico: occorre capire quali dinamiche lo caratterizzano e come queste possono influenzare il valore degli immobili.

L'errore più comune è fermarsi alle impressioni: "Qui ci sono negozi", "Lì c'è una scuola".

L'operatore sa che ogni elemento va interpretato: la presenza di nuovi servizi, il cambiamento della popolazione residente, l'arrivo di infrastrutture o, al contrario, la mancanza di investimenti.

Analizzare il territorio significa osservare i dettagli che non tutti notano: i flussi di persone, i cartelli "vendesi" che restano appesi troppo a lungo, le aree in trasformazione urbanistica.

Sono segnali che raccontano se una zona sta crescendo o se rischia di restare ferma.

Non si tratta di intuizione, ma di allenare lo sguardo: chi impara a leggere i segnali del territorio riesce a riconoscere prima degli altri le opportunità nascoste.



04. Ricerca e Sourcing

Dopo aver scelto la zona e imparato a leggerne i segnali, arriva il momento di cercare gli immobili giusti.

È in questa fase che molti si bloccano, perché pensano che le opportunità arrivino solo passando ore su portali online.

In realtà la ricerca non è mai un'azione casuale: è un insieme di strumenti e canali che, se combinati, permettono di trovare ciò che non tutti riescono a vedere.

Non si tratta solo di guardare annunci, ma di sviluppare un metodo per scoprire opportunità sia sul mercato (le classiche vendite tramite agenzie o portali) che fuori dal mercato (quelle occasioni che non vengono pubblicizzate e che circolano solo attraverso relazioni e passaparola).

L'errore più comune è credere che basti aspettare l'affare giusto. La verità è che gli affari vanno cercati e costruiti: un buon operatore sa muoversi tra canali diversi, restare in contatto con le agenzie, parlare con i proprietari e allo stesso tempo coltivare una rete personale che gli permetta di vedere ciò che altri non vedono.

Chi riesce a padroneggiare questa fase ha sempre un vantaggio: può scegliere le operazioni migliori prima che arrivino agli occhi di tutti.



05. Visita e Checklist Tecnica

Arriva il momento di mettere piede dentro l'immobile.

Molti credono che una visita serva solo a guardare lo stato delle stanze o a capire se la casa "piace". In realtà, per un operatore immobiliare, la visita è molto di più: è il momento in cui raccoglie informazioni decisive per capire se l'affare ha potenziale oppure no.

Non basta osservare a occhio nudo: ogni immobile va analizzato con metodo, perché dietro ai muri possono nascondersi costi impreveduti o difformità che rischiano di compromettere il progetto.

Ecco perché diventa fondamentale avere una checklist di punti da controllare, che guidi l'attenzione e impedisca di dimenticare aspetti cruciali.

La differenza tra un principiante e un operatore esperto sta tutta qui: il primo si concentra sugli aspetti superficiali, il secondo sa leggere tra le righe e riconoscere i segnali che faranno davvero la differenza nei conti finali.

Visitare un immobile non significa solo "vedere com'è fatto", ma imparare a valutare con occhio critico ogni dettaglio, così da trasformare una semplice visita in un passo concreto verso la decisione giusta.



06. Conto Economico e ROI

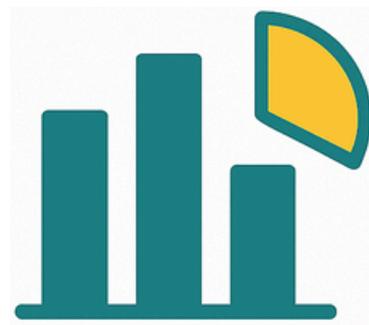
Un'operazione immobiliare non si misura a occhio: va tradotta in numeri. Il conto economico è lo strumento che ti permette di capire se ciò che stai valutando è davvero un'opportunità o solo un'illusione.

Molti principianti commettono lo stesso errore: si concentrano solo sul prezzo di acquisto e sul prezzo di vendita atteso. La realtà è che in mezzo c'è un mondo fatto di costi, tempi e variabili che possono cambiare completamente il risultato finale.

Il ROI, cioè il ritorno sull'investimento, è la bussola che ti aiuta a valutare se l'operazione merita davvero la tua attenzione. Non si tratta di un calcolo complicato, ma di una fotografia che mette a confronto l'impegno richiesto e il beneficio atteso.

La differenza tra un approccio superficiale e uno professionale sta proprio qui: non limitarsi a sperare di guadagnare, ma costruire scenari realistici – a 6, 9 o 12 mesi – che mostrino cosa succede se i tempi si allungano o se i costi cambiano.

Chi impara a ragionare in questi termini non si lascia sorprendere dagli imprevisti: è già preparato e sa in anticipo se l'operazione può davvero generare valore.



07. Preventivi e Team

Ogni operazione immobiliare ha un punto critico: i costi dei lavori. Molti principianti si lasciano trasportare dall'entusiasmo e calcolano cifre "a occhio", convinti che i lavori costino meno di quanto realmente accade. Questo porta quasi sempre a sorprese poco piacevoli.

La verità è che un'operazione vincente non si regge solo sul prezzo d'acquisto: si regge soprattutto sulla precisione dei preventivi. Avere chiari i costi di ristrutturazione, finiture, impianti e possibili imprevisti permette di stimare con realismo il margine finale.

In questa fase entra in gioco anche il team di lavoro. Nessuno può gestire da solo tutte le competenze necessarie: servono imprese affidabili, tecnici preparati, artigiani puntuali. Costruire la giusta squadra non è immediato, ma fa la differenza tra un cantiere che procede spedito e uno che si blocca a ogni passo.

Un operatore esperto sa che i numeri e le persone sono due facce della stessa medaglia: preventivi affidabili e un team solido sono la base per trasformare un progetto in un risultato concreto.



08. Proposta, Preliminare e Rogito

Dopo la fase di ricerca, analisi e preventivi, arriva il momento decisivo: formalizzare l'acquisto.

È qui che molti si accorgono che non basta "trovare l'immobile giusto": bisogna anche saper muoversi tra passaggi legali e contrattuali che segnano la differenza tra un affare solido e uno pieno di rischi.

Il primo passo è la proposta d'acquisto, il documento con cui manifesti il tuo interesse e metti nero su bianco le condizioni. Non è solo un atto formale: è il punto di partenza che può determinare l'esito dell'intera trattativa.

Segue il preliminare di compravendita, che impegna le parti in modo più vincolante. È un passaggio fondamentale, perché da qui in avanti le condizioni concordate diventano ufficiali e ogni errore può trasformarsi in un ostacolo costoso.

Infine si arriva al rogito notarile, il momento in cui l'operazione diventa definitiva. È l'atto che sancisce la proprietà e chiude la parte burocratica, aprendo quella operativa del progetto.

L'errore più comune è sottovalutare questi passaggi, pensando che siano semplici formalità. In realtà, proprio qui si decide gran parte della sicurezza dell'operazione. Saper affrontare proposta, preliminare e rogito con consapevolezza è ciò che distingue chi agisce da professionista da chi si muove con leggerezza.



09. Lavori e Direzione Cantieri

Quando l'immobile è finalmente tuo, inizia la fase più concreta: i lavori. È il momento in cui le idee diventano realtà, ma anche quello in cui emergono le difficoltà che mettono alla prova la pianificazione fatta nei passi precedenti.

Molti pensano che basti affidarsi a un'impresa e aspettare che il progetto venga realizzato. In realtà, chi opera seriamente sa che i cantieri richiedono controllo costante: tempi, costi e qualità devono essere monitorati passo dopo passo.

La differenza tra un cantiere che procede senza intoppi e uno che diventa un incubo è la direzione dei lavori. Serve un punto di riferimento che sappia coordinare squadre diverse, risolvere problemi sul nascere e garantire che ogni intervento venga svolto come previsto.

Gli imprevisti fanno parte del gioco: piccole variazioni, rallentamenti, modifiche in corso d'opera. L'errore più comune è sottovalutarli. L'operatore esperto, invece, mette in conto che qualcosa cambierà e si prepara a gestire la situazione senza perdere di vista l'obiettivo finale.

Un cantiere ben seguito è il cuore di un'operazione di successo: qui si decide se i numeri rimarranno in linea con il progetto o se rischieranno di deragliare.



10. Vendita e Home Staging

Il momento della vendita è quello in cui tutto il lavoro svolto trova la sua prova finale.

Puoi aver scelto la zona giusta, fatto un'analisi accurata, seguito i lavori con attenzione: se non sai presentare l'immobile nel modo corretto, rischi di svalutare l'intera operazione.

Molti si concentrano solo sulla parte tecnica, dimenticando che chi compra non sceglie solo una casa: sceglie un'emozione, un futuro possibile all'interno di quelle mura.

Ed è qui che entra in gioco l'home staging, l'arte di valorizzare gli spazi con pochi accorgimenti mirati, in grado di trasformare un appartamento normale in un luogo che cattura subito l'attenzione.

Non si tratta di grandi investimenti, ma di piccoli dettagli che fanno percepire valore: luce, ordine, armonia. L'acquirente deve potersi immaginare dentro quell'immobile, sentirlo già suo.

La vendita, quindi, non è solo una questione di numeri e trattative: è anche la capacità di creare la giusta presentazione per attirare più acquirenti e concludere più velocemente.

Chi capisce l'importanza di questo passaggio non vende semplicemente un immobile: vende un progetto di vita.



NICOLA SECURO

Investimenti Immobiliari



PARTE B

Diventare Investitore Immobiliare



11. Fondamenti di Rendimento, Rischio e Leve

Quando si parla di investimenti immobiliari, tre parole guidano ogni scelta consapevole: rendimento, rischio e leve. Capirne il rapporto – più che i singoli numeri – è ciò che aiuta a orientarsi senza farsi trascinare dall'entusiasmo del momento.

- **Rendimento:** cosa stai davvero misurando

Il rendimento non è solo "quanto guadagno". È il rapporto tra ciò che impieghi (denaro, tempo, energie) e ciò che ottieni. Guardarlo nel modo corretto significa considerare tempi e coerenza del risultato: un rendimento apparentemente alto ma incerto o lento può valere meno di un rendimento più sobrio ma stabile.

- **Rischio:** ciò che può cambiare il finale

Ogni operazione porta con sé variabili che possono spostare l'esito. Alcune sono di mercato (domanda, prezzi, tempi di vendita), altre operative (costi dei lavori, imprevisti, ritardi), altre ancora finanziarie (costi del denaro, scadenze). Non si tratta di evitarle a tutti i costi, ma di riconoscerle e di tenerle presenti nelle tue valutazioni, senza farti sorprendere quando si presentano.

- **Leve:** amplificare, non complicare

Per leva non si intende solo il debito. Esistono leve finanziarie (come l'uso del credito) ma anche operative (processi più efficienti, squadra, relazioni, tempi). Le leve amplificano ciò che c'è: se l'operazione è sana, possono esaltarne il risultato; se è fragile, possono accentuarne i problemi. La chiave è saperle usare con misura.

L'equilibrio che conta

Un buon investitore non insegue semplicemente il rendimento più alto: cerca il miglior equilibrio tra rendimento atteso, rischi accettabili e leve sostenibili. È questa combinazione a fare la differenza tra un risultato occasionale e un percorso che dura nel tempo.

12. Come Valutare un'Operazione Gestita da Terzi

Non sempre chi investe sceglie di operare in prima persona. Molti preferiscono affidarsi a operatori o società che gestiscono progetti immobiliari già strutturati.

In questo caso, il passo più importante non è capire come ristrutturare un immobile, ma valutare chi lo farà al posto tuo.

L'errore più comune di chi investe in operazioni gestite da terzi è guardare solo alla promessa di rendimento. Un numero alto, da solo, non garantisce nulla. Ciò che conta è capire come quel rendimento dovrebbe essere generato, quali sono i tempi previsti e soprattutto quali rischi sono stati considerati.

Valutare un'operazione significa porsi alcune domande chiave:

- Chi c'è dietro il progetto? Qual è la sua esperienza?
- Quanto è trasparente la comunicazione delle informazioni?
- Ci sono margini realistici o previsioni troppo ottimistiche?
- Come vengono gestiti i rischi e quali garanzie sono previste?

Non si tratta di entrare nei dettagli tecnici, ma di sviluppare la capacità di riconoscere i segnali di affidabilità. Un buon investitore sa distinguere tra un progetto solido e uno costruito solo per attirare capitali.

Alla fine, valutare un'operazione gestita da terzi significa imparare a leggere tra le righe, capire se i numeri raccontano una storia coerente e se le persone dietro il progetto hanno davvero la credibilità per portarlo a termine.



13. Crowdfunding Immobiliare: logiche, rischi, rendimenti

Il crowdfunding immobiliare è un modo nuovo e accessibile di investire nel mattone: più persone partecipano con piccole somme a un progetto, condividendo i benefici.

Urban Deal è una piattaforma di lending crowdfunding immobiliare autorizzata da Consob e Banca d'Italia, che consente di investire da 250 euro. I progetti non vengono scelti a caso: prima della pubblicazione, il team ne valuta la sostenibilità tecnica, economica e finanziaria, così da offrire opportunità selezionate e trasparenti.

Come ogni investimento, esistono dei rischi. Per ridurli, Urban Deal adotta un protocollo di sicurezza con verifiche indipendenti da parte di partner qualificati. Questo non elimina la possibilità di perdite, ma aumenta il livello di controllo. È fondamentale ricordare che il capitale non è garantito e che i rendimenti non sono certi.

Proprio i rendimenti rappresentano il lato più interessante: le operazioni possono arrivare fino al 12% annuo, un risultato competitivo rispetto ad altre forme di investimento. Si tratta però di valori attesi, mai garantiti, che dipendono dai tempi e dalle variabili di ciascun progetto.

Il crowdfunding immobiliare unisce quindi accessibilità e professionalità, offrendo nuove opportunità a chi vuole avvicinarsi all'immobiliare in modo moderno e consapevole.



14. Criteri di Selezione dei Progetti

Per un investitore non basta chiedersi “quanto posso guadagnare?”. La vera domanda è: “questo progetto è solido e merita la mia fiducia?”. Per rispondere servono criteri chiari che aiutino a distinguere le opportunità reali dalle semplici promesse.

Il primo riguarda la credibilità del proponente. Non conta solo l’idea, ma chi la porta avanti: esperienza, competenze e operazioni già concluse con successo sono indicatori fondamentali di affidabilità.

Il secondo è la trasparenza delle informazioni. Un progetto ben costruito presenta numeri chiari – tempi, costi, margini, garanzie – e li comunica senza ambiguità. Se i dati sono vaghi o troppo ottimistici, è un segnale di allarme.

Poi c’è la coerenza del piano operativo. Le previsioni devono avere senso rispetto al tipo di intervento: i tempi stimati, i margini dichiarati e le modalità operative devono risultare realistici e proporzionati.

Non va trascurato il mercato di riferimento. Anche il miglior progetto rischia di fallire se si trova in una zona senza domanda o con prospettive deboli. L’investitore deve sempre valutare se esiste un reale interesse di mercato.

Infine, il giusto rapporto tra rischio e rendimento. Ogni investimento comporta delle incognite, ma il rendimento promesso deve essere proporzionato al rischio che si corre: altrimenti, è solo un’illusione.

In sintesi, selezionare i progetti significa andare oltre le percentuali di guadagno e basarsi su cinque pilastri: credibilità, trasparenza, coerenza, mercato ed equilibrio rischio/rendimento.



15. Tassazione e Aspetti Legali Essenziali

Ogni investimento immobiliare non si misura solo in termini di rendimenti e rischi: anche la tassazione e gli aspetti legali hanno un ruolo determinante. Spesso sono proprio questi elementi a fare la differenza tra un'operazione ben gestita e una che si rivela più costosa del previsto.

Molti investitori si concentrano sul margine atteso, dimenticando che una parte del guadagno sarà sempre assorbita dalle imposte. Conoscere in anticipo come viene tassato un rendimento immobiliare, quali aliquote si applicano e quali sono le principali differenze tra diverse tipologie di operazioni, permette di evitare brutte sorprese.

Sul fronte legale, l'attenzione deve essere ancora maggiore. Ogni contratto, clausola o documento firmato rappresenta un impegno formale. È quindi essenziale capire i passaggi chiave: dalla trasparenza delle informazioni fornite al momento della sottoscrizione, alle eventuali garanzie che tutelano l'investitore, fino alle responsabilità delle parti coinvolte.

L'errore più comune è considerare tasse e aspetti legali come semplici formalità, da affrontare solo alla fine. In realtà, un investitore consapevole li mette al centro delle proprie valutazioni fin dall'inizio, sapendo che da essi dipende la reale sostenibilità dell'operazione.

In sintesi, un buon investimento non si giudica solo dai numeri, ma anche dal quadro fiscale e giuridico che lo sostiene. Solo unendo rendimento, rischio, leva e attenzione a questi aspetti si può costruire un percorso davvero solido nel tempo.





Cosa puoi fare ora

Arrivato a questo punto hai una panoramica chiara delle principali strade che puoi percorrere: da un lato c'è chi sceglie di operare in prima persona, dall'altro chi preferisce investire affidandosi a progetti gestiti da terzi. In entrambi i casi, l'elemento comune è la consapevolezza: sapere cosa osservare, quali errori evitare e quali strumenti usare per orientarsi.

Il primo passo non è correre a fare un'operazione, ma iniziare a guardare il mondo immobiliare con occhi diversi. Significa osservare le zone, leggere le opportunità con spirito critico, chiedersi se i numeri hanno senso e soprattutto chiarire il proprio obiettivo: vuoi essere operatore, investitore, o entrambe le cose?

Puoi iniziare già da subito con gesti semplici: tenere traccia delle occasioni che incontri, allenarti a stimare tempi e margini, valutare la credibilità di chi ti presenta un progetto. Sono esercizi che, anche senza muovere capitali, ti aiutano a sviluppare la mentalità giusta.

E se vuoi davvero accelerare il tuo percorso, ho creato un programma formativo di affiancamento dedicato: un percorso completo che ti guiderà passo dopo passo, dalla A alla Z, per diventare operatore o investitore immobiliare.

All'interno condivido la mia esperienza diretta, i metodi che utilizzo ogni giorno e gli strumenti pratici che ti permettono di affrontare questo mondo con sicurezza e consapevolezza.

👉 Qui ti lascio il link per accedere al percorso e scoprire tutti i dettagli:
([Link](#))

Ricorda: il vero cambiamento parte dal modo in cui osservi e analizzi. Ma per trasformare lo sguardo in risultati concreti, avere una guida può fare la differenza.



Conclusioni

L'immobiliare non è solo un settore in cui investire: è una vera e propria scuola di vita. Negli anni mi ha insegnato che ogni immobile racconta una storia, ogni operazione è una sfida, e ogni risultato è frutto di metodo, visione e disciplina.

Quando ho iniziato, anch'io avevo dubbi e domande. Ho commesso errori, ho affrontato difficoltà e ho imparato a mie spese cosa significa prendere decisioni sbagliate. Ma proprio grazie a queste esperienze ho costruito un metodo che oggi mi permette di muovermi con sicurezza e di riconoscere, fin da subito, se un progetto ha davvero valore.

Ed è questo il grande vantaggio dell'immobiliare: non è un gioco di fortuna, ma uno strumento concreto per costruire entrate aggiuntive, proteggere i propri risparmi e creare nuove opportunità finanziarie. Un mercato reale, fatto di mattoni e persone, che può diventare la base per un futuro più libero e indipendente.

La verità è che non esiste un "momento perfetto" per iniziare. Esiste solo la decisione di formarsi, di crescere e di mettere in pratica. E se sei arrivato fino a qui, significa che dentro di te c'è già la volontà di fare un passo in più.

Per questo ho creato il mio percorso formativo di affiancamento: perché so quanto sia importante avere una guida, qualcuno che abbia già vissuto tutto questo e che possa mostrarti la strada. Nel mio programma condivido ciò che ho imparato negli anni, i metodi che utilizzo e le strategie che mi hanno permesso di trasformare l'immobiliare in una vera leva di crescita personale e finanziaria.

Non aspettare che le opportunità ti passino davanti. L'immobiliare è qui, oggi, e può diventare la tua occasione. Sta a te scegliere se guardarlo da spettatore o viverlo da protagonista.

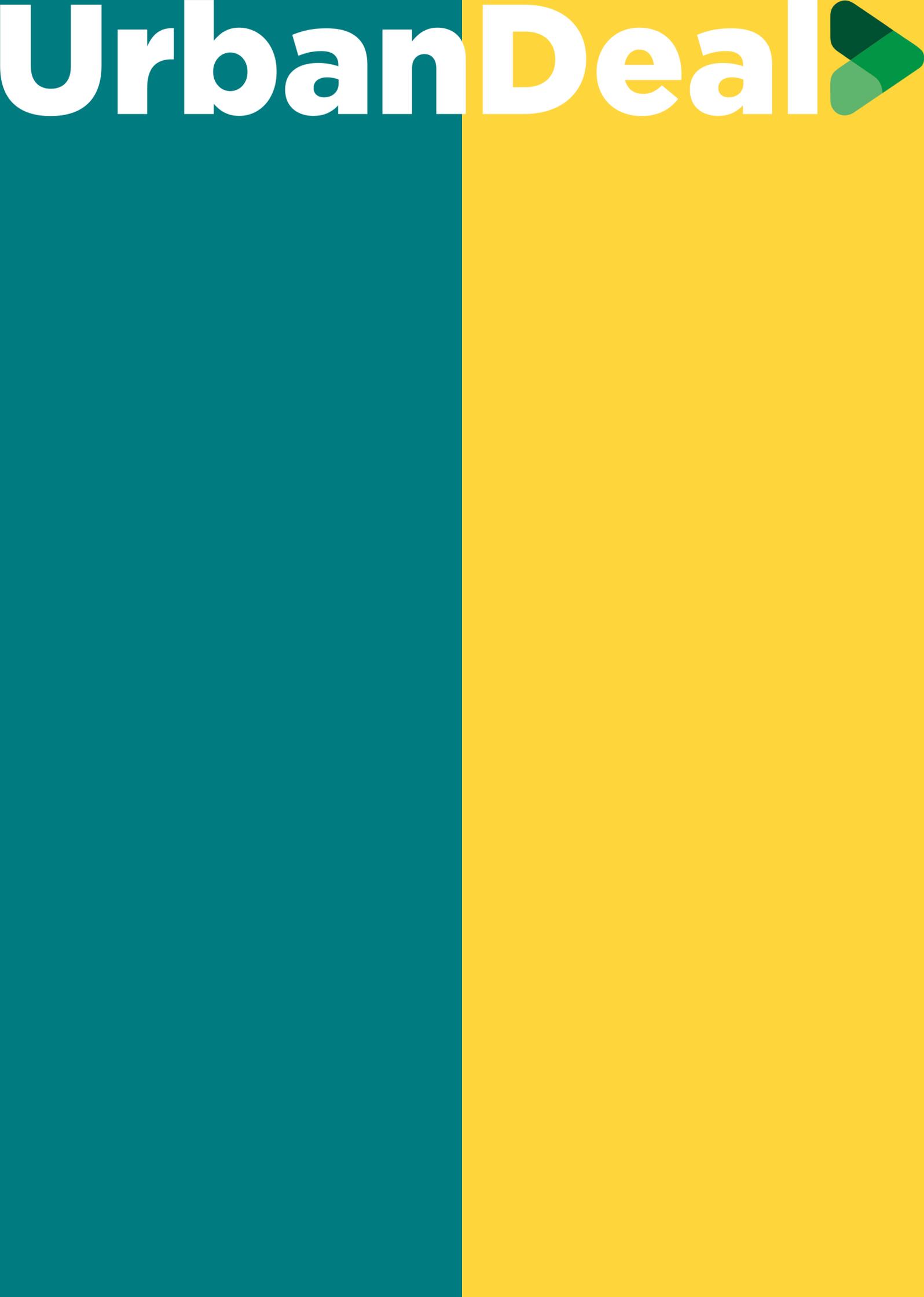
NICOLA SECURO

Investimenti Immobiliari



GRAZIE





UrbanDeal