

PIANO STRATEGICO SARTORIALE

Luca Bortoliero

Attività di sviluppo immobiliare — costruzione e vendita di appartamenti — Italia
Analisi del 14 luglio 2026

3

OBIETTIVI
DEFINITI
ASSIEME14 LUGLIO
2026

DATA CALL

01 · I TUOI OBIETTIVI PRIORITARI

OBIETTIVO 01

Arrivare a 15.000 € al mese di flusso di cassa: 10.000 € già prodotti oggi dall'azienda e 5.000 € generati dal patrimonio immobiliare, calcolati su un rendimento del 5%.

OBIETTIVO 02

Costruire 1 milione di euro di immobili di proprietà — circa 7 appartamenti da 150.000 € — trattenendo un'unità per ogni progetto realizzato, senza doverla pagare di tasca propria.

OBIETTIVO 03

Liberare il tempo dai cantieri e dalle persone per poter viaggiare con la famiglia quando decide lui, e stabilizzare il business entro fine anno insieme alla scelta familiare condivisa con la compagna.

CONTESTO OPERATIVO

Attività di sviluppo immobiliare — costruzione e vendita di appartamenti — Italia

*Obiettivi emersi durante la
sessione strategica con il
team MG*

ICP

IDEAL CUSTOMER
PROFILE

4

DIMENSIONI
ANALIZZATE

360°

MAPPA
PSICOGRAFICA

02 · CHI VUOI ATTRARRE

PROFILO DEL CLIENTE IDEALE

Acquirenti e investitori degli appartamenti che Luca costruisce e mette in vendita: persone che entrano su progetti già impostati, comprano l'unità finita o partecipano al deal, e a cui oggi finisce il 100% di ciò che viene realizzato. Attorno a loro ruotano collaboratori, fornitori e la rete immobiliare con cui i progetti si chiudono, incluso il canale dell'agenzia gestita dal fratello.

BISOGNI PRINCIPALI

- Un progetto seguito da chi lo costruisce, con cantieri e tempi sotto controllo
- Accordi economici chiari e firmati bene, senza revisioni a posteriori
- Un interlocutore che decide con lucidità e non sotto pressione
- Continuità: un'organizzazione che regge anche quando Luca non è presente

DESIDERI E ASPIRAZIONI

- Acquistare un'unità che produce reddito, non solo un immobile
- Entrare in operazioni che si chiudono nei tempi concordati
- Rientrare nei progetti successivi dello stesso costruttore
- Avere accanto un referente che dà stabilità all'operazione

FATTORI DECISIONALI CHIAVE

- Solidità e capacità di consegna di chi realizza il progetto
- Chiarezza degli accordi economici prima della firma
- Rendimento atteso dell'immobile, misurato intorno al 5%
- Presenza di una struttura che non dipenda da una sola persona

DOVE LO TROVIAMO

Nei cantieri e nei progetti già in corso, dove passano acquirenti, investitori, collaboratori e fornitori; nella rete immobiliare con cui i deal vengono chiusi, incluso il canale dell'agenzia del fratello; e nella cerchia di chi ha già partecipato ai progetti conclusi ed è pronto a rientrare in quelli successivi.

Profilo costruito su dati
emersi dalla call e dall'analisi
del settore

3

CRITICITÀ
IDENTIFICATE

2

POSIZIONAMENTI
A CONFRONTO

GAP

ANALISI
DELTA

POSIZIONAMENTO: DOVE SEI VS DOVE ANDRAI

DOVE SEI OGGI

Luca costruisce e vende appartamenti e oggi si paga circa 10.000 € al mese dall'azienda, ma non possiede alcun immobile personale: tutto ciò che realizza va agli acquirenti e agli investitori. Il controllo dei cantieri e delle persone passa ancora da lui, mentre sta implementando sistemi di monitoraggio e operatività e sta scegliendo figure nuove, volutamente con calma per non sbagliare. Sente il peso degli impegni presi con un'identità di bisogno e di accordi chiusi prima di maggio che ora vanno gestiti. La compagna è Head of Style in un gruppo industriale, ha già 4-5 immobili suoi e insieme stanno aprendo una libreria: finché la sua posizione resta in bilico, i tempi di Luca restano legati alle ferie di lei.

GAP

OBIETTIVO

Un costruttore che non vende tutto ciò che realizza: ogni progetto gli lascia un'unità a reddito. Un business che regge senza la sua presenza quotidiana, guidato da una figura che crea visione e rende desiderabile lavorarci. La libertà non arriva da mezzo milione fermo in banca, ma dal flusso mensile: 10.000 € dall'azienda più 5.000 € dal patrimonio.

IL GAP DA COLMARE — E COME LO AFFRONTIAMO

Oggi il patrimonio personale è zero, il rischio dei progetti è tutto su Luca e la sua presenza è ancora la condizione perché i cantieri e le persone funzionino. Le decisioni economiche vengono prese dentro una sequenza reattiva invece che con lucidità. Il salto richiede tre cose: trattenere unità, completare la delega, allineare la coppia sulla stessa direzione.

CRITICITÀ E MANCANZE RILEVATE

CRITICO

Zero immobili di proprietà: costruisce il patrimonio degli altri

PROBLEMA RILEVATO

Luca costruisce e vende appartamenti ma non possiede immobili personali. Il rischio delle operazioni è interamente suo, mentre il patrimonio a reddito resta agli acquirenti e agli investitori che entrano nei progetti.

COSA MANCA

Un modello che trattienga un'unità per progetto: su 20 appartamenti, 19 in vendita con il costo ripartito e 1 di proprietà. Servono circa 7 unità da 150.000 € per arrivare a 1 milione e a 5.000 € al mese.

ALTA PRIORITÀ

Il business richiede ancora la presenza diretta di Luca

PROBLEMA RILEVATO

Il controllo dei cantieri e delle persone passa tutto da lui. Potrebbe già viaggiare con la famiglia, ma resta inchiodato dagli impegni presi e dalle responsabilità che si è caricato sulle spalle.

COSA MANCA

Le persone a cui delegare controllo e gestione, scelte con calma e non per urgenza, e i sistemi di monitoraggio e operatività già avviati portati a regime su ogni figura dell'organizzazione.

DA OTTIMIZZARE

Decisioni economiche prese dentro la sequenza reattiva

PROBLEMA RILEVATO

Davanti a un'uscita di cassa si attiva la sequenza: senso di incapacità, paura di restare scoperto, pensiero catastrofico sugli accordi firmati e infine l'azione neurotica — controllo, sonno perso, decisioni già prese rimesse in discussione.

COSA MANCA

Interrompere l'azione prima che si propaghi: prendere spazio, dissociarsi, ricalibrarsi e solo dopo decidere. È esattamente il contenuto del protocollo sulle uscite di cassa consegnato in sessione.

Diagnosi effettuata sulla base
della call del 14 luglio 2026 —
situazione specifica di Luca
Bortoliero

PIANO D'AZIONE — PASSO DOPO PASSO

- 1 Applicare il protocollo sulle uscite di cassa consegnato in sessione: riconoscere la sequenza incapacità → paura → pensiero catastrofico → azione neurotica mentre parte, non dopo. Nel momento in cui si attiva, non eseguire l'azione: prendere spazio, chiudere gli occhi, dissociarsi, ricalibrare e solo allora decidere sul pagamento o sull'accordo.
- 2 Mettere in sicurezza il presente: chiudere l'operazione in corso e sistemare tutto ciò che è stato chiuso prima di maggio, quando le decisioni sono state prese dentro quel caos. È la base che libera la testa e permette di impostare il modello nuovo senza trascinarsi dietro le conseguenze delle firme fatte in reazione.
- 3 Cambiare il modello di ogni progetto: su 20 appartamenti realizzati, 19 vanno in vendita con il costo ripartito e 1 resta a Luca, di fatto senza esborso. Ripetuto sui prossimi deal, porta a 7 unità da 150.000 €, cioè 1 milione di patrimonio, 5.000 € mensili al 5% che sommati ai 10.000 € dell'azienda fanno i 15.000 € obiettivo.
- 4 Completare la delega su cantieri e persone: scegliere con calma le figure giuste e portare a regime i sistemi di monitoraggio e operatività già avviati. Il metro di scelta è chiaro: costa più pagare qualcuno per ciò che oggi lo stressa o continuare a pagare con il proprio tempo e la propria vita. La risposta è già stata data in sessione.
- 5 Allineare la coppia, che oggi è il vincolo principale: far fare alla compagna il test di profilazione per capire se è la spalla o la potenziale business partner, portarla all'evento di ottobre con biglietto standard pagato da lei, e dedicare la prossima sessione da 90 minuti al protocollo di allineamento — 60 minuti con Luca e 30 insieme a lei.

RISULTATO ATTESO

Un business che produce 15.000 € al mese fra stipendio aziendale e rendite, con 1 milione di euro di immobili intestati e costruiti senza esborso, un'unità alla volta. Cantieri e persone gestiti da una struttura scelta con calma, non dalla presenza quotidiana di Luca: la possibilità di viaggiare con la compagna e la famiglia diventa una decisione, non una finestra da aspettare. Le uscite di cassa gestite dentro il protocollo, con lo spazio per ricalibrarsi prima di firmare o pagare. E una coppia allineata sulla stessa direzione, con la stabilità necessaria perché la scelta familiare arrivi entro fine anno invece di essere rimandata ancora.

POSSIBILI CONSEGUENZE SENZA RISOLVERE IL PROBLEMA

Senza questo lavoro il business diventa semplicemente la dipendenza successiva: più cresce, più assorbe la vita, perché la struttura resta appesa alla presenza di Luca. Continuando a vendere il 100% di ciò che costruisce, i 15.000 € al mese restano un numero teorico e la libertà resta legata al prossimo cantiere invece che a un patrimonio che lavora da solo. Le decisioni prese dentro la sequenza reattiva continuano a produrre accordi firmati male e uscite di cassa gestite in urgenza, con lo stesso effetto già visto sulle operazioni chiuse prima di maggio. E finché la compagna resta in bilico, il vincolo di coppia non si scioglie: i tempi restano quelli di altri e la scelta familiare slitta ancora di un anno.

REFERENTE MARKETING GENIUS

Fabio Gallerani — Marketing Genius

info@allinners.com · mgquantumsystems.com

Documento preparato per Luca Bortoliero sulla base della call del 14 luglio 2026

MARKETING GENIUS · ALLINNERS LLC