



HOMELYFE

PATRIMONIAL SOLUTIONS

Il sistema digitale
rivoluzionario al servizio
di privati, professionisti,
aziende ed enti per la
gestione e il passaggio
generazionale dei
patrimoni.



Homelyfe. Un'iniziativa che cambia l'Italia.

Scopri di più
sul progetto [Homelyfe](#)

Cos'è

Modello di business

Situazione attuale e criticità

La soluzione di Homelyfe

Mercato di riferimento

Sviluppi futuri

Perché investire

Analisi dei competitor

Revenue model

Il fondatore

Il team

I Partners

Traction

Plus

Piano economico



Cos'è

Homelyfe è la startup innovativa che nasce con la volontà di semplificare la vita e l'attività di privati, professionisti, aziende ed enti, mediante un **sistema digitale** all'avanguardia, **brevettato**, che consente la completa gestione di ogni fase legata alla circolazione immobiliare e al passaggio generazionale dei patrimoni. Il tutto in modalità "real-time", senza limiti spazio-temporali e stando comodamente seduti alla propria scrivania.

Homelyfe intende centralizzare la raccolta dei dati, la compilazione dei moduli e il rapporto fra le parti interessate, consentendo l'evasione di ogni pratica al minimo e nella metà del tempo. Costi elevati e burocrazia opprimente saranno solo un ricordo.



Meno burocrazia, più tempo per te.

Non ti sei ancora stancato?

Quanti professionisti hai dovuto pagare per il disbrigo delle tue pratiche?

Quanto tempo hai perso o speso finora?

Con Homelyfe torni ad essere padrone del tuo tempo.

La piattaforma ha l'obiettivo di automatizzare il disbrigo di varie attività connesse alla gestione patrimoniale, dalla predisposizione dei documenti alla sottoscrizione della modulistica ed alla pubblicazione dei dati presso gli organi competenti.

Tutte attività che oggi vengono svolte in modo frammentario, da diverse figure professionali, quasi del tutto in modalità off-line e con costi e tempi notevolmente elevati.



Modello di business

Homelyfe sta sviluppando un **sistema digitale completamente in cloud** in grado di apportare numerosi vantaggi ai soggetti che vi ricorrono. Il tutto in termini di velocità, costi, produttività, welfare e qualità di vita dei singoli interlocutori.

Homelyfe è un **portale web** e **un'app** attraverso cui sarà possibile concentrare una serie innumerevole di processi che oggi esigono la presenza fisica e l'intervento professionale di diversi interlocutori spesso distanti fra loro.

Pensato in termini di smart-working il sistema proposto da Homelyfe **aumenta la produttività** dei soggetti coinvolti ed evita eventuali interruzioni delle attività lavorative causate da fattori esterni quali, ad esempio, il periodo pandemico che il nostro Paese sta vivendo.

Caratteristiche principali:



flessibilità



ecosostenibilità



maggior produttività



zero burocrazia.



Situazione attuale e criticità

1. Troppa burocrazia

Numerosi procedimenti legati all'esecuzione di adempimenti connessi alla gestione e al trasferimento dei patrimoni richiedono ancora oggi il previo svolgimento di diversi passaggi manuali che ampliano fortemente tempistiche e costi di lavorazione.

2. Strumenti complessi e inadeguati

Il mercato offre strumenti anche evoluti ma troppo complessi o inadatti a gestire contestualmente le variegate esigenze dell'utenza; strumenti che quindi, più che agevolare, complicano molto la vita ai soggetti che vi ricorrono.

3. Frammentarietà del lavoro

Gli adempimenti connessi all'attività di gestione e trasferimento patrimoniale richiedono spesso il contemporaneo coinvolgimento di figure professionali diverse, fra loro scollegate nella modalità e procedura lavorativa, non sempre collaborative e alle volte addirittura non allineate con gli standard lavorativi richiesti e attesi dalla clientela.

4. Eccessiva mobilità

La necessità di coinvolgere differenti figure professionali per lo svolgimento anche solo di un'unica attività connessa alla gestione dei patrimoni comporta, per gli interessati, il disagio di doversi recare in uffici sempre diversi e spesso volte ubicati in località distanti fra loro. Il tutto con notevole dispendio di tempo ed energie.



La soluzione di Homelyfe

1. Zero burocrazia

Un sistema completamente in cloud che digitalizza i processi legati alla gestione patrimoniale, riducendo notevolmente, se non azzerandolo, il cd "passaggio di carte" ed avvantaggiando così il cliente in termini di tempistiche e costi di lavorazione.

2. Strumenti facili e intuitivi

Una piattaforma e un'app che consente al cliente di seguire contestualmente, in maniera semplice e veloce, ogni adempimento in ambito di wealth & property management; il tutto in modalità «real-time» e stando comodamente seduti alla propria scrivania

3. Workspace

Uno strumento dedicato alla produttività, che offre al cliente assistenza costante e integrata a 360 gradi; il tutto con l'obiettivo di semplificare la vita quotidiana e l'attività lavorativa dei soggetti interessati.

4. Assenza di mobilità

Un software sempre aggiornato che consente al cliente di seguire le proprie pratiche in modalità «real-time» e a distanza, senza necessità di spostamento e con il supporto costante di un team variegato ed altamente specializzato, in grado di fornirgli assistenza integrata in ambito di wealth & property management.



Mercato di riferimento



Locazione abitativa a canone concordato

Il primo mercato che Homelyfe intende sviluppare attraverso il proprio sistema digitale è quello della **locazione abitativa a canone concordato** (tre tipologie: contratto transitorio, per studenti universitari e ordinario).

Si tratta di una figura che in Italia, per diverso tempo, ha avuto una **diffusione** alquanto limitata (stimata, nel 2010, attorno al 20% delle nuove locazioni abitative) per poi invece riprendere a crescere negli anni successivi, tanto che nel **2017 il 34,7% dei nuovi contratti** è stato stipulato a canone concordato (Dati OMI 2018).

Diverse sono le **agevolazioni** per i proprietari di case e inquilini che ricorrono al canone concordato:

- **Cedolare secca al 10%**
- **IMU agevolata del 25%**
- **Deduzione IRPEF del 33,5%**
- **Detrazioni a seconda delle fasce di reddito**
- **Valori di affitto vicini a quelli disponibili per il libero mercato.**



Numeri delle locazioni

Nel 2019 il numero di nuovi contratti di locazione trasmessi telematicamente o presentati allo sportello per la registrazione è stato pari a 1.752.742, il 4,2% in più rispetto allo scorso anno. Tali contratti hanno interessato oltre 2 milioni di immobili.

	2017	2018	2019	Var.% 2018/19
A uso abitativo	1.373.091	1.377.364	1.414.350	2,7%
A uso non abitativo	369.782	363.509	377.002	3,7%
Totale	1.742.873	1.740.873	1.791.352	2,9%

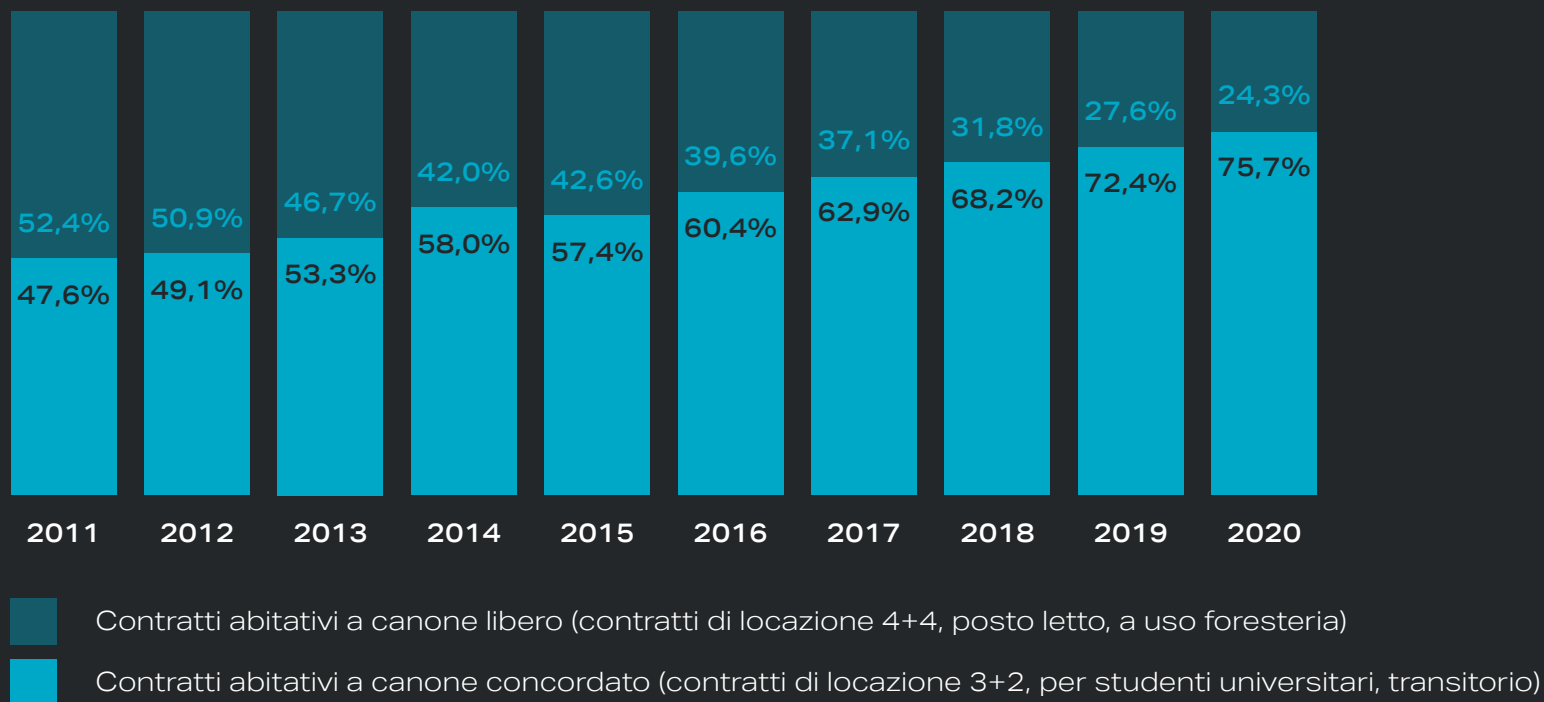
Numero unità, destinate a uso abitativo e non, oggetto per intero di nuovo contratto di locazione (Fonte: OMI 2020 – DATI 2019)



Numeri del canone concordato

Nelle città capoluogo di regione i contratti a canone concordato hanno superato il **75% delle locazioni stipulate nel 2020**. La cedolare secca del 10% alla base del successo.

Fonte: Ufficio Studi Solo Affitti 2020





Il mercato agevolato a canone concordato

Le abitazioni locate con contratto agevolato a canone concordato, per quasi il 90% nei comuni ad alta tensione abitativa, sono state quasi **240 mila** nel 2019, pari a oltre il 3% dello stock potenzialmente locabile. Il canone annuo complessivo sfiora i **1.400 milioni di euro** mentre il canone annuo medio per unità di superficie si attesta attorno ai 67 €/m². Analizzando i dati relativi singole macroregioni occorre sottolineare la rilevanza di questo segmento non solo al Nord Est, dove l'IML supera il 2%, ma anche al Centro, con IML vicino al 3%, dove peraltro si riscontra un canone per unità di superficie ben al di sopra della media nazionale (82,6 €/m²).

Area	Abitazioni locate 2019	IML 2019	Superficie abitaz. locate 2019 mq ²	Superficie media 2019 mq ²	Canone annuo abitaz. locate 2019 milioni €	Canone annuo medio 2019 €/mq ²
Nord ovest	51.469	1,2%	4.148.040	80,6	271,3	65,4
Nord est	56.872	2,1%	4.744.165	83,4	315,9	66,6
Centro	76.720	2,8%	6.636.530	86,5	548,4	82,6
Sud	33.788	0,9%	3.377.196	100	171,0	50,6
Isole	18.394	0,9%	1.844.730	103	89,5	48,5
Italia	237.243	1,5%	20.750.660	87,5	1.396,1	67,3



Il mercato agevolato per studenti

Le locazioni di abitazioni per studenti, per il 95% concentrate nei comuni ad alta tensione abitativa, ammontano a **37.560 unità**, pari a circa lo 0,2% dello stock potenzialmente locabile. Il canone annuo complessivo supera i **250 milioni di euro** con un canone annuo medio per unità di superficie pari a 76,6 €/m² (Tabella 49). Al Centro si osservano canoni particolarmente elevati, con una media intorno ai 92 €/m². Queste regioni si confermano pertanto, assieme a quelle del Nord Est, uno tra i mercati più dinamici per gli studenti.

Area	Abitazioni locate 2019	IML 2019	Superficie abitaz. locate 2019 mq ²	Superficie media 2019 mq ²	Canone annuo abitaz. locate 2019 milioni €	Canone annuo medio 2019 €/mq ²
Nord ovest	7.843	0,2%	601.969	76,8	48,3	80,3
Nord est	8.792	0,3%	780.086	88,7	59,9	76,8
Centro	11.675	0,4%	1.018.015	87,2	94,1	92,4
Sud	6.508	0,2%	602.643	92,6	34,4	57,1
Isole	2.742	0,1%	269.330	98,2	13,9	51,5
Italia	37.560	0,2%	3.272.041	87,1	250,6	76,6



Sviluppi futuri

Grazie alla scalabilità della sua tecnologia in cloud, Homelyfe è in grado di sviluppare **sempre nuovi mercati ed opportunità di business** in ambito tanto di servizi quanto digitale. Il progetto è già in fase di sviluppo e, a partire dalla fine del 2021, riguarderà anche i seguenti settori:

1. Successioni

Nel 2020 in Italia sono decedute **746.146** persone, 100.526 in più rispetto alla media dei cinque anni precedenti.



2. Formalità e gravami

Il numero di formalità trascritte/iscritte in Italia nel 2019-2020 è stato il seguente:

- iscrizioni (ipoteche legali, volontarie e giudiziali) in Italia: **1.000.000**
- trascrizioni (pignoramenti etc.) in Italia: **1.600.000**
- annotamenti in Italia: **900.000**
- cancellazioni in Italia: **900.000**
- accettazioni tacite di eredità in Italia: **318.000**

3. E-commerce

In Italia la diffusione dell'online tra la popolazione dai 20 anni in su ha raggiunto quota 70% registrando, nel mese di dicembre 2018, una media di **42,3 milioni di utenti** unici nel mese, che si connettono sia da fisso che da mobile. Nel 2018 il mercato e-commerce B2C in Italia ha generato un **fatturato di 41,5 miliardi di euro**, crescendo complessivamente del 18% rispetto al 2017, più di quanto fatto l'anno precedente. I consumatori online sono circa 38 milioni, ovvero il 62% della popolazione e si prevede che entro il 2023 raggiungeranno quota 41 milioni.

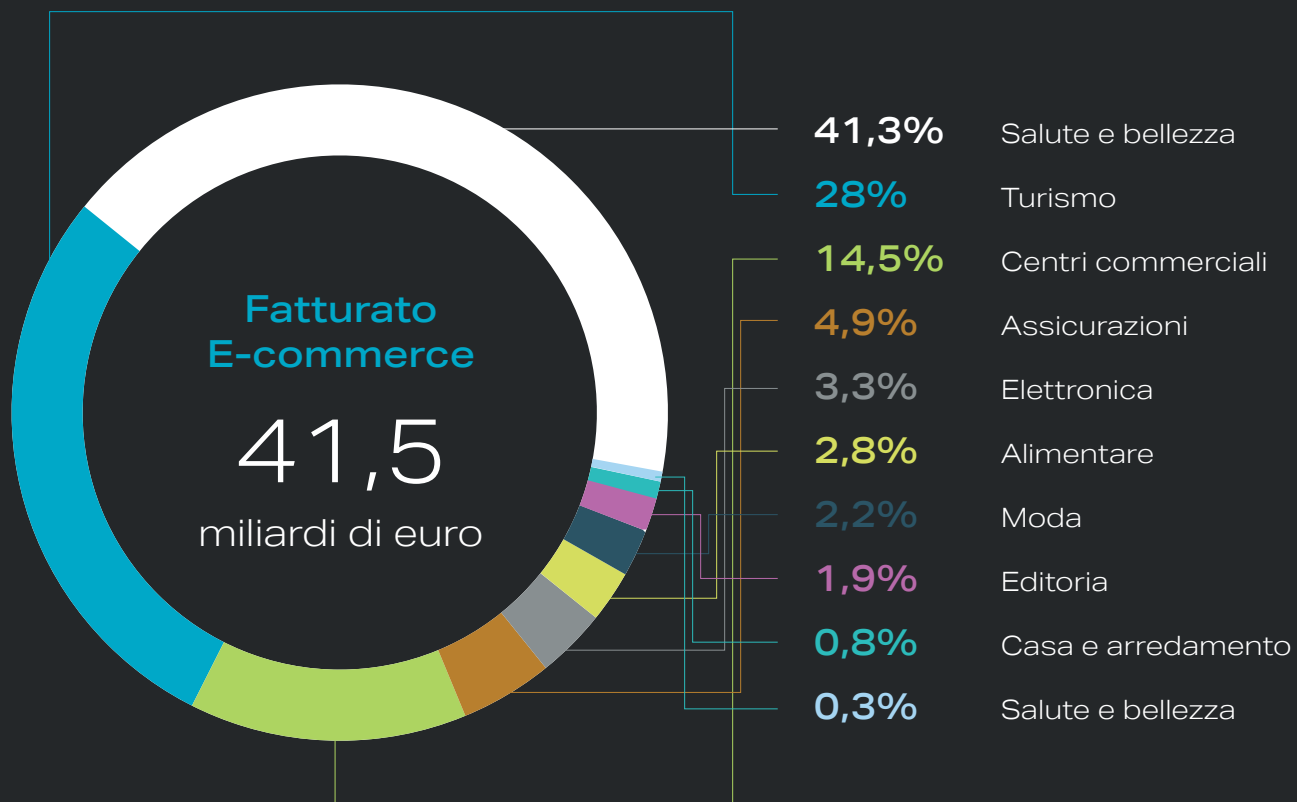
Il mercato del «cloud» vale solo per il nostro Paese circa 2 miliardi e mezzo di euro, in aumento del 20% rispetto al 2018. A livello globale i numeri parlano di un mercato complessivo di circa 300 miliardi.

In forte crescita e a dominare il mercato sono soprattutto le soluzioni SaaS (Software as a Service), IaaS (Infrastructure as a Service) e PaaS (Platform as a Service). A livello internazionale il Cloud non conosce crisi, come dimostrano i dati di mercato che proiettano il mercato globale a poco meno di 100 miliardi di dollari per il 2017 con un tasso di crescita del 26%.



Distribuzione del mercato

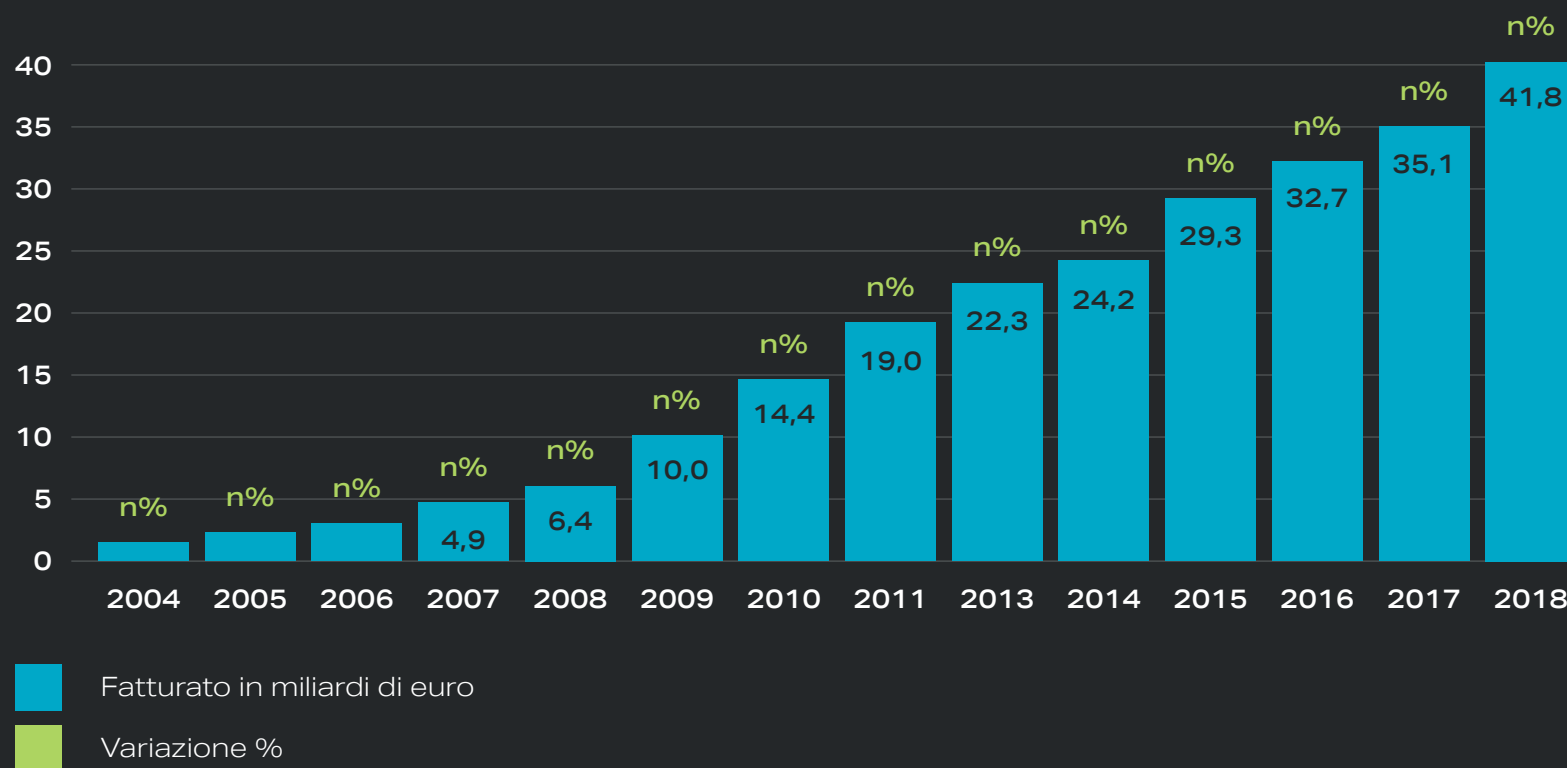
Fonte: Casaleggio Associati 2019





Crescita del fatturato e-commerce e crescita annuale

Fonte: Casaleggio Associati 2019





Perché investire in Homelyfe

Il nostro modello tiene conto di un mercato, quello dei servizi (locazioni, successioni, formalità) e digitale ormai consolidato e, come dimostrano i numeri, in continua crescita. Homelyfe è la prima a proporre alla clientela una soluzione gestionale del livello prospettato.



Tecnologia
proprietaria
innovativa.



Mercato dei servizi
(immobiliari,
amministrativi e
successori) e
dell'e-commerce in
forte crescita.



Team variegato
ed esperto.



Startup solida
con brevetto.



Analisi dei competitors

	Regold	Proprietario al sicuro	Irealtors	Kleros e Successioni.it	CAF e Sindacati	HOMELYFE
Facilità d'uso			●			●
Velocità d'uso	●		●	●		●
Zero Burocrazia						●
Assenza di mobilità						●
Competitività dei costi	●	●	●	●	●	●
Sistema di Prenotazione e acquisto servizi e sistema gestionale tutto completamente in cloud						●
Locazione a Canone Concordato		●				●
Locazione a Canone Concordato in digitale						●
Servizi successori				●	●	●
Servizi amministrativi	●	●			●	●
Prodotto All-in-one			●	●		●
Integrazione web	●		●	●		●
Chat	●		●			●
Gestione task			●			●
Live streaming						●
Calendario appuntamenti		●				●
Firma digitale			●			●
Time tracking	●					●

Revenue model **Canone concordato**



Homelyfe propone 3 diverse tipologie di contratto per soddisfare le diverse esigenze del cliente:

Basic 250€	Premium 400€	Platinum 500€
Validità 3 mesi	Validità 4 mesi	Validità 6 mesi
Calcolo canone concordato	Calcolo canone concordato	Calcolo canone concordato
Controllo dati inseriti	Controllo dati inseriti	Controllo dati inseriti
Stesura contratto	Stesura contratto	Stesura contratto
Assistenza guidata solo del popup helper	Assistenza guidata solo del popup helper	Assistenza guidata del popup helper e operatore
Accesso limitato al blog (articoli scaricabili a pag.)	Accesso libero al blog	Accesso libero al blog
Servizi aggiuntivi a pagamento:	Firma digitale del contratto	Firma digitale del contratto
Scaricamento visura catastale	Attestazione digitale delle Federazioni di categ.	Attestazione digitale delle Federazioni di categ.
Scaricamento planimetria	Registrazione contratto	Registrazione contratto
Scaricamento certificazione energetica	Servizi aggiuntivi a pagamento:	Gestione post registrazione
Titolo di provenienza	Scaricamento visura catastale	Scaricamento visura catastale
Assistenza dell'operatore	Scaricamento planimetria	Scaricamento planimetria
	Scaricamento certificazione energetica	Scaricamento certificazione energetica
	Titolo di provenienza	Titolo di provenienza (x Euro 100)
	Assistenza dell'operatore	

Solo nel caso di sottoscrizione del pacchetto PLATINUM, una volta scaduti i termini di validità l'abbonamento – limitatamente ai contratti compresi nel pacchetto ma non utilizzati – viene “congelato” per ulteriori mesi 1. In caso di rinnovo (o ampliamento di pacchetto) i contratti di cui l'utente non ha usufruito vengono caricati automaticamente sul nuovo pacchetto acquistato e l'utente medesimo ha un'ulteriore annata per poterne usufruire.



Revenue model

Formalità

Attuabile al raggiungimento dell'obiettivo massimo

Homelyfe propone 3 diverse tipologie di formalità per soddisfare le diverse esigenze del cliente:

Basic 150€	Premium 250€	Platinum 350€
<p>Validità 3 mesi</p> <p>Trascrizione singola per ogni conservatoria (max 5 immobili inseriti)</p> <p>Versamento delle imposte tramite provvista su conto dedicato</p> <p>Tempi di evasione 10 gg lavorativi</p>	<p>Validità 4 mesi</p> <p>Trascrizione singola per ogni conservatoria (max 5 immobili inseriti)</p> <p>Versamento delle imposte tramite provvista su conto dedicato</p> <p>Tempi di evasione 10 gg lavorativi</p> <p>Ritiro del provvedimento e consegna a domicilio del cliente</p>	<p>Validità 6 mesi</p> <p>Trascrizione singola per ogni conservatoria (max 5 immobili inseriti)</p> <p>Versamento delle imposte tramite provvista su conto dedicato</p> <p>Ritiro del provvedimento e consegna a domicilio del cliente</p> <p>Trascrizione garantita entro 3 gg lavorativi dall'avvenuto pagamento del corrispettivo</p>



Revenue model

Successioni

Attuabile al raggiungimento dell'obiettivo massimo

Homelyfe propone 3 diverse tipologie di successione per soddisfare le diverse esigenze del cliente:

Basic 500€	Premium 850€	Platinum 1.350€
Validità 3 mesi Compilazione dichiarazione con invio digitale in ADE	Validità 4 mesi Compilazione dichiarazione con invio digitale in ADE Visure catastali comprensive di reperimento di titoli di provenienza	Validità 6 mesi Compilazione dichiarazione con invio digitale in ADE Visure catastali comprensive di reperimento di titoli di provenienza Analisi documentale Ricerca immobiliare-patrimoniale-ipotecaria Consulenza per ricostruzione dell'albero genealogico; consegna del fascicolo conclusivo agli eredi.



Revenue model

Per ogni tipologia di adempimento, il cliente può decidere se acquistarne uno solo (al prezzo precedentemente indicato) o pacchetti:

10 contratti	20 contratti	50 contratti
5% di sconto sul costo del singolo contratto + aumento della durata dell'abbonamento da 3 a 12 mesi.	10% di sconto sul costo del singolo contratto + aumento della durata dell'abbonamento da 4 a 12 mesi.	20% di sconto sul costo del singolo contratto + aumento della durata dell'abbonamento da 6 a 24 mesi.



Il fondatore



**Luca
Malfanti
Colombo**
CEO & founder

Esperienze

2009/2018 - Praticante Notaio e Dottore di Studio presso prestigiosi Studi Notarili di Milano

2011/2013 - Scuola Nazionale di Notariato Concorsuale presieduta dal Notaio F. Corrente;

2017/2018 - Scuola Notarile Palazzi di Roma

2017 (in corso) - Licenza in <Utroque Iure> presso P. U. Lateranense

2018/2020 - Fondatore dell'omonimo studio professionale specializzato in consulenza immobiliare e successoria

2020 - Fondatore di HOMELYFE S.R.L., Startup innovativa operante nei settori del wealth and property management non finanziario

2020 - Autore per Giuffrè Francis Lefebvre spa (periodico <Officina del Diritto> e portale digitale <Condominioelocazioni.it>)

2020 - Autore per ILSOLE24ORE (rivista cartacea e portale digitale <Il quotidiano del Condominio>)

2020 - Formatore professionale per APAC, AIGA e APPC



Il team

Alla base dell'asset societario è presente un team preparato e motivato, con esperienza decennale in relazione ai servizi proposti e allo sviluppo software, alla progettazione UX (User Experience) e al team management.



**Luca Malfanti
Colombo**
Founder & Chief
Executive Officer



Valeriano Clementi
Chief Finance Officer



Giorgio Fabbrucci
Chief Marketing Officer



Alfredo Matricciani
Research and
Development Manager



Luca Pellegatta
Wealth Management
Officer



Rebecca Cesco
Legal Officer



Francesco Di Chio
Software Developer



Pier Luca Scarpetta
Software Developer



Giorgia Macchetti
Front & Back Office Assistant



I partners

Homelyfe opera già in convenzione per diverse federazioni/associazioni di categoria:



Sezioni di Bergamo, Como e Varese



Arma dei Carabinieri Legione Lombardia





Traction

Milano Finanza ha subito compreso l'importanza dell'iniziativa...



Servizi di consulenza immobiliare a tutto tondo per Homelyfe

Al via Homelyfe, servizio di consulenza studiato da Luca Malfanti Colombo per rispondere alle esigenze del cliente in materia di gestione e protezione patrimoniale. Tre le aree di competenza: immobiliare, successorio e property report. Nei primi due Homelyfe offre da singoli servizi come mappatura di proprietà immobiliari, relazioni ricostruttive ed estimative, iscrizione/trascrizione di formalità pregiudizievoli, dichiarazione di successione per arrivare a una consulenza tecnica e giuridica sia per atti tra vivi che per ultima volontà. Nel settore del property report invece Homelyfe offre servizi che spaziano da progetti divisionali, investimenti in fondi immobiliari a sostegno di procedure concorsuali o pianificazioni patrimoniali. «Sul mercato serve sempre più il wealth manager in ambito non finanziario», spiega Malfanti Colombo, «nuova figura non in antitesi con le libere professioni ma evoluzione e supporto alle stesse».

Officina del Diritto

CIVILE E PROCESSO CONDOMINIO E PROPRIETÀ

Amministratore di condominio: attribuzioni e gravi irregolarità

Requisiti, compiti e obblighi dell'amministratore di condominio	Imposte, contributi ed evasione fiscale
Pandemia: nuove regole e divieti	Cessazione dall'incarico e revoca
Anagrafe condominiale e beni comuni	

di Luca Malfanti Colombo

GIUFFRÈ
Giuffrè Treves Lattes



Traction

Dicono di Homelyfe anche...

“

Se Homelyfe si è dimostrata più di altri sensibile all'argomento, sul quale ci auguriamo di aver rappresentato uno stimolo ad approfondire, ciò è dovuto al complessivo "taglio" della stessa che ha deciso, innovando rispetto al passato e rispetto alla strada già percorsa da altri, di semplificare e sburocratizzare quante più procedure in tema di pratiche immobiliari e non solo. L'Italia si accinge ad un mutamento epocale grazie alla digitalizzazione ed alla comunicazione a distanza e qualcuno finalmente ha deciso di muoversi prima degli altri.”

Avv. Arnaldo Cogni

Presidente APPC Milano Scarlatti

“

APAC ha individuato una serie di vantaggi strategici per gli amministratori di condominio che possono nascere dalla collaborazione con Homelyfe. Il software per la gestione dei contratti di affitto a canone concordato consente agli studi di amministrazione di offrire un servizio nuovo con grande valore aggiunto senza oneri aggiuntivi per i carichi di lavoro dello studio, ponendosi in una posizione di vantaggio con la concorrenza. I controlli, la parte burocratica e le certificazioni sono a carico di Homelyfe mentre proprietari, inquilini e amministratori hanno solo un ritorno economico importante a fronte di pochi click.”

Ing. Stefano Milanese

Presidente Nazionale APAC – Associazione
Professionale Amministratori di Condominio



Traction

Dicono di Homelyfe anche...



Grazie ad Homelyfe gli Agenti Immobiliari potranno avere maggiori certezze e offrire ai propri clienti dati ancor più certi, oltre a un significativo risparmio di tempo.

L'agente immobiliare è un mediatore e in quanto tale deve dare certezze tanto all'acquirente che al venditore; non può affidarsi a dichiarazioni di parte! Ogni dichiarazione di parte deve avere la sua prova documentale.

Homelyfe in questo senso, aiuta quindi non solo l'agente immobiliare ma anche acquirenti e venditori ad avere maggiori sicurezze.

Marco Grumetti

Vice Presidente FIAIP Lombardia





Plus e piano economico





Road map Homelyfe

2021

2° trimestre

Lancio piattaforma digitale Homelyfe sul canone concordato (Beta Test)

3° trimestre

Avvio vendita abbonamenti Homelyfe canone concordato

4° trimestre

Obiettivo 1000 contratti canone concordato

2022

1° trimestre

Integrazione della piattaforma con inserimento del servizio formalità

3° trimestre

Avvio vendita abbonamenti Homelyfe formalità

4° trimestre

Espansione del business con obiettivo 5.500 contratti

2023

1° trimestre

Integrazione della piattaforma con l'inserimento del servizio successioni

3° trimestre

Avvio vendita abbonamenti Homelyfe successioni

4° trimestre

Espansione del business con obiettivo 28.000 contratti



Calcolo della valutazione pre-money

EBITDA al 2022	320.146 €
Moltiplicatore di settore	5x
Pre-money valuation	1.600.730 €

Valutazione pre-money arrotondata per difetto 1,5 milioni €

Esigenza finanziaria

	Obiettivo minimo	Obiettivo massimo
Obiettivo	80.000 €	350.000 €
Equity ceduta	5%	18,91%
Valutazione post-money	1.580.000 €	1.850.000 €



Ricompense per gli investitori

Qui di seguito vengono elencati benefit che riceveranno i nostri investitori a seconda dell'ammontare investito.

Per tutti	Quote B investimento pari o superiore a 250€ (fino a 9.999 €)	Quote A investimento almeno pari a 10.000€
Detrazione fiscale del 50%/30% (poiché investimento in Startup innovativa)	7,5% di sconto sul prezzo di listino fino a 10 volte l'importo investito entro 24 mesi (non prorogabili)	10% di sconto fino a 10 volte l'importo investito entro 24 mesi (non prorogabili)



Valutazione HomeLyfe

Le valutazioni delle società in fase Early Stage generalmente prendono in considerazione un riferimento temporale massimo di 3 anni in quanto prevedere il futuro andamento aziendale per periodi superiori risulta complesso e poco attendibile.

Per questo motivo tutte le proiezioni che riguardano periodi temporali superiori ai 3 anni non sono prese in considerazione dai modelli tradizionali di company evaluation estrapolate dal business plan.

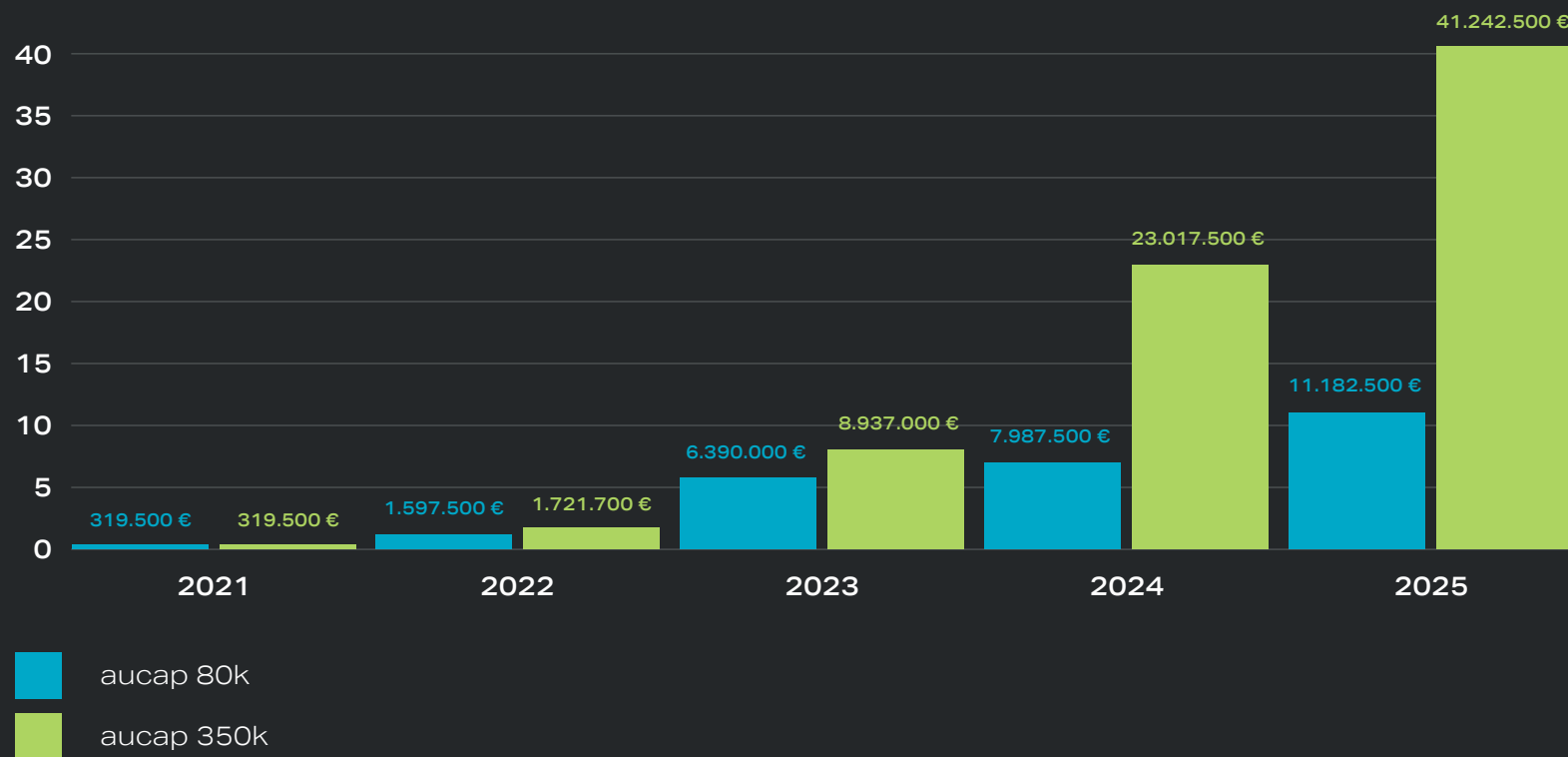
Tutto ciò che eccede il terzo anno nei business plan non è computabile e verificabile dai metodi di previsione, di conseguenza risultano delle supposizioni di andamento societario redatte dall'offerente stesso, in base alle sue previsioni di business interno.

HomeLyfe presenta un business plan che ha una previsione dal 2021 al 2025, per la valutazione premoney sono state prese in considerazione solo le annualità: 2021-2022-2023.



Piano finanziario

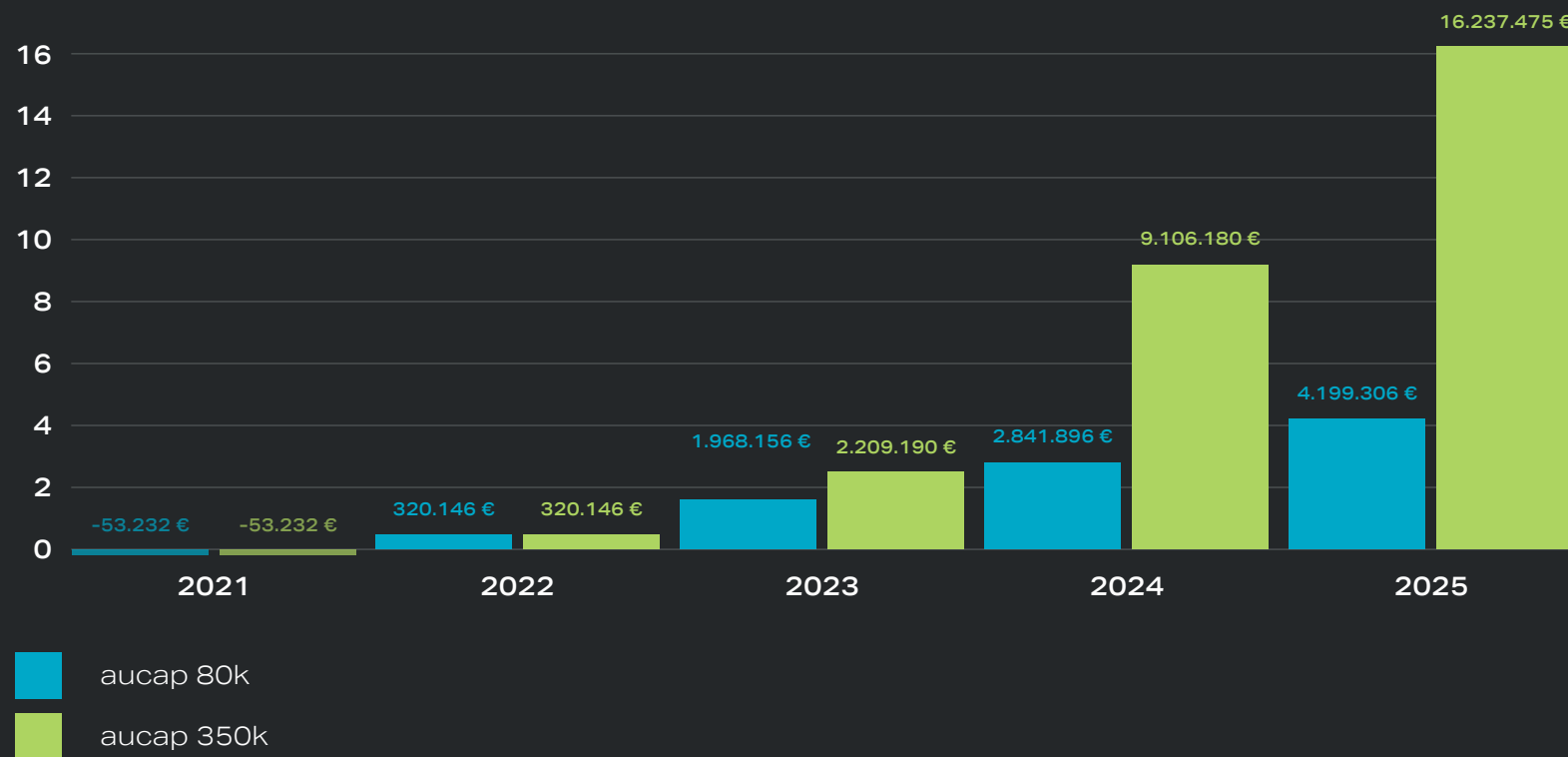
Fatturato





Piano finanziario

EBITDA





Distribuzione investimenti

I nostri investimenti (progressivamente sempre più ingenti) nell'ambito IT (piattaforma Homelyfe), nel personale e nella comunicazione avranno lo scopo di migliorare, implementare e consolidare il nostro servizio, dandoci la possibilità di raggiungere gli obiettivi prefissati.





HOMELYFE

www.homelyfe.it