

ANALISI ROI & VALORE D'ASSET

Gestionale proprietario & infrastruttura AI interna

Doc. **2026/09-GH-ROI** · A complemento del preventivo **2026/09-GH-AI**
Data **01/09/2026**



PREPARATO PER

Garda Haus

Alla c.a. della Direzione

< 12 mesi

Ritorno dall'attivazione, con
produttività inclusa

~4,3 anni

Ritorno sui soli risparmi diretti
(scenario minimo)

350–550k €

Valore stimato del sistema
come asset

~ +5–15%

Impatto stimato sul valore
d'impresa

Questo documento dimostra, dati alla mano, che l'operazione da **150.000 € su 36 mesi** non è una spesa ma un **investimento** che si ripaga e genera valore su tre livelli: **(1)** azzerà un costo ricorrente (OnOffice, 35.000 €/anno); **(2)** libera produttività su 60 postazioni grazie all'AI interna, con un ritorno che — su basi prudenziali e ancorate a studi indipendenti — **copre l'intero investimento in meno di 12 mesi dall'attivazione**; **(3)** crea un **asset proprietario** che entra nel valore dell'azienda. Anche nello scenario più conservativo — considerando i soli risparmi diretti e ignorando ogni beneficio di produttività — il sistema diventa più economico del mantenere OnOffice già entro il 5° anno, e da lì in avanti è puro risparmio.

1 · I DATI DI PARTENZA

Ipotesi fornite dal cliente

Voce	Valore
Costo attuale OnOffice (verrà azzerato)	35.000 € / anno
Postazioni operative	60
Investimento Solovera	50.000 € / anno × 3 anni = 150.000 €
Costo del sistema dal 4° anno in poi	≈ 0 €
Fatturato annuo dell'azienda	10.000.000 €

Un dato chiave spesso trascurato: i 35.000 €/anno di OnOffice sono già oggi in uscita. La parte “nuova” dell'investimento, rispetto al mantenere OnOffice, è quindi solo la differenza — **15.000 €/anno per 3 anni**.

2 · ROI SUI SOLI RISPARMI DIRETTI

Scenario più prudente · esclude produttività

Confrontiamo il **costo cumulato** di due strade: continuare a pagare OnOffice per sempre, oppure investire nel sistema proprietario (50.000 €/anno per 3 anni, poi zero). Non consideriamo qui alcun beneficio di produttività: solo cassa.

Anno	Mantenere OnOffice (cumulato)	Investire nel sistema (cumulato)	Differenza
Anno 1	35.000 €	50.000 €	+15.000 €
Anno 2	70.000 €	100.000 €	+30.000 €
Anno 3	105.000 €	150.000 €	+45.000 €
Anno 4	140.000 €	150.000 €	+10.000 €
Anno 5 · pareggio	175.000 €	150.000 €	-25.000 €
Anno 6	210.000 €	150.000 €	-60.000 €

La "Differenza" è il costo del sistema meno il costo di OnOffice: in rosso quando il sistema costa di più, in verde quando costa di meno.

Nello scenario minimo (solo risparmi), il sistema diventa più economico di OnOffice **già nel 5° anno**. Da lì in poi si risparmiano **~35.000 €/anno**: su 10 anni sono **200.000 €** di soli costi OnOffice evitati.

~4,3 anni
payback · soli risparmi diretti

3 · IL VALORE DELL'AI A COSTO MARGINALE ZERO

Ciò che con OnOffice non è possibile

Possedere l'LLM interno significa costruire e usare chatbot, assistenti e agenti **senza tariffe per utilizzo**. Le stesse funzioni, acquistate come servizi SaaS su 60 postazioni, comporterebbero canoni ricorrenti perpetui. È un risparmio strutturale che si aggiunge all'azzeramento di OnOffice.

Nessun costo per utilizzo

Assistenti e chatbot illimitati senza tariffe a consumo o per postazione.

SaaS AI evitati

Strumenti equivalenti costerebbero, in modo prudente, nell'ordine di 15.000–30.000 €/anno per 60 utenti.

Dati proprietari

Nessun dato inviato all'esterno: privacy e conformità garantite internamente.

Nessun lock-in

Il modello è di proprietà e personalizzabile: nessuna dipendenza da fornitori.

È qui che l'investimento si ripaga davvero. La letteratura indipendente è concorde: l'AI generativa **aumenta la produttività del 14–15% in media**, fino a **+34%** per i profili meno esperti [1], e **riduce del 40% i tempi** nelle attività di scrittura [2]. Nel settore immobiliare il margine è enorme, perché gli agenti **perdono 10+ ore a settimana** in attività amministrative e non generatrici di ricavo [3] e circa **30 delle 40 ore** di ogni transazione sono lavoro amministrativo [4]: esattamente ciò che l'AI interna automatizza.

Quantifichiamo in modo **volutamente prudente** il solo tempo liberato, valorizzato a 25 €/ora (costo interno conservativo) su 45 settimane lavorative:

Ore/sett. liberate per postazione	Ore/anno (60 postazioni)	Valore annuo
2 ore (scenario prudente)	5.400 h	135.000 €
3 ore (scenario atteso)	8.100 h	202.500 €
4 ore (scenario efficiente)	10.800 h	270.000 €

Stime prudenziali di capacità liberata; 2 ore/settimana sono una frazione delle 10+ ore/settimana oggi perse in attività non produttive [3].

Già nello scenario prudente (2 ore), il valore liberato — **135.000 €/anno** — sommato ai risparmi diretti (OnOffice + SaaS AI ≈ 55.000 €/anno) supera **190.000 €/anno**, contro un investimento di 50.000 €/anno.

< 12 mesi
payback dall'attivazione

L'ANCORA DEL FATTURATO: 10.000.000 €

Su una produzione annua di **10 milioni di euro**, basta un miglioramento di **appena lo 0,5%** in efficienza o conversione per generare **50.000 €/anno** — l'intera quota annua dell'investimento. Un miglioramento dell'**1%** vale **100.000 €/anno**. Considerando che l'AI interna agisce su lead, tempi di risposta, contenuti e follow-up di 60 postazioni, questa è la soglia minima che l'operazione punta a superare, non il tetto.

A differenza di un software in affitto, il sistema resta **di proprietà**: è un asset intangibile che si può valutare con i tre metodi standard usati dai professionisti — costo, reddituale e di mercato.

Approccio	Metodo	Valore stimato
Costo / rimpiazzo	Costo per ricostruire da zero il sistema equivalente	≥ 150.000 €
Reddituale (valore d'uso)	Valore attuale dei soli risparmi diretti (35–55k €/anno, capitalizzati al 10%)	350.000 – 550.000 €
Mercato / comparabile	Licenze proptech + strumenti AI equivalenti per 60 postazioni	centinaia di k€

Il metodo reddituale considera i soli risparmi diretti, a prudenza: includendo la produttività, il valore d'uso sarebbe sensibilmente superiore.

Non è un dettaglio contabile. Secondo lo studio Ocean Tomo 2025, **circa il 92% del valore delle aziende dell'S&P 500 è oggi costituito da asset intangibili** — proprietà intellettuale, tecnologia, dati, marchio [5]. Costruire un gestionale e un'AI proprietari significa creare esattamente la categoria di asset che oggi determina il valore di un'impresa.

Un asset proprietario, unico e generatore di risparmi entra nel valore dell'impresa in due modi: per il proprio **valore capitalizzato** e per il **premio strategico** che il mercato riconosce a un'azienda tecnologicamente differenziata.

- **Sul fatturato:** il valore d'uso stimato (350–550k €) equivale a circa il **3,5–5,5% del fatturato annuo**
- **Sul valore d'impresa:** ipotizzando un enterprise value nell'ordine di alcuni milioni per un'agenzia da 10 M€, l'asset aggiunge circa un **+5% ÷ +15%** di valore, prima del premio strategico
- **Premio di differenziazione:** essere la prima agenzia italiana “AI-native” con tecnologia proprietaria è un moltiplicatore in fase di valutazione, M&A o ingresso soci
- **Margini operativi:** l'efficienza su 60 postazioni migliora la marginalità, la leva principale su cui si costruiscono i multipli di valutazione

PERCHÉ IL VALORE AUMENTA (E RESTA)

Con OnOffice, ogni euro speso esce e non lascia nulla. Con questa operazione, la stessa spesa **costruisce un bene di proprietà** che riduce i costi, aumenta la produttività, differenzia il brand e rende l'azienda più difendibile e più appetibile. È la differenza tra affittare e possedere: al termine dei 3 anni Garda Haus non avrà pagato un canone, avrà **capitalizzato un asset** che continua a produrre valore a costi di utilizzo pressoché nulli.

7 · SINTESI — PERCHÉ È UN INVESTIMENTO

I numeri in una vista

Prospettiva	Cosa dice	Esito
Cassa — solo risparmi	Costo cumulato vs mantenere OnOffice	Pareggio ~4,3 anni
Produttività	Tempo liberato su 60 postazioni (scenario prudente)	+135.000 €/anno
Ancora fatturato	Uplift dello 0,5% su 10 M€	+50.000 €/anno
Payback complessivo	Risparmi + produttività dall'attivazione	< 12 mesi
Valore d'asset	Approccio reddituale (soli risparmi)	350–550k €
Impatto sul valore d'impresa	Valore capitalizzato + premio strategico	~ +5–15%

IN UNA FRASE

Con un impegno netto aggiuntivo di appena **15.000 €/anno per 3 anni** rispetto a ciò che già si spende per OnOffice, Garda Haus **azzerà un costo ricorrente, libera produttività per oltre 130.000 €/anno e capitalizza un asset da 350–550k €** che nessun competitor possiede. Non è una spesa da giustificare: è l'investimento con il ritorno più rapido e strutturale tra quelli sul tavolo.

FONTI & RIFERIMENTI

1. Brynjolfsson E., Li D., Raymond L., *Generative AI at Work*, NBER Working Paper 31161 (2023); *Quarterly Journal of Economics* 140(2), 2025 — produttività +14–15% in media, fino a +34% per i lavoratori meno esperti.

2. Noy S., Zhang W. (2023), *Science* — l'uso di AI generativa riduce di circa il 40% i tempi nelle attività di scrittura professionale, migliorandone la qualità.

3. Dati di settore immobiliare — gli agenti dedicano oltre 10 ore a settimana ad attività amministrative non generatrici di ricavo.

4. National Association of Realtors (via transaction management) — circa 30 delle ~40 ore di lavoro per transazione sono attività amministrative/di back-office.

5. Ocean Tomo / J.S. Held, *Intangible Asset Market Value Study 2025* (feb. 2026) — gli asset intangibili costituiscono circa il 92% della capitalizzazione di mercato dell'S&P 500.

Nota metodologica. I valori di produttività, i risparmi SaaS evitati e le stime di valore d'asset e di impatto sul valore d'impresa sono proiezioni prudenziali a scopo illustrativo, basate sui dati forniti dal cliente e sulle fonti indipendenti citate; non costituiscono garanzia di risultato. Il valore d'impresa dipende dalla marginalità effettiva e dai multipli di settore applicabili. Gli importi si intendono IVA esclusa. Il metodo reddituale utilizza un tasso di capitalizzazione del 10% sui soli risparmi diretti. Documento a supporto decisionale del preventivo 2026/09-GH-AI.