



CRISTINA GERMANI GIOVANNI SCUDERI

COMPRAVENDITA IMMOBILIARE

INVESTIRE CON STILE IN IMMOBILI
COME SCEGLIERE L'IMMOBILE GIUSTO SENZA ERRORI




GRAFILL

Cristina Germani – Giovanni Scuderi

COMPRAVENDITA IMMOBILIARE – INVESTIRE CON STILE IN IMMOBILI

INVESTIRE CON STILE E PROFITTO

Ed. I (06-2020)

ISBN 13 978-88-277-0044-0

EAN 9 788827 700440

Collana **Manuali** (250)

Germani, Cristina <1968->
Compravendita Immobiliare : investire con stile in immobili /
Cristina Germani, Giovanni Scuderi.
– Palermo : Grafill, 2020.
(Manuali ; 250)
ISBN 978-88-277-0044-0
1. Immobili – Valutazione economica.
I. Scuderi, Giovanni.
333.33 CDD-23 SBN Pal0321044
CIP – Biblioteca centrale della Regione siciliana "Alberto Bombace"

© **GRAFILL S.r.l.** Via Principe di Palagonia, 87/91 – 90145 Palermo

Telefono 091/6823069 – Fax 091/6823313 – Internet <http://www.grafill.it> – E-Mail grafill@grafill.it

**CONTATTI
IMMEDIATI**



ProntoGRAFILL
Tel. 091 226679



Chiamami
chiamami.grafill.it



Whatsapp
grafill.it/whatsapp



Messenger
grafill.it/messenger



Telegram
grafill.it/telegram

Finito di stampare nel mese di giugno 2020

presso **Tipografia Luxograph S.r.l.** Piazza Bartolomeo Da Messina, 2 – 90142 Palermo

Edizione destinata in via prioritaria ad essere ceduta nell'ambito di rapporti associativi.

Tutti i diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica e di riproduzione sono riservati. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere riprodotta in alcuna forma, compresi i microfilm e le copie fotostatiche, né memorizzata tramite alcun mezzo, senza il permesso scritto dell'Editore. Ogni riproduzione non autorizzata sarà perseguita a norma di legge. Nomi e marchi citati sono generalmente depositati o registrati dalle rispettive case produttrici.

SOMMARIO

INCIPIT	p.	10
PREFAZIONE	"	11
1. LA SOLUZIONE	"	13
1.1. La patente all'acquisto.....	"	13
1.2. Il nostro prima e dopo.....	"	16
2. L'ACQUISTO CONSAPEVOLE	"	22
2.1. Da amatore a professionista: il sommelier immobiliare	"	22
2.2. Le basi.....	"	23
2.3. Il percorso per essere garantiti.....	"	25
2.3.1. 1° Passaggio, l'analisi visiva – la ricerca dell'affare	"	27
2.3.2. 2° Passaggio, l'analisi olfattiva-uditiva – l'analisi del territorio	"	27
2.3.3. 3° Passaggio, l'analisi gustativa – l'analisi della struttura edilizia..	"	28
2.3.4. 4° Passaggio, il punteggio – il bussines plan	"	28
2.3.5. 5° Passaggio, il piano marketing – strategie di vendita	"	29
3. LA PROPRIETÀ E I SUOI LIMITI	"	30
3.1. Tipi di proprietà	"	30
3.2. I diritti reali di godimento, limiti alla proprietà.....	"	31
3.2.1. Limiti legali alla proprietà.....	"	31
3.2.2. Nuda proprietà.....	"	32
3.2.3. Usufrutto	"	32
3.2.4. Proprietà superficiaria	"	33
3.2.5. Multiproprietà	"	34
3.2.6. Locazione.....	"	34
3.2.6.1. Canone libero	"	34
3.2.6.2. Canone concordato.....	"	35
3.2.6.3. Uso transitorio.....	"	35
3.2.6.4. Contratto per studenti universitari.....	"	35
3.2.6.5. Sublocazione	"	36
3.2.7. Diritto di abitazione	"	36
3.2.8. Il trust	"	38
3.2.9. Fondo patrimoniale	"	39
3.2.10. Le servitù.....	"	40

3.2.11.	La prelazione.....	p.	41
3.2.12.	Detenzione domiciliare	"	41
3.2.13.	Occupazione di terzi senza avere titolo.....	"	42
3.3.	Modi di acquisto della proprietà.....	"	42
3.3.1.	Contratto.....	"	42
3.3.2.	Donazione	"	43
3.3.3.	Testamento e successione.....	"	44
4.	I PROTAGONISTI	"	46
4.1.	L'agente immobiliare	"	46
4.2.	Venditore e acquirente	"	47
4.3.	L'esecutato	"	48
4.3.1.	Soggetto fisico.....	"	49
4.3.1.1.	Una persona fisica (esempio)	"	49
4.3.1.2.	Più soggetti fisici (esempio).....	"	49
4.3.2.	Persona giuridica.....	"	50
4.4.	La società veicolo	"	50
4.5.	I creditori.....	"	50
4.5.1.	Tipi di creditori	"	51
4.5.1.1.	Persona fisica.....	"	51
4.5.1.2.	Persona giuridica.....	"	51
4.6.	Il condominio.....	"	51
4.7.	L'erario.....	"	52
5.	LIBERO MERCATO	"	53
5.1.	Il contratto preliminare (compromesso)	"	53
5.1.1.	Contratto a persona da nominare	"	54
5.1.2.	Cessione del contratto detta cessione del compromesso.....	"	54
5.2.	La caparra e l'acconto.....	"	55
5.2.1.	Registrazione del preliminare	"	55
5.2.2.	Il rogito notarile	"	56
5.2.3.	Controlli notarili.....	"	56
5.2.3.1.	Controllo ipotecario (trascrizioni, iscrizioni, annotazioni)	"	57
5.2.3.2.	Verifica catastale	"	59
5.2.4.	Trascrizione.....	"	59
5.2.5.	Scrittura privata autenticata	"	60
6.	ACQUISTO IN ASTA	"	61
6.1.	Asta: come funziona	"	61
6.1.1.	Decreto di trasferimento.....	"	63
6.1.2.	Istanza di partecipazione all'asta	"	64
6.1.3.	Vendita telematica.....	"	64
6.2.	Le procedure all'interno del Tribunale	"	65

6.2.1.	R.G.E. Registro Generale delle Esecuzioni	p.	65
6.2.2.	Concordato preventivo	"	65
6.2.3.	Fallimento	"	66
6.2.4.	Scioglimento di comunione	"	66
6.2.5.	Eredità giacente.....	"	67
6.2.6.	Pignoramento senza ipoteca.....	"	68
7.	SALDO E STRALCIO	"	69
7.1.	Saldo e stralcio, che immobile scegliere.....	"	70
7.2.	Visione del fascicolo.....	"	70
7.3.	Il contatto con l'esecutato	"	71
7.4.	Delega	"	71
7.5.	Trattativa con creditori.....	"	72
7.6.	Procura speciale a vendere.....	"	72
8.	CARTOLARIZZAZIONI – NPL (NON PERFORMING LOANS)	"	73
9.	IPOTECA E MUTUO	"	76
9.1.	L'ipoteca	"	76
9.1.1.	Grado di iscrizione	"	78
9.1.2.	Il terzo datore di ipoteca.....	"	78
9.1.3.	Ordine tra ipoteche.....	"	79
9.1.4.	Riduzione ipoteca.....	"	80
9.1.5.	Estinzione ipoteca	"	80
9.1.6.	Distribuzione del credito.....	"	80
9.1.7.	Ripartizione dei crediti.....	"	81
9.2.	Il mutuo.....	"	81
9.2.1.	Comperare all'asta con il mutuo	"	82
10.	CHE IMMOBILE SCEGLIERE?	"	83
10.1.	La concorrenza.....	"	83
10.1.1.	I privati.....	"	83
10.1.2.	Gli artigiani o piccoli imprenditori edili	"	84
10.1.3.	Gli investitori stranieri	"	85
10.1.4.	Imprenditori immobiliari.....	"	86
10.1.5.	Le banche	"	86
10.2.	Valutazione economica del bene.....	"	87
10.2.1.	Agenzia delle Entrate	"	88
10.2.2.	Borsini immobiliari	"	89
10.2.3.	Portali immobiliari on-line.....	"	89
10.2.4.	Indagine diretta sui luoghi.....	"	89
11.	VERIFICHE EDILIZIE	"	90
11.1.	CONFORMITÀ URBANISTICA/EDILIZIA.....	"	90

11.1.1.	Cambi di destinazione d'uso (a)	p.	92
11.1.2.	Indici edificatori (b)	"	94
11.2.	ABUSI EDILIZI	"	96
11.2.1.	Abusi sanabili (a)	"	96
11.2.2.	Abusi non sanabili (b)	"	99
11.2.3.	Documenti per accertare la regolarità edilizia	"	101
11.2.3.1.	Relazione Regolarità Edilizia (RRE)	"	101
11.2.3.2.	Relazione Notarile Preliminare (RNP)	"	101
11.2.3.3.	Relazione Tecnica Notarile (RTN)	"	101
11.2.3.4.	Immobile all'asta e sanatoria	"	102
11.3.	NORME IGIENICHE SANITARIE	"	102
11.3.1.	Altezze interne (a)	"	102
11.3.2.	Rapporti aeroilluminanti (b)	"	102
11.3.3.	Superficie minima dei locali (c)	"	103
11.4.	CERTIFICATO DI AGIBILITÀ	"	103
11.5.	REGOLARITÀ CATASTALE	"	105
11.5.1.	Catasto geometrico particellare	"	105
11.5.2.	Catasto tavolare	"	108
11.5.3.	La regolarità catastale	"	108
11.5.4.	Aggiornamento catastale	"	109
11.5.5.	Rendita immobile	"	110
11.6.	IDONEITÀ STATICA	"	111
11.6.1.	Certificato di Idoneità Statica (CIS)	"	111
11.6.2.	Certificato sismico	"	112
11.7.	COLLAUDO ACUSTICO	"	112
11.7.1.	Collaudo acustico	"	113
11.7.2.	Impatto acustico	"	113
11.7.3.	Clima acustico	"	113
11.8.	CERTIFICATO PREVENZIONE INCENDI (CPI)	"	114
11.9.	BARRIERE ARCHITETTONICHE	"	114
12.	LA SELEZIONE	"	117
12.1.	Escludiamo l'80%	"	117
12.1.1.	Elementi funzionali	"	118
12.1.2.	Tipologie architettoniche	"	119
12.1.2.1.	Appartamenti	"	119
12.1.2.2.	Ville	"	120
12.1.2.3.	Autorimesse	"	120
12.1.2.4.	Porzioni di edifici cielo/terra	"	121
12.1.2.5.	Attività commerciali	"	121
12.1.2.6.	Capannoni e laboratori artigianali	"	121
12.1.2.7.	Ospitalità	"	122
12.1.2.8.	Uffici direzionali	"	123
12.1.3.	Posizione territoriale	"	124

12.1.4.	Inquinamento acustico	p.	124
12.1.5.	Inquinamento olfattivo	"	125
12.1.6.	Inquinamento luminoso	"	125
12.1.7.	Vizi costruttivi	"	126
13.	CATEGORIE FUNZIONALI	"	127
13.1.	Residenziale	"	127
13.1.1.	Classificazione tipologica	"	127
13.1.2.	Location	"	128
13.1.3.	Spazi funzionali	"	129
13.2.	Commerciale	"	130
13.2.1.	Negozi	"	130
13.2.1.1.	Classificazione tipologica	"	130
13.2.2.	Location	"	131
13.2.3.	Spazi funzionali	"	132
13.3.	Medie e grandi strutture	"	134
13.3.1.	Spazi funzionali	"	135
13.4.	Artigianale e industriale	"	135
13.4.1.	Artigianale	"	135
13.4.1.1.	Classificazione tipologica	"	135
13.4.1.2.	Location	"	136
13.4.1.3.	Spazi funzionali	"	136
13.4.2.	Industriale	"	137
13.4.2.1.	Classificazione tipologica	"	137
13.4.2.2.	Location	"	138
13.4.2.3.	Spazi funzionali	"	138
13.5.	Ufficio	"	138
13.5.2.1.	Location	"	138
13.6.	Strutture per l'ospitalità	"	139
13.6.1.	Classificazione tipologica	"	139
13.6.2.	Strutture alberghiere	"	139
13.6.2.1.	Albergo	"	141
13.6.2.2.	Motel	"	143
13.6.2.3.	Residenze turistico-alberghiere e per studenti	"	143
13.6.2.4.	Condhotel	"	144
13.6.3.	Strutture extra alberghiere	"	145
13.6.3.1.	Agriturismo	"	145
13.6.3.2.	Affittacamere	"	145
13.6.3.3.	Case e appartamenti per vacanze	"	145
13.6.3.4.	Casa per ferie	"	145
13.6.3.5.	Ostello	"	145
13.6.4.	Bed & breakfast	"	146
13.6.5.	Residenze per anziani	"	146
13.6.5.1.	Centri diurni per anziani	"	146

13.6.5.2.	Case famiglia.....	p.	147
13.6.5.3.	Casa di riposo.....	"	147
13.6.5.4.	Residenze Sanitarie Assistenziali (R.S.A.).....	"	147
13.7.	Terreni edificabili.....	"	147
14. L'ECCELLENZA.....		"	149
14.1.	Immobili di pregio.....	"	149
14.1.1.	Vantaggi.....	"	151
14.1.2.	Cosa valutare.....	"	151
14.2.	Immobili da completare.....	"	155
14.2.1.	Vantaggi.....	"	156
14.2.2.	Cosa valutare.....	"	157
14.3.	Immobili da frazionare.....	"	158
14.3.1.	Vantaggi.....	"	159
14.3.2.	Cosa valutare.....	"	159
14.3.3.	Iter.....	"	161
14.4.	Cambi di destinazione d'uso.....	"	162
14.4.1.	Vantaggi.....	"	163
14.4.2.	Cosa valutare.....	"	163
14.4.3.	Iter.....	"	164
14.5.	Recupero dei seminterrati.....	"	165
14.6.	Recupero dei sottotetti.....	"	166
14.6.1.	Vantaggi.....	"	166
14.6.2.	Cosa valutare.....	"	167
14.6.3.	Iter.....	"	168
15. IL PROTOCOLLO.....		"	170
15.1.	ESAME VISIVO.....	"	170
15.1.1.	Tipologia e budget (A).....	"	172
15.1.1.1.	Scelta tipologica e disponibilità economica (Step 1)...	"	173
15.1.1.2.	Il metodo (Step 2).....	"	174
15.1.1.3.	La scrematura (Step 3).....	"	176
15.1.2.	Proprietà (B).....	"	176
15.1.2.1.	Modalità di acquisto (Step 1).....	"	176
15.1.2.2.	Tipo di proprietà (Step 2).....	"	176
15.1.2.3.	Le strategie (Step 3).....	"	177
15.1.3.	Consistenza (C).....	"	177
15.1.3.1.	Verifica catastale (Step 1).....	"	177
15.1.3.2.	Verifica ipotecaria (Step 2).....	"	178
15.1.3.3.	Verifica condominio (Step 3).....	"	178
15.1.4.	Vincoli (D).....	"	178
15.1.4.1.	Vincoli sui diritti reali (Step 1).....	"	178
15.1.4.2.	Vincoli urbanistici (Step 2).....	"	178
15.2.	ESAME OLFATTIVO.....	"	179

15.2.1.	Contesto (punti di forza – punti di debolezza).....	p.	179
15.2.2.	Contesto (A).....	"	180
15.2.2.1.	Il territorio (Step 1).....	"	180
15.2.2.2.	Elementi di forza del territorio (Step 2).....	"	184
15.2.2.3.	Elementi di debolezza del territorio (Step 3).....	"	185
15.3.	ESAME GUSTATIVO.....	"	187
15.3.1.	Edificio (A).....	"	188
15.3.1.1.	Esterno (Step 1).....	"	188
15.3.1.2.	Interno (Step 2).....	"	190
15.3.1.3.	Interventi migliorativi (Step 3).....	"	192
15.4.	PUNTEGGIO: REDAZIONE DEL <i>BUSINESS PLAN</i>	"	194
15.4.1.	Valore di acquisto (1).....	"	195
15.4.1.1.	Valore medio di mercato.....	"	196
15.4.1.2.	Coefficienti di differenziazione.....	"	196
15.4.1.3.	Superficie commerciale.....	"	198
15.4.2.	Migliorie (2).....	"	200
15.4.3.	Costi (3).....	"	201
15.4.3.1.	Spese di acquisto (A).....	"	202
15.4.3.2.	Spese aggiornamento catastale e sanatorie (B).....	"	209
15.4.3.3.	Spese condominiali (C).....	"	209
15.4.3.4.	Spese miglioramenti edilizi (D).....	"	210
15.4.3.5.	Spese home staging (E).....	"	210
15.4.4.	Business Plan (4).....	"	211
15.4.4.1.	Reperimento dei dati del progetto (FASE 1).....	"	211
15.4.4.2.	Calcolo del ritorno sull'investimento – R.O.I. (FASE 2).....	"	213
15.4.4.3.	Calcolo del ritorno sul capitale – R.O.E. (FASE 3).....	"	213
15.5.	TECNICHE DI VENDITA (5).....	"	214
15.5.1.	Home Staging.....	"	214
15.5.1.1.	Prima di arrivare all'H.S.....	"	215
15.5.1.2.	L'immobile adeguato.....	"	215
15.5.1.3.	La scelta del target.....	"	216
15.5.1.4.	Le basi dell'H.S.....	"	217
15.5.1.5.	L'arredo come complemento per vendere.....	"	218
15.5.2.	Open House.....	"	219
16.	SCHEMA RIASSUNTIVO.....	"	221

INCIPIT

Se cerchi una casa da acquistare ma hai paura di sbagliare, se sei bloccato dal timore di trovarti coinvolto in problemi, se non sei capace di prevedere le potenzialità di un immobile o come intervenire per migliorarlo, e quindi non sei sicuro se è quello giusto, non ti preoccupare, è solo perché non hai gli strumenti necessari.

Questo libro vuole essere la tua guida, accompagnandoti fino all'ottenimento del risultato, aiutandoti a non correre rischi, ad operare sempre in sicurezza, con la garanzia e la consapevolezza di essere certo di aver acquistato il bene di cui avevi bisogno.

PREFAZIONE

*Non innamorarti dell'operazione
devi comperare un vino adatto al piatto, buono e di qualità!*

Giovanni Scuderi

Oggi chi cerca un immobile per il proprio uso, per metterlo a reddito o per rivenderlo, deve possedere degli strumenti specifici che gli permettano di essere in grado di selezionare, all'interno del mercato, quello che corrisponde maggiormente alle proprie esigenze abitative e che rappresenti magari un vero affare. Da sempre le persone acquistano immobili per viverci, soprattutto in Italia dove la casa costituisce un obiettivo da raggiungere, ma ultimamente sempre più persone si avvicinano al mondo immobiliare anche in veste di imprenditore, spesso però senza possedere le conoscenze tecniche e legali, che permettano loro di non incorrere in problemi. L'acquisto di un immobile sia fatto per sé o per la rivendita è, infatti, una scelta complessa, che implica la conoscenza di molti elementi e, come per ogni attività, per evitare possibili ostacoli e rischi, che in questo campo sono frequenti, occorre essere preparati ed avere una *patente all'acquisto sicuro*.

Sia che decidiate di investire i vostri capitali in una casa per viverci, oppure per rivenderla, con questo libro vi forniamo tutti gli strumenti necessari, affinché possiate arrivare a concludere l'operazione con successo e in sicurezza ed essere certi che è la scelta giusta e arriverete a conoscere quali possano essere le migliori architettoniche e distributivo/funzionali che andranno a valorizzare l'immobile adattandolo alle esigenze dei suoi fruitori.

Per chi invece dovesse decidere di diventare imprenditore, ossia di investire negli immobili, in modo continuativo, effettuando più operazioni all'anno con l'obiettivo di ottenere un guadagno, anche importante, le cose sono più complesse, perché l'investitore non deve valutare il soddisfacimento dei bisogni familiari propri, ma, individuato il target di riferimento, dovrà selezionare l'immobile con la migliore redditività e che sia velocemente rivendibile. Questa operazione, oggi, è sempre più difficile a causa della concorrenza, ragion per cui occorre essere ancora più preparati ed esperti, evitando così di inseguire gli immobili *facili*, come fanno i principianti, e cioè tutti quegli immobili già pronti all'uso, belli e finiti, ma ricercando invece quelli con *problematiche tecniche e legali*, come ad esempio da ristrutturare, in fase di cantiere e da ultimare, quelli che necessitano di un cambio di destinazione d'uso (es. da commerciale a residenziale), il frazionamento di un appartamento di grosse dimensioni in più alloggi, i seminterrati, i sottotetti e gli immobili con abusi edilizi.

Consapevoli che la materia edilizia è molto complessa e ampia, abbiamo reso piacevole e più semplice il percorso, usando sempre esempi e casi reali, oltre ad esserci ispirati al mondo del vino (siamo appassionati e Giovanni è anche un sommelier), utilizzando il metodo con delle similitudini per facilitare l'approccio al mondo degli immobili.

LA SOLUZIONE

*Non devi scegliere il «vino da tavola»,
ma il Barolo perché con il tempo da sempre ottimi risultati.*

Cristina Germani

1.1. La patente all'acquisto

Come si deve fare quando si impara a guidare un'autovettura, anche chi si avvicina al mondo delle case deve conoscere bene la materia, non solo in forma teorica, ma anche pratica. Occorre imparare ad esaminare in maniera oggettiva tutti gli elementi che compongono il complesso mondo dell'immobiliare. Quest'esame inizia prima di tutto dall'analisi dei bisogni del cliente/utente finale dell'immobile da acquistare, dalla verifica dei documenti cartacei per accertarne la regolarità, dall'esame dello stato conservativo dei luoghi, dalla valutazione del costo delle eventuali opere edilizie da effettuare nell'immobile per migliorarlo e renderlo appetibile per la rivendita, ed infine imparare a redigere il *business plan* che è il bilancio economico di previsione dei costi che dovranno essere sostenuti, comparati con il possibile valore di rivendita ottenuto dall'analisi del mercato, in modo da stabilire se l'operazione è economicamente sostenibile e porta ad un utile.

Esiste una differenza tra bisogni/esigenze di chi cerca casa per abitarvi, da quelli di chi la cerca per guadagnare con la rivendita, in quanto, nel primo caso, il prezzo di acquisto non è essenziale, mentre nel secondo diventa la base. In comune, invece, hanno entrambi la necessità di sapere scegliere un immobile, ed essere in grado di capire le sue potenzialità, in modo da poter decidere se l'operazione è meritevole di essere approfondita. Per fare una valutazione di questo genere sono necessarie delle competenze specifiche che vi consentiranno di *verificare* e *vedere* quali possano essere gli elementi che potrebbero condurre a migliorare l'immobile in esame, quali la funzionalità distributiva e le sue potenzialità, come ad esempio la possibilità di frazionarlo in unità immobiliari più piccole, la possibilità di creare un secondo bagno, di aprire una finestra, di incrementare il numero di camere dividendo quelle troppo grandi per le esigenze di oggi, di poter richiedere un cambio della destinazione d'uso, di recuperare una soffitta, un sottotetto, di trasformare un laboratorio o un deposito in abitazione o la possibilità di aggiungere un volume al fabbricato.

Le competenze specifiche che occorre possedere per fare queste ed altre valutazioni che vedremo di seguito consistono di nozioni di base, tecniche e legali, che vi permetteranno di capire, da soli, già in occasione del sopralluogo, senza l'aiuto di un tecnico almeno in questa fase, quali siano gli interventi edilizi da effettuare così da incrementarne il valore, conoscendo anche in via orientativa i costi da sostenere per eseguirli e valutare, in base alla documentazione che vi verrà mostrata, se l'immobile è privo di insidie sotto il profilo legale. Insomma diventerete dei veri *sommelier immobiliari*, in grado di capire dall'esame organolettico di un vino *en primeur* (prima della sua commercializzazione), se è una buona scelta, perché possiede le potenzialità per ottenere i *tre bicchieri* dalla guida del *Gambero Rosso*, e potrà diventare così un prodotto da proporre sul mercato, adatto al pranzo che abbiamo programmato, oppure è da evitare.

Prendere al *volo* la prima bottiglia di *vino da tavola* che troviamo sullo scaffale del supermercato, pronto per essere servito, magari solo considerando il basso prezzo, senza badare se bianco o rosso, fermo o mosso, privi di conoscenze sull'abbinamento al cibo e senza curarsi dei bisogni ed esigenze di chi lo gusterà, sembra, a prima vista, la soluzione più semplice, non bisogna essere esperti, porsi domande, avere esperienza, occorre solo soddisfare il bisogno di bere un bicchiere vino. Purtroppo con questo criterio si rischia di pentirsi al primo sorso, perché si scopre che il vino è inadatto, non si abbina al piatto cucinato e, se si decide di rivenderlo ad un cliente finale, scoprire che quest'ultimo non lo apprezza, così che la nostra ipotetica fonte di guadagno o di bisogno abitativo in realtà non c'è.

Acquistare invece un vino, seguendo fin dall'inizio le competenze fornite da un *sommelier professionista*, adottando i giusti criteri per valutarlo, ipotizzando già in fase preventiva il cliente a cui proporlo, il cibo a cui abbinarlo, se bianco o rosso, la zona geografica, permette di avere maggiori possibilità di selezionare quello adeguato, dell'annata migliore rispetto alle esigenze, sapendo già le sue potenzialità cibo/vino, e, se a questo si aggiunge in fase conclusiva anche l'attenzione ai particolari come la temperatura di servizio, il modo di servirlo e proporlo, permette con certezza di ottenere delle grosse soddisfazioni anche al cliente finale che lo berrà, consentendoci così di poter vendere a prezzi anche maggiori rispetto alla media del mercato, se si è imprenditori, o, se per se stessi, godersi un immobile sognato tranquilli e sereni.

Questo approccio al vino, vale per tutti i beni, anche quelli immobiliari, e ci obbliga ad essere preparati nel settore, per avere la consapevolezza di ciò che si sta acquistando, ma occorre necessariamente possedere gli strumenti, che ci permettono di essere nelle condizioni di comprendere nella sua complessità l'immobile in tutti i suoi aspetti che non sono solo le potenzialità e gli elementi di pregio, ma anche i difetti, e gli eventuali miglioramenti da apportare, così da essere in grado da soli, di acquistare un bene che soddisfa i bisogni ed ottenere un risultato garantito.

Oggi la scelta e la selezione dell'immobile da acquistare, in un mercato abbondante di proposte, ha necessità essere affrontato con una base solida di conoscenze tecniche e legali, strategie affinate e precise, evitando di trovarsi immobili invendibili, e non adottando solo la strategia del *prezzo più basso*, così magari da non riuscire a recuperare nemmeno l'investimento.

La convinzione comune e diffusa, che scegliere la casa per guadagnare o per il proprio uso sia semplice e non occorre una preparazione adeguata, sta conducendo molte persone a diventare imprenditori immobiliari, illusi che sia un gioco da ragazzi, così da invogliare sempre più persone ad acquistare, e facendo un paragone sempre con il mondo dei vini, stanno arrivando a frotte al supermercato per svuotare gli scaffali del *vino da tavola*, determinando così non solo il rialzo del prezzo del bene, che per la legge di mercato aumenta con la diminuzione dell'offerta, ma esponendoli a rischi, perché essendo sprovvisti della conoscenza della materia, si trovano a possedere immobili inadeguati alle esigenze, spesso coinvolti in guai legali, con il risultato di avere acquistato beni privi delle caratteristiche desiderate e del sognato ritorno economico. Oggi è assolutamente necessario, per chi decide di acquistare un'immobile, indipendentemente dallo scopo, essere preparati, perché si corre il serio rischio di incappare in problematiche che non solo possono pregiudicare l'affare, ma anche innescare cause legali che possono durare anni.

È quindi necessario, anzi diremmo obbligatorio, soprattutto per chi vorrà operare in maniera imprenditoriale avere una buona preparazione legale e tecnica, volta a capire preventivamente i problemi, e almeno le basi progettuali per riuscire a vedere le criticità, i vantaggi e le potenzialità che un immobile possiede, così da capire da soli, risparmiando, almeno nella fase iniziale, il

L'ACQUISTO CONSAPEVOLE

Il bere vino puro calma la fame.

Ippocrate

2.1. Da amatore a professionista: il sommelier immobiliare

Oggi è possibile scegliere che abito indossare nell'attività imprenditoriale, ossia se rimanere un *amatore*, un soggetto che effettua qualche sporadica operazione immobiliare all'anno, magari solo per scegliere la casa in cui andare ad abitare, così come un *amatore di vini* si limita ad assaggiare poche tipologie di vino, guidato solo dal proprio gusto e dal proprio istinto, oppure diventare un *sommelier immobiliare*, un professionista che guadagna acquistando e vendendo immobili più volte all'anno. Entrambe le figure devono possedere le basi per affrontare il mercato immobiliare, un'infarinatura della legislazione edilizia tecnica e una mentalità forte, che è la capacità di assumersi il rischio di agire, abbinata alla flessibilità nel riconoscere le sfide, superarle, effettuando anche veloci cambiamenti in caso di errore o modifica delle condizioni iniziali.

Se quello che ti preoccupa avvicinandoti alle case è l'impegno e lo studio per arrivare in sicurezza al risultato, sappi che la *mappa* che ti offriamo con il libro ti permetterà di raggiungere il tuo scopo più rapidamente, riuscendo ad individuare con sorprendente facilità, le opportunità di un buon investimento e senza rischio.

Capirai che, come il sommelier ha la capacità e la professionalità di scegliere il vino, apprezzarlo e capirlo, attraverso una valutazione a 360°, pensando sia all'acquirente che all'abbinamento con il piatto, utilizzando come strumenti di valutazione tutti i sensi che sono la vista, l'udito, l'olfatto, il gusto e il tatto, abbinati alla propria conoscenza del vino, anche tu sarai nelle condizioni di selezionare solo gli immobili che ti daranno un ottimo rendimento.

Il sommelier immobiliare è la figura del futuro, colui che sarà capace di individuare sul libero mercato o nei portali delle aste, gli immobili che possiedono le caratteristiche ottimali per guadagnare, che in genere sono quelli che prevedono un intervento edile, una valorizzazione edilizia per trasformarli in *pezzi unici* e differenziarsi dagli altri sul mercato, e che permettono anche di venderli, per velocizzare l'operazione, anche ad un prezzo inferiore del 20% rispetto a beni simili.

Il trend delle offerte immobiliari è in continua crescita ma in genere il 95% di queste costituisce un'offerta per chi cerca la prima casa per andare a viverci, e solo una piccolissima parte pari al 5% sono, invece, quelle che permettono realmente di ottenere un utile.

Oggi con l'informazione diffusa non è difficile imparare la professione di immobiliare, attraverso corsi, libri, seminari, anche se, attualmente, sul mercato siamo gli unici architetto ed avvocato che forniamo un valore aggiunto rispetto a questo panorama, in quanto spieghiamo, guidiamo ed aiutiamo ad individuare velocemente l'affare tra tutte le innumerevoli proposte, così da guadagnare da subito, attraverso competenze che dipendono dall'esperienza lavorativa sul campo, dallo studio, aggiornamento e approfondimento cui le nostre professioni quotidianamente ci obbligano.

Oggi i metodi di acquisto per chi vuole essere immobiliare sono diversi; se fino a pochi anni fa si vendeva su carta prima di costruire, si faceva il saldo e stralcio facilmente, si partecipava alle aste vincendo, ora i tempi sono cambiati e le aste sono sovraffollate con un rapporto 1/10 di aggiudicazione, le operazioni di saldo e stralcio sono piene di concorrenti, complesse e solo poche si concludono, in quanto vincolate dall'ottenimento di benessere difficili da ricevere, sia dell'esecutato che dai creditori, a cui si aggiunge anche la complicazione di contattare l'esecutato in quanto spesso gli immobili sono già liberi prima dell'asta.

Per ottenere risultati vincenti e guadagnare con gli immobili oggi è quindi necessario *puntare* a nuove strategie, sapendo scegliere tra quelli che hanno problemi, sia in termini tecnici che legali, ad esempio da migliorare con interventi edilizi, sanare abusi, da frazionare, ancora in fase di cantiere, ragion per cui occorre una buona preparazione, appresa non solamente con l'esperienza diretta sul campo ma con lo studio e l'aggiornamento normativo che solo la libera professione come la nostra obbliga.

RICORDA DOVE C'È UN PROBLEMA C'È L'OPPORTUNITÀ

Il nostro impegno in questo manuale è quello di affiancarti affinché tu possa scegliere ed essere capace in modo autonomo di valutare le opportunità che ci sono, così da trovare affari redditizi, sia sul libero mercato che nelle procedure esecutive. Gli strumenti che occorre apprendere sono tre:

NOZIONI TECNICHE + NOZIONI LEGALI + NOZIONI MARKETING

Il percorso è strutturato per insegnarti ad individuare correttamente l'immobile, operando attraverso delle scelte che vanno a scremare l'innumerabile offerta, così da focalizzarci sul solo 20% degli immobili, ossia quelli che effettivamente meritano un successivo approfondimento, anche con la redazione di un *business plan*. Imparerai a riconoscere quelli da evitare rispetto alle opportunità, così da diventare un buon professionista con strumenti adatti, affinché tu possa per operare con precisione, così da differenziarti dalla massa ed arrivare a guadagnare in sicurezza e senza rischi.

2.2. Le basi

C'è chi aspira a fare molte operazioni nel corso di un anno, e chi invece magari solo una per il proprio uso, ma in entrambi i casi occorre possedere la stessa capacità di analisi e di conoscenza della materia. Abbiamo pensato di strutturare questo libro per aiutarvi, anche perché oggi il mercato offre molte *botti piene di ottimo vino* in attesa di essere imbottigliato e venduto, ma occorre stare attenti perché non tutte sono di qualità. Sbagliare significa perdere soldi.

Se eviti di approfondire la conoscenza sugli immobili, potresti effettuare scelte che vanno a determinare solo spese, ingabbiandoti in problemi spesso difficili da risolvere. In un mercato abbastanza stabile e lento come quello attuale è preferibile puntare su immobili *liquidi*, ossia subito rivendibili in tempi brevi, oppure su immobili da investimento a lungo termine per una rendita costante, e, in entrambi i casi, in modo sicuro e garantito. Quelle che vogliamo fornirti

LA PROPRIETÀ E I SUOI LIMITI

Per riuscire a scegliere l'immobile da acquistare, sia per un uso diretto che per rivenderlo, occorre possedere delle nozioni di base in campo legale e tecnico che permettano di valutare la bontà dell'operazione, oltre alla conoscenza delle diverse modalità di acquisto che sono il mercato libero, le aste, gli NPL o il saldo e stralcio, così poi da essere in grado di gestire in modo autonomo tutta l'operazione, e capendone inoltre le potenzialità e le criticità, al fine di stabilire se si tratta di un buon affare o di una *scartina*.

La proprietà è un diritto reale, quando ha per oggetto un bene immobile, include il suolo, il sottosuolo e lo spazio sovrastante il suolo. Questo diritto ha delle limitazioni, che sono stabilite sia dal Codice Civile, che dalle leggi urbanistiche ed edilizie. Queste ultime limitano la quantità di volume edificabile, la funzione d'uso ammissibile, la tipologia architettonica, la posizione della costruzione, la dimensione dei locali, le distanze minime da rispettare in funzione dei confini di proprietà, fino a definire i materiali e i colori con cui deve essere realizzata la facciata dell'edificio.

3.1. Tipi di proprietà

La proprietà consiste nel diritto assoluto, che può essere fatto valere nei confronti di chiunque (*erga omnes*), di un soggetto (proprietario) su di un bene. Tale diritto non è soggetto a prescrizione, perdita del diritto per decorso del tempo associato a non uso e si sostanzia nella piena libertà di fare ciò che si vuole del bene di cui si è proprietari.

Nel nostro ordinamento la tutela della proprietà inizia dalla Costituzione «*la proprietà può essere pubblica o privata*» [...] «*Il legislatore ordinario deve tutelare adeguatamente la proprietà*» [...], «*svilupparne la funzione sociale rendendola accessibile a tutti*» e infine «*la proprietà privata è riconosciuta e garantita dalla legge*».

A tutela del diritto di proprietà sono previsti rimedi specifici che sono sempre azionabili dal titolare del diritto. Per un operatore del settore immobiliare occorre non tanto conoscere la natura, il contenuto, e le azioni a tutela della proprietà, quanto riuscire a districarsi nelle varie definizioni che descrivono il rapporto tra il proprietario e il bene.

Per il nostro ordinamento è possibile che i proprietari siano più di uno e che sia indifferentemente una persona fisica ovvero una persona giuridica (società). Nelle perizie, negli annunci immobiliari potremmo trovare le seguenti diciture:

- 1) **PIENA PROPRIETÀ**: quando il bene appartiene totalmente ad un unico proprietario (100:100 – 1:1).
- 2) **PROPRIETÀ PARZIARIA O SUPERFICIARIA**: si verifica in tutti i casi in cui la proprietà del suolo rimane separata dalla proprietà del fabbricato che vi è stato realizzato sopra. Tale circostanza si verifica spesso nei casi di immobili di edilizia economica popolare realizzati su terreni di proprietà comunale.

- 3) **COMPROPRIETÀ**: quando il bene è di proprietà di più persone, ad esempio 1/2 di ciascuno coniuge, o quando è frazionata in funzione in periodi stagionali, ad esempio con le settimane dell'anno come la multiproprietà. I comproprietari possono essere persone fisiche o persone giuridiche (società).

SEGRETO

Per acquistare tutto il bene, è *necessario* ottenere il consenso da parte di tutti coloro che a vario titolo risultano proprietari, altrimenti si acquista solo una porzione.

Nel caso della multiproprietà è invece sufficiente avere il consenso solo di chi detiene la quota temporale, in quanto si acquista la frazione di proprietà a lui intestata.

In caso di acquisto all'asta, viene acquistata la proprietà per intero qualunque sia il numero dei comproprietari, solo però se espressamente dichiarato nell'avviso di vendita.

In ogni caso occorre fare attenzione alla presenza di diritti reali minori (usufrutto, diritto d'uso, locazioni ultranovennali) opponibili al creditore precedente, pertanto bisogna leggere con molta cura la perizia e in caso di dubbi contattare il delegato alla vendita.

3.2. I diritti reali di godimento, limiti alla proprietà

Esistono alcune fattispecie particolari, caratterizzate dalla sussistenza sul medesimo bene di altri diritti reali, che di fatto limitano il diritto di proprietà quasi fino a renderlo privo di contenuti. Si tratta della presenza di diritti reali di godimento sull'immobile intestati a soggetti diversi dal proprietario.

L'incidenza di questi diritti, che fanno parte della famiglia dei diritti reali di godimento (su cosa altrui), può essere molto penetrante, tanto da arrivare a sopprimere quasi totalmente tutti i diritti del proprietario.

3.2.1. Limiti legali alla proprietà

La legge pone alla proprietà, e all'assolutezza del suo diritto, le seguenti categorie di limiti:

- 1) Limiti posti nell'interesse pubblico.
- 2) Limiti posti nell'interesse privato.

La prima categoria di limiti nasce da esigenze di interesse pubblico, quali possono essere la salvaguardia del territorio (divieto di edificazione nelle fasce di rispetto da fiumi, laghi, riva del mare, o zone di interesse archeologico, paesaggistico o naturalistico), limiti alla distanza da elettrodotti, infrastrutture e limiti di interesse generale alla sua estensione al fine di attuare i dettati del Codice Civile.

La seconda categoria di limiti regola soprattutto i rapporti tra privati. Sono tutti i limiti alla proprietà immobiliare legati alla vicinanza tra immobili e fondi limitrofi.

Alcuni di essi nascono da esigenze igienico sanitarie, altre sono dettate a tutela di diritti privati quali la privacy.

In questo settore sussistono tre potestà legislative concorrenti e ripartite: Stato, Regioni e Comuni. La normativa generale che fissa i limiti inderogabili è quella Statale (distanze legali, luci, vedute, prospetti, acque private), le altre potestà legislative competono alle Regioni e ai Comuni, ai quali spetta anche la potestà regolamentare nel rispetto dei limiti inderogabili fissati dalla legislazione statale.

I PROTAGONISTI

L'acquisto di un immobile prevede il coinvolgimento di più soggetti che sono diversi a seconda della modalità di acquisto.

- *Libero mercato*: l'acquisto si verifica mediante la contrattazione tra le parti che pattuiscono il prezzo e le modalità di vendita. In questo scenario si verifica spesso l'intervento dell'agente immobiliare che favorisce l'incontro tra i soggetti.
- *Asta immobiliare*: l'acquisto si verifica all'interno di una procedura giurisdizionale nella quale il bene di proprietà di un soggetto viene venduto al miglior offerente in una procedura di incanto pubblico sotto il controllo del Giudice dell'esecuzione e di suoi collaboratori (delegato alla vendita, custode giudiziario) e che si conclude nel trasferimento della proprietà del bene all'aggiudicatario mediante il decreto di trasferimento. La procedura ottiene il risultato di consentire al creditore di rientrare di una buona percentuale del proprio credito, all'acquirente di acquistare un immobile sottocosto.
- *Saldo e stralcio*: l'acquisto si verifica attraverso una procedura complessa che prevede un accordo bonario tra il creditore e l'acquirente del bene mediante la presentazione un'offerta transattiva, cui segue un accordo che definisce, in via totale e definitiva la vertenza tra creditore e debitore. La procedura, che deve essere seguita da professionisti esperti, consente al debitore di liberarsi di tutti i suoi debiti, al creditore di rientrare di una buona percentuale del proprio credito, e all'acquirente di acquistare un immobile sottocosto.
- *Cartolarizzazioni*: l'acquisto dell'immobile si verifica all'interno di una procedura ad elevata complessità comunemente chiamata *acquisto del credito*. La procedura che richiede professionalità ad alta specializzazione si inserisce nel contesto della gestione e cartolarizzazione degli NPL (*Non Performing Loan*) o crediti non performanti. Si tratta di crediti delle banche o delle società di gestione dei crediti in sofferenza che vengono ceduti ad un soggetto terzo, per lo più società, ma talvolta anche un privato, che in questo modo, sostituendosi al creditore originario, può ottenere l'acquisizione del bene mediante la richiesta di assegnazione del bene al Giudice dell'esecuzione.

4.1. L'agente immobiliare

Con il termine agente immobiliare, ci si riferisce ad un operatore economico indipendente (persona fisica o società) che nel rispetto di tutte le norme di legge e consuetudini applicabili nel suo Paese, fornisce servizi di intermediazione per la vendita, l'acquisto, lo scambio, l'affitto o la cessione di immobili o altri diritti reali per conto di terzi.

L'agente è un intermediario fra il compratore ed il venditore e lavora per entrambe le parti garantendo l'imparzialità. Nell'ordinamento italiano si rileva anche la presenza della figura del mandatario che tutela gli interessi di una sola parte (solitamente il venditore). L'agente immobi-

liare riceve una commissione sia dal venditore che dall'acquirente. Per il venditore, solitamente, la commissione è inferiore a quella praticata all'acquirente di circa un punto percentuale. In media le commissioni ricevute dall'agente si aggirano complessivamente fra il 4% ed il 6%.

Per gli agenti immobiliari l'accesso alla professione avviene mediante il superamento di un esame di abilitazione che consente l'iscrizione ad un Albo su base provinciale tenuto dalla Camera di Commercio.

In seguito all'iscrizione all'Albo degli agenti immobiliari il soggetto può svolgere la sua attività in forma individuale oppure mediante l'inserimento in una società.

Un numero crescente di agenti entra nel mercato aderendo a reti in franchising.

L'agente immobiliare deve assolvere a questi compiti.

- valutare l'immobile al fine di determinare il più probabile prezzo di mercato;
- illustrare all'acquirente la reale situazione dell'immobile, evidenziando eventuali insoluzioni condominiali, carenze dell'immobile sotto il profilo edilizio, urbanistico;
- verificare lo stato dell'immobile presso la Conservatoria dei Registri Immobiliari, segnalando l'esistenza di ipoteche e la natura del debito;
- verificare lo stato catastale e la conformità alle risultanze documentali;
- indicare i costi fiscali e notarili ai fini della vendita e acquisto;
- se ci sono in previsione lavori di manutenzione straordinarie.

L'agente immobiliare deve garantire la propria assistenza fino alla stipulazione dell'atto notarile di compravendita e sarà responsabile dei danni arrecati per aver messo in vendita un immobile non conforme sotto il profilo edilizio ed urbanistico.

4.2. Venditore e acquirente

Il contratto di compravendita è quello mediante il quale una parte (che viene definita *venditore* o *alienante*), trasferisce la proprietà di un bene o di un altro diritto a un'altra parte (chiamata *compratore* o *acquirente*), la quale si obbliga a pagare un corrispettivo detto *prezzo*. È un tipico contratto *sinallagmatico* (a prestazioni corrispettive) a contenuto oneroso. Sul libero mercato si può ottenere il trasferimento della proprietà di un bene anche mediante delle soluzioni che non prevedono il pagamento di un prezzo, ma lo scambio della proprietà di un altro bene, in questo caso si parla di *permuta*.

Il contratto di trasferimento di un bene immobile deve essere stipulato per iscritto e nella forma dell'atto pubblico.

In Italia il soggetto deputato alla stipula dell'atto pubblico è il Notaio, che deve redigere l'atto di trasferimento sottoscritto dalla parti, riscuotere in qualità di sostituto d'imposta le imposte di registro, trascrizione ed ipotecaria, e provvedere alla trascrizione dell'atto nei pubblici Registri Immobiliari.

L'unica soluzione alternativa è rappresentata dalla stipula di una scrittura privata autenticata, in questo caso il Notaio non si assume alcun tipo di responsabilità sul contenuto delle dichiarazioni rese dalle parti, ma si limita ad autenticare le sottoscrizioni apposte in sua presenza e quindi ad effettuare tutte le operazioni previste nel caso della stipula dell'atto pubblico.

In generale le fasi della compravendita comprendono la stipula di:

- 1) *Contratto preliminare di compravendita*: è un contratto da stipularsi in forma scritta, con il quale una parte, proprietaria dell'immobile e denominata parte *promittente venditrice*,

LIBERO MERCATO

Da sempre il sistema classico e tradizionale per acquisire gli immobili è il libero mercato, soprattutto per le compravendite residenziali, composte per la maggior parte dalla prima casa o per la sostituzione della stessa per modificate esigenze familiari. Sul libero mercato l'acquisto avviene attraverso la stipula di un contratto di compravendita (rogito) con il corrispettivo di un prezzo concordato. I soggetti coinvolti sono il venditore (alienante) che trasferisce il bene al compratore (acquirente) che paga un valore. La vendita libera è un sistema elastico e veloce, che permette anche all'imprenditore immobiliare di avere un maggiore margine di contrattazione, stabilendo anche delle soluzioni personalizzate per la definizione dell'accordo, sia in merito all'importo del pagamento che alla tempistica del saldo. È un contratto consensuale ad effetti reali, cioè la proprietà del bene si trasferisce con il semplice consenso.

L'individuazione del bene da acquistare può avvenire utilizzando diversi canali, che sono gli annunci pubblicitari, il passaparola e le agenzie immobiliari.

SEGRETO

Una contrattazione ben gestita con il proprietario permette di ottenere dei vantaggi:

- 1) Programmare e dilazionare i tempi di pagamento, ad esempio diluendolo in più rate.
 - 2) Possibilità di permutare una parte del prezzo di acquisto con altri beni di proprietà dell'acquirente, che magari si posseggono ma che richiedono un tempo di commercializzazione più lungo, oppure viceversa l'alienante può *ritirare* dall'acquirente a fronte del pagamento, o di parte di esso, un immobile perché si preferisce non aspettare la vendita. In quest'ultimo caso, atteso che ci si accolla il rischio di dover aspettare mesi per l'incasso del prezzo, è opportuno pareggiare questo *danno* con una diminuzione del valore del bene ritirato in permuta.
-

Sul libero mercato occorre seguire delle prassi precise per tutelare sia l'acquirente che il venditore, attraverso il contratto preliminare e il rogito notarile.

5.1. Il contratto preliminare (compromesso)

È uno strumento negoziale che stabilisce un vincolo giuridico tra venditore ed acquirente a concludere un affare con la successiva sottoscrizione dell'atto pubblico. Il promittente acquirente ha la facoltà di sostituire a se stesso un soggetto terzo in qualità di nuovo acquirente. Il Codice Civile permette infatti l'utilizzo di due diverse ipotesi contrattuali, volte a modificare uno o più soggetti contraenti nel tempo, che intercorre tra il momento della sottoscrizione del preliminare e quello della stipula dell'atto pubblico, con cui si trasferisce la proprietà del bene e sono:

- contratto per persona da nominare;
- cessione del contratto (compromesso).

5.1.1. *Contratto a persona da nominare*

È un contratto che prevede «*nel momento della conclusione del contratto la facoltà dell'acquirente di riservarsi la facoltà di nominare successivamente la persona che deve acquistare i diritti ed assumere gli obblighi nascenti dal contratto stesso*».

Questa formula, largamente utilizzata nei preliminari, è richiamata da questa clausola:

«[...] *che promette di acquistare per sé, persone, società e/o Enti che si riserva di nominare entro il termine perentorio del [...] oppure: entro il termine perentorio di n.... giorni dalla data fissata per l'atto pubblico*».

Questo contratto è caratterizzato da due aspetti:

- 1) Un termine entro cui effettuare la nomina.
- 2) La sua efficacia.

NOTA

Quando si parla del *contratto per persona da nominare* non si deve confondere con il contratto a favore di terzi, quest'ultimo è un contratto in cui gli effetti costitutivi della vendita si producono direttamente nel patrimonio del terzo che vede accresciuto il proprio valore senza assumere alcuna obbligazione nei confronti del venditore. Altra fattispecie ancora diversa è il contratto stipulato a mezzo procuratore con rappresentanza, in questo caso il contratto è immediatamente efficace nei confronti del rappresentato, sul quale incombono anche gli oneri del contratto. L'atto di nomina determina una situazione per la quale il nominato entra nel contratto come parte sostanziale in aggiunta o in sostituzione dello stipulante, acquistando retroattivamente i diritti e gli obblighi.

Se il termine scade senza che alla controparte venga comunicata la nomina, il contratto si consolida in capo allo stipulante. La riserva di nomina è un patto accessorio, e si deve tenere distinta rispetto alla clausola che autorizza la cessione del contratto.

La nomina fa acquistare al nominato la posizione di parte con effetto retroattivo, mentre nella cessione la posizione di parte si trasferisce dal cedente al cessionario con effetto a partire dalla cessione.

5.1.2. *Cessione del contratto detta cessione del compromesso*

Si ha cessione del contratto ogni qualvolta sia sfruttata la clausola per la quale «*ciascuna parte può sostituire a sé un terzo nei rapporti derivanti da un contratto con prestazioni corrispettive, se queste non sono state ancora eseguite, purché l'altra parte vi consenta*».

In questo caso, si dice che la cessione avviene a titolo derivato e produce i suoi effetti dal momento della cessione del contratto. Una clausola da utilizzare potrebbe essere: «[...] *che promette di acquistare, con facoltà, espressamente autorizzata dalla controparte, di sostituire a sé mediante cessione del contratto altre persone, società e/o Enti, ai sensi dell'art. 1406 e seguenti cod. civ., entro il termine fissato per la stipula dell'atto pubblico [...]*».

Sotto il profilo civilistico, la cessione del contratto si distingue dalla figura (più frequente) del contratto per persona da nominare per questi aspetti:

- 1) L'efficacia della cessione è subordinata al consenso preventivo del subentrante, con apposita clausola inserita nel preliminare, o con l'accettazione successiva.
- 2) La nomina del terzo ha efficacia dal momento in cui il contratto preliminare è stato stipulato, mentre nella cessione il terzo subentra negli obblighi solo al momento in cui la cessione avviene.

ACQUISTO IN ASTA

L'asta è la procedura attraverso la quale acquistare i beni immobili sottoposti a pignoramento. È un sistema che presenta, per l'acquirente, l'alea dell'incertezza di aggiudicarsi il bene con poche garanzie di risultato per chi partecipa, in quanto l'aggiudicazione dipende dalla concorrenza, tant'è che le statistiche hanno verificato che la possibilità di *vincere* una gara è di 1/10, ossia un'aggiudicazione ogni 10 aste.

Chi decide di partecipare all'asta per investimento al fine di rivendita deve preventivare anticipatamente, attraverso la redazione di un *business plan*, il massimo importo che si è disposti a spendere per aggiudicarsi quell'immobile, mantenendo sempre come parametro di raffronto un utile dell'operazione (ROI) superiore al 30% del capitale investito nel tempo di un anno.

Diverso è il caso di chi partecipa all'asta per aggiudicarsi l'immobile per andarvi ad abitare, costui ha l'interesse ad aggiudicarsi il bene ed è disposto a spendere delle cifre abbastanza vicine al prezzo di mercato del bene, e di fronte al suo interesse il prezzo da pagare non è rilevante, qualsiasi risparmio realizzati è pur sempre un guadagno.

Prima di partecipare all'asta, che si svolge nelle sedi stabilite dal Tribunale, è necessario controllare le modalità della procedura che può essere *asta con incanto* o *asta senza incanto*, con differenze metodologiche di aggiudicazione.

6.1. Asta: come funziona

Le aste immobiliari giudiziarie riguardano la vendita forzata di un immobile di proprietà dell'esecutato, che non avendo pagato i debiti subisce l'espropriazione del bene. Una volta messa all'asta, l'abitazione può essere acquistata da persona fisica o giuridica, ad eccezione del debitore.

Il prezzo base di vendita dell'immobile viene stabilito da un perito nominato dal Giudice. Dopo un sopralluogo, il perito redige una perizia contenente:

- identificazione catastale;
- planimetria;
- stato di conservazione;
- segnalazione di abusi edilizi;
- servitù o debiti nei confronti del condominio;
- valore del bene.

Nel documento viene anche specificato se l'alloggio è libero o occupato dall'ex proprietario o da altri, con contratto di locazione. Nel caso in cui l'immobile sia occupato dal proprietario esecutato si invia una lettera di diffida all'ormai ex proprietario, indicando il termine ultimo entro cui è tenuto a lasciare la casa. Se la lettera non ha effetti, dopo una serie di ultimatum, può essere necessario notificare, tramite ufficiale giudiziario, un avviso che indichi ora e giorno entro cui l'immobile deve essere liberato. In caso di reiterata resistenza, l'ufficiale giudiziario può

ricorrere all'ausilio delle forze dell'ordine per procedere allo sgombero dei locali. Nel caso in cui l'immobile sia occupato da uno o più conduttori con un regolare contratto d'affitto, il nuovo proprietario è tenuto a rispettare i termini del contratto e, solo dopo la sua scadenza, può disporre dell'appartamento.

La perizia può essere consultata alla Cancelleria del Tribunale, nello studio del professionista incaricato o su internet, qualora l'asta sia pubblicizzata sui siti dedicati. Le aste si possono svolgere in Tribunale o negli studi di professionisti delegati dal Giudice delle esecuzioni.

Con l'ordinanza di vendita, il Giudice delle esecuzioni stabilisce condizioni e termini dell'asta:

- prezzo base;
- termini per la presentazione delle offerte;
- udienza per la gara tra gli offerenti;
- scadenza entro la quale pagare l'immobile, al netto della cauzione già versata.

Nel frattempo, il bene pignorato è affidato al **custode giudiziario** che conserva, amministra e gestisce l'immobile. Il custode giudiziario è la figura di riferimento per gli interessati all'acquisto, a cui rivolgersi per avere ulteriori informazioni sul bene.

Il cancelliere del Tribunale o il Notaio oppure un professionista delegato, sono coloro che devono redigere l'avviso d'asta, che è il documento ufficiale nel quale sono riportati:

- indirizzo dell'immobile;
- data, ora e luogo in cui si terrà l'asta;
- prezzo base;
- rilancio minimo;
- termine di presentazione delle offerte;
- modalità di vendita.

L'avviso deve essere affisso per almeno tre giorni consecutivi all'Albo del Tribunale in cui si svolge il procedimento esecutivo e pubblicato su siti specializzati e autorizzati, e diffuso su giornali e media.

Asta senza incanto

Nell'asta senza incanto i partecipanti presentano le loro offerte in busta chiusa (più il 10% di cauzione, senza segni di riconoscimento) nei termini e con le modalità indicate nell'avviso. Le offerte non possono essere inferiori al prezzo base stabilito in precedenza. In presenza di più offerte, non vince la più alta, ma si indice una gara fra tutti i partecipanti, fissando come base l'importo indicato nell'offerta più alta.

Asta con incanto

Nel caso in cui la vendita senza incanto vada deserta, il Giudice dispone una nuova asta con incanto, ossia una pubblica gara tra offerenti, dichiarata conclusa nel momento in cui siano trascorsi almeno tre minuti dall'ultima offerta e nessuno abbia effettuato un rilancio.

Asta: il pagamento

Nell'asta senza incanto, se vi è una sola offerta aumentata di un quinto o pari al prezzo base (in questo caso il creditore deve essere d'accordo), si procede direttamente all'aggiudicazione dell'immobile. In presenza di più offerte, il Giudice indice la gara a incanto, con un rilancio minimo segnalato nell'avviso.

SALDO E STRALCIO

È un accordo transattivo extra giudiziario tra un terzo acquirente delegato dalla proprietà e il creditore (o i creditori) precedente che consente, mediante il pagamento del prezzo dell'immobile pignorato, di chiudere tutta la situazione debitoria, possibilmente ad una cifra vantaggiosa.

Si può ricorrere a questa procedura complessa, che richiede l'intervento di un professionista specializzato, a determinate condizioni:

- 1) Il debitore deve rilasciare l'autorizzazione all'accordo ad un professionista esperto, il quale intavolerà una trattativa con il/creditore, con la delega ad estrarre copia della documentazione giudiziaria.
- 2) Il debitore deve rilasciare una procura speciale, irrevocabile, a vendere e con facoltà di contrarre anche con se stesso, ad un soggetto terzo, che può essere un investitore, un potenziale acquirente, una persona di fiducia dell'avvocato.
- 3) Sarebbe preferibile che fosse presente un solo creditore ipotecario, al massimo tre creditori intervenuti in procedura.
- 4) Occorre che il debito sia di importo non inferiore al valore economico del bene da alienare.
- 5) Il potenziale acquirente deve essere una persona aperta alle novità, informale e avanzato.
- 6) È necessario, almeno per le prime pratiche, il supporto di un professionista esperto, sia nella fase delle trattative che nella fase della definizione.
- 7) Il trasferimento della proprietà avverrà direttamente dal debitore all'acquirente, con un normale atto di compravendita da stipularsi davanti al Giudice dell'esecuzione in modo da ottenere anche la rinuncia agli atti da parte del creditore e l'estinzione della procedura esecutiva.

La procedura di *saldo e stralcio* rappresenta una classica procedura win, win, win in quanto tutti i soggetti coinvolti ottengono un vantaggio: il debitore si libera in maniera definitiva di tutti i debiti stralciati e per intero, il creditore riceve una somma di denaro a soddisfazione del proprio credito in tempi molto più brevi rispetto a quelli di durata media di una procedura esecutiva, il compratore acquista un bene immobile ad un prezzo vantaggioso e senza concorrenti.

Questo accordo comporta per il debitore la necessità di pagare immediatamente, o comunque in tempi brevi, la cifra concordata con i creditori, che, però, è nettamente inferiore a quella realmente dovuta, e il creditore ricevendo la cifra pattuita, estingue il debito pregresso, rinuncia a qualsiasi pretesa o diritto connesso ad esso che, pertanto, si estingue liberando il debitore. Una volta effettuato il pagamento il debitore deve controllare che il creditore abbia effettivamente provveduto alla rinuncia di ogni procedura per il recupero del credito, e alla cancellazione della eventuale segnalazione presso il Crif o Cerved che sono le società specializzate nella gestione del rischio.

È una procedura che prevede una contrattazione per la definizione dell'accordo con tutti i creditori insinuati nella procedura del pignoramento, anche con i chirografari, così da definire un pagamento a *saldo*.

È preferibile utilizzare il sistema del *saldo e stralcio* solo quando il bene immobile è all'asta, meglio se ce ne sono già state andate deserte, perché in questo modo il prezzo di vendita è ribassato e i creditori sono più propensi a trattare sul prezzo di vendita.

Per concludere un accordo a *saldo e stralcio* è necessario che tutti i creditori insinuati nel pignoramento diano il loro consenso, ed è per questo che meno sono e più facile è concludere l'operazione.

7.1. Saldo e stralcio, che immobile scegliere

Questa procedura è perseguibile in tutti i casi in cui gli immobili che sono già all'asta da tempo, ma anche quelli in cui la posizione debitoria è semplicemente in *sofferenza*, ossia la banca non ha ancora notificato di precetto per iniziare la procedura esecutiva.

Non tutti gli immobili all'asta hanno i requisiti per poter essere acquistati con la tecnica del *saldo e stralcio*, per cui se si decide di adottare questa strategia, occorre analizzare la presenza di questi elementi:

- 1) La scelta dell'immobile deve prima di tutto rispecchiare il nostro protocollo, ossia essere commerciabile e poter ottenere un utile dall'operazione (ROI) superiore del 30% rispetto al capitale investito.
- 2) Verificare se è possibile concludere un accordo transattivo con i creditori insinuati in procedura, e questo è possibile solo se sono numericamente pochi, massimo 3 e, soprattutto, che non sia presente l'agente delle riscossioni perché quest'ultimo non è disposto a transare, tranne che il debito erariale sia di piccolo importo, nel qual caso anche il suo pagamento per intero non comporta gravi ripercussioni sul ROI dell'operazione se effettuata in maniera speculativa.

In genere il creditore procedente garantito con l'ipoteca, è la banca, mentre, i restanti creditori intervenuti sono chirografari, ossia privi di una garanzia reale sul bene.

I chirografari, ossia quelli che non hanno il loro credito garantito con un'ipoteca immobiliare, (il condominio o finanziarie per piccoli prestiti), spesso non ottengono il soddisfacimento del loro credito, in quanto il ricavato per legge serve prima di tutto per soddisfare i creditori ipotecari, ed è quindi necessario, in fase di trattativa, puntualizzare su questo aspetto per arrivare ad una soluzione transattiva.

7.2. Visione del fascicolo

Quando nel corso della procedura esecutiva è già stata bandita la prima asta sui siti dei Tribunali, o sul Portale delle Vendite Giudiziarie, vengono pubblicati tutti gli allegati utili per chi fosse interessato all'acquisto del bene.

Senonché per chi volesse procedere con il protocollo del saldo e stralcio, questi documenti non sono sufficienti, perché, per ragioni di privacy, i dati personali dei soggetti coinvolti sono oscurati.

Gli stessi sono però recuperabili in altro modo: attraverso una visura catastale, rivolgendosi ad un tecnico che ha l'accesso al portale telematico, oppure iscrivendosi direttamente da privato al sito del Catasto. Dopo aver saputo il nominativo ed aver verificato che abiti nell'immobile si può valutare il modo migliore per entrare in contatto con lui.

CARTOLARIZZAZIONI – NPL (NON PERFORMING LOANS)

L'acquisto del credito dalle banche è la procedura più tecnica, dove occorre avere delle competenze legali e finanziari specifiche. Ultimamente si sente parlare da parte degli investitori immobiliari di acquisto del credito, sia perché le aste sono diventate impossibili per l'eccessiva affluenza di pubblico, sia perché la tecnica del *saldo e stralcio* sta diventando impraticabile a causa della maggiore difficoltà di reperire in nome dell'esecutato, in quanto i Tribunali liberano gli immobili prima di andare all'asta.

In Italia le banche hanno in pancia molti crediti deteriorati, in inglese *Non Performing Loans* – NPL, ossia esposizioni verso soggetti che, a causa di un peggioramento della loro situazione economica e finanziaria, non sono più in grado di adempiere in tutto o in parte alle proprie obbligazioni contrattuali.

I crediti deteriorati vengono definiti in queste sottoclassi:

- *Sofferenze*: sono esposizioni verso soggetti in stato di insolvenza o in situazioni sostanzialmente equiparabili.
- *Inadempienze probabili*: sono esposizioni per le quali la banca valuta improbabile, senza il ricorso ad azioni quali l'escussione delle garanzie, che il debitore adempia integralmente alle sue obbligazioni contrattuali.
- *Esposizioni scadute e/o sconfinanti*: sono esposizioni che sono scadute o eccedono i limiti di affidamento da oltre 90 giorni e oltre una predefinita soglia di rilevanza.

I debiti sono poi classificabili in due macro categorie:

- 1) *Debito al consumo*: i debitori sono persone fisiche, che non hanno dato nessuna garanzia per il rientro economico. Si tratta di un mercato estremamente frammentato composto da consumatori che hanno chiesto prestiti con importi bassi. Per la riscossione di questi crediti sono sorte società specializzate con l'obiettivo di contattare il debitore e trovare un piano di rientro.
- 2) *Debito con garanzia ipotecaria*: i debitori sono persone fisiche o società che hanno beneficiato del credito concedendo in garanzia un bene su cui è stata posta l'ipoteca.

I crediti in sofferenza delle banche è affidata ad alcuni soggetti esterni, definiti *servicer* che si occupano sia per dei crediti ipotecari e non.

Queste società non acquistano gli NPL (*Non Performing Loans*), ma ne curano la gestione e si occupano del recupero crediti in cambio di una *fee*, una percentuale degli incassi effettivi sul portafoglio gestito. Alcune volte queste società rilevano direttamente i crediti, ossia li comperano dalle banche, pagando una percentuale bassa, e una volta che sono diventati proprietari, vendono gli immobili che sono all'asta e ne incassano il ricavato.

Per le banche avere in pancia (come si dice in gergo) questi tipi di crediti costituisce un problema in quanto c'è una diminuzione del valore, gli alti costi per la riscossione e l'eventualità di non riuscire a recuperare il credito.

Gli istituti bancari sono quindi disponibili a liberarsi di questi crediti deteriorati, ma l'ostacolo principale è costituito dal prezzo medio di mercato che i Fondi di investimento (soprattutto statunitensi) e gli altri soggetti finanziari, sono disposti a offrire per acquistarli, in quanto in genere offrono mediamente il 20% del valore originario.

A disposizione degli istituti di credito c'è però oggi un nuovo strumento, che fa riferimento all'idea di una *cartolarizzazione*.

I crediti inesigibili vengono ceduti, dopo esser stati *impacchettati* in veicoli finanziari, che avendo quei prestiti (deteriorati) come sottostante, potranno emettere obbligazioni collocate sul mercato. Dovrebbero essere destinate agli investitori istituzionali, e non cedute ai clienti al dettaglio. Lo Stato italiano offre delle garanzie, ma solo per i crediti senior, ovvero quelli meno rischiosi: se il recupero non va a buon fine, cioè, veicolo non sarà in grado di remunerare gli obbligazionisti, questi verranno rimborsati con risorse pubbliche. La garanzia ha un costo, e sarà venduta a prezzo di mercato.

Si sta creando una sorta di *mercato secondario* per i crediti in sofferenza, cui guarda anche il Fondo monetario internazionale. Secondo gli analisti, a limitarlo sono alcune caratteristiche del sistema bancario del nostro Paese, come il rischio reputazionale legato ad un'eventuale scelta di disfarsi di crediti in sofferenza, nei confronti di soggetti con cui l'istituto vanta relazioni di lungo periodo, o il fatto che circa i due terzi dei *non performing loans* siano garantiti, e che in molti casi queste siano rappresentate da immobili.

NPL (Non Performing Loans)

L'acquirente quindi si sostituisce al creditore e può operare.

SEGRETO 1

L'accordo con la banca è bene attuarlo attraverso un legale o una persona preparata a dialogare con gli istituti di credito.

SEGRETO 2

L'acquisto del credito è meglio attuarlo quando ci sono state più aste deserte, in quanto il creditore, attesa la non appetibilità del bene e preoccupato di ulteriori ribassi, è disposto a vendere a un prezzo basso.

SEGRETO 3

I tempi per trovare un accordo tra le parti sono abbastanza lunghi, in quanto l'istituto di credito deve regolarizzare attraverso delibere e procedure interne amministrative. È bene pertanto muoversi con almeno 1 mese prima rispetto alla data della futura asta.

SEGRETO 4

Si può valutare l'acquisto del credito solo se il creditore vanta un credito residuo almeno pari, se non superiore, al valore del prezzo base d'asta, ossia che sia capiente.

ESEMPIO A

- Credito originario di € 200.000 (esempio mutuo banca)
- Valore del bene minimo all'asta € 100.000
- Stima del bene in perizia 180.000
- Credito ceduto dalla Banca a un valore di € 50.000

IPOTECA E MUTUO

9.1. L'ipoteca

Per ottenere la concessione di un finanziamento di importo elevato il metodo migliore è quello di chiedere un mutuo bancario.

Per rilasciare questo finanziamento le banche chiedono che venga concessa una garanzia, che per importi di un certo valore, consiste generalmente in uno o più beni immobili sui quali viene accesa un'ipoteca.

L'ipoteca si costituisce in forma scritta e il più delle volte la facoltà di iscrivere ipoteca è contenuta in un contratto diverso (mutuo, finanziamento, compravendita con pagamenti a pagamento differito, ecc.) ovvero pattuita in un contratto tra il debitore e/o il terzo datore di ipoteca e il creditore, che ha per oggetto la creazione di un diritto reale di garanzia.

L'ipoteca è un contratto che deve essere stipulato davanti ad un pubblico ufficiale, e deve essere iscritto e trascritto alla *Conservatoria dei Registri Immobiliari* nel luogo in cui è ubicato il fabbricato. Esiste una differenza tra *iscrivere* e *trascrivere*: iscrizione serve a costituire il diritto di ipoteca, la sua trascrizione, *rectius*, l'inserimento nelle raccolte di pubblici Registri Immobiliari, serve a rendere pubblica l'iscrizione relativa al bene immobile.

Per comprendere meglio in caso di contratto di compravendita del bene, è necessario trascrivere il contratto, ma la sua trascrizione non avrà efficacia costitutiva della vendita (effetto che si sarà prodotto con la stipula del contratto) ma servirà, a rendere opponibile l'atto di alienazione ad eventuali altri aventi causa dello stesso venditore.

L'iscrizione è invece elemento necessario per la costituzione di ipoteca, ed è sufficiente perché una valida ipoteca possa anche essere costituita ed opponibile.

Le visure ipotecarie per verificare se su di un immobile sono iscritte delle ipoteche si possono fare:

- alla conservatoria dei Registri Immobiliari;
- da un Notaio (a pagamento).

DURATA: gli effetti dell'ipoteca cessano dopo 20 anni dalla data d'iscrizione, se non viene rinnovata.

All'iscrizione dell'ipoteca conseguono:

- 1) *Diritto di prelazione*: il creditore ipotecario è preferito agli altri creditori chirografari (senza ipoteca) nell'esecuzione sul bene oggetto dell'ipoteca.
- 2) *Diritto di sequela*: il creditore ipotecario potrà soddisfarsi sul bene oggetto dell'ipoteca anche se è stato alienato dal debitore o di proprietà di un terzo (diritto di sequela).
- 3) *L'ipoteca ha natura reale*: l'ipoteca è un diritto reale di garanzia, questa sua caratteristica fornisce al creditore la certezza di poter azionare più rapidamente il suo diritto che, essendo assoluto, non ha bisogno per la sua realizzazione della collaborazione di altri soggetti.

Permette quindi al creditore, in caso di insolvenza del debitore, di effettuare l'espropriazione del bene e la vendita forzata dell'immobile su cui è stata attivata l'ipoteca.

Caratteristiche

- 1) *Specialità*: l'ipoteca deve essere iscritta solo su beni esattamente individuati; non è ammissibile l'ipoteca generale ossia su più beni magari costituenti l'intero patrimonio del debitore e ciò per tutelare la libertà di commercio.
- 2) *Indivisibilità*: l'ipoteca si estende su tutto il bene oggetto della garanzia; se parte del bene viene alienato, diviso o trasmesso a più eredi, l'ipoteca non si fraziona; il creditore, però, può rinunciare alla indivisibilità e accettare la divisione (riduzione).
- 3) *Determinatezza*: il credito garantito dal bene ipotecato deve essere determinato nel suo ammontare, cioè liquido ed espresso in una somma di denaro.

Oggetto dell'ipoteca

- beni immobili;
- l'usufrutto;
- il diritto di superficie;
- le rendite dello stato;
- beni mobili registrati (automobile).

Tipi di ipoteca

- 1) *Ipoteca legale*: viene iscritta senza il consenso del proprietario dell'immobile e viene costituita in virtù di una norma di legge, attribuisce a determinati creditori, in vista della causa di credito, meritevole di protezione, il diritto di ottenere, senza o anche contro la volontà del creditore, l'iscrizione sui beni del debitore. Ne è un esempio quella che spetta al venditore sopra gli immobili alienati, quella spettante ai coeredi e ai condividenti per il pagamento dei conguagli; vengono iscritte d'ufficio dal Conservatore dei Registri Immobiliari nel caso gli venga sottoposto un atto con le caratteristiche sopraindicate. Inoltre esse derogano al principio *prior in tempore potior in iure*, per cui prevalgono sulle trascrizioni, iscrizioni e annotazioni già eseguite contro l'acquirente o il condividente.
 - a) l'alienante in caso di vendita di immobile ha l'ipoteca sul bene alienato, per l'adempimento degli obblighi che derivano dall'atto di alienazione;
 - b) i coeredi, soci e altri condividenti hanno ipoteca a garanzia del pagamento dei conguagli di beni immobili assegnati ad altri condividenti;
 - c) lo Stato sopra i beni dell'imputato o del civilmente responsabile per il pagamento delle spese processuali.
- 2) *Ipoteca giudiziale*: trova il suo fondamento in una sentenza di condanna, e vincola al pagamento di una somma di denaro o per l'adempimento di altra obbligazione ovvero al risarcimento del danno da liquidarsi successivamente (condanna generica).
- 3) *Ipoteca volontaria*: è quella che iscrive la banca a seguito dell'erogazione del mutuo e viene firmato il contratto dal Notaio; il creditore accetta e acconsente che iscrivano un'ipoteca come diritto reale di garanzia. Di solito le banche iscrivono un'ipoteca sul bene di un valore doppio o triplo rispetto al prestito, e questo dipende sia dalla durata del contratto che dall'importo.

CHE IMMOBILE SCEGLIERE?

«le case sono come il vino:
non tutti i vini invecchiando migliorano;
alcuni inacidiscono»

Cristina Germani

La fase più complessa per chi decide di acquistare un immobile da adibire alla propria abitazione, per rivendere o locare, è la selezione tra l'ampia gamma di possibilità che il mercato offre. Occorre approcciarsi e scegliere adottando una metodologia precisa, che utilizzi dei parametri misurabili, come fa il nostro *protocollo*, in modo da ottenere un valutazione analitica, dei dati certi, confrontabili e numerici, con un rendimento per gli investitori di almeno il 30% rispetto al capitale investito. Per chi invece opta per l'acquisto della casa ad uso personale, il protocollo garantisce di evitare di incorrere in possibili problemi tecnici e legali.

La selezione immobiliare tra l'offerta presente sul libero mercato o nelle aste, è garantita se si hanno i giusti strumenti valutativi, che consistono prima di tutto nella capacità di comprendere quali sono le opportunità che il mercato offre, attraverso dapprima la lettura della perizia, o dalle informazioni reperite direttamente sull'immobile se è sul libero mercato, successivamente dai dati indiretti ricavate dalla *lettura* del contesto urbano in cui si inserisce e dalle caratteristiche intrinseche ed estrinseche del manufatto.

A questi elementi va inoltre aggiunto uno studio progettuale finalizzato a prevedere gli interventi edilizi da apportare all'immobile al fine di migliorarne la funzionalità e il valore complessivo.

Individuare il bene da acquistare, soprattutto per chi vuole rivendere, significa confrontarsi sempre con la concorrenza, che sono i soggetti che operano sul nostro stesso mercato e che possono vanificare la nostra operazione immobiliare. Conoscere i loro criteri di scelta preventivamente, i loro parametri valutativi, le scelte adottate, diventa oggi fondamentale per agevolare ed ottenere un risultato.

10.1. La concorrenza

Dalla nostra esperienza abbiamo verificato che la concorrenza è composta da diverse categoria di acquirenti, ognuna orientata verso una specifica tipologia immobiliare, pertanto conoscere come si approcciano all'acquisto e alla vendita, agevola sicuramente la strategia e ci permette di evitare perdite di tempo.

10.1.1. I privati

I soggetti più numerosi che acquistano gli immobili, sia sul libero mercato che nelle aste, sono i privati, che scelgono prevalentemente immobili da destinare alla prima casa o da mettere a reddito, queste ultime generalmente di piccolo taglio, collocate nelle città universitarie o di villeggiatura. Selezionano e acquistano immobili definiti *facili*, ossia già pronti all'uso, meglio se di

recente costruzione, massimo 30 anni, dove occorre intervenire solo con opere di tinteggiatura, oppure con il solo rifacimento del bagno. Optano per immobili liberi da vincoli (quali *trust, un contratto in essere di locazione, l'assegnazione della casa coniugale, la comproprietà, le servitù, gli abusi edilizi*) perché, non possedendo gli strumenti per valutarne l'entità, ritengono a priori che evitando questi aspetti l'immobile è *a posto*.

I privati sono dei concorrenti pericolosi per gli imprenditori professionisti, che acquistano solo con lo scopo di rivendere per guadagnare, perché operando senza l'ausilio di un protocollo, ma solo sull'onda delle emozioni, cercando per lo più l'immobile dei loro sogni, la casa in cui andare a vivere, non analizzano il rendimento, ossia l'utile dell'operazione, ed essendo privi di un *business plan* preventivo, tendono a rialzare il prezzo se trovano concorrenti, tant'è che alle aste arrivano anche a cifre del tutto sproporzionate rispetto al valore reale, con la convinzione di aver fatto comunque un *buon affare*.

I privati in genere la spuntano sempre rispetto a un professionista preparato e competente e con loro gareggiare è solo un dispendio di tempo. Nei casi in cui il *parterre* dei concorrenti è costituito da privati, così come sta avvenendo per tutte le case *già pronte all'uso*, soprattutto nelle grandi città come Milano, Roma, Bologna è meglio allontanarsi e dirigersi altrove. Certamente non è necessario escluderle a priori questa tipologia di immobili, l'importante è però sapere che occorre prevedere una costanza nella partecipazione, in quanto di media l'aggiudicazione avviene 1/10, ma quando si vince i guadagni ci sono.

SEGRETO

Per vincere con i privati:

- in caso di asta presentare subito un'offerta più alta al fine di *destabilizzare* il concorrente. Anche durante la fase di gara procedere con rialzi non corrispondenti al minimo stabilito, ma almeno 2 volte tanto, in questo modo si induce a un ragionamento imprevisto che potrebbe destabilizzare;
 - scegliere immobili che presentano problematiche di ordine tecnico o amministrativo, così che il privato, non avendo i necessari strumenti conoscitivi per risolverli, spesso abbandona l'affare;
 - individuare immobili che possono prevedere soluzioni alternative come il cambio di destinazione d'uso, il frazionamento in unità o l'accorpamento di due alloggi;
 - se visionato l'immobile sul libero mercato si ravvisa un'interessante operazione immobiliare, conviene procedere subito con un'offerta scritta e il deposito di una caparra.
-

10.1.2. *Gli artigiani o piccoli imprenditori edili*

Altri concorrenti agguerriti per gli imprenditori sono gli artigiani edili, o i piccoli imprenditori edili, spesso stranieri, che cercano perlopiù la loro prima casa, da sistemare direttamente con la propria forza lavoro, anche se ultimamente si stanno orientando su immobili da rivendere a basso costo sul mercato, dopo che sono intervenuti con opere migliorative edilizie. La scelta è orientata su immobili con un basso prezzo di acquisto, di scarsa qualità architettonica, da sistemare, collocati in edifici multipiano, in genere a ballatoio o senza ascensore, nei piccoli paesi o in periferia delle città. Scegliere questa tipologia di immobili significa necessariamente intervenire con opere edilizie, anche complesse, e possedere un'adeguata preparazione cantieristica perché occorre sempre *riadattare* le strutture, con interventi migliorativi, così da poterli immetterli sul mercato ottenendo un'utile.

VERIFICHE EDILIZIE

Prima di un acquistare un'immobile, indipendentemente dalla tipologia edilizia, occorre essere certi di avere una garanzia sull'acquisto e questo è possibile attraverso questi controlli:

1. CONFORMITÀ EDILIZIA/URBANISTICA

- (a) CAMBI DI DESTINAZIONE D'USO
- (b) INDICI EDIFICATORI

2. ABUSI EDILIZI

- (a) ABUSI SANABILI
- (b) ABUSI NON SANABILI

3. NORME IGIENICHE SANITARIE

- (a) ALTEZZE INTERNE
- (b) RAPPORTI AEROILLUMINANTI
- (c) SUPERFICIE MINIME LOCALI

4. CERTIFICATO DI AGIBILITÀ

5. REGOLARITÀ CATASTALE

6. IDONEITÀ STATICA

7. COLLAUDO ACUSTICO

8. CERTIFICATO PREVENZIONE INCENDI

9. BARRIERE ARCHITETTONICHE

11.1. CONFORMITÀ URBANISTICA/EDILIZIA

Ogni immobile viene legittimato e reso conforme attraverso l'approvazione di un progetto edilizio, redatto da un tecnico abilitato e depositato al Comune. La corrispondenza tra il progetto autorizzato e lo stato dei luoghi dimostra l'effettiva regolarità. Quando non c'è questo legame univoco si incorre in quello che comunemente viene definito un *abuso edilizio* che, in funzione della sua consistenza, può essere sanabile oppure no.

Spesso si confonde la conformità edilizia con la regolarità catastale, che consiste nell'inventario dei beni immobili predisposto per i fini fiscali, che non è probatorio per la maggior parte del territorio italiano, mentre lo è solo per alcune zone del nord Italia, come l'Alto Adige e in

pochi territori circostanti, di origine austroungarica. Quando si interviene su un manufatto con opere edilizie, l'esecuzione deve rispettare delle regole definite dai Piani Regolatori Generali (PRG) o Piani del Governo del Territorio (PGT), dal Codice Civile, dei Regolamenti, dalle leggi Regionali, vincoli imposti dalla Soprintendenza, enti Parco ecc.

Ogni edificio o terreno infatti ha una sua destinazione d'uso con prescrizioni normative, così da costituire una limitazione allo *ius edificandi*, ossia del diritto di edificare.

La verifica della regolarità urbanistica/edilizia relativa al manufatto che decidiamo di acquisire è basilare e deve essere accertata prima di procedere alla definizione dell'operazione, e di ogni intervento edilizio, al fine di riscontrare l'esistenza di abusi o difformità che potrebbero rendere nulli gli atti notarili o incidere sul deprezzamento del bene.

Da alcuni anni è obbligatorio accertare la conformità catastale nell'atto di vendita, il che implica necessariamente anche la regolarità di tutti gli atti e i titoli abilitativi con cui è stato realizzato l'immobile, indicando nel rogito gli estremi delle licenze, delle concessioni, dei permessi di costruire, sanatorie o condoni, ad esclusione di quelli costruiti prima del '67.

Edifici realizzati prima 1° settembre 1967

Per costruzioni iniziate anteriormente al 1° settembre 1967 è possibile non indicare nell'atto di trasferimento i titoli abilitativi, ma questo non garantisce di eliminare un'eventuale ipotesi di nullità del trasferimento immobiliare. La nullità di un atto non è soggetta a prescrizione o decadenza, e rende l'atto *come se non fosse mai stato fatto*, con conseguenze ultradecennali.

La legge permette di sostituire l'atto abilitativo in due modi:

- dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà sotto la diretta responsabilità del venditore;
- dichiarazione asseverata da un tecnico incaricato a supportare la rogitazione.

La commerciabilità degli immobili realizzati ante '67, per i quali il venditore omette le verifiche urbanistiche, avvalendosi dell'auto dichiarazione sostitutiva, espone infatti il venditore e il compratore a possibili rischi di nullità (e non di annullabilità) con le relative conseguenze sanzionatorie dell'edificio, sempre ove sia possibile farlo.

Edifici realizzati dal 1° settembre 1967 al 17 marzo 1985

Per gli immobili edificati tra questi anni è obbligatorio indicare nell'atto di compravendita gli estremi degli atti abilitativi e non è possibile eseguire una auto dichiarazione del venditore.

Edifici realizzati dopo il 17 marzo 1985

Per tutti gli immobili realizzati dopo il 17 marzo 1985, gli atti di trasferimento immobiliare non possono essere stipulati senza indicare gli estremi del permesso di costruire, scia, dia e permesso di costruire in sanatoria (atti abilitativi).

SEGRETO

Si consiglia sia al venditore che al compratore, e comunque a tutti i soggetti interessati dal trasferimento tra vivi, di far svolgere prima della messa in vendita, da parte di un professionista, questi controlli:

1. Verifiche di regolarità e conformità urbanistica.
 2. Verifica per l'aspetto giuridico della titolarità.
 3. Verifica catastale.
-

LA SELEZIONE

Se hai intenzione di guadagnare con l'acquisto e la rivendita di immobili devi cercare di acquistare al prezzo più basso ragionevolmente possibile, arrivare alla vendita in tempi stretti e apportare degli interventi migliorativi per incrementare il valore iniziale del bene.

Prezzo basso di acquisto + opere edilizie migliorative + tempi di rivendita veloci

La scelta dell'immobile deve essere fatta in maniera accurata e scientifica, effettuando un'analisi puntale mediante l'impiego di parametri certi e misurabili, evitando l'uso dell'emozione e dell'impulso, applicando un protocollo che permetta di accertare la bontà dell'operazione sotto il profilo economico per ottenere un risultato garantito e sicuro. Lo strumento su cui basare la scelta è il *Business Plan*, che deve comportare un utile, al termine dell'operazione, con un guadagno minimo del 30% rispetto al capitale investito.

Per selezionare l'immobile da acquistare, sul libero mercato, nelle aste, nel saldo e stralcio o nei crediti, è necessario effettuare una prima selezione, che consiste nell'escludere tutti quegli immobili che, per caratteristiche intrinseche o estrinseche non hanno i requisiti per essere meritevoli di un approfondimento. In genere si tratta di scartare l'80% delle offerte, in quanto già dalle prime analisi evidenziano carenze che non permettono l'ottenimento di un buon guadagno in caso di vendita, ossia eseguire una *scrematura*, a cui deve seguire una scelta più mirata ed analitica, per estrapolare solo l'eccellenza, che corrisponde a circa 5% delle offerte, che è la percentuale di quelle che hanno la potenzialità per diventare un *gioiello*.

12.1. Escludiamo l'80%

La prima selezione è fondamentale e va fatta sulla base di considerazioni oggettive, per evitare perdite di tempo e non compromettere il risultato. Il mercato immobiliare è in continua trasformazione, per cui l'acquirente deve essere accorto e capire il suo funzionamento ed intravedere prima degli altri le opportunità, anticipando i tempi e i bisogni della gente, adottando anche soluzioni nuove e creative con interventi come i cambi di destinazione d'uso. Abbiamo ad esempio un amico che negli anni ottanta ha capito che le persone che possedevano una automobile non volevano lasciarla in strada con il rischio di prendere delle multe ed averla rigata e così ha investito in autosilos interrati a Milano, posti sotto ai condomini, e collocati in punti strategici della città, ad esempio in prossimità del Tribunale e del centro storico, affittando poi le postazioni ad ore, ottenendo guadagni elevati.

La prima cosa che occorre fare quando si valutano le diverse proposte immobiliari è quella di vagliarle con senso critico oggettivo, escludendo le emozioni, e verificando quali possano essere

i limiti e le manchevolezze che vanno ad incidere sul valore di rivendita e quindi sul guadagno. In questo modo è possibile concentrare l'attenzione su un numero ridotto di immobili attraverso un'analisi più mirata. Le scelte di acquisto sono sempre inserite all'interno di questo macro categorie immobiliari: *residenziale, commerciale, terziario, terreni edificabili*.

Per tutte le categorie, nella *scrematura*, è preferibile escludere quegli immobili che, in relazione alle descrizioni sottostanti, hanno dei problemi, in quanto sono fattori che vanno ad incidere in modo molto pesante sul guadagno in caso di rivendita, dovuti a costi eccessivi per l'eliminazione degli stessi:

- 1) Elementi funzionali;
- 2) Tipologie architettoniche;
- 3) Posizione territoriale;
- 4) Inquinamento acustico;
- 5) Inquinamento olfattivo;
- 6) Inquinamento luminoso;
- 7) Vizi costruttivi.

12.1.1. *Elementi funzionali*

È meglio evitare di acquistare immobili con uno stato conservativo molto degradato, in quanto i costi relativi al suo ripristino sono difficili da preventivare, con tempi operativi lunghi e con risultati incerti, così da risultare un'operazione ad alto costo economico, a meno che non si voglia demolire e ricostruire. Si tratta di immobili che hanno queste caratteristiche:

- **Cemento armato:** strutture portanti in cemento armato con pilastri, solai e travi a vista, che sono state esposte agli agenti atmosferici, con una gestione conservativa non ottimale, così che le caratteristiche fisiche hanno ridotto la loro funzione portante. Anche interventi di riparazione e manutenzione straordinaria potrebbero lasciare intatto il rischio di ottenere una struttura comunque non del tutto adeguata.
- **Terra cruda:** i fabbricati costruiti con i mattoni di terra cruda, in genere per esigenze abitative di tipo rurale, legati ad un'edilizia povera, e che, per le caratteristiche intrinseche del materiale hanno una durata limitata nel tempo, a cui va aggiunta spesso l'incuria e interventi di recupero effettuati nel passato non del tutto adeguati. Questi immobili sono oggi ormai irrecuperabili in quanto le normative vigenti in materia di requisiti statici e strutturali impongono dei parametri di resistenza ed elasticità ben precisi. Il valore del bene è quindi proporzionato solo al valore del terreno edificatorio.
- **Incendio:** i fabbricati o le porzioni di essi che sono stati soggetti ad un incendio, o che, anche se direttamente interessati dal fuoco, risultano apparentemente ancora adatti all'uso. I danni da incendio non sono solo diretti, ma anche indiretti, in quanto il calore emanato dalla combustione è sufficiente ad incidere sulle caratteristiche strutturali dei materiali e determinare così una degradazione, aggravata con l'aumentare della temperatura, che induce una diminuzione della resistenza dei materiali che, superato un certo limite possono anche portare al cedimento della struttura. In questi casi evitare preferibilmente l'acquisto perché potrebbe succedere, con verifiche strumentali, di accertare che la struttura portante non è più adatta e quindi va demolita.

CATEGORIE FUNZIONALI

I beni immobili hanno diverse funzioni e sono:

- A. *Residenziale*: abitazioni di qualsiasi genere;
- B. *Commerciale*: negozi di vicinato, di media distribuzione, di grande distribuzione;
- C. *Industriale e artigianale*: industrie, laboratori artigiani, magazzini, laboratori di riparazione o simili, attività finalizzata alla produzione di beni o servizi, oppure alla trasformazione di beni o materiali, anche quando comprendono, nella stessa unità, spazi destinati alla commercializzazione dei beni prodotti dall'azienda;
- D. *Turistico-ricettivo*: alberghi, residenze alberghiere, campeggi, ostelli;
- E. *Direzionale*: banche, sedi direzionali, centri di ricerca, uffici privati e studi professionali;
- F. *Attività agricole*: produzione agraria, campi coltivati, colture floro-vivaistiche, boschi, pascoli, abitazioni rurali, agriturismi, campeggi.

In relazione ad ogni tipologia occorre accertare questi aspetti:

- *Classificazione tipologica*: distinzione in base alla presenza di determinate caratteristiche funzionali, dimensionali, distributive ed organizzative;
- *Location*: collocazione geografica migliore per ogni tipologia;
- *Spazi funzionali*: sono le superfici e i volumi minimi di legge da rispettare.

13.1. Residenziale

È il mercato più ampio, con le maggiori contrattazioni in termini numerici.

13.1.1. *Classificazione tipologica*

La residenza ha le seguenti tipologie:

- *Unifamiliare*: costruzione realizzata per una sola famiglia;
 - *villa isolata*: edificio indipendente con giardino;
 - *villa binata*: edificio con sviluppo da terra a cielo, ingresso indipendente, spazio privato, con un muro condiviso con l'unità adiacente;
 - *villa a schiera*: edificio con uno sviluppo da terra a cielo, ingresso indipendente, spazio privato di pertinenza all'aperto, due muri in comune con le unità affiancate (a meno delle testate), due soli fronti, l'anteriore e il posteriore a contatto con l'esterno.
- *Plurifamiliare*: edificio realizzato per più nuclei famigliari.
 - *in linea*: caratterizzato da aggregazioni lineari (generalmente, ma non necessariamente rettilinee) di unità immobiliari accorpate a due a due intorno ad un collegamento verticale. Le case a blocco (corte) discendono da quelle in linea, dove le aggregazioni cambiano direzione e tendono a circoscrivere uno spazio interno a corte;
 - *a torre*: edifici con più di 8 piani, isolati su tutti i fronti;

- *a ballatoio*: edifici a più piani con alloggi che si affacciano tutti su un vano comune in genere esterno.

13.1.2. Location

I fattori che influenzano il valore economico di un immobile dipendono oltre che dalla tipologia architettonica anche da:

Posizione

Nelle grosse città è rilevante la posizione non solo in relazione al quartiere, ma alla via, se non addirittura all'edificio. Per conoscere ed avere informazioni certe relative al bene da acquistare è necessario avviare un'accurata indagine di mercato rivolgendosi agli agenti immobiliari della zona, chiedendo informazioni specifiche sui prezzi medi, quali tipologie sono state le più richieste e sul numero delle compravendite avvenute negli ultimi sei mesi, così da capire in quanto tempo è possibile concludere l'affare.

Affaccio

È il fronte finestrato rivolto all'esterno, e pertanto più ci sono affacci verso zone ariose e più l'immobile è di pregio perché permette non solo maggiori vedute, ma la circolazione dell'aria è migliore. I prospetti esterni hanno più valore se su vedute particolari in quanto hanno un maggiore beneficio, pertanto nella valutazione di stima analizzare bene la veduta in relazione a:

- affaccio su giardini, vedute panoramiche, strade;
- affaccio su zone di rispetto come ferrovie, strade, viadotti, cimiteri;
- affaccio su cortili;
- affaccio su cavedi chiusi e ciechi.

Numero di piano

Il valore di un bene dipende anche dal numero del piano in cui è collocato, che varia in funzione della presenza dell'ascensore. Se c'è ascensore più si sale di piano e più aumenta di valore. Nel caso di fabbricato privo di ascensore, evidentemente, la misura degli svantaggi aumenta rispetto a quella dei vantaggi in proporzione diretta all'altezza del piano, e pertanto i valori precedenti, in questo caso, devono subire alcune modifiche.

Esposizione

Secondo i principi della bioarchitettura, che pone molta attenzione allo sfruttamento controllato della luce solare, scegliere il miglior orientamento per la distribuzione degli ambienti domestici è molto importante sia per il benessere abitativo, sia per il modo in cui può influenzare i costi di gestione della casa.

Secondo studi la distribuzione ottimale di un immobile è disposta secondo l'asse elioteramico con un angolo di 18° NE al fine di garantire per ogni locale uguali condizioni di soleggiamento e permettere ad ogni funzione di ottenere il miglior beneficio:

- *Sud*: i locali in cui si trascorre più tempo e che hanno quindi bisogno di più calore del sole e luce. Ideale la cucina a Sud-Est e il soggiorno a Sud-Ovest;
- *Est*: è perfetta per ospitare la zona notte che sarà riscaldata e irradiata dai raggi solari durante le ore del giorno ed in particolare al mattino appena svegli;

L'ECCELLENZA

Dopo la prima selezione che ci ha permesso di ridurre il numero delle possibili occasioni, effettuando una scrematura, occorre concentrarsi solo sui veri affari:

- immobili di pregio;
- immobili da completare;
- immobili da frazionare;
- cambi di destinazione d'uso;
- recupero sottotetti e seminterrati.

14.1. Immobili di pregio

Come architetto sono convinta che il futuro dello sviluppo immobiliare debba essere centrato sul recupero del **patrimonio edilizio esistente**, anche per evitare la cementificazione selvaggia e la conseguente perdita di territorio non edificato.

In particolare il recupero di tutti quegli edifici che, fin dall'epoca della loro costruzione, erano di pregio e *importanti*, e dove le finiture, la struttura e la distribuzione funzionale permettono ancora di *leggere* il passato e di usufruire delle sue potenzialità attraverso una trasformazione edilizia che consideri anche i materiali e le antiche tecniche costruttive, in modo da consentire il loro recupero e valorizzazione, affinché possano riavere il loro fasto perduto e il loro valore.

Si tratta di tutti quei fabbricati realizzati dal 1600 all'inizio del 1900, costruiti quali residenze per le famiglie dei commercianti, della borghesia e dei nobili, per soddisfare un'utenza che aveva una rilevante disponibilità economica, costruite senza lesinare sui materiali, con una manodopera qualificata e con una grande attenzione al particolare e alle finiture.

Il recupero edilizio di questi beni permette anche di fare scoperte sorprendenti, ad esempio trovare sul fondo di un pavimento recente, un parquet di rovere o un cotto del Settecento, sotto all'intonaco un affresco, così da permetterci di leggere la storia dell'edificio in termini costruttivi, le sovrapposizioni degli interventi, come con l'evidenza di vecchi fori architettonici, archi, colonne in granito o volte a crociera in mattoni. È sempre una scoperta che può portare alla luce un inestimabile valore che va conservato, così da permettere di ottenere dei risultati estetici unici oltre ad incrementare il valore finale del bene. Sono immobili da vendere ad una clientela medio alta, che ha buona capacità di spesa, apprezza le finiture realizzate con materiali di qualità e ama un modo di abitare in cui il passato si coniuga con il presente.

La ricerca dell'investitore va quindi focalizzata verso strutture edilizie che non sono state oggetto di recenti interventi di ristrutturazione, ossia quegli immobili ancora da sistemare, che hanno bisogno di interventi anche *importanti* per organizzare una diversa distribuzione degli ambienti interni, con la creazione ex novo degli impianti tecnici, possibili rinforzi strutturali di vecchi solai e manutenzione della copertura. Con questi tipi di interventi è sempre preferibile la

conservazione degli elementi architettonici originari, quali serramenti, pavimenti, soffitti a volte, intonaci, scale, finiture in pietra come lesene, capitelli e, quando è possibile, mantenendo inalterata anche la distribuzione dei locali in quanto studiati e organizzati all'origine con attenzione, tenendo in considerazione nella costruzione l'orientamento, l'andamento dei venti e analisi delle vedute. Mi è capitato di seguire l'intervento di recupero di un vecchio monastero, costruito sull'asse perpendicolare all'andamento dei principali venti tipici di quella zona e, mantenendo lo stesso impianto distributivo e funzionale, nel caso specifico la zona notte, ha permesso di evitare l'installazione di un sistema di raffrescamento dell'aria nel periodo estivo.

L'acquisto di immobili che già al tempo della loro costruzione costituivano abitazioni signorili, garantisce di avere una struttura *sana*, di un buon livello costruttivo, una base solida su cui *lavorare* ed intervenire, applicando poi delle opere migliorative che non fanno altro che incrementarne il valore. Si deve infatti presumere che il committente di questi beni, che nel passato lo aveva commissionato, non adottasse strategie di risparmio, atteso che dovevano soddisfare i bisogni della famiglia, e che inoltre spesso l'immobile doveva anche dare lustro alla stessa risultato visibile. Le case che abbiamo acquistato con questo obiettivo hanno sempre confermato le nostre aspettative, presentando fondazioni sane, talvolta con cantine a volta, prive di umidità, orientate perfettamente per ricevere la luce e il calore del sole, in posizioni panoramiche di pregio, con caratteristiche architettoniche particolari, spesso collocate nei centri storici, che hanno permesso di ottenere un ottimo posizionamento sul mercato della rivendita.

A maggior ragione quando in queste strutture gli interventi edilizi sono conservativi e mantengono sia gli elementi strutturali che quelli di finitura originali, come ad esempio pavimenti antichi, soffitti lignei, porte con cimase, tetti in legno a vista con capriate, capitelli, scale in pietra e elementi decorativi sulle pareti.

Recuperare il passato con opere edilizie poco invasive, permette la lettura della tipologia del costruire preesistente, ottenendo alloggi unici e distintivi, da collocare poi su mercato immobiliare con prezzi di vendita più elevati.

La scelta di acquisto deve essere orientata su edifici che nel loro complesso hanno mantenuto la loro identità, ben conservati e senza eccessivi interventi sulla struttura muraria.

Tra gli immobili di pregio un discorso a parte riguarda l'acquisto di ville: questa tipologia costituisce in termini numerici, all'interno degli immobili in asta giudiziaria e delle offerte sul mercato libero, una grossa percentuale, spesso si tratta tipologie a schiera realizzate nell'ultimo ventennio del novecento, oppure di ville singole, anche molto importanti, sia pure da ristrutturare, ma collocate nelle immediate periferie dei principali centri urbani.

La tipologia della villa, oggi, è soggetta ad una flessione di richieste, a causa dei maggiori costi di gestione e della preoccupazione dei furti, ed ha come acquirenti quasi esclusivamente nuclei familiari numerosi, in genere coppie con figli piccoli, con bisogno di spazi, giardini, che sono però orientate verso immobili nuovi o comunque moderni. Per tale motivo se si decide di acquistare una villa datata è consigliabile valutare attentamente l'operazione perché i tempi di rivendita potrebbero non essere veloci, e gli interventi di adeguamenti degli impianti, dei sistemi di isolamento per ridurre i consumi energetici sono molto elevati rispetto al possibile utile di risultato. Meglio orientarsi verso strutture in fase di completamento, più moderne, dove c'è la possibilità di creare impianti a basso consumo e isolamenti termici adeguati, come ad esempio le ville a schiera di recente edificazione, dove sono state rispettate le normative sui contenimenti energetici.

IL PROTOCOLLO

Il vino deve essere di ottima qualità e senza difetti,
altrimenti non riusciamo a venderlo bene!

La scelta dell'affare si basa sempre sul rispetto dei seguenti parametri:

- 1) *Analisi visiva*: è la ricerca dell'affare attraverso la selezione sui portali delle aste o nel libero mercato, analizzando la tipologia edilizia, la zona e le esigenze del mercato.
- 2) *Analisi olfattiva*: è lo studio del territorio in cui si inserisce il bene, accerta l'appetibilità del bene in relazione al contesto urbano, alla tipologia edilizia, al paesaggio, ai servizi, verificando i bisogni e le esigenze.
- 3) *Analisi gusto olfattiva*: verifica delle caratteristiche intrinseche ed estrinseche del manufatto edilizio, accertando anche il prezzo di mercato di beni simili, nonché l'analisi degli interventi da attuare per migliorare il manufatto e renderlo maggiormente appetibile sul mercato.
- 4) *Punteggio*: redazione del *business plan*, comprendendo anche i costi edilizi di trasformazione al fine di definire con precisione il R.O.I. (utile/capitale investito) che deve essere sempre superiore al 30%.
- 5) *Piano marketing*: vendita sul mercato del bene applicando un piano marketing strategico.

Per diventare un vero professionista e quindi scegliere l'immobile giusto occorre procedere con dei passaggi secondo un certo ordine, così da essere garantiti:

- 1° passaggio – analisi visiva: individuazione dell'affare;
- 2° passaggio – analisi olfattiva: analisi territoriale;
- 3° passaggio – analisi gustativa: analisi della struttura edilizia;
- 4° passaggio – punteggio: il *business plan*;
- 5° passaggio – piano marketing: strategie di vendita.

Il protocollo è strutturato con l'acronimo V.O.G.L.I.O. che sta per:

- | | | |
|-----------------------|---------------------|--------------------|
| 1° passaggio: analisi | V isiva | V. |
| 2° passaggio: analisi | O lfattiva | O. |
| 3° passaggio: analisi | G ustativa | G. |
| 4° passaggio: | L ista spesa | L. |
| 5° passaggio: | I nnovazione | I. |
| | | O operativo |
-

15.1. ESAME VISIVO

Per trovare l'affare immobiliare si inizia con l'analisi visiva, ricercando sui portali, libero mercato, con informazioni digitali, cartacee, o direttamente attraverso gli agenti immobiliari, un

immobile che abbia degli elementi che possono ritenerlo interessante. La selezione tra le varie opportunità avviene con la scrematura, perché come già spiegato, già attraverso la descrizione del bene, dalle fotografie, dalle planimetrie catastali e della posizione geografica del bene è possibile capire se va bene o no. Si tratta prima di tutto di definire un obiettivo tipologico, che dipende prevalentemente dalla domanda e offerta di quel bene sul mercato e poi escludere da subito quelli che non rientrano nei parametri previsti.

La scelta non deve essere solo rivolta al residenziale, ma anche al commerciale, costituito dai negozi o laboratori artigianali, uffici, terreni edificabili, strutture alberghiere, fabbricati industriali, ciò in funzione dalle specifiche richieste del mercato, considerando ad esempio che i negozi hanno in genere una minore domanda di acquisto, perché chi opera in questo settore preferisce la locazione, mentre in una località montana, marina, o sede universitaria, le strutture ricettive sono sempre richieste. L'industriale e il terziario invece sono delle buone occasioni solo se si ha già l'acquirente finale, perché degli ultimi anni ci sono troppe offerte in relazione alla richiesta.

L'analisi visiva per selezionare l'immobile si svolge a *tavolino* e riguarda lo studio dettagliato di tutti i documenti relativi all'immobile, ossia reperibili senza dover effettuare il sopralluogo, e sono la perizia, se il bene è all'asta, la documentazione catastale e descrittiva fornita dalle agenzie immobiliari se sul libero mercato, o direttamente se il bene è in vendita tra privato/privato. È una fase in cui occorre necessariamente dedicare del tempo, sia per scorrere i portali delle aste, che per effettuare indagini sulle pagine pubblicitarie o ricercando direttamente sul libero mercato. È una ricerca impegnativa, ma fondamentale e già da subito occorre possedere le nozioni di base, che, se mancanti, non permettono di trovare i veri *affari*.

L'elemento che più facilita la scelta dell'immobile è la documentazione fotografica e la planimetria, perché permettono da subito di capire indirettamente gli aspetti essenziali che sono:

- la tipologia del manufatto ed il suo stato manutentivo;
- la distribuzione degli spazi e il numero di finestre e bagni.

SEGRETO

Quando non ci sono fotografie utilizzare **Google Maps** impostando via e numero civico, così da vedere l'immobile almeno esternamente senza perdere tempo con un sopralluogo.

È la fase in cui occorre mettere in campo oltre alla preparazione, anche una serie di analisi in relazione alle possibili insidie che rendono inadatto l'acquisto, che sono i vincoli e i *difetti*, così da evitare di proseguire ed approfondire nell'indagine.

Il caso più semplice è sicuramente quando il bene è all'asta, perché senza fare fatica sui portali è già presente una perizia effettuata da un tecnico che fornisce tutte le informazioni necessarie per l'analisi, a differenza invece di quando si trova sul libero mercato, senza magari l'agente immobiliare, dove le verifiche devono essere fatte in modo autonomo.

La fase visiva può essere suddivisa in quattro passaggi:

- A. *Tipologia*: definire a *tavolino* la tipologia dell'immobile scelta, che deve essere valutata in funzione della domanda ed offerta di ogni singolo comparto territoriale, così da iniziare la ricerca su più fronti che possono essere il libero mercato o le aste. Selezionare i beni più interessanti, attraverso la *scrematura* delle diverse opportunità, così come dettagliato e spiegato nell'apposito capitolo.

SCHEMA RIASSUNTIVO

Questo libro è nato dal nostro desiderio di voler contribuire con le nostre professionalità ed esperienza a far sì che, chiunque decida di acquistare un immobile, abbia una guida sicura che lo tenga lontano da problemi e difficoltà. Il protocollo che abbiamo studiato e ideato, *vuole essere un supporto concreto e pratico* in un sistema giuridico sempre più complesso, in un mercato altamente competitivo, pieno di insidie e difficoltà rispetto al passato, dove erano pochi gli operatori, scarsa la concorrenza, tanta domanda. Lo scopo è quello di facilitare il criterio di scelta degli immobili ed arrivare in sicurezza all'acquisto/vendita, con passaggi chiari e semplificati.

Oggi, rispetto a qualche anno fa, la situazione è ben diversa, c'è infatti un'elevata offerta di immobili, di cui molti provengono dal sistema giudiziario con le cause di esecuzione, e dall'altra parte ancora un'inadeguata richiesta, causata sia dalla crisi economica che ha ridotto i posti di lavoro vanificando così la possibilità per molte famiglie di acquistare la prima o seconda casa, sia dalle circostanze che le aste stesse, con prezzi sempre più al ribasso, hanno contribuito ad interferire con le regole del mercato, modificando nelle persone la percezione del valore degli immobili, così che quelli ora sul libero mercato appaiono troppo cari e quindi non acquistabili. Da ultimo, non per questo meno importante, c'è in corso una modifica del sistema di lavoro che, diventando più *liquido*, ossia senza più posti fissi, ha fatto diminuire la necessità di possedere in proprietà un'abitazione, così da stabilizzare il numero delle contrattazioni delle vendite ed incrementare quello delle locazioni.

Si aggiunge, a concludere, in questo scenario già di per se abbastanza sbilanciato, anche l'aumento di presunti professionisti/imprenditori, che, a causa un mercato lavorativo non fiorente, sono spinti a cercare soluzioni alternative, con la prospettiva di diventare ricchi in poco tempo, come suggerito, spesso in maniera fin troppo spregiudicata, dal proliferare di corsi motivazionali che propongono di diventare *imprenditori moderni* in poco tempo, anche senza una preparazione, mostrando per l'occasione esempi di successo di persone che fino all'altro ieri si occupavano di altro. L'illusione vince sempre sulla realtà, così da determinare una corsa improvvisa al mondo immobiliare, quasi fosse una moda di facile accesso, con la speranza di vivere una nuova vita in libertà. Si sa che dal dire al fare, come dice il proverbio c'è di mezzo il mare, ed infatti molti di questi nuovi imprenditori, calata l'onda emozionale si accorgono che non era tutto così facile e in realtà soltanto pochi di costoro riesce ad avere successo, in genere sono quelli che già erano nel settore come geometri, impresari edili ed agenti immobiliari, mentre il rimanente, che è la maggioranza, o si trova imbrigliato in problematiche perché ha agito acquistando un immobile sulla spinta dell'emozione e senza un protocollo ed un affiancamento sicuro, oppure, rimane deluso e in modo repentino si indirizza verso nuove opportunità che promettono soldi facili.

Il mercato immobiliare è in continua evoluzione, così come lo è chi vuole provare ad entrarci per guadagnare, spesso sono giovani che non hanno lavoro, oppure sono persone a metà della carriera lavorativa, delusi dai pochi guadagni e decisi a dare una svolta alla loro vita, cercando

l'opportunità in questo settore, senza però essere preparati e con una mentalità decisionale ancora improntata su parametri che sono molto diversi da quelli dell'imprenditore.

E proprio perché troppe volte in questi anni abbiamo visto queste dinamiche nel corso delle nostre professioni di avvocato e di architetto, anche in veste di consulente del Tribunale e mediatore, che abbiamo deciso di scendere in campo, trasmettendo la nostra esperienza e competenza, redigendo uno specifico *protocollo*, con passaggi semplificati e lineari che, con ragionamenti logici e analisi approfondite, contribuiscono ad evitare errori e di trovarsi coinvolti in situazioni irrimediabili, che talvolta non solo possono stravolgere il bilancio familiare ma anche la serenità.

Gli immobili certamente da sempre costituiscono una delle migliori opportunità di guadagnare, ne sono testimonianza le varie storie di successi di personaggi famosi americani che proprio con il mattone sono diventati presidenti, anche senza all'inizio della loro carriera di una rilevante disponibilità economica, perché è proprio uno dei pochi sistemi che permette di farlo, ma alla condizione che si conoscano le regole del gioco, che iniziano dalla mentalità. È infatti un sistema che aiuta a moltiplicare il capitale senza un eccessivo investimento in termini di ore, ossia slegando finalmente quel rapporto che da sempre in termini culturali ha costituito l'idea del lavoro tradizionale, in cui il tempo veniva pareggiato con lo stipendio.

Qui le regole sono diverse, e il guadagno non è affatto proporzionale alle ore impegnate nella fase tra l'acquisto e la vendita, almeno così viene venduto, ma se è certamente vera questa affermazione, è altresì vero, d'altra parte, che non viene raccontato il quadro complessivo, ossia che questo traguardo non si raggiunge velocemente, ma con anni di pratica e studio, come del resto tutti i successi, in cui come nell'iceberg si vede la punta che esce fuori dall'acqua ma non si vede l'apparato sottostante all'acqua, sempre più grande della parte visibile, che rappresentano i sacrifici, le delusioni, i tentativi, lo studio, i successi e gli insuccessi, tutti necessari per arrivare al risultato. È un po' come quella barzelletta sull'esperto di motori che con una martellata sistema il tutto e chiede un prezzo per il lavoro esorbitante, specificando che il costo del materiale è irrisorio, il resto è la capacità di individuare dove c'è l'errore.

Anche qui è lo stesso, sembra facile quando ascolti: *«scegli una casa a basso prezzo, la sistemi la rivendi e guadagni, anche tu puoi farcela, se l'ho fatto io!»*, questo è certamente possibile ma solo se sai che cosa acquistare e questo comporta una conoscenza della materia molto approfondita.

Il campo immobiliare ha infatti delle regole da rispettare che sono prima di tutto il capire che occorre avere delle basi tecniche e legali, e una mentalità flessibile, che deve accettare di fare scelte per le quali, anche in sicurezza e calcolati, possono esserci dei rischi. Il successo che porta alla ricchezza non è affatto un colpo di fortuna, ma un metodo, o ce l'hai o perdi. Noi siamo giunti al mondo immobiliare dopo anni di studio, certo non è l'unico sistema, c'è anche chi arriva passando anni di pratica diretta sul campo, ma senza nessuna delle due strade l'obiettivo resta lontano. Capire questo è già di per se una vittoria, che permette di evitare di *buttarsi* in questo campo impreparati.

In alternativa allo studio e all'esperienza oggi c'è la possibilità di affidarsi a chi ha deciso di aiutare ad ottenere risultati di successo con affiancamenti, semplificando il percorso e la fatica della parte sottostante l'iceberg proponendo dei protocolli, una sorta di *bigino* che permette di accorciare i tempi di arrivo, e con rapidità portarti al risultato.

In alternativa per chi non avesse voglia nemmeno di questo, non resta che affidare i propri soldi ad altri per farli lavorare, diventando di fatto investitori ma non imprenditori, e aspettare



Il volume, indirizzato a coloro i quali (imprenditori immobiliari e soggetti privati) decidono di acquistare immobili per sé o per rivenderli, è organizzato seguendo un apposito protocollo definito dagli autori, un architetto ed un avvocato, in un connubio perfetto di competenze e professionalità.

Una *road map* delle attività da svolgere, con tanti focus definiti «*segreti*» frutto dell'esperienza professionale degli autori, per evitare errori nella scelta dell'immobile, nonché nell'analisi delle caratteristiche specifiche che portano all'acquisto.

Ci si indirizza in particolare sulla verifica delle caratteristiche del bene, sia come elemento in sé che come presenza sul libero mercato, ma anche come acquisto in asta. Sono affrontate anche le tematiche legate all'acquisto con procedure di saldo e stralcio e l'indirizzamento al professionista esperto, nonché all'acquisto del credito (NPL) ed il ricorso ad una società veicolo.

Si approfondisce l'indagine con lo studio del territorio, dei servizi presenti, delle caratteristiche intrinseche ed estrinseche del fabbricato, individuando le migliori da apportare con i relativi costi da sostenere ed il target di riferimento per una futura vendita affinché l'operazione sia considerata a saldo economico positivo.

Una parte del volume è dedicata alle tecniche di messa in vendita del bene acquistato con il suggerimento delle strategie di marketing da adottare per velocizzarne la realizzazione.

Con l'ausilio del volume sarà possibile far proprio questo protocollo definito dagli autori così da consentire il raggiungimento degli obiettivi prefissati in totale sicurezza.

Il testo nello specifico tratta:

- **L'ACQUISTO CONSAPEVOLE** – Analisi delle caratteristiche specifiche di ogni singolo immobile che consente un acquisto sicuro ed una strategia di vendita specifica.
- **IL LIBERO MERCATO** – Controllo del dettaglio di ogni singolo elemento economico del bene oggetto della vendita nonché della definizione del contratto preliminare, della caparra iniziale e del rogito successivo.
- **L'ACQUISTO IN ASTA** – Descrizione dettagliata su cosa è e come funziona l'acquisto in asta, le procedure interne al Tribunale, la vendita telematica ed il trasferimento della proprietà.
- **SALDO E STRALCIO** – Approfondimento sulla visione del fascicolo, il contatto con l'esecutato, la delega, la trattativa con i creditori e la procura speciale a vendere
- **LE VERIFICHE EDILIZIE** – Dalla conformità edilizia e urbanistica agli abusi catastali ed alle certificazioni (agibilità, regolarità catastale, idoneità statica, prevenzione incendi, abbattimento barriere architettoniche).

Cristina Germani. Architetto, mediatore, CTU e imprenditrice, si occupa del recupero del patrimonio edilizio esistente, occupandosi di progettazione per migliorare le città e salvaguardare la storia.

Giovanni Scuderi. Avvocato, mediatore e imprenditore, si è specializzato nelle cause in materia immobiliare e nelle trattative extra giudiziarie del saldo e stralcio e dell'acquisto credito.



ISBN 13 978-88-277-0044-0



9 788827 700440 >

Euro 35,00