



ALFIO BARDOLLA
TRAINING GROUP

LE 10 DOMANDE PIÙ FREQUENTI SULL'IMMOBILIARE



Sono vent'anni che investo nel mercato immobiliare.
È un settore che può dare grandi soddisfazioni economiche, anche in tempi di "crisi" come quello che stiamo attraversando.

Uso la parola crisi tra virgolette perché questo è un concetto relativo. I giornali ci dicono che l'economia mondiale va male, ma secondo me quelli che sono veramente in crisi siamo noi, non l'economia.

Sono le persone che sono in crisi, immobilizzate dalla paura. E non sognano più, non progettano più, non credono più in niente. Stanno ferme e... aspettano, non si sa cosa. Un miracolo, un salvatore.

E invece l'instabilità del mercato è un'opportunità unica per un investitore.
Pensa al momento attuale.



I prezzi degli immobili sono a un minimo storico.



I tassi di interesse chiesti dalle banche per un mutuo sono molto bassi e accessibili.



Le banche continuano ad aumentare le erogazioni: questo significa che è sempre più facile ottenere un mutuo.



Sia le vendite che gli affitti stanno crescendo, in tutta Italia.



E il mercato del turismo sta cambiando, grazie alla "rivoluzione Airbnb" anche la locazione turistica è più semplice e redditizia.



Molte persone stanno facendo fatica a pagare il mutuo: è sempre più fertile il mercato dello stralcio immobiliare.

Nonostante questo, tantissime persone che vogliono investire in immobili non hanno chiaro da dove iniziare, e hanno mille dubbi. Ho notato che alcune di queste sono ricorrenti. Per questo ho deciso di radunarne alcune in questo ebook e di rispondere a tutte in modo particolareggiato.

1

Domanda **Numero 1**

Perché dovrei pagare il resto della mia vita 900 o 1.000 euro di affitto e non avere nulla da rivendere in futuro, quando posso farmi un mutuo al 100% a un tasso fisso bassissimo, e buttare i soldi nel salvadanaio della mia casa, piuttosto che “dalla finestra”, in un affitto? Negli ultimi 4 anni ho buttato quasi 50.000 euro, e questa cosa mi deprime.

Questa è la domanda delle domande. La domanda che sta alla base di tutto.

Perché dovresti farlo? **Perché vuoi diventare ricco** e far lavorare i tuoi soldi per te, e non il contrario.

Mettiamo le cose in chiaro, però: questo discorso vale se tu vuoi davvero diventare ricco. Se preferisci stare seduto comodo confidando nel miracolo, aspetta e spera. Comprati pure la prima casa, se vuoi, a questo punto. La mentalità da ricco non ce l'hai e probabilmente non ce l'avrai mai. Fai il mutuo per comprarti la tua prima casa e spera che tutto vada liscio. E puoi smettere qui la tua lettura di questo ebook.

Se invece hai **Intelligenza Finanziaria** e vuoi cambiare la tua vita, compra casa, ma non per viverci. Compra casa per rivenderla, oppure per affittarla. Usa le leve che hai per far lavorare i soldi per te. E non serve nemmeno che tu usi i tuoi soldi: usa quelli che ti presta la banca!

Ma fai attenzione: soprattutto se sei alle prime armi nel mercato immobiliare, le banche non si fidano completamente di te. E ti finanziano per una cifra ridotta. Insomma, comprare un attico in centro a Milano sarà difficile in ogni caso, all'inizio, a meno che tu non abbia già ricchezza e garanzie che la banca giudicherà sufficienti.



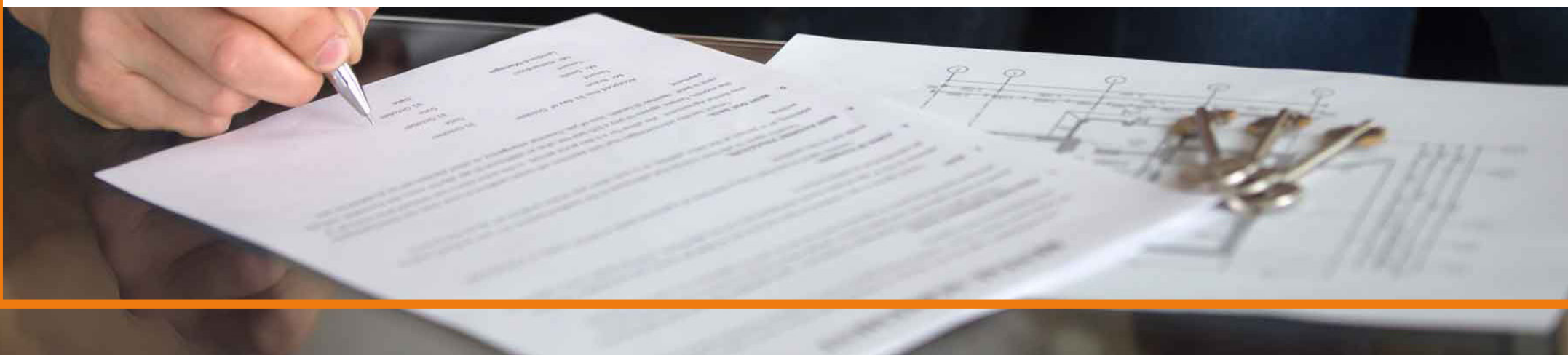
Se tu usi la cifra che ti presta la banca per comprare la casa in cui vivrai, blocchi completamente la tua capacità di essere finanziato. Se hai un mutuo personale aperto, infatti, difficilmente una banca te ne darà un altro per fare operazioni immobiliari.

Per questo motivo, se tu usi la tua **“capacità di debito”** con le banche per comprare casa tua, con ogni probabilità rimarrai fermo nel tuo bilocale in periferia, a **pagare rate e interessi per i prossimi 30 anni**. E chi ti assicura che se tra 30 anni vorrai venderlo ci guadagnerai? Pensa a tutti quelli che hanno comprato nel 2007-2008, nel momento in cui il mercato immobiliare era alle stelle. Be', l'anno dopo la bolla è scoppiata. Oggi, se vogliono vendere, riceveranno al massimo i 2/3 della cifra che hanno speso. Ovvero, se allora hanno comprato per 150.000 euro, oggi ne ricaveranno 100.000 se gli va di lusso. E avranno comunque “buttato dalla finestra” 50.000 euro. Ti torna?

Ora facciamo invece **una simulazione diversa**.

Mettiamo che tu abbia 200.000 euro in banca e uno stipendio che ti arriva ogni mese e ti permette di pagarti le spese correnti. Usi una parte di questi soldi per pagare il tuo affitto di 1.000 euro al mese.

Ma a questo punto, decidi di usare 120.000 euro per comprare una casa da rimodernare un po'. Ci spendi 15.000 euro tra tasse e ristrutturazione, e in 6 mesi riesci a **rivenderla a 170.000 euro**. Ti ripaghi completamente le spese di ristrutturazione e ne ricavi quindi 35.000 euro, sui quali non devi nemmeno pagare il 20% di plusvalenza (la differenza tra la cifra che hai speso e quella a cui vendi), visto che la puoi prendere come prima casa.



1

Alla fine del primo anno hai quindi speso 12.000 euro di affitto – e non un euro di più, dato che le spese straordinarie sono a carico del proprietario – e hai in banca 223.000 euro: i ricavi meno l'affitto, ovvero 23.000 euro, che si aggiungono ai 200.000 che avevi sul conto all'inizio dell'anno.

Tutto questo, facendo una sola operazione immobiliare, che puoi gestire anche durante i fine settimana e nel tempo libero.

Per farti un paragone, **23.000 netti all'anno** sono l'equivalente di uno stipendio di circa 1.400 euro al mese, tredicesima e quattordicesima incluse.

Un "secondo stipendio" che si aggiunge al tuo, e che l'anno successivo puoi decidere di reinvestire, almeno in parte.

2

Domanda **Numero 2**

Perché dovrei decidere di investire proprio in immobili, e non in altri settori?



Facciamo una distinzione: qui non ti dico e non ti dirò mai di non investire in altri settori, anzi. Ogni investitore sa quanto è importante diversificare i propri investimenti, per proteggersi dalle temporanee avversità del mercato. Ma gli immobili sono spesso molto meglio di qualunque altro tipo d'investimento. E c'è un motivo principale: questo è l'unico settore in cui **le banche possono finanziarti anche il 100% della tua operazione**. E quindi tu puoi guadagnare anche se sei completamente senza soldi.

Quanta ricchezza in immobili puoi comprare con un investimento di 100.000 euro? Una proprietà da 100.000 euro, ma anche, sottoscrivendo un mutuo del 50%, una da 200.000 euro. Oppure, con un mutuo del 66%, una da 300.000 euro, o, con uno dell'80%, una da 500.000 euro. Quando compri un immobile, la banca ti può dare il denaro che ti serve.

2

Pensa a questo: se le banche non pensassero che il business è sicuro, ti presterebbero i soldi al 2 o all'1%? Se hai un' azienda, sai bene che le banche non ti prestano i soldi al 2%, ma a un tasso molto molto più alto.

Investendo in immobili **il vantaggio della leva** è abbastanza evidente. Se hai preso un immobile da 500.000 euro con un mutuo dell'80%, e il suo valore sale del 10%, cioè di 50.000 euro, il ritorno del tuo investimento iniziale di 100.000 euro, quello che ti è servito per ottenere il mutuo, è già del 50%. Invece, se le tue azioni salgono del 10%, i tuoi titoli passano da 100.000 euro a 110.000 euro, con un guadagno di soli 10.000 euro. È chiaro che la leva è in entrambe le direzioni, se tutto va giù del 10% avrai una perdita in entrambe le situazioni.

Ma nel mio corso **Investire in immobili** ti spiego come evitare alcuni degli errori più comuni in modo che questo non succeda o sia una possibilità limitata.

3

Domanda **Numero 3**

Nel corso di una trattativa con un agente immobiliare, con un possibile finanziatore oppure con un professionista da inserire nella mia squadra, come posso fare per aumentare la mia credibilità? Che rapporto stabilire con le banche per le prime operazioni? È il caso di dire esplicitamente che sono un investitore?

Tutti questi dubbi, che riguardano ogni investitore alle prime armi, riguardano **la sfera della negoziazione**.

Il successo della maggior parte delle trattative dipende dalla bravura del negoziatore.

Quella verrà in ogni caso con l'esperienza. Ci sono però alcuni consigli generali che ti possono aiutare a non fare errori madornali all'inizio.

Per prima cosa, **non ti consiglio** di esordire con: "Io **sono un investitore immobiliare**".

Meglio tenere una linea più prudentiale. Lascia parlare il tuo interlocutore e non rispondere troppo rapidamente.

Le risposte date su due piedi non ti consentono di riflettere sulle possibili conseguenze.

Potresti rapidamente ritrovarti con l'affare chiuso in modo non soddisfacente per te.

Fatti sempre queste **due domande**:



"Qual è il mio possibile vantaggio da questa situazione?"



"Oltre al prezzo, posso lavorare su altri elementi?"

Ricordati che la migliore **negoziazione** è quella "**win-win**", in cui entrambe le parti vincono.

O almeno hanno la sensazione di vincere.

Dal punto di vista operativo, con l'**agente immobiliare** potresti "scoprire le tue carte" quando hai individuato il primo immobile su cui vuoi operare.

Ricordati che potrebbe diventare un grande **alleato**, se riesce a comprendere pienamente il valore che puoi dargli.

Chiedi sempre preventivi per i lavori che devi fare a più professionisti e ditte.

Osserva attentamente come si comportano, studia le eventuali recensioni che ci sono online su di loro.

In linea generale, ti consiglio di esporti dopo aver ricevuto i primi preventivi.



Con le banche, la situazione è delicata, perché se scoprono che sei un investitore potrebbero provare a dirottarti su un finanziamento al 7%, invece che concederti un mutuo all'1%. In questo caso devi valutare tu, caso per caso, banca per banca. Comunque tieni sempre presente il tuo obiettivo: estinguere il debito nel più breve tempo possibile, rivendendo l'immobile. La cosa su cui negoziare, oltre al tasso, sarà quindi **un prestito senza penali** nel caso venga estinto prima dei tempi concordati.

3

L'unica parziale eccezione alla regola generale "Stai abbottonato" sono **i finanziatori privati o i business angel**. Con loro devi essere più esplicito. Dovrai ovviamente dichiarare da subito che sei un investitore. A loro devi presentare un business plan dettagliato (ma non troppo lungo), per convincerli a investire nel tuo progetto. Ma anche nel loro caso **non parlare troppo**. Ascolta le loro motivazioni, e usale per portarli dalla tua parte.

4

Domanda **Numero 4**

Meglio cominciare con le prime operazioni in centro o in periferia?
Con immobili piccoli, che danno poco margine, o con immobili di lusso,
che ne danno molto?



Solo perché non vorresti mai andare a vivere in quel postaccio in periferia, non significa che tutti la pensino come te. Anzi, è facile che un immobile economico in periferia sia più liquido (vendibile e affittabile) di un immobile costoso in centro.

Certo, anche in proporzione, con gli immobili economici guadagni meno rispetto alla cifra che investi.

E gli affitti non vanno in ogni caso oltre una certa cifra. Ma tieni presente che **è molto più facile comprare** con il 100% di finanziamento **10 bilocali da 100.000 euro** in periferia piuttosto che 1 quadrilocale in centro da 1 milione. Senza contare che tutte le spese sono più basse: notaio, imposte.

4

Quindi ti consiglio di costruire la tua ricchezza sugli immobili economici in periferia. Fai operazioni con immobili più costosi solo quando avrai capitale. Ed esperienza.

Fine Domanda Numero 4

5

Domanda **Numero 5**

Ho un possibile affare sottomano: mi hanno proposto di acquistare un terreno edificabile, sul quale vorrei costruire un edificio da rivendere. Come gestisco la cosa?

Ecco, qui ti fermo subito. Il tuo non è un progetto: **è un sogno**, se sei alle prime armi. Destinato ben presto a trasformarsi in un incubo.

Molti investitori immobiliari agli inizi, come te, sognano di fare il colpaccio comprando terreni.

Ma comprare un terreno per rivenderlo con un profitto o addirittura per svilupparci sopra un progetto immobiliare è roba da investitori avanzati.



5

Quindi, **evita i terreni** all'inizio della tua carriera di investitore immobiliare. Quando sei diventato bravo, sta' sicuro che le opportunità di acquisto terreni arriveranno.

Fine Domanda Numero 5

6

Domanda **Numero 6**

Come fare per la gestione dei lavori di ristrutturazione? E per la gestione di tutte le altre cose pratiche, atti, registrazioni?



Quando decidi di iniziare la tua attività come imprenditore immobiliare, hai bisogno della **giusta squadra**. Non mi stanco mai di ripeterlo anche durante il mio corso Investire in immobili.

La ricchezza è un gioco di squadra.
E questo è ancora più valido nel settore immobiliare.

Non ce la puoi fare da solo: è proprio impossibile.

Mettiti in testa che hai costantemente bisogno di alleati e partner.

Queste sono le figure che ti servono:



avvocato specializzato



notaio



consulente fiscale specializzato



studio tecnico



più imprese di ristrutturazione



mediatore creditizio



home stager



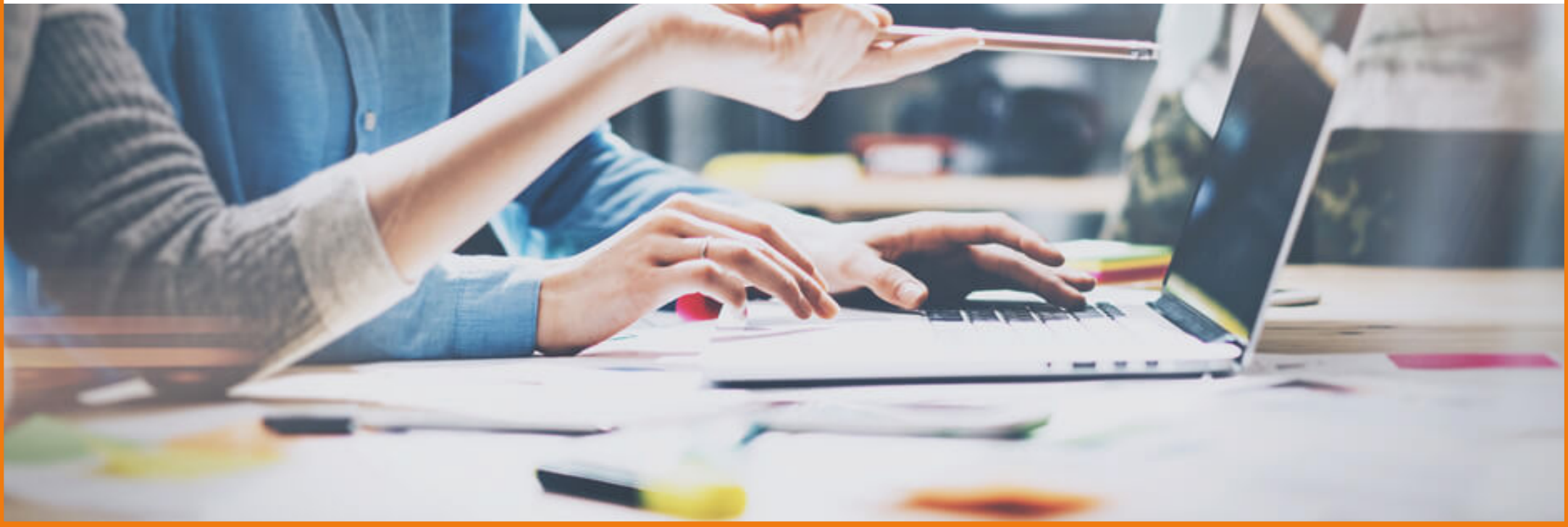
agente immobiliare

Questa è davvero la squadra essenziale, il minimo sotto il quale non puoi pensare di andare.
La tua squadra **è come una macchina**: se la usi costantemente e la curi, allora ogni nuova partenza sarà più facile.
E diventerà davvero la tua "azienda virtuale".

“Virtuale” perché questi sono tutti professionisti come te. Non sono tuoi dipendenti, e per questo non sono disponibili al 100%, 24/7. Per questo motivo ti consiglio di avere **2 o 3 alternative per ogni ruolo**: 2 o 3 avvocati, 2 o 3 notai, 2 o 3 commercialisti, e così via.

Questo renderà più facili eventuali sostituzioni nel caso qualcuno non possa seguire la tua operazione in quel momento o nel caso ci sia un problema di qualsiasi tipo.

Tanto più all'inizio, quando non li conosci ancora bene.



6

Per sceglierli, tieni presente queste due cose:

Quanto più sono **specializzati nel settore**, tanto meno tempo perderai a spiegare a ognuno le tue motivazioni, cosa ti aspetti da loro, i risultati sperati.

La strategia migliore con loro è creare delle **sinergie win-win**, in cui tutti guadagnano qualcosa dall'affare immobiliare. Nel tempo, quando avrai dimostrato a ciascuno il valore che ha la tua collaborazione, diventeranno parte della famiglia.

Fine Domanda Numero 6

7 | Domanda **Numero 7**

In base a quali elementi devo scegliere gli agenti immobiliari di fiducia, se non ho esperienza diretta? Brand? Reputazione? Presenza sul web? Rapporti personali? Staff? Capacità relazionali?



La risposta è molto semplice: **scegli agenti che vendono** se c'è da vendere e che ti propongono operazioni giuste. Tutto il resto è implicito. Ricordati che quelli bravi hanno già il cliente.

Se non hai mai lavorato con un agente, l'unico modo per valutarlo davvero è **provarci a lavorarci insieme** e vedere i suoi risultati.

7

Certo, ti puoi informare su internet, puoi fidarti della referenza di qualcuno che conosci e che si è trovato bene. Ma l'unica cosa che conta, in fin dei conti, è sapere se vendono i tuoi immobili.

Fine Domanda Numero 7


8

Domanda **Numero 8**

Vorrei fare delle negoziazioni direttamente coi proprietari superando la "barriera" dell'agente. Come faccio?



Questa domanda è strettamente collegata con la domanda precedente. È una domanda strana, dal mio punto di vista. Eppure sono in tanti a farmela. Ti spiego perché per me è strana: perché **l'agente non è un nemico**. È un alleato, una risorsa preziosa.



Sono consapevole che esistano agenti bravi e meno bravi. Con questi ultimi è meglio non averci a che fare, siamo d'accordo. Se ti accorgi che un agente non fa per te, **lascia perdere l'affare.**

Ma in linea generale ti do un consiglio. Ricordati che è con gli agenti che avrai più spesso a che fare. I proprietari degli immobili da cui tu acquisti cambiano ogni volta. **Gli agenti restano.**

Ti conviene fin da subito impiegare tempo ed energie a conoscerli e a farteli amici. Spiegagli i vantaggi che potrebbero avere collaborando con te.

8

Un bravo agente **è prezioso in due momenti:** sia quando acquisti che quando vendi. Ti può segnalare affari con tempestività, può mediare con i proprietari. Ma un bravo agente è anche, e soprattutto, uno che vende.

Uno che ha i clienti.

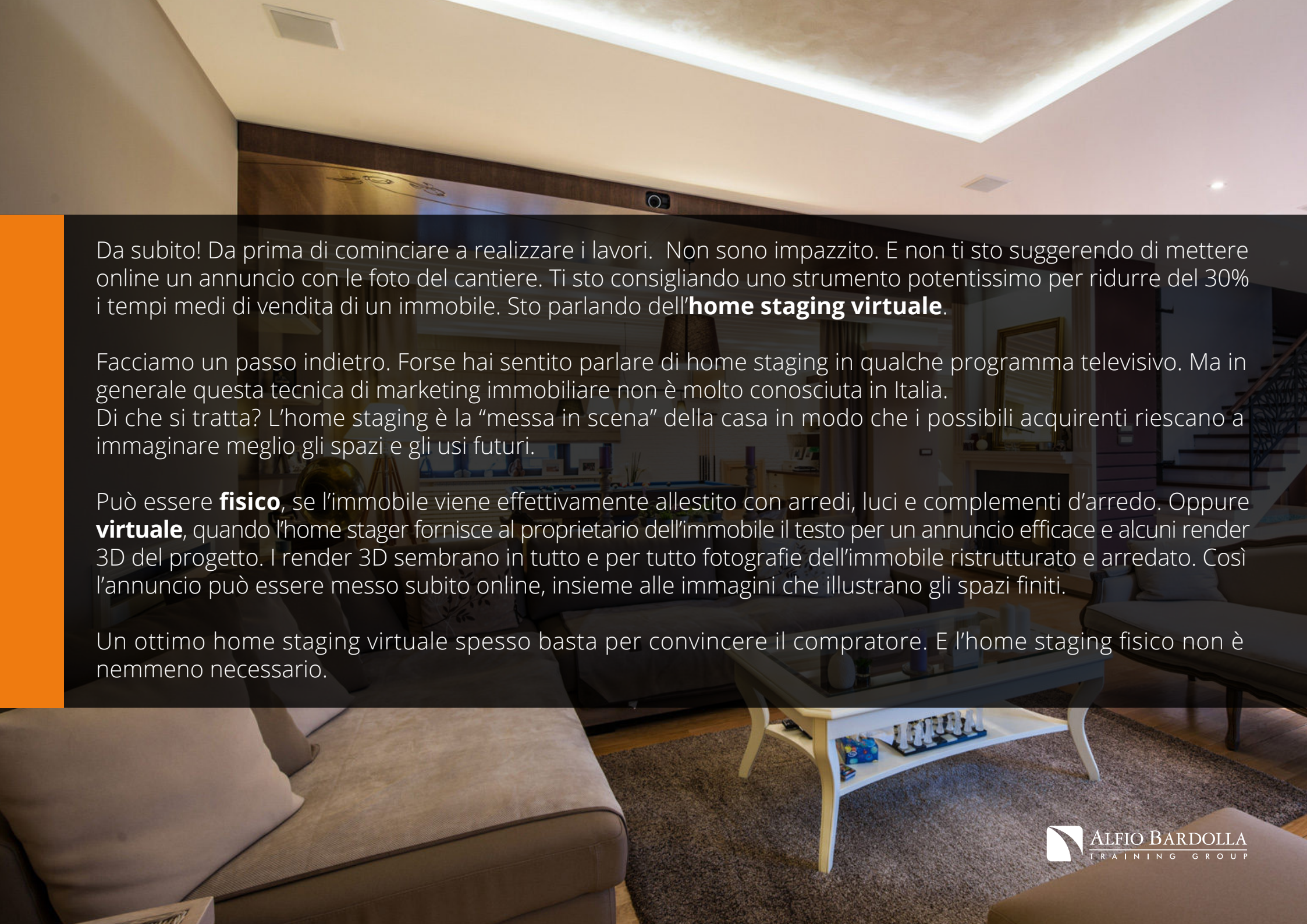
Inutile spiegarti quanto sia importante per te questo, vero?

Fine Domanda Numero 8

9

Domanda **Numero 9**

Ho acquistato un immobile, e ora sto iniziando a fare dei lavori. Da quando posso metterlo in vendita?



Da subito! Da prima di cominciare a realizzare i lavori. Non sono impazzito. E non ti sto suggerendo di mettere online un annuncio con le foto del cantiere. Ti sto consigliando uno strumento potentissimo per ridurre del 30% i tempi medi di vendita di un immobile. Sto parlando dell'**home staging virtuale**.

Facciamo un passo indietro. Forse hai sentito parlare di home staging in qualche programma televisivo. Ma in generale questa tecnica di marketing immobiliare non è molto conosciuta in Italia. Di che si tratta? L'home staging è la "messa in scena" della casa in modo che i possibili acquirenti riescano a immaginare meglio gli spazi e gli usi futuri.

Può essere **fisico**, se l'immobile viene effettivamente allestito con arredi, luci e complementi d'arredo. Oppure **virtuale**, quando l'home stager fornisce al proprietario dell'immobile il testo per un annuncio efficace e alcuni render 3D del progetto. I render 3D sembrano in tutto e per tutto fotografie dell'immobile ristrutturato e arredato. Così l'annuncio può essere messo subito online, insieme alle immagini che illustrano gli spazi finiti.

Un ottimo home staging virtuale spesso basta per convincere il compratore. E l'home staging fisico non è nemmeno necessario.



Insomma, l'home staging virtuale è un modo semplice, poco costoso ma molto redditizio per riuscire a **ridurre i tempi di vendita** di un immobile e **aumentare il suo valore percepito**.

In altre parole, per venderlo a un prezzo più alto.

9

Per realizzare un'operazione di questo tipo ti serve un alleato: l'**home stager**. Una figura professionale specifica che unisce alle competenze di architettura d'interni anche una profonda conoscenza del mercato immobiliare di riferimento e una grande dimestichezza con il marketing. Fai attenzione nella scelta degli home stager che faranno parte della tua squadra. Il tipo di home staging necessario agli investitori è diverso rispetto a quello che serve ai privati. Le persone che sceglierai dovranno essere esperte in questo settore.

Fine Domanda Numero 9

10

Domanda **Numero 10**

Qual è il budget necessario di partenza per poter lavorare con gli immobili?
Un budget che mi consenta di cominciare a fare operazioni con appartamenti piccoli per poi aumentare il livello delle operazioni... 10.000, 20.000 euro?



Allora, non è che io racconto balle. Se dico che è possibile fare operazioni con gli immobili anche senza soldi, è vero. Non è un modo di dire. Al mio corso Investire in immobili ti spiego tutte le tecniche.

Qui ti ribadisco il concetto: la cifra che investi può essere anche 0. Dipende da quanto sei bravo a convincere banche e investitori privati. Conosco decine di persone, oltre a me stesso, che hanno fatto ottimi affari immobiliari non investendo nemmeno un euro.

Tra l'altro, se tu trovi un buon affare, trovi molto facilmente e molto rapidamente anche un investitore.

La tecnica è proprio questa, comunque. All'inizio ti conviene fare operazioni con immobili piccoli e periferici, che sono più facilmente finanziabili e rivendibili.

Poi, dopo qualche tempo, aumentato il tuo capitale e la tua credibilità presso banche e finanziatori privati, potrai gradualmente avvicinare immobili più grandi e centrali. Più redditizi, certo, ma anche più difficili da gestire.

Infine potrai fare operazioni destinate a migliorare il tuo cashflow, ovvero il tuo flusso di cassa. Questo è un indicatore molto importante per un business. Si può dire che sia la cartina tornasole della sua buona salute. Perché puoi anche avere un'attività profittevole, ma se il tuo cashflow è negativo finirai facilmente a gambe all'aria. Con gli immobili, il cashflow si fa mettendo un immobile a reddito, ovvero affittando. In questo modo ogni mese entra nella tua cassa del denaro, senza che tu te ne debba preoccupare, in modo automatico.



10

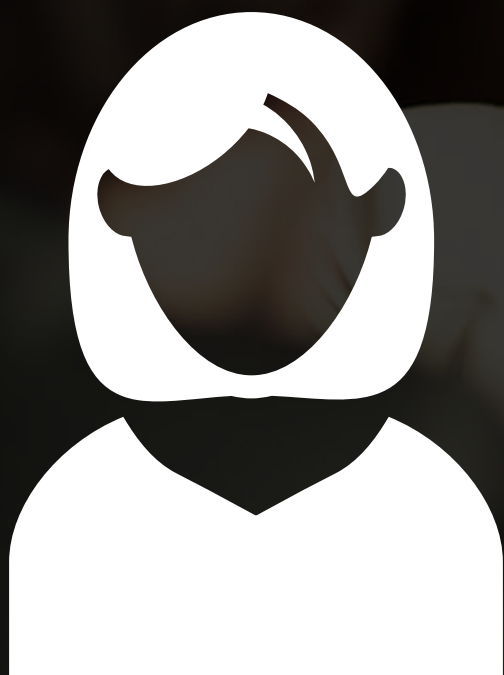
Il problema però è che in Italia è molto difficile avere un cashflow positivo se affitti un immobile sul quale stai pagando un mutuo. Ci sono però altri modi per creare delle entrate automatiche, come per esempio il rent-to-rent. Ovvero prendere in affitto un immobile di grandi dimensioni, suddividerlo in frazioni più piccole e redditizie, e metterle in affitto singolarmente.

Fine Domanda Numero 10

10⁺¹

Domanda **Numero 10⁺¹**

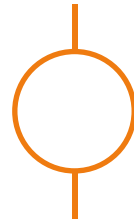
Sono alla mia prima esperienza come investitrice immobiliare. Oltre a questo, sono giovane e sono anche una donna. Come posso fare per essere presa sul serio in questo mondo, che io vedo prevalentemente maschile e pieno di persone "navigate"?



Prima cosa: voglio assicurare tutte le donne che decidono di cominciare a investire in immobili. Ci sono tantissime **imprenditrici immobiliari** davvero valide, alcune delle quali collaborano anche con me. Quindi non è vero che questo settore è solo maschile. Qui quello che conta sono **le competenze, l'impegno e la determinazione**. E quelli non hanno sesso: se sei una grande, lo sei comunque, punto. In ogni caso, metti in conto un periodo di rodaggio. Di gavetta. Col tempo acquisirai sicurezza e competenze, e tutto sarà più facile.



Vuoi avere una risposta a tutte le tue domande?



Ti aspetto al corso Investire in immobili, l'unico percorso completo per diventare imprenditori immobiliari.

[Voglio maggiori informazioni >](#)

“Grazie per aver scaricato questo ebook gratuito”

Continua a seguirci sui social



visita il nostro sito: www.alfiobardolla.com

oppure

CHIAMA ORA GRATIS
24 ore su 24

800 910513