

INDICE

| | | |
|--|------|-----|
| Premessa | pag. | 11 |
| Capitolo 1. Il mercato immobiliare come opportunità..... | « | 15 |
| 1.1. Il settore immobiliare in Italia, panoramica e opportunità..... | « | 17 |
| 1.2. L'immobile diventa un prodotto finanziario..... | « | 28 |
| 1.3. Il potere della leva con gli immobili a reddito..... | « | 31 |
| 1.4. I generatori di ricchezza..... | « | 33 |
| 1.5. I tranelli di comprare casa a reddito..... | « | 40 |
| Capitolo 2. Muovere i primi passi da investitore immobiliare..... | « | 43 |
| 2.1. Strumenti a cui attingere per una valida formazione | « | 46 |
| 2.2. Quali sono le caratteristiche dell'imprenditore di successo..... | « | 48 |
| 2.3. L'importanza del networking e delle relazioni | « | 51 |
| Capitolo 3. Trovare il capitale per gli immobili a reddito..... | « | 53 |
| 3.1. Trovare il capitale: il mutuo..... | « | 56 |
| 3.2. Trovare i capitali: il leasing..... | « | 57 |
| 3.3. Trovare i capitali: il fido ipotecario e il broker | « | 60 |
| 3.4. Trovare i capitali: gli investitori privati | « | 60 |
| 3.5. Di quanto denaro ho bisogno per un'operazione? | « | 64 |
| 3.6. Muovi i primi passi con la cessione di compromesso..... | « | 66 |
| Capitolo 4. Strategie di investimento a reddito | « | 71 |
| 4.1. Road map 1: come fare 500.000 euro in 9 anni con gli immobili a reddito..... | « | 74 |
| 4.2. Road map 2: guadagnare un extra di 2.000 euro al mese..... | « | 82 |
| 4.3. Road map 3: R&R&R, Ristruttura, metti a Reddito e Rifinanzia..... | « | 84 |
| 4.4. Road map 4: metti a reddito senza soldi | « | 86 |
| Capitolo 5. Come creare una squadra vincente..... | « | 91 |
| 5.1. Il coniuge..... | « | 93 |
| 5.2. Il mentore o un socio | « | 97 |
| 5.3. Il notaio..... | « | 97 |
| 5.4. Il commercialista | « | 99 |
| 5.5. L'avvocato | « | 99 |
| 5.6. L'agente immobiliare | « | 100 |

| | | |
|---|------|-----|
| 5.7. Il geometra | pag. | 102 |
| 5.8. L'impresa edile e l'artigiano | « | 102 |
| 5.9. Amministratore di patrimonio | « | 104 |
| 5.10. Saper fare rete | « | 105 |
| Capitolo 6. I conti devono sempre quadrare | « | 109 |
| 6.1. Come stimare la redditività potenziale di un'operazione | « | 112 |
| 6.2. Calcolare le entrate di un immobile | « | 112 |
| 6.3. Stimare le spese generate da una proprietà | « | 114 |
| 6.4. Il ROI, Return on Investment | « | 119 |
| 6.5. La regola del 50% | « | 120 |
| 6.6. Il test dell'1% | « | 122 |
| Capitolo 7. L'importanza della location | « | 125 |
| 7.1. Il contesto urbano e le sue aree | « | 127 |
| 7.2. Il tasso di criminalità | « | 130 |
| 7.3. La qualità delle scuole | « | 134 |
| 7.4. Il tasso di disoccupazione | « | 134 |
| 7.5. Il tasso di crescita della popolazione | « | 135 |
| 7.6. Edilizia e permessi | « | 136 |
| 7.7. Trasporti e collegamenti | « | 136 |
| 7.8. Investire "pedinando" i grandi brand | « | 137 |
| 7.9. Il tasso di sfritto | « | 138 |
| 7.10. L'assicurazione sulla casa e la tassa di possesso | « | 139 |
| Capitolo 8. Perché fare la due diligence sui tuoi immobili | « | 141 |
| 8.1. La due diligence legale e quella tecnica | « | 144 |
| 8.2. I vantaggi della due diligence | « | 148 |
| Capitolo 9. A caccia di problemi! | « | 149 |
| 9.1. Gli elementi che rendono il tuo immobile appetibile | « | 151 |
| 9.1.1. Le stanze | « | 151 |
| 9.1.2. L'età | « | 153 |
| 9.1.3. Garage e posto auto | « | 153 |
| 9.1.4. Utenze | « | 153 |
| 9.1.5. Location | « | 154 |
| 9.2. I "falsi" problemi | « | 156 |
| 9.2.1. Il cattivo odore | « | 156 |
| 9.2.2. Spazi mal organizzati | « | 157 |
| 9.2.3. Bagni e cucina orribili | « | 157 |

| | | |
|---|------|-----|
| 9.2.4. Muffa | pag. | 158 |
| 9.2.5. Sporczia e trascuratezza..... | « | 161 |
| 9.3. Problemi da cui scappari via..... | « | 162 |
| Capitolo 10. L'importanza di comprare a sconto..... | « | 165 |
| 10.1. Compra all'asta | « | 168 |
| 10.2. Quali sono i falsi miti nella vendita di immobili all'asta | « | 168 |
| 10.3. Le leggi ti sono amiche se compri immobili all'asta | « | 170 |
| 10.4. Immobili da ristrutturare..... | « | 171 |
| Capitolo 11. Metti a reddito locali commerciali | « | 173 |
| 11.1. Il contratto di locazione a uso commerciale | « | 176 |
| 11.2. La mancanza di agibilit  nella locazione ad uso commerciale..... | « | 177 |
| 11.3. Come cambiare la destinazione uso di un immobile..... | « | 179 |
| 11.4. Cose che devi sapere prima di investire in un locale commerciale..... | « | 180 |
| Capitolo 12. Fai la tua offerta | « | 183 |
| 12.1. Lavora velocemente..... | « | 187 |
| 12.2. Fai l'offerta pi  interessante | « | 188 |
| 12.3. Accompagna l'offerta con una lettera | « | 188 |
| 12.4. Scopri la reale motivazione del venditore..... | « | 188 |
| 12.5. Il contante aiuta..... | « | 190 |
| 12.6. Proponi due offerte..... | « | 190 |
| 12.7. Offri di pulire la propriet  | « | 191 |
| 12.8. Segui l'immobile | « | 191 |
| Capitolo 13. Impara a negoziare..... | « | 193 |
| 13.1. Le regole della negoziazione..... | « | 199 |
| 13.2. Gli 8 elementi della preparazione al negoziato..... | « | 201 |
| 13.3. I 6 errori del negoziatore inconcludente..... | « | 203 |
| Capitolo 14. Promuovi il tuo immobile: marketing e home staging ... | « | 209 |
| 14.1. Le fotografie..... | « | 212 |
| 14.2. La planimetria..... | « | 217 |
| 14.3. La descrizione, titolo e attacco..... | « | 217 |
| 14.4. Il prezzo | « | 219 |
| 14.5. Le agenzie immobiliari..... | « | 220 |
| 14.6. I portali immobiliari online..... | « | 221 |
| 14.7. Personal branding | « | 221 |

| | | |
|--|------|-----|
| Capitolo 15. Trova l'inquilino ideale | pag. | 223 |
| 15.1. La selezione dei candidati..... | « | 227 |
| 15.2. La strategia del 3X..... | « | 229 |
| 15.3. Il principio dei buoni rapporti | « | 230 |
| Capitolo 16. Fatti amico il fisco | « | 233 |
| 16.1. Il trasferimento in caso di compravendita: il contratto preliminare.. | « | 235 |
| 16.2. Le imposte sull'acquisto | « | 239 |
| 16.3. La fiscalità in caso di rent to buy..... | « | 246 |
| 16.4. La fiscalità in caso di successione e donazione..... | « | 248 |
| 16.5. La fiscalità se scegli il leasing | « | 251 |
| Capitolo 17. Sei proprietario: quali tasse paghi? | « | 253 |
| 17.1. Le tasse applicate all'abitazione principale..... | « | 255 |
| 17.2. La tassazione degli immobili a disposizione..... | « | 256 |
| 17.3. Come si calcolano IMU e TASI..... | « | 258 |
| 17.4. Casi particolari..... | « | 259 |
| Capitolo 18. Quali contratti puoi usare? | « | 261 |
| 18.1. Contratto di affitto ad uso abitativo, o a canone libero | « | 263 |
| 18.2. Contratto di locazione ad uso abitativo a canone concordato..... | « | 264 |
| 18.3. Contratto a uso studentesco | « | 265 |
| 18.4. Contratto temporaneo o transitorio | « | 266 |
| 18.5. Aspetti del contratto di locazione: rinnovo, proroga, adeguamento, risoluzione, sublocazione..... | « | 266 |
| 18.5.1. Rinnovo | « | 266 |
| 18.5.2. Proroga | « | 267 |
| 18.5.3. Adeguamento..... | « | 268 |
| 18.5.4. Risoluzione..... | « | 269 |
| 18.5.5. Sublocazione | « | 271 |
| Capitolo 19. Il vocabolario dell'investitore immobiliare | « | 275 |
| Capitolo 20. Conclusioni | « | 285 |