

# LE 11 REGOLE PER FARE AFFARI CON LE ASTE IMMOBILIARI

**GUIDA**

**Veloce**

**“Acquista a Sconto  
e quasi,  
Non paghi Tasse”**

**Antonio Leone**

In Italia, da sempre, l'investimento immobiliare è considerato, fra tutti, il più sicuro.

Questo perché l'immobile:

- È qualcosa di tangibile
- È facilmente controllabile.
- È un investimento che tutti riconoscono.
- Beneficia della leva bancaria che i Titoli di Stato non possono avere.

È naturale chiedersi se sia possibile imparare a fiutare un vero affare immobiliare, come si impara a conoscere il mercato e quali siano le strategie appropriate per imparare a saperlo dominare.

# **1. Come si diventa Investitore Immobiliare**

Sono convinto che acquistare un immobile ad un'asta immobiliare, soprattutto in questo momento storico, può essere un'occasione redditizia anche se non disponi di un budget elevato, ma sei comunque intenzionato a concludere un buon affare.

## Insomma: come si diventa Investitore Immobiliare?

Quando si decide di fare un investimento immobiliare, bisogna tener conto di molte le regole che vanno rispettate, è vero, ma ci sono anche tanti falsi miti da sfatare, che io conosco molto bene, avendo acquistato oltre 200 immobili alle aste ed avendo approfondito ogni regola, vecchia e nuova, e voglio offrirti la possibilità di apprenderle.

## **2. Cosa sono le Aste Immobiliari?**

Per comprendere bene ciò di cui stiamo parlando, prima di tutto, vediamo cosa sono le aste giudiziarie.

Quando un privato o una società sono gravati da debiti insoluti, i loro beni possono essere oggetto di vendita forzata, tramite il tribunale.

In questa procedura giudiziaria vengono posti in vendita immobili di proprietà di persone fisiche o società che perdono la disponibilità del bene e, dopo aver ricevuto un pignoramento, l'immobile viene messo all'asta e il ricavato servirà a soddisfare i creditori.

*L'attività processuale si tiene presso l'apposito ufficio aste giudiziarie dei tribunali o presso il professionista appositamente delegato dal giudice.*

I **professionisti delegati** sono figure che vengono delegate dal Giudice dell'Esecuzione per espletare tutte le operazioni formali che riguardano le vendite giudiziarie, quali la custodia materiale di un bene, la redazione degli annunci di vendita, la predisposizione delle visite agli immobili, nonché la vendita vera e propria dell'immobili. Caratteristica peculiare delle vendite giudiziarie è stata, per molti anni, quella di essere interminabile, la durata media è arrivata ai 7 anni (fonte Sole24Ore). L'introduzione della figura del professionista delegato viene inserita in un'ottica di riduzione dei tempi di vendita.

Le aste giudiziarie sono uno strumento per attuare la vendita forzata di un bene.

In queste circostanze è possibile acquistare un immobile ad un prezzo inferiore a quello di mercato, ma è necessario conoscere bene alcuni aspetti, per non incorrere in brutte sorprese.

Diventerai capace di comprendere come e quando investire per raggiungere profitti che vadano al di là delle tue stesse aspettative.

**Ancora oggi le aste immobiliari attraggono ad un numero limitato di investitori.**

Per quali ragioni i potenziali acquirenti non si avvicinano a questo tipo di investimento?

Nel corso della mia trentennale esperienza, ho individuato le principali cause che vado qui ad elencare. Sono solo alcuni dei **luoghi comuni** - molto diffusi, e tutti falsi se si agisce correttamente - relativi all'acquisto di un immobile attraverso un'asta giudiziaria. In questo corso ti dimostrerò come questi falsi miti possano essere agevolmente sfatati.

- **Falsi miti:** “Non dispongo del capitale necessario”; “Una volta acquistato, cosa faccio”; “Si deve comprare senza vedere l’immobile, non lo farei mai”.
- **Difficoltà a liberare l’immobile:** “Le case all’asta sono viziate da ipoteche e abusi, è facile incorrere in fregature”; “Non conosco niente di catasto”.
- **Preparazione non adeguata del potenziale acquirente:** “Non provo nemmeno a partecipare a un’asta perché le procedure sono troppo complesse da affrontare per un privato”; “Prevede un impegno, in termini di preparazione e tempo che non ho”; “Non saprei come ristrutturare la casa”.
- **Malavita alle aste:** “E’ un acquisto riservato a pochi”; “Bisogna avere legami con ambienti illegali”; “Esiste una lobby delle Aste”. La più diffusa convinzione, che limita fortemente l’approccio sereno alle aste immobiliari, è che queste siano “inquinata”. Dalla mia esperienza posso assicurarti che questa affermazione non corrisponde alla realtà.



**3. Perché ora  
conviene acquistare:  
nuove leggi 2016  
e applicazioni**

Perché è così interessante acquistare immobili all'asta, e perché è assolutamente importante farlo in questo momento?

Una risposta ci viene offerta dall'articolo 16 del Decreto Legge 14 febbraio 2016, n. 18, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n.37 del 15-2-2016 entrato in vigore dal 16 febbraio 2016, denominato

“Modifica alla disciplina fiscale dei trasferimenti immobiliari nell'ambito di vendite giudiziarie”.

Il provvedimento si presenta come importante stimolo al capitale privato ad avviare attività di investimento nel settore immobiliare, dal momento che il vantaggio fiscale che ne deriva si propone di essere una leva essenziale per disincagliare, appunto attraverso la vendita, quei beni oggetto di procedura esecutiva immobiliare o a procedura concorsuale (fallimento e altro).

Ma vediamo qual è il significato dell'articolo 16 del decreto legge 18/2016?

A seguito della norma temporanea, lo Stato rinuncia ad incassare in questi 10 mesi di validità della normativa 200 milioni di euro che costituiscono il 9% circa delle tassazioni sulle compravendite immobiliari.

Il nuovo intervento legislativo, con decreto 18/2016 che riduce gli oneri di acquisto degli immobili, agisce stavolta sul-

la leva fiscale. Il beneficio dell'acquisto di un bene con la riduzione delle imposte dovute a €600,00 può portare molti soggetti a decidere di investire in questo nuovo settore.

**Per beneficiare di questa agevolazione è sufficiente che l'acquirente dichiari che intende ritrasferire l'immobile entro due anni e rivenderlo entro i 24 mesi.**

A partire dagli atti (decreti di trasferimento) pubblicati a partire dal 15 aprile 2016 e sino al 31 dicembre 2016 il privato che acquista un'abitazione o un accessorio "non di lusso" e dichiara la volontà di adibire la stessa a propria prima casa di abitazione sarà sottoposto a tassazione in misura fissa, pari a euro 600, a titolo di imposta di registro, ipotecaria e catastale.

Inoltre, per effetto delle modifiche introdotte dal Decreto del Ministero della Giustizia 15 ottobre 2015, n. 227 ).

**Art. 2 comma 7: "Sono poste a carico dell'aggiudicatario o dell'assegnatario la metà del compenso relativo alla fase di trasferimento della proprietà, nonché le relative spese generali e le spese effettivamente sostenute per l'esecuzione delle formalità di registrazione, trascrizione e voltura catastale. In presenza di giustificati motivi, il compenso a carico dell'aggiudicatario o dell'assegnatario può essere determinato in misura diversa da quella prevista dal periodo precedente."**

Riassumendo: solo chi rivende l'immobile acquistato all'asta gode del beneficio di riduzione delle imposte!

Il mercato delle aste è enorme e offre una grande possibilità di scelta. Occorre pertanto concentrare l'attenzione su ciò che vogliamo acquistare e quale sia il fine dell'acquisto. Secondo lo schema che segue, è possibile fare una prima distinzione tra tipologie di acquisti:

- **Personale di tipo abitativo:** si acquista l'appartamento dove si vuol vivere. In questo caso cercheremo un immobile in una determinata zona, fissiamo il budget e cercheremo solo immobili all'interno di quella fascia di prezzo, con determinate caratteristiche, tipologia, quadratura, vicinanza a scuole, ben servito da mezzi pubblici ecc.
- **Personale di tipo aziendale:** si acquista l'immobile dove viene svolta la propria attività, cercheremo un immobile con le caratteristiche utili allo svolgimento dell'attività, quadratura, parcheggio, categoria catastale.
- **Per uso investimento a reddito:** si acquista l'immobile già condotto in locazione o per affittarlo. In questo caso ci concentreremo su immobili già locati, meglio se a primari istituti di credito o enti. Le banche sono propense ad accordare più volentieri leasing immobiliari su questi immobili, poiché la rata

è pagata dall'inquilino. Parliamo con agenzie immobiliari del posto, per farci un'idea di quale tipologia di immobile in affitto è richiesto in quella data zona.

- **Per uso investimento di rivendita:** Non è importante la zona, ma il prezzo. Si acquista un immobile con il preciso scopo di rivenderlo a prezzi di mercato (quindi più alti); qui però va fatta un'analisi molto più approfondita, perché potrebbe comportare un costo di investimento totale più alto: si può infatti ristrutturare, frazionare o completare l'immobile che si è acquistato per poterlo rendere più appetibile sul mercato. Facciamo un'analisi della zona e vediamo quali sono i prezzi, che richiesta c'è e quanti immobili ci sono da vendere. Se vogliamo rivenderlo subito, il nostro immobile deve avere qualcosa in più ed un prezzo inferiore.

Quindi, in principio è bene focalizzare l'obiettivo, se l'immobile che si è scelto di acquistare percorre tale obiettivo, e soprattutto se il "mercato" assorbirà l'immobile.

## **4. La ricerca delle Aste Immobiliari**

Il primo passo da compiere per iniziare a muoversi nel mondo delle aste immobiliari è la ricerca, l'individuazione dell'immobile.

Le vendite giudiziarie hanno meccanismi di pubblicazione degli avvisi di vendita del tutto particolari, e sono definiti dalla legge (14 maggio 2005, n. 80; art. 490 del Codice di procedura civile).

Qui a seguire alcune delle fonti dove è possibile reperire le informazioni sulle aste immobiliari:

- [www.astegiudiziarie.it](http://www.astegiudiziarie.it)
- [www.astenotai.it](http://www.astenotai.it)
- [www.astagiudiziaria.com](http://www.astagiudiziaria.com)
- [www.asteannunci.it](http://www.asteannunci.it)
- [www.asteimmobili.it](http://www.asteimmobili.it)
- [www.portaleaste.com](http://www.portaleaste.com)
- [www.esecuzionigiudiziarie.it](http://www.esecuzionigiudiziarie.it)

e tanti altri portali che consiglio di cercare semplicemente sul web digitando "ASTE Immobiliari" seguito dalla città e provincia della ricerca

Ottenuta una selezione di immobili di mio interesse, elemento essenziali da considerare è:

## I'RGE

L'RGE permette ad una prima lettura di capire le temporalità della procedura. Quando a me interessa un'asta immobiliare la prima cosa che faccio è annotare l'RGE perché sarà quello che mi servirà per cercare informazioni di bando e perizia, ed è l'unico dato che l'istituto vendite o il tribunale vuole come riferimento.



# **5. Come analizzare le perizie**

I dati tecnici relativi all'immobile considerato, rilevanti ai fini di una approfondita e completa valutazione, sono contenuti nella **perizia redatta dal CTU (consulente tecnico d'ufficio)**.

La perizia può essere agevolmente reperita sui siti oppure presso la cancelleria del tribunale competente.

La perizia racchiude tutte le informazioni sull'immobile e le valutazioni effettuate dall'esperto.

Le perizie sono importanti per rilevare problematiche sull'immobile (abusi, diritti di terzi, debitorie pregresse, problemi strutturali, ecc.) e quindi per orientarsi meglio sul prezzo.

È buona norma non fidarsi del prezzo di perizia, la valutazione commerciale deve essere sempre fatta con agenzie immobiliari, facendo un'attenta analisi comparativa degli immobili simili in zona.

È buona norma compiere anche piccole indagini speculative: chiacchieriamo coi vicini o il portiere. Un sopralluogo preventivo è sempre utile: fissa un appuntamento e vai a vedere sul posto l'immobile, se hai un agente immobiliare di fiducia vai con lui, potrà farti immediatamente una stima.

## **6. Come valutare l'affare**

La prima regola che devi imparare se vuoi diventare un investitore immobiliare è questa:

**l'affare si compie al momento dell'acquisto,  
non quando si vende.**

Se vuoi realizzare il massimo profitto dal tuo investimento immobiliare, occorre innanzitutto comprenderne le dinamiche economiche e i numeri.

Prima di tutto impariamo a conoscere i seguenti termini economici e il loro significato: **ROI e ROE.**

ROI è l'acronimo di Return On Investment e indica la percentuale di ritorno sull'investimento, esprime, cioè, quanto rende il capitale investito. Per calcolarlo, basta prendere il guadagno di un investimento, sottrarre il suo costo, e dividere il totale per il costo dell'investimento:

Altro termine da considerare nella valutazione dell'investimento è il ROE, che significa Return On Equity.

Calcolare il ROE ci è utile quando il capitale da investire in una operazione immobiliare prevede l'accensione di un mutuo, se pensiamo di voler investire un capitale minimo e di ricorrere ad un mutuo per coprire la maggior parte della somma.

## **7. La regola del "72"**

Esiste una semplice regola chiamata “La regola del 72” che aiuta a comprendere in quanto tempo si raddoppia il valore di un investimento ad un certo tasso di interesse composto.

Considerando tali regole di riferimento, occorre ricordare che un buon investitore cerca di raddoppiare i suoi investimenti nel giro di 3 anni.

## **8. Come partecipare ad un'Asta**

Per aggiudicarsi un'asta, bisogna conoscere le regole per parteciparvi. Sembra un iter difficile ma è possibile schematizzarlo per una più facile comprensione.

Come abbiamo detto, è possibile consultare il fascicolo della vendita in tribunale, consultare le schede dettagliate sull'immobile in vendita sui siti specializzati o sui siti dei singoli tribunali dove sono presenti sia un'ordinanza che un avviso.

**L'Avviso** è un annuncio pubblicitario vero e proprio: può essere scritto in forma completa, e pertanto riportare anche tutte le condizioni di vendita, o in forma ridotta riportante la descrizione dell'immobile, la data e il luogo d'asta, e il prezzo.

**L'Ordinanza** è il decreto redatto dal giudice incaricato dell'esecuzione che indica tutti le condizioni a cui attenersi per poter partecipare.

## Come comportarsi in caso di asta senza incanto?

Quando siamo in presenza di una vendita giudiziaria senza incanto, quindi con offerte segrete, dobbiamo tener presenti molti fattori che possono incidere sul buon esito dell'operazione.

Anzitutto una metodologia affidabile è quella di visitare più



volte l'immobile. I custodi giudiziari sono tenuti ad agevolare la visione degli immobili, e possono fissare appuntamenti con gli interessati oppure stabilire giorni ed orari di visita degli immobili in vendita. È molto utile visitare gli immobili con sufficiente anticipo sulla vendita per organizzare meglio la nostra valutazione e conseguente offerta, per avere maggiori chance di aggiudicazione.

A questo punto possono aprirsi più scenari:

- **Aggiudicazione.** Mi sono aggiudicato l'immobile o perché sono unico offerente o perché la mia offerta è la migliore, cioè ho fatto un'offerta più alta oppure ho stabilito un saldo prezzo nel tempo minore.
- **Non aggiudicazione.** C'è una pluralità di offerte identiche per prezzo o di tempistica di saldo. In questo caso il giudice può stabilire di effettuare un'asta vera e propria in fase di udienza, le cui condizioni sono presenti nell'ordinanza o anche in avviso. A questo punto diventa una scelta personale se provare ad aggiudicarsi l'asta, in base alla propria capacità economica ed al calcolo di un ROI o ROE che troviamo soddisfacente.
- **Il giudice decide di bandire una nuova asta** e questa volta **con incanto**

È una vendita giudiziaria che prevede il deposito delle offerte presso la cancelleria del tribunale o presso il professionista delegato soggette in sede di udienza ai rilanci stabiliti in ordinanza. Affinché sia possibile aggiudicarsi l'immobile è necessario che venga effettuata almeno un'offerta in aumento rispetto al prezzo base indicato espressamente in ordinanza.

Occorre guardare bene quale debba essere l'offerta in aumento rispetto al prezzo base, se si è l'unico partecipante bisogna attenersi rigorosamente, in mancanza si corre il rischio di trovarsi in seria difficoltà e, addirittura perdere l'anticipo!

*“una volta mi è capitato di voler acquistare un locale commerciale a €.300.000,00. Avevo già l'acquirente che lo avrebbe pagato €.350.000,00, sarebbe stato un bell'affare se solo l'offerta minima di rialzo non fosse stata fissata a €.45.000. Se non avessi letto con attenzione l'ordinanza di vendita non avrei guadagnato nulla da quell'operazione”*

**L'aggiudicazione è provvisoria e diventa definitiva trascorsi 10 giorni dall'incanto.** Infatti nei 10 giorni successivi all'incanto chiunque può formulare un'offerta di acquisto che dovrà però superare di almeno un quinto il valore raggiunto nell'incanto.

In caso di aggiudicazione l'offerente è tenuto al versamento del saldo prezzo e degli oneri, diritti e spese di vendita nel

termine indicato in offerta, oppure entro sessanta giorni dalla aggiudicazione definitiva (70 giorni dall'incanto).

A questo punto si procede al saldo secondo le condizioni indicate in ordinanza. Se con capitale proprio, si procede al versamento del saldo oltre oneri e spese giudiziarie, oppure mi rivolgo per un finanziamento ad un istituto di credito, un broker o finanziaria.

# **9. Immissione in possesso**

Una volta che siamo stati in grado di aggiudicarci l'immobile, il Giudice provvederà ad emettere un decreto di trasferimento cioè il documento attraverso il quale diventiamo a tutti gli effetti di legge proprietari del bene oggetto dell'esecuzione.

**“Il decreto di trasferimento è il provvedimento del Giudice dell'Esecuzione mediante il quale il diritto reale è trasmesso dal debitore esecutato all'aggiudicatario definitivo che così ne diviene il nuovo proprietario”.**

Il decreto di trasferimento è l'equivalente del rogito notarile nella compravendita tra privati. Con tale decreto il Giudice ordina la cancellazione di tutte le iscrizioni ipotecarie e di tutte le trascrizioni di pignoramento gravanti sul bene (argomento che tratteremo nel prossimo capitolo) nonché di lasciarlo libero da chiunque lo occupi senza titolo.

# **10. Rivalutazione dell'immobile**

Per poter vendere l'immobile è necessario renderlo il più interessante possibile: pertanto è necessario analizzare i costi di una possibile conversione, frazionamento, miglioramento o completamento.

Siamo in una fase di mercato in cui l'offerta supera di molto la domanda, e pertanto esiste una concorrenza molto elevata. Uno dei modi di competere con gli altri immobili in vendita è investire in una ristrutturazione.

# **11. Come vendere l'immobile**



Fino a qualche anno fa il miglior supporto per promuovere una vendita immobiliare era l'annuncio sul giornale e il cartello VENDESI sul portone. Oggi le possibilità di dare pubblicità all'annuncio passano soprattutto attraverso Internet. Con gli anni si è evoluto lo strumento del marketing, ma l'obiettivo rimane sempre lo stesso: vendere velocemente un immobile.

Se solo pochi anni fa occorreva fare inserzioni su inserzioni e su oggi rivista specialistica disponibile, per rendere visibile l'annuncio ai potenziali compratori, si perdevano giornate intere a sfogliare, evidenziare annunci e a fantasticare su possibili affari immobiliari.

Con l'avvento di internet, la ricerca si è semplificata, ma allo stesso tempo ci siamo impigriti, perché pur avendo maggiori informazioni rispetto al cartaceo, tendiamo a fermarci sempre alle prime pagine della ricerca.

Google ne è il migliore esempio; le aziende investono grandi capitali per posizionare il proprio brand, cioè fare in modo di apparire fra le prime posizioni nei risultati di ricerca, bisogna offrire più informazioni e dettagli possibili.

**Le fotografie:** le immagini sono il fulcro di una campagna di marketing immobiliare di successo. Lo scopo è convertire i visitatori del sito in potenziali acquirenti, in un solo colpo d'occhio.

L'annuncio più efficace è quello con le immagini più nitide, numerose e dettagliate. Il potenziale acquirente di un immobile desidera visitarlo, anche se virtualmente, comodamente dal proprio pc o smartphone. Soddisfare questa esigenza è oggi possibile abbastanza agevolmente.

**La descrizione:** catturata l'attenzione con delle belle foto d'impatto, il potenziale acquirente è quindi entrato a visionare l'inserzione, a questo punto occorre convincerlo attraverso una descrizione dell'immobile altrettanto accattivante.

**Il prezzo.:** l'aspetto economico è centrale nel processo d'acquisto di un immobile.

È essenziale che vi sia corrispondenza tra il prezzo dell'immobile e il valore di mercato effettivo.

**Affidarsi ad un'agenzia immobiliare.** L'Agenzia Immobiliare offre un servizio molto importante per il mercato immobiliare e, se fa bene il proprio lavoro, è in grado di posizionare correttamente e vendere in tempi rapidi l'immobile, applicando alla lettera i suggerimenti appena descritti. Servirsene, è una buona strategia

**Portali immobiliari online.** Se non si è trovato l'intermediario giusto, o se si dispone di tempo e dimestichezza con Internet, ecco un ottimo veicolo promozionale per la vendita immobiliare.

**Il Fai-da-te.** Oltre pubblicare l'annuncio di vendita sui siti specializzati, ancor oggi è utile rifarsi alla vecchia pratica del cartello pubblicitario posto all'ingresso del fabbricato o nelle zone circostanti.

**Vuoi davvero diventare  
un professionista  
dell'immobiliare?**

Se davvero vuoi imparare a fare business nel campo dell'immobiliare, il mio consiglio è semplice e si basa su tre punti:

- 1) Formazione di Base.
- 2) Operatività sul Campo.
- 3) Aggiornamento Costante.

Non ci si improvvisa Investitori Immobiliari.

Al "Corso Aste Immobiliari", imparerai il modo più veloce e sicuro per aggiudicarti Immobili a Sconto. Precise strategie che, se ben applicate, ti porteranno ad avere profitti davvero importanti.

Scopri di più e scopri la prima data disponibile:  
[Corso Aste Immobiliari](#)



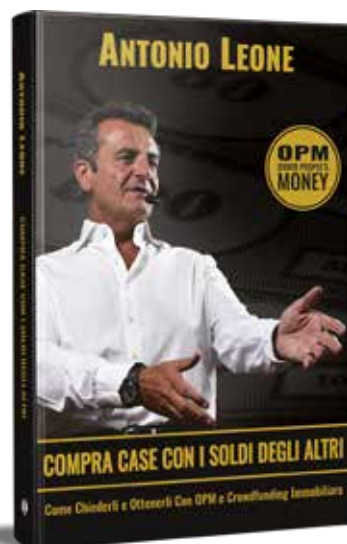
# OTTIENI I 3 LIBRI di Antonio Leone!



OTTIENI 33 PAGINE



OTTIENI 50 PAGINE



OTTIENI 40 PAGINE

## Entra nel Club INVESTITORI IMMOBILIARI

Ti piacerebbe confrontarti con centinaia di Investitori Immobiliari? Puoi condividere la tua esperienza o se semplicemente hai domande da porre ad esperti del settore immobiliare semplicemente iscrivendoti gratis al "Club Investitori Immobiliari", la mia Community che ho creato su Facebook: Iscriviti, clicca qui:

[Iscriviti al gruppo "Club Investitori Immobiliari"](#)



Numero Verde  
**800 82 46 51**

[www.AntonioLeone.net](http://www.AntonioLeone.net)