

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 scapparla 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 agibilità 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 più 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 proprietà	«	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