



**INTELLIGENZA
IMMOBILIARE APP**

FLIPPING IMMOBILIARE: LE 4 STRATEGIE DI CHI FA QUESTO DI MESTIERE



Introduzione

Ciao, sono **Frank Salvini**, CEO di **Intelligenza Immobiliare** e investitore immobiliare seriale. Se stai leggendo questo ebook, probabilmente vuoi capire come entrare nel mondo del **Trading Immobiliare** e realizzare operazioni profittevoli in modo professionale.

In queste pagine troverai una panoramica completa sulle **4 tecniche principali** per comprare (o opzionare) un immobile e rivenderlo entro **12 mesi**. Questo è il cuore del **trading immobiliare**, un settore che permette di ottenere profitti importanti senza necessariamente immobilizzare capitali ingenti per anni.

Molti pensano che per investire in immobili servano **grossi capitali** o **anni di esperienza**, ma la realtà è che con il giusto approccio, le giuste conoscenze e gli strumenti adeguati, puoi iniziare a fare operazioni profittevoli in tempi brevi.

Perché leggere questo ebook?

Questo ebook è stato pensato per **darti una base solida** prima di partecipare ai nostri **webinar di formazione**, dove entreremo ancora più nel dettaglio di ogni tecnica e analizzeremo **casi reali** di operazioni vincenti.

Leggendolo, scoprirai:

- **Le 4 tecniche fondamentali** del trading immobiliare.
- Quali sono le strategie migliori per **acquistare e rivendere rapidamente**.
- Come evitare gli errori più comuni e **ridurre i rischi**.
- Quali strumenti e competenze sono necessari per **accelerare il tuo successo**.

In un mercato immobiliare sempre più competitivo, **avere il controllo su ogni fase dell'operazione** è la chiave per fare la differenza. Questo è esattamente ciò che ti insegnerò qui.

Preparati a scoprire le strategie che possono cambiare il tuo modo di investire. Iniziamo!

Compravendita

La **compravendita** è una **tipologia di investimento immobiliare a breve termine ("short")**, generalmente entro i 12 mesi, che mira a **trasferire la proprietà di un bene immobile** con l'obiettivo di rivenderlo ottenendo un profitto. Fondamentale in questa strategia è **acquistare l'immobile a un prezzo significativamente inferiore rispetto al suo valore di mercato**, idealmente con uno sconto di almeno il 30%. Questo è possibile soprattutto quando il venditore si trova nella condizione di **"dover vendere" a causa di necessità oggettive** come problemi ereditari, trasferimenti o separazioni, e quindi è più propenso ad accettare un prezzo più basso per risolvere la sua situazione. In sintesi, **l'affare nella compravendita si realizza al momento dell'acquisto**, comprando bene e risolvendo un'esigenza del venditore

Processo della Compravendita

- **Individuazione dell'immobile:** Ricercare immobili sul mercato libero, spesso focalizzandosi su situazioni in cui il venditore ha urgenza di vendere.
- **Analisi di redditività e piano finanziario:** Valutare attentamente il potenziale guadagno (ROI e ROE) e definire un piano finanziario per l'operazione.
- **Due diligence:** Effettuare un'attenta **"Due Diligence legale"** e una **due diligence urbanistica** per verificare che l'immobile sia libero da vincoli legali e/o urbanistici. Questo include la verifica della documentazione urbanistica (licenza/concessione edilizia, permesso di costruire, sanatorie, DIA) e delle formalità pregiudizievoli (ipoteche, pignoramenti, trascrizioni) tramite visura ipotecaria. È sconsigliato acquistare da società a causa del rischio di revocatoria fallimentare nei cinque anni successivi.
- **Proposta di acquisto:** Presentare una **proposta di acquisto** al venditore. È fondamentale **vincolare la proposta al buon esito della documentazione**. Si possono inserire **clausole sospensive o risolutive** legate, ad esempio, all'ottenimento di un mutuo o alla regolarità urbanistica. Nella proposta va indicata una **data di stipula (rogito) di natura ordinaria** ("entro e non oltre") e ci si deve assicurare che sia intestata a tutti i proprietari.
- **Accettazione della proposta e contratto preliminare (opzionale):** Se la proposta viene accettata, si può procedere alla stipula di un **contratto preliminare (compromesso)** che obbliga entrambe le parti alla conclusione del contratto definitivo. Tuttavia, per una compravendita rapida, si può passare direttamente alla stipula del contratto definitivo entro 45 giorni dall'accettazione della proposta. Il preliminare può essere trascritto.
- **Saldo del prezzo e rogito notarile:** Una volta verificata la regolarità dell'immobile, si procede al **saldo del prezzo** e alla stipula dell'**atto definitivo di compravendita (rogito notarile)** davanti a un notaio. Con il rogito avviene il **trasferimento della proprietà**.
- **Ristrutturazione (opzionale):** Se necessario, si procede alla **ristrutturazione** dell'immobile per aumentarne il valore. È importante avere una metodologia per monitorare tutti gli step della ristrutturazione e controllare il budget.

Flipping Immobiliare le 4 strategie di chi fa questo di mestiere

- **Rivendita dell'immobile:** Infine, si mette l'immobile nuovamente sul mercato per la **rivendita** ad un prezzo maggiorato, realizzando il profitto. È consigliabile seguire la regola del 100-20-10-1: vedere 100 immobili, fare 20 business plan, presentare 10 proposte e concludere 1 affare.

Cessione del Preliminare

La **cessione del preliminare** è una **tipologia di investimento di tipo *short***, che si conclude entro i 12 mesi, definita come la **commercializzazione dinamica del contratto preliminare di vendita**. In sostanza, si commercializza il **diritto di acquistare un immobile specifico** e non l'immobile in sé, tramite la cessione del contratto preliminare già stipulato con il proprietario. Questa strategia è conveniente perché **richiede un investimento iniziale di capitali relativamente basso**, permettendo di **bloccare un immobile con pochi soldi** e di valorizzarlo, ad esempio tramite ristrutturazione, per poi rivendere il diritto all'acquisto ad un prezzo superiore. In questo modo, la cessione del preliminare rappresenta un'opportunità per **creare liquidità** con un impegno economico iniziale contenuto.

Processo della Cessione del Preliminare:

- **Individuazione dell'immobile e proposta di acquisto:** Individuare un immobile potenzialmente interessante e presentare una proposta di acquisto al proprietario. Anche in questo caso, è consigliabile inserire clausole sospensive o risolutive.
- **Stipula del contratto preliminare (compromesso):** Una volta accettata la proposta, si stipula un **contratto preliminare di vendita (compromesso)** con il proprietario (venditore o ceduto). È **essenziale includere nel contratto preliminare una clausola che preveda espressamente la possibilità per l'acquirente (investitore o cedente) di cedere il contratto a un terzo**, ai sensi dell'articolo 1406 del Codice Civile. Questa clausola dovrebbe idealmente prevedere anche il **consenso preventivo del venditore (ceduto) alla cessione**. Il preliminare può essere fatto con scrittura privata registrata all'Agenzia delle Entrate o in forma pubblica dal notaio.
- **Entrata in possesso e ristrutturazione (opzionale):** L'investitore (cedente) può **entrare in possesso del bene** e procedere con eventuali **lavori di ristrutturazione** per aumentarne l'appetibilità. È importante formalizzare la custodia con un accordo privato che manlevi il proprietario.
- **Ricerca del cessionario (acquirente finale):** L'investitore (cedente) procede alla **ricerca di un acquirente finale (cessionario)** interessato all'acquisto dell'immobile.
- **Negoziare e contratto di cessione:** L'investitore (cedente) e l'acquirente finale (cessionario) negoziano i termini della **cessione del contratto preliminare**. Il **prezzo della cessione** è la differenza tra il prezzo di vendita finale e il saldo residuo da versare al venditore originario. Si stipula un **contratto di cessione del preliminare** tra il cedente e il cessionario.
- **Formalizzazione della cessione:** La cessione del contratto preliminare deve essere **registrata all'Agenzia delle Entrate** se anche il preliminare lo era. Spesso si formalizza con un **atto di cessione**, con l'assistenza di un **notaio**, preferibilmente di fiducia dell'investitore (cedente).

- **Notifica al venditore (ceduto):** Anche se il consenso è stato preventivo, è prassi **notificare al venditore originario (ceduto)** l'avvenuta cessione.
- **Atto definitivo di compravendita:** Successivamente, si procede all'**atto definitivo di compravendita** tra il **venditore originario (ceduto)** e l'**acquirente finale (cessionario)**. L'acquirente finale (cessionario) versa il saldo del prezzo al venditore (ceduto) e ha già corrisposto all'investitore (cedente) il prezzo per la cessione del preliminare.

Asta Immobiliare

L'asta immobiliare è un'attività **processuale** con cui un **giudice dispone la vendita forzata di un immobile** appartenente a un **debitore esecutato** per soddisfare i creditori. È considerata una **tipologia di investimento short**. Il trasferimento della proprietà avviene tramite un **decreto di trasferimento** emesso dal giudice

Processo dell'Asta Immobiliare

Flipping Immobiliare le 4 strategie di chi fa questo di mestiere

- **Ricerca degli immobili all'asta:** Individuare gli immobili messi all'asta tramite i portali specializzati. È utile mappare il proprio territorio di interesse.
- **Analisi della documentazione:** Studiare attentamente l'**avviso di vendita**, la **perizia di stima** redatta dal CTU (Consulente Tecnico d'Ufficio) e la **relazione notarile preliminare** per conoscere lo stato dell'immobile, i vincoli, il prezzo base d'asta e le spese.
- **Presentazione della domanda di partecipazione:** Inviare la **domanda di partecipazione all'asta** entro i termini stabiliti, che può essere **cartacea** (per aste non telematiche) o **online tramite PEC** (per aste telematiche). È necessario allegare la cauzione (solitamente il 10% del prezzo offerto).
- **Partecipazione all'asta:** Presentarsi il giorno dell'asta (fisicamente o online). Nelle **vendite senza incanto**, si presentano offerte in busta chiusa. Se ci sono più offerenti o se l'unica offerta non è ritenuta congrua, si passa alla **vendita con incanto**, con rilanci tra gli offerenti. L'**aggiudicatario** è colui che offre il prezzo più alto. Già alla prima asta si può offrire fino al 25% in meno del prezzo base.
- **Versamento del saldo del prezzo:** L'aggiudicatario ha **120 giorni di tempo** per versare il **saldo del prezzo**. È possibile richiedere un **mutuo bancario**, rivolgendosi preferibilmente a banche convenzionate con il tribunale. Prima di partecipare è fondamentale farsi fare un'analisi finanziaria per assicurarsi di poter saldare il prezzo.
- **Decreto di trasferimento:** Una volta saldato il prezzo, il **giudice** emette il **decreto di trasferimento**, che trasferisce la proprietà all'aggiudicatario. Il decreto ordina anche la **cancellazione delle trascrizioni dei pignoramenti e delle iscrizioni ipotecarie** successive alla trascrizione del pignoramento. Il decreto costituisce titolo per la trascrizione della vendita e titolo esecutivo per il rilascio dell'immobile.
- **Possesso dell'immobile:** Dal saldo del prezzo all'emissione del decreto possono passare circa due mesi. L'aggiudicatario diventa effettivamente proprietario con l'emissione del decreto. È possibile chiedere di essere nominato **custode dell'immobile** già alla giudicazione se l'immobile è libero.

Attori dell'Asta Immobiliare: Esecutato, creditore procedente, altri creditori (interventuti), giudice, delegato alla vendita, custode, CTU, avvocati dei creditori, aggiudicatario, ufficiale giudiziario.

Saldo a Stralcio

Il **saldo a stralcio**, chiamato anche **Pre-Asta**, è un **accordo extragiudiziale** tra il **debitore esecutato** e i suoi **creditori** (e tutti gli altri se più di uno), tramite il quale si trova un **accordo transattivo** a saldo del debito. Il creditore procedente, **rinunciando a una parte del suo credito (stralcio)**, accetta un'**offerta economica inferiore (saldo)** da parte del debitore (spesso con l'intervento di un investitore) liberando l'immobile da gravami e il debitore da ogni ulteriore pretesa economica

Processo del Saldo a Stralcio

- **Individuazione dell'immobile in esecuzione:** Identificare immobili oggetto di procedura esecutiva immobiliare.
- **Contatto con l'esecutato:** Il primo passo è **trovare un accordo con il debitore esecutato**, spiegandogli i vantaggi (cancellazione del debito, possibilità di guadagno) e ottenendo il suo consenso a trattare con i creditori. Si cerca un appuntamento per spiegare la situazione.
- **Analisi della situazione debitoria:** Effettuare una **visura ipotecaria e catastale** per verificare i creditori, l'ammontare dei debiti e le eventuali trascrizioni pregiudizievoli (pignoramenti, ipoteche). È importante verificare se ci sono più di 4 creditori.
- **Accordo con l'esecutato:** Si fa sottoscrivere all'esecutato una **procura irrevocabile a vendere**, un documento sulla **privacy** e una **malleva** sulle spese legali e notarili. Si può anche sottoscrivere un **contratto preliminare** con l'esecutato.
- **Negoziazione con i creditori:** L'investitore (o il suo legale) **avvia le trattative con i creditori** (principalmente la banca) per raggiungere un accordo sul **saldo del debito**, offrendo una somma inferiore al credito vantato. È fondamentale conoscere il grado delle ipoteche.
- **Ricerca dell'acquirente finale (opzionale):** Parallelamente o successivamente all'accordo con i creditori, si può **mettere in vendita l'immobile**. Se si trova un acquirente prima dell'accordo con i creditori, la proposta di acquisto sarà **vincolata all'accettazione da parte dei creditori**.
- **Formalizzazione dell'accordo con i creditori:** Una volta raggiunto l'accordo, questo viene formalizzato.
- **Atto di compravendita:** Si procede con l'**atto di compravendita** davanti al notaio tra il debitore (rappresentato dall'investitore con la procura) e l'acquirente finale. Il prezzo può essere depositato presso il notaio (**deposito prezzo**) a tutela di tutte le parti.

Flipping Immobiliare le 4 strategie di chi fa questo di mestiere

- **Pagamento dei creditori:** I fondi per saldare i creditori provengono dall'acquirente finale (eventualmente tramite mutuo) e vengono gestiti dal notaio, che paga i creditori solo dopo aver ricevuto la **rinuncia agli atti** da parte loro.
- **Estinzione della procedura esecutiva e cancellazione del pignoramento:** Il creditore (o i creditori) presenta la **rinuncia agli atti** al giudice dell'esecuzione, che dichiara **estinta la procedura esecutiva** e ordina la **cancellazione del pignoramento**. La cancellazione avviene presso la Conservatoria dei Registri Immobiliari.

Conclusioni

Complimenti!

Se sei arrivato fin qui, hai già compiuto il primo passo per diventare un investitore immobiliare seriale. Ora hai una panoramica chiara delle 4 tecniche di Trading Immobiliare e sei pronto per approfondire ed entrare in azione.

Ma questo è solo l'inizio. Per continuare il tuo percorso e accedere a risorse esclusive, ti invito a visitare il nostro sito ufficiale www.intelligenzaimmobiliare.app.

Su questa piattaforma troverai:

- ✓ Guide e strumenti gratuiti per affinare le tue strategie.
- ✓ Webinar di formazione per approfondire ogni tecnica.
- ✓ L'accesso alla nostra community di investitori dove potrai confrontarti con chi sta già facendo operazioni di successo.

Unisciti subito al nostro gruppo Facebook ufficiale e connettiti con altri investitori come te!

Qui potrai fare domande, condividere esperienze e rimanere aggiornato sulle migliori opportunità del settore.

Iscriviti ora al gruppo 📌 <https://www.facebook.com/groups/intelligenzaimmobiliare>

Il mercato immobiliare è pieno di occasioni per chi sa cercarle, riconoscerle e coglierle al momento giusto. Con gli strumenti giusti e il supporto della nostra community, il prossimo affare vincente potrebbe essere il tuo.

A presto, Frank Salvini CEO di Intelligenza Immobiliare