

# Speculare sugli immobili



Come e quando acquistare  
e vendere immobili

[www.profezioniborsa.com](http://www.profezioniborsa.com)



## **Speculare sugli immobili**

Come e quando acquistare e vendere immobili

Titolo

“Speculare sugli immobili”

Autore

[www.proiezioniidiborsa.com](http://www.proiezioniidiborsa.com)

Editore

[www.proiezioniidiborsa.com](http://www.proiezioniidiborsa.com)

Siti internet

[www.proiezioniidiborsa.com](http://www.proiezioniidiborsa.com)



**ATTENZIONE:** questo ebook contiene i dati criptati al fine di un riconoscimento in caso di pirateria. Tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore e dell'Editore. **È espressamente vietato trasmettere ad altri il presente ebook**, ne' in formato cartaceo ne' elettronico, ne' per denaro ne' a titolo gratuito. Tutti i nomi di prodotti o aziende citati nel testo sono marchi registrati appartenenti alle rispettive società e sono usati a scopo editoriale e a beneficio delle relative società.



### **ATTENZIONE: investire in Borsa è rischioso**

Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati economici. I risultati passati ottenuti dall'autore non forniscono alcun tipo di garanzia per i guadagni futuri.

Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte economiche e finanziarie, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di investimento in Borsa.

I casi di studio e gli esempi contenuti nel testo sono frutto di notizie e opinioni che possono essere modificate in qualsiasi momento senza preavviso e non costituiscono sollecitazione all'acquisto o alla vendita di valori mobiliari e al pubblico risparmio.

L'unico scopo è di fornire elementi di studio sull'andamento dei mercati, pertanto non possono essere considerate come previsioni certe e non mettono al riparo dal rischio insito nelle operazioni di investimento in titoli.

L'Autore e l'Editore declinano ogni responsabilità su eventuali inesattezze dei dati riportati, danni, perdite economiche, danni diretti o indiretti derivanti dall'uso o dalla divulgazione delle informazioni contenute in questo libro.

## INVESTIMENTI IMMOBILIARI COME E PERCHE'

In questi tempi di crisi, molti cercano modi per guadagnare, alternativi al tradizionale lavoro dipendente o autonomo.

In particolare, si sta diffondendo una cultura finanziaria, che cerca di guadagnare tramite investimenti finanziari, o con ricorso al mercato immobiliare, tanto per citare due aree tematiche, tra le più diffuse.

Questa piccola guida è dedicata all'investimento in immobili, e cerca di rispondere a talune semplici domande:

Quali sono gli aspetti gestionali e finanziari dell'investimento in immobili?

Come funziona l'investimento in immobili tramite leva finanziaria?

Quello che dicono, solitamente, corsi e guide sugli investimenti in immobili, è proprio vero?

Come stimare il valore reale di un immobile?

Quando acquistare e quando vendere?

**Entriamo nel merito della nostra ricerca.**

## QUALI SONO GLI ASPETTI GESTIONALI E FINANZIARI DELL'INVESTIMENTO IN IMMOBILI?

Occorre premettere che ogni attività, finalizzata a realizzare un guadagno, può comportare due tipi di aspetti, che vanno presi in considerazione, aspetti operativi, gestionali, da un lato, ed aspetti finanziari, dall'altro lato.

Talora i primi non sono presenti, in determinate tipologie di investimento e di attività, o si può prescindere da questi.

Facciamo un esempio: l'attività di trading, ad esempio, potrebbe non richiedere, necessariamente, una competenza in analisi tecnica, in quanto questa potrebbe essere sostituita da indicazioni di esperti da seguire, anche senza che tu abbia una specifica competenza in materia, un po' come quando ti rechi dal medico di fiducia e segui le sue prescrizioni, anche se non comprendi le ragioni delle medesime.

Così, in borsa, puoi seguire i servizi offerti da proiezionidiborsa.com, dai suoi report, e gestire un trading comodamente, senza essere per forza esperto di tecniche di trading.

E' sufficiente che tu esegua le operazioni indicate, tutto qui.

### **Ma torniamo agli immobili.**

In questo settore, diciamolo subito, è difficile, invece, prescindere da una conoscenza operativa del settore, in quanto è molto facile prendere delle cantonate. E, come vedi, non sto scrivendo una guida non realistica, ma studiata proprio dal punto di vista di chi, poi, le cose le deve concretamente applicare, evidenziando, quindi, i limiti e le difficoltà del settore, rispetto a taluni corsi di formazione, un po' troppo trionfalistici.

L'immobile lo devi conoscere, capire quale sia il suo effettivo valore di mercato, e questo comporta che tu ti sia fatto una conoscenza sul campo.

Qualcuno suggerisce che, se non sei esperto, puoi decidere di rivolgerti ad altri esperti, ma la realtà è, solitamente, un po' diversa.

Se qualcun' altro è già esperto del settore, di solito l'affare preferisce farlo lui, e sa come trovare i finanziamenti necessari, senza aver quindi bisogno che tu lo finanzia.

Sai qual è il mio consiglio?

Se proprio desideri diventare un esperto del mercato immobiliare a livello professionale, allora entra a fare un periodo di formazione presso un'agenzia immobiliare, che avrà tutto l'interesse a formarti.

Se, invece, ti rivolgi ad un possibile esperto, perché ti insegni a far affari, proponendogli, in cambio, di finanziarlo, è facile che questa persona ti insegni fino ad un certo punto, proprio perché, se proprio gli interessa il fatto che tu lo finanzi, certo non ha un grande interesse che tu ti renda poi autonomo, grazie ai suoi insegnamenti.

Ma, affrontati questi aspetti operativi, che a mio avviso sono imprescindibili, entriamo nel vivo delle problematiche finanziarie, e vediamo cosa viene di solito prospettato per guadagnare in immobili.

Ovviamente, possono esserci diversi modi di guadagnare con gli immobili.

Tradizionalmente, si pensa all'acquisto di un immobile ed alla sua rivalutazione nel tempo.

Diciamolo subito, questo non pare un grande investimento, per diversi motivi.

Intanto, perché se l'immobile è destinato alla tua abitazione, dal punto di vista finanziario non guadagnerai mai nulla, finché non lo vendi.

Inoltre, anche il mercato immobiliare ha dei trend e, considerando peraltro i prezzi al netto dell'inflazione, non è detto che l'immobile conosca una rivalutazione nel tempo.

Non a caso, possono esserci immobili di tipo molto diverso, e di solito quelli che si rivalutano sempre in certa misura sono quelli di lusso, ma non è detto che tu abbia i soldi sufficienti per l'acquisto, e quindi?

C'è chi pensa, in alternativa, ad acquistare un immobile, anche solo un garage, per affittarlo, ma non è detto che questo sia un investimento vincente, per diversi motivi.

Intanto, perché si possono sviluppare diversi problemi gestionali, in una situazione di questo tipo, come l'inquilino che non paga, o addirittura l'inquilino che deturpa l'immobile.

Inoltre, in periodi di crisi, rischi di lasciare il tuo immobile sfitto anche per diverso tempo, e quindi di esserti sobbarcato un investimento, al quale si devono poi aggiungere le spese gestionali, come quelle condominiali e varie altre.

Sin qui, come vedi, non ti sto dicendo cose molto positive sull'investimento immobiliare, ma comunque considera che queste tipologie di investimento non sono quelle considerate, tipicamente, da chi intenda sviluppare un business in campo immobiliare.

Invece, in molti corsi sugli investimenti immobiliari, ti indicano che devi sfruttare una sorta di leva finanziaria, analogamente a quello che si fa sui mercati finanziari con i derivati.

### **In cosa consiste questa leva?**

Nel fatto che ti fai dare la maggior parte dei soldi, per l'acquisto di un immobile, da una banca, in forma di mutuo o di leasing.

Quindi se, ad esempio, un immobile costa 1.000.000 di euro, tu ne metti 200.000, e la banca 800.000.

Poi affitti l'immobile a qualcuno, ed il canone di locazione serve a coprire il rimborso delle rate di mutuo o di leasing, in pratica è l'inquilino che paga il rimborso del finanziamento.

Così, ottieni un immobile investendo molto meno del suo valore.

Vediamo lo schema dell'investimento, ma premettiamo una breve spiegazione sulla differenza tra leasing e mutuo.

Se sottoscrivi un mutuo, vuol dire che la banca ti finanzia l'acquisto dell'immobile, che è tuo sin dall'inizio (cioè con quei soldi tu lo acquisti), mentre nel leasing, è la banca che acquista l'immobile.

Tu paghi, nel leasing, un canone di affitto alla banca, e l'immobile diviene tuo solo alla fine.

Nell'esempio considerato, tu a tua volta concedi in affitto l'immobile, e ti viene quindi corrisposto un canone dal tuo inquilino.

### **Ecco lo schema finanziario dell'operazione:**

- valore immobile/locale: 1.000.000,
- prezzo di acquisto: 1.000.000;
- soldi cash: 200.000;
- soldi banca: 800.000;
- affitto annuo (6%): 60.000;
- affitto mensile: 5000;
- debiti: 4800 (rata leasing al 3% per 18 anni);

cashflow annuo:  $60.000 - 57.600 = 2400$ ;

cashflow mensile: 200;

ROE cashflow:  $2400 / 200.000 = 1,2\%$ .

Da notare che il ROE, cioè il ritorno sull'investimento, è dato dal rapporto tra il cash flow, dato dalla differenza tra canone annuo da te riscosso e somma annua pagata alla banca, e la somma da te utilizzata per l'acquisto.

Nell'esempio, le rate di rimborso del prestito alla banca sono inferiori a quanto ricevi dal canone, e quindi la differenza, positiva, la incassi tu come guadagno.

Fin qui, comunque, non sembrerebbe un grande ritorno, appena l'1,2%, dato appunto dalla differenza tra quanto incassi tu e quando devi pagare alla banca, calcolato sull'investimento da te effettuato.

Ma il grande guadagno è dato dal fatto che ottieni un immobile, del valore di 1.000.000 di euro, avendone tirati fuori solo 200.000.

Il guadagno ci sarebbe, quindi, anche ipotizzando di ricevere un canone di locazione uguale, o anche un po' superiore, e non inferiore, alla somma che tu annualmente paghi alla banca, guadagno interessante, in quanto avremmo, in caso di canoni a te corrisposti di importo pari alle rate di rimborso del finanziamento:

$1.000.000 / 200.000$ , che porta ad un ritorno globale del 500%, cioè un guadagno, quindi, del 400% in 18 anni, e quindi pari al 22,22% annuo.

Se poi alla banca dovessi corrispondere delle rate maggiori dei canoni riscossi, ovviamente il guadagno sarebbe inferiore, oltre all'ovvia considerazione che, oltre a quanto da te investito personalmente all'inizio, dovresti sobbarcarti una parte delle rate da pagare alla banca.

Ma è proprio così? E' realmente un affare?

Intanto, per ottenere quel guadagno, devi aspettare 18 anni, e quindi devi essere consapevole che si tratterebbe, comunque, di un ritorno, di un guadagno, solo nel lungo periodo.

C'è chi dice, nel rispondere a questa obiezione, che non devi per forza tenere l'immobile tutto questo tempo, in quanto puoi venderlo prima.

Ma occorre invece dire che questo non è, solitamente, possibile o agevole.

Se hai stipulato con la banca un leasing (e per farlo devi avere partita iva), allora devi sapere che proprietaria dell'immobile rimane la banca, finché non hai pagato tutte le rate.

Si dice che potresti guadagnare dalla cessione del contratto, ma di solito queste operazioni non sono consentite dalla banca, che ha stipulato quel contratto di mutuo o di leasing con te, perché si fida di te, e potrebbe non desiderare la cessione del contratto con altri, inserendo una clausola per cui una eventuale cessione del contratto è subordinata al suo assenso, il che significa trovare una persona di cui la banca pensi che possa adempiere alle rate, insomma una persona in buone condizioni economiche, e non è detto che tu riesca a trovarla.

Se poi, invece, hai stipulato un mutuo, puoi vendere l'immobile, ma visto che, nel frattempo, l'immobile è soggetto ad ipoteca a favore della banca, questo diviene molto meno commercializzabile.

Senza entrare in troppi tecnicismi, consideriamo comunque l'ipotesi base di voler investire anche solo nel medio/lungo termine.

Dobbiamo allora considerare i seguenti aspetti:

perché la banca dovrebbe finanziarti?

La banca sa benissimo che c'è un rischio in questo genere di operazioni, cioè che il tuo inquilino non sia adempiente, e quindi preferisce, soprattutto di questi tempi, realizzare certe operazioni con chi sa che possiede, in caso di necessità, la liquidità per pagare in proprio le rate del finanziamento o del leasing, senza necessità, quindi, di contare solo sul cash flow derivante dai canoni. In altri termini, la banca si deve fidare della tua capacità personale di pagarle le rate di rimborso del finanziamento, a prescindere dalla possibilità di contare su quanto percepisci da un eventuale locatario.

E' vero che la banca ha delle garanzie, cioè la proprietà dell'immobile, nel caso di un leasing, ed un'ipoteca in casi di mutuo, ma la mentalità della banca è che, comunque, anche in presenza di dette garanzie, visto che la sua finalità non è quella di fare affari immobiliari, intende garantirsi anche sulla capacità del proprio cliente di rimborsare il debito contratto.

Per questo, ripeto, soprattutto di questi tempi, se non puoi dimostrare che, anche in caso vengano meno i canoni di locazione, e l'immobile rimanga sfitto, tu sei comunque in grado di adempiere il tuo debito, è difficile ottenere questo tipo di finanziamento.

Ecco perché è un po' teorico pensare di accedere a questo genere di operazione, se non hai adeguati patrimoni alle spalle.

Inoltre c'è un'ulteriore considerazione, di cui tener conto.

Non sempre i canoni di locazione che puoi spuntare sono pari o superiori alle rate che dovresti rimborsare alla banca, e ne consegue che, quindi, le cose potrebbero non andare in porto in modo tale da ottenere comunque un guadagno, dato dalla differenza tra canoni e rate di rimborso.

Possiamo quindi dire che, tutto sommato, abbiamo voluto comprendere sin qui come realmente si possano effettuare guadagni connessi agli investimenti in immobili.

Quand'è, quindi, che conviene ed è concretamente possibile investire, a leva, sugli immobili?

Vi devono essere diverse condizioni, che vediamo di seguito.

La convenienza maggiore si verifica quando sono presenti entrambe, o almeno una delle seguenti due circostanze:

Quando i prezzi si sono ribassati, a seguito di una crisi, come quella in corso.

Quando incontri persone che vogliono disfarsi del proprio immobile, in quanto vanno di fretta. Ad esempio devono trasferirsi.

La concreta possibilità di operare a leva, tramite supporto di finanziamenti bancari, si verifica quando:

Quando hai capitali sufficienti almeno per pagare la tua parte di immobile (l'altra te la dà la banca).

Quando, comunque, anche se non percepisci canoni di locazione, sei in grado di sobbarcarti, almeno temporaneamente, il pagamento delle rate del finanziamento, da solo o in collaborazione con altri.

Con quanto precede, abbiamo quindi risposto anche alla seguente domanda:

**Quello che dicono, solitamente, corsi e guide sull'investimenti in immobili, è proprio vero?**

## QUAL'È IL VALORE DI UN IMMOBILE? METODI DI STIMA.

Quello che un investitore dovrebbe sempre fare è comprendere, in primo luogo, il valore di ciò in cui investe, che si tratti di azioni, materie prime, o di qualsiasi altro tipo di investimento, e ciò, naturalmente, vale anche per gli immobili.

Poi, ovviamente, dovrà cercare di acquisire l'immobile ad un prezzo inferiore a quello di mercato, se vuol fare un vero affare.

Come abbiamo visto prima, l'affare lo si realizza anche, eventualmente, acquisendo l'immobile ad un prezzo corrispondente al suo reale valore, se si acquista tramite leva finanziaria, cioè facendosi finanziare la maggior parte del prezzo di acquisto ma, naturalmente, acquisire un immobile a prezzo inferiore al suo valore reale incrementa, evidentemente, il possibile guadagno.

I metodi per la stima dei valori immobiliari, sono principalmente due.

Analitico e comparativo.

Iniziamo dal secondo, in quanto è quello principalmente adottato, da parte dei soggetti operatori nel settore immobiliare, come le agenzie.

Si tratta, in pratica, di confrontare un immobile con altri considerati omogenei.

Che cosa significa omogeneo?

Sostanzialmente, è omogeneo ad un altro, un immobile che abbia le stesse caratteristiche, e cioè si trovi nella stessa zona, appartenga alla stessa tipologia, e via dicendo.

Ovviamente, occorre anche considerare il grado di vetustà, le condizioni in cui l'immobile è stato tenuto e, a parità di destinazione d'uso, la classe immobiliare, ad esempio se si tratta di immobile destinato ad uso residenziale, occorre poi vedere se si tratta di immobile di lusso, piuttosto che di una costruzione popolare.

Possono anche esserci immobili con particolari caratteristiche, ad es. particolari di pregio, come certe caratteristiche architettoniche, ed altro, di cui tener conto.

Per valutare l'omogeneità o meno di queste caratteristiche, puoi fare in due modi.

Per avere un'informazione di massima, puoi rivolgerti ad alcuni siti di stime immobiliari, che riportano, zona per zona ed area per area, i prezzi minimi e massimi, al metro quadro, dei diversi tipi di abitazione, così già puoi farti un'idea.

Ma naturalmente, questo non basta.

E' necessario visitare diversi immobili, per farsi un'idea e, non a caso, per questo ti dicevo che conta molto l'esperienza pratica, esperienza che, naturalmente, nessun libro o guida in materia ti può dare, in quanto la devi acquisire sul campo.

Ma esiste anche un altro metodo di stima, tra i principali usati, denominato capitalizzazione di una rendita, e rientra tra i metodi cosiddetti analitici.

Questo metodo si basa sul canone pagato per un certo tipo di immobile.

In particolare bisogna risalire al canone netto, cioè al netto delle spese che si verrebbero a pagare acquistando quell'immobile.

Tali spese sono quelle condominiali, quelle di manutenzione, gli oneri fiscali annui, ed altre varie, e se proprio ti interessa acquistare quel particolare immobile, ti consiglio, quindi, di informati bene su queste spese, mentre quelle fiscali, naturalmente, dipendono dalla normativa in vigore in quel momento, per cui ti consiglio di farle calcolare da un commercialista, se non sei esperto in materia.

Il canone lo si ricava considerando quello pagato per analoghi tipi di immobile affittati nella stessa zona.

Anche a tale proposito, puoi trarre questo dato da siti in materia, che aggiornano i canoni legati alle varie zone, indicando un minimo ed un massimo, ma credo sia più utile una ricerca sul campo, considerando annunci e visitando agenzie.

Ovviamente, devi riferirti a canoni attuali, non relativi a vecchi contratti.

Una volta giunti, quindi, al canone mensile lordo, devi moltiplicare questo canone mensile per 12, per ottenere quello annuo, e così giungi al canone lordo, da cui, sottraendo le spese, di cui sopra, arrivi a quello netto.

Quindi lo applichi nella seguente formula:

$c/r$ , dove  $c$  è appunto il canone netto, ed  $r$  rappresenta il tasso di capitalizzazione.

Questo tasso, in pratica esprime quanto deve rendere percentualmente un canone netto, rispetto al capitale necessario per acquisire l'immobile, e quindi qual'è il rendimento del canone, rispetto al capitale da impiegare.

Così, ipotizziamo, ad esempio, che il tasso sia il 4%.

Se il canone netto è pari a 10.000 euro, ad esempio, allora applicando la formula

avremo:

$10.000/0.04=250.000$  euro.

Ti faccio notare che un piccolo cambiamento del tasso porta ad una significativa differenza di valore.

Così, se invece del 4, applichiamo il 4,5%, arriveremo ad un valore di 22.222 euro, che rispetto al valore di prima, cioè 250.000 euro, rappresenta una differenza dell' 8.8%.

Per applicare questo metodo, occorre quindi considerare con attenzione il tasso, ma questo come si calcola?

In effetti, non ci sono stime uniformi di questi tassi, che variano nel tempo e da zona a zona, oltre che per ogni singola tipologia immobiliare.

Proprio per questo, ti risparmio una noiosa trattazione di tipo matematico/finanziario, e ti dico che, se intendi usare questo metodo, questi tassi li puoi trovare su pubblicazioni specialistiche del settore, o su testi di estimo.

In ogni caso, con questo metodo puoi giungere solo ad un valore approssimativo dell'immobile, e quindi è un metodo che potrebbe servire per una prima stima di massima, e poi su tutto dovrebbe prevalere la stima di mercato, cioè il confronto con analoghi immobili, e per questo, come ti ho detto, devi avvalerti della comparazione sul campo che, comunque, potrebbe anche sostituire completamente il metodo analitico.

## QUANDO ACQUISTARE E QUANDO VENDERE

Gli immobili hanno un loro trend di mercato.

I prezzi più bassi e convenienti li trovi in fasi recessive, mentre in fasi espansive dell'economia, trovi prezzi decisamente più elevati, a fronte di un valore reale diminuito.

Questo si verifica proprio con riferimento, come ti ho prima spiegato, all'influenza che i tassi hanno sul reale valore di un immobile.

Nelle fasi recessive dell'economia, infatti, cosa trovi?

Tassi minori, innanzi tutto, e questo significa un valore maggiore dell'immobile, come abbiamo visto dal metodo di stima analitico.

A fronte di un maggior valore, però i prezzi tendono a scendere, anche perché molti, trovandosi in difficoltà, hanno necessità di vendere, oltre alla circostanza di una diminuzione della domanda di mercato.

Invece in fasi espansive, i tassi tendono a crescere, ed aumenta la domanda di mercato, il che comporta un minor valore reale dell'immobile, ma a fronte di prezzi crescenti, legati anche alla percezione di un maggior ottimismo.

Naturalmente, devi anche considerare che in fasi espansive tendono ad aumentare i canoni di locazione, il che compensa in parte l'effetto dell'incremento dei tassi, e situazione simmetrica si verifica in fasi recessive.

Proprio per questo si arriva alle cosiddette bolle immobiliari, in quanto i prezzi salgono, a fronte di valori reali decisamente inferiori, e questo comporta che ad un certo punto il mercato si accorge della sopravvalutazione e corregge i prezzi al ribasso.

Detto questo, ecco di seguito 3 tipici casi, in cui potresti sempre fare buoni affari con gli immobili, acquistandoli a prezzi ridotti:

**Aste:** se ne diventi un esperto, frequentandole ed informandoti sulle normative legali che si applicano in tale ambito, potresti trovare delle buone occasioni, con prezzi

inferiori non solo al valore reale, ma anche ai corrispondenti prezzi di mercato.

**Immobili venduti da persone in particolari situazioni:** in questi casi, il proprietario ha, ad esempio, la necessità di vendere l'immobile abbastanza in fretta, perchè deve traslocare, o perché in situazione di difficoltà economica, circostanze che lo spingono ad accettare prezzi inferiori rispetto alla media di mercato.

Anche per questo, il consiglio è quello, nell'analizzare possibili affari immobiliari, di non accontentarsi del primo immobile che ti offrono, ma di girarne parecchi, finchè ne trovi uno non solo interessante, ma anche a condizioni di particolare sconto.

**Aziende:** a volte sono le aziende ad essere titolari di immobili anche di rilevante valore, e tali aziende possono trovarsi in difficoltà economica, casi in cui il titolare è anche disponibile a cedere l'intera azienda, con le relative proprietà, a prezzi interessanti, al fine di non aver problemi con i debitori, o per prevenire un fallimento.

In questi casi, ti consiglio di far stimare con precisione il valore degli immobili, e di fare un'offerta al titolare dell'impresa, basata su un prezzo inferiore al valore degli immobili posseduti dalla stessa, ovviamente.

Il prezzo potrebbe essere determinato come valore degli immobili, da cui sottrarre la somma dei debiti contratti dall'azienda più un'ulteriore somma, visto che togli le castagne dal fuoco ad un imprenditore che poteva fallire, e quindi anche questo giustifica che tu faccia un affare sul valore degli immobili.

Ad esempio: valore immobiliare, 10.000.000

Debiti, 2.000.000

Sconto su valore immobili, 30%, pari a 3.000.000-

Da tali elementi, determini il prezzo da pagare: 5.000.000.

Potresti domandarti perché l'imprenditore non decide di vendere in proprio gli immobili.

La spiegazione è semplice.

La vendita comporta tempo, in quanto devi far visitare gli immobili, aspettare la

giusta offerta, e via dicendo.

Ma un'impresa che ha delle scadenze debitorie impellenti, questo tempo non ce l'ha, in quanto uno o più creditori potrebbero, nel frattempo, farla fallire.

Spesso tale circostanza ti consente, quindi, di offrire una somma, decisamente inferiore al valore immobiliare detenuto dall'impresa, come da esempio di sopra.

Poi, acquisita l'impresa, la puoi anche chiudere, se non ti interessa mantenerla e gestirla, e fare anche solo un affare di tipo immobiliare, avendo acquisito gli immobili a prezzo scontato.

#### **RIASSUMENDO:**

abbiamo iniziato a considerare i limiti dell'investimento a leva sugli immobili, ed analizzato le situazioni in cui lo puoi realmente concretizzare e quando potresti più agevolmente utilizzarlo.

Ti ho quindi spiegato, in sintesi, i principali metodi per la valutazione del valore degli immobili, ed indicato le fasi economiche in cui è più agevole fare buoni affari, e ricordati, quindi, che in fasi recessive gli immobili è meglio comprarli, per poi rivenderli in una fase espansiva, quando i prezzi raggiungono un significativo scostamento rispetto ai valori reali.

Altra cosa importante: un buon affare immobiliare inizia dalla fase di acquisto: se l'affare non è buono sin da questa fase, spesso non si rivela tale neppure successivamente.

Detto questo, considera che ci sono sempre buone occasioni di acquisto, anche a prescindere dalla fase economica in cui ci si trova, soprattutto se utilizzi le aste, le situazioni di persone che si trovano nella necessità di vendere, nonché le particolari situazioni di certe imprese.

**Buon business!**

## **Proiezionidiborsa srl**

Azienda di vendita Ebook e Softwares sui Mercati Finanziari.

### **Lo scopo**

Pubblicare Ebook di Borsa e Softwares innovativi, che rappresentano vere e proprie scoperte scientifiche, e che apportano notevoli cambiamenti all'analisi finanziaria e tecnica classica di borsa.

### **L'Elemento Contraddistintivo**

Ogni Cliente dopo aver acquistato un Ebook o un Software/Trading System riceve ulteriori lezioni e spiegazioni del Metodo per un lunghissimo periodo di tempo, ed inoltre, viene inserito in un apposito servizio assistenza che lo metterà in condizione di capire appieno il Metodo spiegato nell'Ebook o applicato nel Software/Trading System.

### **L'Innovazione**

L'approccio ai Mercati finanziari e alle tematiche finanziarie di questa Azienda, è molto diverso dai competitors : Ogni Ebook e ogni Softwares nasce da statistiche secolari ed ogni argomento è giustificato da studi statistici e di probabilità, elaborati da alti profili professionali, specializzati nei settori della Fisica quantistica e della consulenza finanziaria.

Tutti gli Ebook e i Softwares sono elaborati dai componenti dello Staff di proiezionidiborsa : profili di alta professionalità.

### **La Mission**

Offrire materiale di alto valore aggiunto ai propri lettori, ma soprattutto innovazioni concrete nel settore dell'analisi finanziaria.

### **La Sfida**

è quella di diventare leader nel settore degli Ebooks e Softwares di borsa in Italia.