

Daniele Zagami

# Il Tuo Primo Business Immobiliare



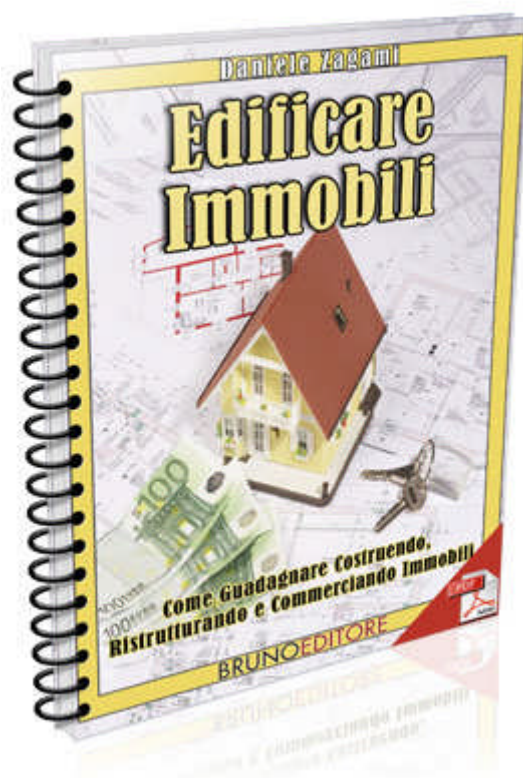
**Guida all'Acquisto,  
alla Ristrutturazione e alla Vendita  
di un Immobile**

**BRUNO EDITORE**

**DANIELE ZAGAMI**

**IL TUO PRIMO  
BUSINESS IMMOBILIARE**

**Free-Ebook collegato a:**



**Guida all'Acquisto,  
alla Ristrutturazione e alla Vendita**

Titolo

“IL TUO PRIMO BUSINESS IMMOBILIARE”

Autore

Daniele Zagami

Editore

Bruno Editore

Sito internet

[www.brunoeditore.it](http://www.brunoeditore.it)

**ATTENZIONE:** le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita personale o professionale. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di esercizio. Il libro ha esclusivamente scopo formativo e non sostituisce alcun tipo di trattamento medico o psicologico. Se sospetti o sei a conoscenza di avere dei problemi o disturbi fisici o psicologici dovrai affidarti a un appropriato trattamento medico.

## Sommario

Introduzione	<a href="#">pag. 5</a>
Capitolo 1: L'ideazione del business	<a href="#">pag. 14</a>
Capitolo 2: La ricerca per l'acquisto dell'appartamento	<a href="#">pag. 17</a>
Capitolo 3: La suddivisione dell'appartamento	<a href="#">pag. 26</a>
Capitolo 4: La vendita dei due appartamenti	<a href="#">pag. 66</a>
Conclusione	<a href="#">pag. 69</a>

## Introduzione

Se stai leggendo questo free-ebook vuol dire che sei stato giustamente affascinato dall'idea di entrare nel business immobiliare o che già ci sei dentro ma intendi dedicare parte del tuo tempo alla ricerca di informazioni utili al tuo lavoro. In ogni caso, a meno che tu non abbia già realizzato milioni di euro in questa interessante attività, stai facendo la cosa giusta. In tale settore il primo passo che devi compiere per arrivare a realizzare l'obiettivo che ti sei posto è la formazione.

Ma, anzitutto, ti sei mai chiesto quale sia il tuo obiettivo? I soldi? Certamente, se seguirai attentamente i consigli che leggerai tra queste pagine, arriverai a guadagnare cifre di un ordine di grandezza maggiore rispetto alle altre attività e valuterai la ricchezza con nuovi parametri.

Il settore immobiliare ha sempre dato grandissime soddisfazioni economiche a tutte le persone che hanno deciso di operarvi dopo essersi formati e che si sono impegnate a fondo nel lavoro: in

effetti, è sempre stato il maggior trampolino di lancio di quasi tutti i grandi ricchi del pianeta.

Ma per arrivare a questo risultato è molto importante che tu capisca che non ti arricchirai mai semplicemente desiderando di diventare ricco. L'obiettivo che accomuna i più i grandi immobilizaristi di tutti i tempi è questo: costruire case migliori per la gente! Quando tu lavori, qualsiasi sia il tuo campo, lavori per gli altri, per questo ricevi in cambio del denaro.

Quindi devi essere animato dalla volontà di renderti sommamente utile al prossimo. Se troverai il modo di farlo, avrai successo, perché il mondo avrà bisogno di te; se invece penserai per prima cosa al tuo interesse ti scontrerai con tutti, comincerai a odiare la gente e fallirai o verrai relegato a una posizione subalterna. Leggendo questo free-ebook troverai un primo esempio concreto per guadagnare migliorando le abitazioni che ti permetterà di operare subito in modo sicuro ed efficace.

Immagino che tu non possieda le conoscenze necessarie a operare, ma io ti guiderò passo passo, facendo in modo che tu sia

sempre supervisionato dal giusto professionista in ogni momento specifico della tua attività.

In seguito potrai leggere il mio ebook [\*Edificare Immobili\*](#), dove troverai una guida completa per conoscere l'edilizia e sarai formato sotto ogni punto di vista per poter operare in questo mondo a diversi livelli secondo la tua disponibilità di capitale.

Camminando per la tua città o per il tuo paese ti sarai imbattuto migliaia di volte in cantieri edilizi e ti sarà successo di pensare: “Guarda un po’ quanta gente che costruisce: come faranno a sapere come bisogna procedere, e quanto guadagneranno?”.

Consolati, moltissimi di loro in realtà non hanno la minima idea di quello che stanno facendo: vogliono semplicemente trarre un profitto, ma non sono animati dalla volontà di migliorare il sistema abitativo delle persone e non realizzano nessun guadagno; stanno semplicemente spendendo inutilmente i loro soldi! In genere si tratta di piccoli e grandi imprenditori che hanno realizzato un capitale con un'altra attività e, convinti di essere

capaci negli affari, hanno avuto l'idea di "buttarsi" in edilizia. Ma, appunto, si sono solo "buttati".

Hanno tralasciato la formazione, hanno sprecato elevatissime somme di denaro e si sono stressati fino all'esaurimento per nulla. La stessa cosa avviene quando una coppia di sposi decide di costruirsi casa da sola: lo sapevate che è uno dei motivi più diffusi che può portare alla rottura della coppia? Affrontare questo tipo di esperienze senza preparazione causa solo un grandissimo stress e uno strascico di problemi che si protrae nel tempo.

Tutti gli inesperti che si sono "buttati" nell'edilizia non si sono chiesti cosa potevano fare per la gente, ovvero come il loro operare avrebbe potuto migliorare la vita delle persone che avrebbero comperato le loro case.

Chiarisco da subito quello che non t'insegnerò: questo non è un testo di fantasia o uno di quei corsi che usano artifici dialettici per dimostrare cose impossibili, e di conseguenza allettano con guadagni impossibili. Non è il mio stile, non mi appartiene, e quindi ci tengo innanzi tutto a precisare questi punti:

- Non sono un mago visionario della finanza che possiede la formula magica per creare dal nulla capitali che non esistono;
- Non conosco il sistema per guadagnare un milione di euro in un mese.

Non posso fare in modo che tu costruisca un condominio senza investire nessun capitale. Non so come farti arricchire senza che tu ci metta tutto il tuo impegno a formarti prima e ad applicarti poi. Quello che posso farti apprendere si basa sulla mia esperienza personale.

Lavoro in edilizia dal 1998, per molti anni ho affiancato immobiliari esperti molto più vecchi di me, quelli che io definisco i “vecchi immobiliari”. La mia formazione è pratica, è svolta in cantiere, nella fatica della sua quotidianità. Ho imparato con la mia dedizione e la passione per questo lavoro i sistemi che permettono di fare centro.

I vecchi immobiliari non amano rendere pubblici i loro segreti ma, operando con loro, un po’ alla volta, tutte le loro decisioni, anche quelle in apparenza incongruenti, acquisiscono un senso

compiuto. Per ogni situazione c'è la giusta azione, e tutte queste azioni messe insieme formano un “codice”. In realtà si tratta di un codice che, se viene frammentato, analizzato, spiegato, risulta un insieme di tante piccole, sagge e pratiche valutazioni. Questo io ti posso insegnare se leggerai i miei ebook: il codice che occorre imparare per edificare gli immobili.

### **Edificare Immobili: il codice per lavorare**

Nel mio ebook *Edificare Immobili* ho sintetizzato tutto quello che occorre sapere per poter compiere un business immobiliare:

- Guadagnare comprando e vendendo immobili;
- Guadagnare comprando terreni edificabili, costruendo e vendendo unità immobiliari;
- Guadagnare ristrutturando immobili e vendendo le unità ricavate.

Non è un testo tecnico, leggendolo non riceverai la formazione di un ingegnere edile piuttosto che di un geometra o di un architetto. E il lato positivo di tutto ciò è che tale formazione nemmeno ti serve, perché non ti permetterebbe di operare nel campo

immobiliare da immobiliare: al massimo diventeresti un ottimo tecnico, e questo non ti occorre.

Imparerai invece, come ho già accennato prima, a immettere nel mercato immobili utili alle persone per migliorare la loro vita: immobili che la gente desidera possedere e che ti permettono, perciò, di avere un giusto e proficuo ritorno economico.

Quindi lo definirei un ebook pratico e indispensabile, che illustra anche determinati particolari tecnici senza mai appesantire la mole delle nozioni che devi apprendere per formarti ed essere in grado di operare; inoltre ti indicherà puntualmente i casi in cui occorre appoggiarsi al giusto professionista per risolvere in modo opportuno il tuo lavoro.

### **Il tuo primo business immobiliare**

Per farti comprendere il mio metodo didattico e l'efficacia del mio insegnamento ho preparato un esempio concreto di business che puoi leggere e applicare realmente.

Chiaramente ho scelto un esempio in cui occorre impiegare un capitale irrisorio, sia per ridurre al minimo l'ansia da rischio in chi non è abituato a investire che per dare modo di operare a chi possiede poco capitale ma ha molto entusiasmo e molta voglia di fare. L'esempio è incentrato sull'esigenza di cambiare la dimensione di un appartamento attraverso la sua suddivisione e ristrutturazione per ottenere due unità più piccole che possano essere più fruibili dai potenziali clienti.

Sicuramente è un tipo di operazione che conosci perché è molto diffusa, ma la differenza la può fare la qualità della conduzione, ovvero la formazione che è necessario possedere per intraprenderla, e che è poi quella che io sto per fornirti.

Ci sono molti parametri che vanno tenuti presenti per costruire qualcosa di utile alla gente; in questo esempio terremo conto solo di alcuni di essi, ma il fulcro dell'operazione che vi sto proponendo si incentrerà in particolare sul cambiamento della dimensione come strumento per avvicinarsi alle esigenze del pubblico.

L'esempio si articola in quattro fasi:

- L'ideazione del business;
- La ricerca e l'acquisto dell'appartamento;
- La sua suddivisione e ristrutturazione;
- La vendita dei due appartamenti ristrutturati ricavati.

Ho fornito all'esempio una collocazione geografica: città di Padova, quartiere Arcella: in questo modo tale si forniscono dei riferimenti economici precisi e reali per quello che concerne i costi e i ricavi. Ho pensato a Padova come città di medie dimensioni che consente una traslazione dei valori economici molto vicina ad altre città italiane come i capoluoghi veneti, Bologna, i capoluoghi lombardi (a esclusione chiaramente di Milano) e alcune città medio-grandi del Sud Italia come Bari, Lecce, Cosenza, Catania e molte altre. Per quello che riguarda la sua traslazione rispetto a città più importanti come Milano, Roma, Firenze, Venezia, Napoli, Palermo, o ai luoghi di provincia del Sud Italia, del Piemonte, del Centro Italia, occorre stabilire le debite proporzioni e acquisire i giusti parametri. Veniamo ora al nostro esempio.

## **CAPITOLO 1**

### **L'ideazione del business**

L'idea di questo business nasce da tre considerazioni:

- In Italia vi sono moltissimi appartamenti in edifici costruiti tra gli anni Sessanta e gli anni Settanta: sono vecchi, i loro impianti idraulici sono guasti, presentano una forte dispersione energetica, ma soprattutto sono troppo grandi e dispendiosi per essere assorbiti dalla domanda del mercato. In altre parole, essi risultano completamente inutili alla gente e questo, per noi che operiamo, è un ottimo punto a favore perché svaluta estremamente il loro prezzo. In genere sono di proprietà di persone anziane, abitati direttamente o affittati, altre volte sono già andati in eredità a nuovi proprietari che li disprezzano in quanto privi di un'estetica curata e se ne vorrebbero liberare. D'altra parte, affittarli non paga molto considerando le spese condominiali e l'ICI. Vi invito tuttavia a fare la seguente considerazione: con questi appartamenti, che ora tutti disprezzano, i costruttori del boom edilizio degli anni

Sessanta/Settanta hanno fatto una fortuna. Come mai? Perché miglioravano la vita degli italiani, visto che molti di loro vivevano ancora in case piccole e vecchie prive di riscaldamento. Alla fine, alla base di ogni grande guadagno, c'è la convenienza che viene offerta al prossimo. Torniamo a noi;

- Attualmente in molte zone d'Italia (non prendo volutamente in esame l'estero, ma per moltissimi luoghi varrebbe la stessa considerazione) l'appartamento più richiesto dal mercato, anche ora, in questo periodo di crisi, sia per l'acquisto che per l'affitto, è un piccolo appartamento dotato di una zona giorno che funge da cucina e soggiorno, un bagno di media grandezza e due camere da letto, una matrimoniale e una più piccola ma arredabile con due letti singoli. Fino a due anni fa questa tipologia era meno richiesta rispetto a quella fornita di un secondo bagno ma ora prevale la richiesta di dimensioni più ridotte. Entrambi i tipi di appartamento vengono chiamati "bicamere" (o "trilocali", se si contano il numero delle stanze) in quanto possiedono due camere da letto, ma da ora in poi definiremo "bicamere" quello dotato di un solo bagno. Se consideriamo che i metri commerciali di un grande e vecchio

tricamere ammontano a circa 160 escludendo la cantina e il garage, possiamo immaginare che dividendolo in due otterremmo due bicamere da 80 mq commerciali ciascuno, che sono sufficienti;

- La nostra terza valutazione è quella di aggiungere alla nostra idea già buona la decisione di collocarla geograficamente in un centro dotato sia di un'università, fonte per ora ancora inesauribile per le vendite e gli affitti, che di un fortissimo turn over lavorativo che obbliga gli impiegati delle medie e grandi aziende a trovare in breve tempo un nuovo alloggio. Un esempio di città che possiede queste caratteristiche è Padova, in cui un esempio di quartiere sufficientemente datato, dalla quotazione immobiliare media, relativamente centrale è l'Arcella.

## CAPITOLO 2

### La ricerca per l'acquisto dell'appartamento

Cominceremo innanzi tutto ricercando l'immobile nelle agenzie immobiliari del quartiere. In questa sede, per agevolare la vostra azione, mi limiterò a comunicarvi una sorta di *griglia* che vi permetterà di passare al setaccio la mole delle proposte che riceverete e vi permetterà di perdere meno tempo nelle visite. Appurato che l'appartamento deve misurare intorno ai 160 mq commerciali ed essere un tricamere, dovrà inevitabilmente possedere queste caratteristiche:

- L'immobile nel quale si trova non deve essere fatiscente, quindi, anche se vecchio, non deve presentare perdite di acqua dalle grondaie, macchie di umidità nei muri interni ed esterni, facciata scrostata, portone d'entrata guasto o altri difetti vistosi: deve essere stato oggetto di una costante manutenzione;
- Il riscaldamento non deve essere centralizzato, o se anche lo è l'assemblea condominiale deve aver lasciato aperta la

possibilità di svincolarsi dalla centralizzazione, altrimenti non potrete effettuare la divisione. Diciamo che le due unità ricavate potrebbero comunque mantenere il vecchio riscaldamento pagando i millesimi di competenza, ovvero la metà dell'ammontare dell'appartamento intero, ma, pur non escludendolo, non lo consiglio;

- Non devono esserci vincoli da parte del comune o dell'assemblea condominiale che impediscano la divisione dell'immobile.

Esponete agli agenti questi tre punti chiedendo un'indagine prima della visita qualora non fossero certi che tali condizioni saranno soddisfatte.

Operate in questo modo: visitate tutte le agenzie della zona, non limitatevi alle maggiori. Operate una seconda visita a distanza di un mese, perché a volte gli affari nascono al momento. Visitate tutti gli appartamenti che vi vengono proposti, ma solo quelli che superano l'esame della griglia che vi ho fornito. Ricordatevi che mediamente per trovare un affare proficuo occorre valutare un

centinaio di proposte. In questo caso, data la circoscrizione della ricerca, ne basteranno di meno.

A questo punto avrete un quadro completo della situazione. Vi posso anticipare quello che vi capiterà. All'Arcella gli immobili nuovi di buona fattura valgono fino ai 2000 euro al mq commerciale. Considerando la vetustà, gli appartamenti degli anni Sessanta/Settanta valgono circa 1200 euro al mq, il che, moltiplicato per i 160 mq in media di un tricamere, è pari a 192.000 euro.

Il loro appartamento non può valere come il nuovo, perché è meno bello, dà meno prestigio a chi lo abita, è sicuramente in parte guasto, non fornisce lo stesso comfort ma soprattutto ha un elevato dispendio energetico. Vi chiederanno 250.000 euro o di più. Non stupitevi, non adiratevi, non offendetevi, non è necessario per il nostro lavoro: limitatevi a scartare queste proposte.

Altri vi chiederanno intorno a 190.000 euro: teneteli in considerazione solo se fosse proprio necessario. Comunicate

all'agente che il prezzo per voi è alto e attendete eventuali nuove comunicazioni. Altri ancora, consapevoli che la valutazione di € 1200 al mq è solo teorica ma non incontra la vera domanda del mercato, vi chiederanno l'autentico valore di questi immobili, ovvero intorno a 160.000 euro, corrispondente a 1000 euro al mq. Teniamo conto che in genere questi appartamenti posseggono un garage spesso inutilizzabile perché di dimensioni ridotte e una piccola cantina. Qualora non vi fossero, il prezzo subirebbe una diminuzione di circa 15.000 euro.

Aprite la trattativa tramite gli agenti proprio con questi appartamenti più economici, evitando, come già spiegato prima, le costruzioni fatiscenti.

Offrite il 20% in meno e aspettate. Se l'agente vi chiede di fare un'offerta scritta corredata di assegno intestato al proprietario, fatela, ma ricordatevi di passare dall'ufficio tecnico comunale, accompagnati dal vostro geometra, a chiedere un parere preventivo circa l'operazione che intendete svolgere in quell'immobile. E ricordatevi di passare anche dall'amministratore di condominio per esporre la vostra

intenzione e ascoltare l'opinione dell'assemblea condominiale. In questo modo eviterete di impelagarvi in una triste, fastidiosa e poco proficua causa legale.

Potete fare anche diverse offerte per diversi appartamenti, sempre che vi siate ricordati di scrivere una data di validità dell'offerta, in modo che non siano mai valide contemporaneamente più proposte: vi potreste trovare con due promesse di acquisto andate in porto e due caparre già versate!

Il 20% in meno di 160.000 euro corrisponde a 128.000 euro. Arrotondate l'offerta a 130.000 euro. Questa somma, come potete ben vedere, è alquanto più bassa del prezzo che vi è stato offerto: in questa sede non i dilungherò su questi aspetti, mi limiterò invece a spiegare che occorre offrire questa cifra bassa per scremare ulteriormente l'offerta e riuscire a scovare chi è realmente deciso a vendere.

In effetti, alcuni proprietari intendono vendere qualora si presentasse un'offerta adeguata alle loro aspettative; altri invece vogliono vendere in breve tempo, per svariati motivi:

- Esigenza di denaro immediato;
- Eredità divisa con altri eredi con i quali non hanno un buon rapporto;
- Personale disprezzo dell'immobile in possesso (non sottovalutiamo mai l'aspetto psicologico di questo mestiere).

Ad ogni modo, quale che sia il motivo, data la vostra offerta bassa ma necessaria, potreste ricevere un semplice no, ma vi succederà anche di ricevere una contro offerta, verosimilmente intorno ai 155.000 euro oppure ai 150.000 euro.

Operate una serie di contro offerte leggermente più alte di 5000 in 5000 euro, tenendo presente che il punto di arrivo che non dovete assolutamente superare sono i 140.000 euro.

Perché? Spesso mi è stato obiettato: “Ma se il business è buono sarà buono anche se si spende all'inizio un po' di più!”.

Errato. Il guadagno dell'immobiliarista si costruisce *lottando* un po' ogni giorno con il mercato. Si deve combattere con il venditore, con le imprese che svolgeranno i lavori, con i vostri acquirenti. Per “lottare” chiaramente non intendo litigare, intendo

*persuadere* il vostro interlocutore, nel senso di farlo avvicinare alle vostre ragioni e alla vostra volontà.

A questo riguardo vi posso consigliare la lettura dell'interessantissimo ebook scritto da Marco Germani [\*I meccanismi della persuasione\*](#) edito da Bruno Editore, dove sono spiegate tutte le tecniche utili a persuadere al massimo il vostro interlocutore.

Tornando a noi, è fondamentale per la buona riuscita del vostro business immobiliare che capiate questo punto fondamentale: il vostro guadagno consiste nella somma di tutte le piccole *vittorie* che dovete compiere operando giorno per giorno. Il guadagno dell'immobiliarista è la somma dei piccoli guadagni che si realizzano quotidianamente lottando nel mercato.

In altri termini, il vostro primo business immobiliare comincia proprio da questo acquisto ben realizzato. Difatti è vera la convinzione dei commercianti che il guadagno si realizza nell'acquisto molto più che nella vendita. Questo dipende dal fatto che per vendere dovrete rispettare i prezzi del mercato

mentre per acquistare potete trovare un'occasione particolarmente favorevole e forzare la trattativa a vostro favore.

Torniamo al nostro esempio pratico. Operando fino a un massimo di tre trattative con tre diversi venditori, riuscirete a comprare il tricamere a 140.000 euro, cifra alla quale dovrete togliere dai 10.000 ai 15.000 euro se fosse privo di garage.

Consideriamo quindi una spesa base di 140.000 euro. Abbiamo precedentemente utilizzato l'assistenza di un tecnico; in questo caso è sufficiente un geometra regolarmente iscritto all'albo, per ottenere il parere preventivo sulla divisione del tricamere in ufficio tecnico comunale.

A questo punto del nostro lavoro è necessario l'intervento di un'altra figura, ovvero quella del notaio: sempre in *Edificare Immobili* troverete la precisa spiegazione di tutto quello che avviene dal notaio, e di tutti gli aspetti critici che dovrete considerare per non incappare nei tipici errori che avvengono frequentemente in questa fase.

Le spese notarili ammontano circa a 2500 euro. Inoltre dovrete pagare l'imposta di registro, pari all'11% del prezzo dell'appartamento, ovvero 15.400 euro.

Questo perché ipotizzo che compriate l'appartamento da un privato: se lo compraste da un costruttore, cosa alquanto improbabile trattandosi di un immobile molto datato, dovrete invece pagare l'IVA al 4% se prima casa, al 10% se seconda casa. E con queste altre due spese siamo arrivati a 157.900 euro.

## **CAPITOLO 3**

### **La suddivisione dell'appartamento**

#### **Incaricare il geometra**

Per prima cosa dovrete incaricare ufficialmente il vostro geometra e stipulare con lui un contratto con un prezzo fisso, che tenga conto di tutte le pratiche che dovrà svolgere per voi. Il rischio in questa fase è che rimangano alcune voci esterne al contratto che rappresenteranno per voi costi ulteriori.

Il contratto completo non dovrà superare l'importo di 2000 euro, che sommati alle altre spese danno 159.900 euro. Incaricate il geometra di effettuare una "preprogettazione" di divisione dell'appartamento, che non è altro che uno schizzo, un'idea iniziale, sulla quale ragionare per arrivare alla miglior divisione possibile e definitiva.

#### **La preprogettazione**

Per crearvi la mentalità dell'immobiliarista dovrete ragionare anche voi sulla preprogettazione, prima ancora di visionare l'idea

del geometra, in modo tale da non essere influenzati dal suo lavoro e da poter ideare indipendentemente un'altra soluzione.

In realtà anche se la preprogettazione viene nominata a questo punto dell'esempio, deve essere presa in esame prima ancora di acquistare l'immobile, perché potrebbe verificarsi il caso che la spartizione dell'appartamento sia difficile e forzata. Quasi tutti i tricamere sono divisibili, ma alcuni di loro darebbero luogo a due bicamere mal divisi e quindi poco appetibili per il mercato. In questi casi chiaramente non dovrete comperare l'appartamento. Non sapendo quale sia il tricamere che voi acquirerete mi limiterò a fare un esempio per farvi capire come si ragiona su questo punto fondamentale del lavoro, prendendo in esame un tricamere immaginario.

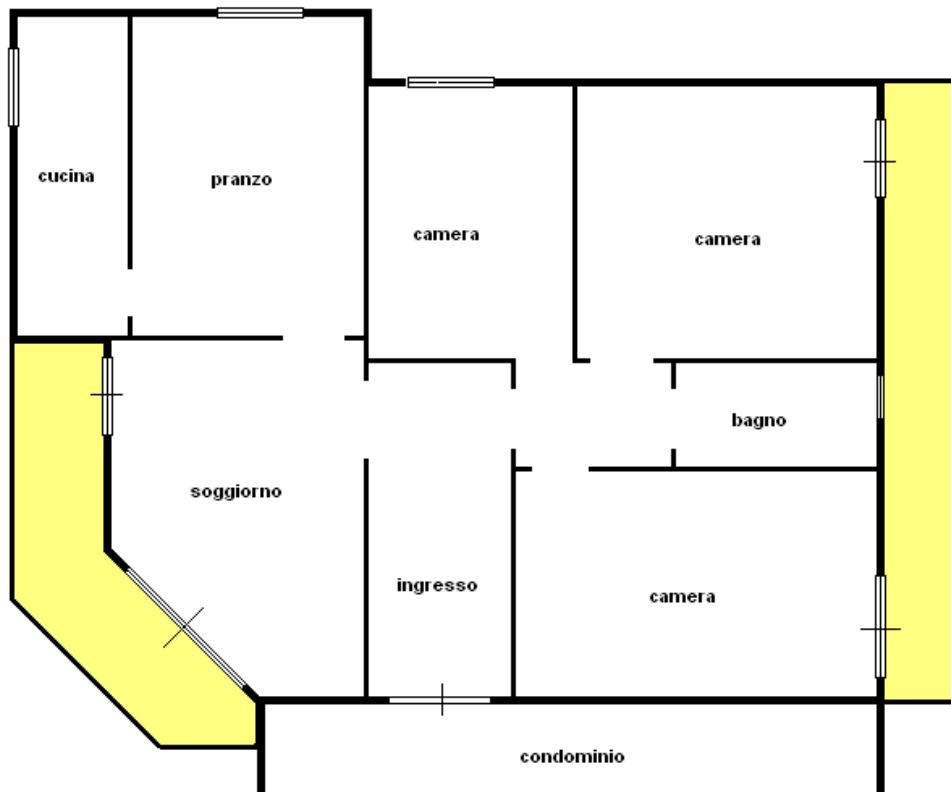


Fig. 1

Come potete osservare, la piantina in Fig. 1 rappresenta in scala 1:100 un tipico tricamere anni Sessanta/Settanta, dotato di un ampio ingresso ormai caduto in disuso, soggiorno, pranzo o tinello, cucinotto semi-abitabile, tre camere ampie di cui una matrimoniale, bagno e due terrazzi.

Questo genere di piantina deve esservi consegnata dall'agente immobiliare: fatene parecchie fotocopie e divertitevi a "pasticciarle" liberamente con un pennarello rosso.

Innanzitutto dividete idealmente l'appartamento in due, prima verticalmente e poi orizzontalmente come potete osservare in Fig. 2 e Fig. 3.

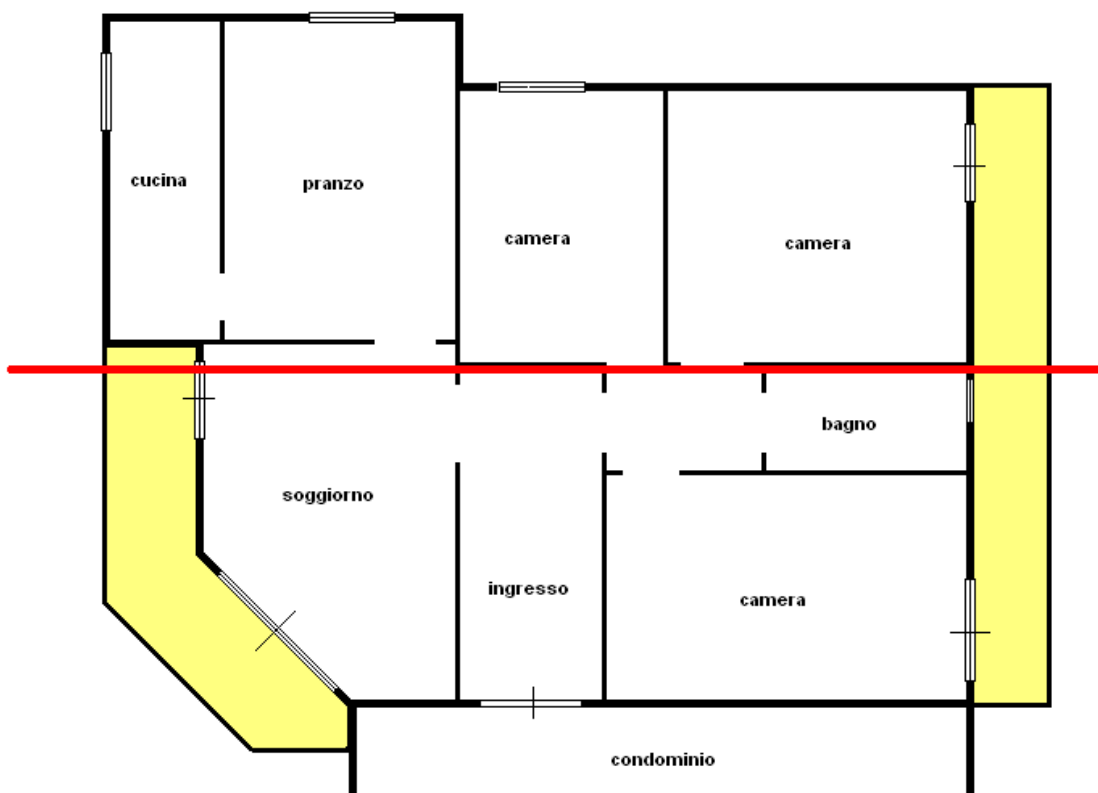


Fig. 2

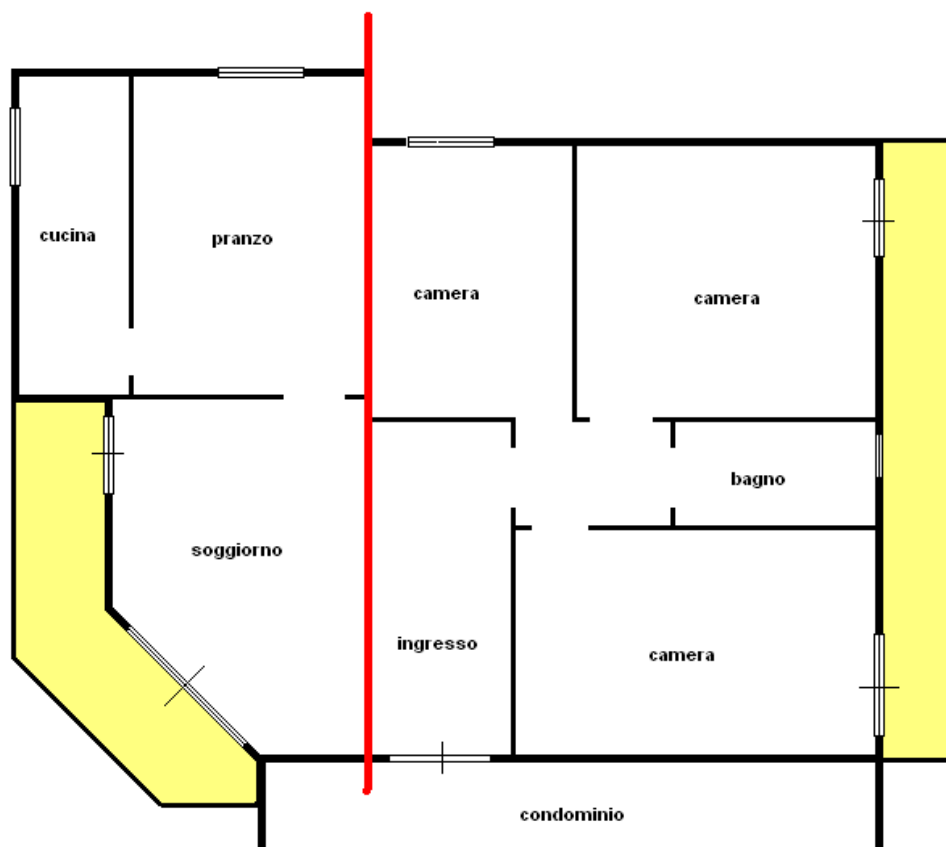


Fig. 3

Ricordatevi che in una casa si deve pur entrare da qualche parte, quindi sarà necessario collegare in qualche modo l'ingresso alla parte che viene ora staccata da questo, quindi il taglio proposto in Fig. 2 risulta impossibile perché uno dei due appartamenti risulterebbe scollegato dall'entrata. Non ci rimane che analizzare e approfondire il taglio della Fig. 3.

Per dividere un appartamento è importante seguire questi cinque parametri guida:

1. Utilizzare le finestre presenti: è difficile ottenere il permesso dall'ufficio tecnico comunale per l'apertura di nuove finestre quando si agisce in un solo appartamento, in quanto renderebbero la facciata asimmetrica;
2. Utilizzare il più possibile i muri già esistenti: questo al fine di minimizzare le spese di muratura, quindi vanno tolti e aggiunti i muri strettamente necessari;
3. Sdoppiare l'ingresso: questo consente di accedere a entrambi gli appartamenti;
4. Ricavare ambienti proporzionati e ben distribuiti: la camera più grande dovrà essere la zona giorno, poi ci sono la camera da letto matrimoniale, la secondaria e infine il bagno.
5. Non cercare di sfruttare i vecchi impianti e scarichi: vedremo in seguito come gestire questi aspetti, per ora dividiamo l'appartamento senza tenere conto di questo.

Osservando questi parametri dovremo innanzi tutto dividere meglio l'appartamento e creare due ingressi, come proposto in Fig. 4.

Come potete osservare, ho deciso di assegnare l'ingresso all'appartamento sinistro e di creare un altro ingresso indipendente per l'appartamento destro direttamente collegato al ballatoio.

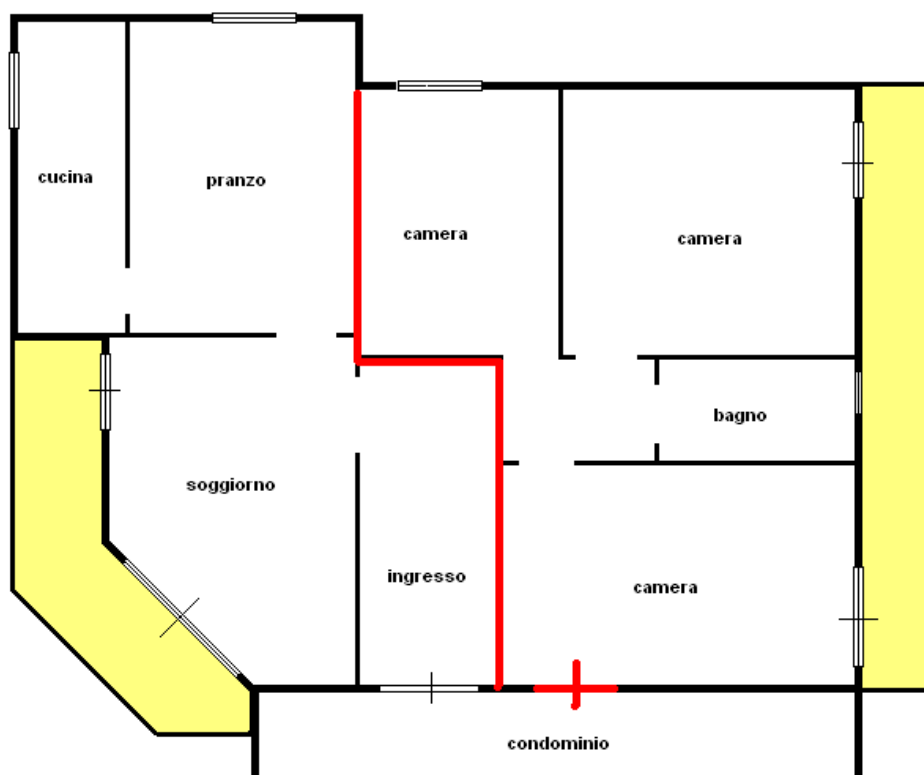


Fig. 4

Questo però non è sempre possibile, sia perché potremmo trovarci a confine con un altro appartamento sia perché il condominio

potrebbe negarci il permesso, quindi dovremmo ricavare una bussola come si vede in Fig. 5.

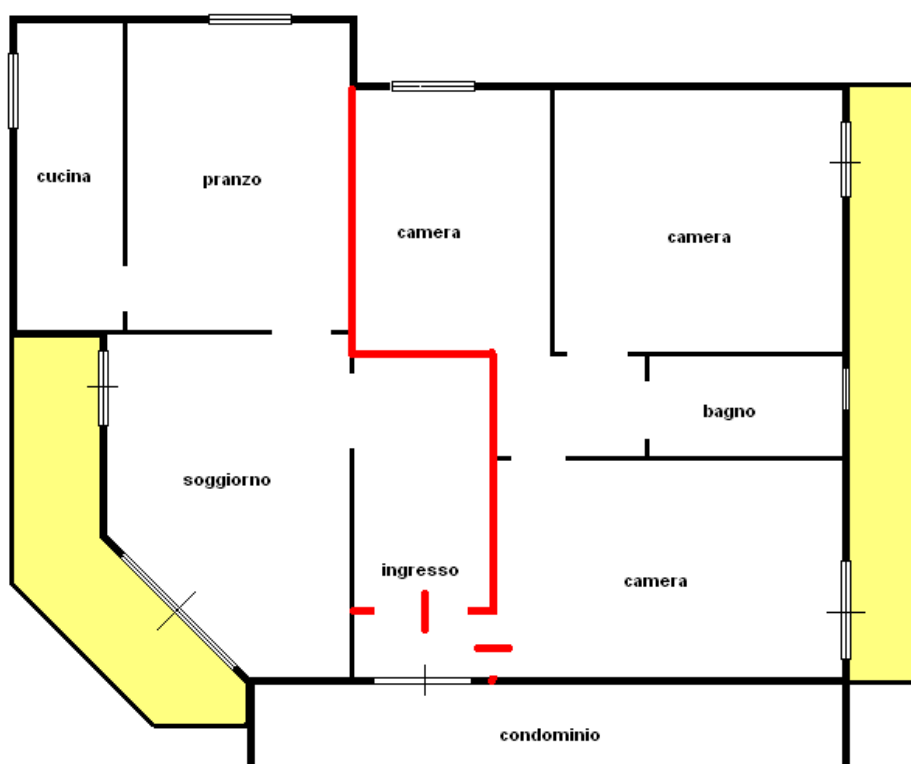


Fig. 5

L'appartamento destro risulta sufficientemente ben diviso lasciando le pareti originarie; potremmo abbattere la separazione tra la zona giorno e il disimpegno della zona notte ma credo che sia meglio lasciare ben divise le due zone. L'appartamento

sinistro è ancora privo di bagno e presenta l'ingresso inutilmente diviso dalla zona giorno.

Osserviamo in Fig. 6 la divisione definitiva.



Fig. 6

Notiamo che la bussola per lo sdoppiamento degli ingressi è stata ridotta al minimo necessario e sono state eliminate le spallette del vecchio ingresso.

Nell'appartamento sinistro è stato ricavato il bagno nell'unico posto possibile, ovvero in corrispondenza di una delle due portefinestre del soggiorno, naturalmente quella più piccola. In un altro modo avremmo avuto un bagno cieco, cioè senza finestra, e la legge lo consente solo per il secondo bagno.

Inoltre non ho collegato il bagno direttamente al soggiorno ma ho creato un disimpegno nel reparto notte, a discapito della seconda camera da letto, in modo tale da separare totalmente la zona giorno da quella notte.

Ho tracciato un secondo tratto nella separazione tra i due appartamenti, questo per indicare che dovrà essere eseguito un muro aggiuntivo in tramezza da 8 cm per separare più dignitosamente le due unità abitative, e tra i due muri verrà inserita una membrana fonoassorbente, in eraclite o piombo a seconda della spesa che si vuole affrontare: l'eraclite è più economica ma sufficiente a evitare il passaggio di rumori tra le due unità.

Inoltre ho considerato una spalletta minima di almeno 10 cm per ogni porta: serve a poter posizionare i radiatori nel miglior posto della stanza, ovvero dietro la porta, in modo tale da non compromettere la possibilità di arredare i locali.

Riflettiamo sui cinque parametri che avevo precedentemente nominato come guida alla preprogettazione: sono stati rispettati?

1. Utilizzare le finestre presenti: rispettato;
2. Utilizzare il più possibile i muri già esistenti: rispettato, l'intervento ipotizzato è minimo, soprattutto nel bicamere destro;
3. Sdoppiare l'ingresso: rispettato;
4. Ricavare ambienti proporzionati e ben distribuiti: rispettato;
5. Non cercare di sfruttare i vecchi impianti e scarichi: coincide solo il bagno del bicamere destro.

L'appartamento che troverete per forza di cose sarà diverso da questo esempio, ma le regole per una divisione di buona qualità sono le stesse. Occorre tuttavia fare alcune precisazioni per rendere più ampio il nostro esempio:

- Qualora nessuna delle stanze originarie presentasse una seconda finestra non sarà possibile aumentare il numero dei vani, quindi ricavare un bagno in più per uno dei due bicamere;
- Spesso i tricamere sono già dotati di un secondo bagno: provate ad assegnare un bagno per ogni bicamere;
- Se non è possibile in nessun modo ricavare un altro bagno dovrete sacrificare una delle camere da letto, precisamente quella secondaria dell'appartamento più piccolo, per creare l'altro bagno: otterrete dalla divisione un bicamere e un miniappartamento, cioè un appartamento con una sola camera da letto, ma molto grande per la sua tipologia: ricaverete un po' meno dalla vendita di quest'ultimo.

La preprogettazione è terminata: presentatela al geometra, osservate la sua proposta da lui e infine decidete come proseguire, tenendo conto di tutto quello che vi ho fatto presente: ricordatevi che non comanda né il padrone né il tecnico, ma la ragione!

## **Il cantiere**

Il vostro geometra dovrà presentare all'ufficio tecnico comunale la richiesta di ristrutturazione, corredata dai disegni ufficiali che

seguiranno l'idea della preprogettazione: quando otterrete il permesso di eseguire la ristrutturazione potrete aprire il cantiere, ovvero far cominciare a lavorare l'impresa che avrete incaricato. Immagino vi starette ponendo alcune domande:

- Come trovare un'impresa adeguata all'intervento?
- Come valutare un preventivo e confrontarlo con un altro?
- È preferibile accordarsi a metri o a ore?
- Quanto è giusto pagare?

Ebbene, troverete tutte le risposte a queste domande su *Edificare Immobili*, sia per quello che concerne l'impresa che per tutte le altre squadre.

### **Una premessa importante**

Normalmente, in una costruzione o una ristrutturazione, l'immobiliarista non esegue le finiture in modo tale che il cliente possa sceglierle al momento dell'acquisto. Tuttavia in questo specifico esempio stiamo lavorando su unità piccole che devono essere immesse velocemente nel mercato e che facilmente verranno affittate da chi le acquista. Anche chi le comprerà per abitarle difficilmente le considererà un'abitazione definitiva, nella

quale realizzare i propri gusti estetici attraverso la scelta delle finiture.

Al contrario, il mercato apprezzerà delle abitazioni già pronte, chiavi in mano, ottimamente rifinite e realizzate con un gusto largamente condiviso. È importante che voi nell'approntarle non vi lasciate prender la mano tentando di realizzare un “capolavoro” di colori ed effetti: tenete presente che il vostro gusto, anche se ottimo, è per definizione “vostro”.

Occorre invece realizzare un prodotto che incontri più ampiamente possibile il gusto della gente, e quindi che tenga conto della moda, del gusto attuale, e soprattutto che sia ispirato a una scelta generale dei toni estremamente pacata.

Le finiture che eseguiremo sono:

- Placche interruttori e prese;
- Sanitari;
- Piastrelle del bagno;
- Porte;
- Battiscopa;

- Parquet.

### **L'impresa**

In questa sede, trattandosi di un esempio abbastanza semplice, limitiamoci a considerare cosa deve fare per noi l'impresa e quanto ci costerà. I lavori da eseguire sono:

- Abbattimento di alcune pareti divisorie;
- Trasporto in discarica delle macerie;
- Smontaggio i termosifoni e sanitari e trasporto in discarica;
- Costruzione delle nuove pareti;
- Costruzione del raddoppio della parete divisoria;
- Posa dei contro telai delle porte;
- Intonacatura di tutte le nuove pareti.

Vi invito ad accordarvi a contratto in questo caso, cioè a stabilire un prezzo totale del lavoro evitando di contare le ore. Questo perché il lavoro è ben quantificabile: il geometra vi fornirà una tavola comparativa degli abbattimenti e ricostruzioni e sulla base di quelle quantità le varie imprese stimeranno i lavori e forniranno i preventivi.

Considerate che per questo lavoro spenderete circa 6000 euro.

E con questi siamo a 165.900 euro.

Ma non basta spendere, in questa fase ricordatevi di:

- Controllare il cantiere una volta al mattino e una al pomeriggio;
- Verificare il rispetto dei disegni nell'abbattimento e nella costruzione delle pareti, perché spesso si verificano errori;
- Richiedere al geometra il controllo della qualità: dosaggio malta, precisione della posa dei mattoni, perpendicolarità dei muri. Cercate inoltre di capire cosa controlla il tecnico e fare vostre quelle conoscenze;
- Richiedete sempre al geometra il controllo della sicurezza del cantiere: cartellonistica, recinzione dell'area alla base del condominio utilizzata dall'impresa, uso della dotazione di sicurezza da parte di tutte le squadre.

Non preoccupatevi, si tratta di un lavoro veramente semplice e di breve durata, quindi anche tutti questi controlli non saranno così gravosi. Fate attenzione a un particolare che spesso è fonte di errori: nella posa dei controtelai delle porte tenete presente che il

pavimento crescerà in altezza dello spessore del nuovo pavimento, quindi i controtelai dovranno essere posti uno o due centimetri più in alto.

### **Impianto idraulico**

Questa fase del lavoro è delicata, quindi è importante precisare tutto quello che dovrete chiedere agli idraulici:

- Gli impianti devono essere due, uno per appartamento;
- Gli impianti devono correre nei muri, sia quello idrico che quello di riscaldamento, a eccezione di piccoli e inevitabili tratti per lo scarico del water: rompere i pavimenti è un lavoro più gravoso e vi rovinerebbe la base in genere buona (il vecchio pavimento) per la posa del nuovo pavimento;
- Le tracce devono essere comprese nel lavoro, non preparate dai muratori;
- Le caldaie rigorosamente a condensazione verranno poste nei bagni, così avranno un rendimento energetico migliore di una caldaia priva di condensazione;
- I tubi devono essere in materiale plastico di ottima qualità e ricoperto da apposita guaina;

- Deve essere eseguito il collettore dell'impianto di riscaldamento;
- È sufficiente un termostato, ma deve essere di ottima qualità, digitale e posto lontano dai termosifoni, dalle finestre e da raggi solari;
- I termosifoni devono essere tubolari: non risparmiate mai sull'immagine utilizzando termosifoni economici;
- I sanitari devono essere sospesi, di disegno estremamente recente, di categoria media non base. Osservate in Fig. 7 un sanitario adeguato e in Fig. 8 un sanitario troppo datato. Fate attenzione a questi particolari. Considerate che il venditore di sanitari, comprendendo che state realizzando degli immobili per la vendita, potrebbe consigliarvi di risparmiare indirizzandovi sui sanitari di Fig. 8, ma i clienti invece apprezzeranno molto di più delle finiture curate, che in fin dei conti non stravolgeranno il vostro budget;
- Va creata una colonna di scarico per il bagno dell'appartamento sinistro: correrà fuori dal muro e dovrà essere ricoperta da un'apposita scatola di mascheramento in rame.



Fig. 7



Fig. 8

Per il controllo della qualità dell'esecuzione e dei materiali impiegati chiedete al geometra di visionare l'impianto.

Per tutto questo dovrete spendere non più di 11.000 euro ad appartamento: in questa cifra comprendo anche l'acquisto dei sanitari di buon livello e della caldaia a condensazione. Quindi per i due impianti spenderete 22.000 euro, che sommati agli altri ammontano a 187.900 euro.

I sanitari, i termosifoni e la caldaia andranno montati dopo il pavimento e gli infissi. Ricordatevi di controllare il cantiere una volta al giorno. Aspettate e pagate l'ultimo 20% dell'importo dovuto all'idraulico solo dopo il collaudo degli impianti; questi dovranno essere perfettamente funzionanti e vi dovranno essere consegnate la certificazione e la documentazione necessarie al tecnico abilitato per completare la certificazione energetica che è diventata giustamente obbligatoria (alla fine dell'intervento). Chiedete al geometra informazioni riguardo la certificazione energetica.

## **Impianto elettrico**

Per gli impianti elettrici seguite queste specifiche:

- Devono essere due distinti, uno per ogni appartamento;
- Anche questi per gli stessi motivi degli impianti idraulici vanno eseguiti in parete, non sul pavimento;
- Il contratto deve comprendere anche le tracce, dato che si tratta di un piccolo intervento;
- Il lavoro va eseguito a regola d'arte, presentando tutti gli interruttori previsti dalla norma, prese in sufficienza, le prese e i punti specifici per la cucina, un punto illuminante per le stanze piccole e due per la zona giorno, il quadro e la centralina;
- Gli interruttori e le prese devono essere di buon livello, disegno attuale, di buona marca, preferibilmente bianchi;
- Vi consiglio inoltre vivamente, al fine di impreziosire gli appartamenti, di inserire nel contratto la posa in opera di tre faretti da pavimento per ogni soggiorno con illuminazione a led. Daranno un tocco molto elegante che impressionerà favorevolmente i potenziali acquirenti. Potrete disporli come mostrato in Fig. 9: i faretti sono i punti azzurri.

È stato rappresentato schematicamente anche l'arredamento della zona giorno. Questo perché sia i faretti che il punto tv e le prese non vanno posti a caso, ma in base alla reale possibilità della stanza di essere arredata, quindi, per fare un buon lavoro, va concepita un'idea di possibile arredamento che soddisfi i gusti e le esigenze del più vasto numero di potenziali clienti.



Fig. 9

I parametri che dovrete considerare per l'ipotesi di arredamento della zona giorno sono questi:

- L'ingresso deve essere libero;
- Il tragitto fino alla porta della zona notte non deve essere intralciato dall'arredamento;
- La cucina va posta accanto alla finestra sia per la luce che per l'aerazione: ponete il primo punto illuminante al centro di questa, staccato di due metri dal muro. Chiaramente dovrete comunicare anche all'idraulico la posizione della cucina;
- Il tavolo da pranzo va posto di fronte alla finestra: sopra di questo collocherete il secondo punto illuminante;
- La zona salotto invece deve stare lontano dalla finestra sia perché la luce rende difficoltosa la visione del televisore sia per creare un angolo più riservato e accogliente: non mettete nessun punto illuminante, perché il salotto va illuminato da una piantana, mentre la luce di un lampadario risulterebbe estremamente stressante;
- I faretti devono essere disposti preferibilmente su di un'unica parete, in modo da creare un effetto maggiormente suggestivo: state ben attenti a non metterli in luoghi che devono essere necessariamente ricoperti dal divano o altro mobilio.

Per ogni impianto elettrico spenderete circa 2000 euro. Per i faretti spendete non meno di 80 euro l'uno, evitate di comprare quelli non certificati che potete trovare anche a 30 euro. La posa dei faretti con relativo collegamento elettrico costa come un normale punto luce, intorno ai 30 euro, quindi avrete una spesa totale per i faretti di 330 euro ad appartamento, e una spesa totale per gli impianti dei due appartamenti di 4660 euro. E con questi siamo arrivati a 192.560 euro.

Per il controllo della qualità dell'esecuzione e dei materiali impiegati chiedete al geometra di visionare l'impianto.

### **Porte e finestre**

Fino a qualche anno fa era estremamente importante capire quali ditte costruivano dei serramenti di qualità, dal taglio termico efficace, privi di spifferi, resistenti agli agenti atmosferici e alla torsione nel tempo. Al giorno d'oggi fortunatamente è obbligatoria la certificazione dei serramenti da parte delle ditte produttrici rilasciata dall'ICILA in collaborazione con l'UNI, che ha imposto dei minimi di sezione, taglio termico, struttura del vetrocamera e resistenza allo scasso molto elevati. Anche la

verniciatura segue dei cicli obbligatori che rendono gli infissi moderni molto resistenti al sole, alla pioggia e al gelo.

Il risparmio energetico è diventato un obiettivo di primaria importanza, e l'infisso ha una parte importantissima nel determinare il risparmio energetico generale di un immobile e di conseguenza la sua classe di appartenenza.

Per prima cosa dovrete chiedere ai serramentisti che interpellarete se sono in possesso di tale certificazione. Dovrete anche interpellare l'amministratore condominiale sull'intenzione del condominio riguardo all'aggiornamento dei serramenti, in modo tale da scegliere un modello omogeneo alle altre ristrutturazioni del condominio. Se l'assemblea condominiale non ha ancora preso in esame l'eventualità di stabilire un'uniformità d'interventi, suggeritela voi, è molto importante per l'immagine del condominio.

Lo stesso vale per le serrande. Gli infissi possono essere di legno, alluminio o PVC. Nel Sud Italia è più diffuso l'alluminio, che al giorno d'oggi presenta un buon taglio termico e un'ottima durata.

Il PVC non richiede manutenzione, ma dopo circa trenta o quarant'anni, quando si deteriora, non può essere soggetto a manutenzione. Per il nostro esempio situato all'Arcella di Padova consiglio il legno (più diffuso nel Nord Italia), precisamente l'abete lamellare, che è economico, ha un elevatissimo taglio termico (maggiore per esempio del rovere più pregiato e costoso), e un'ottima resistenza alla torsione, perché formato da tre diversi strati di abete incollati tra loro che operano un'azione di contrasto alla torsione naturale della venatura (Fig. 10). Avete presente i vecchi serramenti che non chiudono bene? È colpa della vena del legno che col tempo, "tirando", torce il serramento. I tre strati incollati annullano l'azione di torsione di ogni singola vena.

Quindi, consiglio vivamente di non tentare di ripristinare i vecchi serramenti cambiando i vetri e le maniglie: un serramento moderno rispetto a uno degli anni Sessanta è un oggetto totalmente diverso.



Fig. 10

Tornando all'abete, è un legno che permette una vasta gamma di verniciature, coprenti e in trasparenza, e quindi può essere colorato nel modo che ci sembra più idoneo.

Personalmente consiglio di stabilire un unico colore per le porte, le finestre, le cornici e i battiscopa, soprattutto in appartamenti di dimensioni contenute come questi che stiamo ristrutturando. Per esempio potreste stabilire una tinta naturale dal colore caffè chiaro, che lasci trasparire la vena. Oppure color abete naturale con una leggera sfumatura di verde.

Oppure bianco, sempre con la vena in trasparenza. Sono tutti e tre dei colori attualmente molto apprezzati. Immaginate la bellezza e l'eleganza di questi tre elementi raccordati: le porte, le finestre e i battiscopa.

È il tocco dell'architetto. L'elemento che distingue, anche nell'edilizia sviluppata per la vendita, la differenza tra un immobile dozzinale e un immobile di classe. Per ottenere questo effetto è molto importante che ordinate a un'unica ditta questi tre elementi: ditte diverse non riuscirebbero a ricreare gli stessi colori, state ben attenti.

Ricordatevi anche di raccordare le maniglie delle porte e delle finestre, preferibilmente color acciaio satinato di modello attuale, semplice e basico. Un buon prezzo che è possibile trovare nel mercato dei serramenti è 180 euro al mq, con il minimo fatturabile di 1,5 mq a finestra; ovvero si conta per ogni finestra almeno 1,5 mq anche se è più piccola.

Calcolando le aperture dei nostri ipotetici bicamere abbiamo:

- 3 finestre da 1,8 mq = 5,4 mq;
- 2 da 2,6 mq = 5,2 mq;
- 1 da 1mq che conta 1,5 mq = 1,5 mq;
- 1 da 6,4 mq = 6,4 mq.

Per un totale di mq 18,3 che, con 180 euro al mq, dà un totale di 3294 euro per gli infissi compresi di posa.

A questa cifra dobbiamo sommare il costo delle porte interne: semplici: in noce tanganica le possiamo trovare anche a 100 euro l'una, ma noi compreremo delle porte robuste e di buona fattura e soprattutto le faremo verniciare nello stesso modo degli infissi e di battiscopa (che è un costo aggiuntivo), quindi avremo una spesa di 200 euro l'una, per un totale di 800 euro compresa la posa e tutte le loro cornici. I battiscopa ci costeranno circa 400 euro con la posa, ipotizzando 4 euro al m per circa 100 m.

Vanno aggiunti anche altri 1000 euro per le due porte blindate che vi saranno fornite sempre dalla ditta degli infissi. Abbiamo

totalizzato una somma per gli infissi di 5494 euro che, sommati alle altre spese, danno 198.054 euro.

Durante la posa delle porte dei serramenti occorre osservare la precisione degli accoppiamenti delle cornici. Lo stesso dicasi per i battiscopa: è tollerabile un errore di accoppiamento inferiore a 0,5 mm, praticamente difficile da vedere a occhio nudo ma rilevabile al tatto. Un errore maggiore, anche se di un solo millimetro, conferisce un'aria dozzinale e trascurata al nostro immobile.

Fatelo presente ai montatori e al titolare dell'azienda produttrice, fate correggere eventuali errori, contestate e non pagate l'ultima trance (circa un terzo) se le correzioni non avvengono in modo sollecito. Abbiamo tralasciato per ora le serrande. Ipotizzo si trovino quasi sempre le serrande in un edificio degli anni Sessanta. È assolutamente necessario sostituirle anche se si presentano in uno stato discreto, preferibilmente con quelle fabbricate in alluminio e colorate come le altre presenti nel condominio o come il condominio intende acquistarle se ha già preventivato di sostituirle tutte.

È importante sostituire anche il meccanismo interno di avvolgimento, la cinghia e il meccanismo di avvolgimento della cinghia. Le serrande in plastica vengono velocemente danneggiate dagli agenti atmosferici e bucate dalla grandine. Quelle in legno sono più pregiate, ma sono molto pesanti da azionare e col tempo si rompono. Le serrande in alluminio hanno un'usura minima, reggono gli agenti atmosferici e sono molto facili da azionare. Per questa sostituzione spenderete circa 60 euro al mq, che moltiplicato per i 18,3 mq di aperture danno un totale di 1098 euro: sommando questa cifra alle altre spese otteniamo 199.152 euro.

### **Pavimenti e rivestimenti**

Attualmente, per quello che riguarda molte zone d'Italia, soprattutto del Nord Italia (luogo del nostro esempio), il pavimento che riscontra il maggior apprezzamento, che suscita sempre entusiasmo ogni qualvolta viene utilizzato e che dona anche a un normalissimo immobile un'aria estremamente calda e chic è senza dubbio il parquet.

Certo, esistono anche altre soluzioni ancora più accattivanti, e che io personalmente preferisco, come il terrazzo alla veneziana, o le graniglie, piuttosto che l'uso dei marmi pregiati, ma sono tutte soluzioni che, ahimè, sicuramente escono dal budget che mi sono imposto di farvi spendere.

Generalmente un immobiliare consiglia di posare un gres porcellanato nel reparto giorno e il parquet in listoncini piccoli nelle camere, eppure io credo che quando un potenziale cliente nella sua prima visita, oltrepassando la porta blindata dell'appartamento si trova di fronte la visione di un pavimento di piastrelle, qualsiasi sia il colore, oltretutto in una stanza vuota, non può che provare un'emozione negativa. Le piastrelle sono state da sempre preferite per il loro costo contenuto e resistenza all'usura e all'acqua, non di certo per la loro bellezza.

Oggigiorno però sono stati creati dei parquet resistenti all'acqua grazie a nuovi tipi di verniciatura (ad acqua o a olio), e all'usura meccanica, ovvero al passo, o peggio ancora al famigerato sasso sotto la scarpa. La resistenza si ottiene tramite la spazzolatura delle tavole; in pratica, schiacciando la venatura molle del legno

(quella chiara) con delle spazzole meccaniche si dona un particolare effetto estetico molto gradevole e apprezzato, ma soprattutto si aumenta la densità del legno, rendendolo molto duro al graffio.



Fig.11

In Fig. 11 potete osservare un larice verniciato ad acqua senza aggiunta di tinture.



Fig. 12

In Fig. 12 è sempre larice, ma è più evidente la spazzolatura, dato che può essere più o meno marcata, e il larice è stato sbiancato chimicamente per impedirli di tingersi di rosso man mano che si ossida dopo la posa.

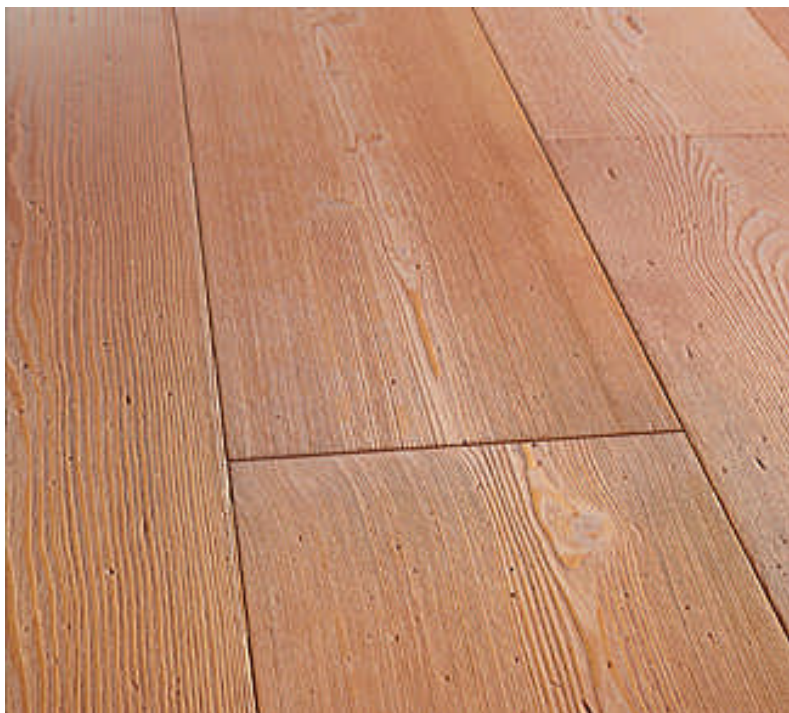


Fig. 13

In Fig. 13 il larice è stato trattato sempre chimicamente, lo si vede dall'uniformità del nodo rispetto alla vena, ma per assumere un altro colore, rosato, ed è stato antichizzato. Questo trattamento antichizzante è di grande effetto, è molto utilizzato oggi, ma è preferibile limitarne l'uso agli ambienti rustici, anche se molti lo usano negli appartamenti perché risulta di grande soddisfazione.

Io consiglio appunto il larice perché è il più economico tra i parquet a listoni lunghi, è versatile, resistente e di grande effetto,

ma consiglio di sceglierlo nella gamma compresa tra la Fig. 11 e la Fig. 12. Questo perché ogni elemento della nostra ristrutturazione deve essere pacato, non prevaricare gli altri, e l'insieme di tutti gli elementi deve creare un effetto armonico.

In altri termini la bellezza non deve essere data dal singolo elemento sfolgorante che però poi stanca, oppure che ad alcuni non piace, ma dall'armonia di toni ed elementi estremamente semplici. Immaginate ora di aprire la porta con il vostro potenziale acquirente e trovarvi di fronte questa bella distesa di tavole dal colore naturale, i battiscopa, le porte e le finestre in un'unica essenza di legno e tono, per esempio abete ombrato di verde, o sbiancato, e l'ambiente impreziosito da alcuni faretto. L'effetto non mancherà di suscitare una piacevole sensazione.

I tavoloni di larice, in genere dello spessore di 2 cm, vengono venduti dai 40 euro al mq ai 60 euro al mq. Visitate soprattutto le ditte produttrici e trovateli a 40 euro. Occorreranno poi altri 15 euro al mq per la posa, che deve avvenire con colla bicomponente distesa su tutta l'intera superficie, non solo nei punti critici come sostengono alcuni.

Fate attenzione: sul mercato è possibile reperire parquet a listoncini piccoli anche a 20 euro al mq: state molto attenti, sono produzioni cinesi e vengono verniciati con vernici tossiche, oltretutto puzzolenti!

Considerando lo spessore dei muri e il fatto che dovete escludere i bagni, vi rimangono da coprire circa 55 mq ad appartamento per una spesa tra fornitura e posa di 3025 euro a unità abitativa, per un totale di 6000 euro (presumo vi facciano almeno un piccolo sconto di 50 euro su questo totale). E con quest'ultima spesa abbiamo raggiunto i 205.152 euro.

### **Pavimenti e rivestimenti del bagno.**

Anche per questa finitura v'invito a preferire i toni pacati, come in Fig. 14:



Fig. 14

Questi sono i toni attualmente preferiti dagli italiani, e anche quelli maggiormente imposti dalla moda. Consiglio, dato che non conosciamo i gusti di chi deve acquistare, di preferire il beige e il grigio agli altri due.

Non mischiate nello stesso bagno due toni, anche se lo vedete proposto nei cataloghi o vi viene suggerito dal venditore: i bagni che stiamo realizzando sono troppo piccoli per consentire questi effetti. Non li rendereste più belli; semplicemente appariranno più piccoli.

Invece potete impreziosire i bagni usando formati diversi del medesimo tono: uno per il pavimento, un altro più piccolo e rettangolare per i muri, un altro ancora più piccolo (Fig.15) per determinati particolari (attenzione però che i mosaici costano notevolmente più delle piastrelle).

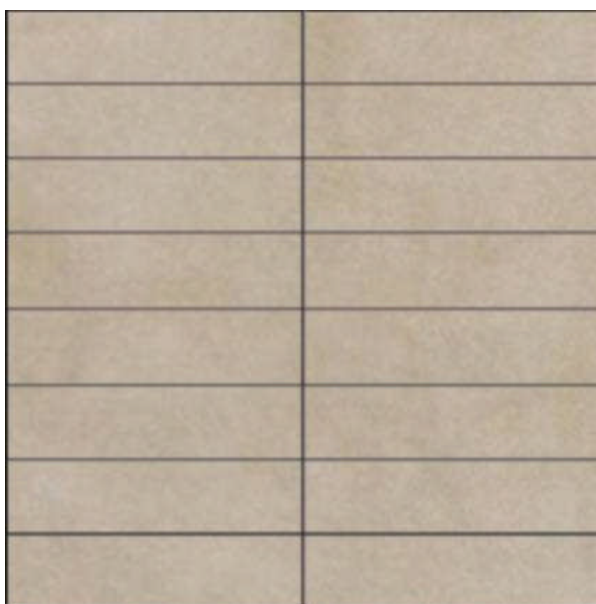


Fig.15

Questo genere di gres porcellanato costa circa 25 euro al mq esclusi i pezzi particolari; stimando circa 20 mq a bagno dovrete spendere 500 euro a bagno, ovvero un totale di 1000 euro. Siamo a 206.152 euro.

Mi sono volutamente dilungato nella spiegazione e illustrazione delle finiture perché è importante che comprendiate come gestirle. Il geometra non vi può essere utile nella scelta di queste, non è il suo campo. Un architetto potrebbe aiutarvi, ma sarebbe un altro costo e vi potrebbe indurre a scelte di grande effetto ma impopolari. Siete voi che dovete diventare esperti.

Abbiamo finito? Per molti sì, per me no. Molti immobiliari considerano l'imbiancatura e la pulizia dell'immobile un onere dell'acquirente. Ipotizzando che lo sia, non credo in ogni caso che faciliti la vendita presentare di un immobile sporco e con la malta fina ancora a vista nelle pareti. Quindi ipotizziamo una spesa di 300 euro ad appartamento per l'imbiancatura (mi raccomando, semplicemente bianco e nessun altro effetto particolare) e di 200 euro per la pulizia, per un totale di 1000 euro. Siamo a 207.152 euro. Adesso abbiamo veramente finito l'intervento... e le spese.

## **CAPITOLO 4**

### **La vendita dei due appartamenti**

#### **L'agente immobiliare**

Se non avete maturato in passato alcuna esperienza di vendita di immobili vi consiglio vivamente di rivolgervi a uno o più agenti.

Ad ogni modo avete già preso confidenza con gli agenti di zona, dovrete tornare da loro e presentare il vostro lavoro; vi assicuro che saranno ben contenti di prendere in carico la vendita di immobili così appetibili per il mercato. L'agente in genere percepisce il 2% del valore del venduto.

#### **Il valore dei vostri appartamenti**

I due immobili che avete ristrutturato hanno una proporzione perfetta per le maggiori richieste del mercato, le finiture ampiamente al di sopra delle aspettative, hanno un loro stile, sono fatti per incontrare il gusto della maggior parte delle persone e sono già pronti, chiavi in mano. Un immobile così ben preparato

vale 2200 euro al mq commerciale, in una zona dove il prezzo medio è di 2000 euro al mq.

Questo surplus di valore voi potete decidere di esigerlo dal mercato, e quindi ottenere 176.000 euro (considerando 80 mq commerciali a immobile) per un totale di 352.000 euro, ma dovrete aspettare più tempo per vendere. Oppure potrete decidere di non esigerlo, sfruttando il plusvalore per battere la concorrenza in velocità di vendita realizzando 2000 euro al mq, 160.000 euro ad appartamento, per un totale di 320.000 euro.

### **La vendita**

In questa sede non approfondiremo come va preparato il preliminare, come va incassato il pagamento, come e perché si stabiliscono le varie tranches di pagamento, cosa avviene dal notaio e a quali particolari dovete stare attenti in questa delicatissima fase.

A questo punto dovrete pagare solo il 2% all'agente immobiliare, mentre il notaio deve essere pagato da chi acquista. Ricordatevi di

consegnare al vostro acquirente insieme alle chiavi una brochure contenente tutta la documentazione necessaria:

- I manuali di uso e manutenzione;
- Le garanzie;
- La certificazione energetica (il vostro geometra vi spiegherà come ottenerla);
- Le certificazioni degli impianti;
- La lista e i numeri di telefono di tutte le ditte che hanno collaborato alla ristrutturazione.

Quest'ultimo punto è importantissimo! La brochure vi farà fare buona impressione, mentre la lista delle ditte farà in modo che il cliente si rivolga direttamente all'incaricato per la risoluzione di tutti quei piccoli problemi che possono verificarsi in una casa nuova o ristrutturata. Al contrario vi potrebbe succedere di venire chiamati perché il cliente si è dimenticato come si accendeva la caldaia.

## **Conclusione**

### **Costi**

Abbiamo acquistato un immobile per 140.000 euro

Abbiamo eseguito una ristrutturazione spendendo 67.150 euro

Otteniamo costi per 207.150 euro

### **Ricavi**

Vendiamo i due bicamere a un minimo di 320.000 euro

Da cui sottraiamo per l'agente immobiliare 6400 euro

A un massimo di 352.000 euro

Da cui sottraiamo per l'agente immobiliare 7000 euro

### **Utile**

Abbiamo un utile minimo di 106.450 euro

Un utile massimo di 137.850 euro

## **La messa a reddito**

Ipotizziamo di non voler vendere i due bicamere, ma di averli ristrutturati per metterli a reddito, ovvero per affittarli, e verifichiamo l'effettiva convenienza del nostro investimento. Abbiamo acquistato un immobile che poteva rendere non più di 450 euro al mese a causa degli alti consumi di riscaldamento, dell'usura generale e delle scarse finiture.

Spendendo 66.150 euro otteniamo due immobili da 600 euro al mese, per un totale di 1200 euro al mese, ovvero più del doppio di prima. Con un investimento totale (tra immobile e ristrutturazione) pari a 207.150 euro otteniamo un reddito di 1200 euro al mese. Se avessimo semplicemente comperato un immobile da 200.000 euro avremmo ottenuto circa 550 euro al mese.

Questo perché in realtà con 207.150 euro possediamo due appartamenti del valore totale di 352.000 euro. Il nostro lavoro ha incamerato nell'immobile un valore aggiunto di circa 145.000 euro. Questo valore è dato dalla capacità di comprendere un business immobiliare, di saperlo condurre dall'inizio alla fine

ottenendo un risultato di qualità, il tutto grazie alla formazione che abbiamo ricevuto.

### **La forza di questo business**

È un business che l'immobiliarista trascurava perché in genere lo trova troppo piccolo. Con lo stesso sforzo e le stesse fasi lavorative può ristrutturare un intero condominio, quindi il suo interesse consiste nel ricercare condomini interi in vendita o terreni edificabili. È un business che chi possiede un modesto capitale difficilmente sa condurre perché non ha la formazione, e per questo in genere lo sottovaluta.

Quindi è un business che è realmente fattibile perché non è mai troppo sfruttato. Occorre investire circa 200.000 euro, che possono diventare anche solo 100.000 euro se si trova un socio fidato. Per reperire e sviluppare questo business occorrono da sei mesi fino a un massimo di un anno: quindi possiamo affermare che possiamo guadagnare da un massimo di 137.000 euro in sei mesi, a un minimo di 106.000 euro in un anno. In ogni caso il risultato è ottimo, e ripaga comunque il tempo che ci abbiamo dedicato.

È un business che ora puoi fare anche tu: il tuo primo business immobiliare!

## EBOOK CONSIGLIATO

### EDIFICARE IMMOBILI



**Come Guadagnare Costruendo,  
Ristrutturando e Commerciando Immobili**

**BRUNO EDITORE**  
**Ebook per la Formazione**

**Per il Catalogo aggiornato visita il sito:**

[www.BrunoEditore.it](http://www.BrunoEditore.it)

