



**LE**  
**10 FASI**  
**PER COMPRARE**  
**L'IMMOBILE ALL'ASTA**



# INTRODUZIONE

In questo ebook approfondiremo il percorso che ti porterà dall'individuazione dell'immobile sino all'ottenimento delle sue chiavi.

**Devi seguire sempre le indicazioni di questo ebook**, a qualsiasi livello tu ti trovi, questo è l'unico percorso che, se seguito passo passo, ti permetterà, con ragionevole certezza, di aggiudicarti un ottimo immobile in asta.

Gli investitori più esperti utilizzano il percorso di cui ti parleremo, perché **c'è un'unica maniera di comprare correttamente un immobile in asta** ed è quello che troverai in questo ebook.

Buona lettura.

# PRIMA FASE

## ***“TROVARE GLI ANNUNCI”***

E' il primo passo.

### **Diventare padrone dei portali e dei siti di annunci.**

Il portale più importante che devi imparare a conoscere come le tue tasche è il famoso

**Portale delle Vendite Pubbliche** (pvp.giustizia.it).

Secondo una normativa entrata in vigore da qualche anno, tutti gli annunci degli immobili in asta devono essere pubblicati su questo portale.

Attenzione, però!

Questo è vero solo dal momento di entrata in vigore di questa legge.

### **Ci sono tantissimi immobili che non vengono ancora “caricati” sul portale delle vendite**

**pubbliche** perché quando è stata emessa l'ordinanza di vendita (il provvedimento del giudice che ha dato istruzioni al delegato alla vendita per effettuare la vendita) non c'era questo obbligo e quindi il delegato non è tenuto a pubblicare su questo sito.

Quindi sul PVP puoi trovare alcuni annunci, ma non tutti.

### **Ci sono oltre 100 siti/portali in tutta Italia** su cui puoi trovare immobili interessanti che

non sono pubblicati sul pvp.

## SECONDA FASE

### ***“SELEZIONA GLI IMMOBILI”***

Ora che hai tutte le informazioni, puoi partire.

Se segui il nostro elenco avrai a disposizione decine e decine di annunci, nelle città più grandi saranno CENTINAIA.

Ora hai un problema di tempo.

Il tempo è denaro e devi costruire **un metodo che ti permetta di selezionare nel minore tempo possibile tra i centinaia di annunci i più interessanti.**

Selezionare gli annunci e metterli in ordine dal più interessante ti consentirà di studiare e approfondire solo gli immobili per te più interessanti.

Ti assicuriamo che se non hai un metodo puoi perdere giornate intere a leggere a caso immobili su cui non valeva la pena dedicare tempo.

All'inizio la tua voglia di comprare un immobile in asta è una piccola fiammella ed ha bisogno di essere protetta e alimentata, lavorare a vuoto toglie ossigeno alla fiamma e rischia di spegnerla per sempre.

**Quindi il consiglio che ti diamo è di crearti un sistema di catalogazione degli annunci e degli immobili.**

Noi, negli anni, abbiamo creato e perfezionato un metodo di raccolta dei dati molto efficace.

Grazie al nostro metodo potrai selezionare centinaia di immobili in pochissimi minuti.

**In un'ora potrai essere in grado di selezionare almeno 100 immobili**, inserendo nel file solo gli indici che ti servono per riuscire a mettere in ordine gli immobili dal più interessante.

Puoi creare anche tu un metodo per selezionare gli immobili, ma ti ci vorrà tantissimo tempo, perché dovrai testarlo e capire se funziona. Il nostro funziona e, come sai il tempo è denaro.

## TERZA FASE

### ***“APPROFONDISCI GLI IMMOBILI PIU’ INTERESSANTI”***

Se hai fatto bene la fase due ora è il momento di focalizzare l’attenzione sugli annunci che sembrano più interessanti.

“Sembrano” è la parola più giusta.

Attenzione! **Questo è un momento molto delicato.**

Delicato perché è questo uno dei momenti in cui puoi innamorarti di un immobile e, come sai, quando ti innamori di qualcosa tendi a non guardare i suoi difetti anche quando sono molto pericolosi.

**Stai davvero attento al prezzo dell’immobile.**

Se è molto basso sembra sicuramente essere un affare molto interessante, ma è molto difficile, anche se non impossibile, che un immobile “pulito” sia ancora disponibile.

Con occhio freddo, parti dal più conveniente e approfondisci.

**Studia con attenzione l’avviso di vendita, la perizia e l’ordinanza di vendita.**

**Impara a porti le giuste domande e a trovare le giuste risposte.**

Crei un metodo che ti metta al sicuro da brutte sorprese.

*Immobili che non vengono liberati dopo l’aggiudicazione.*

*Immobili completamente da demolire.*

Non sono leggende, sono realtà che accadono continuamente nel mondo delle aste.

Un'asta è come una rosa, bellissima, ma devi sapere che può avere delle spine molto insidiose

Ti piacerebbe accedere alla nostra esclusiva guida che ti dice passo passo cosa devi controllare, in che ordine e soprattutto cosa devi fare per controllare al meglio l'essenziale?

L'obiettivo di questa fase è quello di scartare, **scartare il più possibile.**

Più scarti, più l'oro che sarai riuscito a trovare sarà prezioso.

Maggiore sarà la tua capacità di risolvere problemi, più immobili riuscirai a mantenere nella tua lista, maggiore sarà la possibilità di aggiudicarti un immobile.

## QUARTA FASE

### ***“FISSARE UNA VISITA DELL’IMMOBILE”***

Solo ora e solo per gli immobili che hanno passato la terza fase puoi finalmente procedere a fissare una visita con il custode.

**Fissare una visita è semplicissimo**, si fa attraverso il pvp o, semplicemente, chiamando il custode.

Attenzione in molti tribunali il delegato e il custode non sono la stessa persona, quindi, presta la dovuta attenzione.

**Se le carte ti diranno come fissare una visita, non ti diranno, invece, come devi fare la visita e cioè a cosa devi prestare attenzione durante questo importantissimo sopralluogo.**

Soprattutto se sei all’inizio il sopralluogo è decisivo.

Con il tempo imparerai a fare offerte senza bisogno di visitare un immobile, ma non è ancora questo il momento, ora devi entrare, devi “annusare” i problemi e devi trovare la maniera di risolverli.

Puoi imparare davvero tanto da una visita, devi solo sapere cosa vedere.

Attenzione, non è ancora il momento di passare all’offerta, c’è ancora la quinta fase che devi superare, la più importante.



## QUINTA FASE

### ***“PREPARA UN CONTO ECONOMICO”***

Sei quasi pronto a fare l'offerta, ma prima di farlo devi aspettare il responso del tuo oracolo.

L'oracolo non sbaglia mai (se sai come interrogarlo), perché i numeri non provano sentimenti, sono freddi e veri.

Il nostro oracolo è il **conto economico**.

L'ultima prova del fuoco che gli immobili selezionati devono superare.

Individua con chiarezza il prezzo di rivendita inserisci correttamente tutti i costi e il risultato ti dirà se vale la pena o no fare un'offerta.

**Ti piacerebbe avere un conto economico molto preciso, con diversi campi già preimpostati, e non dover passare il tempo a trovare le formule, ma a trovare gli immobili migliori.**

## SESTA FASE

### ***“FAI L’OFFERTA”***

L’oracolo ha parlato: si può procedere.

E’ il momento di fare la prima offerta.

Non so se ne sei a conoscenza, ma mediamente **una offerta su dieci viene annullata perché sbagliata.**

**Con le offerte telematiche** la media si è “alzata”, ora viene annullata **un’offerta su cinque**, molte delle quali direttamente scartata dal sistema informatico del Ministero.

Questo vuol dire che su 5 persone come te che hanno trovato gli annunci, selezionato i più interessanti, studiato i loro fascicoli, visitato gli immobili “superstiti”, preparato un corretto conto economico, dopo aver fatto l’offerta (magari era l’unico offerente) si è visto escludere dall’asta perché l’offerta era sbagliata.

Incredibile!

**Tanto tempo buttato per niente.**

In più sulle **offerte telematiche** ti spieghiamo le varie differenze tra i vari tipi e soprattutto **ti forniamo un tutorial passo passo che ti accompagna sino al completamento corretto dell’asta.**

Insomma, non dovrai pensare a niente, solo seguire le nostre istruzioni.

## SETTIMA FASE

### ***“GARA E AGGIUDICAZIONE”***

L'offerta è stata presentata.

E' il giorno della gara.

Si aprono le buste.

Il delegato legge le offerte e ammette quelle valide, escludendo quelle nulle.

Se c'è solo un valido offerente l'immobile viene aggiudicato a lui (salvo alcune eccezioni).

Se ci sono almeno due validi offerenti si procede alla **gara per rilanci**.

Se ti trovi in questo momento devi sapere che se hai di fronte a te un soggetto che si basa sulle emozioni e non sui numeri è molto probabile che sarà in grado di rilanciare anche se il valore di aggiudicazione sia sostanzialmente pari o superiore al prezzo di mercato.

**Tu questo rischio non lo corri perché il conto economico ti ha detto fino a che importo puoi rilanciare, non un euro di più.**

Quando sei nel pieno della gara ricordati che: "**Le emozioni sbagliano, i numeri no, non sbagliano mai**".

Tu che hai letto questo libro avrai un'arma in più.

Infatti, avrai tra le tue frecce all'arco **un piano preciso di rilanci**.

Avrai un piano.

Saprai esattamente cosa fare, quando farlo e fino a che punto.

***Certo se avrai di fronte un pazzo pronto a rilanciare sino all'infinito non hai speranza, ma se hai un investitore come te la puoi giocare e se sei bravo sarai tu ad aggiudicarti l'immobile e non sarà un caso, ma sarà solo il frutto di una corretta pianificazione dei rilanci.***

## **OTTAVA FASE**

### ***“DOPO L’AGGIUDICAZIONE”***

Grazie al piano di rilanci, sei riuscito ad aggiudicarti l’immobile.

Quando ti succederà sentirai una grande euforia e una grande paura.

Ora si fa sul serio.

Verrai assalito da mille dubbi, voglia di mollare ecc.

Ora, in questo momento, lascia stare e tue paure e i tuoi dubbi.

#### **Brucia i vascelli dietro di te.**

Puoi solo andare dritto come un treno per chiudere l’operazione il prima possibile.

Non devi fare un errore che commettono in molti.

Dopo l’aggiudicazione pensano di aver finito e che tutto andrà in automatico.

Ho 120 giorni per pagare, ora è tutto in discesa.

#### **Ti do una notizia la salita è ancora a metà e inizia la parte più ripida.**

Se sei bravo e fortunato puoi arrivare subito in cima, se non sei aggressivo, rischi di entrare nell’immobile solo dopo due anni (come purtroppo succede in alcuni tribunali).

Devi ancora lottare per ottenere il prima possibile l'intestazione dell'immobile e per ottenerne il possesso.

**Tutto quello che succede dopo l'aggiudicazione dipende in buona parte dal tuo atteggiamento.**

Devi essere molto aggressivo e cercare di accorciare tutti i tempi facendo le dovute e legittime pressioni su tutti gli attori (delegato, custode, giudice).

## **NONA FASE**

### ***“LA PROPRIETA’ ”***

**Con l’aggiudicazione non diventi proprietario** del bene.

**Con il pagamento del saldo prezzo non diventi proprietario** del bene.

**Con l’ottenimento delle chiavi non diventi proprietario** del bene.

Diventi proprietario solo quando viene emesso dal giudice il **Decreto Di Trasferimento** (chiamato anche DDT).

E’ un documento che ha lo stesso valore di un rogito notarile.

Grazie al decreto di trasferimento diventi pieno proprietario del bene.

Il decreto verrà registrato e trascritto esattamente come quando compri un immobile dal notaio.

**Avere la proprietà non significa avere le chiavi.**

La proprietà è l’inizio dell’IMU, della tassa rifiuti, del condominio.

La proprietà è anche il diritto a poter presentare Cila, Scia, permessi di costruire o variazioni catastali.

Solo il proprietario può vendere il proprio immobile.

**Quindi dal decreto di trasferimento in poi puoi finalmente rivendere un immobile.**

Ok possiamo dire che con il decreto di trasferimento il traguardo e la cima sono raggiunti.

Giusto?

No, non basta....



## DECIMA FASE

### ***“LE CHIAVI ”***

La cima la raggiungi solo quando sei diventato proprietario (con il decreto di trasferimento) e, insieme, hai avuto le chiavi dell'immobile.

Attenzione, le due cose non coincidono assolutamente.

***Puoi essere proprietario e non avere le chiavi*** (perché l'immobile è occupato da un terzo soggetto).

***Puoi avere le chiavi e non essere proprietario.***

Succede molto spesso, se sai come farlo, che riesci ad ottenere le chiavi prima del decreto di trasferimento, di questo ne parliamo diffusamente nei nostri Webinar.

**Sei arrivato in cima solo quando l'immobile è di tua proprietà e quando è anche nella tua disponibilità.**

In quel momento, inizia la parte di rivendita, ma questa è un'altra storia.

Noi ti abbiamo portato in cima ora sta a te approfittare di questa posizione di estremo vantaggio.

**+1**

## ***“FARE LA DIFFERENZA”***

Per comprare un immobile all'asta non è obbligatorio frequentare un corso.

Non è come per la patente.

Ma è un po' come lo sci o il nuoto.

Non è obbligatorio imparare da qualcuno, ma può fare la differenza e salvare la vita.

Se scii puoi anche non imparare da nessuno, ma la possibilità di schiantarti contro un albero è più concreta se non senti da nessuno come riuscire a frenare e disegnare curve corrette.

Se nuoti puoi anche farlo da solo, ma la possibilità di affogare è maggiore se nessuno ti ha detto come fare a tenerti a galla.

**Fare un corso può fare la differenza.**

Puoi perdere tempo ed energia o puoi decidere di raggiungere da subito dei risultati.

**Corso Aste Immobiliari** ti aiuterà su due fronti:

- 1) Ti aiuterà a **scartare gli immobili pericolosi** che non sapresti gestire.
- 2) Ti farà **risparmiare tantissimo tempo**, perché il lavoro lo abbiamo fatto noi per te.

Se pensi che aggiudicarti un immobile sia frutto di un caso, sbagli!

Certo, la fortuna gioca un ruolo, ma ha un ruolo marginale e più sei preparato minore è il ruolo del caso.

### **Credi che Usain Bolt vinca le sue gare perché è fortunato?**

Certo la fortuna, il caso gioca un ruolo, ma la sua capacità di allenarsi e migliorarsi continuamente, la sua maniacale attenzione al suo corpo gli consente di potergli chiedere più del massimo quando serve.

Vediamo cosa succede con le aste.

Un corso non è indispensabile, ma **può fare davvero la differenza:**

1. Sapere dove trovare gli annunci.
2. Imparare a selezionare tra di essi gli annunci e saperli mettere in ordine di convenienza
3. Saper studiare i documenti
4. Sapere cosa vedere in una visita.
5. Saper fare un conto economico corretto
6. Essere in grado di fare un'offerta corretta.
7. Avere un piano di rilanci.
8. Sapere cosa fare dopo l'aggiudicazione.
9. Riuscire ad ottenere subito il decreto di trasferimento
10. Riuscire ad ottenere subito le chiavi.

Ciascuno di questi fattori può fare la differenza tra un'ottima operazione e un'operazione pessima.

Ciascuna di queste abilità ti potrebbe consentire di superare la concorrenza, proprio al traguardo.

Ciascuna di queste possibilità può consentirti di entrare in un nuovo mondo fatto di tante opportunità.

**Corso Aste Immobiliari** è organizzato proprio per farti fare la differenza acquisendo queste capacità.

**Non è un corso in cui ti spiegano come diventare ricco.**

**E' un corso che ti spiega come si acquista, al massimo delle tue possibilità, un immobile all'asta.**

Ma, se non sei ancora pronto oppure non hai il tempo di seguire un corso, allora dovresti unirti a me e centinaia di Investitori nei WEBINAR GRATUITI che terrò in queste settimane in cui ti spiego:

1. I rischi delle Aste Immobiliari
2. I vantaggi delle Aste Immobiliari
3. Come comprare un immobile all'asta

**[Clicca qui per Registrarti al webinar](#)**

**ps: La disponibilità è limitata poiché il software che utilizziamo per il Webinar ha un numero massimo di 120 partecipanti, quindi prenota subito il posto.**