

Guida pratica all'acquisto immobiliare con il metodo Rent to Buy

Il motivo di fondo per il quale il **Rent to Buy** non sta ancora esprimendo in Italia le sue grandissime potenzialità è rappresentato dall'atteggiamento mentale sbagliato con il quale gli operatori ed i potenziali acquirenti e venditori approcciano questo strumento. Tutti sostanzialmente pensano che il **Rent to Buy** è un contratto: che vuoi che sia quindi proporlo ad un venditore come alternativa alla vendita tradizionale?

E così arrivano le "smusate". Ovvie, perché il **Rent to Buy** non è semplicemente un contratto (peraltro molto complesso ed articolato), bensì un programma di acquisto graduale finalizzato ad agganciare l'acquirente ai parametri previsti dal modo bancario per la concessione del mutuo. E' quindi una operazione finanziaria proiettata in un arco temporale pluriennale durante il quale l'acquirente investe dei soldi in una casa che non è ancora sua ed il venditore consegna le chiavi ad un futuro acquirente che non ha ancora saldato il prezzo pattuito.

Questa immagine rende molto bene l'idea delle emozioni che tale percorso produce...



E' un po' come se l'acquirente ed il venditore fossero costretti ad attraversare un guado per arrivare al rogito definitivo, senza poter tornare indietro e con la consapevolezza che se uno dei due viene travolto da eventi negativi le conseguenze potrebbero ripercuotersi sull'altro.

Ecco perché, affinché questa cosa funzioni ci vogliono **opportune garanzie** e, soprattutto, **molto ben spiegate**.

L'IMPORTANZA DELLA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA INIZIALE

Come potenziale acquirente, se vuoi offrire un minimo di garanzie a te stesso ed al potenziale venditore, inizia a fare una corretta pianificazione finanziaria del tuo acquisto. Questo è il primo passaggio. La ricerca dell'immobile viene dopo ed è condizionata da quanto emerge dalla pianificazione finanziaria.

In questa prima fase non devi pertanto andare a vedere le case di persona, ma devi limitarti a guardarle sui portali immobiliari. Bastano i più importanti, Immobiliare.it e Casa.it.

Non devi valutare adesso quale casa acquistare: ora devi semplicemente farti un'idea di quanto può costare la casa adatta a soddisfare le tue esigenze abitative.

Diamo ovviamente per scontato che tu abbia già fatto una seria ed approfondita analisi di quali siano le caratteristiche del prodotto da ricercare.

Se l'hai fatta dovresti avere ben chiaro:

- qual'è la tua area geografica preferita;
- quali sono le eventuali aree geografiche di ripiego qualora non trovi il prodotto che cerchi nell'area preferita;
- quali sono le caratteristiche irrinunciabili che la tua nuova casa deve possedere, partendo innanzi tutto dal numero di camere da letto;
- quali sono le caratteristiche gradite, ma non irrinunciabili, quali ad esempio il secondo bagno, il giardino, il doppio garage, etc.;
- quali sono le caratteristiche da evitare, quali ad esempio le strade trafficate o i condomini numerosi.

Se hai ben chiaro tutto questo, analizza sui portali immobiliari, di seguito descritti, a quali prezzi vengono offerti gli immobili che rispondono alle esigenze abitative del tuo nucleo familiare.

Analizza sul web, ma **non chiamare le Agenzie Immobiliari** in questa fase: verresti etichettato come un cliente non maturo, in gergo un "turista immobiliare", e ciò ti potrebbe danneggiare dei rapporti futuri con le medesime Agenzie.

Una volta compreso quanto costa il prodotto che ti serve, bisogna costruire, con il simulatore da noi predisposto, il piano finanziario che ti permetta di acquistarlo serenamente e senza fare “il passo più lungo della gamba”.

Per ottenerlo gratis basta semplicemente richiederlo tramite il modulo dei contatti del sito www.renttobuyconsulting.it.

Siamo perfettamente consapevoli che la maggior parte degli Acquirenti **Rent to Buy** scelgono questa metodologia di acquisto perché non posseggono ancora il livello di **equity** (capitale proprio iniziale) del 20% che la banca richiede per concedere il mutuo e, proprio grazie alla leva finanziaria che il **Rent to Buy** produce, riescono nell’arco di qualche anno ad essere perfettamente mutuabili.

A questo punto entrano in gioco più aspetti che devi tener presente per far sì che l’acquisto **Rent to Buy** risulti per te sostenibile con la liquidità iniziale di cui tu disponi oggi (o potresti disporre a breve termine chiedendo qualche aiuto ai tuoi familiari).

Innanzitutto partiamo dall’anticipo iniziale da proporre al venditore: deve essere più alto (almeno il 10%) se acquisti una nuova costruzione, può essere inferiore (almeno il 5%) se acquisti un immobile usato. Ciò ovviamente in quanto un costruttore rischia di più di un privato venditore nel caso in cui l’Acquirente non perfezioni l’acquisto: si vedrebbe ritornare indietro un immobile che da nuovo è diventato usato, perdendo così il 15% del suo valore.

Un secondo aspetto da tenere in considerazione è l’esborso finanziario per la registrazione e trascrizione della contrattualistica **Rent to Buy**: è un passaggio che non puoi assolutamente evitare se vuoi fare un acquisto sicuro.

Questo non significa dover sostenere un maggior costo rispetto ad un acquisto tradizionale. In pratica la parcella dovuta al notaio per la normale compravendita viene divisa in due tranches: una versata alla stipula della contrattualistica **Rent to Buy** ed una versata alla stipula del rogito definitivo. Al fine di non sostenere un doppio costo ma un unico costo frazionato in due tranches devi però tornare per l’atto finale dallo stesso notaio.

Devi poi considerare l’imposta di registro (se la vendita non è assoggettata ad IVA): devi anticipare, al momento della registrazione del contratto, il 3% su tutta la componente di acconto prezzo di tutte le rate previste dalla durata contrattuale, fermo restando che queste somme le potrai recuperare per compensazione con l’imposta di registro dovuta al rogito definitivo per il trasferimento della proprietà. Se ad esempio il tuo **Rent to Buy** di 36 mesi prevede una rata di 600 Euro (divisi 500 in accantonamento e 100 come affitto), devi versare alla stipula del contratto $500 \times 36 = 18.000 \times 3\% = 540$ Euro, che versi subito e recuperi al rogito.

Giusto per darti una indicazione pratica, conteggia nel tuo piano finanziario una liquidità iniziale destinata a sostenere i costi dell'onorario del notaio e delle imposte pari all'1,2% del prezzo di compravendita.

Infine ci sono le commissioni dei professionisti che ti accompagnano nella realizzazione del tuo acquisto: lo **Specialista Rent to Buy** e l'Agente Immobiliare che detiene l'incarico di vendita dell'immobile che tu desideri acquistare.

Per quanto concerne il compenso di consulenza per lo **Specialista Rent to Buy**, considera l'1% più IVA del prezzo di compravendita pattuito (con il minimale di 1.500 Euro + IVA); per quanto concerne invece la commissione per mediazione, da riconoscere all'Agente Immobiliare, considera il 3% + IVA del prezzo di compravendita pattuito (con un minimale variabile dai 3.000 ai 5.000 Euro + IVA, a seconda dell'Agenzia).

Ricapitolando quindi:

- se acquisti da un costruttore considera un 10% (anticipo al venditore), più un 1,2% (notaio ed imposte), più un 1% + IVA (Consulenza Rent to Buy), più un 3% (mediazione Agenzia), in totale siamo al 15,2% del prezzo dell'immobile, salvo il caso in cui acquisti direttamente dall'impresa e risparmi la commissione dell'Agenzia;
- se acquisti da un privato considera un 5% (anticipo al venditore), più un 1,2% (notaio ed imposte), più un 1% + IVA (Consulenza Rent to Buy), più un 3% (mediazione Agenzia), in totale siamo al 10,2% del prezzo dell'immobile.

Cosa puoi fare se non disponi di questo 10,2% di liquidità iniziale?

Se proprio devi tagliare qualcosa, rinuncia al servizio meno indispensabile, ovvero quello offerto dall'Agenzia Immobiliare. Ciò non significa che tu debba "scavalcarla": sarebbe un comportamento scorretto che costituisce peraltro un reato penale. Significa semplicemente che devi ricercare la tua casa ideale solamente tra gli annunci dei privati, seguendo i consigli di seguito esposti.

Così facendo la liquidità iniziale richiesta scende al 7,2% del prezzo di compravendita dell'immobile.

Se tuttavia non disponi nemmeno di questa somma, non rassegnarti a rimanere in affitto.

Come hai letto sul nostro sito, **Rent to Buy** è un termine che identifica un processo di acquisto graduale dell'immobile, che si può realizzare tramite due diversi modelli contrattuali: Il **Rent to Buy Originale** ed il **Rent to Buy con riscatto**.

Il primo prevede un impegno all'acquisto ed una caparra confirmatoria iniziale: è quindi preferito dai venditori e ci apre molte più porte.

Il secondo non prevede un obbligo di acquisto e nemmeno, di conseguenza, una caparra confirmatoria: è pertanto meno accettato dai venditori e ci apre meno porte.

Se sei però in grado di garantire la parte venditrice con un versamento mensile molto più alto di un normale affitto, tale quindi da creare un reale impegno all'acquisto, possiamo comunque provare ad assisterti nel proporre il **Rent to Buy con riscatto** al proprietario della casa che ti interessa.

Tieni però presente che la finalità del programma **Rent to Buy** è quello di agganciare l'acquirente ai parametri previsti dal mondo bancario per la concessione del mutuo, tra cui spicca, in primis, il livello di equity del 20%.

Sappi quindi che per nostra deontologia professionale non possiamo accettare di portare avanti delle proposte di acquisto **Rent to Buy** prive di una minima solidità, derivante da una corretta pianificazione finanziaria e da una sufficiente stabilità reddituale della parte acquirente.

QUALI SONO GLI IMMOBILI VENDIBILI CON IL RENT TO BUY?

Facciamo forse prima a dire quali sono gli immobili che non possono essere venduti con il **Rent to Buy**: tutti quelli abitati da un proprietario che vende per riacquistare un altro immobile ed ha necessariamente bisogno di un ricavo immediato da reinvestire nel suo nuovo acquisto.

Diverso è il caso di chi vende per trasferirsi in affitto, anche all'estero. O di una coppia che vende perché si è separata. Sono situazioni favorevoli alla vendita con il **Rent to Buy**.

In generale comunque, quando la casa non è abitata, ad esempio perché è il frutto di una eredità o è una seconda casa non più utilizzata, o è una casa giunta al termine di una locazione, abbiamo di solito delle situazioni molto favorevoli per la vendita con il metodo **Rent to Buy**.

Poi ovviamente tutte le case di nuova costruzione si prestano alla vendita **Rent to Buy**, sempreché le imprese di costruzioni non abbiano problemi di tensione finanziaria con le banche che hanno finanziato i loro cantieri.

Giunti a questo punto la nostra guida si divide in due parti:

- la prima è dedicata a tutti coloro che possono (e vogliono) pagare una commissione per mediazione all'Agenzia Immobiliare;
- la seconda è dedicata a tutti coloro che non possono (oppure non vogliono) pagare una commissione per mediazione all'Agenzia Immobiliare.

COME TROVARE LA CASA IDEALE RIVOLGENDOSI ALLE AGENZIE IMMOBILIARI

Se sei in grado di sostenere il costo di una mediazione immobiliare (e sei disposto a farlo), puoi accedere al 100% degli immobili in vendita nel mercato, sia quelli pubblicizzati dalle Agenzie Immobiliari, sia quelli pubblicizzati dai privati.

Sia ben chiaro che non devi cercare la tua casa ideale tra le pochissime che vengono proposte in vendita con il metodo **Rent to Buy**: difficilmente riusciresti a trovarla. Devi invece cercare la tua casa ideale tra tutte quelle proposte del mercato con la vendita tradizionale: sarà poi compito dello **Specialista Rent to Buy** farti ottenere questa modalità di acquisto presentandola **correttamente, professionalmente ed esaurientemente** al venditore.

Dimenticati quindi del **Rent to Buy** e comincia a cercare la tua casa ideale. Puoi farlo in due modi: da solo (ma pagando comunque la commissione per mediazione agli Agenti Immobiliari che detengono gli incarichi di vendita degli immobili), oppure tramite un **Buyer Agent – Property Finder**, ovvero un Agente che lavora esclusivamente per l'Acquirente ricercando l'immobile giusto nell'intero mercato, attingendo al portafoglio di tutte le Agenzie Immobiliari, con le quali va ad instaurare dei rapporti di collaborazione impostati su un accordo semplicissimo: ogni Agente viene remunerato dal Cliente che rappresenta. Non vi è pertanto alcun incremento dei costi per la mediazione, né per l'acquirente, né per il venditore.

Hai quindi la possibilità di avere un tuo Agente personale, che lavora solo per te e che ti cerca l'immobile giusto, semplicemente dirottando verso di lui la commissione che altrimenti dovresti comunque riconoscere all'Agente incaricato dal venditore, che non svolge per te alcuna attività di ricerca immobiliare.

Pertanto, visto che gli **Specialisti Rent to Buy Consulting** sono anche addestrati a svolgere l'attività di **Buyer Agent – Property Finder**, approfittane ed affida a loro l'incarico di cercarti la casa ideale.

Questa è certamente la soluzione più comoda e più conveniente per te. Ma c'è anche un altro motivo per scegliere di affidare la ricerca della casa ideale al **Consulente Rent to Buy**: se è lui a presentarti alle Agenzie Immobiliari come suo Cliente, il suo intervento sarà gradito e ben visto dai colleghi. Se invece vai tu da solo nelle Agenzie e poi chiedi il suo intervento consulenziale per convincere il venditore ad accettare di vendere con il **Rent to Buy**, il risultato non sarà identico: lo **Specialista Rent to Buy** sarà visto come un intruso e l'Agenzia Immobiliare sarà di fatto molto meno collaborativa. Potrebbe ad esempio pretendere di voler presentare lei la proposta di acquisto **Rent to Buy** al venditore, senza avvalersi dell'aiuto dello **Specialista Rent to Buy**, rovinando la trattativa e precludendoti l'acquisto con il **Rent to Buy**.

E' un film già visto, accettiamo scommesse.

Sia ben chiaro che non vogliamo assolutamente importi il nostro servizio di ricerca immobiliare come **Buyer Agent – Property Finder**: noi siamo tranquillamente disponibili ad intervenire come semplici Consulenti per l'acquisto con modalità **Rent to Buy**, lasciando a te il compito di ricercare da solo l'immobile giusto: più avanti ti spieghiamo anche come farlo. Se però devi comunque pagare una commissione per mediazione, ci sembra poco furbo pagarla ad un Agente Immobiliare che non ti offre alcun servizio di ricerca immobiliare e poi magari ti boicotta anche il **Rent to Buy**.

Nel momento in cui andrai a vedere gli immobili selezionati, da solo o tramite lo **Specialista Rent to Buy**, non dovrà mai trapelare, sia nei confronti dell'Agente Immobiliare incaricato della vendita, sia nei confronti del proprietario, la tua intenzione di acquistare con il **Rent to Buy**: se la esteri in questa fase rovinerai la trattativa in modo irreparabile.

Il **Rent to Buy** dovrà essere spiegato dallo **Specialista Rent to Buy**, corredato da una proposta redatta a regola d'arte, solamente all'Agente Immobiliare che detiene l'incarico di vendita della casa che vuoi acquistare; una volta ottenuto il suo consenso, lo **Specialista Rent to Buy** gli chiederà di "cucirsi la bocca" e di convocare il proprietario presso l'Agenzia lasciando allo Specialista il delicatissimo compito di esporre con competenza la proposta **Rent to Buy**. La stessa viene sempre consegnata in duplice copia al venditore, affinché la possa far valutare ad un professionista di sua fiducia, auspicandoci che lo stesso sia competente sulla materia o, se non lo fosse, contatti lo Specialista per eventuali delucidazioni o si documenti sul nostro sito.

Così il **Rent to Buy** viene solitamente accettato, purché il venditore si trovi in una situazione idonea per poter affrontare questo tipo di compravendita (ma questo, grazie alla nostra esperienza, noi riusciamo a saperlo prima).

Mai provare a tastare anticipatamente il terreno sul **Rent to Buy** senza esporre adeguatamente una precisa proposta: produce risultati devastanti. Il venditore comincia a farsi le paranoie mentali e si chiude a riccio davanti ad una cosa nuova che non conosce e di cui ha timore.

E' proprio questo il motivo per il quale, in genere, il **Rent to Buy** non viene accettato dai venditori: non viene illustrato in modo professionale, come solamente uno Specialista della nostra rete è in grado di fare.

COME TROVARE LA CASA IDEALE DIRETTAMENTE DAI PRIVATI VENDITORI

La prima cosa da fare per trovare l'immobile adeguato alle tue esigenze è quello di consultare gli annunci che i privati venditori pubblicano online.

In Italia esistono moltissimi portali immobiliari, ma quelli veramente importanti sono i seguenti 4:

- www.immobiliare.it

- www.casa.it
- www.subito.it
- www.idealista.it.

Di questi solamente **Casa.it** e **Subito.it** consentono di filtrare gli annunci dei privati venditori: ecco quindi le istruzioni dettagliate per ogni portale.

Immobiliare.it - Non c'è il filtro, nei risultati della ricerca appaiono le anteprime di 25 annunci per ogni pagina; a fianco delle foto c'è il logo dell'agenzia, quando non c'è vuol dire che si tratta dell'annuncio di un privato venditore; clicca sull'annuncio per aprirlo e vedrai sulla destra il riquadro "Richiedi maggiori informazioni" con scritto "Privato". Su questo portale gli annunci dei privati sono nelle ultime pagine, salvo non siano annunci per cui è stato pagato un servizio di alta visibilità.

Casa.it - Su questo portale c'è il filtro, nel riquadro in cui inserisci i criteri della ricerca seleziona l'ultima voce "Altri filtri", si aprono altri campi di cui l'ultimo è "Solo annunci da", da lì seleziona "Privati".

Subito.it - Su questo portale c'è il filtro, dopo aver introdotto i tuoi criteri di ricerca nella pagina dei risultati troverai in piccolo, a sinistra sotto il banner pubblicitario e prima dei risultati della ricerca, la scritta "Tutti", con indicato il numero degli annunci selezionati; apri il menù a tendina e seleziona "Privati".

Idealista.it - Non c'è il filtro, nei risultati della ricerca devi aprire ogni singolo annuncio e vedere, giusto sotto il numero di telefono dell'inserzionista, se c'è scritto "Privato" o "Professionista". Una volta selezionati i tuoi annunci potrai richiedere ai privati venditori ulteriori informazioni in modo da affinare meglio la tua ricerca.

Fatto ciò non resta che programmare con i proprietari le visite agli immobili, concentrandole preferibilmente in un'unica giornata per meglio confrontare le varie proposte.

Durante le visite, se trovi gli immobili interessanti, inizia pure ad instaurare una trattativa sul prezzo, senza però mai parlare del **Rent to Buy**.

Una volta visti tutti gli immobili, decidi su quale di essi vuoi effettuare la proposta di acquisto. In questa fase puoi comunque avvalerti della nostra consulenza telefonica.

Entriamo così nella prima fase del processo di acquisto, durante la quale il tuo obiettivo è di trattare il prezzo di vendita a tuo favore senza che la modalità di acquisto **Rent to Buy** influenzi negativamente l'accordo sul prezzo di acquisto. Se non vuoi pagare l'immobile più del necessario e se non vuoi perdere la possibilità di acquistarlo, "cuciti la bocca" e non nominare mai il **Rent to Buy**.

Comunica invece al venditore che intendi sottoscrivere una proposta di acquisto al prezzo che avete definito “con una stretta di mano” e che gliela farai avere dopo aver ottenuto dalla banca il preventivo per il mutuo. Digli inoltre che a tal scopo ti servono i dati catastali dell’immobile.

Con questi dati, dopo aver effettuato le adeguate visure, possiamo predisporre la Proposta di acquisto **Rent to Buy**.

Lascia passare una decina di giorni. Poi comunica al venditore che la banca il mutuo te lo dà, ma di un importo inferiore a quello necessario per effettuare l’acquisto al prezzo verbalmente pattuito. Fortunatamente però hai trovato un Consulente Finanziario in grado di risolvere il problema, con le modalità che ti spiegherà di persona.

Fissa pertanto l’appuntamento per andare a presentare la **Proposta di acquisto Rent to Buy** al proprietario, assistito dal **Consulente Rent to Buy**.

Seguendo questa procedura hai ottenuto due importanti risultati:

- hai definito un accordo sul prezzo per te favorevole, senza che la modalità Rent to Buy abbia influito a tuo sfavore nella trattativa;
- hai fatto sentire al proprietario il profumo della vendita per fargliela poi sfumare, creando così la situazione ideale per il nostro ingresso in scena come “Consulenti risolutori del problema”.

Di qui in avanti pensiamo noi a tutto. Spieghiamo professionalmente la proposta **Rent to Buy**, da noi accuratamente predisposta, al venditore ed ai suoi eventuali consulenti di fiducia, analizzando ogni aspetto giuridico e fiscale allo scopo di non lasciare irrisolto alcun dubbio.

Una volta ottenuta l’accettazione del venditore predisponiamo poi la stipula dal notaio fornendogli la nostra contrattualistica super collaudata ed affinata grazie alla nostra esperienza decennale. La scelta del notaio spetta a te acquirente e puoi liberamente scegliere di avvalerti di un nostro notaio già erudito sulla materia oppure un tuo notaio di fiducia al quale andremo noi a spiegare ogni cosa nel caso, assai probabile, che non abbia mai affrontato la compravendita **Rent to Buy**.

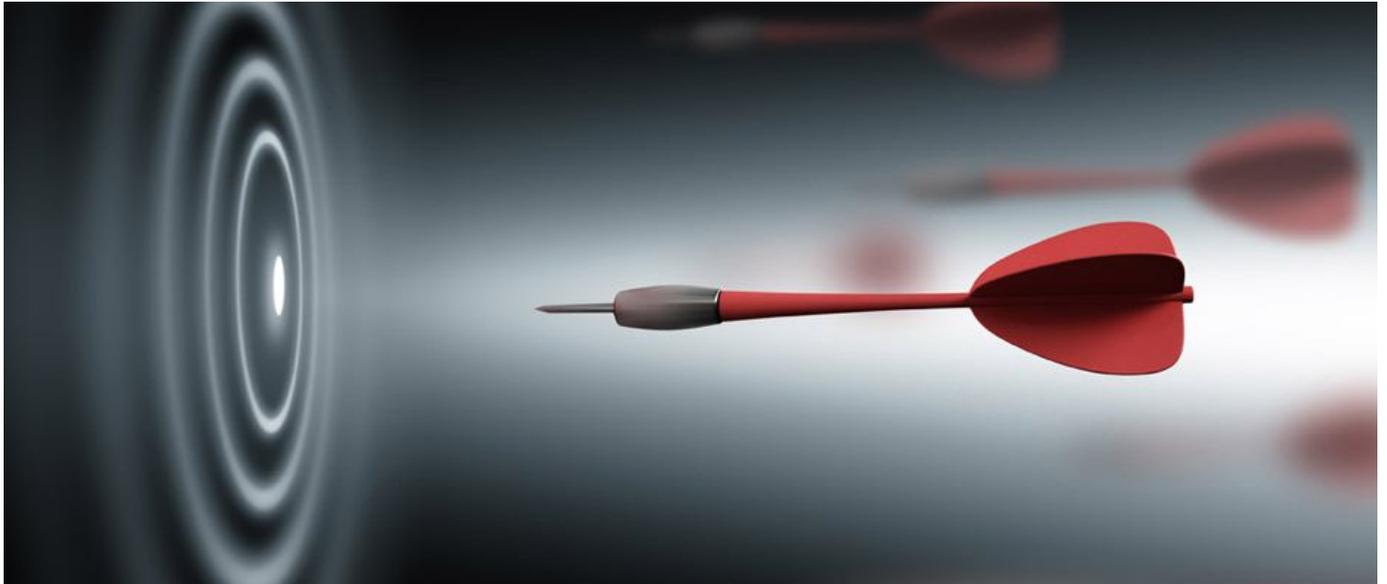
Resta inteso che, avendo tu gestito da solo l’attività di ricerca del prodotto e di conseguimento dell’accordo sul prezzo di vendita, non ti chiederemo alcuna commissione per mediazione ma solamente il compenso per l’attività di consulenza per l’acquisto in modalità **Rent to Buy**.

Questa guida è il frutto della nostra **esperienza decennale sul campo** come **Specialisti del Rent to Buy**: se la seguirai alla lettera raggiungerai il tuo obiettivo di acquistare casa con il **Rent to Buy**, altrimenti prenderai un sacco di “smusate” (come le abbiamo prese noi all’inizio) ed infine desisterai dal tuo intento. Razionalizzerai poi il tuo insuccesso auto-convincendoti che

il **Rent to Buy** non funziona, mentre invece non ha funzionato per te perché hai voluto fare di testa tua.

Non sono tante le case che soddisfano le tue esigenze, e di queste non tutte possono essere vendute con il **Rent to Buy**.

Hai poche frecce nella tua faretra, non puoi permetterti di spreccarle. Falle scoccare con precisione al tuo **Specialista del Rent to Buy**.



“Ci sono due cose che non tornano mai indietro: una freccia scagliata e un’occasione perduta”

Jim Rohn