



SALVATORE BELLOMO, PRESIDENTE  
E ANDREA BELLOMO, MARKETING MANAGER

**Nel panorama immobiliare attuale si sta diffondendo l'“acquisto su carta” ovvero l'acquisto di un bene prima della sua realizzazione.**

**Un “prodotto virtuale” che viene rappresentato all'acquirente grazie all'ausilio di strumenti di visualizzazione come piani di costruzione, renderings, maquettes, ecc.**

## Vantaggi ed insidie dell'«acquisto su carta» di un immobile

Esiste un mercato di riferimento che apprezza la soluzione “acquisto su carta” sia per ville che per appartamenti in proprietà per piani. Quali sono i motivi di tale successo?

I motivi sono di diversa natura. Cominciamo da quelli economici. Il costruttore o il promotore nella fase iniziale sarà più disposto a favorire i primi acquirenti, tenuto conto che la vendita diventa più facile man mano che l'immobile si trasforma da virtuale in reale.

Segue la libertà di scelta: all'inizio si possono riservare le posizioni migliori, i piani più alti, gli appartamenti più grandi, quelli con giardino, quelli con vista migliore, ecc. E per concludere parliamo anche della personalizzazione. La tendenza che va per la maggiore è quella di optare per soluzioni che consentano di soddisfare i gusti estetici ed i bisogni specifici degli acquirenti; e ciò non solo attraverso la scelta delle finiture (cucine, piastrelle, parquet, arredo bagni, decoro pareti, domotica, impianto elettrico, ecc.) ma anche intervenendo attivamente nella distribuzione degli spazi, nella determinazione della grandezza dei locali, nel numero dei servizi, nella realizzazione di cucine open space.

In sintesi possiamo ribadire la saggezza del vecchio adagio “chi prima arriva meglio alloggia”. Allora basta essere veloci per fare buoni affari e avere maggiori possibilità di realizzare i propri sogni? È vero solo se alla velocità si aggiungono una serie di verifiche di sicurezza per evitare che l'acquisto forse più importante nella vita di una famiglia si trasformi in una brutta avventura. Troppe figure si improvvisano operatori immobiliari soprattutto in tempi difficili in cui l'immobiliare sembra essere uno dei pochi settori che può ancora procurare un reddito soddisfacente a chi desidera investire del capitale o creare un'attività redditizia.

La prima cosa da fare è scoprire chi è la controparte: da quanti anni è sul mercato, che cosa ha realizzato in precedenza, di quale struttura operativa dispone, ed infine farsi dare referenze di clienti soddisfatti e verificarne la veridicità.

Superata questa prima fase consigliamo di analizzare, anche con l'ausilio di consulenti di fiducia, tutti i documenti essenziali prima di passare ad impegni contrattuali ed economici: piani di costruzione, relazione tecnica dettagliata che indichi le specifiche della costruzione ed i valori delle finiture, la proprietà per piani, il regolamento condominiale, l'assegnazione parti comuni ad uso riservato, la bozza dell'atto notarile (compravendita, diritto di compera, ecc.).

Ma chi garantisce l'acquirente che il promotore non fallisca lasciando incompleta l'opera o che non paghi integralmente gli artigiani (che hanno sempre il diritto di mettere delle ipoteche legali sull'immobile entro tre mesi dall'ultimazione dei lavori) o che non paghi le imposte sugli utili immobiliari che ricadrebbero ineluttabilmente sull'acquirente in quanto debitore solidale?

Oltre a quanto già suggerito, consigliamo ulteriori misure di sicurezza; verificare con la banca finanziatrice del promotore che sia solo essa a gestire il conto costruzione in modo che lo stesso sia usato, fino a conclusione dell'operazione, per pagare tutti gli artigiani presenti nel business plan iniziale. Mettere nell'atto notarile una trattenuta per garantire il pagamento di eventuali ipoteche legali degli artigiani, ed un'adeguata trattenuta per pagare le tasse sugli utili immobiliari. In sintesi consigliamo di dosare in modo armonico “istinto” e ragione, l'istinto per “sentire” di chi potersi fidare e la ragione per verificare tutto quello che è possibile verificare in modo oggettivo.



consegna: estate 2011



### Residenza Aurea Collina d'Oro, Montagnola

Realizzazione di 20 appartamenti di alto standing in stile moderno, da 2.5 a 6 locali con vista aperta sul Golfo di Lugano e montagne circostanti. Attici con grande terrazza e idromassaggio sul tetto, ampi giardini pianeggianti per gli appartamenti al PT. Piscina condominiale, sauna, zona relax e fitness con vista lago. Domotica, riscaldamento eco-sostenibile (termopompa), predisposizione alimentazione auto elettrica in autorimessa.

### Residenza due Laghi Muzzano

Realizzazione di 6 appartamenti moderni in 3 ville distinte di 5.5 locali cadauno. Standing superiore, splendida vista aperta a 180° sui laghi di Muzzano e di Lugano. Ampi soggiorni, terrazze e giardini, tripli servizi, lavanderia interna e contatori privati, condizionamento, domotica, riscaldamento eco-sostenibile (termopompa), predisposizione alimentazione auto elettrica in autorimessa.



da costruire



consegna:  
inverno 2010

### Residenza Miracoli Savosa

Realizzazione di 8 appartamenti disposti su 3 piani in piccola palazzina, compatta e moderna. Ampi locali e molte finestre sull'intero perimetro dell'immobile. Massimi comfort abitativi; riscaldamento eco-sostenibile (termopompa), finiture di buona qualità. App. con grandi giardini al PT, vista aperta sulla valle dagli appartamenti all'ultimo piano (2°). Fermata del bus sotto la residenza.