

Investiții în imobiliare

Am ajuns la cel mai cunoscut, apreciat și aplicat tip de investiție din România. Cred că toată lumea se gândește la zona de imobiliare atunci când aude de investiții. Investițiile în imobiliare sunt complexe, complicate și trebuie să fii atent la multe lucruri. Este un tip de investiție care necesită timp ceva mai mult de alocat în fiecare lună pentru administrare. Venitul este unul relativ fix (cu modificări o dată pe an sau chiar pe mai mult), ceea ce înseamnă că succesul vine la cumpărare.

Investiții imobiliare cu deținere cu scop de chirie

După cum spuneam mai sus, este cea mai cunoscută și folosită formă de investiții din România. Suntem o nație de proprietari. Nu văd acest lucru ca pe un dezavantaj. Încă avem prețuri mici, iar salariile au crescut destul de mult.

Cele mai importante investiții imobiliare sunt: terenurile (agricole, intravilane) și clădirile (apartamente, birouri, spații comerciale, etc)

Varianta cea mai sigură și cea mai folosită este cea de a investi într-un apartament. Obiectivul unui investiții imobiliare este: creșterea valorii în timp și venit pasiv în fiecare lună.

Dintre toate tipurile de investiții, imobiliarele sunt printre singurele care îți oferă un venit pasiv lunar, fix.

Reguli de urmat în investițiile imobiliare

1. “Profitul se face la cumpărare, nu la vânzare” – Robert Kiyosaki

Acest citat trebuie să fie regula de bază când faci o achiziție. Cel mai important profit se face la ofertarea și la achiziția apartamentului.

Nu te arunca în achiziția unui imobil doar pentru că îți place cum arată sau că se află în localitatea ta. Va trebui să analizezi foarte mulți factori care să te avantajeze pe termen lung. Vom vedea mai jos care sunt toți acești factori care te vor ajuta.

2. Investițiile în imobiliare sunt profitabile - cumpără în zonele de creștere

Investițiile în imobiliare sunt pe termen mediu - lung și trebuie să ai în vedere mulți factori. Piața din România are prețuri mici și încă suntem atractivi. 63% din vânzările din ultimul an s-au realizat cash. Mulți străini vin și cumpără în România pentru că este o piață în creștere, iar prețurile imobilelor sunt încă mici.

Important pentru tine este să cumperi în zona de creștere a României.

Înainte de a lua o decizie dacă investiția ta este bună (chiar dacă construiești sau pur și simplu cumperi o locuință), trebuie să analizezi următorii indicatori:

- Numărul de locuitori din localitate
- Dacă numărul este în creștere - evoluția
- Numărul tranzacțiilor imobiliare
- Raportul chiriilor
- Raportul prețurilor din localitate
- Există turism în localitate?

- Câți dezvoltatori imobiliare sunt

- Prețuri apartamente

- Salarii medii din localitate.

Imobiliarele sunt investiții pe termen lung și vei avea nevoie de chiriași. Profitul se face la cumpărare (cum zicea Kiyosaki), dar doar dacă îl vei vinde.

Dacă vei cumpăra apartament într-un oraș care moare (natalitatea în scădere), investiția profitabilă pe care o vei face acum, se va transforma într-o investiție neprofitabilă peste 10 ani. Trebuie să te asiguri că apartamentul va crește și peste 20 de ani. Cum faci asta?

Analizând. Dacă stai într-un oraș mic, de exemplu Roman din Bacău, unde numărul oamenilor scade foarte mult, atunci investiția ta trebuie să fie într-un oraș mare, chiar dacă poate vei face naveta. Nu investi în orașe fără universități și fără turism.

Numărul tranzacțiilor imobiliare, un număr oferit de Institutul Național de Statistică, te poate ajuta să vezi dacă orașul este în creștere.

3. Zona centrală din oraș

Vrei să ai parte de investiții profitabile și să ai mereu chiriași? Alege zone centrale sau zone bune. Nu investi în imobiliare în zone periferice din oraș.

4. Caută oameni care vor să vândă repede

Ai nevoie de mult timp ca să găsești oferta perfectă. Eu am căutat 6 luni pentru a găsi o variantă potrivită și să investesc.

Zilnic am intrat să caut oferte. Este o muncă mare la nivel de căutare, dar trebuie să ai răbdare.

Cum găsești oferte

1. Olx, stori, titirez, etc.

2. Ziare - offline - Aici sunt cei mai bătrâni care nu știu să folosească online-ul și vor să vândă

3. Cunoștințe

5. Acces facil la mijloc de transport sau la shopping center

Este un avantaj foarte mare atunci când cauți să cumperi. Te va ajuta să găsești chiriași foarte repede.

Valoarea apartamentelor de lângă mall-uri sau mijloace de transport cresc de 2 ori mai mult decât cele cu acces deficitar.

6. Apartamente după cutremur

Nu aș recomanda nimănui apartamente mai vechi de cutremurul din 77.

Apartamentele au structura afectată și e bine să ne orientăm către cele mai noi. Nici cele noi nu sunt exact cele mai potrivite. La apartamentele noi aș analiza foarte bine materialele folosite.

Pentru investiții rapide, aș merge pe achiziția de apartamente gata realizate. De ce să aștepti 2 ani până e gata blocul?

Dar depinde foarte mult de ofertă și de zona.

7. Garsonierele - cele mai potrivite + Apartamente 2 camere

Garsonierele sunt cele mai profitabile pe termen lung, urmate de apartamentele 2 camere.

Apartamentele cu 3 - 4 camere sunt cele mai greu de închiriat.

Garsonierele se cer foarte mult și chiria este mult mai mare pe metru pătrat.

Vom vedea în lecția viitoare câteva calcule între apartament cu 2 camere și garsonieră.

8. Apartamente situate la etaje intermediare

Nici nu se pune problema. Sunt cele mai bune la nivel de consum energetic și cele mai apreciate. De preferat ar fi să fie la etajele 1-5. Mai sus de etajul 5 deja dă semne nesatisfăcătoare

9. Proiect de Gaz și centrală + bloc izolat

Sunt bonusuri extrem de bune pentru care aș plăti minim 1000 de euro în plus la achiziție dacă există.

Chiriașii caută centrală și caută să consume cât mai puțin. Hai să le facem viața mai ușoară și să căutăm pentru ei.

Sau mai bine zis, cumpără un apartament în care te-ai muta și tu.

10. Apelează la un broker de credite

Dacă cauți o investiție prin credit, apelează la un broker de credite. Kiwi Broker Credite sunt cei mai mari din România și te vor salva de foarte multe drumuri la bănci.

Totuși, mergi și individual la bancă. Ei câștigă din rata dobânzii și trebuie să ai în vedere că vor să câștige și ei.

Apelează la un broker, dar mergi și la bănci. Ia cel puțin 5 oferte înainte să contractezi.

11. Negociază indiferent de preț

Negocierea este cea mai importantă la achiziția unui apartament. Nu te arăta interesat din prima și nu lăuda apartamentul.

Dacă o să fii foarte încântat, va fi greu la negociere.

Indiferent de situație, negociază. Pentru tine este o investiție. Oportunități vor fi multe și de aceea tu trebuie să te asiguri că profitul îl faci la cumpărare.

Avantajele cele mai mari ale investițiilor imobiliare sunt:

1. Este un tip de investiție cu risc mediu, unde avem control destul de mare. Riscurile sunt ceva mai mici decât la investițiile de pe bursă
2. Este o investiție pe termen lung - 20-30 de ani
3. Scopul este de a avea un venit pasiv constant, dar și de a câștiga în momentul de vânzare
4. Este o altă clasă de active (imobiliare) - foarte bun pentru diversificarea portofoliului
5. Tu îți alegi chiriașii - vom vedea în lecția viitoare câteva aspecte despre ei

Printre dezavantaje aș spune de:

1. Lipsa de lichiditate - dacă ai nevoie de bani repede, nu este așa ușor să vinzi un imobil
Dacă vrei o vânzare rapidă, va trebui să scazi prețul și nu va ieși bine pentru tine la final.
2. Piața imobiliară poate să scadă chiar și cu 60% - dar nu cred că se va mai întâmpla asta prea curând. Este un risc ca activul tău să se deprecieze, de aceea este bine să vinzi când este în boom și să verifici constant indicele imobiliar.
3. . Ai nevoie de BANI - nu este o investiție pe care să o faci cu bani puțini. Ai nevoie de minim 15% avans pentru un credit + toate cheltuielile adiacente.

Sunt avantaje și dezavantaje, dar cred că avantajul de a avea un venit pasiv fix lunar este cel mai important.