ZŁOTE MYŚLI

Marcin Marczak

JAK KUPOWAĆ NIERUCHOMOŚCI PONIŻEJ ICH WARTOŚCI RYNKOWEJ?

SZTUKA ODNAJDYWANIA OKAZJI NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji "Jak kupować nieruchomości poniżej ich wartości rynkowej"

Darmowa publikacja dostarczona przez
www.darmowe-ebooki.com

Copyright by Złote Myśli & Marcin Marczak, rok 2009

Autor: Marcin Marczak
Tytuł: Jak kupować nieruchomości poniżej ich wartości rynkowej

Data: 10.05.2017

Złote Myśli Sp. z o.o.
ul. Kościuszki 1c
44-100 Gliwice
www.zlotemysli.pl
email: kontakt@zlotemysli.pl

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiekolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.

Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wszelkie prawa zastrzeżone.
All rights reserved.

SPIS TREŚCI

1. PRZEDMOWA – KRYZYS – SZANSA DLA KAŻDEGO.....6

2. KRYZYS – SZANSA CZY ZAGROŻENIE?.....13

6 Powodów, dla których warto inwestować w nieruchomości.....14

3. CZEGO SIĘ DOWIESZ Z TEJ KSIĄŻKI?.....18

4. ZMOTYWOWANI SPRZEDAWCY: KIM ONI SĄ?. 20

Sytuacja osobista.....21
Nieruchomość.....21
Sytuacja finansowa.....22
Poważne problemy finansowe.....22
Zmiana miejsca zamieszkania.....23
Odziedziczenie posiadłości.....24
Rozwód.....25
Stan nieruchomości.....25
Brak przepływu pieniężnego.....26
Deweloperzy.....27

5. PRZYGOTOWANIE DO PROCESU ZAKUPU.....29

Perspektywa makroekonomiczna.....30
Produkt krajowy brutto oraz napływ kapitału zagranicznego.....32
Zatrudnienie.....32
Efekt Unii Europejskiej.....34
Perspektywa lokalna.....36

6. RODZAJE NIERUCHOMOŚCI.....38

Off-plan.....38
Nieruchomości ukończone.....39
Odsprzedaż.....40
Proces kupowania nieruchomości poniżej wartości rynkowej...41
Sposoby znalezienia zmotywowanych sprzedawców.....41
Gdzie szukać zmotywowanych sprzedawców.....43
Ocena ofert – czy okazja jest prawdziwą okazją?.....48
Faza 1. – Internet.....49
Faza 2. – Kalkulacje Matematyczne.....51

Procent zniżki....52
Procent kredytu – LTV (Loan To Value)....52
Cashflow – Przepływ Gotówki....52
Procentowy zysk z czynszu (PZC)....54
Zwrot z inwestycji....54
Faza 3. – Fizyczne Sprawdzenie....55
Negocjacje....56
Przygotowanie....58
Zbieranie informacji podczas negocjacji....59
Składanie oferty....60
Techniki Negocjowania....61
Przypieczętowanie decyzji....63
Dodatkowe wskazówki....64
Kierowca....64
Towarzyski....65
Analityk....65
Uprzejmy....66

7. BUDOWANIE SWOJEGO ZESPOŁU DORADCÓW....67
Broker finansowy....69
Prawnik....72
Agent nieruchomości....74
Agent najmu....76
Wykonawcy, firmy budowlane....77
Inni inwestorzy....78

8. PLANOWANIE SKUTECZNEJ STRATEGII....79
Strategia wyjścia....82

9. KRYTERIA WYBORU INWESTYCJI W CZASIE KRYZYSU....84

PODZIĘKOWANIA....87

O AUTORZE....88

UŻYTECZNE LINKI....90

4. Zmotywowani sprzedawcy: kim oni są?

Trudno jest negocjować cenę ze sprzedawcą, który nie ma takiej potrzeby, aby szybko sprzedać swoją nieruchomość. Aby odpowiednio wykorzystać sytuację, jaką mamy obecnie na rynku, należy najpierw zrozumieć, kim jest zmotywowany sprzedawca i kto sprzedaje w sytuacji, w której jego rynek już się skończył i w której wyraźnie widać, że jest on rynkiem kupującego. Musimy zrozumieć dokładnie, przed jakiego rodzaju trudnościami stoi potencjalny sprzedawca i jakie rozwiązania mogą być dla niego pomocne.

Kim zatem są zmotywowani sprzedawcy?

Zmotywowani sprzedawcy to właściciele nieruchomości, którzy pilnie muszą sprzedać z różnych powodów, takich jak sytuacja osobista, ekonomiczna, a także z powodów związanych ze stanem nieruchomości.

Już podczas rozmowy telefonicznej lub w trakcie spotkania z potencjalnym sprzedawcą spróbuj ustalić prawdziwy powód

sprzedaży. Spróbuj również rozpoznać poziom motywacji, by sprzedać szybko oraz elastyczność do negocjowania ceny.

Pytania, które możemy zadać, by dowiedzieć się, czy sprzedawca jest zmotywowany, można podzielić na 3 grupy:

1. Pytania związane z sytuacją osobistą.
2. Pytania związane z samą nieruchomością.
3. Pytania związane z sytuacją finansową.

Sytuacja osobista

1. Czy jest wyraźnie określony termin, do kiedy pan musi sprzedać swoją nieruchomość?
2. Jaki jest powód sprzedaży tej nieruchomości?

Nieruchomość

1. Jaki jest stan nieruchomości?
2. Czy nieruchomość wymaga jakichś napraw, które muszą być pilnie wykonane?

Sytuacja finansowa

1. Jak długo mieszkał pan w tym domu? (*To pytanie pozwoli Ci oszacować, ile właściciel zapłacił za nieruchomość oraz ile może być ona teraz warta. To z kolei pozwoli Ci określić, jak dużo możesz wynegocjować.*)
2. Jaka, według pana, jest wartość tej nieruchomości?
3. Jak uzyskał pan tę wartość? Czy korzystał pan z profesjonalnej pomocy, by wycenić tę nieruchomość? Czy miał pan agenta, który oszacował wartość tej nieruchomości?

Jeśli już rozpoznamy w naszym rozmówcy sprzedawcę zmotywowanego, możemy spróbować wpłynąć na jego decyzję o sprzedaży właśnie nam swojej nieruchomości. Czynniki, które mogą zmotywować sprzedawcę do sprzedaży swojego mieszkania to:

Poważne problemy finansowe

Wielu właścicieli ma problemy ze spłacaniem rat kredytu. Poza kredytem mieszkaniowym mają oni również osobiste pożyczki, karty kredytowe i inne zaległości do uregulowania. Taka sytuacja finansowa może spowodować, że bank przejmie prawa własności nieruchomości, a były właściciel będzie zmuszony ją

opuścić. Wiele z takich osób będzie się starało więc sprzedać nieruchomość, aby uniknąć konsekwencji następujących po przejęciu mieszkania przez bank, czyli aby nie dopuścić do braku miejsca do życia oraz publicznego upokorzenia. Obecnie wielu właścicieli stoi w obliczu takich trudności, co powoduje, że przybywa nieruchomości o cenie poniżej wartości rynkowej. Jednocześnie mamy też wielu inwestorów, którzy się przeliczyli. Zgubił ich nadmierny optymizm czy wręcz ślepa wiara w firmy sprzedające nieruchomości, produkty finansowe oraz kursy „jak stać się milionerem w ciągu jednego roku". Wielu ludzi nie kwestionowało założenia, że „wartość nieruchomości będzie zawsze i ciągle szła w górę". Wydawało im się, że ceny będę zawsze rosnące. W ostatnich dwóch latach nieruchomości były „gorącym tematem" i każdy chciał być częścią tego klubu. Obecnie wielu z tych inwestorów jest zmuszonych sprzedać, a w wielu przypadkach muszą sprzedać szybko i poniżej wartości rynkowej.

Zmiana miejsca zamieszkania

Często spotkamy sytuacje, w których właściciele są zmuszeni przenieść się do innego kraju ze względu na pracę lub z innych powodów. Dlatego też muszą podjąć decyzję o sprzedaży nieruchomości, aby się uwolnić od problemów związanych z utrzy-

mywaniem jej na odległość. Kolejnym powodem do podjęcia decyzji o szybkiej sprzedaży może być fakt, że właściciele potrzebują pieniędzy na zakup nieruchomości w nowym miejscu. Jest to dość często spotykana sytuacja, gdy sprzedający jest zmotywowany, by szybko sprzedać poniżej wartości rynkowej.

Odziedziczenie posiadłości

Dziedziczenie nieruchomości będących z dala od miejsca zamieszkania związane jest z pewnymi kosztami i trudnościami utrzymania ich. W wielu przypadkach dodatkowym utrudnieniem jest przypadek, kiedy mamy kilku spadkobierców. W takich sytuacjach często nowi właściciele decydują się na sprzedaż nieruchomości i by to zrobić szybko, wystawiają posiadłość na rynku po obniżonej cenie. Ten fakt, że nieruchomość znajduje się z dala od miejsca zamieszkania, powoduje, że mogą oni być bardziej otwarci na negocjacje cenowe, aby uniknąć dodatkowych kłopotów.

Rozwód

Małżonkowie, którzy są w trakcie rozwodu, mogą chcieć szybko zakończyć sprawy związane z rozdzieleniem wspólnego majątku. Dlatego też często może im szczególnie zależeć na szybkim spieniężeniu, co jednocześnie jest istotną motywacją, aby sprzedać swoją nieruchomość poniżej wartości.

Stan nieruchomości

Czasem stan nieruchomości zmusza właścicieli do jej sprzedaży. Taka sytuacja może dotyczyć zarówno właścicieli, jak i inwestorów, którzy wynajmują. Właściciel może być postawiony w sytuacji, gdy nie ma wystarczających środków finansowych na niezbędny remont, co jednocześnie uniemożliwia wynajęcie lokalu. Taka sytuacja może go zmusić do szybkiej sprzedaży.

Kolejnym powodem może być finansowanie nieruchomości przy użyciu pewnych kredytów. Niektóre produkty finansowe są tak skonstruowane, że w pewnym momencie właściciel zmuszony jest wyłożyć dużą kwotę jednorazowo, jako część warunków uzyskania kredytu. To może sprawić, że może on być zmuszony, by sprzedać swoją nieruchomość.

Brak przepływu pieniężnego

Niektórzy inwestorzy będą gotowi sprzedać swoje nieruchomości ze względu na negatywny przepływ pieniężny swojego portfolio. Gdy łączne wydatki związane z utrzymaniem nieruchomości są wyższe niż dochód generowany przez wynajem, inwestor będzie musiał dokładać własne pieniądze co miesiąc, by pozostać w posiadaniu nieruchomości.

Pierwsza rzecz, którą powinieneś zrobić, kupując taką nieruchomość, to przeprowadzenie kalkulacji na uzyskanie dodatniego przepływu pieniężnego –

cashflow. By zwiększyć dochód z czynszu, uwzględnij wynajem nieruchomości na pokoje lub poszukaj sposobów zredukowania kosztów.

Deweloperzy

Wielu deweloperów w obecnej sytuacji będzie zmuszonych sprzedać mieszkania poniżej wartości rynkowej. Podobnie jak większość inwestorów zbyt optymistycznie spojrzeli w przyszłość i w obecnej sytuacji zderzyło się to z trudną rzeczywistością braku kredytów oraz braku sprzedaży. Deweloperzy, którzy wzięli kredyty z banków, mogli napotkać trudności ze spłatą ich w czasie kryzysu ekonomicznego. Istnieje zatem szansa, że będą oni zmotywowani udzielić rabatu, aby sprzedać i uzyskać niezbędne finanse do spłaty owego kredytu.

Mogą oni być także zmotywowani do szybszej sprzedaży w sytuacji, gdy mają rozpoczęty już więcej niż jeden projekt i potrzebują środków finansowych do zakończenia inwestycji. W związku z tym mogą być w stanie sprzedać kilka apartamentów z rabatem, aby szybko zdobyć środki finansowe. Bądźmy jednak świadomi ryzyka wliczonego w kupowanie takich apartamentów (kompleksowych), które nie są jeszcze ukończone.

W obecnej sytuacji wielu deweloperów ma i będzie miało problem z uzyskaniem finansów, mogą oni więc nie być w stanie ukończyć inwestycji. Dlatego ważne jest tutaj, aby zawrzeć transakcję z deweloperami, którzy mają bardzo mocne saldo przychodów, reputację, oraz długą historię ukończonych projektów. W niektórych krajach firmy ubezpieczeniowe oferują specjalne pakiety chroniące deweloperów przed bankructwem.

Kolejna rzecz, o której warto pamiętać podczas podpisywania umowy to fakt, że płacisz w ratach, zgodnie z postępem budowy. Pamiętaj jednak, aby zawsze szukać porad prawnych, zanim dojdzie do postawienia parafki pod warunkami kontraktu.

Dlaczego warto mieć pełną wersję?

Ciekawe, jaka była Twoja reakcja po przeczytaniu tytułu tej książki? Przecież mamy kryzys, a my proponujemy Ci inwestowanie. I to jeszcze w nieruchomości. Niektórzy pewnie wyśmialiby ten pomysł, mówiąc: "A skąd ja wezmę na to pieniądze?" Myślę jednak, że skoro zainteresowała Cię ta publikacja, to znaczy, że nie należysz do ludzi, którzy w ten sposób patrzą na inwestowanie pieniędzy, bo tacy ludzie skupiają się na tym, czego NIE MAJĄ, zamiast na tym, co MOGLIBY mieć. Chcesz opanować do perfekcji sztukę wyszukiwania OKAZJI na rynku nieruchomości? Wyobraź sobie, że jesteś w stanie wyszukiwać i optymalnie inwestować w nieruchomości, które w niedługim czasie mogą Ci przynieść zwrot z inwestycji rzędu kilkudziesięciu procent. I co najważniejsze - nawet jeżeli WYDAJE Ci się, że aktualnie i tak nie masz pieniędzy na tego typu inwestycje, to tym bardziej powinieneś zainteresować się tą książką, a zobaczysz, jak Twoje podejście do tematu obróci się o 180 stopni. W tej publikacji znajdziesz: * 3 dokładnie opisane fazy oceny inwestycji, czyli dowiesz się, jak poznać, czy nieruchomość, którą chcesz kupić, jest rzeczywiście okazją. * Dowiesz się, jak przygotować się do negocjacji z osobą, która nie jest do końca zdecydowana na sprzedaż nieruchomości poniżej wartości rynkowej. * Jak dobrać zespół doradców, tak aby inwestowanie stało się źródłem fortuny i pasywnego dochodu. * Niezbędne strategie kupowania nieruchomości w czasie kryzysu.

Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli

http://www.zlotemysli.pl/prod/6616/jak-kupowac-nieruchomosci-ponizej-ich-wartosci-rynkowej-marcin-marczak.html

Dodaj do koszyka