



Ποια είναι η έκφραση που χαρακτηρίζει την σημερινή αγορά κατοικίας ; «Πορεία σε ναρκοπέδιο» θα έλεγαν πολλοί και σίγουρα η φράση αυτή αναπαριστά σε ένα μεγάλο ποσοστό την πραγματικότητα. Οι τιμές των ακινήτων , σίγουρα έχουν υποχωρήσει. Σε άλλες περιοχές περισσότερο και σε άλλες λιγότερο. Τι σημαίνει αυτό; Ότι κάποιος μπορεί να εξασφαλίσει μικρότερο τίμημα. Σημαίνει όμως και κάτι άλλο για κάποιον που απλώς θέλει να επενδύσει: ότι οι αποδόσεις που θα έχει θα είναι μεγαλύτερες γιατί ενώ οι τιμές πώλησης πέφτουν, οι τιμές ενοικίων ανεβαίνουν .

Επομένως θα πρέπει να είμαστε ευτυχείς θα ήταν το συμπέρασμα ενός λογικού ανθρώπου. Και όμως κάνει λάθος γιατί από εκεί και πέρα τα πράγματα περιπλέκονται . Τράπεζες , εφορίες, πολεοδομίες αποτελούν το «τρίγωνο των Βερμούδων» της αγοράς. Αποτέλεσμα; Όλοι να περιμένουν.

Εμείς , στο realestatenews.gr προσπαθήσαμε να κωδικοποιήσουμε την στρατηγική που θα πρέπει να ακολουθήσει κάθε υποψήφιος αγοραστής-επενδυτής για να μη βρεθεί προ εκπλήξεων.

1η: Χρηματοδότηση:

Πριν κάνετε οποιαδήποτε κίνηση πρέπει να είστε σίγουρος για το ποσό των χρημάτων που μπορείτε να διαθέσετε. Αν τα χρήματα είναι δικά σας όλα καλά. Αν όμως , προέρχονται από δάνεια ή πώληση κάποιου άλλου περιουσιακού στοιχείου σιγουρευτείτε ότι θα τα βρείτε. Δηλαδή, εξασφαλίστε το δάνειο με μία προέγκριση ή πουλήστε αυτό που είναι να πουλήσετε ή τέλος πάντων έχετε τα χρήματα που θα σας δανείσει η οικογένεια σας. Φυσικά κάποιος θα ρωτήσει και τι θα τα κάνουν μέχρι να βρουν το ακίνητο; Αυτό είναι μία «πονεμένη ιστορία» και οι ρεπόρτερ μας δεν μπορούν να σας δώσουν απάντηση.

2η Επιλογή περιοχών :

Μη σπαταλάτε το χρόνο σας σε ...όνειρα. Καταλήξτε στις περιοχές που σας ενδιαφέρουν για να έχετε εστιασμένο το ενδιαφέρον σας. Πιστέψτε μας . Το «ψάρεμα» σε «θολά νερά» προκαλεί : απώλεια χρόνου και απογοήτευση. Γενικά δεν κάνει καλό στην υγεία.

3η Έρευνα αγοράς :

Πριν ξεκινήσετε τις βόλτες στους δρόμους και στις γειτονιές. Πριν σας γίνουν οι κολώνες της ΔΕΗ και οι πλατείες έμμονη ιδέα. Πριν γνωριστείτε με τους καφετζήδες και τους περιπτεράδες. Πριν κεράσετε καφέ όλους τους μεσίτες της περιοχής. Κάντε κάτι πιο απλό. Βρείτε εφημερίδες με αγγελίες του Γενάρη, του Μάρτη και τωρινές. Δείτε και συγκρίνετε τις αγγελίες. Μη επικεντρωθείτε μόνο στις τιμές αλλά και στις ίδιες τις αγγελίες. Ταξινομήστε τις σε δύο κατηγορίες σε αυτές που επαναλαμβάνονται και σε εκείνες που εξαφανίστηκαν. Επειδή μπορεί να μπερδευτείτε , τα τηλέφωνα επικοινωνίας μπορεί να σας βοηθήσουν. Στην συνέχεια προσπαθήστε να επικοινωνήσετε με ανθρώπους και από τις δυο κατηγορίες. Οι πληροφορίες που θα συγκεντρώσετε είναι χρυσάφι. Από αυτούς που πούλησαν: πόσο χρόνο έμεινε το σπίτι στην αγορά, τις τιμές-δύσκολο- και το προφίλ του αγοραστή. Από αυτούς που δεν πούλησαν προσπαθήστε να εκμαιεύσετε ανάλογες πληροφορίες και βάλτε τους ...στα υπόψη αφού εξακολουθούν να είναι πωλητές . Και τέλος από αυτούς που πουλούν τις τιμές. Έχετε πλέον μία ικανοποιητική εικόνα της αγοράς και μπορείτε να αρχίσετε το ψάξιμο...

4η Φοροτεχνικός:

Με την αγορά γνωρίζετε σε τι κυκεώνα μπορεί να βρεθείτε; ΦΑΠ, τεκμήρια, φόρος εισοδήματος ... Θα πρέπει λοιπόν να είστε πληροφορημένοι και αν οι γνώσεις σας δεν επαρκούν υπάρχουν και οι φοροτεχνικοί που θα σας βοηθήσουν να έχετε μία ολοκληρωμένη συνολική εικόνα (υπόλοιπα περιουσιακά στοιχεία, εισόδημα κα). Ακόμα καλύτερο είναι να κάνετε σενάρια και για τυχόν αλλαγές των αντικειμενικών και για τις συνέπειες που θα έχουν στη συνολική φορολογική επιβάρυνση. Το ίδιο ακριβώς ισχύει και για εκείνους που θέλουν να αγοράσουν προκειμένου να έχουν ένα σταθερό μελλοντικό εισόδημα από νοίκια .Να σας πούμε ένα μυστικό; Μετά από αυτό τον έλεγχο αυτό μπορεί και να μη αγοράσετε.

5η Νομικός. Με το 12% των στεγαστικών δανείων σε καθυστέρηση και επιχειρηματικά δάνεια στον αέρα. Με ημιυπαίθριους και με την αγορά να αναζητά ρευστό , θα πρέπει να γνωρίζετε τι ακριβώς αγοράζετε ...

Κατοικία: Πέντε κινήσεις προστασίας

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Τετάρτη, 13 Ιούλιος 2011 08:45 -

Αφού λοιπόν , κάνετε αυτές τις κινήσεις και αποφασίσατε τελεσίδικα ότι ήλθε η ώρα
ξεκινήστε την «τρεχάλα»