

## Ακίνητα και Ευκαιρίες

Γιατί το ακίνητο που μόλις αγοράσατε ή θα αγοράσετε μπορεί να αποτελεί μια εξαιρετική ευκαιρία. Συμβαίνει καθημερινά. Ένα ακίνητο μπορεί να πουληθεί πολύ πιο χαμηλά από την πραγματική του αξία.

Οι συνηθέστεροι λόγοι είναι οι κάτωθι:

### Διαζύγιο

Όταν ένα ζευγάρι παντρεύεται, μπορεί μέσα στη μακαριότητά του να συναποφασίζει με αγάπη και καρτερία. Όταν όμως τα πράγματα πάνε στραβά, τότε οι αντιμαχόμενοι θέλουν άμεσα αποτελέσματα. Έτσι, εάν αποφασίσουν να πουλήσουν ένα σπίτι που κατέχουν εξ ημισείας, οι συνιδιοκτήτες επιθυμούν να ξεφορτωθούν ο ένας τον άλλο το συντομότερο δυνατό και επιθυμούν να εισπράξουν τα χρήματά τους. Δεν έχουν χρόνο να προετοιμάσουν το ακίνητο για μια συμφέρουσα πώληση, συχνά δεν έχουν χρόνο ούτε για μια επίκαιρη εκτίμηση.

«Ας πουλήσουμε ΤΩΡΑ, ας μοιράσουμε ό,τι εισπράξουμε και δεν θα ξαναμιλήσουμε ποτέ ο ένας για τον άλλο.

### Εκτίμηση ακινήτου

Η έλλειψη μιας επίκαιρης εκτίμησης αποτελεί εντυπωσιακή αιτία για να πουληθεί ένα ακίνητο σε τιμή αισθητά χαμηλότερη από την τρέχουσα τιμή αγοράς. Τυχαίνει ο ιδιοκτήτης να είναι «παντογνώστης» και εφόσον ένα σπίτι παραπάνω, στον ίδιο δρόμο πουλήθηκε 185.000 και ένα παρακάτω 175.000, τότε θεωρεί ότι πέτυχε μια πολύ καλή τιμή πουλώντας το δικό του 195.000. Στην πραγματικότητα, μια δεκάδα εκτιμητών θα κατέληγε στην τιμή των 240.000, καθώς το συγκεκριμένο ακίνητο είναι το μόνο που διαθέτει διπλό γκαράζ και θέα που κόβει την ανάσα.

### Παρελθόν και παρούσα αξία.

Κάποιες φορές οι ιδιοκτήτες είναι πολύ τσιγκούνδες για να ζητήσουν τις υπηρεσίες ενός εκτιμητή. Ίσως πάλι να κατοικούν σε αυτό το σπίτι από το 1970, τη χρονιά που αγόρασαν το ακίνητο για 10.000, οπότε τώρα νομίζουν ότι θα ήταν ληστεία να πάρουν 100.000, ενώ στην πραγματικότητα η ιδιοκτησία τους μπορεί να αξίζει 150.000.

### Κληρονομιά

Μπορεί, τέλος, το ακίνητο να έχει κληροδοτηθεί σε 4 παιδιά. Ένα από αυτά θέλει να κατοικήσει εκεί, ένα θέλει να το νοικιάσει, το τρίτο θέλει να το μετατρέψει σε κοινόβιο και το τέταρτο περιπλανιέται στο Νεπάλ και έχει διακόψει κάθε επικοινωνία. Έτσι δημιουργείται μια γενική δυσαρμονία και στο τέλος οι δικηγόροι τους (μαζί και ο πληρεξούσιος του περιπλανώμενου) αποφασίζουν να πουλήσουν γρήγορα το ακίνητο και να μοιράσουν στα τέσσερα το τίμημα.



## Ο Κανόνας 100 : 10 : 3 : 1

Ο κανόνας ορίζει ότι, εάν εξετάσετε 100 ιδιοκτησίες, εάν διατυπώσετε προσφορές για τις 10 και εάν επιχειρήσετε να εξασφαλίσετε χρηματοδότηση για τις τρεις, τότε ίσως καταλήξετε να αγοράσετε τη μια. Η αγορά ακινήτων είναι ένα παιχνίδι με αριθμούς. Επισκεφτείτε πολλά και θα βρείτε κάποια διαμάντια. Επισκεφτείτε μόνο λίγα και σπεύστε να συμφωνήσετε με τη θεωρία ότι «όλα τα καλά έχουν ήδη πουληθεί».

Φυσικά και θέλει χρόνο. Είναι όμως εντυπωσιακό το γεγονός ότι οι άνθρωποι θα ξοδέψουν περισσότερο χρόνο, θα διαβάσουν περισσότερες κριτικές, θα συγκρίνουν περισσότερες επιλογές, θα οδηγήσουν περισσότερα χιλιόμετρα και θα συζητήσουν με περισσότερους πωλητές, προκειμένου να αγοράσουν ένα αυτοκίνητο, το οποίο θα τους στοιχίσει ακριβά και θα απαξιωθεί σε λίγα χρόνια, από ό,τι θα έκαναν, προκειμένου να επενδύσουν σε ένα ακίνητο, του οποίου η αξία θα ανέβει και οι πρόσδοί του θα διαρκέσουν για πάντα.

## Γιατί να επενδύσω σε ακίνητα και όχι π.χ. σε μετοχές;

Η ακίνητη περιουσία υπερέχει κατά πολύ έναντι των άλλων επενδύσεων. Οι κύριοι λόγοι είναι οι παρακάτω:

1. Για ένα ακίνητο δεν είναι απαραίτητο να διαθέτετε την αξία αγοράς του σε μετρητά.
2. Μπορείτε να αποκτήσετε ένα ακίνητο πολύ μεγαλύτερης αξίας από ό,τι θα πληρώσετε.
3. Μπορείτε να αυξήσετε θεαματικά την αξία του ακινήτου σας χωρίς να ξοδέψετε πολλά χρήματα.
4. Για να καρπωθείτε τα κέρδη σας δεν χρειάζεται να πουλήσετε το ακίνητό σας.
5. Δεν είναι ανάγκη να επιτηρείτε σαν γεράκι τις ιδιοκτησίες σας κάθε ώρα και λεπτό.
6. Οι τιμές των ακινήτων τείνουν να ανεβαίνουν με τρόπο συγκριτικά ήτλιο και σταθερό.
7. Η αγορά ακινήτων συγχωρεί εύκολα τα τυχόν σφάλματά σας.
8. Η διακύμανση της αξίας κάθε ακινήτου σε σχέση προς τον εθνικό μέσο όρο είναι πολύ περιορισμένη.
9. Στην κτηματαγορά είναι απίστευτα απλό να πετύχετε καλύτερη απόδοση από ό,τι ο εθνικός μέσος όρος.

## Αποδόσεις

1. Απόδοση μετρητών προς μετρητά.  
Φανταστείτε ότι ένα ακίνητο κοστίζει €100.000 και ο ετήσιο εισόδημα από μισθώματα ανέρχεται στα 10.000. τότε, εξ ορισμού η απόδοση είναι 10%. Η απόδοση, όμως, σε σχέση προς τα χρήματά σας θα είναι 10% μόνο εάν έχετε πληρώσει το σύνολο του τιμήματος σε μετρητά. Εάν διαθέσατε μόνο 30.000 και για το υπόλοιπο πήρατε δάνειο, τότε η απόδοσή σας είναι 10.000 μείον τους τόκους του δανείου, διαιρεμένα στη εκροή του κεφαλαίου, δηλαδή τα 30.000 που καταβάλλατε. Εάν, π.χ. το επιτόκιο είναι 7%, τότε η αποπληρωμή του δανείου θα φτάνει τα 4.700 το χρόνο. Η απόδοσή σας, συνεπώς, θα είναι 5.100 / 30.000, δηλαδή 17%.
2. Εσωτερικός δείκτης απόδοσης  
Όπως η απόδοση μετρητών προς μετρητά απεικονίζει την εισροή και την εκροή μετρητών σχετικά με το ακίνητό σας ανά πάσα στιγμή (σαν ένα στιγμιότυπο), έτσι και ο εσωτερικός δείκτης απόδοσης (IRR = Internal Rate of Return) απεικονίζει πως η ροή μετρητών και η αξία της ιδιοκτησίας μεταβάλλονται μέσα στο χρόνο (σαν μια κινηματογραφική ταινία). Με το κατάλληλο λογισμικό μπορείτε άμεσα να εισάγετε τις οικονομικές λεπτομέρειες που αφορούν στο ακίνητο και έπειτα να μάθετε την απόδοση, την εισροή και την εκροή μετρητών προ φόρων, την ροή μετρητών μετά τη φορολόγηση και τον εσωτερικό δείκτη απόδοσης.  
Για να το πετύχετε, πρέπει το λογισμικό που χρησιμοποιείτε να λαμβάνει υπόψη όλους τους παράγοντες που επηρεάζουν τη ροή μετρητών και τη διαμόρφωση της διαφοράς ενεργητικού παθητικού. Για παράδειγμα: τιμή αγοράς, δαπάνες ανακαίνισης, τρέχουσα τιμή αγοράς, εισόδημα από μισθώματα, αναμενόμενος πληθωρισμός στα μισθώματα και τις δαπάνες, επιτόκιο δανείου, έξοδα διαχείρισης ακινήτου, φόροι ακίνητης περιουσίας, συντήρησης, επισκευές, έξοδα έκδοσης δανείου, το εισόδημά σας, συντελεστές φορολόγησης.

Να αποπληρώσω το στεγαστικό μου δάνειο;

Για να μην παρεξηγηθεί η πιο πάνω ερώτηση, ξεκαθαρίζεται ότι δεν μιλάμε για το στεγαστικό του σπιτιού που μένω αλλά για το στεγαστικό της επένδυσής μου.

Για ποιον λόγο να θέλει κανείς να αποπληρώσει το δάνειο της επένδυσής του; Η απάντηση είναι όχι. Έστω κι αν έρθει στα χέρια σας κάποιο ποσό που θα αποτελούσε ένα σημαντικό ποσοστό αποπληρωμής του δανείου. Και πάλι η απάντηση θα ήταν όχι. Με αυτό το ποσό θα αναχρηματοδοτούσατε τις επενδύσεις σας σε ακίνητα. Το χρέος που αφορά απαξιούμενα περιουσιακά στοιχεία (ακριβά αυτοκίνητα, τζετ σκι κλπ) είναι βαρύ. Δεν θα έπρεπε καν να αγοράζετε τέτοια είδη με πίστωση, αλλά αν το έχετε ήδη κάνει φροντίστε να ξοφλήσετε το χρέος. Αντίθετα, το χρέος που αφορά ακίνητα, που αφορά περιουσιακά στοιχεία με ανοδική αξία, είναι ευπρόσδεκτο γιατί ενώ το ποσό του χρέους θα παραμένει σταθερό, η αξία του περιουσιακού στοιχείου θα αυξάνεται.

## Χρυσοί κανόνες για τα ακίνητα:

1. Το μεγαλύτερο κέρδος σας προέρχεται από την ίδια την αρχική αγορά.
2. Να αγοράζετε πάντοτε από κάποιον που έχει κίνητρο να πουλήσει.
3. Αναζητήστε με πάθος μια καλή ευκαιρία, όχι το ίδιο το ακίνητο.
4. Ποτέ δεν εκφωνείτε πρώτος ένα ποσό. Όποιος το κάνει είναι αυτός που πάντα χάνει.
5. Ακολουθήστε αντικυκλική στρατηγική (αγοράζω όταν όλοι οι άλλοι πουλούν και είμαι σε αναμονή όταν όλοι οι άλλοι αγοράζουν).
6. Να αγοράζετε πάντα με πίστωση ή με ελάχιστα μετρητά.
7. Σπάνια να πουλάτε.
8. Η ευκαιρία της δεκαετίας εμφανίζεται σχεδόν μια φορά τη εβδομάδα.



## Παίξτε μονοποly κάθε μέρα.

Φυσικά εννοούμε *monopoly* στην *πραγματική ζωή*. Η πραγματική *monopoly* έχει κάποιες βασικές διαφορές από το επιτραπέζιο παιχνίδι:

1<sup>ο</sup>: Στο επιτραπέζιο κερδίζεις οδηγώντας τους άλλους σε χρεωκοπία (τους ίδιους σου τους φίλους). Στην πραγματική ζωή μπορείς να «εισπράξεις ενοίκια» από ανθρώπους που παίζουν αυτόβουλα, προσπαθούν να βρουν στέγη ή εγκαταστάσεις για την επιχείρησή τους.

2<sup>ο</sup>: Στο παιχνίδι μαζεύεις ενοίκια μόνο εάν κάποιον συμπαίκτης πάει κατά λάθος στο κουτάκι που σου ανήκει και που έχεις την ακίνητη περιουσία σου. Στην πραγματική ζωή οι ενοικιαστές σου θα έχουν συνάψει μακροχρόνια συμβόλαια μαζί σου και δεν θα σου καταβάλλουν τυχαία τα ενοίκια, αλλά αυτοβούλως και σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Τέλος, μπορείς να παίξεις πραγματική *monopoly* σε όλο τον κόσμο, στις γειτονικές σου χώρες. Για να γίνεις σε μια άλλη χώρα γιατρός, δικηγόρος, οδοντίατρος ή πιλότος πρέπει να ξανακαθίσεις στα θρανία. Για να γίνεις όμως επενδυτής δεν χρειάζεται απολύτως καμία διαπίστευση. Επιπλέον δε χρειάζεται καν να διαθέτετε τα χρήματα για να επενδύσετε, ή τουλάχιστον το μεγαλύτερο μέρος αυτών.

Ρωτήστε μας για τις πηγές αυτού του άρθρου ([info@e-management.gr](mailto:info@e-management.gr))