



Факт 1

Выбор недвижимости в аренду

Большинство потенциальных покупателей, рассматривая возможность покупки квартиры или дома в любой стране, обычно принимают во внимание несколько факторов при выборе, в том числе потенциал недвижимости для сдачи в аренду.

Факт 2

Покупка недвижимости в аренду

Принимая решение о покупке, потенциальный покупатель выбирает свою недвижимость, как правило, поддаваясь эмоциям, и чаще всего маркетинговые лозунги, подготовленные опытными специалистами и несущие лозунги: "Гарантия аренды" или "Гарантированная аренда".

Факт 3

Решение о покупке с гарантией аренды

Каждый думающий инвестор, вкладывая средства в свою компанию, играя на фондовом рынке или инвестируя в недвижимость, хочет, чтобы вложенные им средства "работали на себя" и приносили прибыль, что является максимально естественным и понятным.

Ведь кто не хотел бы вкладывать свои собственные, как будто сбережений не было, умножить их многократно, получая, помимо возврата на вложенный капитал, немалую прибыль.

Факт 4

Прибыль от сдачи в аренду

Часто решению о покупке недвижимости предшествует наш собственный анализ сильных и слабых сторон данной собственности, а также расчеты и оценки потенциальной прибыли.

Здесь мы чаще всего оцениваем конкурентоспособность покупной цены, возможность быстрой перепродажи, безопасность сделки и потенциал данной недвижимости с учетом потенциальной прибыли, если мы решим сдавать в аренду.

В конце концов, это правда, что есть владельцы недвижимости, которые зарабатывают на этом, сдавая в

аренду свой дом или квартиру, и их недвижимость иногда приносит довольно большую прибыль, так как же это сделать, чтобы также заработать?

Факт 5

Компании, предлагающие покупку с гарантией аренды

Поэтому ответ на вопрос, как это сделать, чтобы покупать, а не зарабатывать деньги, а также зарабатывать их, приходит на ум сам, то есть покупать недвижимость и с гарантией аренды в компании, которая гарантирует, что она будет сдавать в аренду наши собственность, и мы дадим ей возможность заработать на ней, получая прибыль в виде покрытия всех расходов на содержание нашей собственности и накапливая излишки, как довольно большую прибыль, но...

МИФ

Гарантия аренды, как Perpetuum mobile

Пора взглянуть правде в глаза...

Обычно каждый новый и неопытный инвестор представляет себе, что он купит данную недвижимость и передаст ее управляющей компании, и будет периодически проверять свой счет, проверяя, насколько быстро возвращается вложенный капитал и какую прибыль приносит наша недвижимость, но...

Прежде чем поддаваться эмоциям и доложить тому, кто будет гарантировать аренду купленной нами недвижимости, позвольте нам честно ответить на несколько вопросов ниже:

1. Кто мыслит логически, может предсказать быстро меняющиеся социальные и экономические условия в мире, даже в данной стране по нашему выбору?
2. Что произойдет с гарантией аренды в случае неблагоприятных экономических условий или других случайных событий, таких как начало войны в регионе, в котором мы являемся владельцем собственности?
3. Если бы я построил или построил свою собственную гостиницу, многоквартирный дом или, по крайней мере, дом на средства, взятые в долг в банке или даже из моих собственных средств, а затем захотел бы или хотел продать такую собственность, смог бы я или смог бы гарантировать выгодная аренда новому покупателю?

Ответы на поставленные вопросы всегда сводятся к одному выводу:

Любые гарантии аренды можно "сложить в сказки"!

4. Но почему?

А именно потому, что:

На сегодняшний день нигде в мире нет компаний, которые бы каким-либо образом гарантировали аренду, и те действительно немногие застройщики, которые все еще «гарантируют» нам аренду, просто имеют гарантированный срок и сумму дохода от аренды, включенную в цену продажи. вначале, и, таким образом, покупатель, покупая такую недвижимость с гарантией аренды, определенно переплачивает рыночную стоимость данной собственности, вводя в заблуждение в то же время, что застройщик будет выплачивать гарантированную прибыль в течение гарантированного периода за фактическую аренду.

Осторожность:

Даже если кто-то гарантирует нам аренду в письменной форме (хотя чаще всего с очень коротким гарантийным сроком), несомненно, существуют такие факторы и обстоятельства, которые, независимо от доброй воли и искренней готовности декларирующей гарантии аренды, имеют огромное влияние на Вопрос реализации этих аренд и связан с огромным риском.

В конце концов, возможности аренды данной недвижимости, даже если ее стандарт, местоположение и цена покупки, являются исключительными, а декларирующее лицо имеет долгосрочные контракты с туроператорами и туристическими агентствами, реализация аренды фактически обусловлена многими независимыми а иногда и непредвиденными факторами, такие как внезапная недоступность дешевого воздушного сообщения, изменение метеорологических условий в данном регионе, внезапная недоступность

альтернативных наземных и / или морских сообщений, внезапное и неожиданное изменение политических и / или экономических условий данного региона. страны, внезапные ограничения, связанные со вспышкой эпидемии и / или пандемии в данной области страны, и даже внезапно меняющееся финансовое состояние данного туроператора или туристического агентства.

Достаточно взглянуть, например, на предложения недвижимости из Египта, где цены на недвижимость по-прежнему очень привлекательны, и даже некоторые девелоперы заявили о гарантии аренды, но из-за многих рисков, другой культуры, их количество уменьшается. дешевых рейсов и все более и более ограниченными. Из-за этого предложение туристических агентств, предпочтительные направления для отдыха и / или инвестиций в недвижимость со стороны нас, европейцев, изменились и, естественно, сосредоточили свое внимание на других странах Европейского Союза, таких как Болгария и недвижимость в Болгарии, которая находится в Европейском Союзе, и права собственности Приобретенная недвижимость защищена, как и в других странах ЕС, и у туристических агентств появляется все больше предложений для отдыха по все более привлекательным ценам.

Принимая во внимание вышеупомянутые обстоятельства, можно с полной ответственностью заявить, что даже те девелоперы в Египте, которые когда-то гарантировали покупателям прибыль от сдачи в аренду купленных квартир, сегодня имеют большие проблемы с выполнением гарантии для своих, к сожалению, уже недовольных клиентов. ... они становятся все более неплатежеспособными.

Заключение

Окончательные выводы

Подводя итог, можно предположить, что:

Покупка недвижимости по выгодной цене и ее сдача в аренду полностью оправданы и стоят риска, но поддаться обманчивым обещаниям гарантии аренды для каждого логически мыслящего инвестора не следует во внимание, потому что никто не может гарантировать сейчас или Тем более в будущей аренде, потому что продавец не фея и не знает, что будет завтра.

Ну, если продавец не гадалка, но и здесь стоит учесть тот факт, что многие предсказания и, например, конец света уже остались позади в последние десятки лет.

Так что давайте не будем наивными и покупать с умом, пользуясь услугами только опытных, надежных и проверенных экспертов на многих рынках недвижимости по всему миру.

Команда ILS POLAND GROUP

Читайте также:

<https://ru.ilspoland.com/новости/когда-вы-инвестируете-в-недвижимости-будьте-осторожны-когда-вы-слышите-норма-доходности-260>



Więcej na stronie **www.ilspoland.com**