



# **FIXING IMOBILIAR**

sau

cum să valorifici proprietățile cu probleme



## Cuprins

Elemente de bază

Identificarea și analiza proprietății

Negocierea și achiziționarea

Rezolvarea problemelor

Valorificarea proprietății

La final

Atenționare



## Elemente de bază

Fixingul este una din investițiile imobiliare cele mai accesibile. El se pretează în special pentru investitorii începători, pentru că prezintă un grad scăzut de risc și posibilități crescute de a obține profit.

### Definiție

Este procedeul prin care investitorul achiziționează o proprietate imobiliară cu probleme de natură specifică pe care le va rezolva în vederea creșterii valorii, în scopul vânzării în profit.



*Probleme de natură specifică pot fi la:*

- finisaje (distruse, împrăștiate, mai multe finisaje din epoci diferite, neadaptate temei clădirii sau vecinătăților)
- compartimentare (compartimente mici, înghesuite, lipsa anexelor esențiale-baie, bucătărie, etc.)
- izolații (igrasie, infiltrații prin acoperiș, pe lângă ferestre, etc.)
- instalații (distruse, învechite, subdimensionate, inexistente, etc.)
- anexe (care sînt redundante sau nu mai sînt necesare noii destinații-grajduri, cotețe, hale, etc.)
- împrejmuire (inexistentă, învechită, inefficientă, etc.)
- terenul pe care se află proprietatea (mlaștin, inundabil, surpabil, erodabil, poluat, etc.)
- vecinătăți (poluare fonica, chimica, vecini-problemă, etc.)
- acte, documentații, aprobări (lipsă, cu probleme legate de

noua legislație, cu probleme de succesiune, acte pierdute, înstrăinate, etc.)

**ATENȚIE!** Nu se cumpără proprietăți cu probleme structurale sau probleme care nu pot fi rezolvate de investitor, din lipsă de experiență, capital sau pîrghii specifice.



## **Etapetele investiției**

1. identificarea și analiza proprietății
2. studiu de soluție a problemelor și bugetarea
3. negocierea și achiziționarea
4. fixingul (rezolvarea problemelor)
5. vânzarea

## **Avantaje:**

- investitorul contribuie la ridicarea valorii proprietății deci crește posibilitatea obținerii profitului
- proprietatea este cu probleme ceea ce ușurează considerabil procesul de negociere
- proprietatea este cu probleme ceea ce scade din prețul de achiziție deci din capitalul necesar
- la proprietățile de mici dimensiuni, investitorul care are expertiză în domeniu poate realiza unele, dacă nu toate etapele fixingului, ceea ce reduce mult cheltuielile

## **Dezavantaje**

- analiza problemelor și bugetarea poate să depășească experiența unui investitor începător

## **Sursa profitului**

1. negocierea sub valoarea reală (facilitată de problemele proprietății)
2. procesul de fixing , ce crește valoarea proprietății
3. realizarea lucrărilor de fixing în regie proprie sau prin implicarea personală
4. pe o piață cu trend ascendent, timpul necesar fixingului poate fi un avantaj, crescând valoarea proprietății prin creșterea generală a pieței imobiliare

## **Capcane**

- analiza inițială a proprietății poate fi insuficientă, incompletă, nesesizând anumite defecte majore (structurale) sau de alta natură, care vor apare ulterior, după începerea lucrărilor; bugetul calculat va deveni insuficient, terminarea lucrării se va face în detrimentul profitului
- bugetarea nerealistă poate conduce la un calcul general al investiției care să împiedice realizarea profitului
- un investitor începător poate crede că e capabil să rezolve problemele proprietății, dar acestea îi depășesc expertiza și capitalul disponibil



## Identificarea și analiza proprietății

Identificarea a unei proprietăți în vederea achiziției este comună tuturor investițiilor imobiliare. Iată câteva recomandări generale:

1. instruiți experții să vă facă o analiză a problemelor tehnice ce trebuie remediate și să v-o prezinte, de asemenea să înceapă munca pentru furnizarea soluției de rezolvare și estimarea costurilor de realizare.



2. sursele de informații sînt dobîndite pasiv (prin consultarea ziarelor cu anunțuri de imobiliare, preluarea de informații de pe internet, de la agenții imobiliare, etc.) și activ (spunînd prietenilor ce tip de proprietățe doriți să achiziționați, “angajînd” administratorii de bloc din zonele de interes, pentru a fi informați dacă sînt apartamente scoase la vînzare, patrulînd zonele de interes în vederea găsirii de anunțuri pe stîlpi, pe clădiri, etc.)
3. se face o listă de vizitare. Se trece la vizionarea proprietăților, ÎNTOTDEAUNA cu aparatul foto digital pentru a lua imagini. Nu uitați să cereți acceptul proprietarului pentru aceasta. Se iau cît mai multe instantanee, din toate zonele de interes, mai ales acolo unde sînt necesare reparații.



4. dacă nu aveți expertiză în construcții și instalații, angajați un specialist pentru a identifica problemele ce trebuie rezolvate, pe secțiuni. O listă a posibilelor probleme o aveți în capitolul cu elementele de bază ale fixingului.
5. restringeți lista de proprietăți la câteva. Selecția se face în funcție de prețul cerut de proprietar, disponibilitatea acestuia la negociere, extinderea problemelor, o analiză inițială *la prima vedere* a costurilor de fixing. NU ALEGEȚI proprietăți care vă depășesc capacitatea de rezolvare a problemelor sau bugetul.
6. cereți actele de proprietate asupra imobilului și un extras de carte funciară (de cel mult o zi-două). Proprietatea e recomandabil să aiba un singur proprietar și să fie liberă de sarcini (ipoteci, etc.)
7. dacă sînt mai mulți proprietari, vorbiți cu fiecare în parte și asigurați-vă de acordul lor asupra vânzării.

Acestea sînt cîteva recomandări pentru identificarea și analiza proprietății.

Nu ignorați nici o etapă.

Dacă nu aveți cunoștințe sau experiență în construcții, nu vă zgîrciți să plătiți experți tehnici, ei vă pot da o estimare cît de cît exactă asupra problemelor. Dacă ați avut o colaborare bună cu ei, includeți-i în echipa de specialiști pe care o folosiți.

Cel mai important, nu săriți peste etapele 6 și 7. Cînd aveți dubii în legătură cu actele sau proprietarii, cereți extrasul de CF înainte de a aduce experții. În felul acesta puteți economisi taxa de analiză.



## Negocierea și achiziționarea

Negocierea, fie că e vorba de achiziția sau valorificarea unei proprietăți, este o parte esențială în obținerea profitului. Deși nu voi intra în detalii, voi puncta câteva din elementele esențiale.



- americanii au o vorbă: profitul apare la cumpărare, nu la vânzare; afirmația nu se referă neaparat la faptul că trebuie să negociezi agresiv la cumpărare, cât la alegerea investiției. Cu toate acestea, un discount la prețul de achiziție, obținut prin negociere, se adaugă la profit
- pentru a avea baza de negociere, trebuie să-ți faci lecția; aduci la tratative fotografiile luate în etapa de evaluare și analiză, pe cele care arată cele mai grave probleme ale proprietății, spunând că aceste fotografii sînt doar cîteva din cele luate; aduci o lista cu remedierile necesare și aprecierea brută a specialistilor cu privire la costul reparațiilor necesare. Cînd prezinți aceste argumente, nu te grăbești, atenționînd interlocutorul să nu te întrerupă. La final, concluzionezi că vrei să cumperi proprietatea, în ciuda stării jalnice pe care o are, numai pentru că... și spui argumentul tau, dar prețul de cumpărare trebuie să reflecte starea dezastruoasă în care se află clădirea / apartamentul / terenul
- subliniezi că pentru tine evaluarea proprietății a reprezentat o cheltuială suplimentară
- trebuie să pornești negocierea de la o reducere substanțială a prețului de pornire; pe parcurs faci concesii la preț dar numai în contrapartidă cu alte variante (reducerea avansului, plata în tranșe sau pe o perioadă prelungită, fără dobîndă, etc.)



- în negociere folosești tehnica patefonului stricat, repetînd cu obstinație că proprietatea este devastată și necesită o groază de bani pentru a fi adusă într-o stare normală

După ce ați ajuns la un preț acceptat de ambele părți, urmează achiziționarea propriu-zisă. Nu începe să pregătești formalitățile legale pînă nu:

1. vezi un extras de carte funciară vechi de cel mult o zi, pentru a verifica proprietarul de drept și faptul că proprietatea este liberă de sarcini
2. dacă e vorba de un teren , cere o ridicare topografică pentru a fi sigur de amplasament
3. dacă vrei să folosești proprietatea pentru o activitate de producție sau servicii, asigură-te mai întîi că nu vei întîmpina rezistență din partea vecinilor, atunci cînd vei cere acceptul acestora pentru a deschide activitatea în cauză
4. obține acordul ca actele să se realizeze la notarul tău (asta presupune că ai un notar cu care colaborezi!). Notarul va ști ce să verifice la proprietate, din punct de vedere al actelor legale, lucruri care ție ar putea să-ți scape.

Trebuie să fii flexibil. Cîteodată, cînd simți presiunea altor cumpărători, e bine să dai un avans. Nu te zgîrci, semnează actul provizoriu la notar, te poate scăpa de multe neplăceri. În alte cazuri, poate e mai bine să faci direct actul de vînzare-cumpărare final. Indiferent de situație, asigură-te că incluzi acest aspect în negociere, arătînd că ai facut o concesie că ai acceptat varianta contract provizoriu / contract final, concesie ce trebuie să se manifeste în vreun fel în cadrul negocierii.





## Rezolvarea problemelor

Fixingul este etapa în care proprietatea achiziționată primesște întreaga voastră atenție pentru a rezolva problema sau problemele pe care le are, în vederea vânzării. Aceste probleme pot fi:

- legate de acte: proprietăți obținute prin moștenire dar fără realizarea succesiunii, proprietăți neintabulate sau în curs de intabulare, proprietăți care nu pot fi vândute din lipsa de aprobări sau acte administrative, etc.
- legate de împărțire sau funcționalitate: clădiri anexe nefuncționale sau fără folosință, care trebuie demolate, reimpărțirea spațiului locativ (prin decompartmentare sau compartimentare)
- legate de instalații și structuri exterioare (instalații lipsă sau nefuncționale, uși, geamuri, acoperiș ce necesită reparații/înlocuire, etc.)
- legate de cosmetizare (vopsit, zugrăvit, curățenie)

Sînt două aspecte importante care trebuie urmarite: bugetul și calitatea lucrărilor.

### BUGETUL

Dacă etapa de evaluare și studiul de soluție au fost bine realizate, ar trebui să vă încadrați în buget sau să-l depășiți cu puțin. Desigur, există așa numitele lucrări ascunse (de obicei structurale) care pot fi evaluate doar parțial sau de loc. De exemplu putem descoperi că pereții interiori sînt realizați din văiușă (pămînt bătut) și nu din cărămidă, lucru evident doar după decopertarea lor (îndepărtarea tencuiei).



În cazul în care, pe parcurs, lucrările descoperă probleme suplimentare, pentru a ne înscrie în buget este necesar realizarea de artificii, care să includă regîndirea întregului proces de reparație. De exemplu, dacă tuburile sistemului de încălzire, situat în pardoseală, sînt compromise, decît să spargem toata podeaua pentru a înlocui țevile, mai bine abandonăm țevile vechi în pardoseală și refacem legăturile cu tuburi aparente.



De multe ori este necesară o investiție suplimentară de imaginație și mai puțin de bani. De aceea este de o importanță colosală alegerea unor colaboratorii potriviți. Un constructor care găsește soluții costisitoare nu vă este un bun aliat. Dacă suspectați acest lucru, mai bine îl concediați și căutați altul decât să continuați, intrând în depășire de buget și în pierdere. Din păcate, sînt cazuri în care veți găsi colaboratorul potrivit numai după un șir de insuccese.

### **CALITATEA LUCRARILOR**

Chiar dacă aveți un constructor bun, trebuie să fiți în permanență pe șantier. Calitatea lucrărilor trebuie verificată iar constructorul trebuie să știe că e verificat. Cel mai bine este să stabiliți, de comun acord, un grafic de lucrări și verificări pe parcurs. Să nu se treacă la o etapa nouă pînă ce etapa executată nu a fost verificată și s-a dat acordul de continuare a lucrărilor.

### **Self fixing sau fixing-ul în regie proprie**

Dacă sînteți la începutul investițiilor imobiliare și aveți expertiză, adică aveți studii în domeniul construcțiilor sau experiență ca și constructor, cel mai potrivit ar fi să alegeți o lucrare pe care o puteți realiza singuri. Așa am început eu și soția. Primele două investiții (o casă la țară și un garaj) le-am reparat și cosmetizat împreună, în week-end-uri. A fost o experiență extraordinară. Cînd pui mîna și faci un lucru, cînd te pricepi la ceva îți este mult mai ușor să ceri calitate și să explici ce vrei, în termeni exacti.

Self fixing-ul este bun și din punct de vedere al cheltuielilor. Dacă lucrările nu sînt de anvergură și le puteți realiza singuri, investiția în reparații se va rezuma doar la cumpărarea materialelor. Faceți o economie importantă, lasînd loc unui profit mai mare.

Dintre toate etapele, fixing-ul propriu-zis este cea care vă consuma o bună parte a resurselor financiare. De aceea e bine să aveți un plan pus la punct și să vă asigurați de colaborarea eficientă a constructorului. Sau să faceți fixing-ul în regie proprie.



## La final

Citeva recomandări de final:

- dacă sînteți începatori în investițiile imobiliare, fixing-ul este o opțiune cu multe avantaje pe care merită să o încercați
- sînteți un handy man / woman (vă place să meșteriți)? Nu vă fie frică sa încercați fixing-ul, probabil vi se potrivește ca o mănuașă
- bani puțini? începeți cu lucruri mici; bani mulți? dacă aveți experiență în fixing, nu ezitați să porniți un proiect de anvergură
- dacă vă place această metodă de investiție imobiliară, dacă v-ați alcătuit o echipă de colaboratori fideli și lucrurile merg strună, țineți-o tot așa. Fixing-ul poate să producă bani pe orice piață imobiliară. Țineți minte ce spune americanul : "If it ain't broke, don't fix it." Adică dacă nu e stricat, nu-l repara. În cazul vostru, dacă sînteți as în fixing și banii curg, nu încercați altceva!



## ATENȚIONARE

Această carte electronică are scop pur informativ. Conținutul ei nu trebuie considerat a fi un material pe baza căruia se pot lua decizii financiare. Pentru aceasta vă recomand să studiați literatura de specialitate și să consultați un specialist în domeniul financiar contabil.

Dreptul de copyright asupra textului acestei cărți electronice aparține în totalitate deținătorului blogului [Milionarul Mioritic](http://MilionarulMioritic.com). Reproducerea sa, parțială sau în întregime, pe orice tip de suport se poate face numai cu acordul proprietarului.