

Những lời khuyên đầu tư bất động sản thành công



Nếu bạn đang muốn đầu tư bất động sản, "Đừng ngại đầu tư thời gian" là lời khuyên Adina Azarian, chuyên gia của Ủy ban bất động sản New York. Càng tiêu tốn thời gian, bạn càng gọi được nhiều cuộc điện thoại, gặp được nhiều người, tìm được nhiều bất động sản, học hỏi và nghiên cứu được nhiều kinh nghiệm... và vì thế càng kiếm được nhiều tiền.

Trước hết, bạn đừng ngần ngại bỏ thời gian đọc những lời khuyên đầu tư bất động sản dưới đây. Những lời khuyên này dựa theo cuốn sách tập hợp những lời khuyên đầu tư bất động sản của các chuyên gia hàng đầu thế giới: "*100 Lời khuyên đầu tư bất động sản khôn ngoan nhất*" - tác giả Donald Trump - một huyền thoại thành công ở Mỹ trong lĩnh vực bất động sản.

Đầu tư vào loại bất động sản nào?

Đầu tư vào loại bất động sản nào là vấn đề trước tiên bạn cần quyết định. Việc này phụ thuộc vào nhiều yếu tố, đặc biệt là khả năng tài chính của bạn. Theo các chuyên gia, đầu tư vào các loại hình bất động sản dưới đây sẽ hứa hẹn đem lại cho bạn nhiều lợi nhuận nhất.

- **Mua bất động sản tốt nhất: Một lời khuyên của Arthur L.Allen - chủ tịch tập** đoàn Allen System: “Hãy mua bất động sản tại nơi những người giàu có hay lui tới”. Quả vậy, khi mua bất động sản ở những nơi có nhiều người giàu cũng đồng nghĩa với khí hậu, cảnh đẹp thiên nhiên và những dịch vụ tốt nhất... Không những thế bạn có thể dễ dàng bán lại bất động sản của mình cho những người có nhiều tiền và thu được lợi nhuận kékch xù.

- **Mua bất động sản có vị trí địa lý thuận lợi: Yếu tố vị trí, môi trường xã hội** còn quan trọng hơn chính bất động sản của bạn. Vị trí có thuận tiện cho việc đi lại không? Giao thông có dễ dàng không? Các dịch vụ có thuận tiện không? Khí hậu trong lành hay ô nhiễm?...là những yếu tố bạn cần quan tâm. Mua một ngôi nhà xấu có vị trí thuận lợi vẫn tốt hơn một ngôi nhà đẹp có vị trí không thuận lợi vì nhà xấu thì vẫn sửa sang được theo ý muốn của mình. Nếu bạn có khả năng tài chính thì nên mua bất động sản có diện tích rộng vì nó hứa hẹn mức lợi nhuận cao hơn rất nhiều.

“Hãy nhắm vào khu vực lân cận thành phố đang có xu hướng phát triển. Sau đó hãy mua đất tại các trục đường giao thông chính. Đó là nơi mà giá đất được tính theo diện tích thực chứ không phải diện tích mặt tiền của” là lời khuyên tâm huyết của Douglas Baumwall, một nhà môi giới thương mại có tiếng của Collins & Collins Investments.

- Đầu tư vào nhà cho hộ gia đình thuê:

Theo lời khuyên của *Robert J. Bruss*, người đã viết rất nhiều cuốn sách về bí quyết đầu tư bất động sản, “đầu tư vào những ngôi nhà cho hộ gia đình đơn lẻ thuê là giải pháp tốt nhất dành cho những nhà đầu tư tâm trung trong việc mua, quản lý tài chính, quản lý và bán các ngôi nhà đó”. Bạn sẽ không phải thuê nhiều nhân công để quản lý như ở những tòa nhà cho nhiều người thuê mà chỉ cần gọi họ



khi một gia đình nào đó gặp sự cố. Mặt khác, sự cố của gia đình đó cũng không làm ảnh hưởng tới những hộ gia đình khác.

- **Bất động sản phù hợp thị hiếu của cộng đồng:** Một trong những cách đầu tư bất động sản có hiệu quả cao là đầu tư xây dựng những khu nhà để bán hoặc cho thuê. Tuy nhiên, đầu tư vào loại hình bất động sản nào: khách sạn, nhà hàng, spa hay siêu thị... lại là một việc bạn cần cân nhắc và tính toán kỹ. Bạn đừng cố mở một khách sạn ở nơi đông không đông quạnh hay bất tiện về giao thông cũng như mở một spa cao cấp ở khu công nghiệp có thu nhập thấp... “Xây dựng những khu nhà hợp thị hiếu cộng đồng” là lời khuyên của *Jonathan M. Tish*- chủ tịch hệ thống khách sạn *Loew*, tác giả cuốn “*Sức mạnh của chúng ta - thành công nhờ tinh thần hợp tác*”

Nhờ sự giúp đỡ của chuyên gia tư vấn

Những chuyên gia tư vấn sẽ giúp bạn tránh được những rủi ro, rắc rối với những người mua bán nhà và giúp cho quy trình mua bán diễn ra suôn sẻ, thuận lợi. Vì vậy ngay từ bây giờ, hãy tìm kiếm cho mình những chuyên gia giỏi, đáng tin cậy để tư vấn cho bạn về những vấn đề sau:

- **Chuyên viên tư vấn bất sản chuyên nghiệp sẽ giúp bạn tìm mua được những bất** động sản phù hợp yêu cầu và khả năng tài chính. Đó là những người nhiệt tình, nắm vững thông tin về thị trường nhà đất, khu dân cư và đặc điểm vùng miền. Bạn cũng nên tìm đến những chuyên viên là đại diện của chủ sở hữu bất động sản.

- **Nhân viên bất động sản tài năng là đối tượng bạn cần hợp tác lâu dài để giúp** bạn bán những bất động sản đang có với giá hời. Đó là những người có kiến thức về thị trường, kỹ năng thương lượng với khách hàng, có chiến lược đặt giá, khả năng tính thuế và khả năng nâng cấp bất động sản để bán được mức giá cao hơn bình thường.

- **Tư vấn pháp lý từ các luật sư: Nếu bạn không phải là người thông thạo các** thủ tục thì tốt nhất hãy hỏi ý kiến của các luật sư hoặc nhân viên tư vấn pháp lý. Họ là người giúp bạn theo dõi hợp đồng, các điều khoản và tính pháp lý của những giấy tờ mua bán.

- **Một kiến trúc sư, một người có chuyên môn xây dựng sẽ giúp bạn kiểm tra** những lỗi của ngôi nhà như trần, móng, mái... mà người không có chuyên môn không thể biết được. Họ cũng có thể tư vấn cho bạn về việc nâng cấp, sửa sang, hoặc có những bản thiết kế độc đáo làm tăng giá trị ngôi nhà. Khách hàng sẽ luôn bị hấp dẫn bởi những ngôi nhà đẹp, hoàn hảo, ít phải tu sửa hoặc có thể cải tạo dễ dàng sau khi mua.

Cần nhắc kỹ về khả năng tài chính

Đầu tư vào bất động sản thường đòi hỏi huy động một lượng lớn tiền mặt. Do vậy, bạn phải cân nhắc và tính toán kỹ năng tài chính của mình trước khi quyết định đầu tư.

Nếu bạn phải đi vay ngân hàng để đầu tư bất động sản, cần chú ý đến khoản lãi vay, thời hạn cho vay cũng như khả năng chi trả. Chỉ cần chênh lệch một chút, bạn đã phải trả một khoản lãi khổng lồ trong thời gian vay vì tiền đầu tư vào bất động sản thường rất lớn.

Bạn có thể huy động tiền nhàn rỗi từ những người trong số bạn bè và gia đình mình bằng cách rủ họ mua chung bất động sản. Điều này làm giảm thiểu rủi ro và giúp bạn yên tâm đầu tư dài hạn. Tuy nhiên bạn sẽ được hưởng mức lợi nhuận ít hơn bình thường.

Điểm mấu chốt của kinh doanh bất động sản là dự đoán và ước tính chính xác độ rủi ro và số lợi nhuận tiềm năng. Nếu có khả năng làm được điều này, bạn sẽ tính toán được thời điểm mua, bán bất động sản và sẽ có cơ hội thu được lợi nhuận cao hơn nhiều so với lãi suất ngân hàng bạn phải trả.

Luôn tìm kiếm và tính toán về các cơ hội

Xác định chu kỳ biến động, tính toán về tiềm năng phát triển, tìm ra chiến lược phù hợp từng giai đoạn, thời điểm tốt nhất để bán bất động sản là bí quyết đầu tư thành công của các nhà đầu tư chuyên nghiệp.

Tìm ra chiến lược phù hợp với từng giai đoạn. Ở bất cứ thời điểm nào trong

bất kỳ thị trường nào, bất động sản có thể biến động khác nhau. Tuy nhiên, sự biến động luôn kèm theo sự thay đổi và xuất hiện những cơ hội mới. Việc bạn cần làm là chịu khó tìm ra một chiến lược phù hợp. *Harvey E. Green* - CEO của công ty môi giới đầu tư bất động sản *Marcus & Milichap* khuyên các nhà đầu tư: “Luôn tìm kiếm cơ hội đầu tư, bất chấp các quy luật, vòng chuyển đổi”.

- Xác định được chu kỳ của bất động sản. Thị trường bất động sản biến động luôn theo chu kỳ. Với những tay đầu tư nghiệp dư, vốn ngắn, khi thị trường

sự đồng ý, họ chấp nhận lỗ và bán tổng bán tháo bất động sản mình có. Tuy nhiên nhà đầu

tư chiến thắng nhờ biết chờ đợi và thu được lợi nhuận từ việc mua lại bất động sản khác với giá rẻ.

- **Cân nhắc về tiềm năng phát triển.** Nếu bạn là nhà đầu tư dài hạn, bạn **nên tính** toán về tiềm năng phát triển của những nơi dự định bất động sản. Có rất nhiều người đã kiếm được những khoản tiền khổng lồ nhờ việc mua đất từ khi chúng là những khu công nghiệp tới khi chúng trở thành đất kinh doanh.

- **Mỗi bất động sản có một thời điểm thích hợp để bán.** Thông thường, **kiên trì** giữ bất động sản trong một thời gian dài sẽ làm tăng giá trị của tài sản đó. Tuy nhiên, không biết chớp thời cơ sẽ làm tăng nguy cơ rủi ro cho vụ đầu tư. Khi giữ bất động sản trong thời gian quá lâu mà không có chiến lược phù hợp, bạn sẽ mất một khoản tiền lớn từ chính việc tồn đọng vốn của mình.