

**Agjencia Kombëtare e Arsimit, Formimit Profesional dhe Kualifikimeve
Sektori i Hartimit të Kurrikulave dhe Materialeve Mbështetëse**

MATERIAL MËSIMOR

Në mbështetje të mësimdhënësve të kualifikimit profesional

NDËRMJETËSIM I PASURIVE TË PALUAJTSHME

(2 vjeçar)

Niveli V i KSHK

(Pas të mesmes)

Ky material mësimor i referohet:

- **Modulit profesional:** “Investimi në pasuritë e paluajtshme”, viti II
(M-17-1872-22)

Përgatiti:

Anila Nanaj

Violeta Hysenllari

Besjana Shahaj

Tiranë, 2025

RN 1. Përshkrimi i alternativave të investimit të parasë.

Çështja 1: Përshkrimi i mundësive alternative të investimit.

Investimi i parave është një proces ku individët ose bizneset përdorin kapitalin e tyre për të blerë asete me qëllim që të gjenerojnë fitime në të ardhmen. Ky proces përfshin vendosjen e parave në mënyra që mund të sjellin rritje të vlerës ose të ardhura, si p.sh.:

Pasuri të paluajtshme

Investimi në pasuri të paluajtshme përfshin blerjen e pronave, si apartamente, shtëpi ose prona komerciale, me qëllim për t'i dhënë me qira ose për t'i shitur me fitim në të ardhmen. Ky lloj investimi mund të ofrojë të ardhura të qëndrueshme nga qiratë dhe potencial për rritje të vlerës së pronës me kalimin e kohës. Megjithatë, kërkon menaxhim aktiv dhe është më pak likuid se investimet në tregjet financiare.

Aksione

Investimi në aksione nënkupton blerjen e pjesëve të pronësisë në një kompani të listuar në bursë. Kur blini aksione, bëheni bashkëpronar në kompani dhe mund të përfitoni nga rritja e vlerës së aksioneve dhe nga dividendët që kompania mund të shpërndajë. Megjithatë, vlera e aksioneve mund të luhetet në varësi të performancës së kompanisë dhe kushteve të tregut.

Obligacione

Obligacionet janë instrumente borxhi që lëshohen nga qeveritë ose kompanitë për të mbledhur fonde. Kur blini një obligacion, ju huazoni para emetuesit dhe në këmbim merrni pagesa interesi të rregullta deri në maturimin e obligacionit, kur ju kthehet edhe shuma e investuar fillestare. Obligacionet zakonisht konsiderohen investime më të sigurta krahasuar me aksionet, por ofrojnë kthime më të ulëta.

Bizneset dhe startup-et

Investimi në biznese të reja ose startup-e përfshin financimin e kompanive në fazat e hershme të zhvillimit të tyre. Këto investime mund të kenë potencial për kthime të larta nëse kompania rritet me sukses, por gjithashtu mbartin rrezik të lartë për humbje, pasi shumë startup-e nuk arrijnë të qëndrojnë në treg afatgjatë. Ky lloj investimi shpesh kërkon njohuri të thella të industrisë dhe një tolerancë të lartë ndaj rrezikut. Investimi në kompani të reja ose projekte inovative që mund të kenë potencial për rritje.

Investime alternative

Investimet alternative përfshijnë asete që nuk janë pjesë e tregjeve tradicionale të aksioneve dhe obligacioneve. Kjo kategori mund të përfshijë:

Kriptoalutat:

Asetet dixhitale si Bitcoin ose Ethereum, të cilat janë shumë të paqëndrueshme dhe spekulative.

Metalet e çmuara:

Si ari ose argjendi, të cilat shpesh përdoren si mbrojtje kundër inflacionit ose pasigurive ekonomike.

Fondet e investimit privat:

Fonde që investojnë në asete të ndryshme, duke përfshirë pasuri të paluajtshme, kredi private ose kompani që nuk janë të listuara në bursë.

Këto investime mund të ofrojnë diversifikim dhe potencial për kthime të ndryshme, por shpesh janë më pak të likuide dhe kërkojnë një analizë të kujdesshme për shkak të rrezikut të tyre të lartë.

Çështja 2: Përshkrimi i kthimit të pritshëm për secilën prej mundësive alternative të investimit.

Kthimi i pritshëm për secilën prej mundësive alternative të investimit përfaqëson normën mesatare të kthimit që një investitor mund të presë nga një klasë e caktuar asetesh, duke marrë parasysh rrezikun, kohëzgjatjen dhe karakteristikat e tregut. Ky tregues ndihmon në vlerësimin e potencialit të fitimit dhe përshtatshmërisë së investimit në një portofol të diversifikuar.

1. Pasuritë e paluajtshme (Real Estate)

Kthimi i pritshëm: Varet nga lloji i pronës dhe vendndodhja, por shpesh në intervalin 6–10% në vit.

Rreziku: I moderuar; ndikohet nga tregu i pasurive të paluajtshme dhe faktorët ekonomikë lokalë.

Përparësitë: Të ardhura nga qiraja dhe vlerësim i mundshëm i kapitalit.

2. Aksionet (Stoqet)

Kthimi i pritshëm: Historikisht, aksionet kanë ofruar kthime mesatare vjetore rreth 7–10% pas inflacionit.

Rreziku: I lartë; çmimet e aksioneve mund të jenë të paqëndrueshme dhe të ndikuara nga faktorë ekonomikë dhe politikë.

Përparësitë: Likuiditet i lartë dhe mundësi për rritje të kapitalit.

3. Obligacionet

Kthimi i pritshëm: Obligacionet qeveritare zakonisht ofrojnë kthime më të ulëta (rreth 2–3%), ndërsa obligacionet korporative mund të ofrojnë kthime më të larta (4–6%) në varësi të rrezikut të kreditit.

Rreziku: Më i ulët se aksionet, por ende i ndjeshëm ndaj ndryshimeve të normave të interesit dhe rrezikut të kreditit.

Përparësitë: Të ardhura të qëndrueshme dhe më pak paqëndrueshmëri krahasuar me aksionet.

4. Fondet e investimeve (Mutual Funds)

Kthimi i pritshëm: Varet nga lloji i fondit; fondet e aksioneve mund të ofrojnë kthime të ngjashme me tregun e aksioneve, ndërsa fondet e obligacioneve ofrojnë kthime më të ulëta.

Rreziku: Varion në bazë të përbërjes së fondit; diversifikimi ndihmon në reduktimin e rrezikut.

Përparësitë: Menaxhim profesional dhe diversifikim i portofolit.

5. Kriptoalutat

Kthimi i pritshëm: Shumë i paqëndrueshëm; disa investitorë kanë përjetuar kthime të larta, por edhe humbje të mëdha.

Rreziku: Shumë i lartë; ndikohet nga spekulimet e tregut dhe rregulloret në zhvillim.

Përparësitë: Potencial për kthime të larta dhe diversifikim të portofolit.

Lloji i investimit	Kthimi i pritshëm	Rreziku	Likuiditeti	Komentet
Pasuritë e paluajtshme	6–10%	I moderuar	I ulët	Të ardhura nga qiraja dhe vlerësim
Aksionet	7–10%	I lartë	I lartë	Potencial për rritje të kapitalit
Obligacionet	2–6%	I ulët	I lartë	Të ardhura të qëndrueshme
Fondet e investimeve	4–8%	Varion	I lartë	Diversifikim dhe menaxhim profesional
Kriptoalutat	Shumë i ndryshueshëm	Shumë i lartë	I lartë	Potencial për kthime të larta, por rrezik i madh

Çështja 3:Përshkrimi i avantazheve dhe disavantazheve për secilën prej mundësive alternative të investimit.

Investimet alternative ofrojnë mundësi të ndryshme për të rritur kapitalin dhe për të diversifikuar portofolin tuaj financiar. Më poshtë është një përshkrim i detajuar i avantazheve dhe disavantazheve për secilën prej këtyre mundësive:

Pasuritë e Paluajtshme (Real Estate)

Avantazhet:

Të ardhura nga qiraja: Pronat e dhëna me qira mund të ofrojnë të ardhura të qëndrueshme mujore.

Rritje e vlerës së pronës: Me kalimin e kohës, vlera e pasurive të paluajtshme mund të rritet.

Mbrojtje kundër inflacionit: Të ardhurat nga qiraja dhe vlera e pronës mund të rriten me inflacionin.

Disavantazhet:

Likuiditet i ulët: Shitja e një prone mund të kërkojë kohë dhe përpjekje.

Kosto të larta fillestare: Blerja e pasurive të paluajtshme kërkon kapital të konsiderueshëm fillestar.

Menaxhim i pronës: Kërkon kohë dhe përpjekje për të menaxhuar qiramarrësit dhe mirëmbajtjen e pronës.

Aksionet (Stocks)

Avantazhet:

Potencial për kthime të larta: Historikisht, aksionet kanë ofruar kthime më të larta krahasuar me investimet e tjera afatgjata.

Likuiditet i lartë: Aksionet mund të blihen dhe shiten lehtësisht në tregjet e bursës.

Të ardhura nga dividendët: Disa kompani shpërndajnë një pjesë të fitimeve të tyre si dividendë për aksionarët.

Pronësi në kompani: Duke blerë aksione, bëheni bashkëpronar në kompani dhe mund të përfitoni nga rritja e vlerës së saj.

Disavantazhet:

Paqëndrueshmëri e lartë: Çmimet e aksioneve mund të luhaten ndjeshëm në periudha të shkurtra kohore.

Rrezik i humbjes së kapitalit: Nëse kompania performon keq, vlera e aksioneve mund të bjerë ndjeshëm.

Kërkon njohuri dhe kohë: Investimi i suksesshëm në aksione kërkon analizë dhe monitorim të vazhdueshëm të tregut.

Obligacionet (Bonds)

Avantazhet:

Të ardhura të qëndrueshme: Obligacionet ofrojnë pagesa të rregullta të interesit, të njohura si kupona.

Rrezik më i ulët: Krahasuar me aksionet, obligacionet zakonisht kanë rrezik më të ulët, veçanërisht ato të emetuara nga qeveritë.

Diversifikim i portofolit: Shtimi i obligacioneve në portofol mund të ndihmojë në uljen e rrezikut të përgjithshëm.

Disavantazhet:

Kthime më të ulëta: Obligacionet zakonisht ofrojnë kthime më të ulëta krahasuar me aksionet.

Rrezik inflacioni: Inflacioni mund të zvogëlojë fuqinë blerëse të të ardhurave nga obligacionet.

Rrezik i mospagimit: Në rastin e obligacioneve korporative, ekziston rreziku që kompania të mos jetë në gjendje të shlyejë borxhin.

Fondet e Investimeve (Mutual Funds)

Avantazhet:

Diversifikim: Fondet investojnë në një gamë të gjerë të aseteve, duke ulur rrezikun.

Menaxhim profesional: Fondet menaxhohen nga profesionistë të financave që bëjnë kërkime dhe marrin vendime investimi.

Akses i lehtë: Investitorët mund të fillojnë me shuma të vogla dhe të investojnë në tregje të ndryshme.

Disavantazhet:

Tarifa dhe shpenzime: Disa fonde kanë tarifa të larta menaxhimi që mund të ndikojnë në kthimet neto.

Mungesë kontrolli: Investitorët nuk kanë kontroll të drejtpërdrejtë mbi përzgjedhjen e aseteve në fond.

Rrezik i tregut: Vlera e fondit mund të bjerë nëse tregjet performojnë keq.

Kriptovalutat (Cryptocurrencies)

Avantazhet:

Potencial për kthime të larta: Kriptovalutat kanë treguar rritje të shpejtë në vlerë në të kaluarën.

Transaksione të shpejta dhe të lira: Transferimi i fondeve mund të bëhet shpejt dhe me kosto të ulët.

Decentralizim: Nuk kontrollohen nga qeveritë ose institucionet financiare qendrore.

Disavantazhet:

Paqëndrueshmëri e lartë: Çmimet e kriptovalutave mund të luhaten ndjeshëm në periudha të shkurtra.

Rrezik rregullator: Ligjet dhe rregulloret për kriptovalutat janë ende në zhvillim dhe mund të ndryshojnë.

Rrezik sigurie: Ekziston rreziku i hakimeve dhe mashtrimeve në platformat e tregtimit.

Secila prej këtyre mundësive të investimit ka avantazhet dhe disavantazhet e saj. Zgjedhja e duhur varet nga objektivat tuaja financiare, toleranca ndaj rrezikut dhe horizonti kohor i investimit. Është e rëndësishme të bëni kërkime të thelluara dhe, nëse është e nevojshme, të konsultoheni me një këshilltar financiar për të ndihmuar në marrjen e vendimeve të informuara.

Çështja 4:Krahasimi i secilës prej alternativave të mësipërme me investimin në pasuritë e paluajtshme.

Investimi në pasuri të paluajtshme është një opsion i njohur dhe i besueshëm për shumë investitorë, veçanërisht në Shqipëri, ku tregu ka treguar rritje të qëndrueshme në vitet e fundit. Megjithatë, është e rëndësishme të krahasohet ky lloj investimi me alternativat e tjera si aksionet, obligacionet, fondet e investimeve dhe kriptomonedhat për të kuptuar më mirë avantazhet dhe disavantazhet e secilit.

Pasuritë e Paluajtshme (Real Estate)

Avantazhet:

Stabilitet dhe Siguri: Pasuritë e paluajtshme ofrojnë stabilitet dhe janë më pak të ndjeshme ndaj luhatjeve të tregut në krahasim me asetet e tjera.

Të Ardhura të Qëndrueshme: Pronat mund të gjenerojnë të ardhura të qëndrueshme nga qiraja.

Vlerë Afatgjatë: Vlera e pasurive të paluajtshme ka tendencë të rritet me kalimin e kohës, veçanërisht në zona me zhvillim të shpejtë.

Disavantazhet:

Likuiditet i Ulët: Shitja e pasurive të paluajtshme mund të kërkojë kohë dhe mund të ketë kosto të larta transaksioni.

Kosto të Larta Fillestare: Investimi kërkon një kapital fillestar të konsiderueshëm.

Menaxhim Aktiv: Kërkon angazhim për mirëmbajtje dhe menaxhim të qiramarrësve.

Aksionet

Avantazhet:

Likuiditet i Lartë: Aksionet mund të blihen dhe shiten lehtësisht në bursë.

Potencial i Lartë Rritjeje: Kompani të suksesshme mund të ofrojnë kthime të larta për investitorët.

Diversifikim: Investitorët mund të diversifikojnë portofolin e tyre përmes investimeve në aksione të ndryshme.

Disavantazhet:

Paqëndrueshmëri e Lartë: Çmimet e aksioneve mund të luhaten ndjeshëm në periudha të shkurtra kohore.

Rrezik i Lartë: Dështimi i kompanisë mund të çojë në humbje të plotë të investimit.

Varshmëri nga Tregu: Çmimet e aksioneve janë të ndjeshme ndaj kushteve ekonomike dhe politike.

Obligacionet

Avantazhet:

Të Ardhura të Qëndrueshme: Obligacionet ofrojnë pagesa të rregullta të interesit.

Rrezik i Ulët: Obligacionet e qeverisë dhe atyre të korporatave të besueshme kanë rrezik të ulët.

Diversifikim: Ato mund të përdoren për të balancuar portofolin e investimeve.

Disavantazhet:

Kthime të Ulëta: Obligacionet zakonisht ofrojnë kthime më të ulëta krahasuar me aksionet.

Rrezik i Normës së Interesit: Rritja e normave të interesit mund të ulë vlerën e obligacioneve ekzistuese.

Mungesë Diversifikimi i Plotë: Obligacionet mund të mos ofrojnë diversifikim të mjaftueshëm në disa kushte ekonomike.

Fondet e Investimeve (Mutual Funds)

Avantazhet:

Diversifikim i Lehtë: Investitorët mund të investojnë në një portofol të gjerë asetesh.

Menaxhim Profesional: Fondet menaxhohen nga profesionistë të kualifikuar.

Akses i Lehtë: Investimi mund të bëhet me shumën minimale të kërkuar.

Disavantazhet:

Tarifa Menaxhimi: Fondet mund të kenë tarifa që ndikojnë në kthimet neto.

Rrezik i Menaxhimit: Performanca e fondit varet nga aftësitë e menaxherit.

Mungesë Kontrolli: Investitorët nuk kanë kontroll të drejtpërdrejtë mbi vendimet e investimit.

Kriptomonedhat

Avantazhet:

Potencial i Lartë Rritjeje: Kriptomonedhat kanë treguar rritje të shpejtë të çmimeve.

Akses i Lehtë: Investimi mund të bëhet përmes platformave online.

Diversifikim i Portofolit: Ato ofrojnë mundësi për diversifikim të portofolit.

Disavantazhet:

Paqëndrueshmëri Ekstreme: Çmimet mund të luhaten ndjeshëm në periudha të shkurtra kohore.

Rrezik i Lartë: Mungesa e rregullimit dhe mundësia e manipulimit të tregut.

Mungesë e Përdorimit të Gjerë: Kriptomonedhat ende nuk janë të pranura gjerësisht për transaksione ditore.

Si përfundim pasuritë e paluajtshme ofrojnë një kombinim të stabilitetit dhe të ardhurave të qëndrueshme, duke i bërë ato të përshtatshme për investitorët që kërkojnë rrezik më të ulët dhe kthime afatgjata. Aksionet dhe kriptomonedhat ofrojnë potencial për kthime më të larta, por me rrezik dhe paqëndrueshmëri më të madhe. Obligacionet dhe fondet e investimeve ofrojnë një mes të artë midis rrezikut dhe kthimit. Zgjedhja e investimit të duhur varet nga objektivat tuaja financiare, toleranca ndaj rrezikut dhe horizonti kohor i investimit.

Kategoria e Investimit	Kthimi i pritshëm	Rreziku	Likuiditeti	Të ardhura të qëndrueshme	Stabiliteti	Përputhshmëria me objektivat afatgjatë
------------------------	-------------------	---------	-------------	---------------------------	-------------	--

Pasuritë e Paluajtshme	5% – 8%	I moderuar	I ulët	Po	I lartë	Shumë i lartë
Aksionet	7% – 10%	I lartë	I lartë	Jo	I ulët	I lartë
Obligacionet	3% – 5%	I ulët	I lartë	Po	I lartë	I lartë
Fondet e Investimeve	4% – 8%	I moderuar	I lartë	Varet nga fondi	I moderuar	I lartë
Kriptomonedhat	Shumë i ndryshueshëm	Shumë i lartë	I lartë	Jo	Shumë i ulët	I ulët

RN 2 Nxënësi përshkruan fokusin e investitorit të suksesshëm.

Çështja 1 -Përshkrimi i kriterëve për investimin në pasuritë e paluajtshme;

Investimi në pasuri të paluajtshme është një mënyrë e zakonshme dhe e fuqishme për të rritur kapitalin, por për të pasur sukses, është thelbësore të analizohen disa kriterë kyç përpara se të merret një vendim.

Kriteret kryesore për investimin në pasuritë e paluajtshme :

1. Vendndodhja e pronës

Vendndodhja është faktori më kritik në vlerësimin e një prone.

Afërsia me qendra urbane, shkolla, spitale, transport publik.

Zona me potencial zhvillimi apo kërkesë të lartë në treg.

Siguria dhe infrastruktura e lagjes.

Vendndodhja ndikon drejtpërdrejt në vlerën aktuale dhe potencialin e rritjes së një prone. Është kriteri që nuk mund të ndryshohet, prandaj vlerësohet si më vendimtar në çdo analizë investimi.

Elementet që përbëjnë një vendndodhje të mirë:

Afërsia me shërbimet kryesore:

Shkolla, universitete

Spitale, farmaci

Qendra tregtare, dyqane ushqimore

Transport publik (autobus, tren, stacione taksish)

Zhvillimi urban dhe infrastrukturor:

Rrugë të mirëmbajtura dhe ndriçim rrugor

Kanalizime, ujësjellës, energji elektrike

Investime të planifikuara në zonë (p.sh. lagje të reja, qendra biznesi, rrugë të reja)

Siguria dhe reputacioni i lagjes:

Shkalla e kriminalitetit në zonë

Rendi dhe pastërtia

Komuniteti që jeton aty (familiar, studentor, elitë etj.)

Aksesueshmëria:

Sa lehtë mund të hyhet/dilet nga zona?

Largësia nga qendra e qytetit dhe aksesorët ekonomikë

Potenciali për zhvillim në të ardhmen:

A po zgjerohet qyteti në atë drejtim?

A ka projekte të mëdha që do të ndikojnë në rritjen e vlerës së pronave në atë zonë?

Tregu i qirasë në zonë:

A ka kërkesë të vazhdueshme për qira në atë zonë?

Sa është çmimi mesatar i qirasë për prona të ngjashme?

Gabimet që duhen shmangur:

Të blesh një pronë vetëm sepse ka çmim të ulët, por në një zonë të izoluar, me reputacion të keq ose pa perspektiva të zhvillimit urban.

Të mos kontrollosh nëse zona/ prona është e rrezikuar ndaj përmytjeve, rrëshqitjeve apo problemeve natyrore.

Të mos marrësh në konsideratë planet urbanistike të bashkisë për atë zonë.

2. Çmimi dhe vlera e tregut

Investitori duhet të analizojë nëse çmimi i pronës është në përputhje me vlerën reale të tregut.

Krahasoni me prona të ngjashme në zonë.

Vlerësoni nëse ka potencial për rritje në të ardhmen.

Kujdes me çmimet e fryra apo ofertat mashtruese.

Çmimi i pronës dhe vlera reale e saj në treg janë dy gjëra që nuk janë gjithmonë të barabarta. Një investitor i kujdesshëm duhet të dijë t'i dallojë dhe t'i analizojë ato përpara blerjes.

2. 1. Çmimi i pronës

Ky është çmimi që kërkon shitësi – por nuk do të thotë që është çmimi i drejtë.

Mund të jetë i inflatuar për shkak të kërkesës së lartë në zonë.

Mund të jetë i ulët nëse shitësi ka urgjencë për të shitur.

Çmimi ndikohet nga gjendja fizike, vendndodhja, dokumentacioni, etj.

2.2. Vlera e tregut (market value)

Është vlera reale e pronës në bazë të:

Krahasimit me prona të ngjashme në të njëjtën zonë

Çmimeve aktuale të shitjeve reale, jo vetëm listimeve

Vlerësimit nga një ekspert (agjent imobiliar, vlerësues, bankë)

Një pronë është investim i mirë nëse blihet nën ose afër vlerës reale të tregut.

Si vlerësohet vlera reale e tregut?

Krahasimi i tregut (comparative market analysis CMA):

Krahaso pronën me të tjera me karakteristika të ngjashme:

Sipërfaqe

Moshë ndërtimi

Vendndodhje

Tipi (apartament, shtëpi private, truall)

Konsultimi me një vlerësues të licencuar:

Jep një raport zyrtar të vlerës, që përdoret edhe nga bankat për kredinë.

Përdorimi i portaleve imobiliare:

Si orientim paraprak (jo përfundimtar), shih çmimet në portale si MerrJep, Njoftime.com, Idividi, etj.

Rreziqet e mosvlerësimit të saktë të çmimit dhe vlerës:

Mund të paguash më shumë sesa vlen prona.

Mund të jetë e të vështirë të shitet me fitim në të ardhmen.

Banka mund të mos e pranojë si garanci për kredi, nëse çmimi i tregut nuk përputhet me çmimin e blerjes.

Shembull praktik:

- Çmimi që kërkon shitësi: 80,000 €
- Vlera reale e tregut (bazuar në krahasim dhe vlerësim): 72,000 €
- Vendimi i zgjuar: **Negocio ose kërko ulje të çmimit**, pasi oferta nuk justifikohet me tregun.

3.Forma e financimit

Investimi mund të bëhet me para Cash/kursime familjare ose përmes kredive hipotekore.

A keni kapital të mjaftueshëm?

Sa është norma e interesit për një kredi?

Sa do të jetë kthimi neto nga investimi pas shlyerjes së detyrimeve?

Si ta blesh pronën: me para në dorë apo me kredi?

Kur blen një pasuri të paluajtshme, forma e financimit është një nga vendimet më të rëndësishme që ndikon në:

Fitimin që do të gjenerosh

Rreziqet që merr përsipër

Shpenzimet afatgjata/rikonstruktion /mirëmbajtje/pagesa administrative.

Format kryesore të financimit janë.

Pagesa me para në dorë/Cash

Avantazhet:

Nuk paguan interesa bankare.

Blerja është më e shpejtë dhe më e thjeshtë.

Shpesh mund të negocioni një çmim më të ulët nga shitësi.

Nuk ke borxh ose detyrime afatgjata.

Disavantazhet:

Likuiditeti yt ulët – mund të mos kesh para për investime të tjera.

Të gjitha rreziqet i mban vetë (nuk ndan asgjë me bankën).

Financim me kredi hipotekore (kredi bankare)

Avantazhet:

E ruan kapitalin tënd – mund të bësh më shumë se një investim.

Banka bën vlerësimin dhe analizën e pronës për të siguruar se është e vlefshme.

Përfiton nga efekti i levës financiare (leverage): mund të investosh më shumë me më pak para.

Disavantazhet:

Duhet të paguesh interesa (zakonisht 3%–6% në vit).

Nevojiten dokumente të rregullta dhe të ardhura të provueshme.

Procedura të zgjata në kohë

Kosto administrative dhe siguracione

Mund të humbasësh pronën nëse nuk përballon pagesat.

3. Bashkë-investim (me partner ose kompani)

Bëhet shpesh kur dy ose më shumë persona vendosin të blejnë një pronë së bashku.

Shpërndahen shpenzimet, fitimi dhe rreziku.

Nevojitet marrëveshje e qartë ligjore për përgjegjësitë dhe ndarjen e të ardhurave.

4. Pagesë me këste direkte nga ndërtuesi (në ndërtim)

Disa kompani ndërtimi ofrojnë skema pagesash me këste, pa përfshirë bankën.

Nuk kërkohet interes, por zakonisht çmimi final është më i lartë.

Rreziku është më i madh nëse ndërtimi nuk përfundon në kohë.

Si të zgjedhësh formën e duhur të financimit?

Faktorët	Çfarë të përdorësh
Ke para të mjaftueshme	Blerje me cash
Dëshiron të investosh në disa prona	Kredi hipotekore për leverage
Je fillestar dhe nuk ke shumë kapital	Këste nga ndërtuesi ose bashkë-investim
Dëshiron të mbash kontroll total	Pagesë e plotë vetë (cash)
Prona është për qira dhe ka kthim të mirë	Kredi, sepse qiraja mbulon pagesat

Shembull në tregun e pasurive të paluajtshme:

- Ti ke 20,000 €.
- Prona që dëshiron kushton 100,000 €.
- Ti vendos 20,000 € si parapagim (kapar) dhe huazon 80,000 € nga banka.
- Ti kontrollon një pronë 100,000 € me vetëm 20,000 € para të tua.
- Kjo është përdorimi i leverage.

Leverage (në shqip shpesh përkthehet si "levë financiare" ose "fuqi financiare") është një koncept financiar që nënkupton përdorimin e kapitalit të huazuar (si kredi apo borxh) për të rritur mundësinë për fitim nga një investim.

Në vend që të përdorësh vetëm paranë tënde për të bërë një investim, ti huazon një pjesë të kapitalit (p.sh. nga një bankë) dhe investon një shumë më të madhe.

Shembull praktik:

- Çmimi i pronës: 60,000 €
- Kapitali yt: 20,000 €
- Zgjidhje: Apliko për kredi për 40,000 € → e paguan me kështe mujore ndërkohë që qiraja e pronës mbulon një pjesë të kështit.

Si ndikon leverage në përfitim:

Nëse prona rritet në vlerë me 10% (pra shkon në 110,000 €), fitimi jot është 10,000 €.

Ti ke investuar vetëm 20,000 €, por fitove 10,000 € → kthimi yt është 50%, jo 10%.

Kjo ndodh sepse leverage e rrit përqindjen e kthimit mbi kapitalin tënd.

Përfitimet e leverage:

Mundëson investime më të mëdha me më pak kapital.

Rrit kthimin në kapitalin vetjak (nëse gjithçka shkon mirë).

Rrit mundësinë për të ndërtuar një portofol të madh pronash.

Rreziqet e leverage:

Rrit ekspozimin ndaj humbjeve.

Nëse nuk ke të ardhura të mjaftueshme për të përballuar kredinë (qiranë, interesin), mund të humbasësh pronën.

Mund të çojë në mbi-leveragim, ku borxhi është më i madh se mundësia reale e pagesës.

Leverage jo vetëm që rrit fitimet, por rrit edhe humbjet nëse investimi dështon.

Nëse prona bie në vlerë (p.sh. shkon në 90,000 €), humbja është 10,000 € — që është 50% e kapitalit tënd, edhe pse prona ra vetëm 10%.

Leverage është një mjet i fuqishëm për të rritur përfitimet nga investimi, por duhet përdorur me kujdes, pasi mund të kthehet në rrezik nëse nuk menaxhohet mirë. Një investitor i kujdesshëm do të:

Llogarisë kthimin e pritshëm.

Vlerësojë riskun.

Sigurojë që të ardhurat nga prona (p.sh. qiraja) mbulojnë pagesat e kredisë dhe shpenzimet.

4. Kthimi nga investimi (ROI – Return on Investment)

Ky është treguesi më i rëndësishëm ekonomik.

Llogarit sa përqind do të fitosh në vit nga qiraja ose rritja e çmimit të pronës.

Shiko edhe kthimin afatgjatë nëse prona do të shitet në të ardhmen.

ROI (Return on Investment) është treguesi që tregon sa fitim nxjerr nga një investim në krahasim me sa ke investuar.

Në pasuri të paluajtshme, është një mjet shumë i rëndësishëm për të vlerësuar nëse një pronë është e leverdishme apo jo.

Formula bazë e ROI:

Fitimi neto vjetor = Të ardhurat vjetore nga qiraja – shpenzimet vjetore (taksa, mirëmbajtje, boshllëqe, etj.)

Investimi total = Çmimi i blerjes + taksa + rinovime + tarifa të tjera

Shembull:

- Çmimi i pronës: 70,000 €
- Rinovime dhe shpenzime fillestare: 5,000 €
- Qira mujore: 400 € → Vjetore: 4,800 €
- Shpenzime vjetore (taksa, boshllëqe, mirëmbajtje): 800 €

Llogaritja:

- **Fitimi neto vjetor** = 4,800 € – 800 € = **4,000 €**
- **Investimi total** = 70,000 € + 5,000 € = **75,000 €**

Çfarë konsiderohet ROI i mirë? ROI i Mirë në Pasuritë e Paluajtshme

Lloji i Investimit	ROI i Mirë (vjetor)
Qiradhënie rezidenciale	8% - 12%+
Qiradhënie komerciale	10% - 15%+
Flip prone (blerje & shitje të shpejtë)	15% - 30%+ për transaksion
Zhvillim prone nga fillimi	20%+ (në fund të projektit)

5. Qëllimi i investimit: afatshkurtër apo afatgjatë

Afatshkurtër: Përfitim nga rritja e çmimit dhe rishitja.

Afatgjatë: Të ardhura të qëndrueshme nga qiraja.

Qëllimi ndikon në mënyrën se si përzgjedh pronën.

6. Gjendja fizike dhe ligjore e pronës

Duhet verifikuar:

A është prona në gjendje të mirë fizike?

A ka certifikatë pronësie ose problematika juridike?

A kërkon investime shtesë për rinovim?

Investimi në pasuri të paluajtshme nuk varet vetëm nga çmimi dhe vendndodhja. Gjendja fizike dhe ligjore e pronës është vendimtare për të siguruar që:

Prona është e sigurt dhe funksionale

Nuk ka rreziqe ligjore që mund të të kushtojnë shumë në të ardhmen

Mund ta regjistrosësh dhe ta shesësh lirshëm më vonë

Gjendja fizike e pronës

Çfarë duhet të kontrollosh:

Ndërtimi dhe struktura:

Ka çarje në mure, dysHEME të çrregullta ose lagështi?

Sa vjeç është godina? A është e ndërtuar sipas standardeve?

Instalimet:

Ujë, energji elektrike, ngrohje – a funksionojnë siç duhet?

A janë bërë investime së fundmi në sistemet e brendshme?

Dokumentacioni teknik:

Plani i ndërtimit dhe leja e ndërtimit (a përputhen me ndërtimin aktual?)

Siguria dhe mirëmbajtja:

A ka ashensor funksional (nëse është pallat)?

Rrugët hyrëse, fasada, shkallët – në çfarë gjendje janë?

Defektet strukturore mund të kërkojnë investime të mëdha të paplanifikuara.

Disa probleme (p.sh. lagështira ose instalime jo të koduara) mund të ndikojnë në vlerën afatgjatë.

2. Gjendja ligjore e pronës Dokumentet që duhet të kontrollosh:

Tapi / Certifikata e pronësisë (nga ZVRPP / Kadastër):

Emri i pronarit

Sipërfaqja e saktë dhe kufijtë

Legalizimi (nëse është ndërtim pa leje):

A ka përfunduar legalizimi dhe është regjistruar prona?

Hipoteka:

A ka prona ndonjë barrë ligjore? (kredi, borxhe, ndalim shitjeje)

Kërko një vërtetim nga hipoteka para blerjes

Leja e ndërtimit dhe kolaudimi (për ndërtimet e reja):

A ka leje ndërtimi të rregullt?

A është objekti i përfunduar i kolauduar nga autoritetet?

Marrëveshjet familjare / trashëgimie:

A është prona pjesë e një procesi gjyqësor?

A ka bashkëpronës të padeklaruar?

Rreziku më i madh?

Të blësh një pronë pa dokumentacion të rregullt → nuk mund ta regjistrosësh, nuk merr kredi me të, nuk e shet lehtë.

Gjithmonë angazho një noter dhe, nëse është e nevojshme, një avokat për verifikimin ligjor.

Bëj inspektim fizik të pronës ose merr një inxhinier për vlerësim teknik.

7. Dokumentacioni dhe legaliteti

Pa dokumentacion të rregullt, prona nuk mund të regjistrohet dhe as të shitet/qirajohet lehtësisht.

Certifikata e pronësisë

Leje ndërtimi (nëse është ndërtim i ri)

Verifikim në Hipotekë/ASHP

Një pronë pa dokumentacion të rregullt = rrezik i madh financiar dhe ligjor.

Çdo blerës apo investitor duhet të sigurohet që prona është plotësisht legale dhe e regjistruar, përndryshe mund të humbasë paratë ose të ngecë në një proces gjyqësor pa afat.

Dokumentet bazë që duhen kontrolluar para çdo blerje prone

1. Certifikata e Pronësisë (TAPIA) nga ASHK / Kadastër

Dokumenti **zyrtar që provon pronësinë** mbi pasurinë.

Tregon:

Emrin e pronarit aktual

Sipërfaqen dhe vendndodhjen

Numrin e pasurisë

Shënime për ngarkesa (hipoteka, sekuestrim, ndalim shitjeje)

Kërko një certifikatë të përditësuar, jo një kopje të vjetër.

2. Leja e ndërtimit (për ndërtimet e reja)

Jepet nga bashkia për ndërtimin e objektit.

Duhet të përputhet me projektin aktual të pronës.

3. Procesverbali i kolaudimit

Verifikon që ndërtesa është përfunduar dhe në përputhje me lejen e ndërtimit.

Pa këtë dokument, objekti nuk regjistrohet në kadastër.

4. Vendimi i legalizimit (nëse është ndërtim pa leje)

Për objektet që janë ndërtuar pa leje ndërtimi, legalizimi është rruga për t'u regjistruar ligjërisht.

Dokumentet që duhen:

Vendimi i ALUIZNI-t për legalizimin

Plani i objektit

Vërtetimi i pagesës për legalizim

5. Kontratat e mëparshme të shitblerjes

Duhet të ekzistojë një zinxhir i qartë i pronësisë (nga pronari i parë deri te shitësi aktual).

Kontrollo që çdo kontratë të jetë e noterizuar dhe regjistruar.

Vërtetim nga zyra e hipotekës (Hipotekat)

Tregon nëse prona është:

E ngarkuar me hipotekë bankare

Nën sekuestrim

Objekt i mospajtimeve ligjore ose proceseve gjyqësore

Planvendosja / plani i truallit

Shfaq me saktësi ku ndodhet prona, kufijtë, dhe sipërfaqja.

Sigurohu që kufijtë fizikë në terren përputhen me planin zyrtar.

Rreziqe të zakonshme kur dokumentacioni nuk është i plotë:

Rreziku	Çfarë ndodh
Prona nuk është e regjistruar	Nuk mund ta shesësh, nuk merr kredi
Ka bashkëpronës pa dijeni	Konflikte ligjore të gjata
Prona është e bllokuar në hipotekë	Nuk kalon dot në emrin tënd
Legalizimi nuk ka përfunduar	Prona s'ka vlerë ligjore dhe nuk blihet nga banka

Përpara blerjes së një prone, bëj gjithmonë:

Verifikim ligjor të pronës në ASHK / Kadastër

Kërko dokumentet origjinale nga shitësi

Bashkëpunohet me një noter ose jurist për të kontrolluar ligjshmërinë

Kërko një vërtetim zyrtar nga hipoteka për barrët

Bëj inspektim fizik për të krahasuar me dokumentacionin

8. Kostot shtesë

Investimi përfshin më shumë se vetëm çmimin e blerjes.

Taksat mbi pronën

Kostoja e noterit, regjistrimit dhe avokatit

Shpenzime mirëmbajtjeje ose rinovimi

Kur blen një pronë, çmimi i blerjes nuk është kostoja e vetme. Investitorët që nuk llogarisin kostot shtesë shpesh përballen me shpenzime të paparashikuara që ulin fitimin real.

Kategoritë kryesore të kostove shtesë:

1. Taksa dhe tarifa ligjore

Tatim mbi kalimin e pronësisë: 2%–3% e vlerës së tregut (varion sipas vendit/ligjit lokal)

Tarifa noteriale: zakonisht 0.5%–1% e vlerës së kontratës

Tarifa e regjistrimit në Kadastër/ASHK: zakonisht një shumë fikse ose përqindje e vogël

Të tjera: Vërtetime, plani topografik, pulla fiskale

2. Rinovime dhe përmirësime

Punime bazë: lyerje, instalime elektrike/hidraulike, dritare, dyer

Mobilimi: nëse kërkon ta japësh me qira të mobiluar

Përshtatje sipas tregut: për banim, zyrë, lokal etj.

Shumë investitorë harxhojnë 10%–20% shtesë për të vënë pronën në gjendje të qiradhenëshme.

3. Mirëmbajtja e përhershme

Shpenzime mujore për:

Pastrim ose menaxhim objekti

Taksa vjetore për pronën

Rezerve për ndërrime (bojler, pajisje, dritë etj.)

4. Kosto e financimit (nëse merr kredi)

Interesi vjetor i kredisë

Komisioni i kredisë

Sigurimi i jetës ose sigurimi i pronës (i kërkuar nga banka)

5. Agjenci ose komisione ndërmjetësimi

Nëse blen përmes agjencie imobiliare, zakonisht paguan:

2%–3% të çmimit të blerjes (shpesh ndahen mes blerësit dhe shitësit)

6. Kosto administrative dhe juridike

Kosto e një avokati ose konsulenti ligjor për verifikimin e dokumentacionit

Vlerësim i pronës (i kërkuar nga bankat ose për qëllime personale)

7. Kosto e boshllëqeve (nëse e jep me qira)

Muaj të papaguar (pa qiramarrës)

Shpenzime për reklama, shpallje, ndërrim qiramarrësi

Shembull: Blerje apartamenti për 70,000 €

Kosto	Shuma përafërsisht
Taksa + noter + kadastër	2,500 €
Rinovime + mobilim	7,000 €
Agjenci imobiliare (2%)	1,400 €
Boshllëqe/qira e papaguar (1 muaj)	400 €
Kosto administrative	300 €
Totali i kostove shtesë	~11,600 €

Këshilla për investitorët:

Llogarit gjithmonë 10%–20% të vlerës së pronës si buxhet shtesë.

Mbaj fond rezervë për kosto të papritura.

Analizo me kujdes nëse ROI është ende i favorshëm pas kostove shtesë.

9. Tregu i qirasë

Nëse qëllimi është dhënia me qira:

A ka kërkesë për qira në atë zonë?

Cili është çmimi mesatar i qirasë?

Cilat janë rreziqet për periudha bosh apo vonesa në pagesa?

Investimi në pasuri të paluajtshme për qëllime qiraje është një nga format më të zakonshme të të ardhurave pasive. Megjithatë, suksesi varet shumë nga kuptimi i tregut të qirasë në zonën ku ndodhet prona.

1.Llojet e tregut të qirasë

Qira për banim

Qiramarrës: individë, familje, studentë

E zakonshme për apartamente, shtëpi

Kërkon mirëmbajtje dhe pajisje bazë

Qiratë janë relativisht stabël dhe afatgjata

Qira komerciale (biznese, zyra, dyqane)

Qiramarrës: biznese, kompani, klinika, zyra

Kontratat zakonisht afatgjata (3–5 vjet)

Qiratë më të larta, por më pak fleksibilitet dhe më shumë risk në raste boshllëqesh

Qira afatshkurtër (Airbnb, turistike)

Fitime potencialisht më të larta

E përshtatshme për zona turistike ose qendra qyteti

Kërkon menaxhim aktiv dhe pastrim të shpeshtë

2. Faktorët që ndikojnë në çmimin e qirasë

Faktor

Ndikimi

Vendndodhja	Zona qendrore apo turistike ka qira më të larta
Gjendja e pronës	Rinovimi, mobilimi modern rrit çmimin
Sipërfaqja	Më shumë m ² → më shumë qira
Lloji i objektit	Banesë, zyrë, lokal kanë çmime të ndryshme
Kërkesa dhe oferta në zonë	Më shumë kërkesë → çmim më i lartë
Akses në transport dhe shërbime	Afërsia me shkolla, spitale, stacione rrit vlerën

3. Shembuj orientues të tregut të qirasë në Shqipëri (2025)

(Shumat janë përafërsisht mujore dhe varen nga zona)

Zona	Apartament 1+1	Apartament 2+1	Zyrë	Lokal
Tiranë – Qendër / Bllok	500–700 €	700–1000 €	600–1000 €	1000–2000 €
Tiranë – periferike	250–400 €	350–500 €	300–600 €	600–1000 €
Durrës – Plazh / Qendër	200–350 €	300–500 €	250–400 €	400–800 €

Zona	Apartament 1+1	Apartament 2+1	Zyrë	Lokal
Vlorë / Sarandë – turistike (sezoni veror)	500–800 €/javë	700–1200 €/javë	-	-

Në zonat turistike, pronat e dhëna me qira sezonale kanë më shumë të ardhura në muajt verorë, por janë bosh gjatë dimrit.

4. Si të analizosh fitimin nga qiraja – ROI në qira

Formula:

ROI vjetor nga qiraja =

$(\text{Të ardhurat vjetore nga qiraja} - \text{shpenzimet vjetore}) \div \text{Kostoja totale e investimit} \times 100$

Shembull:

- Çmimi i apartamentit: 70,000 €
- Qira mujore: 400 € → 4,800 €/vit
- Shpenzime vjetore (taksa, mirëmbajtje, boshllëqe): 800 €
- $\text{ROI} = (4800 - 800) / 70000 \times 100 = 5.71\%$

Këshilla për sukses në tregun e qirasë

Studio zonën dhe konkurrencën përpara blerjes

Bëj kontratë të qartë qiraje me klauzola sigurie

Bëj sigurim prone kundër dëmeve

Zgjidh profile serioze qiramarrësish

Monitoro rregullisht tregun – rishiko çmimin çdo vit

10. Likuiditeti

Sa lehtë mund të shitet prona në rast nevojë?

Prona në zona me treg aktiv kanë likuiditet më të lartë.

Zona rurale ose të pazhvilluara mund të kenë treg më të ngadaltë.

Likuiditeti i një investimi tregon sa shpejt dhe lehtë mund të shesësh një pasuri dhe të kthehesh në para të gatshme pa humbje të mëdha të vlerës. Për pasuritë e paluajtshme, likuiditeti është zakonisht më i ulët sesa për asetet e tjera (si aksionet), pasi kërkon kohë dhe mundësi që të realizosh një shitje me një çmim të kënaqshëm.

Faktorët që ndikojnë në likuiditetin e një investimi në pronë

1. Lloji i pronës

Pronat komerciale kanë likuiditet më të ulët krahasuar me ato për banim, pasi kërkojnë më shumë kohë për të gjetur qiramarrës ose blerës.

Apartamentet dhe shtëpitë janë më të lehta për tu shitur, por mund të ndodhin variacione të mëdha të çmimit dhe kërkesës, veçanërisht në periudha krize ekonomike.

2. Vendndodhja e pronës

Zona e kërkuar (qendra e qytetit, zona turistike) ka likuiditet më të lartë, pasi kërkesa për këto pronë është më e qëndrueshme.

Periferitë ose zona më pak të zhvilluara mund të kenë likuiditet më të ulët dhe mund të kërkojnë më shumë kohë për të shitur.

3. Kushtet e tregut

Kriza ekonomike ose periudhat e pasigurisë financiare ndikojnë negativisht në likuiditet, pasi shumë njerëz preferojnë të mbajnë kapitalin e tyre të bllokuar në pasuri të tjera më likuide.

Rritja e kërkesës për blerje dhe qira mund të përmirësojë likuiditetin e një pasurie.

4. Gjendja fizike dhe ligjore e pronës

Prona që është mirë e ruajtur dhe ligjërisht e rregullt mund të shitet më shpejt dhe me një çmim më të lartë.

Ndërsa një pronë me probleme ligjore ose teknike mund të kërkojë kohë dhe mund të shitet me një çmim më të ulët.

Si të matësh likuiditetin e një investimi në pronë?

Një mënyrë për të matur likuiditetin e një pasurie është të analizosh kohën e nevojshme për të shitur dhe ndryshimet në çmimin e tregut për një periudhë të caktuar kohe.

Faktorë që mund të matësh:

Koha e nevojshme për të shitur:

Kjo varet nga tipologia e pronës, vendndodhja dhe kërkesa. Në disa raste, mund të kërkojë 6–12 muaj për të shitur një pronë të përdorur.

Përqindja e ndryshimit të çmimit:

Çmimi i një prone mund të rritet ose ulet në varësi të kushteve të tregut. Nëse pronat kanë rënë shumë në çmim për një periudhë të gjatë, kjo mund të nënkuptojë një likuiditet të ulët.

Kërkesa dhe ofrimi në zonë:

Shiko numrin e blerësve potencialë dhe sa shpesh ndodhin transaksione në atë zonë. Nëse ka shumë kërkesë dhe pak oferta, atëherë likuiditeti është më i lartë.

Rreziku i likuiditetit të ulët në investimin në pasuri të paluajtshme

Kur likuiditeti është i ulët, mund të hasësh disa probleme:

Vështirësi në shitje: Nëse nuk mund të shesësh pasurinë kur ke nevojë për para, mund të detyrosh të ulësh çmimin për ta shitur shpejt.

Mungesa e likuiditetit të shpejtë: Nëse keni investuar shumë në një pronë, do të keni më pak mundësi për të aksesuar likuiditetin pa humbje.

Kosto të shtuar: Disa pronarë mund të duhet të mbulojnë shpenzimet e mirëmbajtjes, taksa, dhe kosto të tjera derisa prona të shitet ose të japë me qira.

Këshilla për të përmirësuar likuiditetin në investimin në pasuri të paluajtshme

Zgjedh zonat me kërkesë të lartë: Kërko zonat qendrore, afër transportit publik, shkollave dhe faciliteteve të tjera.

Përmirëso cilësinë e pronës: Investimi në rinovime të shpejta si bojë, paisje të reja dhe pajisje moderne mund të rrisë shpejtësinë e shitjes.

Bëj një analizë të tregut: Përpara se të investosh, studio historikun e shitjeve dhe të qirave të pronave në atë zonë për të kuptuar kërkesën dhe çmimet.

Zgjedh kontrata fleksibël: Ofrimi i mundësive të ndryshme për qiramarrësit mund të ndihmojë për të mbajtur pronën të mbushur, duke siguruar likuiditet të vazhdueshëm.

Çështja 2 Përshkrimi i termave të aplikuara për një investim të suksesshëm;

Për të realizuar një investim të suksesshëm, veçanërisht në pasuri të paluajtshme apo fusha të tjera financiare, është e rëndësishme të kuptohen disa terma kyç që përdoren gjerësisht në analizën, planifikimin dhe menaxhimin e investimeve. Më poshtë janë termat më të rëndësishëm:

1. Investim

Akti i shpenzimit të kapitalit me qëllim përfitimi në të ardhmen (fitim, qira, rritje vlere).

2. Kthimi nga investimi (ROI – Return on Investment)

Norma e kthimit të investimit

Matja e fitimit në përqindje që një investitor merr nga një investim.

Formula:

$$\text{ROI} = (\text{Fitimi neto} / \text{Kostoja totale e investimit}) \times 100$$

3. Likuiditet

Aftësia e një asemi për t'u kthyer në para të gatshme shpejt dhe pa humbje të mëdha në vlerë.

4. Diversifikim

Shpërndarja e investimeve në disa pasuri për të reduktuar rrezikun total të portofolit.

5. Rreziku (Risk)

Mundësia që investimi të mos sjellë fitimet e pritshme ose të shkaktojë humbje. Rreziku mund të jetë financiar, ligjor, ekonomik, ose i tregut.

Amortizimi

Ulja e vlerës së një pasurie me kalimin e kohës, për shkak të përdorimit, vjetërsimit, ose faktorëve ekonomikë. Shpenzimi periodik i koston së një aktivi të paluajtshëm gjatë jetëgjatësisë së tij. Përdoret për të reflektuar vlerën reale të pasurisë dhe për lehtësi tatimore.

7. Kapitali (Capital)

Fondet e investuara ose të nevojshme për të filluar dhe mbështetur një projekt investimi.

8. Rrjedha e parase, Cash Flow

Shuma e parave që hyjnë dhe dalin nga një investim në një periudhë të caktuar kohe.

Cash flow pozitiv → fitim.

Cash floë negativ → humbje ose kosto të papërballueshme.

9. Financim me borxh, Leverage

Përdorimi i kapitalit të huazuar (kreditë, hipotekat) për të rritur fuqinë investuese. Rrit potencialin e fitimit, por gjithashtu edhe rrezikun.

10. Vlera e tregut

Çmimi aktual me të cilin një pronë ose aset mund të blihet ose shitet në tregun e lirë.

11. Vlera neto (Net Worth)

Diferenca mes aseteve totale dhe detyrimeve totale të investitorit.

Vlera Neto (Net Worth) e një prone në tregun imobiliar është treguesi ekonomik që tregon vlerën reale të pasurisë së paluajtshme duke marrë parasysh asetet dhe detyrimet që lidhen me të.

Çfarë është Vlera Neto në Imobiliare?

Në kontekstin e pasurive të paluajtshme:

Vlera Neto e një prone = Vlera e tregut të pronës – Detyrimet e lidhura me të (kredi, borxhe, hipoteka, etj.)

Shembull praktik:

- Vlera e tregut të pronës: 150,000 €
- Kredi e papaguar për pronën: 40,000 €
- Detyrime të tjera (taksa, penalitete): 5,000 €

$$\text{Vlera Neto} = 150,000\text{€} - (40,000\text{€} + 5,000\text{€}) = 105,000$$

Për çfarë shërben llogaritja e Vlerës Neto?

Për investitorët:

Për të vlerësuar fitimin potencial nëse prona shitet ose jepet me qira.

Për të kuptuar sa kapital real kanë të lidhur me pronën.

Për bankat ose huadhënësit:

Përdoret për të vlerësuar kapacitetin e huamarrësit për të marrë kredi të tjera.

Për shitjen ose vlerësimin:

Ndihmon në përcaktimin nëse shitja është financiarisht e favorshme, sidomos nëse ka borxhe të lidhura me pronën.

Faktorët që ndikojnë në Vlerën Neto:

Faktor	Ndikimi
Çmimi i tregut	Rritje ose ulje direkte
Hipotekat e papaguara	Zvogëlon vlerën neto
Shpenzime ligjore/pasurore	Rrit detyrimet
Përmirësimet në pronë	Mund të rrisin vlerën
Krizat ekonomike/tregut	Mund të ulin vlerën

Dallimi me çmimin e tregut:

Çmimi i tregut është ajo që blerësi është i gatshëm të paguajë për pronën.

Vlera neto është ajo që mbetet në duart e pronarit, pas shlyerjes së çdo detyrimi mbi pronën.

Mund të kesh një pronë me çmim tregu shumë të lartë, por nëse ka kredi të mëdha të pashlyera, vlera neto e saj është e ulët. Prandaj, vlera neto është një tregues më real i pasurisë suaj të vërtetë.

12. Analiza e fizibilitetit

Fizibilitetit është vlerësimi paraprak nëse një projekt është teknikisht, financiarisht dhe ligjërisht i mundshëm dhe i vlefshëm për të investuar.

Analiza e fizibilitetit në tregun imobiliar është një proces i thelluar që vlerëson nëse një projekt ose investim në pasuri të paluajtshme është i realizueshëm, fitimprurës dhe i qëndrueshëm nga ana financiare, ligjore, teknike dhe tregtare.

Çfarë është analiza e fizibilitetit?

Analiza e fizibilitetit është një vlerësim i gjithë faktorëve kyç që ndikojnë në suksesin e një investimi të propozuar në një pronë apo projekt ndërtimi, përpara se të merren vendime përfundimtare ose të investohen fonde.

Pse është e rëndësishme në tregun imobiliar?

Parandalon humbjet financiare

Siguron një vështrim realist të projektit

Ndihmon në marrjen e vendimeve të bazuara në të dhëna

Siguron një pasqyrë për financuesit dhe investitorët

Zbulon problemet ligjore, teknike ose tregtare që mund të shfaqen

Elementët kryesorë të një analize fizibiliteti në pasuritë e paluajtshme:

1. Analiza e tregut

Studimi i kërkesës dhe ofertës për llojin e pronës (banimi, komerciale, turistike, industriale).

Identifikimi i tregut të synuar.

Tendencat aktuale të çmimeve dhe qirave.

Konkurrenca në zonë.

2. Analiza financiare

Kostoja totale e projektit (blerja e tokës, ndërtimi, taksat, marketingu).

Të ardhurat e pritshme nga shitja ose qiraja.

Kthimi nga investimi (ROI) dhe koha e kthimit të kapitalit (Payback Period).

Vlerësimi i rrezikut financiar.

3. Analiza ligjore

Statusi juridik i pronës (titulli i pronësisë, hipoteka, proceset gjyqësore).

Lejet e ndërtimit dhe dokumentacioni urbanistik.

Përputhshmëria me planet urbanistike dhe zonat e mbrojtura.

4. Analiza teknike

Vlerësimi i gjendjes së pronës ekzistuese.

Studimi i truallit (nëse është ndërtim i ri).

Vlerësimi i infrastrukturës: rrugë, energji, ujë, kanalizime.

Kosto e ndërtimit dhe kohëzgjatja e projektit.

5. Analiza mjedisore dhe sociale

Vlerësimi i ndikimit në mjedis (nëse kërkohet).

Përputhshmëria me rregulloret ekologjike.

Ndikimi në komunitetin lokal.

Shembull i thjeshtë i analizës së fizibilitetit:

Projekt: Ndërtimi i një godine banimi 5-katëshe në një zonë urbane

Aspekti	Rezultati i analizës
Kosto totale	500,000 €
Të ardhura të pritshme nga shitja e apartamenteve	700,000 €
ROI	40%
Kërkesa në treg	E lartë për banesa 1+1 dhe 2+1 në këtë zonë
Statusi ligjor	Toka me dokumentacion të rregullt, e ndërtueshme
Leje ndërtimi	Mund të merret brenda 3 muajve
Rreziqe	Rritja e mundshme e kostove të ndërtimit

-Projekti është financiarisht fitimprurës dhe i realizueshëm brenda një kornize të arsyeshme kohore.

Kur duhet bërë analiza e fizibilitetit?

Para blerjes së një prone për zhvillim.

Para fillimit të një ndërtimi të ri.

Para investimit në rinovimin e një prone ekzistuese për qira apo shitje.

Në rastet kur kërkohet financim nga banka apo investitorë të jashtëm.

Këshilla për analizë të suksesshme:

Përdor të dhëna të azhornuara nga tregu lokal.

Konsulto ekspertë (ligjorë, inxhinierë, agjentë, vlerësues).

Shmang paragjykimet personale – mbështetu te numrat.

Merr parasysh skenarë të ndryshëm: optimist, realist dhe pesimist.

13. Inflacion

Rritja e vazhdueshme dhe e qëndrueshme e nivelit të përgjithshëm të çmimeve në ekonomi. Inflacioni ndikon në fuqinë blerëse të fitimeve nga investimet.

Inflacioni në tregun imobiliar është një fenomen që ndikon drejtpërdrejt në çmimet e pasurive të paluajtshme, koston e ndërtimit, qiratë dhe mundësinë e investimit. Të kuptuarit e lidhjes midis inflacionit dhe tregut imobiliar është thelbësor për investitorët, blerësit, qiramarrësit dhe zhvilluesit e pronave.

Çfarë është inflacioni?

Inflacioni është rritja e përgjithshme e çmimeve të mallrave dhe shërbimeve në ekonomi, e cila shkakton uljen e fuqisë blerëse të parasë. Kur ndodh inflacioni:

Një shumë e njëjtë parash blen më pak mallra.

Çmimet e inputeve rriten (materiale, shërbime, punë).

Si ndikon inflacioni në tregun imobiliar?

1. Rritja e çmimeve të pronave

Me rritjen e inflacionit, çmimet e pasurive të paluajtshme zakonisht rriten.

Kjo ndodh sepse kostoja e ndërtimit (materiale, punë, transport) dhe kostoja e tokës shtohen.

Investitorët shohin pronat si mbrojtje kundër inflacionit, duke rritur kërkesën.

2. Ndikimi në qiratë

Në periudha inflacioni, qiratë rriten, pasi pronarët përpiqen të kompensojnë rënien e vlerës së parasë dhe kostot më të larta operative.

Kjo është pozitive për investitorët që kanë prona me qira, por negative për qiramarrësit.

3. Normat e interesit

Për të frenuar inflacionin, bankat qendrore zakonisht rrisin normat e interesit.

Si rezultat:

Kredia për blerje prone bëhet më e shtrenjtë.

Blerësit potencialë zvogëlohen, sidomos ata me të ardhura mesatare.

Tregu mund të ngadalësohet përkohësisht.

4. Kërkesa dhe oferta

Në periudha inflacioni të lartë dhe pasigurie ekonomike, disa njerëz hezitojnë të blejnë prona, por të tjerë kërkojnë të investojnë në pasuri të paluajtshme për të ruajtur vlerën e kapitalit.

Rezultati varet nga ekuilibri mes këtyre dy grupeve.

5. Ndikimi te ndërtuesit dhe zhvilluesit

Kosto më të larta ndërtimi ➤ Projekte më pak fitimprurëse ➤ Mund të ketë vonesa ose ulje të ofertës në treg.

Kjo e bën tregun më të ngushtë dhe mund të rrisë më tej çmimet.

A është pasuria e paluajtshme një mbrojtje ndaj inflacionit?

Shpesh po, sepse:

Prona është aset i prekshëm me vlerë të qëndrueshme.

Qiratë rriten me inflacionin, duke ruajtur të ardhurat reale të investitorit.

Nëse blehet me kredi fikse, inflacioni "zvogëlon" vlerën reale të kësteve me kalimin e kohës.

Por jo gjithmonë: Nëse normat e interesit rriten shumë dhe rënia e fuqisë blerëse godet kërkesën, mund të ketë stagnim ose ulje çmimesh në afat të shkurtër.

Shembull praktik:

Nëse inflacioni në Shqipëri arrin 6%, dhe normat e interesit rriten për të frenuar këtë inflacion:

Çmimet e pronave të reja mund të rriten për shkak të kostove të ndërtimit.

Kërkesa për blerje me kredi mund të bjerë.

Investitorët që kanë prona me qira do përfitojnë nga qiratë më të larta.

Prona si investim mbetet atraktive për ruajtjen e vlerës, por bëhet më e pakapshme për blerësit e rinj.

Inflacioni është një faktor me ndikim të dyfishtë në tregun imobiliar – rrit potencialin e fitimit për investitorët ekzistues, por shton vështirësinë për blerësit e rinj. Një strategji e suksesshme duhet të marrë parasysh:

ecurinë e normave të interesit,

dinamikat e tregut të qirasë,

vendndodhjen e pronës,

dhe mundësinë e financimit.

14. Tregu i synuar (Target Market)

Grupi i personave ose klientëve të cilëve u drejtohet investimi (p.sh., blerësit ose qiramarrësit e mundshëm të një prone).

Tregu i synuar imobiliar (ose target market në pasuritë e paluajtshme) është grupi specifik i blerësve, qiramarrësve apo investitorëve potencialë, të cilëve u drejtohet një pronë ose projekt imobiliar.

Identifikimi i saktë i këtij tregu është thelbësor për suksesin e çdo investimi apo shitjeje në sektorin imobiliar.

Tregu i synuar imobiliar përfaqëson një segment të popullsisë me karakteristika të përbashkëta si:

të ardhurat,

moshën,

stili i jetesës,

vendndodhja,

preferencat,

qëllimi i blerjes (banim, investim, komercial, turistik etj.).

Pse është i rëndësishëm tregu i synuar?

Shmangia e marketingut të gabuar – Të kuptosh kujt po i drejtohesh ndihmon të përdorësh mesazhet, kanalet dhe ofertat e duhura.

Rritja e mundësisë së shitjes/qirasë – Ndërhyrjet dhe reklamat targetohen vetëm te personat që kanë interes dhe mundësi reale.

Përshtatja e produktit imobiliar – Mund të ndryshosh stilin e rinovimit, mobilimin ose çmimin në përputhje me profilin e klientit të synuar.

Maksimizimi i fitimit dhe ulja e kohës së shitjes.

Kategoritë më të zakonshme të tregjeve të synuara në imobiliare:

Segmenti i tregut	Karakteristikat kryesore	Tipi i pronës
Familjet e reja	Të ardhura mesatare, stabilitet, afër shkollave, siguri	Apartamente 2-3 dhoma, vila të vogla
Profesionalët e rinj	Të ardhura mesatare/larta, stil urban, transport publik	Studio, apartamente moderne
Investitorët	Fokus në kthim financiar, likuiditet, qira	Prona për qira, komerciale, REITs
Të huajt/turistët	Jetë sezonale, investim për pushime ose qira afatshkurtër	Prona bregdetare, vila turistike
Bizneset e vogla	Hapësira për aktivitet, lokacion strategjik	Prona komerciale, dyqane, zyra
Pensionistët	Qetësi, komoditet, afër shërbimeve shëndetësore	Shtëpi të vogla, apartamente me akses të lehtë

Si të identifikosh tregun tënd të synuar?

Analizo karakteristikat e pronës – Çfarë ofron ajo? (lokacion, madhësi, tipologji, kosto).

Studio zonën – Kush jeton aty? Kush kërkon të blejë/qërojë?

Kërko të dhëna demografike – Mosha, të ardhurat, lloji i familjes, niveli arsimor etj.

Analizo konkurrencën – Kujt i shesin të tjerët pronat të ngjashme?

Shembull praktik:

Ke një apartament 1+1 modern në zonën e “Bllokut” në Tiranë.

Tregu i synuar: Profesionalistë të rinj, të ardhur të larta, të interesuar për jetesë urbane.

Marketingu: Fokus në media sociale, platforma për pronat moderne, përdorim i fotografive profesionale, theksim i avantazheve si “jetë në qendër”, “akses në transport”, “afër jetës sociale”.

Identifikimi i tregut të synuar imobiliar është hapi i parë strategjik për çdo vendim në fushën e pasurive të paluajtshme — nga blerja, zhvillimi, marketingu, deri te shitja ose dhënia me qira. Investitorët dhe ndërmjetësit e suksesshëm nuk shesin për të gjithë, por për atë grup që ka më shumë gjasa të blejë.

Pse janë të rëndësishëm këta terma?

Njohja dhe përdorimi i saktë i këtyre termave:

Ndihmon në marrjen e vendimeve më të mira investuese

Lehtëson komunikimin me ekspertët financiarë dhe ligjorë

Rrit kuptimin mbi rreziqet dhe përfitimet

Përmirëson planifikimin afatgjatë të kapitalit

Çështja 3 Përshkrimi i rëndësisë dhe praktikat e ndjekura për ndërtimin e një rrjeti (network) të suksesshëm bashkëpunëtorësh;

Ndërtimi i një rrjeti të suksesshëm bashkëpunëtorësh është një ndër asetet më të vlefshme për këdo që dëshiron të ketë sukses profesional apo të zhvillojë një biznes apo karrierë të qëndrueshme. Ky rrjet përfshin individë, partnerë, profesionistë dhe institucione me të cilët ndahen interesa të përbashkëta dhe bashkëpunim afatgjatë.

Rëndësia e ndërtimit të rrjetit të bashkëpunëtorëve

1. Zgjerimi i mundësive profesionale dhe biznesore

Rrjeti i mirë ndihmon për të gjetur klientë, investitorë, punëkërkuar apo punëdhënës.

Të ofron qasje në projekte të reja ose partneritete të vlefshme.

2. Shkëmbimi i njohurive dhe përvojës

Mund të përfitosh nga eksperiencia e të tjerëve, duke marrë ide, zgjidhje dhe këshilla praktike.

Të mban i informuar për zhvillimet më të fundit në fushën tënde.

3. Ndihma në kohë të vështira

Rrjeti mund të ofrojë mbështetje emocionale, këshillimore apo materiale në raste të pasigurta ose krize.

4. Rritja e besueshmërisë dhe reputacionit

Bashkëpunimi me profesionistë të respektuar e forcon imazhin tënd personal ose të biznesit.

Rekomandimet nga bashkëpunëtorët janë të besueshme dhe me ndikim.

Praktikat e ndjekura për ndërtimin e një rrjeti të suksesshëm

1. Përcakto objektivin e rrjetit tënd

Pyet veten: Çfarë dua të arrij? (kontakt me klientë, partnerë, mentorë, punë, ide, investime).

Rrjeti duhet të jetë i lidhur me qëllimet e tua afatshkurtra dhe afatgjata.

2. Merr pjesë në evente profesionale dhe aktivitete sociale

Konferenca, trajnime, panairë, seminare janë vende të shkëlqyera për të takuar profesionistë të rinj.

Përfshihu në grupe të industrisë në rrjetet sociale (si LinkedIn, Facebook, etj.).

3. Ruaj kontaktet dhe komunikimin

Ndërtimi i rrjetit nuk është vetëm krijimi i kontakteve, por mbajtja gjallë e tyre.

Shkruaj herë pas here, ndihmo kur mundesh dhe trego interes për arritjet e të tjerëve.

4. Bëhu i besueshëm dhe i dobishëm

Jep ndihmë pa pritur gjithmonë një përfitim të menjëhershëm.

Rrjetet e qëndrueshme ndërtohen mbi besim, ndershmëri dhe kontribut real.

5. Përdor rrjetet sociale profesionale

LinkedIn është një mjet i fuqishëm për ndërtimin e rrjetit profesional.

Ndaje arritje, publikime, ose ide – kjo të vendos si një figurë aktive dhe me ndikim në fushën tënde.

6. Kultivo marrëdhënie me vlerë, jo me numër

Është më mirë të kesh 10 kontakte të forta dhe aktive, sesa 1000 që nuk të njohin fare.

Fokusoju ndërtimit të marrëdhënieve të sinqerta dhe të dobishme në të dy drejtimet.

7. Kërko dhe ofro referenca

Mos nguro të kërkos ndihmë ose rekomandim, por gjithashtu ofro të njëjtën ndihmë kur dikush ka nevojë.

Rrjeti funksionon më mirë kur secili kontribuon.

Shembull praktik

Nëse je një agjent i pasurive të paluajtshme, rrjeti yt mund të përfshijë:

Juristë për dokumentacionin

Inxhinierë për vlerësimin e pronave

Banka për financimin e klientëve

Ndërmjetës të tjerë për bashkëpunime

Ndërmarrje ndërtimi për projekte të reja

Ish-klientë që të rekomandojnë

Një rrjet bashkëpunëtorësh është një investim afatgjatë, jo një veprim i njëhershëm. Rrjetet e forta janë çelësi për rritje, inovacion, mundësi të reja dhe mbijetesë në kohë sfidash. Ndaj, investimi në ndërtimin e tyre është po aq i rëndësishëm sa investimi në aftësitë profesionale apo burimet materiale.

Çështja 4 Shpjegimi i klisheve të gabuara që nuk e lejojnë një individ të jetë i suksesshëm në biznesin e investimit në pasuritë e paluajtshme.

Shumë individë e shmangin ose e humbasin suksesin në biznesin e investimit në pasuritë e paluajtshme për shkak të klisheve të gabuara – bindje të përhapura por të pasakta, që ndikojnë negativisht në vendimmarrje. Këto klishe shpesh krijohen nga keqinformimi, përvoja të izoluara apo thjesht mitet që përhapen në shoqëri.

Klishe të gabuara që pengojnë suksesin në investimet në pasuri të paluajtshme

1. “Duhet të jem i pasur për të investuar në prona”

E pavërtetë. Investimi nuk kërkon gjithmonë kapital të madh fillestar.

E vërteta: Ka forma të ndryshme investimi si bashkëpronësia, kreditë hipotekore, investimi në pronë me qira të vogla ose edhe përmes fondeve të pasurive të paluajtshme (REITs).

2. “Çmimet e pasurive gjithmonë rriten”

E rrezikshme. Jo çdo investim në pronë sjell fitim automatik.

E vërteta: Vlera e pronave mund të bjerë për shkak të krizave ekonomike, vendndodhjes jo strategjike, problemeve ligjore, ose mungesës së kërkesës.

3. “Blerja e një prone është një investim i sigurt pa rrezik”

Gabim i zakonshëm. Pasuritë e paluajtshme kanë rrezik, si çdo investim tjetër.

E vërteta: Ekziston rreziku i mosgjetyes së qiramarrësve, dëmtimeve, problemeve ligjore, tatimeve të papritura apo moslikuidimit të pronës kur është nevoja.

4. “Mjafton të blesh dhe do fitosh vetvetiu”

Mendim pasiv. Pronat kërkojnë menaxhim aktiv, mirëmbajtje, marketing dhe ndjekje të tregut.

E vërteta: Investimi i suksesshëm kërkon analizë, strategji dhe punë të vazhdueshme.

5. “Mund ta bëj vetë pa ndihmën e profesionistëve”

Mbivlerësim i vetes. Ligji, tregu dhe proceset janë komplekse.

E vërteta: Këshillimi me juristë, agjentë, vlerësues, financierë dhe arkitektë është shpesh thelbësor për suksesin.

6. “Nëse dikush tjetër fitoi, edhe unë do fitoj”

Përgjithësim i gabuar. Çdo investim është rast unik, me faktorë të ndryshëm si çmimi, vendndodhja, koha, dhe qasja e menaxhimit.

E vërteta: Duhet bërë analizë individuale për çdo rast – ajo që funksionon për dikë, mund të mos funksionojë për ty.

7. “Vetëm blerja në qytete të mëdha ia vlen”

Klishe që kufizon mundësitë. Shumë investitorë të suksesshëm kanë fituar në zona të zhvillimit të mesëm ose periferike, duke parashikuar rritjen e vlerës në kohë.

E vërteta: Ajo që ka rëndësi është potenciali i zonës, jo vetëm madhësia e qytetit.

8. “Është shumë vonë për të investuar”

Justifikim i zakonshëm. Tregu i pasurive të paluajtshme është dinamik dhe gjithmonë paraqet mundësi të reja.

E vërteta: Succesin nuk e përcakton koha kur fillon, por si planifikon dhe si vepron.

9. “Vetëm investimi për shitje sjell përfitime të shpejta”

Strategji e njëanshme. Investimi për qira është shpesh më i qëndrueshëm dhe prodhon të ardhura të rregullta afatgjata.

E vërteta: Zgjedhja duhet bërë në bazë të qëllimeve të investitorit, jo vetëm të fitimit të menjëhershëm.

Për të qenë i suksesshëm në biznesin e pasurive të paluajtshme, është thelbësore të shmangësh klishe të padobishme dhe mitet mashtruese, dhe të ndërtosh njohuri mbi:

analizën e tregut,

strategjitë e investimit,

rreziqet e mundshme,

planifikimin financiar,

dhe përdorimin e ekspertëve përkatës.

RN 3 Nxënësi interviston klientin.

Çështja 1 -Realizimi i nje interviste të gjatë dhe të detajuar me klientin .

- a. buxheti që klienti ka në dispozicion për investim;**
- b. mundësinë e financimit me kredi;**
- c. objektivat kryesore të klientit dhe raportin e tij me riskun;**
- d. afatet e investimit;**
- e. bashkë-vendimmarrësin/it;**
- f. kërkesa specifike të klientit;**

Në tregun e pasurive të paluajtshme, intervista me klientin është një hap kyç për të kuptuar nevojat e tij dhe për të ndihmuar në blerjen, shitjen apo marrjen me qira të një prone. Ky proces duhet të jetë profesional, i strukturuar dhe i orientuar drejt ndërtimit të besimit dhe gjetjes së zgjidhjes së duhur.

Procesi i intervistës me klientin në tregun e pasurive të paluajtshme

1. Përgatitja paraprake

Para intervistës:

Mblidh informacion paraprak për klientin (nëse është i ri apo ka qenë klient më parë).

Verifiko nëse ai kërkon të blejë, shesë apo marrë/japë me qira.

Përgatit dosje të pronave të përshtatshme sipas profilit të mundshëm.

2. Hyrja dhe krijimi i raportit

Qëllimi: Të krijosh një marrëdhënie të besueshme.

Prezanto veten shkurt, pozicionin dhe kompaninë që përfaqëson.

Fto klientin të flasë për arsyen e takimit:

“Më trego pak, çfarë ju solli tek ne sot?”

Trego interes dhe vëmendje ndaj situatës së tij personale (por me profesionalizëm).

3. Zbulimi i nevojave të klientit

Këtu fokusohesh në pyetje të strukturuar për të kuptuar çfarë kërkon klienti.

- Për blerësin:

Çfarë lloj prone kërkon? (apartament, shtëpi, truall, vilë, etj.)

Në cilën zonë preferoni të jetë prona?

Sa dhoma ose çfarë sipërfaqe kërkon?

Cili është buxheti i përafërt që keni?

A do të financoheni me kredi apo me para në dorë?

A keni preferenca si kat i caktuar, ashensor, ballkon, parkim?

-Për shitësin:

Çfarë lloj prone po shisni?

A ka dokumentacion të rregullt (hipotekë, certifikatë pronësie)?

Cili është çmimi që kërkon?

A është prona e lirë për shitje menjëherë?

A ka pasur më parë tentativa për ta shitur?

- Për qiramarrësit/qiradhënësit:

Për sa kohë kërkohet kontrata?

A ka kërkesa të veçanta? (mobilim, kushte, afërsi me institucione, etj.)

Sa është buxheti për qira?

4. Paraqitja e zgjidhjeve

Në këtë hap, prezantohen opsionet që përputhen me nevojat e klientit.

Prezanto 2–4 prona që i përmbushin kriteret.

Trego fotot, përshkrimet, çmimet, vendndodhjen në hartë.

Jep detaje për avantazhet dhe disavantazhet e secilës pronë.

Sugjero vizita fizike për të parë pronën në terren.

5. Menaxhimi i kundërshtimeve / dyshimeve

Mos e merr si refuzim – klienti thjesht kërkon siguri.

“Më duket pak e shtrenjtë...” → Jep krahasime me çmimet e tregut në zonë.

“Nuk jam i sigurt për hipotekën...” → Sqaroni dokumentacionin ose propozoni ndihmë ligjore.

6. Vendosja e hapave të ardhshëm

Mbylle intervistën me qartësi dhe vendos për veprim konkret.

Cakto vizita në pronat që i kanë pëlqyer.

Ofro informacione shtesë me email/ËhatsApp.

Nëse është shitës, merr të dhënat për të përgatitur listimin dhe fotot profesionale.

7. Ndjekja e klientit, Follow-up

Rëndësia e vazhdimësisë.

Pas çdo vizite, pyes: “Si ju duk prona? E shihni si opsion të mundshëm?”

Dërgo alternativa të reja sipas reagimeve të klientit.

Mos u dorëzo pas herës së parë — marrëdhëniet në pasuri të paluajtshme ndërtohen me durim.

Pyetje që mund të përdoren:

Pyetja	Qëllimi
“Çfarë është më e rëndësishme për ju: vendndodhja apo çmimi?”	Zbulon prioritetet
“A ka diçka që e bën pronën perfekte për ju?”	Kupton dëshirat emocionale
“Çfarë nuk do të pranoni kurrë në një pronë?”	Filtron zgjedhjet
“Nëse do të gjenim saktësisht atë që kërkonti, a do të ishit gati për të vepruar?”	Vlerëson seriozitetin

Një model të strukturuar të një interviste të gjatë dhe të detajuar me një klient, e cila përdoret në sektorin imobiliar për të kuptuar kapacitetin investues, profilin financiar, qëllimet dhe preferencat e klientit për të ofruar një zgjidhje të përshtatur dhe profesionale.

MODEL INTERVISTE E DETAJUAR ME KLIENTIN – INVESTIM NË PASURI TË PALUAJTSHME

1. BUXHETI I KLIENTIT

a. Cili është buxheti që keni në dispozicion për këtë investim?

Shuma totale në dispozicion: _____ €

A është kjo shumë 100% kapital vetjak apo përfshin burime të tjera?

b. A do të preferonit të mbani një pjesë si likuiditet apo jeni të gatshëm të investoni gjithçka?

2. FINANCIMI ME KREDI

a. A jeni të hapur për të përdorur një kredi bankare për këtë investim?

☐ Po ☐ Jo ☐ Varet nga kushtet

b. Nëse po, a keni tashmë një marrëveshje paraprake me një bankë?

☐ Po ☐ Jo ☐ Në proces

c. Cila është shuma maksimale që mund të merrni me kredi sipas vlerësimeve tuaja?

Shuma: _____ € Afati: _____ vjet Interesi: _____%

3. OBJEKTIVAT E INVESTIMIT DHE RAPORTI ME RISKUN

a. Cili është objektivi kryesor i këtij investimi?

☐ Të ardhura nga qiraja ☐ Rritje vlere në kohë ☐ Përdorim personal ☐ Për shitje të shpejtë

b. Si e vlerësoni raportin tuaj me riskun?

☐ I kujdesshëm (preferoni investime të qëndrueshme dhe të sigurta)

☐ Neutral (i hapur ndaj disa rreziqeve të llogaritura)

☐ Aktiv/riskues (interes për kthim të lartë, edhe me pak siguri)

c. Cila është pritshmëria juaj për kthimin nga ky investim?

% në vit: _____ Ose të ardhura mujore nga qiraja: _____ €

4. AFATI I INVESTIMIT

a. Për sa kohë parashikoni ta mbani këtë pronë?

☐ <1 vit ☐ 1–3 vjet ☐ 3–5 vjet ☐ 5+ vjet ☐ Nuk është përcaktuar

b. A do ta konsideronit shitjen nëse vlera rritet ndjeshëm brenda një periudhe të shkurtër?

☐ Po ☐ Jo ☐ Varet nga oferta

5. BASHKË-VENDIMMARRËSI(T)

a. A është dikush tjetër i përfshirë në këtë vendimmarrje (familjarë, partner biznesi, bashkëshort)?

☐ Po ☐ Jo

Nëse po, kush është dhe cili është roli i tij/saj?

b. A është vendimi përfundimtar në dorën tuaj apo është i përbashkët?

6. KËRKESAT SPECIFIKE TË KLIENTIT

a. Në çfarë lloj prone jeni më të interesuar?

☐ Apartament ☐ Vilë ☐ Tokë ☐ Ambient komercial ☐ Tjetër: _____

b. Cilat janë kërkesat tuaja kryesore për pronën?

Sipërfaqe minimale: _____ m²

Vendndodhja preferuar: _____

Katësia / hyrja / ashensor: ☐ Po ☐ Jo ☐ S'ka rëndësi

Parkim: ☐ Po ☐ Jo

Investim i gatshëm apo projekt në ndërtim: ☐ Gatshëm ☐ Ndërtim

c. A ka ndonjë karakteristikë që është *e panegociueshme* për ju?

7. KOMENTE SHITESË / OBSERVIME TË AGJENTIT

(Për t'u plotësuar gjatë intervistës)

Ky format mund të përdoret në formë dokument fizike, formë dixhitale (Google Form/Excel/CRM) ose në formë interviste ballë për ballë

Çështja 2 – Përditësimi i klientit me çmimet dhe ofertën aktuale në treg;

Përditësimi i klientit me çmimet dhe ofertën aktuale në tregun imobiliar është një proces kyç i ndërmjetësimit profesional, që rrit besimin dhe ndihmon klientin të marrë vendime të informuara.

Qëllimi i përditësimit:

Informimi i klientit mbi çmimet reale të tregut

Krahasimi i ofertave të ngjashme (pronave konkurruese)

Ndikimi i kërkesës/ofertës në zonën e interesit

Sugjerimi i veprimeve të përshtatshme (ndryshim çmimi, nxitje për vendim, etj.)

Elementët që duhet të përfshijë përditësimi:

1. Analiza e tregut për zonën specifike

Çmimi mesatar për m² (p.sh. në Komunën e Parisit: 1,600 €/m²)

Luhatjet e fundit (rritje/zbritje muajin e fundit)

Koha mesatare e shitjes/qirasë për llojin e pronës

2. Prona të ngjashme në treg

Lista me 3–5 prona që janë në shitje/qira aktualisht

Specifikime të ngjashme: sipërfaqe, gjendje, vendndodhje, kat, orientim

Krahasim me pronën e klientit

3. Tregues për interesin në treg

Sa kërkesa janë regjistruar në javët e fundit për zona të ngjashme?

A ka lëvizje nga investitorë apo blerës individualë?

Prona të sapo-shitura apo të tërhequra nga tregu

4. Rekomandim profesional

A është çmimi aktual i klientit konkurrues?

Sugjerim për rregullim të çmimit apo paketës së ofertës (p.sh. bonus parkingu)

Sugjerim për ndryshim strategjie marketingu

Formatet e mundshme të përditësimit:

Email periodik (javor/mujor) me grafikë, tabela dhe rekomandime

Raport PDF i personalizuar me pronën e klientit si qendër krahasimi

Telefonatë ose takim për diskutim të thelluar

Dashboard online / CRM ku klienti ka akses në të dhëna të përditësuara

Shembull i shkurtër për një email përditësimi:

Përshëndetje z. Hoxha,

Po ju dërgojmë përditësimin mujor për tregun e pasurive të paluajtshme në zonën e Komunës së Parisit.

- Çmimi mesatar për apartamente 2+1 në këtë zonë është aktualisht 1,580 €/m², me një ulje të lehtë prej 2% nga muaji i kaluar.
- Janë listuar 12 prona të reja gjatë javës së fundit.
- Prona të ngjashme me tuajën janë listuar me çmime që variojnë nga 145,000 € – 155,000 €, ndërkohë që prona juaj është aktualisht në 160,000 €.

Nëse dëshironi një shitje brenda 30–45 ditëve, një rregullim i lehtë i çmimit (rreth 3–4%) do të ndikonte ndjeshëm në interesimin e klientëve.

Ju qëndrojmë në dispozicion për çdo pyetje apo takim fizik.

Me respekt,

[Emri] – Agjencia [XYZ]

Çështja 3 – Analiza e informacionit të mbledhur me qëllim kuptimin e kërkesave dhe motiveve të pashprehura nga klienti;

Në tregun imobiliar, analiza e informacionit të mbledhur për të kuptuar kërkesat dhe motivet e pashprehura të klientit është thelbësore për të ofruar prona që përputhen me nevojat reale të blerësit ose qiramarrësit – edhe kur ato nuk shprehen qartë.

Qëllimi i analizës:

Të zbulohet çfarë kërkon me të vërtetë klienti, përtej asaj që thotë me fjalë – duke marrë parasysh:

preferencat e tij të jetesës,

situatën ekonomike,

fazën e jetës në të cilën ndodhet,

dhe arsyet e thella që e shtyjnë drejt një blerjeje apo qiraje.

Si realizohet kjo analizë në praktikë:

1. Mbledhja e informacionit

Biseda direkte me klientin: kërkesat e deklaruara (lokacioni, buxheti, madhësia e pronës).

Historiku i kontakteve dhe interesimit: cilat prona i ka parë, për cilat ka bërë pyetje, sa kohë ka kaluar në secilën ofertë.

Preferenca të tërthorta: mënyra si reagon ndaj përshkrimeve, fotove apo vendndodhjes.

2. Analiza e sjelljes dhe e të dhënave

Nëse klienti thotë "dua një apartament në qendër", por interesimi i tij fokusohet në zona periferike me gjelbërim, ndoshta motive të pashprehura janë qetësia, parkimi ose më shumë hapësirë për familjen.

Një klient që këmbëngul për një çmim të ulët, por interesohet për prona luksoze, mund të ketë motive të lidhura me statusin ose investimin, jo vetëm me buxhetin.

3. Zbulimi i motiveve të pashprehura

Këto motive mund të përfshijnë:

Siguria (duan të jetojnë në një zonë të qetë dhe të sigurt).

Afërsia me familjen ose punën.

Ambicie për një status të caktuar shoqëror.

Investim afatgjatë (dhe jo domosdoshmërisht përdorim personal).

Komoditet për fëmijët apo të moshuarit në familje.

4. Personalizimi i ofertës

Pasi të jenë kuptuar nevojat reale, agjenti imobiliar mund të:

Sugjerojë prona që përputhen më mirë me motivet reale sesa me kërkesat e sipërfaqshme.

Argumentojë vlerën e një prone duke iu referuar aspekteve që klienti vlerëson realisht, jo vetëm çmimit apo sipërfaqes.

Përfitimet:

Rritet shkalla e konvertimit të interesit në blerje/qira.

Përmirësohet besimi dhe marrëdhënia me klientin.

Ofrimi bëhet më profesional dhe i diferencuar në një treg konkurrues.

Çështja 4- Regjistrimi i informacioneve të mbledhur gjatë intervistës duke shtuar gjetjet e veta personale nga analizimi i informacionit.

Regjistrimi i informacioneve të mbledhura gjatë intervistës, së bashku me shtimin e gjetjeve personale nga analiza, është një praktikë shumë e rëndësishme në tregun imobiliar. Kjo ndihmon agjentin të ndërtojë një profil të plotë të klientit, duke kombinuar ato që klienti thotë me ato që ai/ajo nënkupton ose shfaq në mënyrë indirekte.

Realizimi i regjistrimit në mënyrë profesionale:

1. Strukturimi i intervistës

Mbledhja e informacionit fillon me pyetje të strukturuar dhe të hapura:

Cilat janë preferencat për zonën?

Sa është buxheti maksimal?

A ka ndonjë afat kohor për blerjen/qiranë?

Si e imagjinon pronën ideale?

2. Dokumentimi gjatë ose menjëherë pas intervistës

Regjistrohen:

Të dhënat faktike: zona e dëshiruar, metrazhi, numri i dhomave, buxheti.

Vëzhgimet personale: toni i zërit, lëkundjet në vendimmarrje, emocione gjatë përmendjes së disa veçorive.

3. Shtimi i gjetjeve personale (analizë subjektive profesionale)

Pas intervistës, agjenti shton analizën e vet:

Shembull:

Deklaratë e klientit: “Po kërkoj diçka në zonën qendrore.”

Gjetje personale: Klienti interesohej më shumë për komoditetin dhe qasjen ndaj transportit publik sesa për vetë zonën qendrore. Mund të jetë i hapur edhe për zona afër stacioneve të transportit urban.

Një tjetër shembull:

Deklaratë: “Nuk dua të marr kredi.”

Gjetje personale: Nëse tregon interes për prona me çmim më të lartë se sa mund të përballojë me të ardhurat e deklaruara, mund të jetë i hapur për financim, por ka frikë ose hezitim.

4. Përdorimi i një formati të thjeshtë për regjistrim

Kategoria	Informacion i deklaruar	Vëzhgim/gjetje personale
Zona e preferuar	Qendër	Interes i lartë për transport publik
Buxheti	100,000 €	Shikon prona 120,000 € → mund të lëvizë
Lloji i pronës	Apartament	Mund të pranojë duplex nëse ka verandë
Nevoja urgjente	Brenda 3 muajve	Nuk ka presion real → fleksibilitet

Përfitimet e këtij regjistrimi:

Lejon identifikimin e pronave të përshtatshme që klienti s’do t’i kishte marrë vetë parasysh.

Rrit efikasitetin në komunikim me klientin dhe në fazat e mëvonshme të shitjes.

Ofron një arkiv të vlefshëm për kontaktet në të ardhmen

RN 4 Nxënësi planifikon investimin në një pasuri të paluajtshme.

Çështja 1 – Interpretimi i një plani amortizimi të kredisë me këste të barabarta dhe principal të barabartë;

Interpretimi i një plani amortizimi të kredisë me këste të barabarta dhe principal të barabartë

Amortizimi i kredisë është procesi i shlyerjes graduale të një huaje përmes pagesave të rregullta (këste), që përfshijnë kryegjën (principalin) dhe interesin. Dy forma të zakonshme janë:

1. Këste të barabarta (Anuiteti)

Në këtë metodë, kësti mujor është i njëjtë gjatë gjithë kohëzgjatjes së kredisë, por brenda tij:

Interesi është më i lartë në fillim dhe zvogëlohet me kohën.

Principal (shuma bazë e huasë) fillon më i vogël dhe rritet me kalimin e kohës.

Shembull:

Kredi: 12,000 €

Afati: 12 muaj

Norma interesi: 10% në vit

Kësti mujor i barabartë $\approx 1,055.65$ €

Muaji	Kësti total	Interesi	Principal	Balanca
1	1,055.65 €	100 €	955.65 €	11,044.35 €
2	1,055.65 €	91.87 €	963.78 €	10,080.57 €
...	...	...	...	...
12	1,055.65 €	8.74 €	1,046.91 €	0 €

Interpretim:

Kësti është konstant.

Interesi bie, principal rritet çdo muaj.

Përdoret shpesh për kredira konsumatore dhe banesa.

2. Principal i barabartë

Në këtë metodë, kryegjëja (principal) ndahet në pjesë të barabarta çdo muaj, por:

Kësti total ndryshon: më i lartë në fillim, më i ulët në fund.

Interesi llogaritet mbi shumën e mbetur të kredisë, ndaj bie gradualisht.

Shembull:

Kredi: 12,000 €

Afati: 12 muaj

Principal mujor: 1,000 €

Norma interesi: 10% në vit

Muaji	Principal	Interesi	Kësti total	Balanca
1	1,000 €	100 €	1,100 €	11,000 €
2	1,000 €	91.67 €	1,091.67 €	10,000 €
...	...	...	...	...
12	1,000 €	8.33 €	1,008.33 €	0 €

Interpretim:

Shlyerja e principalit është e barabartë.

Kësti fillestar është më i lartë, por zvogëlohet çdo muaj.

Favorizon ata që duan të paguajnë më pak interes në total.

Krahasim i dy metodave

Tipar	Këste të barabarta	Principal i barabartë
Kësti mujor	I njëjtë	Zvogëlohet me kohën
Interesi total	Më i lartë	Më i ulët
Ngarkesa financiare	E qëndrueshme	Më e madhe në fillim
Përshtatet për	Konsumatorë, banesa	Biznese, projekte afatshkurtra

Çështja 2 -Llogaritja e afatit për shlyerjen e kredisë, duke konsideruar të ardhurat e klientit dhe qiranë e pritshme të pasurisë;

Llogaritja e afatit për shlyerjen e kredisë duke u bazuar në të ardhurat e klientit dhe qiranë e pritshme të pasurisë

Kjo metodë përdoret për të vlerësuar për sa kohë një klient mund të përballojë shlyerjen e një kredie, duke marrë parasysh:

Të ardhurat mujore (neto)

Të ardhurat shtesë nga qiraja

Kapacitetin maksimal të pagesës mujore (këstit)

Shumën e kredisë dhe normën e interesit

Formulë e thjeshtuar për vlerësim fillestar:

- Të ardhurat totale mujore = Të ardhurat neto + Qiraja mujore e pritshme

- Kapaciteti i përballueshëm = maksimumi 30-40% e të ardhurave totale

- Afati i shlyerjes varet nga:

Shuma e kredisë

Norma e interesit (p.sh. 6% në vit)

Kësti mujor i përballueshëm

Shembull praktik:

Të ardhura neto mujore të klientit: 800 €

Qiraja e pritshme nga pasuria: 400 €

Të ardhura totale mujore: 800 € + 400 € = 1,200 €

Shuma maksimale që mund të përdorë për këstin (35%): 420 €

Shuma e kërkuar e kredisë: 25,000 €

Norma e interesit: 6% në vit

Kësti mujor i përballueshëm: 420 €

Duke përdorur një kalkulator amortizimi, shohim se:

Afati	Kësti Mujor (për 6%)	Përputhet me kapacitetin?
5 vjet	483 €	✗ Jo
7 vjet	365 €	✓ Po
10 vjet	278 €	✓ Po

Zgjedhje e mundshme: Afati optimal është 7–10 vjet, ku kësti i kredisë nuk e kalon kapacitetin maksimal të përballueshëm (420 €).

Për të përcaktuar afatin optimal të shlyerjes:

Llogarit të ardhurat mujore të sigurta (duke përfshirë qiranë)

Zbato normën e zakonshme të shpenzueshmërisë për kredi (30–40%)

Krahaso këstin e mundshëm me këstet që vijnë nga kredi me afate të ndryshme

Zgjidh afatin që ofron balancën më të mirë mes pagesës dhe kohës

Çështja 3- Hartimi i një plani të thjeshtë 10 vjeçar investimi duke u bazuar në:

a. blerjen me financim bankar;

b. shlyerjen e kredisë;

c. vlerën e pritshme të pasurisë në fund të afatit 10 vjeçar.

Një plan i thjeshtë 10-vjeçar investimi në pasuri të paluajtshme, duke u bazuar në:

Objektivi: Blerja e një apartamenti për investim

Parametrat bazë:

Çmimi i pasurisë: 60,000 €

Financimi nga banka: 80% e vlerës = 48,000 € (kredi)

Kontributi vetjak: 12,000 €

Afati i kredisë: 10 vjet

Norma e interesit: 5% në vit (fiks)

Qiraja mujore e pritshme: 300 €

Rritja e vlerës së pasurisë në 10 vjet: ~3% në vit (e zakonshme në tregjet urbane)

PLANI 10-VJEÇAR I INVESTIMIT

a) Blerja me financim bankar

Blihet apartamenti me vlerë 60,000 €

Jepet 12,000 € nga investitori (20%)

48,000 € sigurohen si kredi bankare për 10 vjet me interes fiks 5%

b) Shlyerja e kredisë

Kësti mujor i kredisë (për 48,000 €, 5%, 10 vjet) ≈ 509 €

Totali i pagesave për kredi në 10 vjet:

→ $509 \text{ €} \times 120 \text{ muaj} = 61,080 \text{ €}$

Interesi total i paguar: $61,080 \text{ €} - 48,000 \text{ €} = 13,080 \text{ €}$

c) Vlera e pritshme e pasurisë në fund të 10 viteve

Rritje vjetore e çmimit të pasurisë: 3%

Përdorim i formulës:

Vlera në vitin 10 = Vlera aktuale $\times (1 + \text{norma e rritjes})^{\text{vite}}$

→ $60,000 \text{ €} \times (1.03)^{10} \approx 80,600 \text{ €}$

Përmbledhje e thjeshtuar financiare pas 10 vjetëve

Element	Vlerë (€)
Qira të përfituara në total	$300 \text{ €} \times 120 = 36,000 \text{ €}$
Pagesa totale për kredi	61,080 €
Kontributi fillestar	12,000 €
Vlera e pasurisë në vitin 10	80,600 €
Fitimi neto nëse shitet pasuria	$\sim 7,520 \text{ €}^*$

*Fitimi neto përlllogaritur si:

Vlera pas 10 vjetëve – (kredi + kontributi) + të ardhurat nga qiraja – interesa

Vlera pas 10 vjetëve - (kredi + kontributi) + të ardhurat nga qiraja – interesa

Vlera pas 10 vjetëve – (kredi + kontributi) + të ardhurat nga qiraja – interesa

$$80,600\text{€} - 60,000\text{€} + 36,000\text{€} - 13,080\text{€} \approx 7,520\text{€}$$
$$80,600\text{€} - 60,000\text{€} + 36,000\text{€} - 13,080\text{€} \approx 7,520\text{€}$$

Përfitime për investitorin:

Pasuri që rrit vlerën në kohë

Qira që ndihmon në përballimin e kështit

Fitim kapital në fund të afatit

Çështja 4- Hartimi një plan progresiv investimi për një periudhë 20 vjeçare (duke parashikur blerjen e disa pronave të shpërndara në kohë).

Një plan progresiv investimi është një strategji afatgjatë financiare që parashikon rritjen graduale të investimeve me kalimin e kohës, në mënyrë të planifikuar dhe të qëndrueshme, duke përdorur të ardhurat dhe fitimet e gjeneruara nga investimet e mëparshme për të financuar investime të reja.

Karakteristikat kryesore të një plani progresiv:

Fillon me një kapital modest ose të kufizuar

Investimet bëhen me intervale kohore, zakonisht çdo disa vite

Përdor të ardhurat nga investimi (si qiratë, fitimet, dividendët) për të financuar investime të reja

Qëllimi është ndërtimi i një portofoli të madh me kalimin e kohës

Rritje graduale e pasurisë dhe të ardhurave pa marrë rreziqe të mëdha të menjëhershme

Shembull praktik:

Një person fillon me një apartament për qira. Pas disa vitesh, ai përdor të ardhurat nga qiraja dhe rritjen e vlerës së apartamentit për të blerë një të dytë. Ky proces vazhdon çdo 5 vjet, duke ndërtuar një portofol prej 4–5 pasurish përgjatë 20 viteve.

Qëllimi final:

Të krijojë pasuri dhe të ardhura të qëndrueshme me rrezik të kontrolluar dhe rritje graduale, duke mos u mbështetur vetëm në një investim të madh të menjëhershëm.

Një plan progresiv investimi për një periudhë 20-vjeçare, duke parashikuar blerjen graduale të disa pasurive të paluajtshme, me financim bankar dhe rishfrytëzim të qirasë për investime të ardhshme.

Qëllimi i planit:

Krijimi i një portofoli me 3–5 prona për qira brenda 20 viteve, duke përdorur:

Rritjen e vlerës së pasurive

Të ardhurat nga qiratë

Rrjedhën e parave për të shlyer kreditë dhe reinvestuar

Parametrat kryesorë (parashikues):

Parametri	Vlera
Kapital fillestar	20,000 €
Çmimi fillestar për apartament	60,000 €
Rritje e vlerës së pasurisë	3% në vit
Qira mujore për pasuri	300–400 €
Normë interesi për kredi	5% në vit
Kohëzgjatja e kredive	10 vjet
Aftësia për të kursyer/qeverisur qiranë	Mesatare

PLANI PROGRESIV (me faza)

Faza 1 (Viti 1 – Viti 5): Blerja e pasurisë së parë

Kapitali vetjak: 20,000 €

Blihet pasuria e parë me 60,000 € (80% kredi = 48,000 €)

Qiraja mujore: 300 €

Kësti mujor $\approx$ 509 €

Qiraja pothuaj mbulon këstin $\rightarrow$ pasuria është vetë-shlyese

Qëllimi: Mos shit pasurinë. Mbaje për vlerësim dhe qira.

Faza 2 (Viti 6 – Viti 10): Blerja e pasurisë së dytë

Kapitali për blerje 2 = kursime + të ardhura nga qiraja 1 (~18,000 €)

Blihet pasuria e dytë me çmim 70,000 € (çmimet janë rritur)

Përsëri financim 80% nga banka

Qiraja e dytë: 350 €/muaj

Portofoli ka 2 pasuri aktive me qira

Faza 3 (Viti 11 – Viti 15): Riinvestim ose rifinancim

Shlyerja e pasurisë 1 po përfundon → mund të rifinancohet për kapital të lirë

Rritja e vlerës së pasurisë 1 dhe 2 mund të përdoret si kolateral për blerjen e pasurisë së 3-të

Blihet pasuria 3 me vlerë ~85,000 €

Qiraja për pasurinë 3: 400 €/muaj

Faza 4 (Viti 16 – Viti 20): Diversifikim dhe zgjerim

Të gjitha qiratë arrijnë mbi 1,000 €/muaj totalisht

Dy kreditë e para janë shlyer ose drejt përfundimit

Kapaciteti për të financuar pasuri të 4-të ose të 5-të është i lartë

Mundësi për të investuar në pasuri komerciale ose jashtë qytetit

Pasuria në fund të 20 viteve:

Pasuria Vlera e pritshme (me rritje 3%/vjet) Gjendja

1	~108,000 €	Pa kredi, me qira 400 €/muaj
2	~105,000 €	Pa kredi ose në fund
3	~98,000 €	Shlyerje në proces
4/5	Në vlerësim	Të reja, me qira aktive

Portofol pasurish i qëndrueshëm, me të ardhura mujore nga qiratë 1,500–2,000 € dhe vlerë neto mbi 300,000 €.

Këshilla:

Rishiko çdo 5 vjet planin bazuar në tregun real.

Mos investo gjithë kapitalin; mbaj një fond emergjent.

Zgjidh prona me potencial rritjeje (lagje në zhvillim).

Konsidero rifinancimin e investimeve si mënyrë për zgjerim pa kapital të ri.

RN 5 :Analizimi i objektivave te investitorit të suksesshëm ne fushen e ndermjetsimit te pasurive te paluajtshmet.

Çështja 1 :Analizimi i “Modelit të Vlerës Neto”

Një investitor i suksesshëm në fushën e ndërmjetësimit të pasurive të paluajtshme ka objektiva të qarta dhe strategji të mirëpërcaktuara për të arritur suksesin. Këto objektiva mund të ndahen në disa kategori kryesore:

Kuptimi i tregut

– Investitorët e suksesshëm analizojnë me kujdes trendet e tregut të pasurive të paluajtshme, kërkesën dhe ofertën, si dhe faktorët ekonomikë që ndikojnë në vlerësimin e pronave. Një investitor i suksesshëm nuk bazohet vetëm në intuitë, por edhe në të dhëna të sakta të tregut. Ai studion trendet historike, krahasimet midis rajoneve dhe ndikimin e faktorëve ekonomikë si inflacioni, normat e interesit dhe zhvillimet urbane. Analiza e tregut përfshin gjithashtu kërkesën dhe ofertën, si dhe studime mbi llojin e pronave që kanë më shumë potencial për rritje në vlerë.

Identifikimi i mundësive

– Ata janë të aftë të dallojnë mundësitë më të mira për investim, duke vlerësuar zonat me rritje potenciale, pronat nënvlerësuar dhe mundësitë për zhvillim. Investitorët e zgjuar janë gjithmonë në kërkim të pronave me çmime të favorshme ose të atyre që kanë potencial për zhvillim në të ardhmen. Ata mund të identifikojnë zona në zhvillim, projekte infrastrukturore që mund të rrisin vlerën e pronës dhe asete të nënvlerësuar që mund të përmirësohen ose ristrukturohen për të sjellë më shumë fitime.

Menaxhimi efektiv i investimeve

– Strategjitë e menaxhimit të investimeve përfshijnë diversifikimin e portofolit, vlerësimin e riskut dhe optimizimin e fitimeve.

Menaxhimi i investimeve nuk është vetëm blerja dhe shitja e pasurive të paluajtshme, por edhe optimizimi i qirave, minimizimi i kostove operative dhe menaxhimi i riskut. Investitorët e suksesshëm ndjekin një strategji diversifikimi, duke investuar në prona të llojeve të ndryshme (banesa, zyra, ambiente komerciale), si dhe duke balancuar investimet në tregje të ndryshme për të reduktuar ekspozimin ndaj rreziqeve lokale.

Ndërtimi i një rrjeti të forte

– Një investitor i suksesshëm ka marrëdhënie të mira me pronarët e pasurive, ndërtuesit, bankat, agjentët dhe palët e tjera të interesuara që e ndihmojnë në transaksione më të lehta dhe të suksesshme. Marrëdhëniet e mira me palët kyçe të industrisë janë thelbësore për të siguruar oferta ekskluzive, financime të favorshme dhe zbatimin e suksesshëm të investimeve. Investitorët bashkëpunojnë me agjentë të pasurive të paluajtshme, avokatë, kompani ndërtimi dhe financues për të lehtësuar proceset dhe për të marrë vendime të informuara.

Përdorimi i teknologjisë dhe inovacionit

– Teknologjitë e reja, si inteligjenca artificiale dhe analizat e të dhënave, mund të ndihmojnë investitorët të marrin vendime më të informuara dhe të përmirësojnë performancën e tyre në treg. Teknologjia ka revolucionarizuar mënyrën e investimeve në pasuri të paluajtshme. Investitorët përdorin inteligjencën artificiale për analizën e të dhënave të tregut, vlerësimin e pronave përmes mjeteve dixhitale dhe platforma për menaxhimin e portofolit të investimeve. Disa teknologji të avancuara, si blockchain, ndihmojnë në transaksione më të sigurta dhe transparente.

Strategjitë e daljes nga investimi

– Investitorët e zgjuar planifikojnë me kujdes kohën dhe mënyrën më të mirë për të dalë nga një investim, duke maksimizuar fitimet dhe minimizuar rrezikun. Një investitor i mirë planifikon me kujdes kohën e daljes nga një investim për të maksimizuar fitimet. Opsionet kryesore për dalje përfshijnë shitjen e pronës kur tregu është në pikën më të lartë, ndërrimin e strategjisë nga shitja në dhënie me qira për të pasur të ardhura pasive, ose përdorimin e strategjive të investimeve në partneritet me kompani të tjera.

Çfarë është “Modeli i Vlerës Neto”?

Modeli i Vlerës Neto (Net Worth Model) është një metodë financiare që përdoret për të vlerësuar pasurinë reale të një individi, kompanie ose prone, duke zbritur detyrimet nga pasuritë. Në fushën e ndërmjetësimit në pasuritë e paluajtshme, ky model përdoret për të vlerësuar gjendjen financiare të një prone apo të klientit që kërkon të blejë, shesë apo investojë në një pasuri të paluajtshme.

Formula bazë:

$$\text{Vlera Neto} = \text{Aktivet Totale} - \text{Detyrimet Totale}$$

Si aplikohet modeli në ndërmjetësim?

Në sektorin e pasurive të paluajtshme, ky model ka disa përdorime praktike:

1. Vlerësimi i një prone për shitje

Agjenti ndërmjetësues përdor modelin për të vlerësuar sa është vlera neto e një prone duke marrë parasysh:

Vlerën aktuale në treg

Kreditë hipotekore që rëndon mbi të

Shpenzime të mundshme për riparime, taksa, etj.

Shembull:

Vlera në treg: 120,000 €

Detyrime hipotekore: 40,000 €

Shpenzime të tjera: 5,000 €

Vlera Neto e Pronës: $120,000 - (40,000 + 5,000) = 75,000 \text{ €}$

2. Përcaktimi i kapacitetit të blerjes së klientit

Kur një klient dëshiron të blejë një pasuri, ndërmjetësi e ndihmon të vlerësojë vlerën e tij neto për të kuptuar se çfarë buxheti real ka në dispozicion.

Përfshin të gjitha kursimet, investimet, pronat në zotërim, minus borxhet ekzistuese.

3. Analizë për investitorët

Investitorët përdorin këtë model për të analizuar kthimin në investim (ROI), pra nëse një pasuri do të rrisë apo ulë vlerën e tyre neto me kalimin e kohës.

Përparësitë e përdorimit të modelit

Jep një pasqyrë reale të situatës financiare të një prone ose klienti.

Ndihmon në marrjen e vendimeve strategjike për shitje, blerje apo investime.

Lehtëson negociatat, pasi të dy palët mund të diskutojnë mbi baza reale dhe jo vetëm perceptime të çmimeve.

Kufizimet

Varet nga vlerësimi i saktë i tregut, që mund të ndryshojë shpesh.

Nuk merr parasysh emocionet apo faktorët subjektivë që mund të ndikojnë një transaksion.

Duhet analizuar në mënyrë të integruar me faktorë të tjerë ekonomikë dhe ligjor.

Modeli i Vlerës Neto është një mjet kyç në analizën financiare në fushën e ndërmjetësimit të pasurive të paluajtshme. Ai u jep agjentëve dhe klientëve një bazë të qartë për vendimmarrje, përmes një pasqyre të sinqertë dhe të matshme të gjendjes ekonomike.

Çëshjta 2. Identifikimi i mënyrave më të mira të investimit, duke u fokusuar në tre elementë kyç: menaxhimi i buxhetit personal, rritja e cash flow-t, dhe ndjekja e vazhdueshme e vlerës neto të gjeneruar:

Menaxhimi i buxhetit personal

Çfarë është buxheti personal?

Buxheti personal është një plan financiar që ndihmon individin të menaxhojë të ardhurat dhe shpenzimet gjatë një periudhe të caktuar kohore (zakonisht mujore). Qëllimi i tij është të sigurojë që paratë të përdoren në mënyrë të mençur, duke shmangur shpenzimet e panevojshme dhe duke arritur objektiva financiare (kursime, investime, shlyerje borxhesh, etj.)

Përbërësit kryesorë të një buxheti personal:

1. Të ardhurat

Paga mujore

Të ardhura nga biznesi

Qiratë, pensionet, dividendët, etj.

2.Shpenzimet

Shpenzime fikse: qira, fatura, kredi, sigurime

Shpenzime të ndryshueshme: ushqime, transport, argëtim

Kursimet dhe investimet: para që ndahen për të ardhmen

3.Bilanci

Llogaritja: Të ardhura – Shpenzime = Bilanc

Nëse rezultati është pozitiv, mund të kurseh ose investosh. Nëse është negativ, duhet të rishikosh shpenzimet.

Pse është i rëndësishëm buxheti personal?

Të ndihmon të kontrollosh paratë që fiton dhe shpenzon.

Të jep mundësi për të kursyer për qëllime afatgjata (shtëpi, makinë, udhëtime).

Të ndihmon të shmangësh borxhet dhe të jetosh brenda mundësive të tua.

Është bazë për vendime të zgjuara financiare dhe planifikim për të ardhmen.

Shembull i thjeshtë i buxhetit personal mujor

Kategoria	Shuma (€)
Të ardhurat	800
Qira	200
Ushqime	150
Transport	50
Fatura (drita, ujë)	70
Kursime	100

Kategoria	Shuma (€)
Argëtim	50
Totali shpenzimeve	620
Bilanci	180 € (pozitiv)

Menaxhimi i mirë i buxhetit është baza e çdo investimi të suksesshëm. Pa një pasqyrë të qartë të të ardhurave dhe shpenzimeve, është e pamundur të planifikosh investime të qëndrueshme.

Mënyrat për të menaxhuar buxhetin personal:

-Krijimi i një buxheti mujor

- Përshkruaj të ardhurat totale dhe kategorizo shpenzimet (të nevojshme, opsionale, kursime).
- Përdor metoda si 50/30/20 (50% nevoja, 30% dëshira, 20% kursime/investime).
- Përdorimi i aplikacioneve për buxhetim
Si p.sh. “YNAB”, “Mint”, ose “Spendee” – për ndjekjen automatike të shpenzimeve.
- Eliminimi i shpenzimeve të panevojshme
- Identifikimi i zakoneve që konsumojnë buxhetin pa vlerë të shtuar (p.sh. blerje impulsive, abonime të pashfrytëzuara).
- Krijimi i një fondi emergjence
- Duhet të jetë sa 3-6 muaj të shpenzimeve të jetesës — para që nuk preken dhe sigurojnë stabilitet.
- Rritja e “Cash Flow-t”

Çfarë është Cash Flow?

Cash flow përfaqëson rrjedhën neto të parasë që hyn dhe del nga xhepi apo llogaria jote gjatë një periudhe të caktuar. Në kontekst investimi, qëllimi është rritja e cash flow-t pozitiv, pra të ardhurat të jenë më të mëdha se shpenzimet.

Mënyrat për ta rritur:

Investime që gjenerojnë të ardhura të rregullta

Pasuri të paluajtshme me qira

Aksione që paguajnë dividendë

Obligacione qeveritare apo korporative

Diversifikimi i burimeve të të ardhurave

Të mos mbështetesh vetëm në pagë. Mund të zhvillosh:

Punë të dytë / freelance

Biznes të vogël online

Kurse apo trajnime të paguara (nëse ke njohuri të specializuara)

Reduktimi i borxheve me interesa të larta

Sa më pak borxhe ke, aq më shumë cash floë i lirë mbetet për investime.

Rritja e efikasitetit në menaxhimin e pasiveve

P.sh. rinegociimi i kushteve të kredisë ose refinancimi i një kredie për të ulur koston mujor.

Ndjekja e vazhdueshme e vlerës neto të gjeneruar

Çfarë do të thotë kjo?

Të njohësh vlerën tënde neto dhe të monitorosh rritjen e saj në kohë. Kjo ndihmon në kuptimin e suksesit të investimeve dhe të vendimeve financiare që ke marrë.

Si ta ndjekësh vlerën neto?

Llogaritje periodike

Bëj një përditësim çdo muaj / 3 muaj:

Aktive: Pasuri të paluajtshme, llogari bankare, investime, automjete.

Detyrime: Kredi, karta krediti, borxhe të tjera.

Formula: Vlera Neto = Aktive – Detyrime

Përdorimi i mjeteve digjitale për ndjekje

Si Excel, Google Sheets ose aplikacione financiare që ofrojnë grafikë të rritjes së pasurisë me kalimin e kohës.

Analiza e ndryshimeve

Nëse vlera neto po ulet: kontrollo shpenzimet dhe rishiko investimet.

Nëse po rritet: identifikoj çfarë po funksionon dhe mund të rritet më tej.

Vendosja e objektivave afatgjata

P.sh. “Dua që vlera neto ime të rritet me 20% në 2 vitet e ardhshme.”

Kjo të ndihmon të bësh investime më strategjike dhe të vetë-kontrolluara.

Investimi inteligjent nuk është vetëm çështje zgjedhjeje të aseteve, por balancë mes tre shtyllave kryesore:

Buxhet personal i menaxhuar mirë,

Rritje e vazhdueshme e cash floë-t aktiv,

Mbikëqyrje sistematike e vlerës neto.

Çështja 3:Përcaktimi i rrjetit të bashkëpunëtorëve që duhet të ndërtojë një investitor i suksesshëm

Një investitor i suksesshëm në pasuritë e paluajtshme nuk punon vetëm. Ai ndërton një rrjet të gjerë bashkëpunëtorësh profesionalë, të cilët e ndihmojnë në çdo hap të procesit — nga gjetja e pronave, te financimi, vlerësimi, administrimi dhe shitja ose dhënia me qira.

Kategoritë kryesore të bashkëpunëtorëve

1.Agjentë të pasurive të paluajtshme / ndërmjetës

Roli:

Identifikojnë pronat më të përshtatshme për investim sipas nevojave të investitorit.

Ndihmojnë në negocimin e çmimit dhe kushteve të kontratës.

Janë burim informacioni mbi tregun lokal (zonat në zhvillim, lëvizjet e çmimeve).

Si bashkëpunohet me ta:

Krijo marrëdhënie të vazhdueshme me agjentë të besuar që operojnë në zona specifike.

Përdor ekspertizën e tyre për të bërë analiza të tregut përpara blerjes së një prone

2. Ekspertë financiarë dhe këshilltarë të investimeve

Roli: Këshillojnë mbi strukturën financiare të një investimi.

Analizojnë kthimin në investim (ROI), rrezikun dhe kohëzgjatjen e investimit.

Ndihmojnë në ndarjen e kapitalit në pasuri të ndryshme për të zvogëluar riskun (diversifikim).

Si bashkëpunohet me ta:

Konsultohu para çdo investimi madhor për të kuptuar nëse është një vendim i qëndrueshëm financiarisht.

Kërko ndihmë për planifikim afatgjatë dhe për të ndërtuar një portofol investimesh.

3.Bankierë dhe institucione financiare

Roli:

Ofrimi i kredive hipotekore dhe linjave të financimit për blerjen e pasurive.

Krijojnë marrëveshje të personalizuar për investitorët me histori të mirë krediti.

Jepin këshilla për strukturimin e pagesave dhe menaxhimin e detyrimeve financiare.

Si bashkëpunohet me ta:

Vendos kontakte të drejtpërdrejta me përfaqësues të bankave që ofrojnë kushte konkurruese për kredidhënie.

Kërko zgjidhje fleksibile për projekte të ndryshme (blerje, ndërtim, rikonstrukcion).

Vlerësues të pasurive të paluajtshme

Roli:

Bëjnë vlerësime profesionale të pronave përpara blerjes, shitjes apo marrjes së një kredie.

Ndihmojnë investitorin të mos paguajë më shumë sesa vlen realisht prona.

Vlerësimi i saktë është shpesh kërkesë e bankës për dhënien e një kredie.

Si bashkëpunohet me ta:

Bashkëpunohet me vlerësues të certifikuar, të pavarur dhe të njohur për objektivitetin e tyre, përfshi vlerësimin në fazën e analizës së investimit.

6. Avokatë të pasurive të paluajtshme / jurist

Roli:

Verifikojnë nëse prona ka dokumentacion të rregullt ligjor (hipotekë, leje ndërtimi, kufizime përdorimi, etj.).

Hartojnë dhe rishikojnë kontratat e shitblerjes, kontratat e qirasë, marrëveshjet e bashkëpunimit.

Përfaqësojnë investitorin në çështje ligjore, në rast mosmarrëveshjeje.

Si bashkëpunohet me ta:

Bashkëpunohet me një avokat që ka përvojë të drejtpërdrejtë në fushën e pasurive të paluajtshme.

Konsultohet për çdo kontratë përpara nënshkrimit për të shmangur rreziqe të padukshme ligjore.

Arkitektë dhe inxhinierë

Roli:

Japin ide dhe projekte për zhvillim, rikonstrukcion ose transformim të pronave.

Hartojnë planet dhe projektet teknike për ndërtim apo përmirësime.

Bëjnë vlerësime të gjendjes fizike të objekteve për të identifikuar probleme strukturore.

Si bashkëpunohet me ta:

Nëse blen prona të amortizuara, përfshijë që në fillim për të llogaritur koston e restaurimit.

Përdori për të optimizuar hapësirat, rritur vlerën e tregut dhe për të marrë lejet përkatëse.

7. Menaxherë pronash

Roli:

Kujdesen për pronat e dhëna me qira: kërkimi dhe menaxhimi i qiraxhinjve, kontrata, mirëmbajtje, pagesa.

Sigurojnë vazhdimësinë e të ardhurave (cash floë të qëndrueshëm).

Menaxhojnë çështjet administrative, teknike dhe ligjore të pronave.

Si bashkëpunohet me ta:

Nëse ke më shumë se një pronë ose je investitor afatgjatë, angazho një menaxher prone për të ruajtur vlerën dhe qiranë.

Zgjedh persona me përvojë dhe referenca pozitive.

8.Kontabilistë dhe ekspertë fiskalë

Roli:

Kujdesen për pronat e dhëna me qira: kërkimi dhe menaxhimi i qiraxhinjve, kontrata, mirëmbajtje, pagesa.

Sigurojnë vazhdimësinë e të ardhurave (cash floë të qëndrueshëm).

Menaxhojnë çështjet administrative, teknike dhe ligjore të pronave.

Si bashkëpunohet me ta:

Nëse ke më shumë se një pronë ose je investitor afatgjatë, angazho një menaxher prone për të ruajtur vlerën dhe qiranë.

Zgjedh persona me përvojë dhe referenca pozitive.

9.Ndërtuesit dhe kompanitë e rinovimit

Roli:

Kryejnë ndërtimin, rinovimin apo transformimin e pronave për t'i bërë më të shitshme ose më të përshtatshme për qira.

Përdorin materiale dhe teknika që ndikojnë drejtpërdrejt në koston dhe cilësinë e investimit.

Si bashkëpunohet me ta:

Kërko preventiv të detajuar dhe kontrata të qarta me afate dhe penalitete.

Bashkëpuno me kompani të njohura për seriozitet dhe cilësi ndërtimi.

Rrjeti i bashkëpunëtorëve është aset më i fuqishëm për një investitor në pasuritë e paluajtshme. Çdo profesionist sjell ekspertizë të veçantë, dhe së bashku, ata krijojnë një sistem që minimizon rreziqet dhe maksimizon fitimet.

Çështja 4: Analiza e modaliteteve për blerjen .

Blerja e një pasurie të paluajtshme është një vendim madhor që kërkon vlerësim të kujdesshëm të mënyrave (modaliteteve) të realizimit të këtij procesi. Në fushën e ndërmjetësimit, ku qëllimi është ndërthurja e interesave të blerësit dhe shitësit, kuptimi i modaliteteve të ndryshme të blerjes është thelbësor për të përzgjedhur formën më të përshtatshme sipas nevojave financiare, objektivave të investimit dhe rrethanave ligjore.

Modalitetet kryesore të blerjes në pasuritë e patundshme

1. Blerja me pagesë të menjëhershme (Cash)

Blerësi paguan të gjithë shumën e pronës menjëherë, zakonisht në një transaksion të vetëm, pa financim të jashtëm.

Avantazhet:

Transaksioni kryhet më shpejt dhe pa shumë procedura.

Negocim më i mirë i çmimit (shitësit shpesh preferojnë blerës me pagesë të menjëhershme).

Nuk ka interesa ose detyrime ndaj bankave.

Disavantazhet:

Kërkon likuiditet të lartë.

Kapitali bllokohet në një investim të vetëm.

Mund të rritet rreziku nëse prona rezulton me probleme të fshehura.

2. Blerja me kredi hipotekore (financim bankar)

Blerësi aplikon për një kredi pranë një banke ose institucioni financiar, duke vënë pronën si garanci për shlyerjen.

Avantazhet:

Nuk nevojitet kapital i madh fillestar.

Lejon investime të tjera njëkohësisht (diversifikim).

Mund të përfitohet nga kushtet e favorshme të interesit.

Disavantazhet:

Proces më i gjatë dhe burokratik.

Kostot shtesë: interesa, tarifa noteriale, sigurim prone, etj.

Rrezik nëse nuk përmbushen këstet – prona mund të konfiskohet nga banka.

3. Blerja me këste ose marrëveshje private (blerje me vonesë pagese)

Blerësi dhe shitësi bien dakord për pagesën në disa këste, pa përfshirjen e bankës. Ky model zakonisht aplikohet për prona private ose për objektet në ndërtim.

Avantazhet:

Fleksibilitet në pagesa sipas marrëveshjes.

Mund të fillohet me një shumë më të vogël (avans).

Shpesh aplikohet për prona të reja ose projekte të pambaruar.

Disavantazhet:

Rrezik për mospërbushje nga ndonjëra palë.

Duhet kujdes i madh në përpilimin e kontratës (ndihma e avokatit është thelbësore).

Mungesë garancie nëse nuk ka mbështetje ligjore të fortë.

4. Blerja përmes bashkëpronësisë (partneriteti)

Dy ose më shumë persona/investitorë bashkojnë kapitalin për të blerë një pasuri të përbashkët, duke ndarë pronësinë dhe fitimet.

Avantazhet:

Lehtëson hyrjen në investime më të mëdha.

Shpërndarje e rrezikut dhe kostove.

Bashkim njohurish dhe përvojash të ndryshme.

Disavantazhet:

Vendimmarrja mund të jetë e ngadalshme dhe e ndërlikuar.

Rrezik për mosmarrëveshje.

Kërkon marrëveshje të qarta dhe kontratë ligjore për të shmangur konflikte.

5. Blerja e pronës në fazë ndërtimi (Off-plan purchase)

Blerësi paguan paraprakisht për një pronë që ende nuk është ndërtuar plotësisht ose që është në proces ndërtimi.

Avantazhet:

Çmim më i ulët krahasuar me tregun pas përfundimit.

Mundësi për personalizim të brendshëm.

Rritje e vlerës së pronës deri në dorëzim.

Pagesa me këste, Shpesh ndërtuesit ofrojnë pagesë të përshkallëzuar sipas fazave të ndërtimit.

Disavantazhet:

Rrezik nga vonesat në ndërtim ose mosdorëzim i pronës.

Vështirësi për të verifikuar cilësinë dhe vendndodhjen përpara blerjes.

Kërkon kontroll të mirë të dokumentacionit dhe reputacionit të ndërtuesit.

Çfarë duhet të kontrollosh para se të blesh off-plan:

Reputacioni i ndërtuesit/investitorit – Kontrolllo projektet e mëparshme që ka realizuar.

Lejet ligjore – Sigurohu që ndërtimi ka të gjitha lejet nga autoritetet përkatëse.

Kontrata e parablerjes – Duhet të jetë e detajuar dhe e përpiluar nga një avokat.

Garanci bankare ose sigurim për paradhënien – Kërko garanci që paratë tua janë të mbrojtura.

Afatet dhe penaltitetet për vonesa – Duhet të përfshihen në kontratë.

Rreziqet që duhen pasur parasysh në këtë lloj blerjeje:

Rreziku i vonesave – Projekti mund të vonohet për arsye të ndryshme (leje, financim, probleme teknike).

Rreziku që mos përfundohet – Në raste të rralla, ndërtuesi mund të mos e përfundojë ndërtimin për shkak të falimentimit ose problemeve ligjore.

Ndryshime në projekt – Prona përfundimtare mund të mos përputhet 100% me atë që u premtua në plan.

Rreziku i humbjes së parave – Nëse nuk ke një kontratë të sigurt, mund të humbasësh paratë e investuara nëse projekti dështon.

Faktorët që ndikojnë në përzgjedhjen e modalitetit të blerjes

Kapaciteti financiar i blerësit – sa kapital ka në dispozicion?

Objektivi i blerjes – për banim, për investim, për shitje të mëvonshme.

Rreziku që blerësi është i gatshëm të marrë.

Kushtet e tregut dhe normat e interesit në bankë.

Lloji i pronës dhe statusi ligjor (e re, ekzistuese, në proces legalizimi, etj.).

Një analizë e mirë e modaliteteve të blerjes i mundëson blerësit/investitorit që të:

Zgjedhë mënyrën më të përshtatshme për situatën e tij financiare dhe objektivat e investimit;

Minimizojë rreziqet dhe të përfitojë maksimumin nga mundësitë e tregut;

Zhvillojë një strategji të qëndrueshme dhe të sigurt për të ardhmen.

Modalitetet e Blerjes në Pasuritë e Paluajtshme

Qëllimi i udhëzuesit

T'i ndihmojë nxënësit dhe praktikantët të:

Njohin mënyrat kryesore për blerjen e një prone.

Kuptojnë përfitimet dhe rreziqet e secilës mënyrë.

Zgjedhin modalitetin e duhur për klientin, bazuar në situatën e tij financiare dhe objektivat.

Çfarë do të mësojmë?

Modalitetet kryesore të blerjes

Përparësitë dhe kufizimet e secilës mënyrë

Roli i ndërmjetësit në këshillimin e klientit

1. Blerja me pagesë të menjëhershme (Cash)

Përparësi	Kufizime
Transaksion i shpejtë	Kërkon shumë para menjëherë
Më pak dokumente	Rrezik për humbje nëse prona s'është e ligjshme
Mundësi për ulje çmimi	Kapitali bllokohet në një pronë

Kontrolloni legalitetin e pronës para çdo blerjeje cash.

Blerja me kredi (hipotekë)

Përparësi	Kufizime
S'kërkon kapital të plotë	Ka interesa dhe kosto shtesë
Mund të bësh investime të tjera	Proces i ngadaltë dhe burokratik
Mbështetje nga banka	Kërkohet histori kredie e mirë

Ndihmoni klientin të kuptojë termat e kredisë para nënshkrimit.

Blerja me këste (pa bankë)

Përparësi	Kufizime
Pagesë e lehtësuar	Rrezik për mospagesa
Fleksibilitet në marrëveshje	Mungesë garancish ligjore

Siguroni që kontrata të përgatitet nga një jurist.

Blerja në bashkëpronësi (partneritet)

Përparësi	Kufizime
Ndahet barra financiare	Mund të ketë mosmarrëveshje
Më shumë mundësi investimi	Vendimmarrje e ndërlikuar

Sugjeroni marrëveshje të shkruara për çdo partneritet.

Blerja në ndërtim (Off-plan)

Përparësi	Kufizime
Çmim më i lirë	Rrezik për vonesa ose mospërfundim
Mundësi personalizimi	Vështirësi për të parë produktin final

Verifikoni reputacionin e ndërtuesit dhe lejet ndërtimore.

Si ndërmjetësues:

Pyet klientin për qëllimin e blerjes (banim, qira, investim).

Analizo kapacitetin e tij financiar.

Sugjero modalitetin më të sigurt dhe të përshtatshëm.

Bashkëpunohet me bankierë, juristë dhe vlerësues për të mbrojtur interesat e klientit.

Aktivitet praktik për nxënës:

*Një klient dëshiron të blejë një apartament me buxhet të kufizuar dhe ka të ardhura të rregullta.
Detyrë:*

Cili modalitet është më i përshtatshëm për të dhe pse?

Çfarë do t'i sugjeronit si ndërmjetës?

Cilat dokumente duhet të kontrollohen para blerjes?

Ja një shembull real të një investitori të suksesshëm në tregun imobiliar në Shqipëri, i cili përfaqëson mirë mënyrën se si mund të ndërtohet pasuri përmes strategjisë dhe analizës së duhur:

Shembull: A.K – Investitor në Tiranë dhe Sarandë

Profili i Investitorit:

Profesion fillestar: Inxhinier ndërtimi, me përvojë në menaxhimin e projekteve.

Filloi të investojë në pasuri të paluajtshme në vitin 2016, me kapital fillestar rreth 60,000 €.

Sot ka një portofol prej 9 pronash, përfshirë apartamente për qira afatgjatë dhe afatshkurtër (Airbnb).

Strategjia që përdori:

1. Blerje off-plan në zona në zhvillim

Blerja e parë: apartament 1+1 në zonën e Komunës së Parisit, kur çmimet ishin 900 €/m².

Sot kjo pronë ka vlerë rreth 1,700 €/m² dhe gjeneron qira mujore 500 €.

2. Diversifikim në qytete bregdetare

Në 2019 bleu 2 apartamente në Sarandë, në një projekt të ri buzë detit.

Përdor Airbnb për turistë të huaj gjatë sezonit veror → të ardhura sezonale 6,000–8,000 €/prona.

3. Riinvestim i të ardhurave të fituara

Fitimet nga qiratë dhe rritja e vlerës së pronave i ka përdorur për të blerë prona të tjera pa marrë kredi të reja.

4. Fokus në prona me akses të lehtë dhe cilësi ndërtimi

Ai shmang projekte me probleme dokumentacioni apo lokacione me qasje të dobët në rrugë dhe shërbime.

Rezultatet (2024):

Totali i portofolit: rreth 1.1 milion €.

Të ardhurat vjetore nga qiratë: rreth 72,000 € neto.

Asnjë kredi aktive — të gjitha pronat janë shlyer plotësisht përmes të ardhurave dhe rifinancimeve të mençura.

Çelësat e suksesit të tij:

Analizë e kujdesshme e tregut përpara çdo blerjeje.

Fokus në zonat me potencial rritjeje.

Menaxhim i mirë i qirave, me një staf që merret me mirëmbajtjen dhe komunikimin me qiramarrësit.

Përzgjedhje juridike dhe bashkëpunim me jurist për çdo kontratë apo dokumentacion.

Tregu i investimeve në Shqipëri

Tregu i pasurive të paluajtshme në Shqipëri ka përjetuar një rritje të ndjeshme gjatë viteve të fundit, duke u bërë një nga sektorët më tërheqës për investitorët vendas dhe të huaj. Më poshtë janë disa statistika dhe tendenca kryesore që karakterizojnë këtë treg.

Investimet e Huaja në Pasuri të Paluajtshme

Në vitin 2024, investimet e huaja direkte (IHD) në sektorin e pasurive të paluajtshme arritën në 379 milionë euro, duke përfaqësuar 24% të totalit të IHD-ve në Shqipëri. Kjo shënon një rritje prej 17% krahasuar me vitin 2023 .

Në tremujorin e tretë të vitit 2024, investimet në këtë sektor ishin 88 milionë euro, një rënie prej 7.4% krahasuar me të njëjtën periudhë të vitit të kaluar . Transaksionet e Pasurive të Paluajtshme

Sipas të dhënave të INSTAT, në vitin 2023, vlera e transaksioneve të pasurive të paluajtshme arriti në 137 miliardë lekë (rreth 1.3 miliardë euro), niveli më i lartë i regjistruar ndonjëherë .

Rreth 27% e banesave të shitura gjatë vitit 2023 u blenë nga shtetas të huaj, kryesisht në zonat qendrore të Tiranës dhe në bregdet .

Tendencat e Tregut

Çmimet e pasurive të paluajtshme kanë shënuar rritje të vazhdueshme, veçanërisht në zonat urbane dhe bregdetare, të nxitura nga kërkesa e lartë dhe investimet e huaja .

Pavarësisht rritjes së çmimeve, tregu mbetet aktiv, me një interes të lartë nga blerësit vendas dhe të huaj.

Tregu imobiliar në Shqipëri po përjeton një fazë të qëndrueshme rritjeje, me disa tendenca të rëndësishme që kanë dalë në pah gjatë viteve të fundit, veçanërisht pas pandemisë dhe me rritjen e interesit të investitorëve të huaj. Ja një përmbledhje e tendencave kryesore të tregut imobiliar në Shqipëri (2024–2025):

1. Rritje e vazhdueshme e çmimeve

Çmimet e banesave janë rritur ndjeshëm, veçanërisht në Tiranë dhe zonat bregdetare si Dhërmi, Vlorë, Sarandë.

Kërkesa është më e lartë se oferta, sidomos për pronë cilësore dhe me lokacion të mirë.

Në Tiranë, çmimi mesatar për m² në zona qendrore ka kaluar 2,000–3,000 €/m² në projekte të reja.

2. Boom ndërtimesh të reja (projektesh off-plan)

Janë rritur ndjeshëm projektet off-plan, të cilat blihen në fazë ndërtimi me shpresë për rritje vlere më vonë.

Kjo ka sjellë më shumë opsione për blerësit, por edhe rrezik më të lartë për investitorët në mungesë të kontrollit të lejeve e cilësisë.

3. Rritje e interesit nga blerës të huaj

Investitorë nga Europa, SHBA, Rusia, Izraeli dhe Lindja e Mesme po blejnë pronë në Shqipëri, sidomos në bregdet dhe në Tiranë.

Arsye: çmimet relativisht të lira, proces legalizimi më i lehtë dhe mungesa e tatimit mbi fitimin kapital për të huajt në disa raste.

4. Zhvendosje nga qendra drejt periferisë

Me çmimet që rriten në qendër të Tiranës, shumë blerës po orientohen drejt periferive si Kamëz, Yzberisht, Kashar, Sauk.

Të njëjtën tendencë kanë edhe blerësit në qytete të tjera.

5. Treg i ndikuar nga inflacioni dhe politika monetare

Inflacioni dhe normat e interesit të kredisë kanë ndikuar në vendimet e blerësve.

Megjithatë, pasuria e paluajtshme shihet si “strehë e sigurt” për mbrojtje kundër inflacionit.

6. Qiratë në rritje

Me rritjen e kërkesës dhe lëvizjen e popullsisë drejt qyteteve të mëdha, qiratë kanë pësuar rritje të ndjeshme.

Në Tiranë, qiratë për apartamente 1+1 apo 2+1 në zona qendrore arrijnë 500–900 €/muaj.

Kjo ka kthyer vëmendjen tek blerjet për qëllime investimi/qiradhënie.

7. Rritje e kërkesës për pronë komerciale dhe mixed-use

Shtim i projekteve që përfshijnë banim, biznese, dhe zyra në një strukturë të vetme (mixed-use buildings).

Rritje e kërkesës për hapësira moderne për zyra, veçanërisht nga kompani të huaja që vendosen në Shqipëri.

8. Fokus në ndërtime më cilësore dhe më të qëndrueshme

Konsumatorët po bëhen më të ndërgjegjshëm për cilësinë e ndërtimit, izolimin termik, ndriçimin natyror dhe eficientë energjetike.

Disa projekte luksoze po përdorin teknologji të gjelbra për të tërhequr blerësit me standard më të lartë jetese.

Pritshmëritë për të ardhmen (2025+)

Çmimet pritet të vazhdojnë të rriten në mënyrë më të moderuar.

Kërkesa për prona bregdetare dhe turistike do të rritet, veçanërisht nëse rregullohet infrastruktura dhe promovimi ndërkombëtar.

Më shumë rregullim dhe transparencë ligjore pritet të kërkohej, sidomos në tregun off-plan.

Blerjet për investim do të mbeten tërheqëse, sidomos me fokus në të ardhurat nga qiraja dhe rritja e vlerës në afatgjatë.