

Ingtatlan keresése!

Ingtalant akarsz venni, ezért elkezdesz ingatlant keresni, azon a környéken ahol szeretnél 15-20 évet eltölteni.

Mivel először mindenki az interneten keres, ne fogd vissza magad, kezd te is ezzel.

Megvan a környék? Google utcakép, kicsit körül tudsz nézni.

Akkor a többi utat gyalog kell megtenned. Sétálnod kell a környéken.

Meg kell nézned a környezetet. Feltörekvő hely, vagy lefelé tart a környék.

Ezeket miből látod?

Milyenek a házak, van e az utcában és a környéken építkezés, felújítás. Ha ez megvan, akkor az irány felfelé mutat a környéken. Ez fontos, mert a te házad értéke is felfelé fog menni hosszú távon. Bár ez most még nem érdekes, de valamikor el fogod adni, mert az életed 20 év alatt változhat.

Amikor belépsz egy „üzletbe”, látnod kell, hol fogsz kilépni belőle. A nyereség az aláírás pillanatában keletkezik, ha ügyes vagy, nem 20 év múlva.

Milyen emberek laknak a környéken, nyugdíjasok, dolgozók, középosztály? Milyen autók állnak a házak előtt?

Milyen „etnikum” lakja? Velük fogsz élni 20 évet ☺, ha mellé nyúlsz, a te házad értéke a kifizetés pillanatában a felére csökken.

Ebből már nehéz jól kijönni. Kimenekülni pedig kész ráfizetés, ha nem figyelsz, te leszel a környék legmotiváltabb eladója.

Beszélgess a szomszédokkal, ők nagyon sok értékes infót fognak adni. Kik árulják az ingatlant, mióta árulják, miért árulják, stb.? Az emberek könnyen megnyílnak, ha más kibeszéléséről van szó ☺.

Az információ a legfontosabb árucikk, így viszonylag könnyen jutsz hozzá és jól is érzed magad közben.

A környéken sétálsz, a megfakult tábla előnyös a te számodra. Valószínűleg, már régóta hirdetik az ingatlant. Az eladók is lejjebb adták az elvárásaikat. Az ingatlan egyre inkább nyűg. Az érzelmi kötődés is távolabb kerül, vagyis tudsz alkudni, akár egy nagyobbat is.

Ingtalan közvetítők is szolgálhatják a te érdekeidet. Sokat tudnak segíteni, akár az alkuban is, illetve sok infót meg tudsz tőlük szerezni. az ügylet lebonyolításában is sokat tudnak segíteni. Kevés az igazán jó közvetítő, de meg fogod találni, azt akire szükséged van.

Amennyiben kiválasztottad a házat, ne félj külső segítséget kérni. Miért?

Egy jó szakember feltárja a rejtett hibákat, ezzel nagyon sok pénzt, időt és ősz hajszálat megspórolsz. Egy külső szakember nem fél alkudni és az alku összegét meg is tudja indokolni, mert nem kötődik érzelmileg az ügyhöz.

Az igaz, hogy ezért fizetned kell, de gondolj bele, ez akár milliókat jelenthet neked a végösszegben. Azt a pénzt akár felújításra, vagy új bútorokra is költheted.

Amit mindenképpen nézned kell!

Csak kozmetikai felújítás kell, vagy ennél komolyabb az ügy. A kozmetika (festés, apróbb javítások, burkolat) szerintem nem gond.

Ennél komolyabb felújításhoz kérj szakembertől ajánlatot. Látod, ezért kell alkudni ☺, a komolyabb hibák egyúttal elég jó alku alapot jelentenek.

Az emberek döntése 100 %-ban érzelmi, bizony ☺. Miután döntöttek logikai úton alátámasztják ☺. Az ingatlan eladása és vétele is érzelmi döntés ☺.

Kérdezd meg az eladót, mért árulja az ingatlant, és mit akar kezdeni a vételárral (ezek alap kérdések), mert neked is adni kell valamit az eladónak a pénzen kívül. Vagyis NYER-NYER helyzetet kell teremtened, akkor is ha alkudni fogsz.

Lehet, hogy nem lesztek barátok, de éreznie kell, hogy veled jól fog járni.

Ezért sokat kell kérdezni !

Végül olyan ingatlant fogsz venni, ami örömet fog okozni neked nagyon hosszú ideig.

Azért a fenti dolgokról ne feledkezz meg, akkor biztos, hogy jól fogsz járni.

Folytatás következik ☺ nemsokára.