

Alku!

Az életben mindenki csak eladni akar.

Bár merre nézel csak az eladás.... Ha sokan akarnak eladni, akkor mindig van lehetőség, hogy alkudj. Mindig.

Ha vásárolni akarsz, elsősorban motivált eladótól akarj vásárolni. A hasznod az aláírás pillanatában keletkezik. Vagyis a piaci ár alá kell lemenned mindenképpen. Egy motivált eladónál ez sikerülni is fog.

Vannak eladók, akiknél szóba sem jöhet, hogy engedjen az árból. Ezzel nincs semmi baj, nem tőle kell vásárolnod.

Tételezzük fel, hogy te ingatlant akarsz vásárolni. Vagyis hosszú távra fogod magad elkötelezni. Ilyenkor mindenképpen alkudnod kell. Az irányárból minimum 30% kezdő nyitó ajánlattal kell indítanod, vagy tegyél még ennél is alacsonyabb ajánlatot.

Alap szabály, hogy olyan ajánlatot kell tenni, ami a hülyének is megéri.

Miért?

Mert, ha elfogadják akkor nagy pénzügyi lehetőség nyílik meg előtted.

Amikor az eladó kihangsúlyozza, hogy az ár irány ár, akkor tudat alatt, már engedett is belőle. Itt csak az arány a kérdés.

Hogyan tudsz ebből még lefaragni?

Az ingatlan állapotát soha nem szabad becsmérelni, ne tegyél megjegyzéseket az állapotára, mert az sértő. Így csak ellenséget szerzel. Te üzletet akarsz kötni ezért barátsággal kell közelíteni az eladóhoz.

Vigyél magaddal egy jegyzet füzetet és kezd el írni a hibákat, ezt hozd az eladó tudtára, hogy egy két dolgot fel kell írnod, amit mindenképpen meg kell csinálni az ingatlanon.

Minél hosszabb a lista, amit ügyesen láttatnod kell az eladóval, tudat alatt engedni fog az árból az eladó. Néhány hibát mondhatsz neki menet közben, amit akár el is ismertethetsz vele. Minél több hibát ismer el, annál többet enged az árból.

Ajánlatot mindig írásban tegyél. Lehet, hogy elsőre nem jó, viszont 3-4 hónap múlva, ha nincs jobb akkor elfogadják az ajánlatodat. Többször jártam így, már el is felejtettem az egészet, amikor visszajelzett az eladó. A siker nem maradt el.

Lásd meg minél előbb, hogy mennyire motivált az eladó. Vagyis kérdezned kell, és figyelni a válaszokra és a testbeszédre. Ez a kettő legyen összhangban egymással. Ha nem akkor meg kell tudnod mi az eltérés oka.

Miért adja el az ingatlant? Mindenképpen kérdezd meg. A motiváció oka nagyon fontos lehet neked. Ne felejtse el, hogy te előnyös üzletet csak motivált eladóval tudsz kötni.

Mit akar csinálni a pénzzel? Fontos kérdés ez is. Neked meg kell oldanod az eladó problémáját, így tudsz nyer-nyer helyzetet teremteni. Annak ellenére, hogy alkudni akarsz egy nagyobb összeget.

Tudom, hogy ezt sokan nem így látják. Mert az vallják, hogy elég nagy pénzzel húzod le az eladót. Ők csak a pénzt látják. A pénz csak egy jutalom, ha jól csinálsz valamit, amikor a pénz áll az első helyen, akkor bajban vagy.

Ami a lényeg, hogy neked meg kell oldanod az eladó legnagyobb problémáját. Amikor ez sikerül létrejön a nyer-nyer helyzet, ilyenkor már nem a pénz lesz az első helyen.

Aki csak a pénzre hajt, az nyilván nem ezt látja. Neked meg kell oldanod a problémát, ami nem biztos, hogy pénzügyi, viszont komoly pénz lesz a jutalmad.

Amikor megoldod az eladó problémáját akkor lesz egy barátod. Amikor barátként tekintenek rád, akkor hajlandó az eladó nagyobb engedményeket tenni, úgy hogy közben nem érzi vesztesnek magát.

Műveld ki magad valamilyen témakörben. Legyél profi. A pénz sem marad el.

A profit, az különbözteti meg az amatőrtől, hogy egy bizonyos szint alatt soha nem teljesít. Így amit egy amatőr szerencsének lát, az mögött egy nagyon komoly tudás és felkészültség áll.

Így lehet akár 40-60 % hasznot elérni ingatlanonként. És csak így!

Hajrá, kezd el keresni a lehetőséget!

Folytatás köv. 😊