

Befektetők keresése!

Szóval megtaláltad a befektetésedre alkalmas házat és megegyeztetek az árban. Már csak a fizetési feltételek vannak hátra.

Tudnod kell honnan lesz pénzed és mikor és hogyan fizeted ki az ingatlant.

Hogyan akarod kifizetni?

Az első ingatlant én sem tudtam készpénzben kifizetni. az első ingatlannál szinte mindenkinek kell segítség.

Ami neked nincs, az másnak biztosan van. Már csak meg kell találnod, hogy ki az. Hol vannak, mi motiválja őket, miért adnának neked pénzt.

Család? Adnak? Hogyan fizeted vissza a kölcsönt? Hogyan fizeted vissza a pénzüket, ha minden összeomlik körülötted? Ezeket a kérdéseket érdemes megválaszolni.

Miért ad pénzt neked valaki? Hisz benned? Szeret és segíteni akar? Vagy meg tudod mutatni a befektetésed pénzügyi előnyeit neki? Hosszú távon ez utóbbira kell koncentrálnod.

Bank? Az első hitelt a bank csak annak ad, akinek nincs rá szüksége. Szóval lehet velük küzdeni. Ettől függetlenül a legolcsóbb pénzt tőlük kapod.

2008 tanulságai után azért nézd meg a szerződést, vagy nézesd át szakemberrel. Nekem is volt olyan ingatlan hitelem, amit a végén én mondtam fel még a kiutalás előtt. Nem kaptam meg azt az összeget, amit akartam, viszont amit kínáltak arra túlzásnak találtam azt az ingatlan fedezetet, amit kértek. A nyer-nyer helyzettől távolabb kerültünk.

Ne felejtse el neked is nyerned kell az ügyleten, ha egyoldalú, akkor nem kell belemenni az üzletbe. Neked is kapnod kell előnyöket nem csak a banknak.

A nyereséged a vételkor az aláírás pillanatban keletkezik, ezt jegyezd meg egy életre. A bankok nagyon alulértékelik az ingatlant, amit venni akarsz. Ezért kell a piaci ár alatt legalább 25-30%-kal vásárolnod. Ilyenkor marad tartalékod. Illetve minél kevesebb saját tőkéd legyen benne. Ez a befektetés lényege.

Más Emberek Pénzét kell használnod! (MEP)

A bank is MEP. Építs ki személyes jó kapcsolatot a bankárral, ha van. Ha nincs, akkor legyen. Ez egy kis időbe telik, de megéri.

Amennyiben a számok jók, az biztos érdekelni fog más magán befektetőket is.

Könnyű dolgod van, mert a befektetésük tárgyát mindig látják.

Meg tudják terhelni, így biztosan megkapják a pénzüket.

Azt mondják, hogy az ingatlan nem likvid befektetés.

Olyan helyen kell ingatlant venni, ami népszerű és ott sokan akarnak venni.

A hely és a környezet nagyon fontos.

Vedd meg e legjobb környéken a legrosszabb állapotú házat.

Amennyiben a befektetők – bank, magán ember – látják a hasznot, látják a biztosítékot, látják a profi menedzsmentet, akkor nincs több kérdés.

Ezt kell neked megmutatnod. Meg kell nyerned a bizalmukat.

Tételes üzleti, költségvetési tervet kell letenned az asztalra. Természetesen mindig van előre nem látható költség. Ezért kell legalább 30% haszonkulccsal dolgoznod. Sajnos 10% nagyon gyorsan lejöhet belőle.

A befektetőidnek mindent látniuk kell előre, ezért a tervednek tartalmaznia kell tartalékot. akkor nem lesz baj, biztosan rendben le tudod vezényelni a projektet.

A végén mindenkit boldoggá teszel. Lesz egy rajongó táborod, akik megbíznak benned. Így egyre könnyebb lesz az életed, mert másokét is könnyebbé teszed.

Megtanulod SZOLGÁLNI az embereket.

Tanuld meg SZOLGÁLNI az embereket!

Folytatás köv. ☺