

## **Ingatlanos ajánlattétel – hogyan tegyünk szert legalább 30% nyereségre!**

Kiválasztottad a megfelelő ingatlant. Már csak ajánlatot kell tenned.

Ajánlatot mindig írásban kell tenni, mert lehet, hogy jelenleg nem tetszik az eladónak, de később még előveheti, és ha nem kapott addig jobb ajánlatot, akkor elfogadja.

Hány olyan történetet hallottál, ahol az eredeti ajánlati ár töredékéért kelt el az ingatlan. Az idő neked dolgozik, ha nincs jobb ajánlat biztosan fel fog hívni. Ahogy az idő telik az eladók egyre inkább leszálnak a magas lóról, és egyre motiváltabbá válnak. Ilyenkor jól jön, ha tudják az elérhetőségedet.

Nekem is volt több olyan esetem, ahol 4-5 hónap múlva hívott fel az eladó, hogy áll e még az ajánlatom. Én már azt is elfelejtettem, hogy a világon vannak. Szóval megéri írásban ajánlatot adni. Nekem megérte, neked is meg fogja érni.

Mi képezi az ajánlattétel alapját? Hogyan számolod ki, hogy milyen összegért veszel ingatlant, hogy azon hasznod is legyen?

A haszon az aláírás pillanatában keletkezik. A kérdés az, ha holnap eladnád az ingatlant, akkor mennyit nyernél rajta?

Itt a válasz pozitív tartalmú legyen!

Persze saját célra kell, meg a gyerekednek, meg a kutyádnak, meg a fogtündérnek, én nem akarom soha eladni. A kilépési stratégiád legyen készen, még a belépés előtt.

Láttál már autókereskedőt? Vittél hozzá autót eladásra, beszámításra? Mennyit kínált érte? Bizony az eredeti ár 60%-t. Ez is így működik, csak egy kicsit többet kell számolni.

**VISSZAFELÉ KELL SZÁMOLNI!**

Például az ingatlan piaci ára 10 M Ft. Ez az összeg az alap.

Levonod a felújítási költséget. Levonod az üresen állási költséget. Levonod a haszonkulcsodat, ami legalább 15-20%, mert mindig van váratlan kiadás, váratlan meghibásodás. Ezeket figyelembe kell vened, mert a haszonkulcsod nagyon gyorsan elolvad. A haszonkulcsnál te döntöd el, hogy mennyit akarsz keresni. Minél rutinosabb vagy, ez annál több lesz.

Az ajánlati áradat meg kell védened, úgy hogy ne legyen sértő a másik fél számára.

A felújítási költségeknél tisztában kell lenned az anyagárakkal, ennek az interneten viszonylag gyorsan utána tudsz nézni. Egy bizonyos idő elteltével magad is be tudod lőni, hogy mire van szükséged.

Ismerned kell a szakemberek vállalási díjait. Sajnos jelenleg ők vannak nyerő helyzetben, nehéz velük alkudni, mert olyan kevesen vannak, hogy ők biztosan találnak munkát máshol, másnál.

Ettől függetlenül addig ne fizess ki munkát, amíg nem végzett veled teljesen. Az, hogy fizess ki most és holnap visszajövök, és azt a kicsit befejezem – vicces, ne dőlj be neki.

Azt sem szabad elfelejtened, hogy te mindenből KIVÁLÓT érdemelsz. Ne érd be kevesebbel!

Dolgozott nálam olyan „szakember” aki azt mondta „nem baj nem én fogom nézegetni”. Ez felhívás arra, hogy valakit azonnal el kell zavarnod. Itt nincs mit mérlegelni! Azonnal lépned kell, mert kárt okoz neked, az ilyen ember.

Szóval le kell vonnod a felújítást, ami legyen 1 M Ft, le kell vonnod a haszonkulcsod, ami legyen 1,5 M Ft, levonod az üresen állási költséget ez általában 3 hónap, ami legyen 500.000 Ft.

Üresen állási költség, az, amikor a rezsit neked kell fizetni, ebbe bele kell értened a felújítás rezsijét is.

Vagyis ez így néz ki:

Piaci ár:	10.000.000 Ft
Haszonkulcs:	1.500.000 Ft
Felújítás:	1.000.000 Ft
<u>Üresen állás:</u>	<u>500.000 Ft</u>
<b>Ajánlat:</b>	<b>7.000.000 Ft</b>

Szóval az ajánlatod 6,8 m Ft legyen.

Legyen egy kis tartalékod, ha ellenajánlatot fognak tenni. Ilyenkor neked is engedned kell egy kicsit. Tudok számolni, viszont számítanod kell arra, hogy már régóta árulják az ingatlant és már nagyon meg akarnak szabadulni tőle.

Ez egy ilyen ajánlatnál nem másnap fog bekövetkezni, hogy ellenajánlatot kapsz. Lehet, hogy hónapok fognak eltelni, de megéri várni. Soha nem tudod, mi van az eladás mögött, milyen sürgető érzés miatt hívnak fel.

Az ajánlat végére írd egy határidőt, hogy ezt az ajánlatot meddig tudod tartani, azon túl újra tárgyaljátok az ajánlatot. Így egy kis sürgető érzést bele tudsz tenni.

Az ingatlan közvetítőktől sok információt megtudhatsz. Mennyi ideje árulja az ingatlant, miért árulja az ingatlant, mire kell neki a pénz, milyen összegű ajánlatot utasított el a tulajdonos, hány tulajdonos van, akivel tárgyalasz ő döntésképes e, stb.

Minél több információd van annál SZÍVHEZ SZÓLÓBB ajánlatot tudsz tenni, amit végül elfogadnak.

Folytatás köv. 😊