

Likvid ingatlanok – hogyan tudjuk az ingatlanokból gyorsan kivenni a nyereséget!

A köztudatban az van, hogy az ingatlan nem likvid. Nem tudjuk a pénzt gyorsan kivenni belőle.

Beleragadtam az ingatlanba és nem tudom eladni. Hallottad már ezt a kifejezést?

Szerinted mi az oka?

A legfőbb ok a tudatlanság. Fejlesztened kell magad ezen a téren.

Mi az a 3 dolog, ami befolyásolja az ingatlan kiválasztását? Jól tudod a HELY, a HELY, a HELY.

Vagyis nagyon nagy súlyt kell helyezni a környék kiválasztására. Ezt sajnos sokan nem veszik figyelembe, ezért belebuknak az ingatlan befektetésükbe. Ők aztán motivált eladókká válnak.

Miért?

Mert minden egyes döntésünk ÉRZELMI döntés, majd később logikai úton megmagyarázzuk, hogy ez miért nem érzelmi döntés volt. Majd olyan emberekkel beszélgetünk, akik alátámasztják, de legalább is egyetértenek velünk.

Megveregetjük a vállunkat, hogy milyen jók vagyunk, majd a piac megválaszolja a kérdésünket. Nem biztos, hogy ez a válasz tetszeni fog.

Ha nem tetszik a válasz, akkor tanulj belőle és legközelebb sokkal hatékonyabb leszel. Minden egyes ingatlanos „lecke” amit az élet tanít veled, később milliókat hoz. Ha nem adod fel, mert nem adod fel.

Szóval a hely. Olyan helyen kell ingatlant nézned, ahol sokan akarnak lakni. Ugye milyen egyszerű.

Miből látod?

Nézd meg a környéket. Szép új házak, a mai kornak megfelelő színekkel és kinézettel. Szép rendezett telkek. Felújítások és építkezések. Na, ez a környék biztos, hogy feltörekvő környék.

Ismerned kell a saját lakóhelyed ingatlan piacát. Tudnod kell, hogy melyek a legkedveltebb környékek. Az nem számít, hogy miért kedvelik, csak tudd.

Vedd meg a legjobb környéken a legrosszabb állapotú ingatlant. Érdeklődj a szomszédoktól, mióta árulják és miért. Az előző hírlevélben leírtak alapján tegyél ajánlatot.

Megveszed az ingatlant és könnyen lehet, hogy azonnal kapsz rá ajánlatot. Volt rá példa nekem is, ráadásul még nem is hirdettem. Ilyenkor én szabom az árat, és bizony meg is adják.

Van az a réteg, akik nem az aljáról akarnak kapirgálni és nem a legolcsóbb ingatlanokat keresik. Ők jól keresnek, megtanultak spórolni is, vagyis van pénzüik. Ezek az emberek a kész megoldásokat keresik. Vagyis téged, akinek ezen a kedvelt környéken van eladó ingatlana.

Nyilván alkudni akarnak és fognak is. Ezt bele kell építened az árba. Viszont a vevőid, szerelmesek a környékbe, mert STÁTUSZt jelent nekik. Meg fogod kapni, amit kérsz.

Vannak emberek, akiknek a státusz mindennél többet jelent, milyen cím van a névjegykártyájukon, nekik sokat számít.

Ők először erőből fognak veled tárgyalni. Adok érte x milliót, itt és most. Maradj nyugodt, ők kerestek meg téged. Te vagy nyerő helyzetben, ők motivált vevők.

Kérj gondolkodási időt, mondd nekik, hogy hívjanak fel X idő múlva. Fel fognak hívni, mert érdekli őket az ajánlat, akkor tegyél egy neked kedvező ellen ajánlatot.

Az első ajánlatot SOHA nem szabad elfogadni! Van ott még tartalék.

Amikor megveszed az ingatlant, tudnod kell, hogy minimum mennyiért fogod eladni. Ez fontos! Ne lepődj meg, ha túl korán kapsz ajánlatot. Legyél felkészült!

A felkészültség milliókat jelent, egy ingatlan adás-vételnél.

Ezzel a módszerrel egy készpénzes vevő esetén, akár 1-2 héten belül is realizálhatod a nyereséget. Hiteles vásárló esetén 90 nap.

Így válhat egy ingatlan likviddé, így lesz gyorsan pénzed ingatlanból.

Mutass nekem még egy ilyen befektetési módot, ahol a TUDÁSOD és a TAPASZTALATOD által tudsz keresni, 7-90 nap alatt, több millió forintot.

Mindig a Bank az alap, őt kell megverned éves szinten biztonságban és nyereségben. Vannak különböző kötvények, bankbetétek, pénz lekötési lehetőségek, az is legalább 30 nap, de inkább több. Az sem túl „likvid”.

Én az ingatlannál jobb és biztonságosabb befektetést nem tudok. Teljes kontroll alatt tudod tartani a pénzed egész idő alatt. Nem egy bankár dönti el, mikor kaphatod vissza a bankbetéted, itt csak a te rátermettséged számít.

Én úgy gondolom, hogy ezt meg tudod csinálni.

Hajrá, csináld meg!

http://www.ludmanhaz.hu/hu/hirlevel_video/