

Ingatlan, mint passzív bevétel!

Amikor ingatlant vásárolsz, el kell döntened, hogy mit akarsz elérni. Előre tudnod kell, mit akarsz, vagy mi az EXIT stratégia.

Amikor ingatlant adsz és veszel, az elég AKTÍV tevékenység. A tőkegyűjtés egyik legjobb, legbiztonságosabb és leggyorsabb módja.

A PASSZÍV bevétel nem azt jelenti, hogy nem kell csinálnod semmit. Az ingatlant bérbe kell adnod. Az ingatlan bérbeadás, az egyik legnépszerűbb passzív bevételi forrás.

Ehhez inkább csak tanulnod és tapasztalnod kell. Meg kell tanulnod a bérlő kiválasztást. Gyakorlatilag az egész bevételi forrásod ezen áll vagy bukik.

Nekik időben és kiszámíthatóan kell fizetni, a bérleti díjat és a rezsit. Ezt neked kell elérned. Olyan helyzetet kell teremtened, hogy ők boldogan akarjanak fizetni neked bérleti díjat.

Lehet, hogy hülyén hangzik, de ez a célod. Neked kell a kiszámítható havi bevétel. Olyan minőséget kell teremtened, hogy ők akarjanak a te házában lakni. Szállodai színvonalat kell teremtened.

Jó helyen és szép ingatlanban mindenki szeret lakni. Amikor a házadra nézel, az töltsön el jó érzéssel téged. Nyilván a másik fél szempontjából kell nézned. Az érzelmeket a legtöbb ember kimutatja, főleg ha meglepetésként éri.

Volt olyan bérlőm, aki az első percben, amikor bejött az ingatlanba, látszott rajta, hogy nagyon tetszik neki. ennek hangot is adott, láttam rajta, hogy nagyon örülne, ha ő lakhatna az ingatlanban.

Slusszpoénként alkudni akart. Mindketten elneveltük magunkat. Ha alkudni akarsz, akkor nem szabad kinyilvánítanod, hogy mennyire tetszik az alku tárgya. Szóval megkaptam, amit akartam és a bérlő is, persze alku nélkül.

Szóval a passzív bevétel azért passzív, mert nagyon kevés időt vesz el. Mondhatni, hogy inkább csak egy jó ötlet kell. Azt végig kell csinálnod. Olyan dolgot, vagy eszközt kell teremtened, amit sokan akarnának birtokolni.

Az a fontos, hogy mindenki a te ingatlanodban akarjon lakni. Alakíts ki versenyhelyzetet. A minőségért mindenki hajlandó fizetni.

Amikor igazi minőséget kínálsz, a vevőid kevésbé lesznek ár érzékenyek. A magas minőség kialakítása a legnehezebb. Hiába van benned a minőség iránti igény, ha azokban nincs meg, akikkel dolgozol.

Alaphelyzet, hogy befektetőként a csúnya ingatlanból kell kiválót kihoznod. Ez igazi alkotó munka. Nagyon kreatívnak kell lenned. Tele kell raknod „sistergő” dolgokkal. Amire nem számítanak a bérlőid.

A sistergő dolgok a konyhában és a fürdőben működnek a legjobban. Például masszázs kád beépítése, vagy dekor csempék beépítése. Ezek költséges dolgok, de a végén megtérül, akár az eladásnál, akár a bérbeadásnál.

Ezekkel a dolgokkal el tudod érni, hogy a bérlőid örömmel fizessenek neked bérleti díjat. Ezek az emberek pontosan fognak fizetni neked minden hónapban.

Igazából egyszer kell kiválót alkotnod és akkor egész életedben szedheted a hasznait. Ekkor válik passzív jövedelemforrássá a befektetésed.

Ettől a perctől nincs veled sok dolgod. Csak néhány óra, amíg beszeded a bérleti díjat és leellenőrzöd az ingatlan állapotát.

Ez biztosabb bevétel, mint a nyugdíj, mert ezt tudod irányítani. Csak rajtad múlik mennyi bevételed lesz az ingatlanodból. Néha kreatívnak kell lenned. Újabb és újabb ötleteken kell törnöd a fejed. Nem biztos, hogy minden ötletedet meg fogod valósítani, de az elmédet dolgoztatnod kell.

A lehető legrosszabb stratégia, hogy nem dobsz ki valamit, mert a bérlőnek majd jó lesz. Felejtsd el. Ha ki akarsz dobni valamit, akkor dobd ki. A bérlőid sem igénytelenebbek, mint te.

Ahogy a testedet, úgy az elmédet is lehet és kell edzened. Amikor már nagyon kreatív leszel, el fogsz oda jutni, hogy meglátod azt, amit más nem. Képes leszel teremteni a pénzt.

Meg fogod látni, ha néha egy kicsit távolabb lépsz, hogy újabb lehetőségek tárulnak fel előtted. Van úgy, hogy ezért csak át kell csoportosítanod a vagyonszerkezetet.

Ezt időnként én is megteszem. Leírod egy papírra, hogy mi van, mi mennyit ér, és mennyi bevételed van belőle havonta. Láss csodát, fel fogsz fedezni olyan lehetőségeket, hogy ha egy kicsit átszervezed a dolgaidat, több bevételed lesz.

Az aranybányád ott van az orrod előtt, ha túl közel vagy hozzá nem is veszed mindig észre az igazi értékeidet. Ezért kell néha egy kis szünetet tartani és hátrébb lépni.

Mindenkinek vagy vagyona és tudása, amiből pénzt tud csinálni. Írd le, hogy mik ezek. Írd le, miből tudsz pénzt csinálni, mely eszközödet hogyan és kiknek tudod bérbe adni. Biztos, hogy rendelkezzel, olyan eszközzel és tudással, amiért valaki hajlandó fizetni.

Találd meg a saját aranybányádat!

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