

Ingatlan csere

Szóval megvettem életem első ingatlanát és kifizettem. Egy kicsit visszább is vettem a munkákból, illetve kevesebbet dolgoztam több pénzért.

Vagyis vállalkozóként hatékonyabban tudtam pénzt keresni. Több volt a pénzem ez tény. Szerinted meg tudtam tartani?

Nem. Szinte égette a zsebemet. El is költöttem mindent, szinte az utolsó fillérig. Néha szinte fizikai fájdalmat jelentett a pénzem értelmetlen elköltése. Azért sikerült, csak nem párosult mellé a kielégült jó érzés.

Nem volt különösebb célom az után, hogy elértem egy nagy álmom. Megvettem egy ingatlant és ki is fizettem. Nem voltam többé a Bank rabszolgája.

Az emberek nagy többsége itt meg is áll, sőt úgy áll meg, hogy rabszolgaként dolgozik évtizedekig valamelyik Banknak.

Mi volt a legnagyobb probléma?

Elértem, amit akartam és egyenlőre nem volt olyan célom, ami szinte égő vágygal töltött volna el. Viszont nőttek a gyerekeim, ez adta a következő célt. Mint ahogy sokan mások is ebben az élethelyzetben nagyobb lakásra volt szükségünk.

Ez már olyan cél volt, ami elég erős érzelemmel töltött el, vagyis nagyon motivált voltam. Egész nap azon agyalogtam, hogy mit tegyek és hogyan tegyem. Vagyis itt már nem akartam napi 20 órát dolgozni, a hét minden napján.

A kor, amennyiben az idődet hasznosan töltöd, például önképzéssel és tanfolyamok látogatásával, egy kicsit bölcsebbé tesz.

Sajnos az átlagember megfogadja, hogy ő aztán soha többé nem olvas el egy könyvet sem, soha nem tanul meg semmit, ez a legjobb módszer a lassú és észrevétlen elhülyülésre.

Én viszont jobb akartam lenni abban, amit csinálok, ezért elkezdtem képezni magam, legfőbbképpen a vállalkozások és a passzív jövedelmek terén.

Egyszóval kitaláltam, hogy elcserélem a lakásomat nagyobbra. Úgy gondoltam jó ötlet. Ezzel persze egyedül voltam. A környezetemből mindenki le akart beszélni erről a tervemről.

Szerintük ez lehetetlen! Természetesen kapcsolatba kerültem ingatlanközvetítőkkal, akik szintén le akartak beszélni. Szerintük az ingatlant el kell adni és utána venni kell egy másikat. Ők nem láttak más lehetőséget.

Érdekes, hogy mindenki a saját érdekeit akarja érvényre juttatni. Az ingatlanosok nyilván 2 helyről is pénzt reméltek, ezért ajánlották az adás-vételt, illetve nyilván ezt sulykolták beléjük a főnökeik, és a tanáraik.

Ők mások szemében akár szakértőnek is tűnhetnek, de lehet, hogy csak 1 hete dolgozik az ingatlanos cégnél. Szóval nem kell mindenki tanácsát meghallgatnod.

Nagyon erős hit és önbecsülés kell ahhoz, hogy amit akarsz, végig vidd. Döntsd el, amit akarsz, és csináld végig! Keress olyan embereket, akik megcsinálták azt, amire te is készülsz.

Első lépésként megtanultam, a pénzem egy részét minden hónapban félre tenni. Ehhez elég erős önfegyelem kell, javaslom neked is. Amikor bejöttek a bevételek, az első dolgom az volt, hogy a keresetem egy bizonyos részét félretettem és úgy tettem mintha nem lenne. Soha többet nem nyúltam hozzá.

Nagyobb terveim voltak annál, minthogy mindenféle kifogásra ráugorjak. Nagyon könnyű kifogásokat gyártani, cipő kell a gyerekeknek, tankolnom kell stb.

A legtöbb ember egy darabig gyűjtöget, majd valamilyen indokkal elkölti az összes megtakarított pénzét, vagy legalábbis a nagy részét.

Mivel az ingatlanosok nem értékelték túl sokra a tervemet, ezért nem is találtam olyat, aki segíteni akart volna. Szóval magam kezdtem el hirdetni, különböző csatornákon. Addigra már volt egy Markering és Reklám menedzseri és egy Ingatlanos végzettségem is.

Elkezdtem alkalmazni a tanultakat.

Amikor az ember nagyon erős érzelmekkel akar valamit, az élet elé teszi a dolgokat és azokat az embereket, akik segíteni tudnak neki a céljai elérésében.

Már csak bátorság kell. Vagyis nem elmélkedni kell, hanem meg kell ragadni a lehetőséget. Én is azt tettem. Mindössze egyetlen ember érdeklődött a csere iránt, vele sikerült elcserélnem az én ingatlanomat nagyobbra.

A két ingatlan értékének a különbségét kifizettem a megtakarításomból és az enyém lett a nagyobb ingatlan. A másik félnek szintén meg kell találni a célját és azt kell megadni neki. Vagyis nyer-nyer helyzetet kell létrehozni.

Amikor megtalálod a másik fél vágyát és arra tudsz megoldást mutatni neki biztos, hogy örömmel fog veled üzletet kötni.

Találd meg, hogy mi motiválja a másik oldalt és a pénz a háttérbe szorul. Nem a pénz lesz az elsődleges. Így a mi üzletünk is megkötött.

Végre találtam egy olyan célt, amiért megérte áldozatot hoznom. Csak ilyen célt szabad keresned neked is.

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