

Az első befektetési ingatlanom

Kinéztem Győrben egy családi házat, ami elég jó környéken helyezkedett el, viszont elég rossz állapotban volt ahhoz, hogy alkuképes legyen. Akkor elsősorban az ár számított és az a tény, hogy az ingatlant, már több mint 2 éve árulták. Vagyis biztos voltam benne, hogy tudok egy nagyobbat alkudni.

Mivel ez volt az első leendő családi házam a tudatlanok bátorságával vágtam bele. Az volt a tervem, hogy felújítom, majd bérbe adom. Meg akartam tartani, ebben az egyben biztos voltam. ez az ingatlanom, jelenleg is megvan és bérbe van adva.

A telek 700 m² volt, vagyis bőven megfelelt nekem. Viszont, mivel a ház régi volt, ezért tele volt zsúfolva lerobbant melléképületekkel. Vagyis csak papíron látszott 700 m²-nek, a valóságban nagyon kicsinek tűnt.

Amikor ránézek egy ingatlanra, én azt látom, ami lesz belőle. Akkor még egy álmot láttam, hittem benne és hajlandó voltam tenni érte.

A ház állapotát elnézve, főleg ahogy akkor kinézett, volt is szükség a hitre. Már csak ajánlatot kellett tennem. Mivel addigra már elég sok könyvet olvastam az ingatlanokról, az ajánlat kidolgozása nem okozott nehézséget.

Dolgozz ki legalább 3 opciót mindig a fizetési ütemezésre. Ha nem akarsz készpénzben fizetni, akkor a készpénzes ajánlat legyen nagyon kevés, így biztosan nem azt választja, ha mégis, akkor meg a hülyének is megéri. Nem tudsz veszíteni az ügyleten semmiképp.

Dolgozz ki még két részletfizetési konstrukciót különböző futamidőkkel. Az legyen a legkedvezőbb, amit valóban el akarsz élni.

A részletfizetési ajánlatod úgy dolgozd ki, hogy akármi történik, az végig kell vinned. Pontosan kell fizetned minden hónapban, akármi történik. Inkább előbb fizess, mint később.

Én olyan fizetési határidőt jelöltem meg, amiben biztos voltam, hogy tudom tartani. Volt benne tartalék bőven, a te ajánlatodban is legyen tartalék.

Írásos ajánlatot tettem, ezt javasolom neked is. Telefonon nem szabad alkudozni, mert az komolytalan és a szó elszáll. Az írásos ajánlatra, ha addig nem kapnak jobbat, akkor biztos, hogy válaszolni fognak. Fontos, hogy megtaláljanak később is bármikor.

Amikor írásban ajánlatot teszel, mindig több lehetőséget kell kidolgoznod. Azt a lehetőséget kell kidomborítanod, amit valóban el akarsz élni.

Három lehetőséget dolgoztam ki és azt fogadták el, amit legjobban akartam. Vagyis az ingatlan értékének a felét kellett készpénzben kifizetnem, a többit pedig havonta törleszthettem, miközben az ingatlant birtokba adták nekem a tulajdonjog fenntartásával.

Az eladónak biztonságba kell éreznie magát, ezért nagyobb foglalót kell adni a szokásos 10 %-nál, én 30%-ot ajánlottam, amit elfogadtak.

Engedélyt kellett kérnem tőlük, ahhoz, hogy az ingatlant átalakítsam. Azzal a kitételrel, hogy, ha elbukok, akkor a felújítást nem kell kifizetniük. Vagyis meg kellett az eladóknak mutatnom, hogy érdemes velem üzletet kötni.

A birtokba adás azt jelenti, hogy a foglaló megfizetésekor átadja nekem az ingatlant, én pedig fizetem a terheit és szedem a hasznait. Vagyis bérbe adhatom és a vételár egy részét a bérlő fizeti. Az eladó a tulajdonjogot mindaddig fenntartja, amíg le nem telik a „kölcson”.

Ez volt az első próbálkozásom, hogy a Más Emberek Pénzét használjam. Az ingatlant nyáron vettem, a július hónap meglehetősen esős volt, és bár én azt hittem, hogy ennyi eső elviszi a házat, meglepődve tapasztaltam, hogy az ingatlan nem ázik be sehol.

Szóval augusztusban már bérbe is adtam. Egy fiatal pár vette bérbe az ingatlant, azzal a kitételrel, hogy legalább fix 2 éves szerződés esetén ők részt vállalnak a felújításban, ami a bérleti díjba nem számít bele.

És valóban, kicserélték az ablakokat, korszerűsítették a fűtést, konyhabútort is beépítettek, egy szóval elég jól odatették magukat anyagilag. Ők azt nyerték a felújítással, hogy saját ízlésükre alakíthatták az ingatlant.

Én, viszont ahogy növekedett az ingatlanom értéke, úgy növeltem a bérleti díjat, vagyis egyre gyorsabban tudtam törleszteni a „kölcsonömet”.

Az egész ingatlan adás-vétel lényege, hogy az eladó és a vevő win-win helyzetbe kerüljön. Vagyis meg kell kérdezni az eladót, hogy mit akar kezdeni a pénzzel. Ilyenkor eldől, hogy mennyi pénz kell neki adni azonnal, és mennyire ér rá kifizetni a többi pénzt.

A lényeg, hogy neked minél kevesebb saját pénzed álljon az ingatlanban. Találj valakit, akivel meg tudod osztani a felelősséget. Ez lehet, akár a bank is, vagy egy befektető társ is.

Vagy találj valakit, aki kifizeti a te ingatlanod árát. Én találtam ilyen embereket a bérlőim személyében. Ennyivel kevesebbe került az ingatlan. Ők fizetnek, én élvezem a hasznait. Fontos a jó bérlő kiválasztás, mert egy vállalkozás alapját a rendszeres bevétel jelenti.

Szóval letelt a „kölcson” és az ingatlan az enyém lett, azóta is megvan és még nem volt üresen, mindig ki tudtam adni, méghozzá úgy, hogy nem, vagy alig kellett meghirdetnem.

A jó ingatlan választás és a jó bérlő kiválasztástól lesz, az ingatlan bérbeadásból származó jövedelem PASSZÍV jövedelem. Vagyis ha holnap történik valami rossz, nem kell elrohannom 3 műszakba dolgozni senkihez.

A passzív jövedelem nem azt jelenti, hogy nem kell vele dolgozni. Azt jelenti, hogy havonta minimális erőfeszítést kell tenned, ha jól végzed, az előkészítő munkádat.

Most már konkrétan csak egy hónapban egyszer találkozom a bérlőimmal, szemrevételezem az ingatlanom, elszámolunk a rezszel és kifizetik a havi bérleti díjat. Ez havonta ingatlanonként talán 20 percet jelent, ha egy kicsit több lesz, csak azért, mert kellemesen elbeszélgetünk.

Akkor, amikor az ingatlant vettem 3,5 %-os éves megtérülést tudtam realizálni. Jelenleg a felújításoknak és a tudásszintem emelkedésének köszönhetően ez az éves megtérülés 7,2 %.

Ami a lényeg, hogy a Banknál jobb a megtérülésem, és azt csinálom, amit szeretek.

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