

## Foglaló

Ingatlant akarsz eladni, vagy venni, akkor bizony foglalót kell fizetned, vagy kérned. A foglaló a kialakított ár értékének a 10 %-a.

A foglaló a vételi szándék komolyságát jelenti. Vagyis egyértelműen tudnod kell, hogy mit akarsz. Látnod kell a pozitív végkimenetelt. Látnod kell, hogyan és miből fizeted ki az ingatlant.

Általános szabály, ha te elállsz az üzlettől, akkor a foglalót elveszted, ha az eladó mondja vissza az üzletet, akkor a foglaló kétszeresét kell visszaadnia neked.

Vagyis ez nem játék, itt bizony sokat lehet veszíteni.

Nézz meg több ingatlant, lassan dönts és gyorsan cselekedj!

Szépen lassan válaszd ki a neked megfelelő ingatlant, számold ki az utolsó fillérig minden költséget. Tervezz meg mindent, amit akarsz, lehetőleg papíron. Mutasd meg olyan embereknek, akik ellene vannak a tervednek és szedjék ízekre. Ők meg fogják mutatni a gyenge pontokat, azokra mindenképpen reagálni kell, onnantól működni fog az ingatlan befektetésed.

A gyenge pontokra keress választ. Amikor megvan az összes válasz, vágj bele bátran az ingatlan vásárlásba. Akkor már látni fogod a végét, látni fogod a profitot.

Arra találd meg a választ, ha minden összeomlik körülötted, akkor mit csinálsz, hogyan viszed végig a terved. Ha az emberek így terveznének, akkor nem lennének „hitelkárosultak” sem.

Ők sajnos nem terveztek meg semmit, csak egy szebb jövőt láttak, de nem tudták, mik a gyenge pontok, így nem is védtek ki azokat. Ha baj van, a gyenge pontok nagyon fel tudnak erősödni. A végén úszik minden, nem csak a foglaló.

Mi van, ha valaki előleget tesz le?

Igazából semmi, az nekem komolytalan. Volt rá példa, hogy egy pár, 4-5 ingatlanra is tett le előleget. Az eladók nem voltak elég rutinusak, így azt hitték, hogy van egy komoly vevőjük. Tartották is az ingatlant, visszamondták a többi érdeklődőt is. A vége minden eladó számára szomorú véget ért.

A „vevőjelöltek” minden vételi szándékot visszamondtak, és visszakérték az előleget. Az eladók pedig hoppon maradtak.

Eladóként, ha valaki kinyilvánítja a vételi szándékát, én azonnal kérek tőle foglalót, még hozzá nagyon rövid határidővel. Ez elég jól szokott működni.

A vételi szándékot természetesen írásban kell kinyilvánítani.

Azt aki már a telefonban alkudozik nem tudom komolyan venni. Nem is szánok rájuk időt.

Gondolj bele, ha te akarsz valamit, akkor biztos, hogy meg akarod nézni. Persze az alku benne van, ezzel nincs semmi baj. A mód, ahogy csinálod, annak profizmust kell sugallania, mert nem vagy lókupec. Az ingatlan vásárlás nem az a szint.

Akikkel én találkoztam, ők ezzel kivétel nélkül tisztában voltak. Ennek megfelelően viselkedtek.

Amikor valaki egy bizonyos szint alá süllyed, akkor nem kell vele szóba állni. Hidd el sok problémától kíméled meg magad.

Eddig arról írtam, ha te vagy az eladó és te kérsz foglalt. Mi van, ha a másik oldalon vagy?

Semmi, az alapelv ugyanaz.

Ami, viszont a lényeg, hogy csak bizonyos feltételekkel adj foglalt.

Amikor hitelt akarsz felvenni, írd bele a szerződésbe, ha nem kapod meg a hitelt, akkor a foglalt visszajár. Az hogy kapsz e hitelt, vagy nem, az nem biztos, hogy a te hibád. Viszont, ha nem véded le magad, akkor elbukhatod a foglalt.

Olyan határidőt vállalj, amit biztos, hogy tudsz tartani, és még így is tegyél rá, akár több hetet. A banki hitelezési gyakorlat miatt nagyon sokan kicsúsznak a szűk határidőből.

Te vagy a vevő, sok pénzt kockáztatsz, neked kell a feltételeket szabnod. Nyilván meg kell egyezni és egy nyer-nyer helyzetet kell teremteni. Ennek fontos része, hogy pontosan tudd, hogy mit akarsz.

Amikor pénzt adsz ki a kezedből, azt lassan tedd, nagyon gondold meg minden forint kiadását. Ez nem sóharséget jelent, de szerintem nem akarsz pénz veszíteni.

Én is szeretek nyerni, mint mindenki más, ez ingatlanal elég könnyen megy, csak egy kicsit jobban meg kell tervezni az ingatlan adás-vételt.

Az ingatlan adás-vételt legalább annyira tervezd meg, mint a nyaralásod, akkor nem lesz baj. Az egész életed egy nyaralás lesz.

Regisztrálj! [http://www.ludmanhaz.hu/hu/hirlevel\\_video/](http://www.ludmanhaz.hu/hu/hirlevel_video/)