

Ingatlanos Kockázatok!

Az ingatlan vásárlásban van kockázat, ha hiszed, ha nem.

A legnagyobb kockázat TE vagy! Akár veszelsz, akár eladsz, a te szakmai tudásod határozza meg a kockázat mértékét.

Az eladó, vagy a vevő fél. A félelem gyökere, az ismeretlen terület ahová készülsz.

Ingatlan egy átlagember életében 2-4 alkalommal vásárol. Nyilván neki nincs nagy tapasztalata az ingatlanos területen.

Természetesen tájékozódik az interneten az árakról és a trendekről. Mire vásárol nagyon sok mindennel tisztában lesz, de attól még nem lesz szakértője az ingatlanpiacnak.

Az emberek szeretnek informálódni, de nem szeretnek tanulni! Ha te komolyabb pénzt akarsz keresni, akkor neked tanulnod kell. Sőt a kiválasztott területeden szakértővé kell válnod.

Minél jobban megismered az ingatlan piacot, annál kisebb lesz a félelem benned. A kockázatot a tudásoddal tudod lecsökkenteni.

Nem kell mindent tudnod, elég, ha a saját lakóhelyed ingatlanpiacát ismered profi módon. Ez nem bonyolult, csak egy kicsit jobban oda kell figyelned a környezeted ingatlan piacára.

Városrészenként általában eltérnek a négyzetméter árak, eltérnek a bérleti díjak is. ezekkel tisztában kell lenned.

Ami még az ingatlanárakat befolyásolja, az a lakosság lélekszáma, illetve a lakosság elvándorlási aránya. Nő vagy csökken a lakosság száma?

Tudnod kell a munkanélküliségi rátát. Az ingatlanpiacon a stabil jövedelemmel rendelkező vásárlók nagyon fontosak. Ha pezseg az ingatlanpiac a gazdaság is felfelé megy és fordítva is igaz.

Tisztában kell lenned, hogy a lakóhelyeden mennyi az átlagbér. Hiába dolgozik mindenki a városodban, ha keveset keresnek. Az csak a megélhetésre lehet elég.

Ilyenkor inkább a bérleti piac megy jobban. Ezeket a trendeket látnod kell.

Ebből a néhány adatból látod, hogy merre megy a piac, illetve, hogy a bérleti piac erősebb, vagy az ingatlan adás-vétel pezseg jobban.

Amikor magasak az ingatlanárak a bérleti piac nem tudja azonnal lekövetni, vagyis a pénzed később fog megtérülni.

Állíts fel magadnak különböző arányszámokat, amiből látod, hogy eladnod, vagy bérbe adnod kell.

Az ingatlanpiacon, mindig van egy lélektani határ, ahol befagy a piac, vagyis a lakosság lelkileg nem tudja feldolgozni a hirtelen árrobbanást és egyszerűen nem vásárol. Mivel ingatlanról van szó, ez azért elég nehezen oldódik fel.

Ilyenkor szokott a kormány közbelépni és piacélénkítő csomaggal rukkol elő. Így szépen lassan az átlagember is elkezd bizakodni abban, hogy képes a különböző támogatások igénybevételével ingatlan vásárolni magának.

Ilyenkor már nem sok az esély arra, hogy leesnek az ingatlanárak. Ez a mostani időszak is ilyen.

Vagyis a legnagyobb lehetőséged mindig az információ megszerzésében van. a mai világban az internetről minden infó a rendelkezésedre áll.

Ettől függetlenül, ha tényleg nagyot akarsz alkotni, akkor a személyes kapcsolatokat előtérbe kell helyezned. Sétálnod kell a saját környékeden és beszélgetned kell az emberekkel.

A személyes kapcsolatokban nagyon sok lehetőséged van. Sőt csak ez számít hosszú távon, ha üzletszerűen akarsz ingatlanokkal foglalkozni.

Ha évente akarsz saját célra 2-4 ingatlant venni, akkor kell a kapcsolat. Az internetről megtudhatsz mindent, de ez nem fog a piac fölé emelni.

Profi módon ki kell képezned magad az ingatlanos területen és szakértővé kell válnod.

Mitől leszel szakértő?

Írsz róla és a végén megjelenik egy könyved.

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