

Nem tudom kiadni

Végre sikerült megvásárolnod a befektetési ingatlanod.

Az első kérdés mindig az, hogy mi történik, ha bekövetkezik az, amitől félsz. Erre kell megtalálnod a megoldást, vagyis meg kell tervezned mindent, papíron. Itt szembesülni fogsz mindennel, amit nem akarsz, viszont meg fogod látni a megoldást is.

Gondolkozz minden nap azon, hogy hogyan tudod hatékonyabban kezelni a saját ingatlanodat. Tegyé fel magadnak minden nap kérdéseket. Minél jobbak a kérdéseid, annál jobb válaszokat kapsz. Meg fogod találni a megoldást a problémádra.

Kevesebb munkával kell több pénzt keresned. Egy passzív befektetésnél, mint amilyen az ingatlan is, a lelegejét kell KIVÁLÓAN csinálnod. Különben nagyon aktív lesz a befektetésed, vagyis szívni fogsz.

Mivel befektetési célból vetted, ezért ki kell adnod. Az emberek csak a rossz hírekre figyelnek, ezért csak azt hallod meg, amire figyelsz. Amire figyelsz, az felerősödik és megnő.

Csak olyan híreket és történeteket fogsz hallani, ahol a bérlők gondot okoztak. Elmentek fizetés nélkül, nagy összegű tartozást hagytak, leélték az ingatlant.

Bár merre mész, akinek megemlíted, hogy ingatlant vettél bérbeadási célból, az emberek csak rossz történeteket fognak mesélni neked.

Kezd el olyan emberek társaságát keresni, akik sikerrel csinálják az ingatlan bérbeadást. Járj ingatlan klubokba, keress olyan tanfolyamokat, ahol tanulni tudsz. Mindenképpen képezned kell magad.

Amikor elkezdtem az ingatlan befektetést, én is elkezdtem képezni magam. Majd elmentem egy ingatlan klubba, hogy olyan emberekkel találkozzak, akik ezt má t csinálják.

Meglepett, hogy egyesek milyen hatékonysággal csinálják a bérbeadást. Számomra teljesen elképesztő megtérülést tudtak elérni.

Mára már én is tudom hozni azokat az eredményeket és megtérülést.

Nem azt néztem, hogy mit, hogyan nem tudok megcsinálni. Kerültem a negatív embereket. Olyanokra hallgattam, akik már megcsinálták, azt, amit én is meg akartam csinálni.

Akik neked (rém)történeteket mesélnek más ingatlanosok bukásáról, azoknak általában nincs még csak saját ingatlanuk sem.

Ha valaki ingatlanos (rém)történeteket mesél, kérdezd meg tőle, hogy van e saját befektetési ingatlana, illetve, van e saját bármilyen ingatlana.

A válasz szinte mindig NEM. Csak olyan történetekre figyelj oda, amik első kézből származnak. Amennyiben rosszul sült el a dolog, elemezd ki, hogy mi volt az ok.

Tudnod kell mindig a hiba okát, mert abból tudsz tanulni. Egyre jobbnak kell lenned, egyre hatékonyabban kell kezelned a vagytonod, egyre nagyobb megtérülést kell elérned. Ebből aztán újabb ingatlan befektetéseket kell létrehoznod.

Meg kell tanulnod a pénzedet minél hatékonyabban befektetni. Az egyik leghatékonyabb és legbiztonságosabb módja mód, ha ingatlanba fekteted.

A passzív befektetés nem azt jelenti, hogy nem kell vele dolgoznod. Azt jelenti, hogy a pénzéd áramlását az ellenőrzésed alatt kell tartanod.

Az egyik legjobb módja ennek az ingatlan bérbeadás.

Meghirdeted az ingatlant. Előtte tájékozódnod kell, hogy azon a környéken mennyiért lehet az ingatlanokat bérbe adni. A piac pulzusán kell tartanod a kezéd, ismerned kell a legfrissebb információkat.

Biztosan lesznek érdeklődők, nem is kevesen. Meg kell szűrned a leendő bérlőidet. Ugyanis a befektetésed hatékonysága rajtuk múlik.

Valóban rengeteg olyan ember van, aki úgy akar bérbe venni ingatlant, hogy nem fizet érte. Nincs ingyen ebéd! Meg kell dolgoznod a pénzédért, vagyis meg kell szűrned a bérlőidet.

Találj ki egy szűrőt és alkalmazd!

Az egyik szűrő, hogy meg kell találnod a módját, hogy az ingatlanod minőségét hogyan tudod emelni.

Nem szabad az aljából kapirgálnod, mert az minidig probléma forrása lesz. Gondolj arra, hogy 20 millió forint értékű ingatlant bízol valakire. Kit szeretnél ott látni.

Hallgass a megérzéseidre !!!! Ha bevillan bármilyen rossz érzés, akkor inkább hagyd.

Nyilván minden rétegnek laknia kell valahol. Inkább a fizetőképes bérlőket keresd! Olyan bérlőket keress akiknek „biztos” állásuk van, lehetőleg régóta egy helyen dolgoznak például egy multinál.

Az ingatlan bérbeadók nagy része, az alsó 90%-ot célozza meg. Vagyis egyre olcsóbban adja ki az ingatlanát, egyre rosszabb minőségű bérlőknek. Ezzel nem szabad versenyezni.

Célozz magasabbra! Ott alig várják, hogy megtaláljanak téged.

A bérlőid minél nagyobb cégnél dolgoznak, annál biztosabb a fizetésük is. A nagy cégeknél nincs csúszás a fizetésekkel. Így időben megkapod a bérleti díjat és a rezsit is fizetni tudják a bérlőid.

A lumpen és az alkalmi munkából élő réteg csak nehézséget okoz, minden lakástulajdonosnak. Így neked is.

Meg kell határoznod, kik a célközönséged, és mi az igényük. Az ő minőségi igényeiket kell kielégítened, ők hajlandóak a minőségért többet fizetni neked.

Ettől a perctől át tudsz állni a sikeres befektetők oldalára. A leendő bérlőiddel a legelején le kell tisztáznod az üzleti kapcsolatod alapjait. Majd mindent be kell tartanod és tartatnod velük, amit megbeszéltek.

Megalapoztad a sikeres bérbeadást, már csak meg végig kell csinálnod.

Sikeres bérbeadást!

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