

Mindenki csak eladni akar, avagy az eladó és a vevő érdekelletéi!

Ingatlant akarsz venni! Több ingatlant megnéztél és döntened kell.

A félelmed, hogy csak később derül ki, hogy nem azt kaptad, amire vágytál.

Vegyük csak kicsibe. Elmész ruhát venni, az eladó állítja, hogy jól áll neked a ruha, otthon veszed észre, hogy hibás a szabása, hogy kényelmetlen a viselése, igazából nem is ilyen ruhát akartál.

Egyszóval az eladó eladni akar. Azért az ingatlannál több időd van jól dönteni.

Ez nem azt jelenti, hogy mindenki téged akar átverni, ettől függetlenül figyelned kell a részletekre, vagy hívj olyan szakembert, aki képes erre.

Az első kérdés, hogy mit akarsz kezdeni az ingatlannal. Ökölszabály, hogy dönts el, és tarts ki mellette. Ne hagy magad lebeszélni, hogy jó lesz ez annak is.

Nagyon határozottan tudd, hogy mit akarsz. LÁSD, hogy mi lesz belőle. Kérj bátran alaprajzot, ha kell, tervezd át, még mielőtt megvennéd. Csinálj fotókat kívül belül.

A régi házaknak eléggé korszerűtlen az alaprajza. A profitod az alaprajzban van.

Én azt a szabályt követem, hogy belül minimális átalakítást végzek, vagyis amit tudok, megtartok. Ajtókat kiveszek, ha kell, szélesítek a nyílászárókon, boltíveket csinállok. Ezekkel a módszerekkel növelem a teret. Ezek a módszerek látványos eredményt tudnak hozni. Élhetőbb lesz az ingatlan.

A fő kérdés, hogy eladni, vagy kiadni akarod az ingatlanodat. Az ökölszabály roppant egyszerű, olyan helyen vásárolj ingatlant, ahol sokan akarnak lakni.

A saját környékedden biztosan tisztában vagy, hogy melyek a felkapott környékek. Nyilván a vételt meghatározza a pénz is. Erre van egy kereted, aminek a megtérülését pontosan ki kell számolnod. Ha változtatsz egy tényezőn, az eredmény is változik.

Csinálj egy excel táblázatot, így hamar átlátod az új eredményt.

Amikor egy ingatlant gyorsan akarsz eladni, kezd a külsővel és a kerttel. Mire végzel belül, addigra a külső rész is szépen összeér. Megnőnek a fák és a többi növény is fazonra tudod nyírni.

Bérbeadásnál belül kezd a felújítást. A külső részt később is ráérsz megcsinálni. Közben már elkezd áramlani a pénz is. Kis szerencséével a bérlőid is be tudnak kapcsolódni az ingatlan szebbé tételébe.

Ebben a bérlőidnek az a haszon, hogy egy kicsit a saját képükre tudják formálni az ingatlant. Cserébe sokkal tovább leszek a bérlőid, mert érzelmileg jobban kötődnek az ingatlanodhoz. Ezek a dolgok nálam régóta működnek.

Az eladó nem biztos, hogy át akar verni, de azért el akar adni. A szerződésbe bele szokták írni a MEGTEKINTETT ÁLLAPOTBAN szöveget, ilyenkor már nehéz perelni.

A hosszú pereket el kell kerülni amúgy is, mert még évek múltán is a rossz döntésed következményeire emlékeztet. Inkább előre kell gondolkodnod, számolj a tetteid következményeivel jó előre, akkor nem érhet meglepetés.

Az eladó eladni akar, te pedig venni, vagyis valahol találkoznotok kell. A lényeg, hogy tudd nagyon pontosan, mit akarsz kezdeni az ingatlannal, és tarts ki mellette.

Ne hagyd magad lebeszélni, illetve olyantól fogadj el tanácsot, aki már bizonyított azon a területen. Ez nem biztos, hogy egy nagyszájú rokon, mert ő mindent tönkre tehet.

Én hiszek abban, hogy valaki nem véletlenül van, ott ahol van. Tanácsot nálad jobbtól kérj. Ők már bizonyítottak!

Ne te akarj mindenhol a legokosabb lenni.

A sikerednek nem titka, hanem ára van. Hajlandónak kell lenned ezt az árat előre megfizetni. Ezt tanulópénznek hívják.

Fizetned kell és fizetni is fogsz, csak az a kérdés hajlandó vagy e tanulni.

Akik nem hajlandók előre megfizetni a tanulópénzt, azokat valamelyik multi csavarja ki 3 műszakban. Ők már nem „próbálkoznak”, mert egyszer megégtek és inkább 200 helyről alátámasztják, hogy miért nem érdemes ingatlanba fektetni.

Fektess bátran ingatlanba, keresd azok társaságát, akik szintén ingatlanba fektetnek. Keresd új kapcsolatokat más ingatlan befektetőkkel is, ők biztosan segíteni fognak neked.

Miért segítené neked egy idegen?

Miért ne?

Nekem bejött 😊

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