

Miért adjuk el az ingatlant valójában?

Eldöntötted, hogy eladod az ingatlanod!

A félelmed, hogy nem éred el a kívánt bevételt. Túl sokat kell engedned az eredeti elképzelésedből.

Amikor belépsz egy ügyletbe, pontosan látnod és tudnod kell, hol fogsz kilépni belőle. Vagyis a vásárláskor dől el minden.

Az ingatlan vásárlásakor kell a vételárban azt a tartalékot képezned, ami nyereségessé teszi az ügyleted. Később már elég nehéz.

Nyilván a bérbeadással csökkentheted a plusz és nem várt kiadásokat. Amikor vásárolsz, és tudod, hogy el akarod adni, vagyis rövid távú ingatlan ügyletet akarsz, ne kalkulálj bérleti díj bevétellel.

Ilyenkor az a kérdés, hogy mennyi idő múlva akarod eladni az ingatlanod.

Egy bizonyos készülségi foknál már bérbé lehet adni az ingatlant.

Ennek előnyei egyrészt, a bérleti díj bevételével nőni fog a nyereséged, vagyis a megtérülése a befektetésednek. Másrészt az ingatlant a bérlők használják, vagyis a felújításban az ötleteikkel nagyon sokat tudnak segíteni, sőt sok esetben a szaktudásukkal is beszállnak.

Nekem is nagyon sok jó ötletet adtak. Sok esetben felhívják a figyelmem, arra hogy mit hogyan használnak, így leegyszerűsítik az én dolgomat, ami az eladásban segít.

Esetleg felhívják a figyelmem, egy-egy penészfoltra, vizesedésre, amire van idő lépni. Jobb, ha a hibák még az eladás előtt derülnek ki.

Nyilván egy jól megírt szerződéssel le tudod védeni magad. Az elsődleges cél az legyen, hogy aki tőled ingatlant vásárol az még 10 év múlva is jó szívvel emlékezzen rád.

A fő kérdés, hogy miért adod el az ingatlanod?

Befektető vagy?

Ez a legegyszerűbb, mert akkor biztos, hogy jó előre kigondolsz mindent. Papíron tervezz, és naponta foglalkozz a terveddel. Naponta kell tökéletesíteni a terved. Akkor biztos, hogy nyersz!

Van egy ingatlanod és nyereséget akarsz?

Örökölted, vagy régen vásároltad és most kell a pénz?

Az élethelyzete mindenkinek gyökeresen megváltozhat, vagyis egy komolyabb összeghez kell jutnod. Ez bizony elég nyomós indok.

Milyen gyorsan kell a pénz?

Ez bizony meghatározza, hogy mekkora lesz a nyereséged. Csak a kiváló helyen és kiváló minőségű ingatlanokkal tudsz gyorsan pénzt keresni.

A tiéd ilyen?

A vevők döntenek!

Miközben újírod az ingatlanod, teszteld a piacot hirdetésekkel. Ilyenkor még nincs tét helyzet. Előre látni fogod a piac mozgását és az árat is. Látni fogod a befektetésed megtérülését.

Látni fogod a vásárlók igényét. Ez nagyon fontos, mert egész apró korrekcióval, többet ki tudsz hozni az ingatlanodból.

Gondolok itt a falak színére, a burkolatok színére, minőségére. Gondolok még a konyha színére, kinézetére, elrendezésére, gondolok még a fürdő, WC kinézetésre, színeire.

A konyhába és a fürdőbe tudsz a legkönnyebben „SISTERGŐ” dolgokat beépíteni. Ezek hozzák a legtöbb pénzt. Ha jól csinálod, akkor háromszor annyira saccolja a vevő a bekerülési értéket, mint amennyit ráköltöttél, így nem érzi irreálisnak a vételárat.

Fontos a vevők érzékenységének a csökkentése. Erre kell megoldást találnod! Írj le legalább 20 megoldást erre a problémára, és kezd el sorban megvalósítani az ötleteid. Mire a végére érsz, meglesz az a megtérülés, amit megálmodtál.

Függetlenül az eladási motivációtól, bizonyos felújítási elemeket be kell építened.

A legtöbb ember sajnos nem látja, hogy miből mi lesz. Ami veled történik, egy kívülálló jó előre látja, és nem érti, hogy mire vársz.

Több olyan embert ismerek, aki akár fél, egy évvel is látta az elkerülhetlent, mégis az utolsó pillanatig nem tett semmit. Persze a helyzet bekövetkezett.

A legtöbb ember csak vár! Ne legyél átlagos, mert akkor veszítesz.

Vannak váratlan dolgok, amiket nehéz kiszámolni, viszont a legtöbb helyzet nem ilyen. Szépen lassan eljön és elér.

NE VÁRAKOZZ TÉTLENÜL!

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