

Бесплатный чек-лист от Николая Усова



5 ошибок новичков на торгах по банкротству, из-за которых люди теряют деньги и бросают это направление

Меня зовут Николай Усов.

Я занимаюсь торгами по банкротству более 7 лет.

За это время я видел сотни людей, которые приходили в эту сферу с огромным желанием заработать.

Кто-то добивался результатов.

А кто-то уходил после первой ошибки.

И знаете, что интересно?

Большинство уходили не потому, что торги сложные.

Они уходили потому, что делали ошибки, которые можно было избежать, если бы рядом был человек с опытом.

За годы работы я собрал самые частые ситуации, с которыми сталкиваются новички.

Давайте разберём их.

Ошибка №1.

«Нашёл объект со скидкой 70% — значит надо покупать»

Это самая частая ошибка новичков.

Человек заходит на площадку, видит:

Квартира стоит 3 миллиона.

Рыночная цена — 6 миллионов.

В голове сразу:

«Я заработаю 3 миллиона».

Но реальность работает иначе.

Цена на торгах — это только начало.

Я много раз сталкивался с ситуациями, когда человек приходил ко мне и говорил:

«Николай, я нашёл супервыгодный объект. Там скидка почти 50%».

Начинаем смотреть глубже.

И оказывается:

- объект сложно продать;
- есть юридические нюансы;
- требуется больше вложений;
- реальная рыночная цена ниже заявленной.

На первый взгляд — золотая возможность.

После анализа — совсем другая картина.

За 7 лет я научился смотреть не на красивую цифру скидки.

Я смотрю на главное:

Сколько денег реально останется после сделки?

Потому что можно купить дешевле рынка и всё равно потерять деньги.

А можно купить дороже, но сделать действительно выгодную сделку.

Что нужно делать правильно?

Перед покупкой нужно ответить на 5 вопросов:

1. Какая реальная цена объекта?
 2. Кто будет покупателем после покупки?
 3. Какие дополнительные расходы?
 4. Какие юридические риски?
 5. Сколько останется чистой прибыли?
-

Ошибка №2.

«Главное победить в торгах»

Многие новички думают:

«Если я выиграл — значит я молодец».

Но опытные участники думают иначе.

Главная цель не выиграть торги.

Главная цель — **купить выгодно.**

Я видел много ситуаций:

Два участника начинают бороться за объект.

Один повышает цену.

Второй отвечает.

И через 10 минут объект уже стоит почти как на рынке.

Но человек продолжает бороться.

Почему?

Потому что включаются эмоции:

«Я столько времени изучал этот объект».

«Я уже почти победил».

«Нельзя сейчас отступить».

У меня тоже были такие ситуации в начале пути.

Но со временем я понял:

Лучшее решение иногда — не сделать ставку.

Потому что отказ от плохой сделки — это тоже заработок.

Сейчас многие ситуации на торгах я вижу практически сразу:

Где есть возможность заработать.

Где цена уйдёт слишком высоко.

Где лучше спокойно выйти и ждать следующий объект.

За годы работы такие моменты уже щёлкаются как семечки.

Ошибка №3.

«Разберусь с документами после покупки»

Это одна из самых дорогих ошибок.

Некоторые думают:

«Сначала куплю, потом посмотрю».

Но в торгах работает наоборот:

Сначала проверка.

Потом деньги.

За свою практику я сталкивался с ситуациями, когда внешне привлекательный объект имел скрытые проблемы:

- ограничения;
- спорные моменты;
- сложности с реализацией;
- дополнительные расходы.

Именно поэтому опытные участники сначала изучают объект.

Они покупают не имущество.

Они покупают **понятную ситуацию**.

Ошибка №4.

«Чтобы начать, нужны миллионы»

Это один из главных страхов новичков.

Люди думают:

«У меня нет 5 миллионов, значит мне нечего делать на торгах».

Но это не так.

За 16 лет я видел много людей, которые начинали не с большого капитала.

Они начинали с:

- изучения рынка;
- анализа объектов;
- поиска возможностей;
- работы с инвесторами.

Деньги — это один из ресурсов.

Но не единственный.

Главный ресурс в начале:

умение находить хорошие сделки.

Потому что человек с деньгами, но без понимания процесса, может потерять капитал.

А человек с опытом может найти возможность и привлечь капитал.

Ошибка №5.

«Я посмотрю пару видео и начну»

Информация сегодня доступна всем.

Можно посмотреть сотни роликов.

Но проблема не в количестве информации.

Проблема в понимании:

Что применять?

Когда применять?

Как принимать решение?

Я часто вижу людей, которые знают много терминов:

- знают, что такое ЭТП;
- знают про задаток;
- знают про торги.

Но когда появляется реальный объект за несколько миллионов — они не знают, что делать.

Потому что между знаниями и опытом есть большая разница.

Именно поэтому я всегда говорю:

Торги по банкротству — это не сложная система.

Это система, в которой нужно знать правильную последовательность действий.

Главное, что я хочу вам сказать

За 7 лет я понял одну вещь:

Большинство людей уходят не потому, что у них не получается.

Они уходят после первой ошибки.

Хотя эту ошибку можно было избежать.

Когда рядом есть опытный человек, многие ситуации становятся намного проще.

То, что новичку кажется сложной проблемой, для человека с опытом становится обычной рабочей задачей.

Этот чек-лист — только небольшая часть того, что я накопил за 7 лет работы.

На консультации я разбираю:

- как находить реальные возможности;
- как оценивать объекты;
- какие ошибки обходить стороной;
- как принимать решения до вложения денег.

Потому что моя задача не просто рассказать вам о торгах.

Моя задача — помочь вам понять систему и не пройти через те ошибки, через которые уже проходили другие.

С уважением,
Николай Усов
+7 961 322-13-13
<http://zakantakt.ru/arzi/>