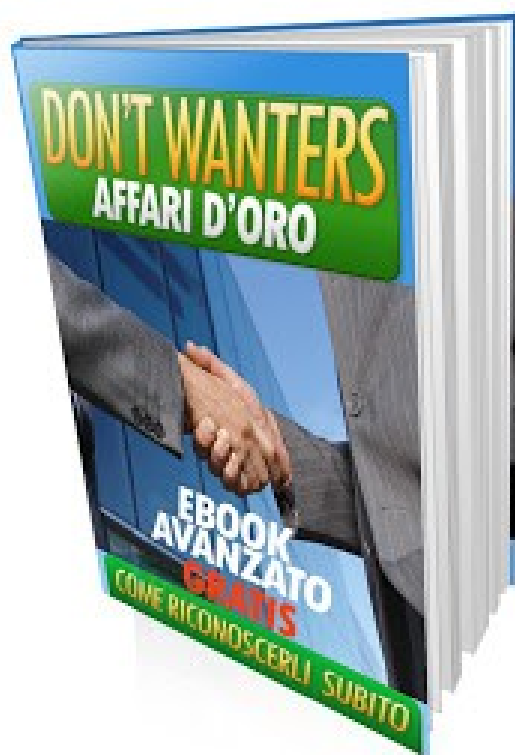


“DON'T WANTERS “

INVESTIRE IN IMMOBILI

" I DON'T WANTERS"

Special report.



Di Gentile Francesco
francesco-gentile.it
www.relax-immobiliare.com

“DON'T WANTERS “

SCUOLA ACADEMY EXECUTIVE .

DAL 2011 AL 2017HA VISTO CRESCERE OLTRE 1000
ASPIRANTI INVESTITORI PROPRIO COME TE!!



ACADEMY EXECUTIVE

LA PRIMA SCUOLA ON LINE D'ITALIA CHE TI
INSEGNA AD INVESTIRE IN IMMOBILI SENZA
ESPERIENZA E SENZA SOLDI IN SOLI 90 GIORNI
APERTA!

LIVELLO GOLD
LIVELLO SLIVER
LIVELLO VIP

[CLICCA QUI](#)

“DON'T WANTERS “

PREMESSA

"ONE OF MY LIFELONG GOALS HAS BEEN TO BECOME WEALTHY
ENOUGH THAT I MIGHT HELP
THOSE THAT ARE IN NEED AND STRUGGLING.THANKYOU FOR
GIVING ME A TOOL ACCOMPLISH
THAT DREAM AND HELP THOSE THAT ARE WITHOUT"

-WILLIAM C.DAVIS

"Uno dei miei obiettivi permanenti è stato quello di diventare
abbastanza ricco in modo
che io possa aiutare coloro che hanno bisogno .Grazie per
avermi dato i mezzi per
realizzare questo SOGNO E AIUTARE QUELLI CHE SONO
SENZA "

– William C .DAVIS.

Molte persone scelgono gli investimenti immobiliari perche'
sono il piu' veloce e sicuro modo di uscire dalla "ruota del
criceto " ossia di ottenere la loro liberta' finanziaria.

E chi e' che non desidera avere la **liberta' finanziaria?**

A tutti piacerebbe averla .

Se hai i soldi e tanti infatti il mondo e' ai tuoi piedi.

Giusto?

La maggior parte delle persone va a lavorare tutti i giorni e nella loro testa si ripetono " se lavoro e risparmio abbastanza mi posso ritirare e non lavorare piu'.

Molti scelgono un modo piu' veloce .

Giocano alla lotteria , investono in titoli azionari in fondi altamente speculativi , giocano al super enalotto ecc .

Purtroppo solo pochissimi riescono a diventare ricchi grazie alla fortuna e quindi se uno vuole godersi la vita che e' una sola devono per forza imparare le regole del gioco degli investimenti.

Non esiste nessun' altra forma di investimento al mondo piu' sicura se uno conosce " le regole" .

Io sono un investitore immobiliare e oggi io non lavoro piu' .

Per me investire in immobili e' un piacere e non un lavoro.
In questo special report oggi imparerai a conoscere un

trucco del gioco degli investimenti .

Buona lettura

Franco.

"Io prima ero scettico ,dubbioso e' sicuro che tanto avrei smesso dopo poco. Ma quando ieri ho concluso per la prima volta la mia prima cessione del preliminare ed ho intascato 14000 euro con soli 4000 anticipati non ho pensato ti giuro Franco a quanto avevo guadagnato ma a quanto avevo perso non avendo studiato mai prima gli investimenti immobiliari".

– Daniele Pesti – Marebello (Rimini)

“DON'T WANTERS “

Se stai cercando un immobile da comprare o un investimento immobiliare devi cercare per prima cosa su internet la zona di investimento , il prezzo , i mq e come ciliegina sulla torta un venditore motivato che abbia urgenza di vendere ossia un " don't wanters".

Questo e' un venditore particolare che fara' di tutto per disfarsi dell'immobile.

Questi venditori potrebbero prendere la vostra auto in cambio dell'immobile , ed e' molto probabile che vi lascino il loro immobile ad un prezzo molto scontato.

Perche' esistono queste persone?

I motivi sono tantissimi e non sono in nessun modo collegati con le crisi mondiali .

Se hai letto nel mio blog o hai seguito i miei corsi le motivazioni sono molteplici e da andarsi a cercare in generale in una cattiva conduzione finanziaria della vita del proprietario.

Vediamo di svelare **20 possibili** venditori motivati in

maniera da poterli scovare !!

1. Bisogno di liquidita'
2. Trasferimento causa lavoro
3. Separazione
4. Immobile da rifare completamente (mancanza di risorse per sistemarlo)
5. Cattiva gestione fiscale e amministrativa (tasse e amministrazione stabile)
6. Morosita' di piccolo importo
7. Ubicazione errata .
8. Eredita'
9. Matrimonio figli e casa troppo grande
10. Nascita figli e immobile piccolo
11. Liti con vicini
12. Casa vuota e non sfruttata
13. Ignoranza e paure infondate
14. Debiti per mancata rata mutuo
15. Acquisto in momenti di mercato forte e necessita' di vendere per liquidita'
16. Partner o soci in litigio
17. Malattia
18. Vizi e azzardo
19. Promessa di acquisto altro immobile e rischio di perdita caparra per rogito imminente
20. Immobili occupati con inquilini morosi.

“DON'T WANTERS “

Mi fermo perche' sono piu ' che sufficienti per capire di quali motivazioni stiamo parlando .

Da quel momento si diventa un don't wanters e se tu sai scovarli puoi concludere affari d'oro in qualunque momento di mercato .

Dove li trovo di solito ??

Mi sono confrontato con molti miei amici corsisti e direi con sicurezza che non esiste una particolare distinzione tra zona residenziale e zona popolare e che siamo intorno ad un 5 % di presenza di dont' wanters su 100 immobili in vendita nella stesso stesso quartiere .

Quel 5 % esce fuori sempre ed e' quello che ti cambiera' la vita.

Molti mi chiedono ma i don't wanters sono solo persone indebitate ?

Certamente no e la capacita' di decifrare questa parola la dice tutta.

"venditore motivato" .

La regola dice se tu riesci a trovare un venditore motivato in qualunque modo sei a cavallo.

“DON'T WANTERS “

Venditore motivato puo' significare disfarsi di un bene in qualunque modo perche' io non riesco a gestire piu' la situazione.

Vi faccio un esempio che e' successo a me e che mi ha fatto perdere un sacco di soldi !

Sono stato anche io un venditore motivato .

Non di immobili ma di quote societarie che comunque come esempio rendera' bene l'idea.

Come sapete io sono stato per molti anni agente immobiliare e ho avuto molti uffici e quindi molti soci. Un anno decisi di acquistare un ufficio in centro con un socio che avevo cresciuto nella mia agenzia pilota.

Tutto bello , bei programmi e per farla breve questo socio non andava a lavorare , era sempre in ferie , non trattava bene i clienti e quindi l'agenzia non andava benissimo. Ogni giorno a litigare , ogni giorno una scusa era buona per non lavorare.

Dopo tre mesi di nervosismo e litigi entravo a far parte dei "**don't wanters**" e avrei fatto di tutto per liberarmi di quella quota .

Bene io la mia quota dell'ufficio la pagai ben 16 milioni di vecchie lire e sapete per quanto l'ho rivenduta?

Un solo milione di lire ovviamente !

Piuttosto di non avere piu' a che fare con quel personaggio regalai praticamente la quota ad un altro agente immobiliare che entrava nella societa' rilevando la mia quota .

Non era un problema economico ma solo che non reggevo piu' quella persona !

Quindi per tornare al nostro pianeta degli investimenti immobiliari un " don't wanters " puo' essere anche ad esempio una persona che :

- Investitore che affitta un immobile e non viene pagato e deve fare uno sfratto molto oneroso.
- Immobili con facciate da rifare che un venditore e ' stufo di pagare sempre spese.
- Venditore che ha condomino di sopra che non lo fa dormire la notte o in generale lite con vicinato.
- Eredi che vogliono disfarsi dell'immobile ed incassare contante.

“DON'T WANTERS “

- Venditore che va in pensione e vuole avere un po' di liquidita'.

Vi riporto ora le principali obiezioni che molti miei visitatori del blog mi scrivono via email e che sono sicuramente anche le vostre .

- Ma come faccio a trovarli?
- Si ma figurati se ci sono queste persone perche' non li compra qualcun altro?
- Ma se hanno problemi allora io mi prendo i loro guai?!
- Non possono esistere.

Perche' vi riporto queste frasi negative o questi dubbi?

Perche' se stai leggendo questo report sicuramente nei sai ancora poco delle potenzialita' della cessione del preliminare e la nostra mente tende a depistarci con messaggi **killer** che sono una difesa per non farci illudere e non farci uscire dalla nostra zona di " **CONFORT**".

E' giusto quindi che io vi risponda prima che i dubbi sorgano .

Allora come si fa a trovarli?

“DON'T WANTERS “

Devi studiare come ripeto sempre le regole del gioco .

Così come ho fatto io per anni studiando da libri Usa (e non mastico bene l'inglese) e frequentando corsi di formazione in Italia.

Ci sono tantissimi prodotti sugli investimenti che spiegano come fare queste cose .

Molti che credono nella loro formazione si buttano e si formano con professionalità studiando da chi lo ha già fatto.

Lo sai che ci sono dei libri o corsi on line e off line che ti possono crescere dalla A alla Z ?

Anche i miei corsi sono specifici per il [settore della cessione del preliminare.](#)

Altra obiezione comune è' :

Si ma figurati se ci sono queste persone perché non li compra qualcun altro?

Altra domanda corretta .

La risposta è' molto banale ,se non li trovi te li compra un altro investitore .

Lo sai che solo il 2% della popolazione diventa ricca ?
Questo e' il problema , esiste la scuola dell'obbligo ,le superiori , le universita' ma non esistono scuole per business in Italia .

Quindi o ti formi da solo o lo Stato non ha interesse a farti migliorare ,l'importante e che tu lavori ,paghi le tasse e basta!

Ma se hanno problemi allora io mi prendo i loro guai?!

I loro problemi sono dovuti a fattori diversi .

Se uno ha un debito e deve svendere la casa per lui e' un problema, ma per te sicuramente non lo e'.

Non sarei tutti i giorni a effettuare cessioni del preliminare se non esistessero avrei dovuto smettere al primo tentativo ,infatti l'arte della cessione del preliminare se non e' svolta tramite acquisto a sconto di almeno il 30 % dopo la prima operazione perdi soldi e smetti subito !

Tutto sta a diventare bravi a scovarli o a farseli scovare tramite collaborazioni .

Nella mia [scuola academy](#) la domanda piu' gettonata al

primo giorno di iscrizione e' sempre la stessa

"come faccio a trovarli"?

Da qui si intuisce che non sono sulle "**pagine gialle**" e non hanno una luce al neon sulla testa mentre camminano ,ma esistono delle figure professionali che possono segnalarti questi venditori .

Non a caso nella mia [academy](#) abbiamo una lezione settimanale dedicata alla formazione della squadra proprio perche' sappiamo benissimo che un conto e' sapere chi possono essere un altro e' sapere dove sono !

Spendiamo due parole sull'etica.

Pensando che si tratta per la maggior parte di motivazioni di disgrazie o giu' di li potresti pensare che sia immorale approfittare di queste situazioni .

In realta' e' proprio il contrario .

In questo mercato in crisi questi venditori hanno bisogno del tuo intervento.

La loro casa e' diventata un problema e li sta in qualche modo rovinando e in un mercato immobiliare avaro di

offerte tu sei l'unica speranza.

Quando riceveranno la tua offerta creativa saranno lieti di valutarla ed accertarla perche' andrai a risolvere un problema non economico ma piu' elevato ossia di serenita' e tranquillita ' che poi alla fine e' quello che i soldi portano si solito.

Non entusiasmarti tanto e' un lavoro di ricerca "**minuziosa**" e solo il 10 % dei venditori della tua citta' ogni mese si puo' definire un "**don't wanters**" significa quindi che se nella tua citta ' ogni mese vengono messi in vendita **1000 immobili** solo 100 sono motivati.

Vero e' che se ti convenzioni con 10 professionisti che ti segnalino ogni mese anche solo 10 di questi venditori allora il discorso diventa interessante.

Tutti gli investitori immobiliari alle prime esperienze ,me compreso ,partono da questi venditori.

Poco anticipo ,immobile con sconto e [rivendita preliminare](#) entro 6 mesi e cosi per una decina di operazioni finche' poi non si passa inevitabilmente per cambiare nicchia!

“DON'T WANTERS “

Non a caso **l'academy executive** ha il suo livello iniziale gold che tratta esclusivamente questa nicchia per poi aumentare di livello dopo i primi 90 giorni.

Siamo giunti alla conclusione di questo special report dedicato ai don't wanters.

Ti ringrazio ancora per aver dedicato il tuo tempo alle mie riflessioni .

Mi auguro che tu possa avere la forza e la passione di migliorare la tua vita .

Ultimo consiglio e' quello comunque prima di iniziare qualunque attivita' sugli investimenti e ' quella di preparati adeguatamente prima e non buttarti allo sbaraglio .

Non vorrai mica essere te quello che fa guadagnare gli altri per poca esperienza ?

Come in una gara di qualunque sport ,dietro ogni vittoria c'e' allenamento ,passione , professionalita' e senza non arrivi da nessuna parte.

I miei migliori auguri di buon business da Franco

“DON'T WANTERS “

SCUOLA ACADEMY EXECUTIVE .

DAL 2011 AL 2017 HA VISTO CRESCERE OLTRE
1000 ASPIRANTI INVESTITORI PROPRIO COME TE!!



ACADEMY EXECUTIVE

LA PRIMA SCUOLA ON LINE D'ITALIA CHE TI
INSEGNA AD INVESTIRE IN IMMOBILI SENZA
ESPERIENZA E SENZA SOLDI IN SOLI 90 GIORNI
APERTA!

The advertisement features a blue background with a white and blue logo on the left showing a person walking. To the right, three product boxes are displayed: 'LIVELLO GOLD' (blue), 'LIVELLO SILVER' (green), and 'LIVELLO VIP' (red). The text is in various colors: red for 'ACADEMY', green for 'EXECUTIVE', and red for 'APERTA!'.

[CLICCA QUI](#)