



Όταν βρείτε το ακίνητο που θα θέλατε να αγοράσετε, θα πρέπει να διαμορφώσετε μια προσφορά για αυτό. Ακολουθήστε τα παρακάτω βήματα για να διαμορφώσετε την καλύτερη ...

1. Ορίστε μια τιμή Για να κατεθέσετε μια προσφορά, θα πρέπει να γνωρίζετε δύο πράγματα: την τοπική αγορά και τον πωλητή. Μπορείτε να πάρετε πληροφορίες απο μία έρευνα αγορά για τις τιμές πώλησης για τα σπίτια στην περιοχή που έχουν τα χαρακτηριστικά που κρίνετε ως απαραίτητα.σ Επίσης, ελέγξτε την ιστορία της ιδιοκτησίας - πότε αγόρασε ο πωλητής ,πώς αγόρασε και για πόσο. Ένας πωλητής που αγόρασε ένα σπίτι πριν από πολλά χρόνια και έχει υπεραξίες μπορεί να είναι πιο πρόθυμος να διαπραγματευτεί την τιμή από ό, τι ένας ιδιοκτήτης σπιτιού που αγόρασε ένα σπίτι πολύ πρόσφατα . Αν έχει αγοράσει με δάνειο μπορεί να έχει προβλήματα στην εξυπηρέτηση. Όλα αυτά θα πρέπει να τα γνωρίζετε

2. Αποκτήστε τη χρηματοδότηση Αν δεν έχετε την δυνατότητα αυτοχρηματοδότησης (και λίγοι από εμάς μπορούν), θα πρέπει να πάρετε ένα δάνειο. Κανονίστε να προ-εγκριθεί πριν από την υποβολή προσφοράς. Όταν έχετε την προέγκριση ,κρατάτε στα χέρια σας ένα ισχυρό διαπραγματευτικό όπλο.

3. Ζητήστε βοήθεια απο ειδικούς Δεν μπορείτε να φανταστείτε πόσο μπορεί να βελτιωθεί η διαπραγματευτική σας θέση απο τα εύρηματα ενός τεχνικού ή ενός δικηγόρου

4. Δώστε μία προκαταβολή Με την προσφορά σας, σημειώστε και το καπάρο.Πολλοί το καταθέτουν σε ένα σε δεσμευμένο λογαριασμό (όχι του πωλητή) έτσι ώστε τα χρήματά να μπορούν να επιστραφούν σε περίπτωση που κάτι δεν πάει καλά . Εάν η προσφορά γίνει αποδεκτή, η προκαταβολή αφαιρείται από το τίμημα όταν η πώληση έχει ολοκληρωθεί.

5. Διαπραγμάτευση και οριστικοποίηση Μόλις η προσφορά σας υποβάλλεται, το μόνο που έχετε να κάνετε είναι να περιμένετε. Ο πωλητής μπορεί να αποφασίσει να αποδεχθεί την προσφορά, να την απορρίψει εντελώς, ή να κάνει μια αντιπροσφορά. Σε περίπτωση που ο πωλητής κάνει μια αντιπροσφορά, που θα προτείνονται αλλαγές όπως είναι η τιμή

Πέντε κινήσεις στη διαπραγμάτευση

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Τετάρτη, 23 Φεβρουάριος 2011 08:15 -

πώλησης μπορείτε να την αποδεχθείτε , ή να υποβάλετε ένα δικό σας. Η διαδικασία αυτή θα συνεχιστεί έως ότου ο πωλητής και ο αγοραστής συμφωνούν, ή έως ότου η διαπραγμέτευση σπάσει .