



10 πράγματα που οι αγοραστές πρέπει να γνωρίζουν για να εξασφαλίσουν την καλύτερη συμφωνία με τον αγοραστή :

1. Ανθρώπινη φύση είναι το μεγαλύτερο πρόβλημα για την ολοκλήρωση μίας συμφωνίας . Οι έξυπνοι αγοραστές κάνουν τη δουλειά τους , ξέρουν τι σπίτι χρειάζονται, πόσο μπορούν να αντέξουν οικονομικά και έπειτα να ψάχνουν στην αγορά για το τι θέλουν .
2. Όταν κάνετε μια προσφορά ,επιβάλλεται να γνωρίζετε τις πρόσφατες πωλήσεις που έγιναν γιατί αυτό είναι το καλύτερο εργαλείο διαπραγμάτευσης .
3. Μάθετε γιατί πουλά ο πωλητής πριν κάνετε την προσφορά. Υπάρχει μεγάλη διαφορά στη διαπραγμάτευση με έναν ιδιοκτήτη ο οποίος χρωστάει περισσότερα από το δάνειο για το σπίτι και ενός που θέλει να πουλήσει για να πάει σε μεγαλύτερο.
4. Η υπομονή στις διαπραγματεύσεις δεν είναι πάντα πλεονέκτημα
5. Εκμεταλλευτείτε το χρόνο των διαπραγματεύσεων για να βελτιώσετε την συμφωνία. Κάποιος πωλητής που βιάζεται είναι πιο ανοιχτός στις διαπραγματεύσεις.
6. Αν θέλετε να είστε σίγουροι για την αγορά μη σταματάτε το ψάξιμο ακόμα και στην διάρκεια των διαπραγματεύσεων γιατί δεν μπορείτε να προβλέψετε τι μπορεί να προκύψει .
7. Σε μια πτωτικά αγορά , δεν είναι υπερβολικό να ζητήσουμε από τον πωλητή να αποκαταστήσει κάποιες ζημιές που έχει το σπίτι.
8. Αν το σπίτι είμαι μισθωμένο συμφωνήστε τότε θα σας παραδοθεί και ορίστε

Ο δεκάλογος του αγοραστή

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Παρασκευή, 27 Αύγουστος 2010 21:24 -

προδιαγραφές για την κατάσταση που θα σας δοθεί .

9. Να μην ζητήσετε κάτι υπερβολικό απο τον ιδιοκτήτη που απαιτεί την δική του αισθητική πχ να σας δώσει βαμμένο το σπίτι. Είναι καλύτερο να ενσωματώστε το κόστος στην τιμή.

10. Σιγουρευτείτε πριν δώσετε τα χέρια ότι το σπίτι είναι το κατάλληλο και εξυπηρετεί τις ανάγκες σας για μία πενταετία.