



Τελικά συνέβη. Έχετε μία προσφορά για το σπίτι σας απο ένα υποψήφιο αγοραστή! Αλλά είναι η κατάλληλη προσφορά;

Καταρχή θα πρέπει να ξέρετε εσείς τι ακριβώς προσδοκάτε απο την πώληση του σπιτιού. Άμεση ρευστότητα ; ή μήπως ένα τίμημα που θα επιτρέψει να καλύψετε την ανάγκη της εταιρίας σας για ους επομενους 12 μήνες; ή να δικαιολογήσετε το "ποθεν έσχες" για μία άλλη αγορά ;ή θέλετε να πουλήσετε για να μη πάρει η τράπεζα το ακίνητο λόγω αδυναμίας πληρωμής των δόσεων; ή θέλετε να μείνετε στο χωριό; Οι αιτίες που κάποιος πουλά είναι πολλές και για αυτό ο πωλητής θα πρέπει να αξιολογήσει την προσφορά με βάση αυτές.

Το δεύτερο βήμα είναι το κατά πόσο η προσφορά αλλάζει την καθημερινότητα σας. Για παράδειγμα μία άμεση μετακόμιση την στιγμή που δεν έχετε βρεί σπίτι είναι ένα πρόβλημα που δεν έχει εύκολη λύση. Ακόμα και αν απαντήσετε στα προαναφερόμενα ερωτήματα εξακολουθεί να παραμένει αναπάντητο το αν πρόκειται για μία σοβαρή προσφορά. Εκεί τα εργαλεία αξιολόγησης της είναι σχετικά πιο απλά:

1. Πόσα χρήματα θα δοθούν μετρητά με την υπογραφή; Όσο μεγαλύτερη είναι η καταβολή μετρητών τόσο πιο σοβαρή είναι η προσφορά. Μία καταβολή του 60% του συνολικού ποσού αντιμετωπίζεται καλύτερα απο καταβολή του 25%. Σε κάθε περίπτωση το μετρητό είναι "χρυσός" και αυτό θα πρέπει να το λάβετε σοβαρά υπόψη
2. Υπάρχει προ-εγκεκριμένο δάνειο; Μια επιστολή της προέγκρισης που αναφέρει ότι η τράπεζα χρηματοδοτεί την αγορά είναι σημαντική. Η επιστολή δεν σημαίνει ότι έχει πλήρως εγκριθεί το δάνειο αλλά αποτελεί εγγύηση ότι έχετε απέναντι σας μία σοβαρή προσφορά.
3. Προθεσμίες για την αθέτηση της συμφωνίας. Σε πολλές περιπτώσεις ο αγοραστής θέτει προϋποθέσεις προκειμένου να προχωρήσει η αγορά χωρίς στην περίπτωση που ισχύσουν , να χάσει την προκαταβολή. Όσες περισσότερες προϋποθέσεις τίθενται τόσο πιο εύκολα μπορεί να μη φτάσετε στον συμβολαιογράφο. Για παράδειγμα ένα περιορισμός που αφορά την εργασία του αγοραστή μπορεί να τινάξει την συμφωνία στον αέρα. Για να

Πωλητής : Αξιολογήστε τις προσφορές

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Δευτέρα, 06 Δεκέμβριος 2010 11:35 -

αποφευχθεί αυτό, ο σοφός πωλητής να απαιτεί οι συνθήκες και τα απρόβλεπτα, να εξαλειφθούν όσο το δυνατόν συντομότερα.