

Τι δεν θα πεί ο πωλητής

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Πέμπτη, 24 Μάρτιος 2011 09:21 -



Η πιο κρίσιμη στιγμή της διαπραγμάτευσης είναι εκείνη που αγοραστής και πωλητής κάθονται ο ένας απέναντι στον άλλο και μιλούν για την συμφωνία. Αν δεν είστε προετοιμασμένοι τότε μπορεί να αισθανθείτε αμηχανία η οποία με την σειρά της να έχει άμεση επίπτωση στην διαπραγματεύση. Διαβάστε τις πέντε βασικές ερωτήσεις που θα πρέπει να μπουں στο τραπέζι.

1. Γιατί πουλάτε; Η απάντηση στο ερώτημα αυτό θα σας βοηθήσει να εντοπίσετε τα πιθανά προβλήματα, αλλά και το κίνητρο . Για παράδειγμα, εάν ένας πωλητής θέλει να αγοράσει ένα νέο σπίτι τότε και αυτός βρίσκεται σε μία θέση ανάλογη με την δική σας και αυτό δεν διευκολύνει τις διαπραγματεύσεις για μείωση της τιμής. Αντίθετα ένα διαζύγιο είναι λόγος που μπορεί να είναι πιο ελαστικός στις απαιτήσεις του.είναι να μετεγκατασταθεί η μετεγκατάσταση έχει κάνει μια προσφορά για να αγοράσει το σπίτι.

2. Τι έχεις να μου πεις για τους γείτονες ή τη γειτονιά; Οι πληροφορίες είναι πολύτιμες αλλά θα πρέπει να τις επιβεβαιώσετε με μία επιτόπια έρευνα.

3. Πότε ήταν η τελευταία φορά που έγινε συντήρηση στο κεντρικό σύστημα υδρευσης , θέρμανσης και αποχέτευσης; Πρόκειται για μία ερώτηση με πολλαπλούς στόχους. Αν διαπιστώσετε ότι κάποιες εργασίες γίνονται συχνά ,αυτό μπορεί να κρύβει ένα μόνιμο πρόβλημα και επομένως μία μόνιμη δαπάνη. Αν δεν έχει γίνει καθόλου αυτό μπορεί να σημαίνει δυσάρεστες εκπλήξεις για το πορτοφόλι σας. Σε κάθε περίπτωση αυτές είναι απαραίτητες πληροφορίες.

4. Έχει και πότε νοικιαστεί το σπίτι; Από την απάντηση θα καταλάβετε αν το σπίτι είναι "ταλαιπωρημένο" . Αν απο αυτό έχουν περάσει 10 ενοικιαστές τότε χρειάζεται εξονυχιστικός τεχνικός έλεγχος. Αν κατοικείται συνεχώς απο τον ιδιοκτήτη τότε τα πράγματα είναι καλύτερα.

5. Ποια είναι τα σχολεία ή που πηγαίνουν σχολείο τα παιδιά σας ; Η πληροφορία είναι κρίσιμης σημασίας, ακόμη και αν δεν έχετε παιδιά και δεν σκοπεύετε να αποκτήσετε και αυτό γιατί όταν στο μέλλον θελήσετε να το πουλήσετε το πιθανότερο είναι ο αγοραστής θα

Τι δεν θα πεί ο πωλητής

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Πέμπτη, 24 Μάρτιος 2011 09:21 -

έχει παιδιά. Μπορεί να έχετε περισσότερες ερωτήσεις να θέσετε στον πωλητή. Είναι μια καλή ιδέα να τις καταγράψετε ώστε να είστε προετοιμασμένος για την κρίσιμη διαπραγμάτευση.