



Η αγορά ενός σπιτιού είναι και μια συναισθηματική διαδικασία. Αν αφήσετε να κυριαρχήσουν της λογικής τα συναισθήματα , τότε κινδυνεύετε να κάνετε λάθη που στο μέλλον θα κοστίσουν. Υπάρχουν επτά συναισθηματικά λάθη που κάνουν οι άνθρωποι όταν αγοράζουν ένα σπίτι.

Λάθος 1: Το «θανατηφόρο» όνειρο της πολυτέλειας. Όλοι έχουμε όνειρα για το πόσο όμορφη μπορεί να είναι η ζωή μας αν είχαμε όλα τα θαυμάσια πράγματα που προσφέρονται – την υπέροχη θέα , του κατάφυτους δρόμους, τη στρογγυλή μπανιέρα, τη ευρύχωρη κουζίνα με επαγγελματικού επιπέδου συσκευές. Ωστόσο, εάν δεν μπορούμε ή δεν είμαστε σε θέση να αντέξουμε οικονομικά τότε τα όνειρα το μόνο που προσφέρουν είναι την στυφή γεύση του ανικανοποίητου. Ξεκινήστε την αναζήτησή σας από το χαμηλό άκρο του εύρους τιμών σας - αν αυτό που θα βρείτε, σας ικανοποιεί δεν υπάρχει καμία ανάγκη να πάτε υψηλότερα.

Λάθος 2: Είναι μοναδικό... Βλέπετε ένα σπίτι και το ερωτεύεστε . Ποια είναι η πρώτη σκέψη που περνά από το μυαλό σας; «Δεν υπάρχει τίποτε άλλο πέρα από αυτό». Ολέθριο λάθος. Ακόμα και αν δεν είναι πανομοιότυπες, υπάρχουν εκατοντάδες κατοικίες, στην ίδια ή σε όμορες γειτονιές με τα ίδια χαρακτηριστικά. Ενδεχομένως κάποιο από αυτά θα πουλιέται σε πιο καλή τιμή . Καλός ο έρωτας, αλλά να μη τον πληρώσετε «χρυσό» .

Λάθος 3: Απελπισμένοι Όταν ψάχνετε πολύ καιρό και δεν βρίσκετε ένα σπίτι που να καλύπτει τις απαιτήσεις σας , το πιο συνηθισμένο συναίσθημα είναι η απελπισία. Αν αισθανθείτε την απελπισία να σας κυριεύει είστε επιρρεπής στο λάθος. Δηλαδή, να χαμηλώσετε τον πήχη των απαιτήσεων σας και να κάνετε μία αγορά ανάγκης. Το μόνο σίγουρο είναι ότι μετά από λίγο καιρό θα καταλήξετε κατά πάσα βεβαιότητα, να μισήσετε το σπίτι και ενδεχομένως τον εαυτό σας που παρασύρθηκε από την απελπισία . Για το λόγο αυτό σταθείτε ψύχραιμοι. Έχετε χρόνο για να βρείτε εκείνο το σπίτι που θα ικανοποιεί τις ανάγκες , την αισθητική και το πορτοφόλι σας.)

Λάθος 4: Η τελευταία ευκαιρία Αν για οποιονδήποτε από τους τρεις λόγους που προαναφέραμε είστε έτοιμος να δώσετε τα χέρια, δώστε στον εαυτό σας μία ευκαιρία. Ηρεμήστε, σκεφτείτε τα όλα από την αρχή και τότε θα διαπιστώσετε ότι στην αγορά υπάρχουν και άλλα σπίτια

Λάθος 5: Υπερεκτίμηση των δυνατοτήτων σας Πολλοί άνθρωποι αντιμετωπίζουν τους εαυτούς τους ως υπεράνθρωπους και τότε απέχουν μία ανάσα από... το λάθος. Θέλετε ένα παράδειγμα; Βρίσκετε ένα σπίτι και σας αρέσει. Παρόλα αυτά βλέπετε ότι χρειάζονται κάποιες παρεμβάσεις πχ βάψιμο, αλλαγή κουζίνας κ.α . Ο «υπεράνθρωπος» σκέφτεται ως λύση τον εαυτό του, αγνοώντας τον παράγοντα χρόνο. Το αποτέλεσμα; Κάποια στιγμή φθάνει σε αδιέξοδο και οι επισκευές, κοστίζουν τα διπλά. Αξιολογήστε τις ικανότητές σας, τον προϋπολογισμό σας και το χρόνο σας πριν κάνετε την επόμενη κίνηση

Λάθος 6: Βιασύνη στην προσφορά Σε μια «καυτή» αγορά, μπορεί να χρειαστεί να βιαστείτε . Σε μία «πεθαμένη» αγορά , σαν και αυτή που βλέπουμε σήμερα, δεν υπάρχει λόγος βιασύνης. Σε πτωτικές αγορές ο χρόνος «δουλεύει» τις περισσότερες φορές για τον αγοραστή.

Λάθος 7: Υψηλή Προσφορά Αν υπάρχουν και άλλοι ενδιαφερόμενοι για το ίδιο σπίτι είναι πολύ εύκολο να παρασυρθείτε και να μπειτε σε πόλεμο προσφορών. Αυτό είναι ένα τεράστιο λάθος. Πρώτον, διότι αν το σπίτι αξιολογηθεί σε χαμηλότερη τιμή από αυτή της προσφοράς τότε , η τράπεζα δεν θα σας δώσει το δάνειο . Δεύτερον, όταν θα πάτε να το πουλήσετε , και στην περίπτωση που οι συνθήκες της αγοράς είναι παρόμοιες ή χειρότερες με την σημερινή , τότε θα διαπιστώσετε ότι θα πουλήσετε με ζημιά. Βεβαιωθείτε ότι η τιμή για το σπίτι που αγοράζετε είναι π