



1. Μην αγοράζετε σπίτι που δεν μπορεί να καλύψει και μελλοντικές σας ανάγκες.

Εάν δεν μπορείτε να είστε σίγουροι ότι το συγκεκριμένο σπίτι δεν θα καλύπτει και μελλοντικές σας ανάγκες τουλάχιστον την επόμενη πενταετία μη προχωρήσετε σε συμφωνία . Με το κόστος συναλλαγής (φόροι, συμβολαιογράφοι κα.) μπορεί να καταλήξετε να χάσετε χρήματα αν το πουλήσετε πουλάτε οποιοδήποτε νωρίτερα - ακόμη και σε ανοδική αγορά. Όταν οι τιμές πέφτουν, η χασούρα θα είναι μεγαλύτερη.

2. Ξεκινήστε από έρευνα αγοράς στις τράπεζες.

Από τη στιγμή που κατά πάσα πιθανότητα θα χρειαστεί να πάρετε δάνειο για να αγοράσει ένα σπίτι, πρέπει να βεβαιωθείτε ότι δεν θα υπάρξουν προβλήματα στο δανεισμό σας. Λίγους μήνες πριν ξεκινήσετε το ψάξιμο για σπίτι, πάρτε αντίγραφα της πιστοληπτικής σας δυνατότητας.

3. Στόχος; ένα σπίτι στις οικονομικές σας δυνατότητες.

Ο κανόνας είναι ότι μπορείτε να αγοράσετε κατοικία με αξία δύο ή μιάμιση φορά το ετήσιο μισθό σας. Αλλά εσείς θα το καλύτερο είναι να χρησιμοποιήσετε μία αριθμομηχανή για να πάρετε μια καλύτερη εικόνα για το πώς το εισόδημα, τα τυχόν άλλα χρέη , καθώς και τα έξοδα σας επιτρέπουν την αγορά

4. Εάν δεν μπορείτε να διαθέσετε το 20-25% της ίδιας συμμετοχής που ζητούν οι τράπεζε

Υπάρχει μια ποικιλία των δανείων αλλά σε όλα οι τράπεζα ζητα μία συμμετοχή του δανειζόμενου.Πριν ξεκινήσετε το ψάξιμο βεβαιωθείτε ότι μπορεί να την εξασφαλίσετε.

5. Αγοράστε σε μια περιοχή με καλά σχολεία.

Στις περισσότερες αυτή η συμβουλή ισχύει ακόμα και αν δεν έχετε παιδιά σχολικής ηλικίας. Αιτιολογία: Όταν έρχεται χρόνος να πωλήσετε, θα μάθετε ότι οι καλές σχολικές περιοχές αποτελούν ύψιστη προτεραιότητα για πολλούς αγοραστές κατοικιών, και αυτό συμβάλλει στην ενίσχυση της αξίας των ακινήτων.

6. Εξασφαλίστε την προέγκριση του δανείου

Η προέγκριση σώζει απο δυσάρεστε εκπλήξεις ενώ σας βοηθά να κάνετε μία ρεαλιστική προσφορά στον πώλητη.

Οκτώ "πρέπει" πριν την αγορά

Συντάχθηκε απο τον/την

Σάββατο, 20 Φεβρουάριος 2010 16:05 - Τελευταία Ενημέρωση Τρίτη, 09 Μάρτιος 2010 01:21

7. Κάνετε προεργασία πριν από την προσφορά.

Η προσφορά ς θα πρέπει να βασίζεται στην τάση των πωλήσεων παρόμοιων κατοικιών στη γειτονιά. Έτσι, πριν από την υποβολή της, εξετάστε παρόμοιες πωλήσεις των κατοικιών τους τελευταίους τρεις μήνες. Σε περίπτωση που τα σπίτια που έχουν πρόσφατα πωληθεί ήταν σε τιμή σε 5 % χαμηλότερη από την ζητούμενη τιμή , θα πρέπει η προσφορά να είναι που είναι περίπου 8-10% χαμηλότερη από αυτό που ο πωλητής ερωτά.

8. Μηχανικός επιθεωρητής.

Σίγουρα, τράπεζα σας θα κάνει μία εκτίμηση για το σπίτι . Αλλά αυτή θα γίνει για το αν το σπίτι αξίζει η τιμή που έχετε συμφωνήσει να πληρώσετε. Χωριστά, θα πρέπει να προσλαμβεται το δικό σας μηχανικό για να διαπιστώσει τα πιθανά προβλήματα που θα μπορούσαν να απαιτούν δαπανηρές επισκευές .