

Ανάμεσα σε δύο...σπίτια

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Τετάρτη, 09 Ιούνιος 2010 21:23 -



Ψάχνετε για σπίτι; Τότε κάποια μπορεί να βρείτε τον εαυτό σας διχασμένο ανάμεσα σε δύο σπίτια. Το πιο εύκολο πράγμα είναι να πάρετε μολύβι και χαρτί και περιγράψτε τις ανάγκες της οικογένειάς σας, τον προϋπολογισμό σας, και τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του κάθε σπιτιού. Μερικά πράγματα που θα θέλετε να συγκρίνετε περιλαμβάνουν:

* Τις γειτονιές. Εάν τα δύο σπίτια βρίσκονται σε διαφορετικές γειτονιές, προχωρήστε στην αξιολόγηση των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων του καθενός. Αν έχετε παιδιά και να είναι κοντά σε ένα πάρκο αυτό είναι σημαντικό. Πόσο κοντά είναι : ψώνια, εστιατόρια, και άλλες υπηρεσίες; Πόσο καλά είναι διατηρημένη η γειτονιά; Πόσος χρόνος απαιτείται για την μετακίνηση στην εργασία είναι;

* Τα σχολεία. Αν έχετε παιδιά σχολικής ηλικίας, σίγουρα θέλετε να εξετάσει τη φήμη των σχολείων γειτονιάς. Μπορείτε συνήθως να βρείτε γενικές πληροφορίες περιοχής. Αλλά αφού είστε ήδη στη διαδικασία, θα θελήσετε να επισκεφτείτε τα σχολεία και να πάρετε τις πληροφορίες από πρώτο χέρι. Θα πρέπει επίσης να μιλήσετε σε εκπαιδευτικούς και γονείς.

* Εγκλήματος. Πήγαινετε στο τοπικό αστυνομικό τμήμα ρωτήστε για την εγκληματικότητα. Μπορεί να βρείτε την κλοπή ή τον βανδαλισμό να είναι πιο διαδεδομένες σε σχέση με την "ανταγωνίστρια" περιοχή.

* Εκτίμηση. Εάν οι δύο σπίτια βρίσκονται σε διαφορετικά μέρη της πόλης ή διαφορετικές γειτονιές, ρωτήστε για τις πωλήσεις των κατοικιών σε αυτές τις γειτονιές κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών. Εάν μία γειτονιά παρουσιάζει μέση ετήσια αύξηση 8 % και η άλλη έχει εκτοξευθεί στα ύψη κατά 15% τότε η απόφαση απλοποιείται.

* Ο απαιτούμενος χρόνος πώλησης. Αν δεν ξέρετε ήδη, μάθετε πόσο καιρό έχει παραμείνει το σπίτι στην αγορά. Συνήθως αν έχει μείνει αρκετό καιρό ο πωλητής θα δεχθεί προσφορά χαμηλότερη από τη ζητούμενη τιμή. Αντίθετα, εάν το σπίτι είναι "φρέσκο", οι πωλητές μάλλον έχουν την υπομονή να περιμένουν για μια καλύτερη προσφορά. Επίσης συγκεντρώστε πρόσθετες πληροφορίες σχετικά με τους πωλητές,

Ανάμεσα σε δύο...σπίτια

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Τετάρτη, 09 Ιούνιος 2010 21:23 -

όπως γιατί πουλάνε. Εάν έχουν οικονομικά προβλήματα ή υπάρχει ένα διαζύγιο, τότε οι πωλητές είναι πιθανόν να θέλουν να κινηθούν το ταχύτερο δυνατό, που σημαίνει ότι θα έχετε μια καλύτερη αποδοχή σε χαμηλότερη τιμή.

* Μειονεκτήματα.Κάντε μια λίστα με τα μειονεκτήματα που συνδέονται με κάθε σπίτι για να αξιολογήσετε και να παζαρέψετε.