

1. Biết rõ chuyên viên địa ốc mà mình trao gởi thân phận “mua nhà” :

Nhiều khi trong cuộc sống, chúng ta quen nhiều chuyên viên địa ốc. Có khi chúng ta thích họ bởi tính tình thoải mái, phong cách lịch sự, ăn nói nhã nhặn, họ cũng luôn nở trên môi, tính tình hào phóng,... Nhưng tính tình và dáng vẻ bên ngoài như thế hấp dẫn chúng ta, khi nào chúng ta có cảm tình sâu đậm, muốn nhờ họ giúp cho chúng ta mua căn nhà đầu tiên trong đời,... Thế nhưng những tính cách như thế là chưa đủ mà chúng ta cần phải tìm hiểu những môi giới thật sự bên dưới khuôn mặt mĩm cười đáng yêu đó. Vậy đâu là làm sao tìm ra được những môi giới thật sự? Tác giả khuyên là hãy trả lời những câu hỏi cho chúng ta như : Họ có kinh nghiệm thế nào? Bao nhiêu căn nhà mà họ đã lên danh sách và đã bán được bao nhiêu căn nhà? Phải mất thời gian bao lâu mới bán được căn nhà mà họ đã có danh sách trên tay?



Theo kinh nghiệm thì những lợi ích thì đầu tư những thân và bản bè là rất quan trọng, hay nhìn qua các quảng cáo về những căn nhà họ mua bán trên những trang cũng cho chúng ta một khái niệm ban đầu nào đó. Chúng ta nên tiếp xúc trực tiếp với ít nhất ba chuyên viên địa ốc để phỏng vấn, để tìm hiểu trực tiếp khi quy tụ đến... chớ những người giao phó trách.

2. Đừng lao quá đà...

Hãy mua căn nhà mà tài chính của mình cho phép, đừng đi quá đà khi chọn mua căn nhà mình thích nhưng ngoài khả năng chi trả của mình,... vì đây là lần đầu tiên các bạn tham gia giao dịch với sự kiện không như, do đó tâm tình cảm bạn đổ hết vào nó ,nếu thêm một khoản bạn đang chờ thanh toán phía sau bạn sẽ mất ăn mất ngủ vì nó đấy! đó là chưa kể căn nhà bạn mua có thu nhập hay không.

Vậy đâu là giới hạn mà thế đó chúng ta biết mình đã vượt quá mức quá đà?

Tất cả số tiền mà chúng ta phải trả hàng tháng không nên vượt quá mức trên 36% tiền thu nhập (trừ các khi trả thu) của chúng ta vì số tiền còn lại để trang trải những chi phí trong cuộc sống: Đi học, ăn uống, học hành của con cái.....v.v

Đúng ý riêng khi gặp căn nhà vừa ý mà chúng ta thích ngay và mua ngay căn nhà mà mình thích. Thông thường, có khi để lâu đi nữa mà mình thích, chúng ta mua thêm căn nữa đi, và những gì cần chi trả, nhất là khi việc làm không trôi chảy như mình mua,...

Vô số, vô lo, chính là viên ngọc quý trong đời sống vì con người chúng ta so sánh số vô lo trong đời sống như thế là “tiền thân tiên” hay sao?

3. Dùng cho người bán thấy mình quá mê căn nhà:

Những khi hai vợ chồng đi shop nhà, khi vào căn nhà, người vợ thấy thích căn nhà quá và cứ theo bên chồng ca: “Em thích căn nhà này quá đi thôi! Căn nhà này là căn nhà em mê nhất trong mấy chục căn mình đã xem. Phong thủy nhà này tốt quá! Phòng ngủ của chúng ta nhìn mà thấy mê !!!” Bận có biết rằng sau mấy câu khen của người vợ là giá nhà cứ nhích lên??? Nếu có thích đi nữa thì vui lòng bớt bớt đi, người chồng miên man và tha hồ rót vào tai người yêu trùng trùng điệp điệp câu nói xét như thế nên mua khi mà chỉ có hai người mà thôi... Và ông bà mình có dạy: “Bán thì khen, mua thì chê” kia mà. Dùng chê các cái thiếu, các cái có cái trí khôn mà chúng ta vẫn cần để trong đời sống đi...

4. Xác minh thông tin pháp lý của căn hộ

Bận có thể hỏi những người hàng xóm xung quanh căn hộ, những người là đồng nghiệp quá nhé! Sau đó lên ban quản lý hoặc phòng địa chính của phường, quận, huyện quản lý ngôi nhà mình đang có ý định mua để biết rõ hiện trạng pháp lý của nó ra sao.

5. Thăm ngày của đất, “tranh thủ” thăm đêm...

Và khi bận đã phải lòng căn nhà, giá mua bán cũng đã ngã xong, và trừ các khi đi xa hơn với thời

thực giao dịch thì cũng nên “ngắm nhìn” căn nhà của mình vào cả ban ngày, lẫn ban đêm, cả ngày trong tuần, lẫn cuối tuần, để biết được hơn tình trạng căn nhà, hàng xóm, và những thứ cần biết khác vì nơi này sẽ là “tổ ấm” của bạn trong thời gian trung bình mà người Mỹ cân đo đong đếm là... 6 năm... Bạn đâu có mua nhà mới thì sáu, cả phần như thế là ôm sòm quanh nhà bạn? Bạn đâu có mua những thứ chôn ng tại gai mặt xẩy ra xung quanh nhà bạn vào thời cuối tuần mà những lần xem nhà vào ban ngày bạn không biết được?

Hãy hiểu biết về căn nhà bạn sẽ có trước khi xúc tiến ký giao dịch ...

Chuyên như những người không lưu ý, có khi bạn sẽ bị mình lừa... 6 năm mà hiểu khi cần đi.

6. Những điều cần nhớ cuối cùng:

Khi quyết định mua hay bán, cần phải có văn bản rõ ràng và thật chặt chẽ: ghi được trách nhiệm của mỗi bên, những phần phải ra làm sao tránh tình trạng chôn nhà “đánh tháo” khi có người khác trả giá cao hơn.

Và đến khi ký kết hợp đồng mua bán, ngoài việc chặt chẽ trong văn bản thì chuyên xác nhận, công chứng cũng vô cùng quan trọng để hợp đồng có giá trị pháp lý và tính hợp pháp của ngôi nhà. Những việc này, bạn nên yêu cầu bên môi giới xử lý cùng bạn.