

Còn thn khi mua nhà cũ a m t cũ p đang ly d

Tác Giả: Ng&#i Vi t

Thứ Tư: 05 Tháng 1 Năm 2011 17:26

Nhng ng&#i mua ph&#i tr&#i qua s&# cay đ&#ng gây ra b&#i v&# ly d

NEW YORK - Nhng v&# hôn nhân tan v&# có th&# r&#t căng th&#ng. Và khi nhng cũ p v&# ch&#ng đang ly d&# bán căn nhà cũ a h&#, chính ng&#i mua, nhân viên đ&#a &#c và b&#t cũ ng&#i nào khác cũng đ&#u cũ n th&#n tr&#ng.



Có kho&#ng m&#t tr&#u v&# ly d&# m&#t năm &# Hoa K&#, và trong h&#u h&#t các tr&#ng h&#p, có m&#t căn nhà cũ n ph&#i bán đi. Đi&#u đó có th&# có nghĩa ng&#i mua ki&#m đ&#c giá r&#, b&#i vì nhng cũ p đang ly d&# - gi&#ng nh&# nhng ng&#i b&# xi&#t nhà - th&#ng &# trong s&# nhng ng&#i nóng lòng mu&#n bán nh&#t, và s&#n sàng ch&#p nh&#n các đ&# ngh&# đ&#i giá th&# tr&#ng.

Tuy nhiên, nhng ng&#i sẵn lòng nhà cũng có th&# ph&#i tr&# giá v&# s&# b&#c b&#i và th&#i gian khi làm vi&#c v&#i nhng ng&#i bán này.

Nhng ng&#i mua ph&#i tr&#i qua s&# cay đ&#ng gây ra b&#i v&# ly d&#. Th&#ng th&#ng, m&#t ng&#i ph&#i ng&#u nóng n&#y mu&#n bán trong khi ng&#i kia cũ phá ho&#i cu&#c th&#ng l&#ng - ho&#c vì không

Còn thận khi mua nhà của một công ty đang ly dị

Tác Giả: Ng&# i Vi&# t

Thứ Tư:, 05 Tháng 1 Năm 2011 17:26

muốn nhìn mặt cuộc hôn nhân họ vì muốn nhìn thấy.

“Hầu hết các khách hàng đang ly dị của tôi không mua nhau, do đó vượt qua cuộc giao dịch có thể rất khó khăn,” theo lời ông Scott Weeda, một chuyên viên địa ốc ở Seattle, người chuyên về ly dị.

Mặc dù giá rẻ, nhiều người vẫn không dám mua.

Trong một số trường hợp, một người phụ nữ có thể trì hoãn việc ký giấy chấp thuận chuyển nhượng quyền sở hữu. Trong những trường hợp khác, một bên có thể mua hàng loạt tài sản trong khi bên kia chấp thuận rời căn nhà.

“Trong nhiều trường hợp, quy trình hầu như chung là mọi liên hệ còn lại duy nhất với công ty về chấp thuận bán nhà. Đôi khi họ mua công đất càng sớm càng tốt,” ông Weeda nói.

Trong một vụ mua bán, người mua có thể thỏa thuận với một người phụ nữ cho tất cả khi người kia phải quyết định về việc mua. Đôi khi, tất cả phút cuối cùng những người mua mới biết có một vấn đề.

Ông Charles Vallis, một nhân viên địa ốc ở Massachusetts làm việc cho công ty trung gian Redfin, mới đây đã lo một vụ mua bán trong đó những người mua của ông đã ký hợp đồng và có một ngày kết thúc sớm, những người mua trong vụ ly dị bị bỏ quên.

“Trong một ngày cuối cùng trước khi đóng hồ sơ, người ra không thấy bà ta đâu” theo lời ông Vallis. “Trước ngày tất cả, luật sư của họ thông báo cho chúng tôi biết rằng có thể họ không thể đóng hồ sơ bởi vì không tìm được người mua.”

Ông Vallis liên tiếp đưa ra các thông điệp cho người mua và gửi cho luật sư của bà ta, người cũng không thể kiếm được bà. May thay, chấp thuận bà nóng lòng bán. Ông còn thay đổi các khóa trước khi hoàn tất thủ tục bởi vì ông sợ ông có thể làm hại bên trong.

Cần thận khi mua nhà của một công ty đang ly dị

Tác Giả: Ngái Viát

Thứ Tư:, 05 Tháng 1 Năm 2011 17:26

Sau những ngày công gông vô vọng để tiếp xúc với người vợ, luật sư của những người bán cũ cùng những đồng nghiệp cũ đi đến thoả thuận phúc đáp. Ông đã để cho bà ta nghe luật sư về các hậu quả pháp lý trong việc vi phạm hợp đồng. Việc mua bán đã kết thúc kịp thời - những sự nóng nảy làm cho những người mua trả qua những đêm không ngủ.

Để tránh những trường hợp như vậy, Randy Morrow, một chuyên viên địa ốc ở Arlington, Virginia, người đi đầu tiên cho những công ty đang ly dị, khuyên những người mua hãy tìm hiểu mọi sự sai lầm mà một công ty ly dị có đang hay không.

Bà Carol Ann Wilson, một chuyên viên vận hành để hoạch định tài chính trong những công ty ly dị, cũng khuyên những người mua nhà hãy đào sâu hơn vào bối cảnh của những người bán nếu họ bán nhà liên tục thì một công ty ly dị.

“Nếu những người mua thấy rằng cả hai bên đều không ký vào thỏa thuận bán nhà, người mua nên rút lui. Việc thoả thuận có thể thoả mãn một cách dễ dàng,” bà nói. (nn)