

“तुमच्या प्रॉपर्टीची व्हॅल्यू वाढवा
७ सोप्या पण प्रभावी गोष्टींद्वारे”



सुवास्तु

कर्मशियल रियल इस्टेट सर्व्हिसेस

प्रॉपर्टीज विषयीच्या सर्व सर्व्हिसेस एकाच ठिकाणी

मनिषा गुरुळे

9921076779

सी. जी. बोरणारे

9595186735

ऑफिस : 1, दुसरा मजला, चांदवडकर पार्क,

मॉडेल कॉलनी, कॉलेज रोड, नाशिक.

“कोणत्याही प्रॉपर्टीची व्हॅल्यू वाढवा – ७ सोप्या पण प्रभावी गोष्टींद्वारे”

बऱ्याच वेळा शॉप / ऑफिस आपण जेव्हा विकायला काढतो तेव्हा आपले अनेक लहान सहान परंतु महत्त्वाच्या गोष्टीकडे दुर्लक्ष होते. आणि अर्थातच त्याचे परिणाम म्हणून आपल्याला आपल्या शॉपची / ऑफिसची अपेक्षित किंमत मिळत नाही. आणि त्याची रुखरुख पुढे आयुष्यभर मनात राहून जाते. हे सर्व टाळण्यासाठीच आपण ह्या आमच्या रिपोर्टची मदत घेऊ शकता.

तुमच्या शॉप / ऑफिसची किंमत तुम्ही कशी ठरवाल.

ज्यांना आपले शॉप/ ऑफिस विकायचे असते त्या सर्वांसाठीच हा एक महत्त्वाचा प्रश्न समोर येतो. प्रत्येकाच्या मनात एक भिती असते की आपण आपल्या शॉपची / ऑफिसची योग्य वाजवी किंमत ठरवू शकतो की नाही. आपण जी किंमत ठरवली आहे ती जर जास्त असेल तर आपली प्रॉपर्टी लवकरात लवकर विकली जाणार नाही. तसेच जर ही किंमत खूपच कमी असेल तर मात्र आपले आर्थिक नुकसान होईल. या अशा शंकांमुळे बऱ्याच जणांच्या मनात किंमती विषयी शंका असते.

यासाठी जेव्हा आपण आपल्या प्रॉपर्टीची किंमत ठरवत असतो तेव्हा काही गोष्टींचा गांभिर्याने विचार केला पाहिजे. जेव्हा आपण किंमत ठरवतो तेव्हा-

आपल्याला किती पैशांची गरज आहे ?

तसेच आपल्याला पैसे किती लवकरात लवकर मिळणे गरजेचे आहे ?

या डिलवर आपले काही महत्त्वाचे व्यवहार अवलंबून आहेत का ?

या सर्व गोष्टी बरोबरच आणखी ही काही महत्त्वाचे मुद्दे आपण लक्षात घ्यायला हवेत ते कोणते ते आपण पाहू –

१) आपल्या प्रॉपर्टीचे लोकेशन –

आपली प्रॉपर्टी ही कोणत्या भागात आहे. आपल्या प्रॉपर्टीच्या लोकेशनपासून मुख्य बाजारपेठे, शाळा, हॉस्पिटल किती अंतरावर आहेत. आपल्या प्रॉपर्टी पासून मुख्य

शहराकडे किंवा बाजारपेठेत जाण्यासाठी दळणवळणाची किंवा वाहतुकीची व्यवस्था पुरेशी आहे का? त्याच बरोबर आपल्या प्रॉपर्टीच्या आजुबाजूला जी वसाहत किंवा इतर घरे / ऑफिसेस कोणत्या प्रकारची आहेत हे लक्षात घेणे महत्वाचे असते.

१) आपल्या प्रॉपर्टीच्या आजुबाजूच्या भागातील नवीन बांधकामाचे रेटस् -

आपल्या प्रॉपर्टीच्या आजुबाजूस जर नवीन बांधकाम सुरु असतील तर तेथे तुम्ही अवश्य भेट द्या. रेटस् बाबत विचारपूस करा म्हणजे आपल्याला आपल्या प्रॉपर्टीची किंमत ठरविणे सोपे जाईल.

२) आपली प्रॉपर्टी किती वर्षापूर्वीची आहे .

ह्या मुद्द्याचा विचार करणेही गरजेचे असते. जितकी कमी वर्ष जुने बांधकाम असेल सहाजिकच तितक्याच तुमच्या प्रॉपर्टीची किंमत जास्त ठरवता येवू शकेल. तुम्हा सर्वांना तर माहित आहेच कि बँकाही लोन देतांना ह्या गोष्टींचा गांभीर्याने विचार करतात. सहाजिकच जितके जास्त लोन तुमच्या प्रॉपर्टीवर मिळू शकते तितकीच जास्त किंमत तुम्ही ठरवू शकता.

३) तुमच्या प्रॉपर्टीचे पेपर्स -

जेव्हा तुम्ही ही प्रॉपर्टी घेतलेली असते तेव्हा प्रॉपर्टी संदर्भातील सर्व कायदेशीर बाबींची पूर्तता केलेली असते. ते सर्व पेपर्स सांभाळून ठेवणे गरजेचे असते. त्याचबरोबर जेव्हा तुम्ही बिल्डरकडून प्रॉपर्टी घेता तेव्हा त्या बांधकामाचे कम्प्लीशन सर्टीफिकेट घेणे तितकेच महत्वाचे असते. त्याबरोबरच तुमच्या प्रॉपर्टीची वीजबिले, पाणीबिल, प्रॉपर्टी टॅक्स इ. संदर्भातील कागद पत्रे परिपूर्ण असणे आवश्यक असते ह्यातील काही पेपर्सची पूर्तता नसल्यास तुमच्या प्रॉपर्टीच्या किमतीमध्ये बराच फरक पडू शकतो.

४) प्रॉपर्टीची सध्याची कंडिशन -

तुमच्या प्रॉपर्टीची सध्याची कंडिशन काय आहे म्हणजेच तुमची प्रॉपर्टी सध्या सुस्थितीत आहे का? नसल्यास काही गोष्टींची दुरुस्ती करणे आवश्यक आहे का? हेही तितकेच

महत्वाचे असते. तुमच्या प्रॉपर्टीची किंमत जास्त येण्यासाठी तुमची प्रॉपर्टी सुस्थितीत असणे खूप महत्वाचे असते.

५) आजुबाजूचा परिसर –

तुमच्या प्रॉपर्टीच्या आजुबाजूला जवळपास कोणत्याही स्वरूपाचे अवैध बांधकाम किंवा अवैध स्वरूपाचे व्यवहार होत असतील तर ह्या गोष्टींचा तुमच्या प्रॉपर्टीच्या किंमतीवर बराच फरक पडू शकतो. जुगार / मटक्यांचे अड्डे अशा प्रकारचे हॉटेल्स जेथे बियरबार परमीट रुम इ. आहेत किंवा अशाच प्रकारचे काही अवैध व्यवहार आजुबाजूला होत असतील तर तुम्हाला नक्कीच काही अडचणींना सामोरे जावे लागू शकते.

वरील सर्व मुद्दे विचारात घेतल्यास मला नक्की खात्री आहे की तुम्ही तुमच्या प्रॉपर्टीची किंमत योग्य प्रमाणात ठरवू शकता. आपण ठरविलेली किंमत कितीही वाजवी असली तरी ह्या ठरलेल्या किंमती पेक्षा थोडी जास्त किंमत जर तुम्हाला मिळाली तर ही फायद्याची गोष्ट कोणाला नको असेल ?

येथे तुम्ही नक्कीच विचारात पडला असाल कि आम्ही हे नक्की काय करतो आहोत . अगोदर तर तुम्हाला तुमच्या प्रॉपर्टीची योग्य किंमत ठरवायला सांगतो आहोत आणि आता आम्हीच तुम्हाला सांगतो आहोत कि तुम्ही ठरविलेल्या किंमती पेक्षा थोडी अजून जास्त किंमत तुम्ही मिळवू शकता. फार आश्चर्यचकीत होवू नका. ही थोडीशी जास्तीची किंमत तुम्हाला कशी मिळविता येईल हे आम्ही तुम्हाला सांगतो.

त्यासाठी काही छोट्या पण महत्वाच्या टिप्स आम्ही तुम्हाला सांगतो. त्या पुढे आपण दिलेल्या आहेत.

१) तुमच्या प्रॉपर्टीचे बाह्यरूप व्यवस्थित आहे का ?

याची खात्री करून घ्या जर तुमच्या प्रॉपर्टीचे बाह्यरूप व्यवस्थित असेल तर समोरची खरेदी करणारी व्यक्ती नक्कीच इम्प्रेस होईल. सहाजिकच फर्स्ट इम्पेशन इज लॉस्ट इम्पेशन. म्हणून तुमच्या प्रॉपर्टीचे बाहेरील बाजूचे रंग , आजुबाजूची जागा इलेक्ट्रीकच्या वायरस, फोनच्या, केबलच्या वायरस योग्य पध्दतीने फिटिंग करून घ्या बाहेरील बाजूला जर काही झाडे – झुडपे, गार्डन असेल, बाल्कनीत झाडांच्या कुंड्या ठेवलेल्या असतील तर ते सर्व योग्य पध्दतीने स्वच्छ करून घ्या. भिंतींना तडे गेले असतील, भिंतीच्या कडा किंवा काही भाग पडला असेल तर वेळीच तो दुरुस्त करून

त्यांना योग्य पध्दतीने रंग देऊन घ्या. शक्य तितक्या प्रमाणात आजुबाजूचा परिसर स्वच्छ / सुशोभित असेल याची तुम्ही काळजी घेतली पाहिजे.

२) तुमच्या प्रॉपर्टीचा आतला भाग – इंटेरियर –

आपल्या प्रॉपर्टीच्या बाह्यरूपा बरोबरच आतील भागाकडे म्हणजेच तुमच्या मुख्य प्रॉपर्टीच्या अंतरंगाचेही सुशोभिकरण / स्वच्छता तितकीच महत्त्वाची असते आतील भागाला जर तुम्ही नवीन रंग देऊन घेवू शकाल तर फारच उत्तम. मुख्य दरवाजा किंवा शटरची स्थिती योग्य असणे महत्त्वाचे असते त्याला ही नवीन रंग देवून घेतलात ,सर्व कड्या लॉकस् व्यवस्थित दुरुस्त करून घेतलेत तर नक्कीच ते फायदेशीर ठरते.

त्याचप्रमाणे आतील टाईल्स, फरशा, कारपेटस् व्यवस्थित व स्वच्छ असले पाहिजेत. वेळीच त्याची स्वच्छता व दुरुस्ती करून घ्यावी. लाईट फिटींग, नळ फिटींग, ड्रेनेज लाइन्स् या सर्व सुरळीत व्यवस्थित आहेत यांची खात्री करून घ्यावी. काही किरकोळ दुरुस्तीची गरज असल्यास ताबडतोब त्यांची दुरुस्ती करवून घ्यावी. रिडक्यांच्या काचा, दरवाजे, मॉस्कीटो नेट इ. सर्व व्यवस्थित असले पाहिजे.

३) जर शक्य असेल तर तुमचे घर / ऑफिस, गाळा विकण्यासाठी अगोदरच तुम्ही रिकामा करवून घ्यावा. त्यामुळे रिकामा गाळा / ऑफिस बघणा-याला प्रशस्त मोठे जाणवते, जागा रिकामी केल्यानंतर त्या जागेची योग्य पध्दतीने स्वच्छता करवून घ्यावी. वर सांगितल्याप्रमाणे नवीन रंग देवून घेता आल्यास उत्तम तसेच त्या जागेवर कोणत्याही प्रकारचे अडगळीचे सामान-सुमान केरकचरा नसावा. तेथे झुरळे, उंदिर, मुंग्या, जाळी नसावे. त्या जागेला जर विशिष्ट प्रकारचा कुजका किंवा तत्सम वास येत असेल तर तेथे रुम फ्रेशनरचा वापर करून वातावरण स्वच्छ प्रसन्न करून घ्यावे.

आम्हाला माहित आहे कि ह्या ज्या काही गोष्टी आम्ही तुम्हाला सांगतो आहोत त्यासाठी तुमचा थोडा जास्त पैसा आणि बराचवेळ स्वर्च होणार असतो, परंतु खात्री बाळगा ह्या जर छोट्या छोट्या गोष्टींकडे जर तुम्ही लक्ष दिले तर स्वर्च होणारा पैसा आणि वेळ यांच्या कितीतरी पट जास्त तुमचा फायदा घेऊ शकेल.

तुमचे शॉप / ऑफिस जेव्हा विकायचे असते तेव्हा लक्षात घ्यावयाच्या ७ महत्वाच्या गोष्टी

जेव्हा आपण आपले शॉप / ऑफिस विकायचे ठरवितो तेव्हा काही काळातच तुमची प्रॉपर्टी बघण्यासाठी लोक आपल्याकडे येवू लागतात. सहाजिकच जेव्हा हे लोक घर बघण्यासाठी येतात, तेव्हा त्यांना ते परसंत पडणे किंवा मनापासून आवडणे स्वरूप महत्वाचे असते पुढील सर्व गोष्टी या पहिल्या व्हिजिट वरच अवलंबून असतात. म्हणूनच प्रथमतः आपण ह्या गोष्टीकडे लक्ष देणे आवश्यक असते. त्यासाठी आपण काही खास टिप्सचा येथे विचार करू.

जेव्हा समोरची व्यक्ती प्रॉपर्टी पाहण्यासाठी येण्याची इच्छा दर्शविते तेव्हा भेटीची वेळही नेहमी सकाळची म्हणजेच साधारण १० ते २ पर्यंतची ठरवावी. याचे कारण असे कि या वेळात सूर्यप्रकाश भरपूर असतो. व त्या प्रकाशामुळे आपले शॉप/ ऑफिस प्रशस्त मोकळे व प्रसन्न जाणवते. प्रॉपर्टी बघायला समोरची व्यक्ती येण्या अगोदरच काही काळ दरवाजे खिडक्या, खिडक्यांच्या काचा उघड्या करून ठेवाव्यात जेणे करून स्वच्छ हवा व भरपूर सूर्यप्रकाश येईल. त्यामुळे वातावरण प्रसन्न स्वच्छ होते व बघणा-याच्या मनाला ही गोष्ट नक्कीच स्वरूप आनंद देवून जाते.

जर पावसाळ्याचे दिवस असतील व सूर्यप्रकाश पुरेसा येत नसेल तर सर्व दिवे / लाईट्स ऑन करून ठेवा जेणे करून घरात भरपूर प्रकाश येईल. तसेच जर कुबटपणा, सारखा कोंदट वास येत असेल तर रुम फ्रेशनेर्सचा जरूर वापर करावा.

१) केरकचरा अडगळीचे सामान काढून टाका -

खरेतर जेव्हा आपले शॉप/ ऑफिस जेव्हा आपण विकायला काढतो. तेव्हाच या गोष्टीची योग्य ती काळजी आपण घेतली पाहिजे. केरकचरा अडगळीचे सामान, मोडलेले फर्निचर इ. गोष्टी काढून टाकाव्यात, शक्य तितके दरवाजे खिडक्यांच्या काचा किचन प्लॅटफॉर्म, संडास, बाथरूम, पोटमाळे स्वच्छ करवून घ्यावे. जाळा, जळमाटी काढून टाकावीत. फरशी स्वच्छ असावी. जर शक्य असेल तर पूर्ण वास्तुला एकदा नविन रंग देवून घ्यावा. हे शक्य नसल्यास किमान भिंती, फरशा, टाईल्स शक्य तितक्या प्रमाणात स्वच्छ करून घ्याव्यात. कोठेही उंदिर, झुरळे, मुंग्या तत्सम किटकांचा वावर राहणार नाही याची काळजी घ्यावी. या गोष्टी छोट्या वाटत असल्या तरी जेव्हा समोरची व्यक्ती प्रॉपर्टी बघण्यासाठी येते. तेव्हा स्वरूप महत्वाच्या ठरतात.

२) जेव्हा शॉप / ऑफिस बघण्यासाठी एखादी व्यक्ती येते तेव्हा त्या व्यक्तीला प्रॉपर्टी दाखविण्यासाठी कोणीतरी एखादीच व्यक्ती तेथे उपस्थित असावी. सहाजिकच ह्या व्यक्तीला सर्व माहिती असणे आवश्यक आहे. जेव्हा समोरची व्यक्ती काही प्रश्न किंवा शंका विचारते तेव्हा त्याची योग्य उत्तरे दिली गेली पाहिजेत.

जसे –

- हे बांधकाम किती वर्ष जुने आहे ?
- प्रॉपर्टीवर लोन होवू शकते कि नाही ?
- होत असल्यास किती ?
- प्रॉपर्टीचे सर्व पेपर्स आहेत का ?

प्रॉपर्टी दाखवतांना शक्य तितक्या कमी व्यक्तींनी उपस्थित रहावे. असे म्हटले जाते की तीन पेक्षा जास्त व्यक्ती जर येथे असतील तर ती गर्दी समजली जाते.

३) समोरच्या व्यक्तीला प्रॉपर्टी स्वतःच पाहू द्यावे. उगाचच आपण होवून रुम्स व इतर गोष्टी दाखविण्याचा प्रयत्न करू नये. जर काही फर्निचर , नविन फरशी ,टाईल्स किंवा काम केले असेल तर फक्त त्याची माहिती द्यावी. उगाचच स्वर्चाच्या रक्कमेचा वारंवार उल्लेख करू नये. तसेच जर कंडिशन व्यवस्थित नसेल तर उगाचच दिलगिरी व्यक्त करू नये. त्या व्यक्तीला काही शंका अडचणी असतील तर त्या व्यक्तीलाच विचारू द्याव्या.

४) जेव्हा समोरची व्यक्ती शॉप / ऑफिस बघण्यासाठी येते तेव्हा त्या व्यक्तीला प्रॉपर्टी व्यवस्थित पाहू द्यावी. उगाचच इतर विषय काढून गप्पा मारत बसू नये. त्या व्यक्तीचे लक्ष काही वाईट गोष्टी कडे जावू नये. म्हणून ब-याच वेळा लोक असा प्रयत्न करतात. परंतु आम्ही असे मानतो की अशा काही गोष्टी असतील तर त्या अगोदरच त्या व्यक्तीला दाखवुन द्याव्यात व नंतर ज्या चांगल्या गोष्टी आहेत.

५) प्रॉपर्टी दाखवितांना समोरच्या व्यक्ती बरोबर येथेच लगेचच किंमती विषयी चर्चा करू नये किंवा कोणत्याही प्रकारची आर्थिक बाबीची चर्चा येथे करणे उचित नसते. त्या व्यक्तीला प्रॉपर्टी पाहण्यातला आनंद मनमोकळेपणाने उपभोगू द्या. जेणे करुन त्या व्यक्तीच्या मनात त्या काही भावनीक बंध निर्माण होतील. काही पॉझिटिव्ह थिंकिंग तो करू लागेल. याच वेळी जर तुम्ही किंमती विषयी, पैशाविषयी चर्चा करत रहाल तर त्यांच्या मनात त्याच गोष्टींचा विचार सुरु होईल व कोठे तरी त्याला असुरक्षित, अनकम्फर्टबल फिलिंग येईल व ते नक्कीच तुमच्यासाठी चांगले ठरणार नाही.

६) प्रॉपर्टी दाखविताना लगेचच पुढील बोलणी करण्यासाठी बसू नये. शक्य तो एक दोन दिवसानंतरची वेळ ठरवून घ्यावी. खरेतर फक्त त्या व्यक्तीला प्रॉपर्टी बघून जावू द्यावे. लगेचच त्याला विकत घेण्यासाठी कन्व्हिन्स करू नये. लक्षात घ्या, समोरच्या व्यक्तीला तुमचे शॉप/ऑफिस सर्वप्रथम आवडणे, परसंत पडणे महत्वाचे असते. त्यावेळेसाठी तरी इतर गोष्टी त्यांच्यासाठी तितक्याश्या महत्वाच्या नसतात. जर त्या व्यक्तीला आवडले असेल, तर तो नक्कीच तशाप्रकारचे सिग्नल त्यांच्या बोलण्यातून, हावभावातून तो तुम्हाला देत असतो. म्हणून तुम्ही त्यावेळी अशा प्रकारच्या सिग्नलची फक्त वाट बघायची असते. जर समोरच्या व्यक्तीला तुमचे ऑफिस आवडेल नसेल किंवा परसंत नसेल तर तुम्ही कितीही प्रयत्न केलात तरी ती व्यक्ती विकत घेणार नाही ही गोष्ट तुम्ही लक्षात ठेवली पाहिजे.

वर दिलेल्या सर्व टिप्स व माहिती तुम्हाला नक्कीच उपयोगी वाटली असेल. तसेच प्रॉपर्टी खरेदी - विक्री या विषयातील अनेक बारकावे ही तुमच्या ध्यानी आले असणारच. पण ही सर्व माहिती आम्ही तुम्हाला का सांगतो आहोत हा प्रश्न तुम्हाला जरूर पडला असेल आणि हे सर्व अगदी मोफत/ फ्री ?

आमच्या सुवास्तु रियल इस्टेट सर्व्हिसेस् च्या माध्यमातून आम्ही तुम्हाला शॉप/ ऑफिस भाड्याने देणे व घेणे तसेच खरेदी व विक्री संबधीचे सर्व व्यवहार करण्यासाठी आम्ही तुम्हाला मदत येथे नक्कीच करणार आहोत. आमच्या फर्म मार्फत हे सर्व व्यवहार लवकरात लवकर व विश्वसनीय रित्या पूर्ण केले जातील. कारण आम्ही हा एक फुलटाइम व्यवसाय म्हणून या क्षेत्रात आलो आहोत.

याचबरोबर आमचे लिगल अँडव्हाइजर , तसेच फायनान्स एक्झिक्युटीव्ह यांची देखील मदत तुम्हाला दिली जाईल , जेणे करुन तुमचे सर्व व्यवहार लवकरात लवकर व कायदेशीरपणे विश्वसनीयरित्या पूर्ण होवू शकणार आहेत.

तेव्हा जर कोणत्याही स्वरुपाची मदत हवी असेल, तर एकदा आमच्याशी जरूर संपर्क साधा. तुम्ही दाखविलेल्या विश्वासाचे नक्कीच समाधान तुम्हाला होईल याची खात्री आम्ही तुम्हाला देतो. त्यासाठी आमचे फोन खाली दिलेले आहेत. तसेच आमच्या ऑफिसचा पत्ता देखील आहे.

प्रत्यक्ष ऑफिसला एकदा जरूर भेट द्यावी.