

Τα "μυστικά" των διαπραγματεύσεων

Συντάχθηκε απο τον/την

Τρίτη, 26 Ιανουάριος 2010 14:09 -



Οι τιμές πώλησης κατοικιών μπορεί να μη ανεβαίνουν αλλά δεν φαίνεται ότι υποχωρούν. Σε περιπτώσεις νέων κατοικιών που βρίσκονται σε περιοχές υψηλής εμπορικότητας οι κατασκευαστές παραμένουν αμετακίνητοι στις αρχές τιμές αν και γενικά στην αγορά το ποσοστό της έκπτωσης κυμαίνεται μεταξύ 5-10% από την αρχικά ζητούμενη τιμή. Αντίθετα στα σπίτια ηλικίας άνω των 10 ετών οι πωλητές φαίνονται διατεθειμένοι να υποχωρήσουν σημαντικά σε σύγκριση με τις αρχικές τους απαιτήσεις προκειμένου να κλείσει η συμφωνία . Σημαντικό θεωρείται και το θέμα της καταβολής μετρητού απο την πλευρά του αγοραστή .