Αν πιστεύετε ότι η αγορά ακινήτων δεν εμφανίζει φαινόμενα εποχικότητας μάλλον κάνετε λάθος. Για παράδειγμα , σύμφωνα με τις απόψεις ειδικών η περίοδος που ξεκινά αμέσως μετά τις γιορτές των Χριστουγέννων και καταλήγει πριν το Πάσχα είναι η καλύτερη για να διαπραγματευτεί ο υποψήφιος αγοραστής θερινής εξοχικής κατοικίας. Δεν είναι τυχαίο, επισημαίνουν μεσίτες που δραστηριοποιούνται σε μεγάλα τουριστικά θέρετρα της χώρας ότι ένα σημαντικό ποσοστό από τις συμφωνίες που έχουν αρχίσει την τουριστική περίοδο ολοκληρώνονται τους τρείς μήνες του χρόνου.

«Από την πλευρά του ο αγοραστής διαπιστώνει ότι απομένει αρκετό διάστημα μέχρι να ανοίξει η θερινή αγορά και αυτό βοηθά στις διαπραγματεύσεις με τον υποψήφιο αγοραστή. Ο τελευταίος από την πλευρά του έχει αποφασίσει αν είναι πραγματικά διατεθειμένος να αγοράσει το ακίνητο και πόσα χρήματα είναι διατεθειμένος να προσφέρει για αυτό» τόνιζε μεσίτης που δραστηριοποιείται στην αγορά των Κυκλάδων και συνέχισε «ειδικά φέτος , που η τουριστική κίνηση της προηγούμενης χρονιάς ήταν ιδιαίτερα δύσκολη ενώ οι προβλέψεις και για φέτος δεν είναι ιδιαίτερα αισιόδοξες καθιστούν τους πωλητές πιο ελκυστικούς στις απαιτήσεις τους. Αν σε αυτό προστεθεί και το ενδεχόμενο αύξησης των αντικειμενικών αξιών στο εγγύς χρονικό διάστημα , τότε η προοπτική της αγοράς εξοχικής κατοικίας την περίοδο αυτή εμφανίζεται ιδιαίτερα ελκυστική»

Πάντως πρέπει να σημειωθεί ότι και η πορεία της αγοράς χειμερινής εξοχικής κατοικίας φέτος δεν μπορεί να θεωρηθεί ιδιαίτερα ικανοποιητική καθώς επιχειρηματίες που δραστηριοποιούνται σε αυτή κάνουν λόγο για «πάγωμα του αγοραστικού ενδιαφέροντος παρά τις ελκυστικές τιμές αλλά και τους ιδιαίτερα δελεαστικούς όρους εξόφλησης του τιμήματος». Αν και δεν υπάρχουν αξιόπιστα στατιστικά στοιχεία εντούτοις εκτιμήσεις εμφανίζουν τις οριστικές συμφωνίες να είναι άνω του 30% λιγότερες σε σύγκριση με πέρυσι. Σημειώνεται ότι στην αγορά προσφέρεται αυτή την στιγμή και ένας μεγάλος αναλογικά αριθμός μεταχειρισμένων εξοχικών κατοικιών από τους ιδιοκτήτες τους.