



Σε μια εποχή που η έλλειψη ρευστότητας κυριαρχεί δύο στοιχεία κυριαρχούν. Οι πολλοί αγοραστές και οι λιγότεροι πωλητές. Αυτό σημαίνει ότι ο κανόνας είναι να αυξάνεται ο απαιτούμενος χρόνος πώλησης ενός ακινήτου. Τα δύο αυτά στοιχεία δίνουν ένα συγκριτικό πλεονέκτημα στον αγοραστή. Τι σημαίνει αυτό; Μεγαλύτερα περιθώρια διαπραγμάτευσης με όφελος είτε χαμηλότερη τιμή είτε εξτρά παροχές. Πως θα ανακαλύψετε αν ισχύει αυτό το περιβάλλον στην διαπραγμάτευση; Προσπαθήστε να μάθετε:

* Πόσο καιρό είναι το σπίτι μπορεί να έχει στην αγορά .

* Αν ο ιδοκτήτης έχει ρίξει τις αρχικές του απαιτήσεις στο διάστημα αυτό πόσες φορές και ποιά ήταν η πρώτη τιμή με την οποία εμφανίστηκε στην αγορά.

Δύσκολο; Όχι και τόσο αφού υπάρχουν τα "σημάδια":

* Κατά την παρουσίαση το σπίτι είναι άδειο,

* κατά τον έλεγχο των τίτλων ή κατά την συζήτηση προκύπτει ότι έχει αγοραστεί με πρόσφατο δάνειο.

* ο μεσίτης , αν υπάρχει ,σίγουρα γνωρίζει περισσότερες λεπτομέρειες για το σπίτι και τον πωλητή.Απο αυτόν μπορείτε να μάθετε πόσο καιρό το σπίτι ήταν στην αγορά και να πληροφορηθείτε τις μειώσεις τιμών που έχουν εμφανιστεί.

*απο τις εφημερίδες και το διαδίκτυο με αγγελίες . Μία αναζήτηση μπορεί να προσφέρει τις πληροφορίες στο "πιάτο".

ΚΑΤΟΙΚΙΑ: Η εποχή των αγοραστών

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Σάββατο, 28 Αύγουστος 2010 10:56 -

Υπάρχει πάντα ο κίνδυνος οι πληροφορίες να μη αντανακλούν την πραγματική εικόνα της κατάστασης και έτσι μία "επιθετική" προσφορά να διαταράξει το περιβάλλον διαπραγμάτευσης. Για τον λόγο αυτό μία ήπια και κυρίως μετριοπαθής προσέγγιση με τον πωλητή μπορεί να σας βοηθήσει ώστε να φτάσετε στο στόχο .