



Δεν είναι λίγοι εκείνοι που θέλουν να αγοράσουν ένα καινούργιο σπίτι με τα χρήματα που θα αποκομίσουν πουλώντας αυτό που ήδη έχουν. Στην περίπτωση αυτή δεν είναι λίγοι εκείνοι που προβληματίζονται αν θα πρέπει να περιμένουν την πώληση πριν κλείσουν την αγορά. Ποιό όμως είναι το σωστό; Γενικά υπάρχουν δύο σχολές.

Η μία σχολή πρεσβεύει ότι θα πρέπει να αποφείγεται να εγκαταλείψετε σήμερα το σπίτι σας γιατί με τις σημερινές συνθήκες που επικρατούν στην αγορά είναι και δύσκολη αλλά και χρονοβόρα διαδικασία η πώληση. Αυτό θα μπορούσε να έχει αποτέλεσμα μεγαλύτερη από τη προσδοκώμενη μείωση της τιμής αλλά και μπόλικο άγχος. Η άλλη σχολή λέει ότι αν βρεθεί η ευκαιρία αρπάξτε την γιατί δεν είναι εύκολο να ξαναβρεθεί.. Σε έναν τέλειο κόσμο, φυσικά, θα μπορούσατε να δείτε το εισόδημα μας και κατα πόσο αυτό αρκεί για να καλύψετε για κάποιο χρονικό διάστημα τις δόσεις των στεγαστικών δανείων ή τις δαπάνες συντήρησης δύο σπιτιών. Αλλά σήμερα με την ανεργία να καλπάζει και την ύφεση να είναι άγνωστο πόσο θα διαρκέσει δεν είναι ο καιρός για να αναλάβετε τέτοιους κινδύνους.

Ακόμα και στην περίπτωση που έχετε αποταμιεύσεις για να χρηματοδοτήσετε το σύνολο ή μέρος του τιμήματος της αγοράς δεν θα πρέπει να ενδώσετε στην πρόκληση να χάσετε την ρευστότητα σας γιατί οι καιροί είναι δύσκολοι και κανείς δεν μπορεί να γνωρίζει τι κρύβει το αύριο.. Τι μπορεί να συμβεί; Για παράδειγμα να καθυστερήσει πολύ περισσότερο η διαδικασία πώλησης ή να χρειαστεί να ρίξετε πολύ την τιμή ή και ακόμα να σας προκύψουν έκτακτες ανάγκες ή ... Τι σημαίνουν όλα αυτά ; Καλύτερα να περιμένετε.

Δεν το θέλετε; Στην περίπτωση αυτή υπάρχουν κάποιες λύσεις: Η μία αφορά την περίπτωση που υπάρχει ρευστότητα. Μπορεί λοιπόν ένα ποσοστό της ρευστότητας να χρησιμοποιηθεί ως εγγύηση για ένα δάνειο μικρής χρονικής διάρκειας ώστε να περιορίσετε το κίνδυνο ρευστότητας από τις αυξημένες πληρωμές για το διάστημα που θα απαιτηθεί μέχρι την πώληση του υφιστάμενου ακινήτου. Οι αμερικάνοι , που το ονομάζουν "δάνειο-γέφυρα". Όμως καλύτερα είναι να το αποφύγετε λόγω κόστους. Η άλλη λύση είναι να διαπραγματευτείτε την καταβολή του τιμήματος με διακανονισμό. Αυτό μπορεί να δώσει χρονικά περιθώρια. Στις σημερινές συνθήκες της αγοράς σίγουρα ένας πωλήτης που δεν έχει άμεση ανάγκη ρευστού μπορεί να το συζητήσει. Πάντως η πιο ασφαλής διαδρομή είναι η αναμονή μέχρι να πουληθεί το σπίτι γιατί στην αγορά δεν κουνιέται φύλλο.