



Είναι μια σκληρή απόφαση . Φυσικά θέλετε να κάνετε ό, τι είναι δυνατόν για να αποφύγετε μια πουλήσετε σε χαμηλότερη τιμή αλλά θέλετε να πουλήσετε και μάλιστα γρήγορα. Αν έχουν αποτύχει όλες οι προηγούμενες προσπάθειες τότε η πτώση της τιμής είναι μονόδρομος. Ποια είναι όμως η καλύτερη χρονική στιγμή; Πόσο καιρό πρέπει να περιμένετε ; Όσο και αν ακούγεται παράξενο αυτό δεν εξαρτάται από εσάς αλλά από την αγορά. Δηλαδή από τους υποψήφιους αγοραστές και τους πωλητές που προσφέρουν ανταγωνιστικά σπίτια στη περιοχή σας. Με απλά λόγια πριν αποφασίσετε να κατεβάσετε την τιμή θα πρέπει να γνωρίζετε την αγορά της περιοχής σας πολύ καλά. Γιατί; Σε μία περιοχή που δεν γίνονται συναλλαγές μία ρεαλιστική πτώση της τιμής δεν πρόκειται να αποδώσει.

Αντίθετα σε μία αγορά που γίνονται πωλήσεις η πτώση της τιμής αποδειχτεί το κατάλληλο «φάρμακο» . Αλλά και εκεί θα πρέπει να γνωρίζετε πως γίνονται οι πωλήσεις; Επειδή οι αγοραστές έριξαν τις τιμές ή μήπως επειδή η εικόνα του σπιτιού τους ήταν καλύτερη από την δική σας. Ακόμα όμως και αν αποφασίσετε να ρίξετε την τιμή θα πρέπει να γνωρίζετε το πόσο; Και στην περίπτωση αυτή ο ανταγωνισμός θα σας δώσει απάντηση. Για να έχετε ένα πλεονέκτημα δεν θα πρέπει η τιμή να είναι η χαμηλότερη αλλά ούτε και η υψηλότερη. Προσπαθήστε επίσης να είναι σε ένα επίπεδο που ο υποψήφιος αγοραστής να γυρίσει να την δει. Τι σημαίνει αυτό; Αν θέλετε να πουλήσετε 200.000 ευρώ προτιμήστε η ζητούμενη τιμή να είναι 195.000 ευρώ. Γιατί ; Διότι έτσι μπορεί να προσελκύσετε αγοραστές που οι οικονομικές τους δυνατότητες κινούνται στις 150.000 ευρώ.

Και πως θα αγοράσουν; Μπορεί να τους ταιριάζει και να αποφασίσουν να κάνουν την υπέρβαση. Το ζητούμενο είναι να το δουν όσο το δυνατόν περισσότεροι αφού με τον τρόπο αυτό αυξάνονται οι πιθανότητες. Για το λόγο αυτό ο βασικός κανόνας στα παιχνίδια των τιμών είναι : «οι τιμές καθορίζονται από τους άλλους.»