



Η στεγαστική αγορά είναι σε κατάσταση ύφεσης . Σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία τόσο οι τιμές όσο και οι συναλλαγές έχουν υποχωρήσει τους τελευταίους 18 μήνες. Ενώ οι εξελίξεις αυτές ενισχύουν την θέση του αγοραστή από την άλλη πλευρά καθιστούν ιδιαίτερα δύσκολη την ζωή εκείνων που θέλουν να πουλήσουν είτε για να έχουν ρευστό είτε για να αγοράσουν ένα άλλο ακίνητο.

Οι πωλητές έχουν να αντιμετωπίσουν απο την μία πλευρά την πτώση των τιμών και από την άλλη ένα πολύ ισχυρό ανταγωνισμό αφού ο αριθμός των πωλητών σήμερα είναι υψηλότερος σε σύγκριση με τις προηγούμενες δεκαετίες. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι πολλοί από αυτούς ακόμα και τώρα διστάζουν να πουλήσουν στην τιμή που προσφέρει η αγορά αφού φοβούνται ότι θα γράψουν ζημιές. Και όμως υπάρχουν ορισμένα πλεονεκτήματα τα οποία δεν θα πρέπει να τα αγνοούν.

Για παράδειγμα αν το σπίτι έχει αγοραστεί με δάνειο τότε η μεταφορά υποθήκης στο αγοραστή είναι πολύ πιο εύκολη διαδικασία για αυτόν, από το να εγκριθεί ένα καινούργιο δάνειο. Επειδή αυτό είναι ένα ισχυρό επιχειρήμα πηγαίνετε στην τράπεζα και συγκεντρώστε πληροφορίες για :

-αν είναι διατεθειμένη να εγκρίνει την μεταφορά

-με ποιους όρους και προϋποθέσεις θα δώσει το «πράσινο φως».

Αυτό είναι ένα ισχυρό επιχειρήμα το οποίο μπορεί να πείσει ακόμα και τον πιο επιφυλακτικό αγοραστή.

Στην περίπτωση που θέλετε να πουλήσετε προκειμένου να αγοράσετε κάπου αλλού δεν θα πρέπει να εξετάζετε μόνο την τιμή πώλησης αλλά και την τιμή αγοράς. Για παράδειγμα αν

Πουλήστε γρήγορα: Συμφέρει

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Δευτέρα, 29 Νοέμβριος 2010 13:25 -

οι τιμές στην περιοχή που βρίσκεται η ιδιοκτησία σας έχουν πέσει λιγότερο σε σύγκριση με τις τιμές που έχουν διαμορφωθεί στην περιοχή όπου θέλετε να κάνετε την αγορά τότε ίσως το κέρδος να μη προκύψει από την πώληση αλλά από την αγορά. Πάρτε παράδειγμα το κέντρο της Αθήνας στο οποίο οι τιμές έχουν πέσει συγκριτικά λιγότερο σε σύγκριση με τα Μεσόγεια όπου υπάρχει μεγάλο απόθεμα αδιάθετων ακινήτων. Μία τέτοια , κίνηση σίγουρα είναι οικονομικά τουλάχιστον συμφέρουσα.

Για όσους βιάζονται να πουλήσουν τότε η προσφορά του σπιτιού σε ελαφρώς χαμηλότερη τιμή από την τρέχουσα εμπορική είναι μία καλή κίνηση. Για ποιο λόγο; Διότι με την σημερινή κατάσταση της οικονομίας , όλα δείχνουν ότι τουλάχιστον για τους επόμενους μήνες η ανάκαμψη δεν είναι ορατή. Αυτό σημαίνει ότι όσο περισσότερο μένει το ακίνητο στον «αέρα» τόσο αυξάνονται οι πιθανότητες η τιμή του να σημειώσει και νέες απώλειες. Δεν μιλάμε για μεγάλο κτύπημα της τιμής αλλά το να το προβάλλετε με μία τιμή 1-2% χαμηλότερη από την τρέχουσα εμπορική του αξία μπορεί να αποτελέσει ένα ικανοποιητικό δέλεαρ για τον αγοραστή.

Σημαντικό είναι επίσης και το κόστος του σπιτιού. Δηλαδή αν παραμείνει το σπίτι στα χέρια σας αυτό σημαίνει ένα επιπλέον κόστος. Ένας συμψηφισμός του κόστους με την τιμή μπορεί τελικά να έχει θετική επίπτωση. Δηλαδή αν η διατήρηση του σπιτιού για έξη μήνες μεταφραστεί σε εκταμίευση 5.000 ευρώ (φόροι, έξοδα συντήρησης κ.α.) γιατί να μη μοιράσετε την διαφορά με τον υποψήφιο αγοραστή; Η πλεονεξία άλλωστε δεν βοήθησε ποτέ ...