



Μήπως η ενοικίαση ενός σπιτιού στον υποψήφιο αγοραστή πριν ολοκληρωθεί η πώληση είναι το κατάλληλο εργαλείο για να πουλήσει κανείς πιο εύκολα το ακίνητο του και κυρίως εξοχικές κατοικίες; Αν και οι περισσότεροι θα αντιμετωπίσουν την πρακτική αυτή με καχυποψία εντούτοις η πετυχημένη εφαρμογή του συγκεκριμένου μοντέλου στην αγορά εξοχικής κατοικίας στην Ισπανία και ειδικότερα στην Μαγιόρκα δείχνει ότι πρόκειται για έξυπνη κίνηση που μπορεί να είναι μία διέξοδος στους σημερινούς χαλεπούς καιρούς. Μια κορυφαία εταιρεία real estate στο ισπανικό νησί της Μαγιόρκας, ανακάλυψε μία νέα μέθοδο προώθησης των πωλήσεων. Διαθέτει εξοχικά ακίνητα σε υποψήφιους αγοραστές για κάποιο χρονικό διάστημα με την δέσμευση της αγοράς. Ήδη, έχουν κλειστεί αρκετές συμφωνίες με αγοραστές που δεν έχουν το κεφάλαιο ή διάθεση ην να δεσμευτούν για την αγορά ακινήτου στο οικονομικό κλίμα του σήμερα. Το «πείραμα» εφαρμόζεται σε υψηλής ποιότητας διαμερίσματα και βίλες κυρίως στα νοτιοδυτικά του νησιού, αν και αναμένεται ότι θα γίνει ευρύτατη εφαρμογή του. Οι υποψήφιοι αγοραστές προέρχονται κυρίως από την Γερμανία, την Μ.Βρετανία και τις Σκανδιναβικές χώρες δηλαδή από αγορές στις οποίες απευθύνεται και η ελληνική αγορά εξοχικής κατοικίας.