



Διαλέξτε μια τιμή, οποιαδήποτε τιμή για το σπίτι σας. Τώρα περιμένετε. Τελικά, κάποια μέρα, κάποιος θα είναι μάλλον πρόθυμος να σας πληρώσει την τιμή αυτή. Το ερώτημα είναι: Έχετε το χρόνο ή την επιθυμία να περιμένετε για να συμβεί αυτό ή θα πουλήσετε τώρα για ένα μειωμένο ποσό των χρημάτων;. Τιμή VS Χρόνος είναι ένα δίλημμα καθώς αφορά τον προσδιορισμό του τι είναι πιο σημαντικό για σας ως ιδιοκτήτη σπιτιού: να πωλείστε γρήγορα ή στην ανώτερη τιμή; Και τα δύο , θα πουν κάποιοι. Είναι όμως αυτό ρεαλιστικό; Στον πραγματικό κόσμο κάθε ιδιοκτήτης σπιτιού εμπίπτει σε μία από δύο κατηγορίες: τον απαραίτητα πωλητή ή τον προαιρετικό πωλητή.

Αναγκαία Πωλητής: Οι αναγκαία πωλητές είναι ιδιοκτήτες ακινήτων που πρέπει να πουλήσουν το σπίτι τους και η απόφαση αυτήν δεν μπορεί να αναβληθεί. Οι αιτίες πολλές: αλλαγή τόπου εργασίας, διαζύγιο, κατάσταση υγείας, ή μια οικονομική κρίση τους αναγκάζει να πουλήσουν. Ανεξάρτητα από το λόγο , χρειάζεται να πουλήσουν, όσο πιο γρήγορα τόσο το καλύτερο.

Ο Προαιρετικός Πωλητής: Οι προαιρετικοί πωλητές είναι ιδιοκτήτες κατοικιών που έχουν την επιλογή πότε θα πουλήσουν. Δεν είναι αναγκασμένοι αλλά απλά θα ήθελαν να κάνουν μια αλλαγή κατοικίας,. Η ουσία είναι ότι θα είναι άβολο αν δεν πουλήσουν αλλά όχι απαραίτητο.

Εσείς σε ποια κατηγορία ανήκετε; Η απάντηση στο ερώτημα αυτό είναι κλειδί για να καθορισθεί πώς θα απαντηθεί το δίλημμα Τιμή VS Ωρα. Για παράδειγμα, υπάρχουν δεκάδες χιλιάδες αναγκαστικοί πωλητές σε όλη τη χώρα, που χρειάζονται απεγνωσμένα να πουλήσουν τα σπίτια τους γρήγορα, αλλά ενεργούν σαν να είναι προαιρετικά πωλητές. Αυτοί λοιπόν δεν διαπραγματεύονται τις τιμές αλλά θυμώνουν αν δεν καταφέρουν να πουλήσουν γρήγορα. χρονοδιάγραμμά . Ένα άλλο πρόβλημα είναι η ραγδαία μείωση των τιμών σε ορισμένες περιοχές. Ενώ σε μια τυπική αγορά ακινήτων ένας προαιρετικός πωλητής μπορεί να αντέξει για να εξασφαλίσει την καλύτερη τιμή , η πτώση των τιμών ανατρέπει το σχεδιασμό. Το πρόβλημα φυσικά γίνεται μεγαλύτερο για τους αναγκαστικούς πωλητές. Στην περίπτωση αυτή θα χρειαστεί να προσαρμόσουν αναλόγως τις τιμές τους. Εάν βρεθείτε αντιμέτωποι με το δίλημμα αυτό δώστε απάντηση στην παρακάτω ερώτηση, Αν έπρεπε να πουλήσω σε 90 μέρες τι θα έκανα; Αν η απάντησή σας είναι ότι θα πρέπει να προσαρμόσετε την τιμή, αυτό δείχνει ότι ο χρόνος είναι πιο σημαντικός από το τελικό τίμημα. Αν ισχύει το αντίθετο τότε η υπομονή υπερσχύει..

Πιο ακριβά ή πιο γρήγορα;

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator

Τρίτη, 01 Φεβρουάριος 2011 16:42 - Τελευταία Ενημέρωση Τρίτη, 01 Φεβρουάριος 2011 11:27
