Η αγορά την τελευταία δεκαετία πέρασε από «σαράντα κύματα». Στα πρώτα οκτώ χρόνια, βλέπαμε τις τιμές των κατοικιών να εκτινάσσονται ,αλλά ακολούθησε η κατρακύλα που δεν έχει ακόμα τελειώσει. Ένα άλλο στοιχείο είναι ο δανεισμός εκατοντάδων χιλιάδων νοικοκυριών προκειμένου να αποκτήσουν σπίτι. Σήμερα χιλιάδες από αυτούς βρίσκονται σε αδυναμία πληρωμής –μόνιμη ή προσωρινή-και κινδυνεύουν με κατασχέσεις. Ήδη στην αγορά , οι περισσότερες συναλλαγές γίνονται με μετρητά καθώς οι τράπεζες αρνούνται να χρηματοδοτήσουν την αγορά στέγης. Το χειρότερο ; Τόσο οι αγοραστές όσο και οι πωλητές αδυνατούν να κατανοήσουν τις συνθήκες που επικρατούν στην τοπική τους αγορά με αποτέλεσμα να μη μπορούν να διαχειριστούν σωστά την περιουσία τους. Πώς μπορείτε όμως να αξιολογήστε τοπικές συνθήκες της αγοράς σας; Πρώτον, συγκεντρώστε πληροφορίες. Πως; θα σκεφτείτε.

Η πρώτη κίνηση είναι να επισκεφτείτε ένα τοπικό μεσίτη και να συζητήστε για την κατάσταση που επικρατεί στην αγορά . Συγκεντρώστε πληροφορίες για τιμές , τις συναλλαγές αλλά και για σημαντικά γεγονότα που έχουν σημειωθεί όπως για παράδειγμα για τον απαιτούμενο χρόνο πώληση ή για «επώνυμες» συμφωνίες που έχουν πραγματοποιηθεί. Αμέσως μετά μελετήστε ιστοσελίδες και εφημερίδες αγγελιών. Σκοπός σας είναι να διαπιστώσετε το επίπεδο των τιμών, τον χρόνο ανάρτησης των αγγελιών αλλά και των ποιοτικών στοιχείων της προσφοράς πχ τι σπίτια διατίθενται προς πώληση (μικρά ή μεγάλα, καινούργια ή παλιά κ.α).

Δεύτερον αξιολογήστε τις πληροφορίες. Αν και έχετε διαμορφώσει μία ασφαλή εικόνα για την προσφορά δεν γνωρίζετε την πραγματική κατάσταση που επικρατεί. Αυτό μπορείτε να το πετύχετε είτε ζητώντας μία εκτίμηση του ακινήτου σας από ένα πιστοποιημένο εκτιμητή είτε προμηθευόμενοι τα reports για την περιοχή που προσφέρουν εξειδικευμένοι ιστότοποι όπως για παράδειγμα το realestateingreece.gr τα οποία περιγράφουν με σαφήνεια την πραγματική εξέλιξη της προσφοράς και των προοπτικών της συγκεκριμένης περιοχής.

Το τρίτο βήμα είναι η προσωπική έρευνα αγοράς. Αυτό περιλαμβάνει ποδαρόδρομο, επισκέψεις σε ακίνητα που πωλούνται αλλά και συζητήσεις με ανθρώπους που πιάνουν τον παλμό της αγοράς στην γειτονιά πχ ο περιπτεράς ξέρει πόσοι έφυγαν και πόσοι ήλθαν…

Το κλειδί για τις σωστές αποφάσεις είναι η ενημέρωση .. Μπορεί να είναι μια δύσκολη

διαδικασία αλλά θα βρείτε το δρόμο σας.