



Η άνοιξη είναι ευρέως γνωστή ως η πιο καυτή περίοδος στην αγορά ακινήτων τόσο για αγοραστές όσο και για πωλητές. Την περίοδο αυτή παράλληλα ανοίγει και μία άλλη πολύ σημαντική αγορά : της εξοχικής κατοικίας. Αν λοιπόν είστε αγοραστής ή πωλητής θα πρέπει να δώσετε ιδιαίτερη προσοχή σε ορισμένα στοιχεία τα οποία μπορεί να σας οδηγήσουν σε λανθασμένες επιλογές.

Καταρχήν , η περίοδος αυτή, ίσως είναι η πιο κατάλληλη για να βρείτε πραγματικές ευκαιρίες. Μετά απο μία παρατεταμένη «νεκρή περίοδο» με τις ανάγκες να «τρέχουν» σίγουρα οι πωλητές έχουν ξεκαθαρίσει τις προθέσεις τους, δεν αμφιταλαντεύονται και κυρίως έχουν κατανοήσει την πραγματική κατάσταση που έχει διαμορφωθεί στην αγορά .

Απο την άλλη πλευρά ο καιρός έχει φτιάξει, οι συγκοινωνίες δεν αντιμετωπίζουν προβλήματα με τον καιρό και αυτό σας παρέχει μία μοναδική ευκαιρία να δείτε και να ξαναδείτε το ακίνητο που σας ενδιαφέρει πολλές φορές με ηρεμία και όχι με πίεση χρόνου. Σίγουρα, είναι μία εποχή στην οποία μπορείτε να συζητήσετε με μεγαλύτερη άνεση με όλους τους επαγγελματίες που εμπλέκονται τόσο στην έρευνα αγοράς όσο και στην συμφωνία αφού δεν υπάρχει η πίεση του καλοκαιριού. Αν το καλοσκεφθείτε έχετε ένα μεγάλο πλεονέκτημα το οποίο μπορεί να σας βοηθήσει στο να κλείσετε μία επωφελή και ασφαλή συμφωνία.

Η άνοιξη όμως προσφέρει και ένα μεγάλο πλεονέκτημα το οποίο οι περισσότεροι είτε το αγνοούν είτε το υποβαθμίζουν. Μπορεί με λίγα λόγια να γνωρίζει πολλά περισσότερα για το ακίνητο που το ενδιαφέρει. Δηλαδή να διαπιστώσει την πραγματική κατάσταση του ακινήτου και τα σημάδια που του αφήνει ο χειμώνας και αυτό μπορεί να αποδειχθεί... χρυσάφι.

Πολλά από τα σπίτια που βρίσκονται εκτός του αστικού ιστού, έχουν πάνω τους τα σημάδια των κλιματολογικών συνθηκών του χειμώνα. Τι εννοούμε με αυτό; Οι βροχές , το κρύο και τα χιόνια , πιθανόν να έχουν προκαλέσει φθορές στο σπίτι όπως για παράδειγμα: υγρασίες, προβλήματα στην εγκατάσταση θέρμανσης , φθορές στην ηλεκτρική εγκατάσταση κ.α.

Αυτή η «ανοιξιάτικη πραγματικότητα» δημιουργεί νέες ανάγκες. Ο μεν πωλητής θα πρέπει να αποκαταστήσει τις ζημιές ο δε αγοραστής να διακρίνει αν αυτές είναι μόνιμες ή αν ο πωλητής απλώς έχει κάνει κάποια μερεμέτια για να καλύψει τη ζημιά . Στη τελευταία περίπτωση αν δεν το ανακαλύψει θα βρεθεί το φθινόπωρο μπροστά σε μία δυσάρεστη έκπληξη αφού θα χρειαστεί να βάλει το χέρι στη τσέπη για να αποκαταστήσει τη ζημιά.

Αν και πρόκειται για ένα γενικότερο πρόβλημα εντούτοις αυτό είναι ιδιαίτερα έντονο στα εξοχικά , τα περισσότερα από τα οποία είναι κλειστά για πολλούς μήνες και αυτό σημαίνει ότι εκτός από τις φθορές του καιρού υπάρχουν και οι φθορές της εγκατάλειψης. Τι σημαίνει αυτό; Μία απλή ερώτηση στον πωλητή ή στο μεσίτη: «πόσους μήνες έχει να λειτουργήσει το σπίτι;» . Από την απάντηση που θα πάρετε θα καταλάβετε αν το σπίτι θα πρέπει να περάσει από ένα εξονυχιστικό τεχνικό έλεγχο. Σε κάθε περίπτωση οι περισσότερες φθορές που αναδεικνύονται το χειμώνα έχουν σχέση με την υγρασία. Φουσκωμένα δάπεδα και τείχη είναι τα πιο συνηθισμένα συμπτώματα της χειμωνιάτικης δραστηριότητας.

Φυσικά, δεν θα πρέπει να παραβλέπετε και τις καθιερωμένες τυπικές ερωτήσεις που υποβάλλει κάθε αγοραστής σε κάθε πωλητή σπιτιού:

- Πόσων ετών είναι το σπίτι;
- Πότε έγιναν και σε τι αφορούσαν οι τελευταίες επισκευές στην υδραυλική και ηλεκτρική εγκατάσταση
- Πότε έγινε ο τελευταίος τεχνικός έλεγχος
- Είχατε προβλήματα με υγρασίες ; Υπήρχαν διαρροές νερού; Βούλωσε η αποχέτευση και πότε;

- Ποιο είναι το ποσοστό εγκληματικότητας στη γειτονιά;
- Υπάρχουν εγγυήσεις για την κατάσταση του σπιτιού και των εγκαταστάσεων
- Ποιο είναι το εκτιμώμενο κόστος υπηρεσιών κοινής ωφελείας για κάθε εποχή;

Όλα τα παραπάνω ερωτήματα μπορεί να δώσουν απαντήσεις τις οποίες ο πωλητής θα ήθελε να αποκρύψει.