



Η τέχνη της διαπραγμάτευσης είναι πραγματικότητα που δεν έχει σύνορα, χρώμα και σημαία. Παντού, οι αγοραστές προσπαθούν να εξασφαλίσουν την καλύτερη υψηλότερη δυνατή τιμή και οι πωλητές την χαμηλότερη. Το www.realestatenews.gr αποπειράται να καταγράψει την διαπραγματευτική τεχνική που αναπτύσσεται στην Ελλάδα και να την συγκρίνει με την αντίστοιχη των ΗΠΑ που χαρακτηρίζεται ως η κορυφαία αγορά κατοικίας στο κόσμο.

Ελλάδα

Οι τιμές των διαμερισμάτων που προσφέρονται προς πώληση μέσω αγγελιών σε έντυπα και ηλεκτρονικά μέσα όχι μόνο δεν εμφανίζονται μειωμένες αλλά σε πολλές περιπτώσεις είναι οριακά αυξημένες σε σύγκριση με το προηγούμενο τρίμηνο. Το επιχείρημα, τόσο των μεσιτών όσο και των ιδιωτών πωλητών είναι ότι με το τρόπο αυτό εξασφαλίζουν μία ισχυρή βάση διαπραγμάτευσης. Μόλις εμφανιστεί ένας σοβαρός διαπραγματευτής τότε αρχίζουν τα παζάρια και η τελική τιμή είναι 5% έως 15% χαμηλότερες από τις αρχικές. Στα νεόκτιστα διαμερίσματα καθώς και σε εκείνα που πωλούνται από κατασκευαστές η μείωση της τιμής μπορεί να είναι πολύ μικρή (ακόμα και κάτω από 5%) αντίθετα στα σπίτια ηλικίας άνω των 5 ετών η μείωση από τις αρχικές απαιτήσεις μπορεί να προσεγγίσει το 20%.

ΗΠΑ.

Σχεδόν ένα στα πέντε σπίτια, ή το 19,5% που δημοσιεύονται για πώληση προσφέρονταν σε τιμή χαμηλότερη σε σύγκριση με τον Ιανουάριο σύμφωνα με ιστοσελίδα αγγελιών των ΗΠΑ. Το ποσοστό της μείωσης κινήθηκε κατά μέσο όρο στο 6,7% το Φεβρουάριο έναντι 6,8% τον Ιανουάριο. Στοιχεία για την τελική τιμή που κλείνεται η πώληση δεν είναι διαθέσιμα αλλά εκτιμάται ότι κινείται γύρω στο 5% από την προσφερόμενη τιμή. Πάντως από τις αρχικές τιμές τον Φεβρουάριο καταγράφηκε πτώση 6,8% σε μέσα επίπεδα στην μέση τιμή του καταλόγου των προς πώληση κατοικιών στο συγκεκριμένο ιστότοπο.