



Αν πιστεύετε ότι η αγορά ακινήτων δεν εμφανίζει φαινόμενα εποχικότητας μάλλον κάνετε λάθος. Για παράδειγμα , σύμφωνα με τις απόψεις ειδικών η περίοδος που ξεκινά αμέσως μετά τις γιορτές των Χριστουγέννων και καταλήγει πριν το Πάσχα είναι η καλύτερη για να διαπραγματευτεί ο υποψήφιος αγοραστής θερινής εξοχικής κατοικίας. Δεν είναι τυχαίο, επισημαίνουν μεσίτες που δραστηριοποιούνται σε μεγάλα τουριστικά θέρετρα της χώρας ότι ένα σημαντικό ποσοστό από τις συμφωνίες που έχουν αρχίσει την τουριστική περίοδο ολοκληρώνονται τους τρεις μήνες του χρόνου.

«Από την πλευρά του ο αγοραστής διαπιστώνει ότι απομένει αρκετό διάστημα μέχρι να ανοίξει η θερινή αγορά και αυτό βοηθά στις διαπραγματεύσεις με τον υποψήφιο αγοραστή. Ο τελευταίος από την πλευρά του έχει αποφασίσει αν είναι πραγματικά διατεθειμένος να αγοράσει το ακίνητο και πόσα χρήματα είναι διατεθειμένος να προσφέρει για αυτό» τόνιζε μεσίτης που δραστηριοποιείται στην αγορά των Κυκλάδων και συνέχισε «ειδικά φέτος , που η τουριστική κίνηση της προηγούμενης χρονιάς ήταν ιδιαίτερα δύσκολη ενώ οι προβλέψεις και για φέτος δεν είναι ιδιαίτερα αισιόδοξες καθιστούν τους πωλητές πιο ελκυστικούς στις απαιτήσεις τους. Αν σε αυτό προστεθεί και το ενδεχόμενο αύξησης των αντικειμενικών αξιών στο εγγύς χρονικό διάστημα , τότε η προοπτική της αγοράς εξοχικής κατοικίας την περίοδο αυτή εμφανίζεται ιδιαίτερα ελκυστική»