

## Πώς να κλείσετε φθηνό δωμάτιο



Συντάκτης: Αργύρης Παγαρτάνης,

Η διαμονή αποτελεί ένα από τα πιο βασικά συστατικά των ευχάριστων διακοπών. Όσο κι αν φωνάζουμε ότι «το δωμάτιο στις διακοπές το χρειαζόμαστε για το κρεβάτι του και το μπάνιο του», κανείς δεν θέλει να μένει σε... τρώγλες, αλλά να εξασφαλίσει το καλύτερο δυνατό που μπορεί να του προσφέρει το πορτοφόλι του. Η εξασφάλιση ενός δωματίου (ενοικιαζόμενου ή σε ξενοδοχείο) με την καλύτερη δυνατή τιμή μπορεί να φέρει ευεργετικά αποτελέσματα στο πορτοφόλι σας, αρκεί να προσέξετε μερικά σημεία στις... διαπραγματεύσεις. Εννοείται, φυσικά, ότι θα προτιμήσετε μικρές ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και όχι «απρόσωπες» αλυσίδες ξενοδοχείων, όπου δεν γίνονται διαπραγματεύσεις.

1. Εν αρχή ην... η **επικοινωνία**. Μην βασιστείτε σε ανταλλαγή e-mail, προσωπικών μηνυμάτων στο Facebook ή και σε ηλεκτρονικές κρατήσεις στην ιστοσελίδα του καταλύματος που σας αρέσει. Φροντίστε να μιλήσετε τηλεφωνικώς, απευθείας με τον ιδιοκτήτη. Τις περισσότερες φορές οι τιμές που αναφέρουν οι ιστοσελίδες δεν είναι οι «πραγματικές» που ενοικιάζεται το δωμάτιο, αλλά πολύ υψηλότερες. Μόνο με την επικοινωνία μπορείτε να πετύχετε καλύτερη τιμή.
2. Προτιμήστε να τηλεφωνήσετε σε ώρα που ο ιδιοκτήτης θα είναι πιο **χαλαρός**, και πιάστε του την κουβέντα. Ρωτήστε τον για το μέρος, την κίνηση, τις δυσκολίες της δουλειάς... Αν δεν θέλετε να έχει επαγγελματικό ύφος η συζήτηση, να σας ανακοινώσει μια τιμή και... τέλος, οφείλετε κι εσείς να είστε επικοινωνιακοί.
3. Μην διστάσετε να κουβεντιάσετε ανοιχτά μαζί του το θέμα των **τιμών**, ιδιαίτερα αν διαπιστώσετε ότι η τιμή είναι «τσιμπημένη» προς τα πάνω. Για να «αμυνθεί» προφανώς θα σας αραδιάσει όλα τα καλά του δικού του καταλύματος, που δεν έχουν οι άλλοι, και «δικαιολογούν» την διαφορά στην

τιμή. Αν πιάσετε, όμως, μια κουβέντα για τις τιμές μπορείτε να μάθετε πολύ ενδιαφέροντα στοιχεία όχι μόνο για το δικό του κατάλυμα, αλλά και για τα υπόλοιπα. Κάντε το ίδιο ακόμα κι αν η τιμή σας φαίνεται μικρότερη από των άλλων. Κανείς δεν είναι χαζός για να «πουλάει» σε χαμηλότερη τιμή. Μπορεί να δικαιολογηθεί ότι το κατάλυμα είναι καινούργιο και θέλει να δημιουργήσει πελατεία ή να σας πει ακόμα περισσότερες λεπτομέρειες για τα «μειονεκτήματα» σε σχέση με άλλα καταλύματα (απόσταση από παραλία, θόρυβος κτλ.). Σε κάθε περίπτωση θα γνωρίζετε ακριβώς τι να περιμένετε, αν τον επιλέξετε.

5. Φροντίστε να μάθετε πώς πάει γενικά η κίνηση στο μέρος. Αν υπάρχει **πληρότητα** στα περισσότερα καταλύματα που τηλεφωνείτε, τότε οι ιδιοκτήτες είναι πιο άτεγκτοι στις τιμές. Όσο περισσότερα κενά δωμάτια υπάρχουν, τόσο καλύτερη τιμή θα πετύχετε. Μπορείτε να αναφέρετε και ένα ποσό ως το ανώτερο που μπορείτε να δώσετε, αλλά φροντίστε να είναι λίγο χαμηλότερο απ' αυτό που πραγματικά διαθέτετε. Αν κλείσετε τελικά το δωμάτιο, κάντε το να φανεί σαν «υποχώρηση» από την πλευρά σας και οικονομική θυσία πέρα από τις δυνάμεις σας.
6. Θυμηθείτε ότι τις «κωδικοποιημένες» πληροφορίες που ζητάτε εσείς τις έχουν ζητήσει δεκάδες, ίσως και εκατοντάδες άλλοι που του έχουν τηλεφωνήσει και βαριέται να λέει τα ίδια και τα ίδια συνέχεια. Προσπαθήστε να κάνετε πιο **έξυπνες ερωτήσεις** σχετικά π.χ. με τη διαφορά στην τιμή των δωματίων, τη θέα και τις ανέσεις που προσφέρουν.
7. Το καλύτερο είναι να υπάρχει και μια **δεύτερη επικοινωνία** με τον ίδιο άνθρωπο, από άτομο της εμπιστοσύνης σας (το έτερον ήμισυ, έναν φίλο/φίλη, συνάδελφο κτλ.). Έτσι θα διαπιστώσετε αν λέει τα ίδια σε όλους όσους καλούν ή αλλάζει... τροπάριο ανάλογα με τη διάθεσή του και την φωνή που ακούει.
8. Για **πολυήμερη διαμονή** (πάνω από δέκα ημέρες) ζητήστε του οπωσδήποτε διαφορετική τιμή. Αν δεν δείχνει διατεθειμένος να το συζητήσει, κλείστε ένα δωμάτιο για ένα βράδυ και την ημέρα που θα φτάσετε δείτε επί τόπου τις προσφορές των άλλων. Το 99,9% των ιδιοκτητών μιλάει πολύ διαφορετικά (και δίνει διαφορετικές τιμές) όταν βρίσκεται πρόσωπο με πρόσωπο με τον υποψήφιο πελάτη.

Πηγή: [flowmagazine.gr](http://flowmagazine.gr)