

Το νέο περιβάλλον έχει διαμορφώσει ένα κώδικα επικοινωνίας στην αγορά , εντελώς διαφορετικό από εκείνο που ίσχυε πριν από τρία χρόνια. Στα πλαίσια αυτά έγινε μία προσπάθεια κωδικοποίησης τόσο των προβλημάτων όσο και των μεθόδων αντιμετώπισης τους με σκοπό την διευκόλυνση των αγοραστών αλλά και των πωλητών.

1ο Συστηματική έρευνα αγοράς: Σε περιόδους κρίσης σε κάθε γωνία μπορεί να «κρύβεται» μία ευκαιρία αρκεί όμως να υπάρχει μπόλικο απόθεμα υπομονής. Από τον κανόνα αυτό δεν μπορεί να αποτελεί εξαίρεση η αγορά ακινήτων και για τον λόγο αυτό επιβάλλεται συστηματική έρευνα αγοράς και ακόμα πιο σκληρό παζάρι. Ήδη οι περισσότεροι κατασκευαστές κάνουν εκπτώσεις έως και 10% προκειμένου να πουλήσουν τα αδιάθετα διαμερίσματα τους. Οι πλέον ασφαλείς δείκτες για τα περιθώρια διαπραγμάτευσης της τιμής είναι ο χρόνος που παραμένον αδιάθετα τα διαμερίσματα. Για παράδειγμα αν παραμένουν αδιάθετα για διάστημα μεγαλύτερο το τεσσάρων μηνών τα περισσότερα διαμερίσματα μίας οικοδομής τότε τα περιθώρια διαπραγματεύσεων του αγοραστή είναι μεγαλύτερα. Αντίθετα αν σε μία καινούργια οικοδμή έχει μείνει απούλητο ένα ή δύο διαμερίσματα τότε τα περιθώρια για μεγάλες εκπτώσεις στην τιμή είναι περιορισμένα.

2ο . Εκμετάλλευση της ρευστότητας: Σε περιόδους κρίσης το σπανιότερο αγαθό στην αγορά είναι το ρευστό. Οι κάτοχοι του βρίσκονται σε θέση ισχύος και αυτό μπορεί να το επωφεληθούν περιορίζοντας το κόστος της αγοράς. Πρακτικά αυτό σημαίνει ότι σήμερα , λόγω της απροθυμίας των τραπεζών να χορηγούν στεγαστικά δάνεια οι πωλητές είναι ιδιαίτερα επιφυλακτικοί όταν ο αγοραστής δηλώνει ότι θα κάνει χρήση του στεγαστικού δανείου. Αντίθετα , σε περιπτώσεις που ο αγοραστής εμφανίζεται ότι θα πραγματοποιήσει μέρος ή το σύνολο της αγοράς με δικά του κεφάλαια τότε μπορεί να διαπραγματευτεί τόσο το τίμημα όσο και τις πρόσθετες παροχές και να εξασφαλίσει ιδιαίτερα σημαντικά οφέλη.

3ο . Διασφάλιση της συναλλαγής: Ένας από τους μεγάλους κινδύνους που αναλαμβάνει κάθε αγοραστής ημιτελούς ακινήτου είναι να βρεθεί μπροστά στο ενδεχόμενο ο πωλητής να μη μπορεί να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις που έχει αναλάβει. Προκειμένου να αποτραπεί ένα τέτοιο ενδεχόμενο θα πρέπει να υπάρχουν δεσμευτικές ρήτρες τόσο ως προς τον χρόνο όσο και ως προς την αποζημίωση στην περίπτωση που δεν εκπληρωθούν οι αμοιβαίες υποχρεώσεις που αναλαμβάνουν οι δύο πλευρές.

4ο . Ακριβής γνώση των οικονομικών δυνατοτήτων: Οι εποχές που οι τράπεζες χρηματοδοτούσαν έως και το 120% της εμπορικής αξίας των ακινήτων έχουν περάσει. Σήμερα οι τράπεζες χρηματοδοτούν το 70-75% της εμπορικής αξίας και προκειμένου να δώσουν το ποσό που υπολείπεται ζητούν πρόσθετες εγγυήσεις όπως για παράδειγμα εγγραφή προσημείωσης σε άλλο ακίνητο του αγοραστή. Για τον λόγο αυτό πριν προχωρήσει το κλείσιμο της συμφωνίας καλό είναι η πλήρης γνώση των όρων χρηματοδότησης.

5ο Χρόνος εκταμίευσης : Το νέο σκηνικό που χαρακτηρίζει τις χορηγήσεις στεγαστικών δανείων είναι οι μεγάλες καθυστερήσεις στην εκταμίευση του αιτούμενου ποσού. Αυτό έχει ως συνέπεια να ακυρώνονται συμφωνίες ενώ δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις που είτε η πλευρά του αγοραστή είτε η πλευρά του πωλητή ζητούν αποζημιώσεις προβάλλοντας ως αιτία την αθέτηση της συμφωνίας. Προκειμένου , να αποτραπούν δυσάρεστες εκπλήξεις , η σύνταξη ενός προσυμφώνου που θα ξεκαθαρίζει τους όρους της συμφωνίας , το χρονοδιάγραμμα εκπλήρωσης και τις προϋποθέσεις ακύρωσεις μπορεί να έχει κάποιο επιπλέον κόστος αλλά αποσοβεί πολλές και ενδεχόμενως κοστοβόρες και ψυχοφθόρες εκπλήξεις τόσο για τον αγοραστή όσο και για τον πωλητή.