



Ένα νέο σκηνικό διαμορφώνεται στην αγορά νέων κατοικιών .Μεσίτες επισημαίνουν ότι οι πωλήσεις κατοικιών κινούνται σε επίπεδα 40% χαμηλότερα σε σύγκριση με τα περυσινά επίπεδα και έχουν επικεντρώσει τις προσπάθειες τους στα σπίτια μεγαλύτερης ηλικίας στα οποία οι τιμές είναι σημαντικά χαμηλότερες απο τα καινούργια. Για να κλείσουν οι δουλειές δεν διατάζουν μάλιστα να διαπραγματευτούν τις αμοιβές τους , ενώ απο την άλλη πλευρά δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις που ενθαρρύνουν τους υποψήφιους αγοραστές να επιμείνουν στη διαπραγμάτευση και τους πωλητές να περιορίσουν τις απαιτήσεις τους προκειμένου να εξασφαλίσουν "των πώληση αφού η επόμενη μέρα θα είναι ακόμα πιο δύσκολη"

Απο την πλευρά τους οι κατασκευαστές αν και εμφανίζονται απρόθυμοι να περιορίσουν σημαντικά τις απαιτήσεις τους προκειμένου να κλείσουν συμφωνίες με τους αγοραστές εντούτοις έχουν προχωρήσει σε έμμεσες προσφορές. Έτσι μετά την παροχή της δυνατότητας διακανονισμού ορισμένοι υπόσχονται μειωμένα έξοδα δικηγόρου και συμβολαιογράφου . Με τον τρόπο αυτό προσπαθούν να περιορίσουν το κόστος για τον αγοραστή αφού οι σχετικές δαπάνες είναι σημαντικές στους σημερινούς χαλεπούς καιρούς όπου το ρευστό είναι πλέον «σπάνιο αγαθο.». Επίσης, σε ημιτελείς κυρίως κατοικίες , δεν διαστάζουν να προσφέρουν εναλλακτικές λύσεις που αφορούν σε κουζίνες , μπάνια κ.α. Παράλληλα δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις που κλείνουν συμφωνίες πώλησης με προκαταβολές που δεν ξεπερνούν το 35% και με ευκολίες πληρωμής που ξεπερνούν τα τρία χρόνια. Φυσικά, όλα εξαρτώνται απο την ανάγκη που έχει ο κάθε επιχειρηματίας για ρευστό.