



Αντίδοτο στην καθίζηση των πωλήσεων αναζητούν οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην αγορά ακινήτων. Μεσίτες , αλλά και κατασκευαστές αναζητούν συμφωνίες που θα εξασφαλίζουν την απευθείας χρηματοδότηση των αγοραστών είτε με την αποπληρωμή της αγοράς απευθείας στον κατασκευαστή ή στον πωλητή σε χρονικό ορίζοντα έως και 20 χρόνων είτε με την τμηματική καταβολή του τιμήματος σε προκαθορισμένες τακτές χρονικές περιόδους.

Οι συμφωνίες αυτές αποδεικνύονται καταλύτης για την επίτευξη συμφωνιών πώλησης αρκετών μικρών κατοικιών , αφού με τον τρόπο αυτό αντιμετωπίζεται το μείζον θέμα της χρηματοδότησης το οποίο ανέκυψε μετά την απόφαση των περισσότερων τραπεζικών ιδρυμάτων να προχωρήσουν σε δραστική περικοπή των στεγαστικών δανείων που χορηγούν. Στην πραγματικότητα η αγορά κατοικίας επανήλθε στην κατάσταση που επικρατούσε πριν 20 χρόνια όταν η βάση των συμφωνιών ήταν η εξόφληση με γραμμάτια. Οι πωλητές από την πλευρά τους συνειδητοποίησαν ότι με τον τρόπο αυτό μπορούν να πωλήσουν ευκολότερα αλλά και συντομότερα το ακίνητο τους. Σε διαφορετική περίπτωση θα έπρεπε να περιμένουν πολλούς μήνες όχι μόνο για να βρουν αγοραστή αλλά την τράπεζα η οποία θα είναι διατεθειμένη να χρηματοδοτήσει τον αγοραστή» . Πρέπει να σημειωθεί ότι η συγκεκριμένη πρακτική αφορά κυρίως κατοικίες που το εμβαδόν τους δεν ξεπερνά τα 70 τετραγωνικά μέτρα και το κόστος δεν υπερβαίνει τα 140.000 ευρώ. Στις περιπτώσεις αυτές , το πλέον σύνηθες είναι να παρέχεται αρχικά ένα ποσό που δεν υπερβαίνει το 50% της αξίας ως προκαταβολή και ο διακανονισμός να αφορά το υπόλοιπο τίμημα.