

Από τις απαντήσεις που έδωσαν μεσίτες διαμορφώθηκε ο παρακάτω δεκάλογος για μια πιο εύκολη και πιο συμφέρουσα διαπραγμάτευση :

1. Αν είναι κενό το διαμέρισμα ένα φρεσκάρισμα σίγουρα το καθιστά πιο ελκυστικό.
2. Αν το σπίτι κατοικείται φροντίστε να κάνετε τα «δυνατά» του σημεία όσο το δυνατόν πιο ευδιάκριτα και τις «αδυναμίες» δύσκολα αναγνωρίσιμες π.χ αν το σπίτι έχει θόρυβο δεν χρειάζεται να το παρουσιάσετε με ανοικτά τα παράθυρα.
3. Στην διαπραγμάτευση φροντίστε με κάποιο τρόπο να δώσετε πληροφορίες για την γειτονιά π.χ. αποστάσεις από τα μέσα μαζικής μεταφοράς κ.α.
4. Μην αποκλείετε την δυνατότητα διαπραγμάτευσης . Τις περισσότερες φορές μία έξυπνη διαπραγμάτευση στο οικονομικό είναι το «διαβατήριο» για πετυχημένη συμφωνία.
5. Είναι λάθος να βρίσκεται το «πωλητήριο» για πολύ καιρό στο ίδιο σημείο. Ένας προσεκτικός αγοραστής αντιλαμβάνεται την αδυναμία πώλησης.
6. Στην περίπτωση που το ακίνητο είναι μισθωμένο καλό θα ήταν να μιλήσετε πρώτα με τον ενοικιαστή . Ειδικά αν κατοικεί σε αυτό πολλά χρόνια είναι πολύ πιθανό να γίνει αυτός ο επόμενος ιδιοκτήτης.
7. Προτιμήστε αν η γειτονιά έχει προβλήματα να κλείστε το ραντεβού εκτός σπιτιού και να οδηγήσετε σε αυτό τον ενδιαφερόμενο από την πλέον «ανώδυνη » διαδρομή. Μη ξεχνάτε ότι η πρώτη εντύπωση δύσκολα ανατρέπεται στην συνέχεια.
8. Να είστε έτοιμος για να ενδελεχή έλεγχο των εγκαταστάσεων (υδραυλικά, ηλεκτρικά κ.α) . Είναι προτιμότερο στην περίπτωση που δεν είστε διατεθειμένος να αποκαταστήσετε τις βλάβες ή και να τις διορθώσετε πρόχειρα να περιγράψετε εσείς την πραγματική κατάσταση του σπιτιού.
9. Πολλοί αγοραστές υπολογίζουν και το κόστος συντήρησης του σπιτιού. Για το λόγο αυτό καλό θα ήταν να έχετε κάποιες αποδείξεις κοινοχρήστων ώστε οι απαντήσεις σας να είναι πειστικές. Επίσης ιδιαίτερα χρήσιμο θα ήταν να γνωρίζετε την αντικειμενική αξία του σπιτιού ώστε σε μία συζήτηση να κάνετε αναφορά και στο –τυχόν -μειωμένο κόστος μεταβίβασης.
10. Αν στην περιοχή προσφέρονται προς πώληση νεόδομητα ενημερωθείτε για τις ζητούμενες τιμές .