



Νέα ήθη στην ελληνική αγορά κατοικίας προκειμένου να κινηθεί η αγορά. Μεσίτες σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη πείθουν τους πελάτες-ιδιοκτήτες να πουλήσουν το ακίνητο τους με πολύχρονο διακανονισμό. Στην πραγματικότητα πρόκειται για μία πώληση με δόσεις κατά την οποία ο πωλητής αποδέχεται ένα εισπράξει ένα ποσό ως προκαταβολή και την συνέχεια η εξόφληση να γίνει έως και σε 10 χρόνια. Στο ίδιο προωθητικό άνοιγμα έχουν προχωρήσει και αρκετοί κατασκευαστές οι οποίοι με τον τρόπο αυτό προσπαθούν να κάνουν κάποιες πωλήσεις για να περιορίσουν το αδιάθετο απόθεμα κατοικιών που έχουν. Αν και σε πολλές περιπτώσεις , πωλητές και ενδιάμεσοι αναφέρουν ότι δεν επιβάλλονται τόκοι εντούτοις , αυτοί ενσωματώνονται στην τελική τιμή. Η πρακτική που ακολουθείται είναι:

1ο Αγοραστής που θέλει να αποκτήσει σπίτι αλλά δεν έχει τα χρήματα αναζητά κυρίως μέσω διαδικτύου μεσίτες και κατασκευαστές που προσφέρουν τη δυνατότητα αγοράς με τμηματική καταβολή.

2ο Αγοραστής και πωλητής συμφωνούν στην προκαταβολή για το ακίνητο, η οποία φτάνει το πολύ έως το 40% της συνολικής αξίας του σπιτιού και καθορίζεται ένα μηνιαίο ποσό το οποίο αντιστοιχεί ουσιαστικά στο ενοίκιο που θα δινόταν για τη συγκεκριμένη κατοικία.

3ο Υπογράφεται συμβόλαιο το οποίο καθορίζει και τον χρόνο αποπληρωμής του ακινήτου.

4ο Στο τέλος της περιόδου αυτής ο αγοραστής πρέπει να δώσει το ποσό που απομένει αφού αφαιρεθεί η προκαταβολή και η μηνιαία δόση και μεταβιβάζεται η κυριότητα .