

## Ο ΔΕΚΑΛΟΓΟΣ ΤΟΥ ΜΕΣΙΤΗ

- 1) Να υποδείχνει ΜΟΝΟ ακίνητα που ταιριάζουν στις προτιμήσεις των υποψηφίων αγοραστών αποφεύγοντας την αδικαιολόγητη ταλαιπωρία των συμβαλλομένων.
- 2) Να ενημερώνει για τα γνωστά στοιχεία των ακινήτων, εάν δεν έχουν διασταυρωμένες πληροφορίες να αποφεύγουν κάθε αναφορά. Η ανάγνωση του συμβολαίου και η διασταύρωση στοιχείων από τον μεσίτη πριν από την προβολή η υπόδειξη του ακινήτου προς πώληση είναι απαραίτητη .
- 3) Να είναι συνεπής στο ραντεβού του και να ενημερώνει εμπρόθεσμα σε περίπτωση αλλαγής η ματαίωσής τους.
- 4) Να αντιμετωπίζει με σεβασμό τους πελάτες ανεξάρτητα από οικονομικά, κοινωνικά, θρησκευτικά, φυλετικά και λοιπά προσωπικά δεδομένα.
- 5) Να θεωρεί σημαντικές και να λαμβάνει υπόψη όλες τις επισημάνσεις των πελατών του χωρίς να τις επικρίνει.
- 6) Να μην υπερβάλει. Ωστόσο δεν είναι στις επαγγελματικές υποχρεώσεις του Μεσίτη η αναζήτηση ελαττωμάτων και η προσωπική του αποψη για αυτά.
- 7) Να ενημερώνει εάν έχει προσωπικό συμφέρον πέραν της μεσιτείας για το ακίνητο προς πώληση.
- 8) Να ενημερώνει από την αρχή για την μορφή συνεργασίας και την αξία της παροχής υπηρεσιών που προσφέρει.
- 9) Να μην αναφέρει ανεξακρίβωτες πληροφορίες για να μειώσει η να αυξήσει την τιμή του ακινήτου.
- 10) Γενικά, να ανταποκρίνεται στις προσδοκίες των πελατών με αμεσότητα, σεβασμό, εντιμότητα και επαγγελματισμό χωρίς να υπόσχεται αποτελέσματα που δεν είναι σίγουρος ότι θα πετύχει.