

## Η συγκυρία ενδείκνυται για αγορά ακινήτου

ΜΙΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΠΑΘΟΓΕΝΕΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΤΙ 9 ΣΤΑ 10 ΑΚΙΝΗΤΑ ΒΡΙΣΚΟΝΤΑΙ ΣΤΑ ΧΕΡΙΑ ΙΔΙΩΤΩΝ

Σε παγκόσμιο επενδυτικό προορισμό μετατρέπεται εκ νέου η ελληνική αγορά ακινήτων, όπως αναφέρει στο «Forbes» ο διευθύνων σύμβουλος της V2 Development, Βαγγέλης Κτενιάδης. Όπως σημειώνει, η επίδραση της άδειας μόνιμης παραμονής υπήρξε καθοριστικής σημασίας για την ελληνική αγορά ακινήτων, ιδίως κατά τα χρόνια της κρίσης.

— Ποια είναι η επίδραση της Χρυσής Βίζας στην ελληνική αγορά ακινήτων; Πώς αξιολογείτε την αποτελεσματικότητα του μέτρου;

Δεν μου αρέσει να χρησιμοποιώ τον όρο Χρυσή Βίζα. Είναι άδεια μόνιμης παραμονής. Η λέξη «βίζα» έχει αρνητική χροιά, επειδή η βίζα έχει ημερομηνία λήξης, ενώ η μόνιμη παραμονή είναι στην ουσία άδεια παραμονής στην Ελλάδα, που ανανεώνεται κάθε 5 χρόνια με τη μόνη προϋπόθεση ότι το ακίνητο παραμένει στην ιδιοκτησία του επενδυτή.

Η επίδραση, λοιπόν, της άδειας μόνιμης παραμονής είναι καθοριστική για την ελληνική αγορά ακινήτων, επειδή τη δύσκολη εποχή της οικονομικής κρίσης στην Ελλάδα, από το 2013 που βγήκε το πρόγραμμα μέχρι σήμερα, αποτέλεσε τον αποκλειστικό παράγοντα που στήριξε την ελληνική αγορά ακινήτων. Οι ξένοι επενδυτές υπήρξαν η μοναδική πηγή επενδύσεων στη χώρα μας και, εξαιτίας αυτού

του προγράμματος, επιβίωσε ο κώρος του real estate στην Ελλάδα σε μια πολύ δύσκολη περίοδο.

— Από ποιες χώρες, στο πλαίσιο της Χρυσής Βίζας, προέρχεται η υψηλότερη ζήτηση για ελληνικά ακίνητα;

Πρώτη με μεγάλη διαφορά από τις επόμενες είναι η Κίνα. Ακολουθούν Ρωσία, Τουρκία, Λίβανος, Ιράκ, Αίγυπτος, Συρία, Ιράν, Ουκρανία, Ιορδανία.

— Πώς αξιολογείτε τις επιδόσεις της ελληνικής αγοράς ακινήτων;

Βρισκόμαστε στην περίοδο που η Ελλάδα θα γίνει παγκόσμιος προορισμός για την αγορά ακινήτων. Με την ανάπτυξη που υπάρχει, τη βελτίωση του οικονομικού κλίματος, αλλά και με τις τιμές, που διαμορφώθηκαν χαμηλά από την εποχή της οικονομικής κρίσης, οι επενδυτές βρίσκουν πρόσφορο έδαφος να δραστηριοποιηθούν. Η οικονομική κρίση της Ελλάδας έφερε τη μεγαλύτερη οικονομική προσαρμογή που έχει συμβεί ποτέ στην ιστορία σε χώρα του δυτικού κόσμου χωρίς να είναι σε περίοδο πολέμου, οπότε όλες αυτές οι συγκυρίες συντελούν ώστε η επίδοση των ελληνικών ακινήτων να βρίσκεται στο υψηλότερο επίπεδο.

— Ενδείκνυται η συγκυρία για αγορά ακινήτου;

Σαφώς και ενδείκνυται η συγκυρία για

αγορά ακινήτου. Η ελληνική αγορά, βέβαια, δεν έχει αρχίσει να κινείται και αυτό είναι κάτι λογικό. Αν λάβουμε υπόψη μας ότι το πιο σημαντικό κριτήριο για το real estate σε μια χώρα είναι η αναλογία των θανάτων έναντι των γεννήσεων, και στην Ελλάδα έχουμε 120.000 θανάτους περισσότερους από γεννήσεις ετησίως, υπάρχουν 35.000 ακίνητα που γίνονται διαθέσιμα κάθε χρόνο. Αυτή η πληθώρα διαθέσιμων ακινήτων κρατά το επίπεδο τιμών ακινήτων στην Ελλάδα σε λογικά όρια. Αυτός είναι ένας θετικός παράγοντας για αγορά ακινήτων.

Από την άλλη πλευρά, μια ανάλυση για την οικονομική συγκυρία για την αγορά ακινήτου θα μπορούσε παραστατικά να είναι ως εξής: φανταστείτε ένα ρολόι που το 12 δείχνει το υψηλότερο επίπεδο τιμών

και το 6 το χαμηλότερο. Αυτήν τη στιγμή στην Ελλάδα είμαστε στο 8, που σημαίνει ότι δεν είμαστε μεν στο χαμηλότερο σημείο της επίδοσης ακινήτων, σίγουρα όμως έχουμε πολύ δρόμο να διανύσουμε για να φτάσουμε στο σημείο όπου ήταν τα πράγματα το 2009 και να καλύψουμε το χαμένο έδαφος. Βέβαια, αξίζει να σημειωθεί ότι τα ακίνητα κινούνται πολύ γρήγορα προς τα πάνω.

— Ποιες είναι οι παθογένειες που αντιμετωπίζει η εγχώρια αγορά ακινήτων;

Το μεγαλύτερο πρόβλημα που αντιμετωπίζει η εγχώρια αγορά ακινήτων είναι ότι 9 στα 10 ακίνητα τα οποία είναι διαθέσιμα βρίσκονται στα χέρια ιδιωτών. Δεν ανήκουν σε κατασκευαστικές εταιρείες ή εταιρείες ανάπτυξης γης, ώστε οι ενδια-

φερόμενοι να αγοράζουν ακίνητα κατευθείαν από αυτές. Αυτό, λοιπόν, το ελληνικό παράδοξο σε σχέση με τις υπόλοιπες αγορές της Ευρώπης, όπου η συντριπτική πλειονότητα των ακινήτων που βγαίνουν στην αγορά προέρχεται από εταιρείες ανάπτυξης γης ή κατασκευαστικές εταιρείες, δημιουργεί προβληματικές συνεργασίες μεταξύ των εταιρειών που πραγματοποιούν μεσιτείες, στα agencies δηλαδή, με τους ιδιώτες.

Οι ιδιώτες πολλές φορές αλλάζουν απόψεις ή και τιμές. Το νομοθετικό πλαίσιο που ισχύει για τα ακίνητα που δίνονται σε ένα μεσιτικό γραφείο για να προωθηθούν δεν προφυλάσσει τους μεσίτες, καθώς ο ιδιοκτήτης μπορεί να δώσει το ακίνητο σε όσους μεσίτες θέλει, μπορεί να αλλάξει τις τιμές, διατηρεί το δικαίωμα

«Βρισκόμαστε στην περίοδο που η Ελλάδα θα γίνει παγκόσμιος προορισμός για την αγορά ακινήτων», σημειώνει ο κ. Κτενιάδης.

να μη δίνει το ακίνητο σε πελάτη που έχει δείξει το ακίνητο ακόμα και αν ο μεσίτης τού έχει εξασφαλίσει την τιμή που ζητά.

Από την άλλη πλευρά, για τις μεσιτικές εταιρείες δεν υπάρχει κάποια σχολή, όπως συμβαίνει σε όλες τις προηγμένες χώρες της Ευρώπης, όπου οι άνθρωποι που γίνονται μεσίτες λαμβάνουν κάποια εκπαίδευση πάνω στο αντικείμενο. Είναι άνθρωποι οι οποίοι είναι απλώς ελεύθεροι επαγγελματίες και τρέχουν μια επιχείρηση. Γι' αυτό και η μεσιτεία έχει μια αρνητική χροιά στην Ελλάδα.

Άλλες παθογένειες που αντιμετωπίζει η εγχώρια αγορά ακινήτων σχετίζονται με τη γραφειοκρατία, το Κτηματολόγιο και τις κωλυσιεργίες. Για παράδειγμα, το Κτηματολόγιο του Δήμου Ζωγράφου έχει μεγάλες καθυστερήσεις. Για να μπορέσεις να εγγραψείς ένα ακίνητο, θα πρέπει να περιμένεις τουλάχιστον 3-4 μήνες.

Επίσης, όταν υπογράφουμε ένα συμβόλαιο στην Ελλάδα, το συμβόλαιο μαζί με το πιστοποιητικό μεταγραφής στο Κτηματολόγιο αποτελούν τον τίτλο μεταβίβασης που κανονικά βγαίνει σε 3-4 ημέρες, ενώ σε άλλες χώρες της Ευρώπης παίρνει χρόνια, δίνοντας έτσι ένα σημαντικό πλεονέκτημα στο ελληνικό real estate. Στην πράξη, βέβαια, πολλές φορές καταντάει μειονέκτημα, αφού η υπόσχεσή μας στον επενδυτή για τον χρόνο περάτωσης των συμβολαίων δεν τηρείται λόγω των καθυστερήσεων των κτηματολογίων. 