



Κανόνια και στα ενοίκια επαγγελματικών χώρων καθώς έχουν αυξηθεί οι περιπτώσεις επιχειρήσεων που αδυνατούν να πληρώσουν. Η προοπτική αυτή έχει επηρεάσει και την αγορά των ενοικίων καθώς οι αυξήσεις που ζητούνται ακόμα και για καταστήματα που βρίσκονται σε πολύ εμπορικά σημεία είναι ιδιαίτερα περιορισμένες καθώς το ζητούμενο για πολλούς ιδιοκτήτες δεν είναι μόνο το ύψος του ενοικίου αλλά το κατά πόσο θα εισπράττεται. Το γεγονός αυτό βοηθά και τις διαπραγματεύσεις μεταξύ ιδιοκτητών και παλαιών μισθωτών με πολυετή παρουσία στο χώρο καθώς οι πρώτοι προτιμούν να ρίξουν την τιμή του ενοικίου και να κάνουν μισθωτικές συμβάσεις που θα επιτρέπουν την μεγαλύτερη αναπροσαρμογή του ενοικίου όταν ανακάμψει η αγορά. Ανάλογη στάση τηρούν με τον λεγόμενο «αέρα» καθώς είτε δεν ζητούν καθόλου –ειδικά αν το ακίνητο βρίσκεται σε περιοχή με μειωμένη εμπορικότητα είτε δέχονται συγκριτικά χαμηλότερα ποσά με τμηματική καταβολή. Πρόσφατη συμφωνία ανανέωσης της σύμβασης ενοικίασης σε μεγάλο κατάστημα του ιστορικού κέντρου προέβλεπε εξόφληση του «αέρα» σε διάστημα τριών ετών χωρίς να υπολογίζονται οι τόκοι.