



Πριν 30 χρόνια το όνειρο του μέσου Έλληνα ήταν να αποκτήσει ένα σπίτι για να κατοικεί και μερικά ακόμα ακίνητα (κατοικίες , μικρά καταστήματα ή και μαγαζιά) για να εισπράττει νοίκια για τα γηρατειά ή για να εξασφαλίσει τα παιδιά του. Στην αντίληψη αυτή βασίσθηκε σε σημαντικό βαθμό όχι μόνο η μεγέθυνση της αγοράς ακινήτων αλλά και ο πρωτοφανής για τα ελληνικά δεδομένα αριθμός των μικροϊδιοκτητών.

Αν σε όλα αυτά προστεθεί και ο θεσμός της αντιπαροχής τότε σχηματίζεται μία πλήρης εικόνα για το ελληνικό μοντέλο της αγοράς ακινήτων. Εξίσου αποκαλυπτικό ήταν επίσης το γεγονός ότι σχεδόν το 95% των αγορών γίνονταν με αυτοχρηματοδότηση. Οι αλλαγές που έχουν επέλθει την τελευταία δεκαετία τείνουν να ανατρέψουν ολοκληρωτικά το μοντέλο αυτό της ανάπτυξης της αγοράς αφού , σύμφωνα με στοιχεία πρόσφατης μελέτης ήδη η ελληνική αγορά βρίσκεται σε διαδικασία εξαφάνισης του...μικροεπενδυτή. Από τα στοιχεία προκύπτει ότι στην ελληνική αγορά καταγράφονται οι εξής αλλαγές:

-Η χρηματοδότηση των αγορών την τελευταία δεκαετία έγινε σε σημαντικό βαθμό με τραπεζική χρηματοδότηση , αφού το μοντέλο της αυτοχρηματοδότησης έχει περιορισθεί.

-Η αγορά γραφείων από μικρούς επενδυτές έχει σχεδόν μηδενισθεί. Το νέο μοντέλο ανάπτυξης των γραφειακών χώρων έχει διαφοροποιηθεί. Συγκεκριμένα , η κατασκευή γραφειακών χώρων τουλάχιστον στα μεγάλα αστικά κέντρα είναι υπόθεση λιγοστών εταιριών ενώ η ζήτηση εντοπίζεται σε χώρους υψηλών ποιοτικών προδιαγραφών που βρίσκονται σε επιλεγμένες αγορές. Σύμφωνα με τις απόψεις , αναλυτών της αγοράς , η ζήτηση για τους παλιούς γραφειακούς χώρους που βρίσκονται στο κέντρο της πόλης φθίνει με έντονους ρυθμούς ενώ η ισορροπία που έχει επιτευχθεί βασίζεται κυρίως σε παλιές μισθώσεις.

-Οι εμπορικές πιάτσες περιορίζονται σε δρόμους υψηλής προβολής στους οποίους δεν έχουν πρόσβαση τα μικρά πορτοφόλια. Ανάλογα συμπτώματα –προσαρμοσμένα στις τοπικές ανάγκες- καταγράφονται και στις συνοικιακές αγορές στις οποίες η ζήτηση για μικρούς εμπορικούς δρόμους τείνει να εκλείψει.

-Οι αποδόσεις των επενδύσεων σε κατοικία έχει περιορισθεί πλέον σε αρνητικά επίπεδα χ

.

Στην πραγματικότητα , σύμφωνα με τις απόψεις αναλυτών, στα επόμενα χρόνια οι μικροί αποταμιευτές θα πάψουν να αγοράζουν ακίνητα με στόχο την επένδυση και οι τοποθετήσεις τους θα γίνονται με γνώμονα την κάλυψη των αναγκών για κύρια και εξοχική κατοικία είτε των ιδίων είτε μελών του στενού οικογενειακού περιβάλλοντος τους. Οι ίδιες πηγές υποστηρίζουν μάλιστα , ότι η επιλογή αυτή θα οδηγήσει σε αύξηση της προσφοράς κατοικιών μεγάλης «ηλικίας» που βρίσκονται στο κέντρο της πόλης ενώ ταυτόχρονα θα γίνουν προσπάθειες αναβάθμισης κτιρίων κατοικιών.

«Πρόκειται για επιλογές , οι οποίες είναι συνήθεις στις αγορές κατοικίες των δυτικοευρωπαϊκών μεγαλουπόλεων , αλλά για την ελληνική αγορά θα είναι μία πρωτόγνωρη πραγματικότητα.» τόνιζαν χαρακτηριστικά και συμπλήρωναν ότι «κινητήριος μοχλός μπορεί να αποδειχθεί και η ανάγκη αναβάθμισης των συνθηκών στέγασης η οποία οδηγεί και στην ανάπτυξη μικρών περιφερειακών αγορών κατοικίας . Καταλύτης στην διαδικασία αυτή μπορεί να αποδειχθούν οι εντάξεις περιοχών στο σχέδιο πόλης αφού από μπορεί να συγκρατήσουν τις τιμές της γης οι οποίες έχουν φθάσει σε πολύ υψηλά επίπεδα . Από παλαιότερες αναλύσεις που αφορούσαν την αγορά επαγγελματικών ακινήτων προέκυπτε το συμπέρασμα ότι τουλάχιστον το 30% των αγορών γίνονταν από τα λεγόμενα «μικρά και μεσαία πορτοφόλια». Οι ίδιες αναλύσεις συνδέουν την στάση αυτή με δύο παράγοντες:

Πρώτον. Την προσφορά ακινήτων (μικρών γραφείων ή μικρών συνοικιακών καταστημάτων) το κόστος αγοράς των οποίων δεν ήταν ιδιαίτερα υψηλό.

Δεύτερον. Την αποκέντρωση της εμπορικής δραστηριότητας σε συνοικιακό επίπεδο. Οι δύο αυτοί παράγοντες στην πραγματικότητα έχουν εκλείψει. Στην αγορά γραφειακών προσφέρονται μόνο κτίρια γραφείων ενώ μικρά γραφεία των 20 -30 τετραγωνικών δεν κατασκευάζονται. Από την άλλη πλευρά τα ήδη υφιστάμενα γραφεία βρίσκονται σε περιοχές χωρίς εμπορικό ενδιαφέρον και για το λόγο αυτό εκτιμάται ότι ο δείκτης διαθεσιμότητας ξεπερνά το 20%. Ανάλογη είναι η κατάσταση που επικρατεί και στα εμπορικά καταστήματα των συνοικιών καθώς σήμερα εκτιμάται ότι στην ευρύτερη περιοχή της Αττικής υπάρχουν ξενοίκιαστα αρκετές χιλιάδες αδιάθετων εμπορικών χώρων. Από την άλλη πλευρά η ανάπτυξη των οργανωμένων εμπορικών χώρων σε συνδυασμό με την αναβάθμιση υπερτοπικών αγορών έχουν εκτινάξει τις τιμές στα ύψη και η επένδυση σε καταστήματα που βρίσκονται σε υψηλής εμπορικότητας περιοχές έχει καταστεί προνόμιο για λίγους. Το δυσμενές οικονομικό κλίμα από την άλλη πλευρά καθιστά ακόμα και τους toλμηρούς ιδιαίτερα προσεκτικούς και στην χρήση της τραπεζικής χρηματοδότησης για την

αγορά επαγγελματικών χώρων.

«Η βασική σκέψη για προσφυγή ενός μικροεπενδυτή επαγγελματικού ακινήτου ήταν η αποπληρωμή του δανείου από τα ενοίκια που θα εισέπραττε. Με δεδομένη την ανασφάλεια αλλά και την μεγάλη διαθεσιμότητα εμπορικών χώρων μια τέτοια κίνηση μπορεί να εξελισσονταν σε οικονομική αυτοκτονία. Αυτός είναι ένας ακόμα –και εξίσου σημαντικός- παράγων που διώχνει της μικρής ή μεσαίας οικονομικής εμβέλειας επενδυτές από τις συγκεκριμένες επενδύσεις» τόνιζε χαρακτηριστικά διαχειριστής εταιρίας επενδύσεων ακινήτων αναφερόμενος στην σύνθεση του επενδυτικού κοινού και συνέχιζε «η αλήθεια είναι ότι η επένδυση σε εμπορικά ακίνητα κάθε χρόνο απομακρύνεται ακόμα περισσότερο από τις δυνατότητες των μικροεπενδυτών και αυτό οδηγεί σε συγκέντρωση τόσο στο χώρο της κατασκευής όσο και στην ιδιοκτησία.»

Ένα ακόμα μεγάλο πρόβλημα το οποίο θα κληθεί να αντιμετωπίσουν οι μικροεπενδυτές ακινήτων είναι και η σταδιακή απαξίωση της περιουσίας τους καθώς στα συγκεκριμένα ακίνητα οι τιμές πώλησης αλλά και ενοικίων έχουν μειωθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια ενώ ταυτόχρονα η φορολογική αντιμετώπιση τους τα καθιστά ουσιαστικά ανενεργά. «Σήμερα , σε πολλές περιπτώσεις εμπορικών καταστημάτων και γραφειακών χώρων του υποβαθμισμένου κέντρου της Αθήνας , οι αντικειμενικές τιμές είναι υψηλότερες από τις εμπορικές . Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι η φορολογική επιβάρυνση είναι δυσανάλογα υψηλή για τον αγοραστή ο οποίος για τον λόγο αυτό γυρνά την πλάτη σε μία τέτοια επένδυση. Στην πραγματικότητα , οι ιδιοκτήτες αυτών των ακινήτων είναι εγκλωβισμένοι μεταξύ της επιλογής να πουλήσουν όσο όσο το ακίνητο ή να το έχουν κλειστό.» επισήμανε ο ίδιος διαχειριστής.