



Οι επενδυτές που διαθέτουν «ζεστό χρήμα» βγαίνουν προς αναζήτηση ευκαιριών. Βέβαια, Οι πολλοί, όπως δείχνουν τα στοιχεία, περιορίζονται στην αναζήτηση ολοένα και μικρότερων ή παλαιότερων διαμερισμάτων, καθώς γι' αυτούς οι κάνουλες του τραπεζικού δανεισμού παραμένουν ασφυκτικά κλειστές. Σε σύνολο 315 αγοραπωλησιών ακινήτων που πραγματοποιήθηκαν τους τελευταίους τρεις μήνες από μεγάλα μεσιτικά γραφεία, περίπου οι μισές (148) έκλεισαν με τίμημα μικρότερο των 100.000 ευρώ. Η μέση αξία γι' αυτές τις συναλλαγές διαμορφώθηκε στα 67.000 ευρώ. Κάτι λιγότερο από ένας στους 10... τόλμησε να προχωρήσει σε συναλλαγή αξίας άνω των 300.000 ευρώ. Σε αυτή την κατηγορία καταγράφηκαν 26 μεταβιβάσεις επί συνόλου 315, με μέση αξία 546.000 ευρώ.

Χαρακτηριστικό το παράδειγμα ιδιώτη ο οποίος αγόρασε ένα κτίριο γραφείων στην περιοχή του Βύρωνα με επιφάνεια 1.600 τ.μ. καταβάλλοντας 3,3 εκατ. ευρώ ή περίπου 2.075 ευρώ το τετραγωνικό. Για να πείσει το τίμημα, οι υποψήφιοι αγοραστές στρέφονται αναγκαστικά σε παλαιότερα ακίνητα. Περισσότερες από τις μισές συναλλαγές του δείγματος αφορούν κατοικίες που έχουν χτιστεί πριν από το 1999. Για παράδειγμα, διαμέρισμα του 1985 στο κέντρο του Αλίμου, επιφάνειας 85 τετραγωνικών, πουλήθηκε προς 195.000 ευρώ, ενώ διαμέρισμα του '80 στην Αργυρούπολη, επιφάνειας 70 τ.μ., μεταβιβάστηκε έναντι 110.000 ευρώ. Όσοι προχωρούν τελικά στην πώληση ακινήτου αυτή την περίοδο αναγκάζονται να περιορίσουν τις απαιτήσεις τους ακόμη και πάνω από 20%. Όσοι έχουν ρευστότητα αυτή την περίοδο δεν περιμένουν μόνο από τις αγγελίες για να εντοπίσουν επενδυτικές ευκαιρίες στην κτηματαγορά. Αναζητούν τα λεγόμενα «ακίνητα ευκαιρίας», δηλαδή περιουσιακά στοιχεία που ανήκουν σε ανθρώπους με οικονομικά προβλήματα. Όσοι έχουν ανάγκη να πουλήσουν είναι διατεθειμένοι να προχωρήσουν σε έκπτωση ακόμη και άνω του 20%-30% προκειμένου να προλάβουν την εκποίηση περιουσιακού τους στοιχείου μέσω της διαδικασίας του πλειστηριασμού.