



Δεν είναι λίγοι εκείνοι που πιστεύουν ότι η επένδυση στην αγορά ακινήτων έχει το χαρακτήρα του τυχαίου αφού είναι πολύ δύσκολο να καταγραφούν και –κυρίως- να αναλυθούν οι συνθήκες της προσφοράς και της ζήτησης που ισχύουν στην αγορά. Αν και η διαπίστωση αυτή δεν απέχει και πολύ από την πραγματικότητα, εντούτοις εμπεριέχει και πολλά στοιχεία υπερβολής. Και αυτό γιατί η σημερινή αγορά ακινήτων προσφέρει πολύ περισσότερα εργαλεία που επιτρέπουν στον υποψήφιο αγοραστή-επενδυτή να περιορίσει το ποσοστό κινδύνου της επένδυσης του. Με άλλα λόγια πριν αποφασίσει την αγορά ή την πώληση θα πρέπει να κάνει 10 απλές «κινήσεις» ώστε να έχει την καλύτερη δυνατή εικόνα της αγοράς.

1η κίνηση. Ο έλεγχος της ζήτησης είναι το κλειδί της επιτυχίας. Για να διαπιστώσετε αν η ζήτηση για μία συγκεκριμένη κατηγορία ακινήτων είναι ισχυρή δεν φτάνουν μόνο τα στατιστικά στοιχεία τα οποία είναι περιορισμένα. Ο αριθμός των δημοσιευμένων αγγελιών σε συνδυασμό με μία επιτόπια έρευνα αγοράς μπορεί να οδηγήσει σε ασφαλή συμπεράσματα. Ένα πολύ συνηθισμένο τρुक είναι ο έλεγχος των καινούργιων πολυκατοικιών (1-3 μηνών) για να διαπιστωθεί πόσα διαμερίσματα κατοικούνται.

2η κίνηση . Ο χρόνος διάθεσης –πώλησης ενός ακινήτου. Η πληροφορία αυτή είναι σημαντική τόσο για να διαπιστωθεί η δυναμική της ζήτησης όσο και ο χρόνος ρευστοποίησης της επένδυσης. Σε όλες τις περιοχές οι πωλητές αναρτούν πωλητήρια και ενοικιαστήρια. Ο περιοδικός έλεγχος προσφέρει ενδείξεις για τον απαιτούμενο χρόνο διάθεσης του ακινήτου.

3η κίνηση . Η ποιοτική σύνθεση της ζήτησης. Η παράμετρος αυτή διερευνάται με βάση τόσο τα χαρακτηριστικά των προς διάθεση ακινήτων –μεσαίου ή μεγάλου εμβαδού- όσο και με την κοινωνική και οικονομική κατάσταση των κατοίκων της περιοχής. Προκειμένου να συλλέξετε τα στοιχεία αυτά η επιτόπια έρευνα είναι η ασφαλέστερη μέθοδος.

4η κίνηση. Η μεταβολή του επιπέδου τιμών σε μία περίοδο τριών ετών είναι σαφής ένδειξη για τη δυναμική της συγκεκριμένης αγοράς. Η συγκέντρωση των πληροφοριών αυτών μπορεί να γίνει είτε με επιτόπια έρευνα είτε με την επεξεργασία αγγελιών που αφορούν ομοειδή ακίνητα π.χ. κατοικία, στη ίδια περιοχή με αντίστοιχα στοιχεία εμβαδού.

5η κίνηση. Η εξέλιξη της προσφοράς. Η αύξηση του αριθμού των νεόκτιστων οικοδομών είναι η πιο ασφαλής ένδειξη για τη δυναμική της προσφοράς ακινήτων.

6η κίνηση. Η εμπορική δραστηριότητα της περιοχής. Η δραστηριοποίηση στην περιοχή μεγάλων εμπορικών αλυσίδων είναι η πιο σαφής ένδειξη για τη δυναμική της περιοχής και τις προοπτικές της όχι μόνο για επενδύσεις σε εμπορικά ακίνητα αλλά και για την αγορά κατοικίας.

7η κίνηση . Τα χαρακτηριστικά των κατασκευαστών που δραστηριοποιούνται στην συγκεκριμένη αγορά. Όσο και αν φαίνεται οξύμωρο, η «ταυτότητα» του κατασκευαστή είναι η πιο ασφαλής ένδειξη για τον «χαρακτήρα» της αγοράς, αφού οι κατασκευαστικές εταιρίες έχουν εξειδίκευση στις ...περιοχές.

8η κίνηση. Η δραστηριοποίηση τραπεζών στη συγκεκριμένη περιοχή. Οι χορηγήσεις στεγαστικών δανείων είναι η πλέον ασφαλής ένδειξη για τη ζήτηση και τη σύνθεση της. Μια επιτόπια έρευνα αγοράς μπορεί να σας παράσχει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες.

9η κίνηση. Οι προοπτικές της περιοχής. Δηλαδή έργα υποδομών π.χ. δρόμοι , συγκοινωνίες κ.α.

10η κίνηση. Υπομονή....