



Από σήμερα έως και την Παρασκευή 9 Μαρτίου διεξάγεται στις Κάννες μία από τις μεγαλύτερες παγκοσμίως έκθεση real estate. Τη χώρα μας θα εκπροσωπήσει μια πολυμελής αντιπροσωπεία τόσο από το νεοσυσταθέν ταμείο Αποκρατικοποιήσεων όσο και από τράπεζες που έχουν συμβουλευτικό ρόλο στο έργο του. Ο στόχος είναι, η προώθηση, μέσα από το περίπτερο το οποίο έχει ήδη στηθεί στο Palais des Festivals της κρατικής ακίνητης περιουσίας που είναι προς πώληση ή αξιοποίηση. Φυσικά, κανείς δεν γνωρίζει πόσο θα κοστίσει η ελληνική παρουσία στις Κάννες . Πρόκειται για είναι ένα θέμα το οποίο είναι πολύ αμφίβολο για το αν θα το μάθουμε ποτέ. Αυτό όμως που έχει ενδιαφέρον , είναι το κατά πόσο αυτή η μέθοδος είναι η πιο αποδοτική για την προώθηση των ελληνικών ακινήτων στο εξωτερικό. Για αυτούς που είναι σε θέση να ξέρουν από μέσα τα πράγματα , είναι δεδομένο ότι από εκθέσεις δεν πουλά κανείς ακίνητα αυτής της αξίας . Στο παρελθόν είχε συμμετάσχει στην ίδια έκθεση η ΚΕΔ και δεν πούλησε ούτε ένα ακίνητο και αυτό μπορούν να το επιβεβαιώσουν οι διοικούντες την εταιρία την συγκεκριμένη περίοδο!!!

Το μέγεθος και η ποιότητα του χαρτοφυλακίου ακινήτων που προωθεί προς αξιοποίηση ή πώληση η ελληνική κυβέρνηση περιορίζει σε μερικές εκατοντάδες τους εν δυναμει υποψηφίους επενδυτές. Πρόκειται για διεθνή fund , τα οποία δεν περιμένουν τις εκθέσεις για να μάθουν τι πουλιέται. Αλλά ακόμα και αν δεν το ήξεραν, ο ρόλος των «ειδικών» είναι να τους ενημερώσουν. Και επειδή πρόκειται για μεγάλα μαγαζιά, η ενημέρωση θα έπρεπε να γίνει είτε κατ'ιδίαν είτε με την μέθοδο του road show σε επιλεγμένους και ίσης οικονομικής εμβέλειας επενδυτές. Αυτό ακριβώς έχουν ξεκινήσει να κάνουν οι Ισπανοί στην προσπάθεια τους να περιορίσουν το απόθεμα των αδιάθετων εξοχικών κατοικιών.

Σίγουρα , οι εκθέσεις αυτές, είναι ιδιαίτερα χρήσιμες αν θέλει κάποιος να γνωρίσει γερμανούς μεσίτες και ολλανδούς μεσάζοντες. Όταν όμως θέλεις να πουλήσεις , πηγαίνεις κατευθείαν στον υποψήφιο αγοραστή. Μεγάλες μεσιτικές αλλυσιίδες των ΗΠΑ, μόλις διαπίστωσαν ότι υπάροχυν χιλιάδες κινέζοι αγοραστές που είχαν την δυνατότητα να αγοράσουν υπερπολυτελείς κατοικίες «πακετάρισαν» ακίνητα και πήγαν στην Σαγκάη και στη Κίνα για να πουλήσουν. Για να το καταφέρουν, χρησιμοποίησαν είτε τοπικά υποκαταστήματα τους είτε ντόπιους συνεργάτες που έκλεισαν συγκεκριμένα ραντεβού με συγκεκριμένους ανθρώπους. Ετσι γίνονται οι δουλειές και όχι με τις συμμετοχές χωρίς στόχο και με αμφιλεγόμενο ακροατήριο. Τώρα αναφορικά με τα έξοδα , αυτά θα κριθούν από τα αποτελέσματα. Αν δεν υπάρχουν αποτελέσματα τότε ακόμα και η δαπάνη ενός ευρώ μπορεί να χαρακτηριστεί ως σπατάλη.