



Τρείς στους δέκα ενοικιαστές επαγγελματιών χώρων είτε πληρώνουν το ενοίκιο με καθεστέρηση ακόμα και μηνών είτε έχουν κάνει "στάση πληρωμών" των ενοικίων. Σύμφωνα με την άποψη που διατύπωσε μεσίτης που ασχολείται με μισθώσεις το ζητούμενο πλέον για πολλούς ιδιοκτήτες δεν είναι μόνο το ύψος του ενοικίου αλλά το κατά πόσο αυτό θα εισπράττεται. Στο νέο περιβάλλον της αγοράς ενοικίων όπως όλα δείχνουν το ζητούμενο δεν είναι πλέον το ύψος του ενοικίου αλλά η φερεγγυότητα του ενοικιαστή και αυτή είναι άλλωστε η βασική αιτία που οι τράπεζες κατορθώνουν να διαπραγματεύονται τα ενοίκια για υποκαταστήματα τους σε τιμές έως και 30% χαμηλότερες από τις προηγούμενες. Σημαντικό ατού των μισθωτών είναι και το σημείο που βρίσκεται ο εμπορικός χώρος αφού στα σημεία υψηλής εμπορικής προβολής βρίσκεται σχετικά πιο εύκολα ενοικιαστής σε σχέση με εκείνα που είναι σε παράπλευρες αγορές. Ακόμα πιο οξύ είναι το πρόβλημα για τους ιδιοκτήτες εκείνους οι οποίοι πραγματοποίησαν πρόσφατα την επένδυση χρησιμοποιώντας τραπεζικό δανεισμό έχοντας ως εγγύηση το μισθωτήριο συμβόλαιο. «Πρόκειται για μία ευρέως διαδεδομένη πρακτική από το 2004 μέχρι σήμερα την οποία αποδέχονταν και ενίσχυαν τα πιστωτικά ιδρύματα μέχρι και πριν από ένα χρόνο. Φυσικά, η επιτυχία του εγχειρήματος βασιζόνταν στην παραδοχή της φερεγγυότητας του ενοικιαστή γιατί σε διαφορετική περίπτωση τη δαπάνη εξυπηρέτησης θα έπρεπε να καλύψει ο ιδιοκτήτης. Τους τελευταίους μήνες ο αριθμός των δανείων με τέτοια προβλήματα έχει αυξηθεί σημαντικά αν και το φαινόμενο δεν έχει προσλάβει ανησυχητικές διαστάσεις.» επισήμανε χαρακτηριστικά διευθυντής υποκαταστήματος εμπορικής τράπεζας στο κέντρο της Αθήνας ο οποίος τόνιζε ότι: «το κριτήριο για την έγκριση δανείων αυτής της κατηγορίας δεν είναι η εμπορευσιμότητα του ακινήτου αλλά η φερεγγυότητα του πελάτη και κυρίως η δυνατότητα που έχει να εξυπηρετεί το δάνειο ανεξάρτητα από την είσπραξη του ενοικίου. Για το λόγο μάλιστα αυτό έχει ουσιαστικά εξαφανιστεί το φαινόμενο χρηματοδότησης, ακόμα και σε πολύ καλούς πελάτες, του 100% της εμπορικής αξίας του ακινήτου αφού ζητείται η συμμετοχή του δανειολήπτη η οποία πολλές φορές ξεπερνά και το 25%». Η πολιτική αυτή όπως είναι φυσικό επηρεάζει και τη ζήτηση για αγορά εμπορικών χώρων και αυτή είναι –ίσως η κυριότερη - αιτία της κατακόρυφης μείωσης των συναλλαγών. Όλα δείχνουν ότι μέχρι το τραπεζικό σύστημα αποκτήσει ένα σημείο ισοροπίας η αγορά εμπορικών χώρων θα είναι μία υπόθεση των μεγάλων «παικτών» της ελληνικής αγοράς ακινήτων.