

NEWSLETTER

Νοέμβριος 2023

Φάκελος ακινήτου

Μία από τις μεγαλύτερες παθογένειες στο commercial real estate είναι το γεγονός ότι οι περισσότεροι ιδιοκτήτες δεν έχουν έτοιμο τον φάκελο του ακινήτου τους. Η έλλειψη προετοιμασίας έχει ως αποτέλεσμα να χάνουμε αγοραστές ή φερέγγυους μισθωτές, που είναι ξεκάθαροι στο τι θέλουν και έχουν τα χρήματα στο χέρι.

Ο φάκελος ακινήτου περιλαμβάνει το συμβόλαιο, την άδεια οικοδομής, τα σχέδια της πολεοδομίας, τα έγγραφα τακτοποίησης αυθαιρέτων, το ενεργειακό πιστοποιητικό, καθώς και τη σύσταση οριζόντιου μαζί με τον κανονισμό της πολυκατοικίας. Ο ιδιοκτήτης πρέπει να είναι ενήμερος για τις χρήσεις γης της περιοχής, αφού συμβουλευτεί τον μηχανικό του.

Η εγκατάσταση μίας επιχείρησης είναι μία σύνθετη διαδικασία με αρκετές αδειοδοτήσεις από φορείς. Επόμενο είναι ότι οι υποψήφιοι μισθωτές ή αγοραστές απαιτούν τον φάκελο ακινήτου προτού προχωρήσουν σε προσφορά.

Αποκλειστικότητα & Συνεργασία

Η αποκλειστικότητα αποτελεί σίγουρα ένα ταμπού για έναν ιδιοκτήτη, αλλά από την άλλη μεριά είναι μονόδρομος στο κλάδο του Commercial Real Estate.

Οι ειδικές γνώσεις και ικανότητες ενός CRE agent ξεπερνούν το συνηθισμένο κτηματομεσίτη. Κάθε ακίνητο είναι για αυτόν ένα ξεχωριστό project με ξεχωριστούς ενδιαφερόμενους κάθε φορά. Πρέπει να είναι στην "πάτσα" αλλά ταυτόχρονα να έχει ακαδημαϊκό background, που να συνδυάζει γνώσεις πολεοδομικές, εκτιμητικές, νομικές, λογιστικές & φοροτεχνικές.

Η συνεργασία με συναδέλφους είναι απαραίτητη σε κάθε αποκλειστικό ακίνητο. Είναι γνωστό ότι στις επιχειρήσεις ο χρόνος είναι χρήμα.



Συμπίεση τιμών στο CRE;

Παρά την αλματώδη άνοδο των μισθωμάτων στα Commercial ακίνητα της αθηναϊκής ριβιέρας, οι περισσότεροι επενδυτές βλέπουν μείωση των αξιών στο κλάδο. Κύριος παράγοντας για την τάση αυτή είναι η εκρηκτική αύξηση των επιτοκίων, που έχει ως συνέπεια και την αύξηση της ζητούμενης μισθωματικής απόδοσης από το συντηρητικό 6% στο 8-9%. Επόμενο είναι οι επενδυτές να τηρούν στάση αναμονής, πέζοντας ταυτόχρονα για καλύτερες τιμές ώστε να διασφαλίσουν βιώσιμα ποσοστά για την επένδυσή τους.

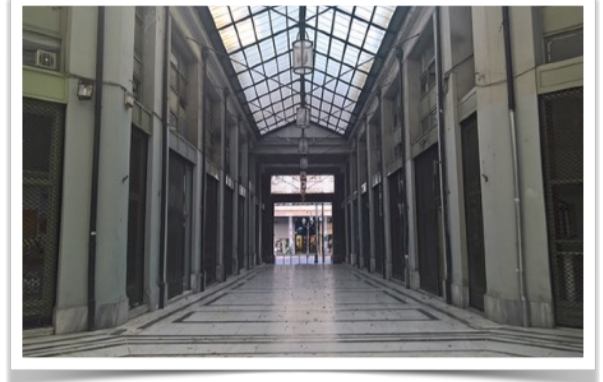
Η ανάπτυξη της Lamda στο Ελληνικό αλλά και η εύχρηστη διαδικασία των πλειστηριασμών δίνει νέες επιλογές σε αυτούς που βλέπουν το commercial real estate ως μία σίγουρη επένδυση.



“Πράσινα” γραφεία

Η χώρα μας συνολικά χαρακτηρίζεται από παλαιωμένο κτιριακό απόθεμα, αφού οι κατασκευές νέων κτιρίων έχουν μείνει πίσω και γενικά είναι περιορισμένα τα νέα κτίρια που προστέθηκαν τα τελευταία χρόνια στην αγορά. Ωστόσο, πλέον όλα τα νέα κτίρια πληρούν υψηλές προδιαγραφές βιωσιμότητας και η τάση των «πράσινων» κτιρίων, η οποία εμφανίστηκε τα τελευταία 5-6 χρόνια, αναμένεται να συνεχιστεί και τη μετά COVID-19 περίοδο και μάλιστα με αυξανόμενο ρυθμό.

Εννοείται η τάση αυτή προς ενεργειακή εξοικονόμηση δεν αφορά μόνο τις μεγάλες εταιρείες διαχείρισης ακινήτων, αλλά και τη αγορά μίσθωσης μικρότερων χώρων. Ενεργειακά αναβαθμισμένα γραφεία κερδίζουν μεγαλύτερα & μακροχρόνια συμβόλαιο μίσθωσης από φερέγγυους επαγγελματίες, προερχόμενους από τη ναυτιλία.



Άδεια ακίνητα

Κενά ή αναξιοποίητα παραμένουν αυτή τη στιγμή ένας στους τέσσερις εμπορικούς χώρους στο εμπορικό τρίγωνο της Αθήνας, όπως προκύπτει από στοιχεία του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών στο πλαίσιο έρευνας που πραγματοποίησε για λογαριασμό του Εμπορικού Συλλόγου Αθηνών.

Την ίδια στιγμή τα εμπορικά καταστήματα είναι αυτά που καταλαμβάνουν το μεγαλύτερο μέρος των διαθέσιμων ακινήτων στην καρδιά της πρωτεύουσας, σε ποσοστό 43,7%, ενώ ο κλάδος της εστίασης ακολουθεί με 14,4%. Ο τουριστικός τομέας αυξήθηκε σε 4,1% από 2,9% σε σχέση με το 2022.

Αυτό που παρατηρεί η έρευνα είναι ότι ορισμένοι εμπορικοί δρόμοι χαρακτηρίζονται από τη συγκέντρωση ομοειδών καταστημάτων, γεγονός που προσδίδει θεματικό περιεχόμενο σε περιοχές του εμπορικού τριγώνου της Αθήνας. Κάτι ανάλογο συμβαίνει και σε επιμέρους περιοχές του κέντρου όπου συγκεντρώνονται επιχειρήσεις εστίασης και ψυχαγωγίας.

Εμφανές ωστόσο είναι ακόμα και σήμερα μετά το πέρας της δεκαετούς οικονομικής κρίσης, το κενό που υφίσταται από πλευράς εμπορικής δραστηριότητας σε μεγάλους και κεντρικούς εμπορικούς δρόμους. Έτσι, στις οδούς Σταδίου, Αθηνάς και Αιόλου που αποτελούν βασικούς άξονες σύνδεσης της πλατείας Συντάγματος με την πλατεία Ομονοίας, το 30,9% των διαθέσιμων εμπορικών χώρων στη Σταδίου παραμένουν κενοί ή αδιάθετοι και αντίστοιχα κάτι ανάλογο συμβαίνει σε ποσοστό 11,9% στην Αθηνάς και 25% στην Αιόλου. Ωστόσο η τελευταία εμφανίζει δραστηριότητα με 30 υφιστάμενα καταστήματα στον τομέα της ένδυσης-υπόδησης και πώλησης αξεσουάρ (ποσοστό 24,2% του συνόλου των διαθέσιμων χώρων).

Εντονότερο είναι το φαινόμενο της ερήμωσης άλλοτε ζωντανών πόλων εμπορικής δραστηριότητας όπως είναι οι στοές της πόλης. Για παράδειγμα στη Στοά Σοφοκλέους υφίστανται 14 κενά ή κλειστά καταστήματα (38,9%), στη Στοά Αριστείδου 11 (45,8%) και στη Στοά Λέκκα 9 σημεία (33,3%).

Θες να ασχοληθείς με το real estate ;

Η Keller Williams αποτελεί το μεγαλύτερο δίκτυο στην πιο προηγμένη αγορά του real estate στον κόσμο, στις Ηνωμένες Πολιτείες.

Εκπαιδεύσεις όπως το Ignite, το Lead Generation, η σειρά Win Win και οι 6PPs βοηθούν στην προσωπική εξέλιξη του κτηματομεσίτη.

Τμήμα Commercial

Η Keller Williams Greece διαβλέποντας τις στρεβλώσεις στην ελληνική αγορά ακινήτων σε σχέση με το CRE επενδύει στο training των κτηματομεσιτών.

Εντός κάθε Market Center υπάρχει ειδικός κτηματομεσίτης, που ασχολείται με το Commercial και κατευθύνει όλη την ομάδα. Συνεργαζόμενοι εκτιμητές, μηχανικοί & δικηγόροι βοηθούν σε κάθε υπόθεση. Στόχος είναι η ποιοτικότερη εξυπηρέτηση των πελατών.

Το CRE περιλαμβάνει τα εμπορικά κτίρια, τον τουριστικό κλάδο, την βιομηχανία, τα γραφεία, τα ειδικά κτίρια και τέλος την ανάπτυξη γης (κατασκευές & γεωργία).

Airbnb

Η ανάπτυξη της βραχυχρόνιας μίσθωσης στην αθηναϊκή ριβιέρα καλά κρατεί, δίνοντας μία πιο οικονομική εναλλακτική σε τουρίστες, που θέλουν να ζήσουν αυθεντικά την καθημερινότητα των νοτιών προαστίων.

Αρκετοί επαγγελματίες δραστηριοποιούνται στον χώρο είτε σε ιδιότητα ακίνητα που αγοράζουν είτε σε ακίνητα που μισθώνουν μακροχρόνια με το δικαίωμα υπομίσθωσης. Ειδικά στη τελευταία περίπτωση, οι ιδιοκτήτες αποζημιώνονται με ιδιαίτερα ψηλά μισθώματα, ενώ αρκετές φορές ανακαινίζουν ανέξοδα τα ακίνητα τους.

Αγκάθι για το χώρο παραμένει η σχέση των διαμερισμάτων βραχυχρόνιας μίσθωσης με τους μόνιμους κατοίκους της πολυκατοικίας.

Γιατί ένα στα τέσσερα εμπορικά ακίνητα μένουν αδιάθετα;

Είναι μία συνηθισμένη εικόνα στις ελληνικές πόλεις να βλέπουμε κενά & αναξιοποίητα πολλά εμπορικά ακίνητα. Είτε λόγω της αποβιομηχάνισης είτε λόγω της οικονομικής χρεοκοπίας μεγάλο κομμάτι του κτιριακού δυναμικού της χώρας παραμένει στο περιθώριο της οικονομικής δραστηριότητας. Χαρακτηριστική είναι η έρευνα του Οικονομικού Πανεπιστημίου για το κέντρο της Αθήνας.

Αξίζει να σταθούμε και να αναλύσουμε ως επαγγελματίες του χώρου τους λόγους για τους οποίους μένουν τόσα ακίνητα αδιάθετα τόσα χρόνια.

► Το ιδιοκτησιακό καθεστώς σε συνδυασμό με χρέη στο δημόσιο & τράπεζες. Η έλλειψη know how των ελληνικών τραπεζών στη διαχείριση σημαντικών ακινήτων σε συνδυασμό με την άγνοια πολλών από τους κληρονόμους οδηγούν σε αδιέξοδο την ανάπτυξη της πόλης.

► Η ανετοιμότητα των ιδιοκτητών σε σχέση με το φάκελο του ακινήτου τους απομακρύνει ενδιαφερόμενους.

► Οι εκτός πραγματικότητας τιμές χωρίς συσχέτιση με την πραγματική δυναμική κάθε ακινήτου έχουν ως αποτέλεσμα αμέτρητες χαμένες ευκαιρίες. Η σωστή εκτίμηση ενός εμπορικού ακινήτου απαιτεί σκέψη έξω από το κουτί & μία γενικότερη εποπτεία της αγοράς.

► Η λανθασμένη επιλογή κτηματομεσιτών από το χώρο του residential real estate δεν βοηθά, αντίθετα ορισμένες φορές απομακρύνει υποψηφίους.

► Η επιλογή της κατάθεσης προσφοράς για αγορά ενός εμπορικού ακινήτου μέσω από ένα ηλεκτρονικό πλειστηριασμό είναι πια προσβάσιμη από τον καθένα.

Αυτό που παρατηρούμε το τελευταίο καιρό στη Keller Williams είναι το έντονο ενδιαφέρον των επενδυτών του CRE για τους πλειστηριασμούς. Η διαδικασία μέσω της πλατφόρμας e-auction.gr είναι αρκετά εύχρηστη.

Είναι λοιπόν αρκετά εύκολο για έναν επενδυτή να αναθέσει αποκλειστικά σε έναν κτηματομεσίτη τη ζήτηση του και εκείνος να εντοπίζει τις ευκαιρίες σε συνεργασία με τους servicers. Με λυμένο το ιδιοκτησιακό πρόβλημα & τα πολλαπλά χρέη που βαρύνουν το ακίνητο, ο επενδυτής επιλέγει την ευκαιρία και συμμετέχει στον πλειστηριασμό. Είναι άλλωστε η φύση τους CRE, που δεν προβληματίζει τόσο τον επενδυτή ότι δεν βλέπει εσωτερικά το πλειστηριαζόμενο ακίνητο.

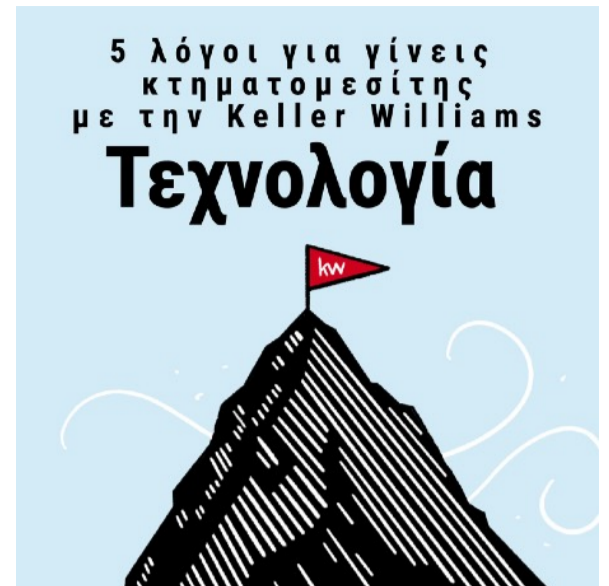
Οι εποχές αλλάζουν...



Γιώργος Αδαμόπουλος
Commercial Director
Keller Williams Athens Riviera

T: +30 694 4987606

E: g.adamopoulos@kwgreece.gr



KW Command

Το Command είναι το CRM της Keller Williams, ένα σημαντικό βοήθημα για τον Έλληνα κτηματομεσίτη. Στην οθόνη του κινητού μπορείς να οργανώσεις τις επαφές σου, να καταγράψεις εκκρεμότητες, να δημιουργείς περιεχόμενο, να προγραμματίζεις τις καμπάνιες σου στα social media, να παρακολουθείς τα συμβόλαιά σου και τους στόχους σου.



N.N. Taleb

“Εάν θέλει κάποιος να συλλάβει τα κρυμμένα ρίσκα ενός πλήρως διασυνδεδεμένου κόσμου, ας μπει στη θέση ενός Ναπολιτάνου τραγουδιστή όπερας στα 1850, που ξαφνικά ξυπνά σήμερα”



Κηφισός

Πρώην βιομηχανική εγκατάσταση διατίθεται ολόκληρη ή τμηματικά. Πρόκειται για σημείο εμπορικής προβολής με είσοδο από τη λεωφόρο Κηφισού.

Δεκτές οι συνεργασίες με άλλους μεσίτες.

kw ATHENS
RIVIERA
KELLERWILLIAMS.

Βούλα - Καραμανλή αρ.19

T: +30 210 3007281

E: kwars@kwgreece.gr

Στο Newsletter 12/2023
Πειραιϊκή Riviera