

ΟΙ ΓΕΡΜΑΝΟΙ ΘΕΛΟΥ ΣΥΓΧΡΟΝΑ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΑ

Μέσο: TOURISM & PROPERTY

Ημ. Έκδοσης: . . . 1/2/2009 Ημ. Αποδελίωσης: . . 31/3/2009

Σελίδα: 48

Innews AE - The science of information - <http://www.innews.gr>



ρεπορτάζ

ΣΤΕΦΑΝΙΑ ΣΟΥΚΗ
souki@kerdos.gr

Οι Γερμανοί θέλουν σύγχρονα συγκροτήματα τουριστικής κατοικίας

Σύμφωνα με τον ιδρυτή της εταιρείας συμβούλων ακινήτων Immoconsult κ. Κωνσταντίνο Vollbach, οι Γερμανοί επιζητούν κατοικίες τουλάχιστον 120 τ.μ. μέσα σε συγκρότημα άνω των 100 κατοικιών, που θα εξυπηρετείται από 5άστερο ξενοδοχείο, με γκολφ και θα μπορεί να νοικιάζεται μέσω ταξιδιωτικών γραφείων.

Μπορεί η αγορά εξοχικής κατοικίας να περνάει εσχάτως δύσκολες στιγμές- οι προβλέψεις μάλιστα για το 2009 λόγω της οικονομικής κρίσης αναφέρουν ότι θα είναι η δυσκολότερη χρονιά των τελευταίων ετών- η παραθεριστική κατοικία ωστόσο στην Ελλάδα παραμένει ένα από τα διαχρονικά δυνατά "χαρτιά" της χώρας μας.

Διαχρονικό και μεγαλύτερο, ειδικά την τελευταία δεκαετία, είναι και το ενδιαφέρον των Γερμανών για την αγορά β' κατοικίας στην Ελλάδα, έστω κι αν η χώρα μας πλέον συγκαταλέγεται στις σχετικά ακριβές ευρωπαϊκές αγορές για τη συγκεκριμένη κατηγορία ακινήτων.

ΤΙ ΨΑΧΝΕΙ ΕΝΑΣ ΓΕΡΜΑΝΟΣ;

«Στη δεκαετία του '60 και '70, στην πρώτη γραμμή της ζήτησης για τους Γερμανούς για β' κατοικία ήταν η Ιταλία, η Γαλλία και η Ισπανία, δεδομένου ότι η Ελλάδα βρίσκεται σε μεγαλύτερη απόσταση σε σύγκριση με άλλες χώρες.

Ειδικά στις δεκαετίες του '70 και του '90 η Ισπανία συγκέντρωνε τη μεγάλη πλειονότητα των προτιμήσεων.

Τα πράγματα άλλαξαν μετά τη δεκαετία του '90, όταν γενικότερα υπήρξε μία αλλαγή στο σκεπτικό των Γερμανών όσον αφορά τις αγορές παραθεριστικών κατοικιών λόγω της υψηλής εγκληματικότητας στην Ιταλία, ενώ στην Ισπανία υπήρξε μεγάλη και απότομη αύξηση των τιμών στη β' κατοικία», επισημαίνει ο κ. Κωνσταντίνος Vollbach, ιδρυτής της εταιρείας συμβούλων ακινήτων Immoconsult, ο οποίος διαθέτει εμπειρία στο χώρο των ακινήτων περισσότερο από 20 χρόνια στην Ελλάδα και τη Γερμανία.





Η Immoconsult έχει παρουσία στην Ελλάδα τα τελευταία 3,5 χρόνια, ενώ εδώ και δύο χρόνια δραστηριοποιείται στο χώρο των παραθεριστικών κατοικιών έχοντας δημιουργήσει ένα δίκτυο πωλήσεων στη Γερμανία και τη Μεγάλη Βρετανία.

ΠΟΤΕ ΗΛΘΕ ΣΤΟ ΠΡΟΣΚΗΝΙΟ Η ΕΛΛΑΔΑ;

«Στην αρχή του 2000, Ελλάδα και Τουρκία άρχισαν να προσελκύουν το ενδιαφέρον, γεγονός το οποίο εντάθηκε περισσότερο λόγω και της διοργάνωσης των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004, των χαμηλών αεροπορικών εισιτηρίων καθώς και της εύκολης ακτοπλοϊκής σύνδεσης μεταξύ Ελλάδας- Ιταλίας. Οι περιοχές που είναι ιδιαίτερα αρεστές στους Γερμανούς είναι η Πελοπόννησος, η Κρήτη και η Χαλκιδική. Οι ευκολίες πρόσβασης και οι υποδομές -π.κ. σε σχέση με ένα νησί στην Ελλάδα είναι από τους βασικούς λόγους για τους οποίους υπάρχουν οι συγκεκριμένες προτιμήσεις όπως άλλωστε και η μεγαλύτερη ποικιλία ως προς τις τιμές και τα διαθέσιμα σπίτια. Η ελληνική αγορά βέβαια παρουσιάζει χρόνια προβλήματα που εντοπίζονται στις υψηλές τιμές, τη γραφειοκρατία και κυρίως τα πολεοδομικά προβλήματα τα οποία είναι δύσκολα κατανοητά στο εξωτερικό». Για παράδειγμα, είναι δύσκολο να εξηγήσει κανείς σε έναν αλλοδαπό τη διαφορά των οικοπέδων εντός σχεδίου, εντός οικισμού ή εκτός σχεδίου όπως είναι δύσκολο ένας αλλοδαπός να κατανοήσει τα "μαύρα" τετραγωνικά και το λόγο για τον οποίο αυτά πληρώνονται, σε οικολογικές περιπτώσεις, στην ίδια τιμή με τα νόμιμα.

Στο θέμα των τιμών εστιάζει και ο κ. Β. Γκροζάκης, ο οποίος διευθύνει την εταιρεία FOS ESTATES, με 15 και πλέον χρόνια εμπειρίας στην προώθηση ακινήτων στη διεθνή αγορά:

«Οι ενδιαφερόμενοι να αποκτήσουν κάποιο ακίνητο στην Ελλάδα, θα πρέπει να έχουν ξεκάθαρη εικόνα για το budget τους να έχουν κάνει εν ολίγοις έναν προϋπολογισμό. Η Ελλάδα δεν είναι πια, κι ως το νομίζουν πολλοί, μια φτηνή χώρα στην οποία μπορεί κανείς να κάνει αγορές μισοτιμής. Με την επιλογή της περιοχής, ο ενδιαφερόμενος αποφασίζει κατά κάποιο τρόπο και για το ποσα κεφάλια επιθυμεί να επενδύσει. Στα δημοφιλή νησιά Μύκονος, Σαντορίνη, Κέα και Ύδρα πληρώνει κανείς πολύ πιο μεγάλες τιμές απ' όπ στην Πελοπόννησο, την Χαλκιδική ή πιο άγνωστα νησιά». Ειδικά τα τελευταία χρόνια έχουν ανέβει σημαντικά οι τιμές παρουσιάζοντας μεγάλες διακυμάνσεις από περιοχή σε περιοχή. «Ένας χρυσός κανόνας που θα μπορούσαμε να διατυπώσουμε είναι: όσο πιο δύσκολη είναι η πρόσβαση, τόσο καλύτερες είναι οι τιμές των ακινήτων», επισημαίνει ο κ. Γκροζάκης. «Στα νησιά Μύκονο και Σαντορίνη, που συγκαταλέγονται στα ακριβότερα της Ελλάδας, για ένα νεόκτιστο κτίριο πρέπει να

υπολογίσει κανείς τιμές περίπου 3.000 έως και σε κάποιες περιπτώσεις 5.000 ευρώ το τετραγωνικό μέτρο.

Γεγονός το οποίο οφείλεται από τη μια στο πόσο δημοφιλή είναι, από την άλλη όμως και στις απευθείας συνδέσεις που κάνουν το χρόνο πρόσβασης σαφώς μικρότερο, γεγονός που κάνει τα νησιά αυτά ακόμα πιο ελκυστικά.

Σε νησιά που έχουν καλή πρόσβαση από την Αθήνα – όπως η Ύδρα, οι Σπέτσες, και η Κέα – επίσης αναμενουμε μεγαλύτερες τιμές στα ακίνητα. Αυτά τα νησιά είναι αγαπητά στους Αθηναίους λόγω της μικρής απόστασης, οι οποίοι έχουν αποκτήσει ήδη πολλά εξοχικά εκεί και συνεχίζουν να αγοράζουν, με συνέπεια να έχουν αυξηθεί σημαντικά οι τιμές των ακινήτων.

Σε περιοχές με πιο δύσκολη πρόσβαση, οι τιμές των ακινήτων είναι σαφώς χαμηλότερες. Εδώ μπορεί να βρει κανείς και νεόκτιστα σε τιμές τετραγωνικού μέτρου μεταξύ 1.500 και 3.000 ευρώ.

Σε παλαιότερα σπίτια, που δεν πωλούνται από κατασκευαστικές αλλά από ιδιώτες, τα πράγματα είναι πιο περίπλοκα. Εδώ οι τιμές έχουν πολύ μεγάλες αποκλίσεις και είναι δύσκολο να δώσει κανείς σαφή στοιχεία για τα πλαίσια των τιμών. Η τιμή του τετραγωνικού μέτρου εδώ εξαρτάται από παράγοντες όπως η κατάσταση του σπιτιού, ο εξοπλισμός του, η τοποθεσία του αλλά βέβαια και από τις ανάγκες του πωλητή.

ΤΙ ΣΥΜΒΑΙΝΕΙ ΣΤΑ ΟΙΚΟΠΕΔΑ;

«Στα οικοπέδα μια βασική διαφοροποίηση είναι το αν είναι εντός ή εκτός σχεδίου πόλεως. Εκτός σχεδίου πόλεως πρέπει να είναι τουλάχιστον 4.000τμ, για να μπορεί να δοθεί άδεια για την ανέγερση 200τμ. Οι τιμές των οικοπέδων εκτός σχεδίου πόλεως κυμαίνονται μεταξύ 8.000 και 60.000 ευρώ ανά στρέμμα, άρα και στην περίπτωση αυτή οι τιμές διαφοροποιούνται σημαντικά από περιοχή σε περιοχή.

Εντός σχεδίου πόλεως αρκούν 500 με 1000 τετραγωνικά μέτρα για να επιτρέπεται η οικοδόμηση. Οι τιμές εδώ διαφοροποιούνται σημαντικά και μπορεί να φθάσουν πολύ ψηλά.

Φτηνά οικοπέδα υπάρχουν και είναι συχνά δελεαστικά. Συνήθως όμως παραβλέπουμε ότι χρειάζονται πολλά κεφάλαια για να κτίσει ένας ιδιώτης εκεί. Ιδίως στα νησιά τα έξοδα για την οικοδομή είναι αρκετά υψηλά και μπορούν να φτάσουν και τα 1.800 ευρώ ανά τετραγωνικό μέτρο.

Επίσης δυσκολεύει η κατάσταση, καθώς ο αγοραστής έχει περιορισμένες δυνατότητες να ελέγξει τα έργα στην οικοδομή από το εξωτερικό. Κι εδώ συνιστάται να έχει κανείς την βοήθεια ενός αναπρωσώπου στον τόπο των εργασιών, που φροντίζει για την ομαλή εξέλιξη του έργου.»

ΟΙ ΓΕΡΜΑΝΟΙ ΘΕΛΟΥ ΣΥΓΧΡΟΝΑ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΑ

Μέσο: TOURISM & PROPERTY

Ημ. Έκδοσης: . . . 1/2/2009 Ημ. Αποδελτίωσης: . . 31/3/2009

Σελίδα: 50

Innews AE - The science of information - <http://www.innews.gr>



ρεπορτάζ

Ο ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Οι υψηλές τιμές και οι ασάφειες είναι και από τους βασικούς λόγους για τους οποίους πλέον πολλοί Γερμανοί επιλέγουν άλλες, ανταγωνιστικότερες χώρες για την αγορά β' κατοικίας.

«Τα τελευταία χρόνια έχει "ανοίξει" η αγορά προς τα ανατολικά και τα Βαλκάνια, ειδικότερα στη **Ρουμανία, την Τουρκία, τη Βουλγαρία και την Κροατία**», επισημαίνει ο κ. Vollbach. «Ο ανταγωνισμός οξύνεται περαιτέρω και με νέες χώρες που μπαίνουν πλέον στο παιχνίδι όπως είναι το Μαυροβούνιο και η Αλβανία.»

Ποιος είναι ο «προϋπολογισμός» των Γερμανών;

Ο κ. Vollbach αναφέρει ότι πριν από περίπου μία πενταετία ο προϋπολογισμός για τα ακίνητα β' κατοικίας κυμαινόταν περίπου σε επίπεδα μεταξύ **130.000 και 180.000 ευρώ**. Τα τελευταία χρόνια όμως έχει αυξηθεί σε επίπεδα μεταξύ **160.000 και 220.000 ευρώ**.

«Η μεσαία κατηγορία των Γερμανών θα προτιμούσε η τιμή πώλησης να κυμαίνεται μεταξύ **1.900 ευρώ και 2.100 ευρώ** ανά τ.μ. με μία καλύτερη φυσικά ποιότητα κατασκευής.

Για την υψηλότερη εισοδηματική τάξη, η τιμή πώλησης για καλά εξοπλισμένα μπορεί να κυμαίνεται μεταξύ **4.000 ευρώ** μέχρι και **5.000 ευρώ** ανά τ.μ.. υπάρχει ωστόσο μεγάλη ανάγκη για νέα προϊόντα και καλές τουριστικές υποδομές για resort με 5άστερα ξενοδοχεία, γκολφ, μαρίνα, αεροπορική διασύνδεση και νοσοκομειακή κάλυψη. Από την επαφή μας με μεσοτικά γραφεία της Γερμανίας έχουμε διαπιστώσει ότι υπάρχει ανάγκη στην Ελλάδα για τα ακόλουθα προϊόντα:

- Συγκροτήματα (resort) τουλάχιστον **100 κατοικιών**
- Κατοικίες κατ' ελάχιστο **120 τετραγωνικών μέτρων**
- Διαχείριση του συγκροτήματος (security, καθαρισμός, κηπουροί κ.τ.λ.
- Δυνατότητα ενοικίασης των κατοικιών μέσω ταξιδιωτικών γραφείων
- Εξυπηρέτηση από 5αστερο ξενοδοχείο, γκολφ, θέα σε θάλασσα και εύκολη πρόσβαση σε αυτήν
- Τιμές αγοράς μεταξύ **400.000 και 500.000 ευρώ** ανά κατοικία», καταλήγει ο κ. Vollbach.

