

STRATEGY MENTOR

ΕΠΙΒΡΑΔΥΝΣΗ ΑΓΟΡΑΣ

ΛΟΓΩ ΕΥΘΡΑΥΣΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΞΙ ΕΛΛΕΙΨΗΣ ΔΙΑΜΟΡΦΩΜΕΝΩΝ ΧΩΡΩΝ

Γνωρίζοντας την οικονομική κρίση από τα αρχικά της στάδια στον κλάδο του real estate, βρισκόμαστε σήμερα στη δυσάρεστη θέση να παρακολουθούμε τα αποτελέσματά της.

ΓΡΑΦΕΙ Ο ΤΡΥΦΩΝΑΣ ΜΗΤΡΟΥ

Κάποια από αυτά είναι η γενικευμένη μείωση στις αγοροπωλησίες οικοπέδων και κτιριακών εγκαταστάσεων σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη και γενικά η μείωση σχεδόν όλων των τύπων επένδυσης (αγορά, ενοίκιαση, leasing). Μία μείωση που κατά την άποψή μας, αλλά και από αυτά που ακούγονται στους κύκλους του κλάδου, είναι βασισμένη στην έλλειψη εμπιστοσύνης Ελλήνων και ξένων επενδυτών, σε ένα στρατηγικό πλάνο ανάπτυξης και απεγκλωβισμού της Ελλάδας από αυτήν την κρίση. Δεν πρέπει να ξεχνάμε πως βρισκόμαστε εν μέσω τριών ηπείρων με πρόσβαση από γη, αέρα και θάλασσα, πράγμα που σημαίνει ότι είμαστε ο βασικός προορισμός από και προς την Ευρώπη, Ασία και Αφρική για σχεδόν όλες τις απλές αλλά και τις συνδυασμένες μεταφορές. Προς το παρόν όμως, ας αφήσουμε τις συνδυασμένες μεταφορές και ας επικεντρωθούμε στις απλές που ακόμα η Ελλάδα "αγκομαχά" να ολοκληρώσει (πχ. οδικό και σιδηροδρομικό δίκτυο).

Λόγοι επιβράδυνσης της αγοράς

Με το κριτήριο της στρατηγικής τοποθεσίας, η Αθήνα και η Θεσσαλονίκη θα έπρεπε να κατέχουν πρωταγωνιστικό ρόλο στη διάθεση ακινήτων και κτιριακών εγκαταστάσεων για όλους τους εγχώριους και διεθνείς εμπλεκόμενους στο supply chain και logistics. Κατά την άποψή μας οι βασικοί λόγοι επιβράδυνσης της αγοράς του real estate

αποθηκευτικών χώρων είναι: α) η έλλειψη εμπιστοσύνης των επενδυτών στην εύθραυστη οικονομία της χώρας και β) η έλλειψη ειδικά διαμορφωμένων περιοχών με υποδομή που να πληρούν βασικές προϋποθέσεις logistics σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη.

Άλλος ένας λόγος επιβράδυνσης της αγοράς σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη είναι οι απαγορευτικές τιμές που θέτουν οι ιδιοκτήτες. Με βάση την έρευνα της King Sturge, η Αθήνα καταλαμβάνει την 42η θέση σε σύνολο 75 περιοχών σε όλο τον κόσμο ως προς το κόστος ενοικίασης αποθηκών ή βιομηχανικών-βιοτεχνικών χώρων. Με βάση τη δική μας γνώση και των project που έχουμε επιπλακεί, υπολογίζουμε ότι ο μέσος όρος των τιμών ενοικίασης στην Ελλάδα για χώρους logistics είναι περίπου 15-20% πιο ακριβός από ό,τι στις χώρες της δυτικής Ευρώπης. Μ.Ο: 4,5-5,5 ευρώ/m² στην Ευρώπη σε σύγκριση με το 6,5-8 ευρώ/m² στην Ελλάδα (Κωνσταντίνος Φολλμας, Ιδιοκτήτης Immoconsult).

Σε αυτό το σημείο θα πρέπει ακόμα να τονίσουμε πως κάθε επενδυτής πριν διαμορφώσει την πρότασή του στον ιδιοκτήτη, έχει κάνει ενδελεχή έρευνα αγοράς και έχει ξεκαθαρίσει πλεονεκτήματα/μειονεκτήματα αλλά και συγκεκριμένο προϋπολογισμό ανά τύπο επένδυσης (αγορά, ενοίκιαση, leasing, outsourcing, επένδυση μέσω επιδότησης). Οι επενδυτές πρέπει να λαμβάνουν υπόψη ότι οι τιμές στην ελληνική αγορά καθορίζονται τόσο από την αντικειμενική και εμπορική αξία,

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΟΥΣ ΒΑΣΙΚΟΥΣ ΛΟΓΟΥΣ ΕΠΙΒΡΑΔΥΝΣΗΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΟΥ REAL ESTATE ΑΠΟΘΗΚΕΥΤΙΚΩΝ ΧΩΡΩΝ ΕΙΝΑΙ Η ΕΛΛΕΙΨΗ ΕΙΔΙΚΑ ΔΙΑΜΟΡΦΩΜΕΝΩΝ ΠΕΡΙΟΧΩΝ ΜΕ ΥΠΟΔΟΜΗ, ΠΟΥ ΝΑ ΠΛΗΡΟΥΝ ΒΑΣΙΚΕΣ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ LOGISTICS.



Βιομηχανικό Κτίριο (Available) 5.230m² σε αγροεμάχιο 6.500m² στην Θεσ/νίκη στο Βιομηχανικό Πάρκο Λαγκώματος.



Αποθήκες στο Καποχώρι (Available) 4.400m² σε 10.500 οικοπέδο.



Αποθήκες-Logistics (Sold) στην Σίνδο. 55.000m² κλειστοί αποθηκευτικοί χώροι σε 18.000m² συνολικό χώρο οικοπέδου.

Λόγοι θετικής απόφασης επένδυσης

Αποθήκες Οικόπεδα

- Συμβόλαια ακινήτου χωρίς παραβάσεις και εκκρεμότητες.
- Σύγχρονη σιδηροκατασκευή με πάνελ και βιομηχανικά δάπεδα.
- Ανοιχτή (open space) κατασκευή και ικανοποιητικό ύψος αποθήκης (άνω των 8m).
- Λοιπός εξοπλισμός (γραφεία, δίκτυα, πυρόσβεση, ασφάλεια, βιομηχανικές πόρτες κ.λπ.).
- Κατάλληλη υποδομή περιοχής/οικοπέδου με πρόσβαση σε οδικό, σιδηροδρομικό δίκτυο και λιμάνια ή τουλάχιστον αναμενόμενη προοπτική ανάπτυξης της.
- Το ύψος ποσοστού επιδότησης της περιοχής.
- Εύκολη και οικονομική πρόσβαση στην περιοχή για προσωπικό και συνεργάτες χωρίς επιβαρύνσεις διοδίων.

Προφίλ της Strategy Mentor

- Τα στελέχη της Strategy Mentor είναι επαγγελματίες με προϋπηρεσία στην Αγγλία, στη Γερμανία και στην Ελλάδα. Προέρχονται από τον κλάδο των μεταφορών και των αποθηκεύσεων και έχουν εκτεταμένη γνώση σε ανάλυση και ανάπτυξη της εφοδιαστικής αλυσίδας (strategic supply chain management) σε στρατηγικό επίπεδο για τους κλάδους χάρτου, πακεταρίσματος, και εκτύπωσης. Η ενασχόλησή τους με το real estate δημιουργήθηκε από την ανάγκη ολοκλήρωσης έργων ανάπτυξης πελατών της που δραστηριοποιούνται στον κλάδο του logistics.
- Η δύναμη της Strategy Mentor έγκειται στην εκτεταμένη γνώση ανάλυσης, καινοτομικών πρακτικών ανάπτυξης και εργαλείων μάρκετινγκ. Με την τεχνογνωσία της η Strategy Mentor δημιουργεί τις κατάλληλες συνθήκες και προϋποθέσεις συνεύρεσης του επενδυτή με τον ιδιοκτήτη. Η Strategy Mentor έχει δημιουργήσει καινοτομικές πρακτικές και τεχνολογικά εργαλεία ειδικά σε κάθε ακίνητο-προϊόν: εργοστάσιο, αποθήκες, κατάστημα, διαμέρισμα, βίλλα κ.λπ., και σκοπό έχουν να προτείνουν το κατάλληλο ακίνητο στον ανάλογο επενδυτή.

τον εξοπλισμό, την κατασκευή και την τοποθεσία των ακινήτων, όσο και από τον εκάστοτε ιδιοκτήτη ο οποίος αποφασίζει σε μία τιμή με βάση τις συγκεκριμένες δικές του ανάγκες. Οι υπερεκτιμήσεις των ακινήτων από τις ελληνικές τράπεζες με σκοπό τη χορήγηση υπέρογκων δανείων κατά την περίοδο της ανάπτυξης της αγοράς ακινήτων, διόγκωσε την παραπάνω λανθασμένη εκτίμηση των ιδιοκτητών. Η τωρινή πρακτική των τραπεζών περιορισμού της έκδοσης δανείων και ίσως σε κάποιες περιπτώσεις υπεκτίμησης ακινήτων δυσχεραίνει ακόμη περισσότερο την επίτευξη συμφερούσων συμφωνιών των δύο μερών, επενδυτών και ιδιοκτητών. Ας μην ξεχνάμε πως είμαστε μόνο 11 εκατομμύρια καταναλωτές. Οι τιμές των ακινήτων και των κτιρίων θα πρέπει να είναι ανάλογες με την αγορά την οποία προσπαθούν οι επενδυτές αυτών των ακινήτων να καλύψουν.

Συνεχίζοντας, τονίζουμε πως οι πελάτες ζητούν καθαρά ακίνητα χωρίς προβλήματα τίτλων που δεν τα επιβραδύνουν εργασίες μεταβίβασης και δεν καθυστερεί η έναρξη λειτουργίας τους. Ο επενδυτής γνωρίζει ήδη ότι σε μία αγορά εμπορικού ακινήτου θα πρέπει να διαχειριστεί ένα μεγάλο αριθμό από φορείς, υπουργεία, υπηρεσίες και συνεργάτες που, αν η καθαρότητα του ακινήτου δεν είναι δεδομένη, απομακρύνεται αμέσως. Η σάφεια και η σύγχυση που επικρατούν σε πολλές περιπτώσεις ιδιοκτησίας των ακινήτων στην Ελλάδα (μη ολοκληρωμένο κτηματολόγιο, καταπάτηση δικαιωμάτων, πλαστές άδειες,

μη μεταβίβσιμα ακίνητα επιδοτήσεων κ.ά.) μπορούν να καταστήσουν το κριτήριο της καθαρότητας του τίτλου ως τη δεύτερη μετά την τιμή βασική αιτία ακύρωσης της αγοροπωλησίας. Ειδικότερα, οι επενδυτές πρέπει να προσέχουν αν οι διατάξεις που διέπουν την περιοχή είναι συμβατές με το υπό κατασκευή έργο.

Πού υπάρχει ζήτηση

Σε ποιες όμως περιοχές και για ποιες αποθήκες υπάρχει περισσότερη ζήτηση; Οι περιοχές που συνεχίζουν και μετά το 2003-2007 να έχουν περισσότερη ζήτηση είναι τα Οινόφυτα και ο Ασπρόπυργος

στην Αθήνα και το Καλοχώρι και η Σίνδος στη Θεσσαλονίκη. Όσον αφορά στην αγορά της Θεσσαλονίκης οι περιοχές με τη μεγαλύτερη ζήτηση προκύπτουν από το ενδιαφέρον 71 ενδιαφερόμενων επενδυτών για αγορά αποθηκευτικών χώρων στην περιοχή του Καλοχωρίου. Εκτός από την επιλογή της περιοχής, οι πιθανοί επενδυτές απαντώντας σε ερωτήσεις της Strategy Mentor ανέφεραν και τους λόγους που φαίνονται στο παραπάνω πλαίσιο, οι οποίοι θα τους οδήγησαν σε μία θετική απόφαση επένδυσης.



Ο Τρύφωνας Μητρού είναι κάτοχος BA (Hons), Msc, MBA, σύμβουλος ακινήτων της Strategy Mentor.

ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΛΑΜΒΑΝΟΥΝ ΥΠΟΨΗ ΟΤΙ ΟΙ ΤΙΜΕΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΚΑΘΟΡΙΖΟΝΤΑΙ ΤΟΣΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΞΙΑ, ΤΟΝ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟ / ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ / ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ ΤΩΝ ΑΚΙΝΗΤΩΝ ΟΣΟ ΚΑΙ ΑΠΟ ΤΟΝ ΙΔΙΟΚΤΗΤΗ.