

# Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΩΝ ΑΚΙΝΗΤΩΝ ΚΑΙ Η ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΤΟΥ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ  
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ  
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

22/11/2014

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΠΑΠΑΔΙΟΔΩΡΟΥ Β. ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΦΟΙΤΗΤΡΙΕΣ: ΠΑΡΟΥΣΗ ΜΑΡΙΑ (ΑΜ 262/05)

ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΑ ΣΤΕΦΑΝΙΑ (ΑΜ 242/06)



## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>**

#### **Οικονομική κρίση**

1.1 Η αιτία και η εμφάνιση της διεθνούς κρίσεως.....	4
1.2 Η κρίση στην Ελλάδα.....	4

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup>**

#### **Συμπεριφορά του καταναλωτή**

2.1 Σημαντικότητα ακίνητης περιουσίας.....	7
2.2 Διαδικασία λήψης αγοραστικής απόφασης ως προς την αγορά κατοικίας.....	8
2.2.1 Η λήψη των πληροφοριών.....	8
2.2.2 Κριτήρια αξιολόγησης των πληροφοριών.....	10
2.2.3 Κανόνες τελικής απόφασης.....	10
2.3 Παράγοντες που επηρεάζουν τις προτιμήσεις των καταναλωτών.....	11
2.3.1 Κίνητρα.....	11
2.3.2 Αντίληψη.....	12
2.3.3 Μάθηση.....	13
2.3.4 Προσωπικότητα – Τρόπος ζωής.....	13
2.3.5 Διαφοροποίηση.....	14
2.3.2.1 Εξωτερικοί παράγοντες.....	15
2.3.2.2 Κουλτούρα.....	15
2.3.2.3 Κοινωνική τάξη.....	16
2.3.2.4 Οικογένεια.....	16
2.3.2.5 Κοινωνικός περίγυρος.....	17
2.3.2.6 Εξωγενείς καταστάσεις ( πληθωρισμός, ανεργία, marketing ).....	18

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>

### Η οικονομική κρίση στον κλάδο των ακινήτων

3.1 Η κρίση στην Ελλάδα.....	19
3.2 Φορολογικό καθεστώς.....	21
3.3 Δήμος Κορδελιού – Ευόσμου.....	25
3.4 Ζήτηση για αγορά ακινήτου.....	25
3.5 Προτιμήσεις των καταναλωτών.....	27
3.6 Προσφορά ακινήτων.....	28
3.7 Τιμές των ακινήτων.....	29
3.8 Επαγγέλματα που επηρεάζονται.....	30
3.9 Συμπεράσματα.....	31
3.10 Προοπτικές.....	31
3.11 Προτάσεις για αντιμετώπιση του προβλήματος.....	32

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup>

4.1 Ερωτηματολόγιο καταναλωτών.....	35
4.1.1 Σχεδιασμός και περιγραφική ανάλυση.....	35
4.1.2 Δημογραφική δημοσκόπηση.....	36
4.1.3 Πρώτη φόρμα ερωτηματολογίου.....	39
4.1.4 Δεύτερη φόρμα ερωτηματολογίου.....	50
4.2 Ερωτηματολόγιο μεσιτών.....	58
4.3 Ερωτηματολόγιο εργολάβων.....	58
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....</b>	<b>61</b>
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1.....</b>	<b>64</b>
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2.....</b>	<b>71</b>

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ**

### **ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ**

#### **1.1 Η Αιτία και η εμφάνιση της διεθνούς κρίσεως.**

Η χρηματοπιστωτική κρίση ξεκίνησε από την αμερικανική οικονομία, την καρδιά του παγκόσμιου χρηματοπιστωτικού συστήματος. Μετά την κατάρρευση της επενδυτικής εταιρείας Lehman Brothers στις 15 Σεπτεμβρίου 2008, το παγκόσμιο χρηματοπιστωτικό σύστημα εισήλθε σε μια φάση οξείας αποσταθεροποίησης, κακής λειτουργίας των πιστωτικών αγορών, πρωτοφανούς υποτίμησης της αξίας των περιουσιακών στοιχείων, γενικευμένης αποστροφής στην ανάληψη κινδύνου και απειλής της σταθερότητας του τραπεζικού τομέα. Η κρίση πέρασε γρήγορα στην πραγματική οικονομία των Ηνωμένων Πολιτειών και του υπόλοιπου κόσμου και επηρέασε το εμπόριο, τις επενδύσεις, την κατανάλωση, τις θέσεις εργασίας και το βιοτικό επίπεδο.

Πολλά τα αίτια της εμφάνισης και ανάπτυξης της διεθνούς οικονομικής κρίσης αλλά ο συνδυασμός τους αποδείχτηκε καυστικός. Κάποια από τα κυριότερα αίτια ήταν τα εξής:

- οι διεθνείς ανισορροπίες όσον αφορά το διαφορετικό βαθμό αποταμίευσης και επένδυσης,
- η φούσκα των τιμών των ακινήτων στις ΗΠΑ,
- η ραγδαία αύξηση των δανείων χαμηλής εξασφάλισης που συνέβαλαν στην αύξηση των τιμών των κατοικιών,
- οι νέες μορφές τιτλοποιήσεων, με πολύπλοκους δομημένους τίτλους, στους οποίους οι οίκοι αξιολόγησης παρείχαν υψηλές βαθμολογήσεις,
- οι υπέρογκες αμοιβές των στελεχών στον χρηματοπιστωτικό τομέα,
- οι ατέλειες του συστήματος εποπτείας,
- η υψηλή μόχλευση χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων και νοικοκυριών, κλπ.

Η διεθνής κρίση οδήγησε σε άνοδο των επιτοκίων, σε ραγδαία άνοδο των τιμών του πετρελαίου και σε ανεξέλεγκτη άνοδο των τιμών των τροφίμων από τα μέσα του 2007 και εντάθηκε ιδιαίτερα κατά το πρώτο τρίμηνο του 2008, με αποτέλεσμα την έξαρση των πληθωριστικών πιέσεων και την επιβράδυνση του ρυθμού ανάπτυξης της παγκόσμιας οικονομίας και ειδικότερα των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και των ΗΠΑ.

#### **1.2 Η Κρίση στην Ελλάδα.**

Η διεθνής χρηματοπιστωτική κρίση δεν άργησε να πλήξει και την ελληνική οικονομία. Ωστόσο, η διεθνής αυτή κρίση δεν μπορεί να αποτελέσει άλλοθι για τα προβλήματα της ελληνικής οικονομίας και μια τέτοια προσέγγιση θα ήταν σαφώς αναποτελεσματική. Αυτό που πραγματικά συνέβη με αφορμή την διεθνή κρίση ήταν να έρθουν στην επιφάνεια οι χρόνιες δομικές αδυναμίες της ελληνικής οικονομίας και

να φανερωθεί η υπερχρέωση του ελληνικού Δημοσίου καθώς και η αδυναμία ελέγχου του διογκούμενου χρέους του. Η αξιοπιστία της Ελλάδας στις διεθνείς αγορές κεφαλαίου κλονίστηκε. Οι ιδιωτικές και δημόσιες επενδύσεις περιορίστηκαν σημαντικά. Ο υπερδανεισμός και η υπερκατανάλωση του δημοσίου τροφοδότησε την υπερκατανάλωση του ιδιωτικού τομέα, συντηρώντας σημαντικά ελλείμματα στην ανταγωνιστικότητα και στην παραγωγικότητα. Το δημόσιο χρέος ως ποσοστό του ΑΕΠ διογκώθηκε σημαντικά και το κράτος επαφίεται πλέον σε έκτακτες δανειακές εισφορές από επίσημους φορείς για να χρηματοδοτήσει τις κοινωνικές δαπάνες, τους μισθούς και το δημοσιονομικό έλλειμμα. Έτσι, η χώρα αναγκάστηκε να προσφύγει στο ΔΝΤ, στην ΕΚΤ και στην ΕΕ για να μην οδηγηθεί σε στάση πληρωμών και υιοθέτησε ένα φιλόδοξο και αυστηρό πρόγραμμα δημοσιονομικής προσαρμογής. Βέβαια, πέρα από την κρίση ελλείμματος και χρέους, η χώρα αντιμετωπίζει προκλήσεις ως προς την ανταγωνιστικότητά της και την προοπτική απασχόλησης του ανθρώπινου δυναμικού της. Υπολείπεται των ευρωπαϊκών της εταίρων σε κρίσιμα μεγέθη, όπως οι άμεσες ξένες επενδύσεις, η παραγωγικότητα εργασίας και ο βαθμός συμμετοχής του πληθυσμού στο εργατικό δυναμικό. Η ελληνική οικονομία αδυνατεί να προσφέρει ευκαιρίες απασχόλησης, ιδιαίτερα στους νέους και στις γυναίκες και πάσχει από χαμηλό ποσοστό κινητικότητας του εργατικού δυναμικού, γεγονός που δυσχεραίνει την εύρεση εργασίας για τους νεοεισερχόμενους στην αγορά. Με την πάροδο του χρόνου, η ύφεση μετατρέπεται ραγδαία σε κρίση απασχόλησης, με το επίσημο ποσοστό ανεργίας να πλησιάζει το 17%. Πέντε είναι οι βασικές παθογένειες της ελληνικής οικονομίας που εμποδίζουν την παραγωγικότητα και την ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας:

- A)** Η δομή της οικονομίας είναι τέτοια που αποθαρρύνει τις επενδύσεις και τη δημιουργία οικονομικών κλίμακας,
- B)** Ο ευρύτερος δημόσιος τομέας είναι μεγάλος και μη αποδοτικός,
- Γ)** Η δομή και οι όροι της αγοράς εργασίας περιορίζουν την ευελιξία και την κινητικότητα του εργατικού δυναμικού,
- Δ)** Το νομικό και δικαστικό σύστημα είναι δύσβατο και αποθαρρύνει τις επενδύσεις και
- Ε)** Η παραοικονομία είναι πολύ εκτεταμένη.

Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται τα 5 αυτά θεμελιώδη αναπτυξιακά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας, ενώ αναφέρονται επίσης και τα εμπόδια στην παραγωγικότητα και την ανάπτυξη στην ελληνική οικονομία που επιφέρει καθένα από αυτά.

<b>A</b> Αποθάρρυνση επενδύσεων και επίτευξης κλίμακας	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Κατακερματισμός και μικρό μέγεθος επιχειρήσεων στους περισσότερους κλάδους</li> <li>2 Υπερβολική ρύθμιση αγορών και επαγγελματιών</li> <li>3 Περίπλοκες και περιοριστικές διαδικασίες αδειοδότησης και λειτουργίας</li> <li>4 Απουσία ολοκληρωμένου και συστηματικού χωροταξικού σχεδιασμού και χρήσεων γης</li> <li>5 Περίπλοκο και ασταθές φορολογικό πλαίσιο με απουσία κινήτρων για τη δημιουργία κλίμακας</li> </ol>
<b>B</b> Μεγάλος και μη αποδοτικός δημόσιος τομέας	<ol style="list-style-type: none"> <li>6 Μεγάλος και δαπανηρός δημόσιος τομέας με υπηρεσίες χαμηλής ποιότητας</li> <li>7 Χαμηλή αποδοτικότητα λόγω κατακερματισμού και αλληλοεπικάλυψης ευθυνών</li> <li>8 Απουσία μηχανισμού για προσέλκυση ικανών στελεχών από την αγορά</li> <li>9 Έλλειψη μηχανισμού διαχείρισης και ελέγχου απόδοσης και μειωμένη χρήση διπλογραφικού συστήματος</li> </ol>
<b>Γ</b> Ανελαστική και περιορισμένη χρήση εργατικού δυναμικού	<ol style="list-style-type: none"> <li>10 Χαμηλό επίπεδο συμμετοχής νέων και γυναικών στην αγορά εργασίας</li> <li>11 Μειωμένη ευελιξία (π.χ., μερική απασχόληση) και κινητικότητα εργατικού δυναμικού</li> <li>12 Δεσμευτικό και μη ευέλικτο πλαίσιο συλλογικών συμβάσεων</li> </ol>
<b>Δ</b> Πολύπλοκο νομικό και δικαστικό σύστημα	<ol style="list-style-type: none"> <li>13 Απουσία συνεργασίας αγοράς και εκπαίδευσης - ελλιπής στήριξη της καινοτομίας</li> <li>14 Υπερπληθώρα νόμων (ενίοτε με αντιθέσεις) και ασαφή εφαρμογή τους</li> <li>15 Αυξημένος όγκος δικαστικών υποθέσεων που οδηγεί σε μεγάλες καθυστερήσεις</li> </ol>
<b>E</b> Αυξημένη 'μάυρη' οικονομία	<ol style="list-style-type: none"> <li>16 Αυξημένη φοροδιαφυγή, συνεχείς μεταρρυθμίσεις στον τομέα αντίληψης της φοροδιαφυγής και στο σύστημα είσπραξης φόρων</li> <li>17 Πολλές συναλλαγές και δημιουργία πλούτου εκτός επίσημης οικονομίας</li> </ol>

McKinsey & Company

Πίνακας 1: Εμπόδια στην παραγωγικότητα και την ανάπτυξη στην ελληνική οικονομία

Η κρίση λοιπόν κατέστησε σαφές ότι το προϋπάρχον ελληνικό μοντέλο ανάπτυξης υπέφερε από δομικά μειονεκτήματα τα οποία η χώρα έπρεπε να αντιμετωπίσει προκειμένου να ανακάμψει η ελληνική οικονομία. Σήμερα ωστόσο είναι επιτακτική η ανάγκη υιοθέτησης δράσεων που θα οδηγήσουν τη χώρα σταδιακά από την ύφεση και τη λιτότητα, σε μια βιώσιμη οικονομική ανάπτυξη.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ

### ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΤΟΥ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

Η συμπεριφορά του καταναλωτή είναι η μελέτη για το πώς, που, πότε και γιατί αγοράζουν ή δεν αγοράζουν οι άνθρωποι ένα προϊόν. Συνδυάζει στοιχεία από την ψυχολογία, την κοινωνιολογία, την κοινωνική ανθρωπολογία και τα οικονομικά. Η σκιαγράφηση της συμπεριφοράς του καταναλωτή γίνεται για την προσπάθεια κατανόησης της διαδικασίας λήψης απόφασης των αγοραστών ως μονάδες αλλά και ως ομάδες. Γίνεται ακόμη, η μελέτη των χαρακτηριστικών των μεμονωμένων καταναλωτών, όπως τα δημογραφικά και οι μεταβλητές συμπεριφοράς, σε μία προσπάθεια κατανόησης των επιθυμιών τους. Γίνεται ακόμη επίσης προσπάθεια αξιολόγησης των εσωτερικών και εξωτερικών παραγόντων που επηρεάζουν τον καταναλωτή, όπως είναι η οικογένεια, οι φίλοι αλλά και η κοινωνία γενικότερα.

Η συμπεριφορά του καταναλωτή ως προς την αγορά κατοικίας είναι μια σύνθετη διαδικασία λήψης απόφασης καθώς η αγορά κατοικίας και γενικά η αγορά επενδυτικών προϊόντων λογίζονται ως αγαθά μεγάλης σημαντικότητας. Παρακάτω θα εξεταστούν κάποια από τα κύρια χαρακτηριστικά της συμπεριφοράς του καταναλωτή από το σημείο που αντιλαμβάνεται την ανάγκη για αγορά κάποιου ακινήτου μέχρι και την ολοκλήρωση της αγοράς αυτής όπως προκύπτει από έρευνα που πραγματοποιήθηκε στον Δήμο Κορδελιού-Εύοσμου.

Είναι υψίστης σημασίας να γίνει κατανοητό το πόσο σημαντική είναι η κατοχή ενός ακινήτου και ιδιαίτερα μιας κατοικίας για τους Έλληνες καταναλωτές. Στην μεταπολεμική Ελλάδα, η βασική επενδυτική επιλογή των Ελλήνων ήταν η επένδυση σε κάποιο ακίνητο το οποίο αποτελούσε και το σημαντικότερο περιουσιακό στοιχείο των νοικοκυριών. Φτάνουμε έτσι σήμερα, η ιδιοκατοίκηση να ξεπερνά ίσως το 80% σε αστικές περιοχές και να αγγίζει το 97% στις αγροτικές. Συγκεκριμένα η ιδιοκατοίκηση στον Δήμο Κορδελιού-Εύοσμου φτάνει στο 77%. Πράγμα που αποδεικνύει το πόσο σημαντική είναι η κατοχή κάποιου ακινήτου για τους Έλληνες και συγκεκριμένα για τους κατοίκους του δήμου.

#### 2.1 Σημαντικότητα ακίνητης περιουσίας.

Όλοι μας μεγαλώσαμε με την νοοτροπία του να έχουμε το δικό μας σπίτι στο ξεκίνημα της ενήλικης και ανεξάρτητης ζωής μας. Έντονο ήταν το φαινόμενο της κληρονομιάς, ή αλλιώς προίκας, που είχαμε από τους γονείς μας όταν ξεκινούσαμε τον έγγαμο βίο. Μέχρι πριν μερικά χρόνια μάλιστα, κάτι τέτοιο θεωρούνταν δεδομένο. Σήμερα όμως όλα αυτά έχουν ανατραπεί. Η οικονομική κρίση που διανύουμε καθιστά αδύνατο στους γονείς να προσφέρουν μια κατοικία στα παιδιά τους. Θεωρούνται μάλιστα τυχεροί αν μένουν σε ιδιόκτητο σπίτι και όχι σε ενοικιαζόμενο καθώς η αστάθεια της αγοράς εργασίας συνεπάγεται και αστάθεια του εισοδήματος τους.

Παρόλη την οικονομική κατάσταση της χώρας η νοοτροπία του Έλληνα καταναλωτή όσον αφορά τα ακίνητα παραμένει. Για τα ελληνικά νοικοκυριά, τα ακίνητα αποτελούν το σημαντικότερο περιουσιακό στοιχείο. Για πολλές δεκαετίες μετά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο, οι Έλληνες επενδυτές είχαν περιορισμένες επενδυτικές επιλογές και η μόνη μακροπρόθεσμη προστασία απέναντι στον πληθωρισμό ήταν οι επενδύσεις σε σπίτια και οικόπεδα.

Σε ερώτηση για το αν θεωρείται η κατοχή κάποιου ακινήτου σημαντική, οι αρνητικές απαντήσεις ήταν μηδαμινές, κάτι που δεν μας προκαλεί και ιδιαίτερη έκπληξη αν λάβουμε υπόψη την νοοτροπία μας σα λαός, όπως είπαμε και παραπάνω.

## 2.2 Διαδικασία λήψης αγοραστικής απόφασης ως προς την αγορά κατοικίας.

Ο καταναλωτής προχωρά στην αγορά ενός αγαθού ή μιας υπηρεσίας, προσδοκώντας την ωφέλεια που θα αποφέρει η χρήση του. Όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, η κατοικία θεωρείται από τα πιο σημαντικά αγαθά για τον άνθρωπο και αποτελεί μια πρωτεύουσα ανάγκη για αυτόν. Ως αγαθό υψηλής ανάμειξης, η απόκτηση ενός ακινήτου προϋποθέτει μια σύνθετη διαδικασία λήψης της αγοραστικής απόφασης. Αυτό σημαίνει πως είναι πολλοί οι παράγοντες και τα χαρακτηριστικά που επιδρούν και επηρεάζουν στην διαδικασία αυτή ή ακόμα ο αριθμός των ατόμων που συμμετέχουν στη λήψη της απόφασης να είναι παραπάνω από έναν. Συνεπώς, η διαδικασία δυσκολεύει περισσότερο και οι απαιτήσεις διαφοροποιούνται. Πως αποφασίζουν τελικά οι καταναλωτές να προβούν στην αγορά κάποιου ακινήτου; Και τι λαμβάνουν υπόψη τους προκειμένου να αποφασίσουν ποιο είναι το πιο κατάλληλο για αυτούς; Αυτές είναι κάποιες από τις ερωτήσεις στις οποίες θα δοθούν απαντήσεις στο παρόν κεφάλαιο.

### 2.2.1 Η λήψη των πληροφοριών.

Για να ξεκινήσει η διαδικασία λήψης της απόφασης για την αγορά ακινήτων οι καταναλωτές θα πρέπει να αναζητήσουν πληροφορίες για το βέλτιστο τρόπο με τον οποίο μπορούν να καλύψουν την ανάγκη αυτήν. Κάποιοι από τους καταναλωτές προσπαθούν να συλλέξουν στοιχεία ως προς την σχέση κόστους-οφέλους. Με άλλα λόγια, οι καταναλωτές προκειμένου να βρουν αυτό που πραγματικά ψάχνουν αδιαφορούν για το κόστος της διαδικασίας συλλογής των απαιτούμενων πληροφοριών. Ενδιαφέρονται μόνο να συλλέξουν τις απαραίτητες πληροφορίες έτσι ώστε να βρουν αυτό που θα πληροί όλες τις προϋποθέσεις του ιδανικού για αυτούς ακίνητο.

Η γνωστική διαδικασία που ακολουθούν οι καταναλωτές είναι αρχικά η απόφαση αγοράς ενός ακινήτου, έπειτα ακολουθεί η συλλογή των πληροφοριών και τέλος η επεξεργασία των δεδομένων που έχουν συγκεντρωθεί. Πρώτα ελέγχεται η ήδη υπάρχουσα γνώση που αφορά την εμπειρία και τον χρόνο που μεσολάβησαν από την τελευταία αγορά. Η ικανοποίηση της επιλογής αυτής είναι τα ουσιαστικά χαρακτηριστικά που θα καθορίσουν τον βαθμό εμπιστοσύνης που θα δείξει ο καταναλωτής στις "δικές του" πληροφορίες. Για την αγορά κατοικίας, σπάνια δίνεται



βάση μόνο στις παλαιότερες προσωπικές εμπειρίες, συνήθως προτιμάται η αναζήτηση πληροφοριών και από άλλες, εξωτερικές, πηγές. Άλλωστε οι εμπειρίες που μπορεί να έχει κάποιος καταναλωτής στη αγορά ακινήτου, μπορεί να λειτουργήσουν αρνητικά ως προς την αγορά ενός νέου. Αυτό μπορεί να συμβεί καθώς ο κλάδος εξελίσσεται και αν ο καταναλωτής επιχειρήσει την αγορά ενός ακινήτου με τα δεδομένα που είχε για την προηγούμενη του αγορά το πιο πιθανό είναι να έχει ελλιπής πληροφορίες. Όσο περνάνε τα χρόνια, δημιουργούνται νέου είδους κατοικίες με πιο εξελιγμένους και οικονομικούς τρόπους θέρμανσης, καινοτομίες στη μόνωση και νέες πιο εξελιγμένες πόρτες ασφαλείας. Όλα αυτά ο αγοραστής δεν είναι σε θέση να τα γνωρίζει αν δε δεχτεί τη γνώμη και άλλων εξωτερικών παραγόντων.

Σε πηγές εξωτερικής πληροφόρησης, οδηγούνται συνήθως οι καταναλωτές με τις εξαιρετικά περιορισμένες γνώσεις, όπως για παράδειγμα, όταν πρόκειται για πραγματοποίηση αγοράς ακινήτου για πρώτη φορά ή για μετεγκατάσταση σε μία άλλη ξένη πόλη. Σε τέτοιες περιπτώσεις λοιπόν, οι καταναλωτές στρέφονται σε κτηματομεσιτικά γραφεία, στο διαδίκτυο και στις τοπικές εφημερίδες όπου μπορούν να συλλέξουν πληθώρα πληροφοριών για μία περιοχή και ποιο ακίνητο θα ήταν καταλληλότερο για αυτούς. Ακόμη, πληροφορίες θα μπορούσαν να συλλέξουν από συγγενείς και φίλους που πιθανότατα έχουν περισσότερη εμπειρία στον τομέα. Επιπλέον, η εμπειρία επηρεάζει και το είδος των πληροφοριών που συλλέγονται. Για παράδειγμα, οι καταναλωτές χωρίς εμπειρία είναι περισσότερο δεικτικοί σε προτάσεις, συμβουλές και επισημάνσεις από τους επαγγελματίες του κλάδου από ότι θα ήταν κάποιος που έχει πραγματοποιήσει μια αγορά στο παρελθόν.

Η πρόσβαση και η αναζήτηση των πληροφοριών διαφέρουν ανά περίπτωση, το ίδιο συμβαίνει και με τη χρονική διάρκεια και την ένταση αναζήτησης των πληροφοριών. Υπάρχουν συνθήκες που καθορίζουν το χρόνο τον οποίο είναι σε θέση να διαθέσουν οι υποψήφιοι αγοραστές. Ένα άλλο στοιχείο που επηρεάζει το χρόνο αλλά και την ένταση και τον αριθμό των πληροφοριών που απαιτούνται προκειμένου να προβεί ο καταναλωτής στην αγορά ενός ακινήτου είναι και ορισμένα δημογραφικά χαρακτηριστικά, όπως η ηλικία, το μορφωτικό επίπεδο και η οικονομική του κατάσταση.

Όλα τα παραπάνω ισχύουν και όταν ο καταναλωτής αποφασίζει να συλλέξει πληροφορίες προκειμένου να προβεί όχι μόνο στην αγορά αλλά και στην ενοικίαση κάποιου ακινήτου. Στην περίπτωση αυτή όμως παρατηρείται πως οι αγοραστές δεν έχουν το ίδιο άγχος καθώς το ακίνητο που τελικά θα επιλέξουν δεν θα είναι κάτι μόνιμο. Τουλάχιστον όχι τόσο μόνιμο όσο θα ήταν αν το αγόραζαν. Θεωρούν πιο εύκολο να αλλάξουν ένα ενοικιαζόμενο ακίνητο από ένα αγορασμένο και είναι απόλυτα φυσιολογικό.

Υπάρχουν δύο βασικές αιτίες που οι Έλληνες καταναλωτές προβαίνουν στην ενοικίαση και όχι στην αγορά ακινήτου που τους ενδιαφέρει. Η πρώτη βασική αιτία αφορά οικονομικούς λόγους. Οι ενδιαφερόμενοι, δηλαδή, δεν έχουν τη δυνατότητα να διαθέσουν το απαραίτητο οικονομικό ποσό, ούτε τα απαιτούμενα εφόδια έτσι ώστε να

πάρουν κάποιο στεγαστικό δάνειο και να είναι σε θέση να το αποπληρώσουν, προκειμένου να προβούν στην αγορά κάποιου ακινήτου. Η δεύτερη αιτία η οποία ωθεί τους καταναλωτές στην ενοικίαση και όχι στην αγορά ενός ακινήτου αφορά το χρονικό διάστημα που θα βρίσκονται σε μία περιοχή. Για παράδειγμα, όταν κάποιο παιδί πηγαίνει για σπουδές σε μία άλλη πόλη συνηθίζεται να μισθώνει το ακίνητο που θα μείνει για τα επόμενα 4 με 5 χρόνια και όχι να το αγοράζει. Μια άλλη περίπτωση προτίμησης ενοικίασης ενός ακινήτου αντί της αγοράς του λόγω του περιορισμένου χρονικού διαστήματος παραμονής σε ένα μέρος, αιτιολογείται με την περιστασιακή εργασία του όποιου καταναλωτή στη συγκεκριμένη περιοχή.

### 2.2.2 Κριτήρια αξιολόγησης των πληροφοριών.

Εφόσον έχουν συλλεχθεί οι κατάλληλες πληροφορίες και ο καταναλωτής έχει ήδη καταλήξει σε ορισμένες εναλλακτικές επιλογές, εν συνεχεία προχωράει στο στάδιο της αξιολόγησης αυτών. Μέσω του ερωτηματολογίου που διανεμήθηκε και συμπληρώθηκε από τους κατοίκους του δήμου Κορδελιού-Εύοσμου δίνεται μία γενική εικόνα για το ποια είναι τα κριτήρια που οι καταναλωτές θεωρούν σημαντικά όταν πρόκειται να προβούν στην αγορά ή στην ενοικίαση ενός ακινήτου.

Βασικότερο όλων των κριτηρίων θεωρείται η τιμή του ακινήτου. Κάτι που θεωρείται απόλυτα φυσιολογικό αν ληφθεί υπόψη και η οικονομική κατάσταση των κατοίκων της χώρας. Άλλα βασικά κριτήρια που λαμβάνουν υπόψη τους οι καταναλωτές είναι η μεταπωλητική αξία του ακινήτου που θέλουν να αγοράσουν, η διαρρύθμιση των χώρων του (εσωτερικών και εξωτερικών), η κατάσταση στην οποία βρίσκεται η οικοδομή αλλά και το ίδιο το ακίνητο που ενδιαφέρει τον εκάστοτε αγοραστή. Ακόμη ενδιαφέρονται για την απόσταση του ακινήτου από την εργασία τους όταν πρόκειται για κατοικία, και αντίστοιχα της οικίας τους όταν πρόκειται για επαγγελματικό χώρο. Καθώς ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα του δήμου είναι η έλλειψη χώρων στάθμευσης, αναμενόμενο ήταν να θεωρείται σημαντικός παράγοντας η ύπαρξη χώρου στάθμευσης, είτε αυτό αναφέρεται σε μία πυλωτή είτε σε ιδιωτικό χώρο. Τέλος, ένα ακόμη βασικό κριτήριο που λαμβάνουν υπόψη τους οι καταναλωτές είναι και ο τύπος θέρμανσης που διαθέτει το ακίνητο. Πρακτικά είναι ανέφικτη η αναγνώριση όλων των υπαρχόντων εναλλακτικών επιλογών, διότι το χρονικό περιθώριο της έρευνας αγοράς είναι πεπερασμένο. Οι ίδιοι οι καταναλωτές είναι αυτοί που θέτουν τα χρονικά όρια και ποια είναι τα κριτήρια που θέλουν να ικανοποιήσουν μέσα στα όρια αυτά.

### 2.2.3 Κανόνες τελικής απόφασης.

Είναι κοινά αποδεκτό πως η τελική επιλογή στην αγορά ακινήτου συνοδεύεται από δυσκολίες και ταλαιπωρεί τους αγοραστές. Σχετικά με τη διευκόλυνση στο τελικό στάδιο της διαδικασίας της λήψης, περιγράφονται λεπτομερώς παρακάτω δύο κοινές πρακτικές αναφορικά με τους κανόνες της τελικής επιλογής. Οι πρακτικές αυτές

αναφέρονται στην εφαρμογή του "συζευκτικού προτύπου" και του "λεξικογραφικού κανόνα".

Σύμφωνα με το συζευκτικό πρότυπο ο καταναλωτής θέτει ορισμένες προϋποθέσεις για όλα τα χαρακτηριστικά που παρατηρεί. Αν κάποιο ακίνητο, από τις εναλλακτικές επιλογές στις οποίες έχει καταλήξει, δεν ικανοποιεί έστω και έναν από τους περιορισμούς, τότε αποκλείεται από την διαδικασία επιλογής. Στην περίπτωση που περισσότερες από μία περιπτώσεις ικανοποιούν τα κριτήρια τότε σε πρώτη φάση ο καταναλωτής έχει περιορίσει το πλήθος αυτών και στη συνέχεια αλλάζει τα όρια των προϋποθέσεων που έχει ήδη θέσει. Από την άλλη αν μόνο μία περίπτωση ικανοποιεί όλα τα κριτήρια τότε προφανώς θα αποτελέσει την τελική του επιλογή. Τέλος αν καμία εναλλακτική δεν ικανοποιεί πλήρως τις προϋποθέσεις, τότε ο αγοραστής θα πρέπει να αναθεωρήσει τα όρια και να εφαρμόσει ξανά ένα πρώτο "φίλτρο" στις εναλλακτικές.

Κατά τον λεξικογραφικό κανόνα, ο καταναλωτής ακολουθεί μία διαδικασία κατάταξης των χαρακτηριστικών των ακινήτων σύμφωνα με έναν θεωρούμενο συντελεστή βαρύτητας (π.χ. τιμή, τετραγωνικά μέτρα κλπ.). Αν μία κατοικία εμφανίζεται καλύτερη στα περισσότερα και πιο σημαντικά χαρακτηριστικά τότε θα αποτελέσει την τελική επιλογή. Αν υπάρχει μια ισοβαθμία στο σημαντικότερο χαρακτηριστικό, τότε η επιλογή θα πραγματοποιηθεί με την σύγκριση του αμέσως επόμενου σημαντικού χαρακτηριστικού. Τερματισμός υπάρχει μόλις δεν παρατηρηθεί ισοβαθμία.

Γενικότερα οι καταναλωτές εφαρμόζουν έναν συνδυασμό των δύο προαναφερθέντων κανόνων. Πρώτα ορίζουν συγκεκριμένους και αυστηρούς περιορισμούς ώστε να αποκλείσουν πλήθος επιλογών και στη συνέχεια αξιολογούν διεξοδικά τις εναλλακτικές που απομένουν, βασιζόμενοι σε μια ομάδα χαρακτηριστικών.

### 2.3 Παράγοντες που επηρεάζουν τις προτιμήσεις των καταναλωτών.

Παρατηρείται πως η διαδικασία επιλογής για την τελική απόφαση αγοράς ενός ακινήτου είναι κοινή για όλους τους καταναλωτές. Στην αρχή συγκεντρώνουν τις απαραίτητες πληροφορίες, ακολουθεί η αξιολόγηση αυτών και τέλος η απόφαση της αγοράς του ακινήτου που αποτελεί τη βέλτιστη επιλογή για τον κάθε αγοραστή. Ωστόσο η διαδικασία αυτή επηρεάζεται σημαντικά από την διαφορετικότητα του καθενός. Οι διαφορές αυτές μπορούν να χωριστούν σε δύο βασικές κατηγορίες, τους εσωτερικούς και τους εξωτερικούς παράγοντες της συμπεριφοράς των καταναλωτών.

#### 2.3.1 Κίνητρα.

Αγοράζουμε και καταναλώνουμε αγαθά προκειμένου να ικανοποιήσουμε τις ανάγκες και τις επιθυμίες μας. Συνεπώς η καταναλωτική συμπεριφορά του κάθε αγοραστή οδηγεί στην εκπλήρωση συγκεκριμένων στόχων, αναγκών και επιθυμιών. Θα πρέπει σε αυτό το σημείο να αναφερθεί η πολυπλοκότητα του ανθρώπινου χαρακτήρα. Λόγο

αυτού, οι περισσότερες καταναλωτικές συμπεριφορές επιθυμούν να καλύψουν παραπάνω από μία ανάγκη, με αποτέλεσμα να γίνεται αναφορά σε ομάδα κινήτρων, η οποία παρακινεί τη συμπεριφορά του καταναλωτή, και όχι απλά σε ένα μόνο κίνητρο.

Ένα μέρος της συμπεριφοράς του καταναλωτή για την αγορά ή την ενοικίαση κατοικίας προέρχεται καθαρά από λειτουργικά κίνητρα, όπως για παράδειγμα η αύξηση του αριθμού των μελών της οικογένειας ή η μετακόμιση σε άλλη πόλη λόγω αλλαγής εργασιακού περιβάλλοντος. Ενώ ένα άλλο μέρος της συμπεριφοράς του υποκινείται από προσωπικά ή υποκειμενικά κίνητρα τα οποία εκφράζουν το άτομο ως μία ξεχωριστή οντότητα, όπως για παράδειγμα η μετακόμιση σε μια αγροτική περιοχή λόγω ανάγκης και επιθυμίας καθαρού περιβάλλοντος και ηρεμίας.

Οι πιο συνήθεις καταστάσεις που προκαλούν μια μετακόμιση είναι η μεταβολή του εισοδήματος του καταναλωτή, η μεταβολή της επαγγελματικής του έδρας και η μεταβολή στον αριθμό των μελών της οικογένειας. Η διαδικασία της απόφασης για την μετακόμιση πολλές φορές πραγματοποιείται υπό πίεση οικονομικής ή ψυχολογικής φύσης, ωστόσο τα οφέλη από μία τέτοια μετακίνηση τις περισσότερες φορές υπερτερούν του κόστους αυτής.

Ένα συχνό φαινόμενο των τελευταίων χρόνων πριν από την κρίση που διανύουμε ήταν η μετακόμιση σε μία καλύτερη θεωρητικά περιοχή για λόγους καθαρά ματαιοδοξίας των καταναλωτών. Δεν ήταν λίγοι αυτοί που "φορτώνονταν" δάνεια που δεν ήταν σίγουροι πως θα είναι σε θέση να ξεπληρώσουν προκειμένου να μετακομίσουν σε μία μεγαλύτερη κατοικία σε μία καλύτερη περιοχή της πόλης τους. Το φαινόμενο αυτό ήταν συχνό και ο τρόπος ζωής που επέβαλαν τα μέσα μαζικής επικοινωνίας, χωρίς να γίνεται πολλές φορές αντιληπτό, καθιστούσαν μια τέτοια πράξη συνηθισμένη και φυσιολογική.

### 2.3.2 Αντίληψη.

Τα άτομα ανάλογα με την προσωπικότητά τους έχουν έναν ιδιαίτερο τρόπο με τον οποίο συλλέγουν και ερμηνεύουν τις διάφορες πληροφορίες από τους ανθρώπους γύρω τους αλλά και το περιβάλλον. Σε αυτό το γεγονός αναφέρεται η θεωρία της αντίληψης των ανθρώπων. Η αντίληψη είναι ίσως η βασικότερη γνωστική μας λειτουργία, υπό την έννοια ότι αποτελεί προϋπόθεση για όλες τις υπόλοιπες διεργασίες του γνωστικού μας συστήματος. Είναι ο τρόπος με τον οποίο κάθε άνθρωπος συγκεντρώνει πληροφορίες από το εξωτερικό του περιβάλλον και τις ερμηνεύει. Ένας από τους πρώτους ορισμούς της αντίληψης έχει δοθεί από τον T. Reid (1785). Σύμφωνα με αυτόν, αντίληψη είναι όλες εκείνες οι η αίσθηση αντίθετα, είναι εσωτερική εμπειρία του οργανισμού που δε συνδέεται με κάποιο εξωτερικό αντικείμενο. Συνεπώς, η αντίληψη είναι το προϊόν μιας γνωστικής διαδικασίας που συνδέει την εκάστοτε οργανική εμπειρία με τον εξωτερικό κόσμο. Ο τρόπος δράσης που επιλέγει ένας καταναλωτής όσον αφορά την αγορά ενός ακινήτου είναι υποκειμενικός. Γενικά η αντίληψη επηρεάζεται από το πώς αντιλαμβάνονται οι αγοραστές μια κατάσταση. Ακόμη και αν δύο καταναλωτές έχουν ουσιαστικά την

ίδια ανάγκη ο τρόπος που την αντιλαμβάνονται και ο τρόπος που επιλέγουν να την ικανοποιήσουν τελικά διαφέρει.

### 2.3.3 Μάθηση.

Η μάθηση είναι μία διαδικασία που οδηγεί σε μία διαρκή μεταβολή της συμπεριφοράς, της κατανόησης, των στάσεων, των γνώσεων, των πληροφοριών, των δεξιοτήτων και των ικανοτήτων ενός ατόμου, η οποία προκύπτει ως αποτέλεσμα της εμπειρίας ή της πρακτικής. Μπορεί να είναι αποτέλεσμα μιας οργανωμένης διαδικασίας ή και να προέρχεται αποκλειστικά από την εμπειρία του ατόμου. Πολλά πράγματα που δεν τα γνωρίζει ο άνθρωπος από την αρχή, όπως διάφορους τρόπους ικανοποίησης των αναγκών, τα μαθαίνει μέσα από μια διαδικασία μάθησης. Απαραίτητη προϋπόθεση της μάθησης είναι η θέληση και το ενδιαφέρον για την απόκτησή της. Θεωρείται ότι η μάθηση παράγεται μέσα από την αλληλεπίδραση ορμών (ένα ισχυρό εσωτερικό ερέθισμα που ωθεί στη δράση), ερεθισμάτων, υποδείξεων (μικρότερα ερεθίσματα που καθορίζουν πότε, που και πως θα αντιδράσει ένα άτομο), αντιδράσεων και ενίσχυσης. Όπως αναφέρθηκε η γνώση αποκτάται μέσω της μάθησης και δεν υφίσταται, οπότε στον τομέα των ακινήτων ο καταναλωτής δεν μπορεί να διαθέτει τις απαραίτητες γνώσεις προκειμένου να πραγματοποιήσει μια αγορά ή μια ενοικίαση, πρέπει να έχει ενεργοποιημένες όλες του τις αισθήσεις έτσι ώστε να συλλέξει τις πληροφορίες που θα του φανούν χρήσιμες.

### 2.3.4 Προσωπικότητα- Τρόπος ζωής.

Κάθε άτομο είναι μοναδικό. Η μοναδικότητα αυτή κατέχει σημαντικό ρόλο στον τρόπο και τα πρότυπα συμπεριφοράς που ακολουθεί ο καθένας. Η προσωπικότητα σχετίζεται με διάφορα ζητήματα της συμπεριφοράς του καταναλωτή, όπως είναι οι διαδικασίες επιλογής των πληροφοριών και η λήψη απόφασης για την πραγματοποίηση, παραδείγματος χάρη, της αγοράς ή της ενοικίασης ενός ακινήτου.

Κύριο χαρακτηριστικό της προσωπικότητας ενός ατόμου είναι η ταυτότητά του. Η ταυτότητα του καθενός αντικατοπτρίζεται στις επιλογές ακινήτου και αντίστοιχα η κατοικία για πολλούς μπορεί να αποτελέσει προέκταση του εαυτού τους. Γενικά η κατοικία ή ο επαγγελματικός χώρος που επιλέγεται ως μόνιμη εστία, αποτελεί στοιχείο της προσωπικής ταυτότητας του ατόμου. Για παράδειγμα, η επιλογή ακινήτου σε μια πιο αραιοκατοικημένη και ήσυχη περιοχή δείχνει πως η προσωπικότητα του καταναλωτή χαρακτηρίζεται από ηρεμία. Επίσης, καθώς ο τρόπος ζωής και οι απαιτήσεις των ανθρώπων αλλάζουν, η αξία συγκεκριμένων χαρακτηριστικών ενός ακινήτου επίσης επηρεάζεται. Για παράδειγμα, λόγω της μεγάλης τεχνολογικής εξέλιξης παρατηρείται αύξηση της τάσης της εργασίας από απόσταση οπότε αυτό αυξάνει την αξία σπιτιών με διακριτούς χώρους γραφείου.

Πέρα από την ταυτότητα και τον τρόπο ζωής του καταναλωτή παρατηρείται το φαινόμενο κάποιοι να αξιολογούν επιλογές που αντιτίθενται στα "γούστα" και τις



προτιμήσεις τους. Για παράδειγμα, όταν κάποιος υποψήφιος αγοραστής προσέλθει σε ένα ακίνητο με εξωτερική εμφάνιση της αρεσκείας του, είναι πολύ πιθανό να αγνοήσει τις ατέλειες που παρουσιάζει στο εσωτερικό του. Αυτό εκμεταλλεύονται τα μεσιτικά γραφεία. Αναδεικνύουν τα θετικά στοιχεία του ακινήτου και ενισχύουν την πρώτη θετική εντύπωση του αγοραστή. Υπάρχουν όμως και οι περιπτώσεις αυτών που επηρεάζονται πολύλιγότερο από εξωτερικούς παράγοντες. Αυτοί βασίζονται στην δική τους κρίση, γνώμη και άποψη και πολύ λιγότερο στις παραινέσεις των πωλητών.

### 2.3.5 Διαφοροποίηση.

Δύο σημαντικά στοιχεία που διαφοροποιούν την καταναλωτική συμπεριφορά του ατόμου όσον αφορά την αγορά του ακινήτου, είναι ο χρόνος και η πολυπλοκότητα της λήψης της απόφασης για την αγορά αυτή. Ο χρόνος αναφέρεται στην στιγμή της λήψης της απόφασης, αλλά και στη διάρκεια της διαδικασίας της αγοράς ενός ακινήτου μέχρι την ολοκλήρωσή της. Γενικά, και όπως προκύπτει από την έρευνα στο δήμο Κορδελιού-Εύοσμου, ο χρόνος που δαπανάται για την αγορά ενός ακινήτου είναι λιγότερος από 2 μήνες. Η πολυπλοκότητα αναφέρεται στη δυσκολία απόφασης της αγοράς ακινήτου. Πιο συγκεκριμένα αναφέρεται στο πλήθος των δραστηριοτήτων και των παραγόντων που εμπλέκονται στη λήψη μιας τέτοιας απόφασης. Τα δύο αυτά στοιχεία, ο χρόνος και η πολυπλοκότητα, είναι ανάλογα. Δηλαδή, όσο πιο πολύπλοκη είναι η απόφαση για αγορά, τόσο περισσότερο χρόνος χρειάζεται για την λήψη της. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα των φοιτητών που μετακομίζουν σε μια άλλη πόλη προκειμένου να σπουδάσουν, σε τέτοιες περιπτώσεις ο καταναλωτής καταλήγει στην τελική επιλογή πολύ σύντομα διότι γνωρίζει τις ανάγκες του και η κατοικία στην οποία θα μείνει δεν θα είναι μόνιμη. Σε γενικές γραμμές, τα ακίνητα που επισκέπτεται ο καταναλωτής προκειμένου να προβεί στην αγορά κάποιου είναι από 1 έως 10. Οι περισσότεροι καταναλωτές, ωστόσο, για να αποφύγουν μια ενδεχόμενη χρονοτριβή, η οποία μπορεί στο τέλος και να μην οδηγήσει στην καλύτερη επιλογή ακινήτου, λειτουργεί λιγότερο αναλυτικά από ότι θα μπορούσε. Προσπαθεί να απλοποιήσει την διαδικασία λήψης. Και σε αυτό το σημείο διακρίνεται η διαφοροποίηση των καταναλωτών. Υπάρχουν τρεις διαφορετικοί τρόποι που εφαρμόζει ο καταναλωτής για να απλουστεύσει την διαδικασία αγοράς ακινήτου έτσι ώστε να δαπανήσει το ελάχιστο χρονικό διάστημα προκειμένου να καταλήξει στην επιλογή του. Πρώτος τρόπος είναι η αναζήτηση μιας ικανοποιητικής αγοράς και όχι της βέλτιστης, γιατί η αξιολόγηση όλων των εναλλακτικών επιλογών θα καθυστερούσε πάρα πολύ την διαδικασία. Ένας άλλος τρόπος είναι η συγκέντρωση πληροφοριών και συμβουλών από τρίτους. Πολύ συχνά οι καταναλωτές παραθέτουν σε μεσίτες τις προτιμήσεις τους ώστε στη φάση της τελικής τους επιλογής οι εναλλακτικές να είναι ελάχιστες. Με άλλα λόγια, τον χρόνο που θα ξόδευε ο αγοραστής στην αναζήτηση μιας κατοικίας, τον δαπανούν τα μεσιτικά γραφεία. Τέλος, για την αποφυγή χρονοτριβής οι καταναλωτές εμπιστεύονται την εμπειρία τους από κάποια προηγούμενη αγορά. Είναι κατανοητό πως τον τελευταίο τρόπο τον χρησιμοποιούν μόνο όσοι έχουν πραγματοποιήσει μια τέτοιου είδους αγορά στο



παρελθόν και έχουν μείνει ικανοποιημένοι από αυτήν. Λόγο της εμπειρίας στη αγορά ακινήτου ο καταναλωτής μπορεί να θέσει τα κριτήρια που θα τον οδηγήσουν τελικά στην βέλτιστη αγορά πιο γρήγορα και πιο εμπεριστατωμένα σε σχέση με κάποιον που δεν διαθέτει εμπειρία στον τομέα.

Η απλοποίηση της διαδικασίας λήψης απόφασης για την αγορά ακινήτου, δημιουργεί κάποια προβλήματα όσον αφορά την ικανοποίηση της ανάγκης για στέγαση. Είτε αυτή είναι επαγγελματική, είτε πρόκειται για κατοικία. Σε αρκετές περιπτώσεις λόγω της δύσκολης οικονομικής κατάστασης των ατόμων, ο καταναλωτής επιλέγει ένα ακίνητο που ικανοποιεί τις απαιτούμενες αρχικές προδιαγραφές και η τιμή του φτάνει μέχρι ένα σημείο στο οποίο αυτός έχει τη δυνατότητα να καλύψει. Για παράδειγμα, μια οικογένεια με δύο παιδιά και χαμηλό εισόδημα θα αρκεστεί σε ένα διαμέρισμα με ένα παιδικό δωμάτιο και όχι δύο ξεχωριστά για το κάθε παιδί.

### 2.3.2.1 Εξωτερικοί παράγοντες.

Οι καταναλωτές έχουν την ικανότητα να προσαρμόζονται σε διάφορες περιστάσεις, ανάλογα πάντα με τις ανάγκες που επιθυμούν να ικανοποιήσουν. Δεν ζουν απομονωμένοι οπότε ούτε λαμβάνουν τις όποιες αποφάσεις τους κατά τέτοιο τρόπο. Η γνώμη, οι αξίες και τα πιστεύω των ανθρώπων του άμεσου περιβάλλοντός τους επηρεάζουν την διαδικασία λήψης καταναλωτικών αποφάσεων κατά συνέπεια και τις αποφάσεις που σχετίζονται συγκεκριμένα με την αγορά ή ενοικίαση ακινήτου. Υπάρχει πλήθος εξωτερικών παραγόντων που μπορούν να επιδράσουν στην καταναλωτική συμπεριφορά του ανθρώπου. Ανάμεσα σε αυτούς τους εξωτερικούς παράγοντες, ξεχωρίζουν η κουλτούρα, η κοινωνική τάξη, η οικογένεια και οι εξωγενείς παράγοντες όπως είναι ο πληθωρισμός, η ανεργία και το μάρκετινγκ.

### 2.3.2.2 Κουλτούρα.

Η κουλτούρα μιας κοινωνίας αναφέρεται στα πιστεύω, στις αξίες, στα έθιμα, στους κανόνες, στις παραδόσεις και στις απόψεις που μοιράζονται οι άνθρωποι με τα μέλη του περιβάλλοντος όπου ζουν και επηρεάζει καταλυτικά τη συμπεριφορά τους κατά τη διάρκεια της ζωής τους. Η κουλτούρα, η οποία κυριαρχεί σε ένα έθνος, καθορίζει και τον χαρακτήρα αυτού. Όπως προαναφέρθηκε, είναι ένας εξωτερικός παράγοντας που επηρεάζει τη συμπεριφορά των ατόμων και είναι εμφανής ο ρόλος του στη περίπτωση της αγοράς και της ενοικίασης των ακινήτων.

Για παράδειγμα, η αφομοίωση δυτικών προτύπων έχει ουσιαστικό αντίκτυπο στη συμπεριφορά του Έλληνα καταναλωτή. Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός, πως κυρίως οι εργένηδες αναζητούν μια κατοικία η οποία τους προσδίδει κύρος και αναδεικνύει την επιτυχία τους. Ακόμη, οι καταναλωτές προσπαθούν να εκφράσουν το ταπεραμέντο τους επιλέγοντας μια κατοικία κατά παραγγελία. Ζητούν, δηλαδή, κατοικίες οι οποίες τους ταιριάζουν και αναδεικνύουν τον τρόπο ζωής τους.

Γενικότερα, τα πιστεύω και οι αξίες των ανθρώπων παραμένουν σταθερές στο πέρασμα του χρόνου. Αυτό όμως δεν ισχύει και με τις καταναλωτικές τους

προτιμήσεις. Χαρακτηριστικό παράδειγμα τον τελευταίο καιρό, είναι η επιθυμία των καταναλωτών για τα λεγόμενα πράσινα σπίτια ( συνήθως με τη χρήση φωτοβολταϊκών ). Το κόστος των οποίων είναι, βέβαια, πιο αυξημένο ως προς την κατασκευή και κατά συνέπεια της απόκτησής τους, αλλά η όλο και πιο έντονη ανάγκη για την προστασία του περιβάλλοντος και την εξοικονόμηση ενέργειας και χρήματος βοήθησε στην ανάδειξή τους.

Στο δήμο Κορδελιού – Εύοσμου, οι πωλητές ακινήτων θα πρέπει να εντοπίσουν τα διαφορετικά γνωρίσματα κουλτούρας που προέρχονται από θρησκευτικά, φυλετικά και εθνικά χαρακτηριστικά, αφού μεγάλο μέρος του πληθυσμού αποτελείται από οικονομικούς μετανάστες, κυρίως των Βαλκανικών χωρών και της Πρώην Σοβιετικής Ένωσης.

### 2.3.2.3 Κοινωνική τάξη.

Η κοινωνική διαστρωμάτωση αποτελεί την ιεραρχική κατανομή των μελών μιας κοινωνίας σε επίπεδα ανάλογα με το κύρος, την καταξίωση και τη δύναμή τους. Η κοινωνική τάξη στην οποία ανήκει κάποιος είναι ένας εξωτερικός παράγοντας που επηρεάζει τη συμπεριφορά του καταναλωτή όσον αφορά την αγορά και την ενοικίαση ακινήτου. Σημαντικές μεταβλητές που συμμετέχουν στον προσδιορισμό της κοινωνικής τάξης είναι το επάγγελμα, το επίπεδο μόρφωσης αλλά βασικά το εισόδημα του ατόμου.

Παλαιότερα, υπήρχε η τάση κάποιος να παραμένει σταθερός στην κοινωνική τάξη, στην οποία ανήκε από την ημέρα της γέννησής του. Φυσικά υπήρχαν μετακινήσεις των ανθρώπων στα στρώματα της ιεραρχικής αυτής κατανομής. Συχνό φαινόμενο ήταν τα άτομα της ίδιας κοινωνικής τάξης να συναναστρέφονται μεταξύ τους και να έχουν κοινό τρόπο ζωής. Ακόμη και όταν οι ανάγκες δεν απαιτούσαν την χρήση ενός μεγάλου διαμερίσματος, η λήψη απόφασης για μετοίκηση σε μια μικρότερη κατοικία προκαλούσε δυσφορία, μιας και αυτό συνιστούσε μετάπτωση σε μια κατάσταση χαμηλότερου κοινωνικού status. Αυτό ισχύει και σήμερα. Μόνη διαφορά ίσως είναι ότι με την αστάθεια της οικονομικής κατάστασης που διακρίνει τη χώρα μας, η ιεράρχηση των κοινωνικών ομάδων διαφοροποιείται σχεδόν καθημερινά. Οδηγός στην επιλογή της περιοχής κατοικίας ή επαγγελματικού χώρου, είναι κυρίως η φιλοδοξία για κοινωνική καταξίωση και προσδοκώμενη αναγνωρισιμότητα. Πάντα όμως η τελική επιλογή εξαρτάται και από το ύψος του εισοδήματος του κάθε καταναλωτή. Με την οικονομική αστάθεια που επικρατεί στην Ελλάδα, η ιδιοκτησία ενός ακινήτου αποτελεί από μόνη της ένα καλό κοινωνικό status.

### 2.3.2.4 Οικογένεια.

Ένας από τους βασικότερους εξωτερικούς παράγοντες που επηρεάζει την αγοραστική μας συμπεριφορά είναι και η οικογένεια. Σε κοινωνίες όπου ο θεσμός της οικογένειας είναι ισχυρός, όπως στην Ελλάδα και στην Ισπανία, οι καταναλωτικές συνήθειες

επηρεάζονται πάρα πολύ από αυτόν. Από μικρή ηλικία ακόμη, ο καταναλωτής επηρεάζεται πάρα πολύ από τις συνήθειες της οικογένειάς του και αυτό συνεχίζεται και σε μεγαλύτερη ηλικία διαμορφώνοντας τελικά το χαρακτήρα ως καταναλωτή. Ακόμη, η οικογένεια επηρεάζει την κουλτούρα και τις αξίες του ατόμου, και έχει και αυτό αντίκτυπο στην καταναλωτική του συμπεριφορά. Η οικογένεια συνεχίζει να αποτελεί σημείο αναφοράς ακόμα και όταν ένα μέλος της αποκτήσει δικό του νοικοκυριό. Πρακτικά όλα τα μέλη της οικογένειας συμμετέχουν στη διαδικασία λήψης της απόφασης για αγορά κατοικίας.

Αλλαγές στη δομή της οικογένειας οδηγούν σε μια περισσότερο από κοινού αξιολόγηση και λήψη απόφασης, ειδικότερα στην αγορά κατοικίας. Για παράδειγμα, η γέννηση ενός τέκνου θα καθορίσει το είδος της κατοικίας στην οποία θα διαμείνει η οικογένεια. Τις αλλαγές αυτές, αλλά και γενικά τα χαρακτηριστικά μιας οικογένειας που πρόκειται να προβεί στην αγορά ακινήτου, πρέπει να γνωρίζει και να λαμβάνει υπόψη του ο εκάστοτε πωλητής ή διαμεσολαβητής της πώλησης. Είναι σημαντικό οι προτάσεις των πωλητών να έχουν απήχηση στους αγοραστές, αναγνωρίζοντας την σημαντικότητα συγκεκριμένων χαρακτηριστικών τους. Γενικά δημιουργείται η ανάγκη για μεγαλύτερο εύρος επιλογών στην κατοικία, καθώς οι αναμενόμενες και μη διάφορες φάσεις του κύκλου ζωής μιας οικογένειας, οδηγούν σε διαφορετικές ανάγκες για κατοικία. Παρατηρώντας τα στάδια τα οποία διανύει ένα άτομο από την εργένικη ζωή του, στη δημιουργία σχέσης, αργότερα οικογένειας και τέλος συνταξιοδότησης, φαίνεται η τάση για ζήτηση διαφορετικών τύπων κατοικίας (γκαρσονιέρα, μεγάλο διαμέρισμα κλπ.).

Στις μη αναμενόμενες φάσεις του κύκλου ζωής μιας οικογένειας ανήκουν οι μεταβολές που οδηγούν σε απόκλιση με τα παραπάνω. Τέτοιες μεταβολές μπορεί να είναι ένα διαζύγιο, η ανεργία και τα παιδιά εκτός γάμου. Δια αυτόν ακριβώς τον λόγο η εκτίμηση της ζήτησης για τον τύπο κατοικίας δεν πρέπει να περιορίζεται στα δημογραφικά χαρακτηριστικά, αλλά να αναζητούνται περαιτέρω πληροφορίες για την κατάσταση του κάθε ατόμου / καταναλωτή ξεχωριστά.

### 2.3.2.5 Κοινωνικός περίγυρος.

Ο κοινωνικός περίγυρος και οι ομάδες αναφοράς στις οποίες ανήκει κάποιο άτομο είναι ένας εξίσου σημαντικός παράγοντας επιρροής της καταναλωτικής του συμπεριφοράς όσον αφορά τα ακίνητα. Οι ομάδες αναφοράς είναι ομάδες ατόμων τα οποία χρησιμοποιούνται από τους καταναλωτές για τη σύγκριση στάσεων, πεποιθήσεων και συμπεριφοράς. Με άλλα λόγια οι φίλοι, οι συνεργάτες και γενικά το κοντινό περιβάλλον ενός ατόμου, ασκεί μεγάλη επιρροή στο άτομο καθώς επηρεάζεται από καθημερινές συζητήσεις και επαφές όσον αφορά τια καταναλωτικές συνήθειες.

Ο βαθμός επιρροής των ομάδων αναφοράς εξαρτάται από διάφορους παράγοντες, όπως η διάθεση για διαφοροποίηση και η αφοσίωση. Σύμφωνα με πολλές έρευνες, οι φίλοι είναι η μεγαλύτερη επιρροή αναφορικά με την αποδοχή γνώμης, καθώς οι

πληροφορίες που συλλέγει κανείς από τους φίλους του επηρεάζουν αρκετά τη λήψη απόφασής του. Ιδιαίτερα στην αγορά ακινήτου, η προφορική επικοινωνία επηρεάζει πολύ περισσότερο τη συμπεριφορά του καταναλωτή από όσο οι κλασικές μέθοδοι, όπως η διαφήμιση.

Συνήθως, λόγω του ισχυρού κινήτρου για κοινωνική αποδοχή, στόχος των καταναλωτών είναι η αγορά ενός ακινήτου που θα καταφέρει να προκαλέσει το δημόσιο αίσθημα. Ο καταναλωτής μέσω της αγοράς ακινήτου αναζητά την αναβάθμιση της εικόνας του στους τρίτους. Ωστόσο, πιο πολύ έχει στόχο την ψυχολογική σύνδεση με την ομάδα αναφοράς του. Έχει, δηλαδή, την ανάγκη να ταιριάζει και να εναρμονίζεται με τις συμπεριφορές των φίλων του.

Στον κοινωνικό περίγυρο που επηρεάζει τον καταναλωτή / αγοραστή ανήκουν και τα άτομα τα οποία συναναστρέφεται στο χώρο εργασίας του. Οι συνεργάτες του κάθε ατόμου μπορούν να επηρεάσουν την καταναλωτική του συμπεριφορά μέσω συζητήσεων, καθώς στο χώρο εργασίας ο καταναλωτής περνάει αρκετές ώρες της μέρας του. Ακόμη, ένας κοινωνικός περίγυρος που επηρεάζει την καταναλωτική συμπεριφορά του κάθε ατόμου είναι και αυτός που δημιουργείται μέσω των παιδιών της οικογένειας. Για παράδειγμα, όταν οι γονείς στέλνουν τα παιδιά τους σε ένα ιδιωτικό σχολείο, τότε αυτά πιθανότατα θα συναναστρέφονται με παιδιά που προέρχονται από μια οικογένεια καλής οικονομικής κατάστασης. Το παιδί θα επηρεάζεται από τις συνήθειες των συμμαθητών του και κατά συνέπεια θα επηρεάζει αντίστοιχα και τους γονείς του. Αν λοιπόν οι συμμαθητές του παιδιού μένουν σε ακριβές μονοκατοικίες σε κάποια ακριβή περιοχή της πόλης, τότε και το παιδί θα έχει παρόμοιες απαιτήσεις από τους γονείς του, προκειμένου να μην αισθάνεται μειονεκτικά απέναντι στα άτομα του κοινωνικού του περιγυρου.

### 2.3.2.6 Εξωγενείς καταστάσεις (πληθωρισμός, ανεργία, marketing).

Εξωγενείς καταστάσεις όπως ο πληθωρισμός και η ανεργία, είναι παράγοντες που θα καθορίσουν το ποσό που θα ξοδέψει κάποιος για την αγορά ενός ακινήτου ή αν τελικά επιλέξει τη μίσθωση ενός ακινήτου από την αγορά του. Αυτές οι μη αναμενόμενες καταστάσεις κατέχουν πολύ σημαντικό ρόλο ακόμη και στο πότε είναι καλύτερο να πραγματοποιηθεί η αγορά / ενοικίαση. Η αβεβαιότητα και η αστάθεια που έχει προκαλέσει η οικονομική κρίση στα εισοδήματα των ανθρώπων, έχει κάνει πολύ δύσκολη την τελική απόφαση της αγοράς ενός ακινήτου. Τα τελευταία χρόνια με το ξέσπασμα της κρίσης συχνό φαινόμενο είναι η μίσθωση και όχι η αγορά των ακινήτων.

Στις εξωγενείς καταστάσεις ανήκει και το marketing. Το περιβάλλον του marketing σε συνδυασμό με την παρουσία των Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης, είναι ένας χώρος που τις τελευταίες δεκαετίες έχει αποκτήσει τεράστια δύναμη επιρροής στις προτιμήσεις των καταναλωτών. Μέσα από τις διαφημίσεις ο καταναλωτής σχηματίζει γνώμη όσον αφορά την αγορά πολλών προϊόντων. Στον τομέα της αγοράς ακινήτων, το marketing έχει εξελιχθεί πολύ τα τελευταία χρόνια, με τρανταχτό παράδειγμα τις

πάρα πολλές διαφημίσεις για πράσινες κατοικίες που δέχεται ο καταναλωτής καθημερινά.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ

### Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΩΝ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

#### 3.1 Η κρίση στην Ελλάδα.

Ο τομέας της κτηματαγοράς έχει σημαντική συμμετοχή στην οικονομική δραστηριότητα της Ελλάδας, καθώς η βασική επενδυτική πολιτική των Ελλήνων και ίσως η μόνη προστασία τους απέναντι στον πληθωρισμό, ήταν τα ακίνητα. Ακόμη πολλές είναι οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες που πλαισιώνουν τον κλάδο. Αυτό συνεπάγεται την ύπαρξη πολλών θέσεων εργασίας, αύξηση του ΑΕΠ και γενικά την οικονομική ανάπτυξη της χώρας. Μερικά χρόνια πριν, το επάγγελμα του εργολάβου για παράδειγμα, συνεπάγονταν ένα πάρα πολύ υψηλό εισόδημα. Σήμερα όμως κάτι τέτοιο δεν ισχύει, εξαιτίας της ύφεσης που υπέστη ο κλάδος λόγω της οικονομικής κρίσης που πλήττει την χώρα.

Όπως αναλύθηκε σε προηγούμενο κεφάλαιο, ο κλάδος των ακινήτων έχει πολύ μεγάλο μερίδιο ευθύνης για την διεθνή αλλά και ελληνική ύφεση που διανύουμε. Ταυτόχρονα όμως, ο κλάδος έχει δεχτεί μεγάλο πλήγμα. Ενώ το 2008, οι επενδύσεις στην αγορά κατοικίας αποτελούσαν το ¼ περίπου του συνόλου των επενδύσεων, το ποσοστό αυτό όλο και μειώνεται. Σύμφωνα με τους ειδικούς του κλάδου, η ελληνική αγορά ακινήτων διανύει τη χειρότερη περίοδο της σύγχρονης ιστορίας. Παρατηρείται μείωση των επενδύσεων σε κατοικίες σε ποσοστό -23,5% το 2009, -18% το 2010, -23,6% το 2011 και -17% το 2012 (ΕΚΘΕΣΗ ΤΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΗ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ). Πιο συγκεκριμένα το ποσοστό των συμβολαίων αγοραπωλησίας ακινήτων, σύμφωνα με στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ αλλά και του κτηματολογίου, μετά την αύξηση που παρατηρήθηκε το 2005 υπάρχει μία συνεχής μείωση (Πίνακας 3Α).

Πίνακας 3Α

Δείκτες συναλλαγών ακινήτων

	Μέση ετήσια εκατοστιαία μεταβολή							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012

Αριθμός συμβολαίων αγοραπωλησίας ακινήτων (ΕΛΣΤΑΤ)	29,6	-19,6	-3,0	-5,8	-13,9	-13,3	-	-
Αριθμός συμβολαίων αγοραπωλησίας ακινήτων (Κτηματολόγιο)	-	-	-	-	-16,3	-9,8	-28,1	-42,8
Αριθμός ιδιοκτησιών που μεταβιβάστηκαν λόγω αγοραπωλησίας (Κτηματολόγιο)	-	-	-	-	-14,0	-13,0	-28,8	-42,8

Πηγή: Έκθεση του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, Δεκέμβριος 2012

Το μεγάλο πρόβλημα της κτηματαγοράς είναι η υπερβάλλουσα προσφορά σε σχέση με την ανύπαρκτη ζήτηση. Υπάρχει πολύ μεγάλο απόθεμα διαθέσιμων (προς πώληση ακινήτων). Οι καταναλωτές όμως, λόγω της άσχημης οικονομικής τους κατάστασης αλλά και της αστάθειας που επικρατεί στην αγορά εργασίας, δεν τολμούν να προβούν σε κάποια αγορά παρ' όλο που υπάρχει αρκετή μείωση στις τιμές των ακινήτων.

Αναφορικά με τις τελικές τιμές που πωλούνται τα σπίτια, κανείς δεν μπορεί να κάνει ασφαλείς εκτιμήσεις και είναι γεγονός ότι ανάλογα με την περιοχή ή πολλές φορές ακόμη και με το οικοδομικό τετράγωνο, υπάρχουν μεγάλες διαφοροποιήσεις. Γενικά όμως, οι τιμές των διαμερισμάτων έχουν υποχωρήσει δραματικά. Το 2009, σύμφωνα με στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, παρατηρήθηκε μείωση κατά 3,7%, το 2010 κατά 4,7%, το 2011 κατά 5,9% και το 2012 κατά 11,7% (Έκθεση του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, Δεκέμβριος 2012). Ωστόσο, τα στοιχεία αυτά μάλλον υποτιμούν το μέγεθος της κάμψης, καθώς βασίζονται περισσότερο σε εκτιμήσεις τραπεζικών ιδρυμάτων (στο πλαίσιο πιθανής δανειοδότησης / επαναχρηματοδότησης υφιστάμενων δανείων) και όχι σε πραγματικές πράξεις αγοραπωλησιών. Αντιθέτως, στελέχη της αγοράς που μειδιούν στο άκουσμα των στοιχείων της Τράπεζας της Ελλάδος επισημαίνουν ότι η πραγματική μείωση των τιμών είναι υπερδιπλάσια και με επιταχυνόμενο ρυθμό τους τελευταίους μήνες. Το φαινόμενο αυτό δεν περιορίζεται μόνο στη χώρα μας. Η κάμψη αυτή παρατηρείται και σε άλλες χώρες όπως Πολωνία (-10.55%), Ιρλανδία (-18.08%), Ισπανία (-9,27%), Πορτογαλία (7,78%), Φιλανδία (-2,22%), Σουηδία (-5,29%) (GlobalPropertyGuide). Εξαιρέση της μείωσης αυτής αποτελούν οι αναδυόμενες οικονομίες.

Το κακό σενάριο, αναφορικά με τις τιμές, που σχετίζεται με την κατάσταση της οικονομίας και τις πιθανότητες εξόδου της χώρας μας από την Ευρωζώνη, κάνει λόγο για μεγάλη «βουτιά» αλλά και απαξίωση των ακινήτων. Κανείς δεν θα είναι σε θέση να αγοράσει στις τρέχουσες τιμές, εξαιτίας της άθλιας οικονομικής κατάστασης στην οποία έχει διέλθει ο ελληνικός λαός. Το 20,1% του πληθυσμού της χώρας βρίσκεται κάτω από το χρηματικό όριο της σχετικής φτώχειας (με βάση τα εισοδήματα του 2009, που αποτελούν και την πιο πρόσφατη έρευνα που δημοσιοποίησε η Eurostat). Σημαντικό σε αυτό το σημείο είναι να αναφερθεί ότι με την έννοια της σχετικής φτώχειας ένα άτομο θεωρείται φτωχό όταν το εισόδημά του δεν επαρκεί για να του εξασφαλίσει επίπεδο διαβίωσης συνεπές με τις συνθήκες και τα πρότυπα της συγκεκριμένης κοινωνίας στην οποία ζει.



Η οικονομική κρίση έχει πλήξει αδιαμφισβήτητα την κτηματαγορά. Κατά συνέπεια, και όλα τα επαγγέλματα που την περιβάλλουν, εξωθώντας στην ανεργία πάρα πολλούς ανθρώπους. Στη συνέχεια θα αναλύσουμε τα παραπάνω στα πλαίσια της περιοχής της πρωτογενούς έρευνάς μας. Πριν όμως από αυτό σημαντικό θεωρείται να αναφερθεί η νομοθεσία και το φορολογικό καθεστώς που περιβάλλει τον κλάδο των ακινήτων.

### 3.2 Φορολογικό καθεστώς.

Είναι γνωστό ότι το κράτος έχει ανάγκη από φορολογικά έσοδα, και για το λόγο αυτό επιβάλλει και εισπράττει φόρους, οι οποίοι διακρίνονται κυρίως σε φόρους επί των συναλλαγών, του εισοδήματος και φόρους επί της περιουσίας (κεφαλαίου) των πολιτών του. Η ιδιωτική περιουσία των πολιτών μιας χώρας υφίσταται και αποταμιεύεται σε πολλές και διάφορες μορφές, οι κυριότερες από τις οποίες είναι οι εξής:

1. Τραπεζικές καταθέσεις.
2. Αμοιβαία κεφάλαια.
3. Μετοχές εταιριών, ανώνυμες ή ονομαστικές, εισηγμένες ή μη.
4. Ατομικές επιχειρήσεις και συμμετοχές σε κάθε είδους προσωπικές εταιρίες.
5. Πνευματική και εμπορική ιδιοκτησία, σήματα και δικαιώματα (royalties).
6. Κινητά πράγματα αξίας (κοσμήματα, έργα τέχνης, πολύτιμα μέταλλα).
7. Αυτοκίνητα ατομικά και εταιρικά, ιδιωτικά και επαγγελματικά.
8. Σκάφη ιδιωτικά και επαγγελματικά, πλοία κάθε μεγέθους και προορισμού.
9. Αγροτική ακίνητη ιδιοκτησία.
10. Αστική ακίνητη ιδιοκτησία.

Στην χώρα μας όμως, όταν μιλάμε για φορολόγηση της περιουσίας, δυστυχώς ξεχνάμε όλες τις άλλες μορφές πλούτου και εννοούμε αποκλειστικά και μόνο την τελευταία, την αστική ακίνητη ιδιοκτησία, παρ' ότι πολλές από τις μορφές που προαναφέραμε έχουν άμεση και ανώδυνη φοροδοτική ικανότητα όπως π.χ. η τραπεζικές καταθέσεις.

Σήμερα υπάρχουν πάρα πολλοί φόροι – τέλη – επιβαρύνσεις που καλείται να αντιμετωπίσει ο Έλληνας καταναλωτής. Παρακάτω γίνεται μια αναφορά σε αυτούς.

#### Πίνακας 3B

##### Φόροι – Τέλη – Επιβαρύνσεις στα ακίνητα

Α. ΦΟΡΟΙ – ΤΕΛΗ – ΚΡΑΤΗΣΕΙΣ ΕΠΙ ΤΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΑΠΟ ΑΚΙΝΗΤΑ	
1. Φόρος Εισοδήματος Μισθωμάτων	18-45%
2. Τέλος Χαρτοσήμου + ΟΓΑ (πλην μισθωμάτων κατοικιών)	3,6%
3. Συμπληρωματικός Φόρος Εισοδήματος Μισθωμάτων	3%
4. Ειδική εισφορά αλληλεγγύης φυσικών προσώπων	1-4%
5. Τεκμαρτό εισόδημα διαβίωσης σε ιδιόκτητη ή μισθωμένη α' + β' κατοικία*	Αναλόγως εμβ. & τ.ζ.
6. Τεκμαρτό εισόδημα ιδιοχρησιμοποίησης επαγγελματικής στέγης*	18-45%
7. Κράτηση στα μισθώματα από το Δημόσιο υπέρ ΜΤΠΥ	3%

8. Κράτηση στα μισθώματα από τους ΟΤΑ υπέρ ΤΑΔΚΥ	2%
<b>Β. ΦΟΡΟΙ – ΤΕΛΗ ΚΑΤΑ ΤΗ ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΗ ΑΚΙΝΗΤΩΝ</b>	
9. ΦΠΑ στην αγορά νεόδμητων κτισμάτων και στην αντιπαροχή*	23%
10. Φόρος Μεταβίβασης Ακινήτων*	8-10%
11. Δημοτικός φόρος μεταβίβασης ακινήτων*	3% επί ΦΜΑ
12. Φόρος Ανταλλαγής (-συνένωσης οικοπέδων)*	4-5%
13. Φόρος Διανομής Ακινήτων*	2-2.5%
14. Φόρος Χρησικτησίας Ακινήτων*	8-10%
15. Τέλος υπέρ Ταμείου Νομικών κατά τη σύνταξη συμβολαίων*	6.50‰
16. Τέλος υπέρ Ταμείου Νομικών κατά τη μεταγραφή*	1.25‰
17. Πρόσθετο Τέλος Μεταγραφής Συμβολαίων*	4,5-7,5‰
<b>Γ. ΦΟΡΟΙ ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑΣ / ΓΟΝΙΚΗΣ ΠΑΡΟΧΗΣ &amp; ΔΩΡΕΑΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ</b>	
18. Φόρος Κληρονομιάς ή Γονικής Παροχής ακινήτων*	
A' Κατηγορία: προς τέκνα (γον. παροχή), εγγονούς, συζύγους, γονείς	5-10 %
B' Κατηγορία: προς κατιόντες, αδελφούς, θείους, παππούδες κλπ.	5-20 %
Γ' Κατηγορία: προς άλλους συγγενείς και ξένους	20-40 %
19. Φόρος Δωρεάς ακινήτων*	
A' Κατηγορία: προς εγγονούς, συζύγους, γονείς	5-20%
B' Κατηγορία: προς κατιόντες, αδελφούς, θείους, παππούδες κλπ.	10-30 %
Γ' Κατηγορία: προς άλλους συγγενείς και ξένους	20-40 %
<b>Δ. ΕΤΗΣΙΟΙ – ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΙ ΦΟΡΟΙ ΕΠΙ ΤΗΣ ΚΑΤΟΧΗΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ</b>	
20. Ετήσιος Φόρος Ακίνητης Περιουσίας (ΦΑΠ) από 1.1.2010*	2‰-2 % (Φ.πρόσ.)6‰ (Νομ. πρόσωπα)
21. Ετήσιο Τέλος Ακίνητης Περιουσίας (ΤΑΠ),(κτίσματα+οικόπεδα)*	0,25-0,35‰
22. Ετήσιος Φόρος Ακίνητης Περιουσίας Υπεράκτιων Εταιριών*	15 % (πλην απρόσ.)
23. Φόρος Αναπροσαρμογής Αξίας ακινήτων επιχειρήσεων (περιοδ.)	γη 5 %, κτίρια 8 %
<b>Ε, ΑΛΛΟΙ ΦΟΡΟΙ, ΤΕΛΗ, ΚΑΙ ΕΙΣΦΟΡΕΣ ΥΠΕΡ Ο.Τ.Α. ΚΑΙ ΤΡΙΤΩΝ</b>	
24. Δημοτικά Τέλη Καθαριότητας - Φωτισμού	Ελεύθερα από ΟΤΑ
25. Δημοτικός Φόρος Ηλεκτροδοτούμενων Χώρων	Ελεύθερα από ΟΤΑ
26. Ειδικό Τέλος Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας	Kwh x Μον.Χρ.€/Kwh
27. Δημοτικά Δυνητικά Τέλη (με διάφορες αιτιολογίες)	Ελεύθερα από ΟΤΑ
28. Τέλη Αποχέτευσης ακινήτων (σύνδεση-χρήση).	Από ΟΤΑ- ΔΕΚΟ
29. Εισφορές σε γη & χρήμα για ένταξη σε σχέδια πόλεων (Ν.1337/83)*	σε γη έως 60 %, σε χρήμα έως 25 %
30. Τέλος Εγγραφής ακινήτων στο Εθνικό Κτηματολόγιο*	35 ευρώ/δικαίωμα + 1‰ επί αντ. αξίας
31. Εισφορά υπεραξίας λόγω νέων έργων*	με το Ν.2508/97
32. Τέλος Ανάπλασης Υποβαθμισμένων Περιοχών υπέρ ΔΕΠΟΣ	με το Ν.2508/97
<b>Ζ. ΦΟΡΟΙ, ΤΕΛΗ &amp; ΕΙΣΦΟΡΕΣ ΟΙΚΟΔ. ΑΔΕΙΑΣ – ΑΝΕΡΓΕΣΗΣ ΚΤΙΡΙΩΝ – ΑΥΘΑΙΡΕΤΩΝ κ.λ.π.</b>	
33. Τέλος έκδοσης οικοδομικής αδειάς	1 % επί προυπολ.
34. Τέλος οικοδομικών εργασιών	Ψήφισμα ΚΗ/1947
35. Κράτηση υπέρ Δήμου, ΤΕΕ και ΤΣΜΕΔΕ	Επί προϋπολογισμού
36. Εργοδοτικές εισφορές προς ΙΚΑ & ΤΕΑΕΔΕΕ	90 % επί τεκμ. ημερομ.
37. Φόρος Προστιθέμενης Αξίας επί οικοδ. υλικών και εργασιών	23 %
38. Δημοτικά Τέλη Κατάληψης Πεζοδρομίου	Ελεύθερα από ΟΤΑ
39. Τέλος ρευματοδότησης ακινήτου (υπέρ ΔΕΗ και Δημοσίου)	Ν.4483/65 (άρθρο 8)
40. Πολεοδομικά πρόστιμα ανέγερσης αυθαιρέτων-αλλαγής χρήσης*	Εφάπαξ/ετήσια

\*αυξάνονται με τις αντικειμενικές αξίες

Πηγή: www.pomida.gr

Σύμφωνα με το σχεδιασμό του Υπουργείου Οικονομικών φέτος οι ιδιοκτήτες ακινήτων θα κληθούν να πληρώσουν:

- Το Ενιαίο Τέλος Ακινήτων του έτους 2009. Περίπου 1.28 εκατομμύρια φορολογούμενοι θα παραλάβουν, τα «ξεχασμένα» εκκαθαριστικά σημειώματα για την καταβολή του ΕΤΑΚ 2009. Θα το πληρώσουν οι άγαμοι που την 1<sup>η</sup> Ιανουαρίου 2009 είχαν ακίνητη περιουσία αντικειμενικής αξίας άνω των 100.000 ευρώ και οι έγγαμοι με ακίνητα αξίας άνω των 200.000 ευρώ. Από το

ΕΤΑΚ του 2009 αναμένονται περίπου 100εκατ. ευρώ. Σημειώνεται ότι έχουν ήδη εκκαθαριστεί 2.920.000 δηλώσεις από 3.946.646 ιδιοκτήτες και έχουν βεβαιωθεί φόροι ύψους 278.97εκατ. ευρώ. Οι φορολογούμενοι που είχαν στην κατοχή τους την 1<sup>η</sup> Ιανουαρίου 2009 ατομική ακίνητη περιουσία άνω των 400.000 ευρώ μαζί με το ΕΤΑΚ του 2009 θα πληρώσουν και την έκτακτη εισφορά.

- Τον Φόρο Ακίνητης Περιουσίας του 2010. Περισσότεροι από 100.000 φορολογούμενοι οι οποίοι κατείχαν την 1<sup>η</sup> Ιανουαρίου 2010 ακίνητα συνολικής αντικειμενικής αξίας άνω των 400.000 ευρώ θα πληρώσουν ΦΑΠ για το 2010.
- Τον Φόρο Ακίνητης Περιουσίας του 2011. Θα πληρωθεί από περίπου 600.000 φορολογούμενους που κατέχουν ακίνητα αντικειμενικής αξίας άνω 200.000 ευρώ.

Σημειώνεται ότι οι ιδιοκτήτες ακινήτων πληρώνουν ήδη μέσω τον λογαριασμών της ΔΕΗ το ειδικό τέλος ακινήτων για το 2011, ενώ από τον Απρίλιο θα αρχίσουν να πληρώνουν και το ειδικό τέλος για το 2012 που θα καταβληθεί σε 5 ίσες δόσεις μέχρι και τον Ιανουάριο του 2013. Το τέλος αυτό επιβάλλεται πάνω στις δομημένες επιφάνειες που ηλεκτροδοτούνται για οικιακή ή εμπορική χρήση. Αυτό προσδιορίζεται από την επιφάνεια των ηλεκτροδοτούμενων χώρων, την τιμή ζώνης, τον συντελεστή παλαιότητας όπως αυτά αναφέρονται στον υπολογισμό του ΤΑΠ που υπάρχει στο φύλλο «Ανάλυσης λογαριασμών Δήμου – ΕΡΤ» κάθε διμηνιαίου λογαριασμού της ΔΕΗ, όπως αυτά είχαν την 17/9/2011. Τα παραπάνω στοιχεία πολλαπλασιάζονται επί τον συντελεστή του ειδικού τέλους ανάλογα με την τιμή ζώνης της κάθε περιοχής. Υπόχρεος για την καταβολή του ειδικού τέλους είναι ο ιδιοκτήτης του ακινήτου. Από το τέλος αυτό απαλλάσσονται τα ακίνητα που ανήκουν στο ελληνικό δημόσιο και στις δημοτικές επιχειρήσεις, σε αυτά που ανήκουν στην εκκλησία, σε εταιρίες μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα, σε αθλητικά σωματεία και τα ακίνητα των ξένων κρατών, όταν αυτά χρησιμοποιούνται για την εγκατάσταση πρεσβειών και προξενείων υπό τον όρο της αμοιβαιότητας. Ακόμη τα κτίσματα τα οποία δεν ηλεκτροδοτούνται, οι κοινόχρηστοι χώροι πολυκατοικιών και ξενοδοχείων, τα χαρακτηρισμένα ως διατηρητέα κτίσματα, οι αρχαιολογικοί χώροι και τέλος τα ακίνητα που έχουν αποκλειστικά γεωργική, κτηνοτροφική, βιοτεχνική, βιομηχανική χρήση.

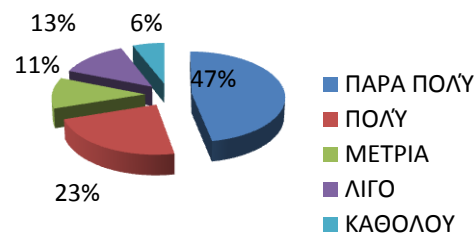
Πέρα από του φόρους που επιβάλλονται στους καταναλωτές υπάρχουν και κάποιες υποχρεωτικές επιθεωρήσεις, βεβαιώσεις και πιστοποιητικά στα κτήρια.

- Υποχρεωτική έκδοση και επισύναψη ενεργειακών πιστοποιητικών ανά 10ετία σε κάθε πώληση ή μίσθωση κτηρίου, με ελάχιστη αμοιβή των ενεργειακών επιθεωρητών ύψους 1,00-2,00€/τ.μ. για κατοικίες και 2,5€/τ.μ. για κτήρια πλην κατοικιών.
- Υποχρεωτικές επιθεωρήσεις λεβήτων, καυστήρων, κλιματιστικών ανά 2-4 έτη, με ελάχιστη αμοιβή ηλεκτρολόγου μηχανολόγου ύψους 221-615€.

- Βεβαιώσεις μηχανικών για πολεοδομική νομιμότητα σε όλα τα μεταβιβαστικά συμβόλαια ακινήτων, ακόμη και τα αδόμητα, (Ν4014/2011 για την τακτοποίηση αυθαιρέτων), ανεξαρτήτως ύπαρξης αυθαιρεσίας, με απροσδιόριστο ύψος αμοιβής μηχανικού.
- Εξαρτημένα τοπογραφικά για τις μεταβιβάσεις και γονικές παροχές των εκτός σχεδίου ακινήτου (ν.4030/2011 για τις άδειες οικοδομής), με απροσδιόριστο ύψος αμοιβής τοπογράφου.
- Έλεγχοι νέων οικοδομών και προσθηκών (άρθρο 7 ν4030/2011, Α'249) από τους «ελεγκτές δόμησης» με ελάχιστο αμοιβής 450€ και μέγιστο 3550€.
- Πολλαπλή εσαεί περιοδικοί έλεγχοι σε όλα τα υφιστάμενα κτήρια για την έκδοση του "πιστοποιητικού πληρότητας" της «ταυτότητας κτηρίων», με επαναλαμβανόμενες αμοιβές επιθεωρητών (μηχανικών, μηχανολόγων κ.λ.π) απροσδιορίστου ύψους (ν.3843/2010, άρθρο 4 παρ.5 που προβλέπει έκδοση σχετικού Π.Δ.).
- Περιοδικές επιθεωρήσεις ασφαλείας παλαιών ανελκυστήρων (σύσταση 95/216 ΕΕ) και επιθεωρήσεις ασφαλείας νέων ανελκυστήρων (Οδηγία 95/16 ΕΕ), με απροσδιόριστο ύψος αμοιβής ηλεκτρολόγου μηχανολόγου.
- Πιστοποιητικά ηλεκτρολόγου νέου τύπου για περιοδικές επιθεωρήσεις ηλεκτρολογικών εγκαταστάσεων, υποχρεωτικά σε κάθε νέα ρευματοδότηση ακινήτου, με ύψος αμοιβής ηλεκτρολόγου πολλαπλάσιο του παλαιού.

Η σημαντική αύξηση της φορολογικής επιβάρυνσης της ακίνητης περιουσίας τα τελευταία τρία έτη εκτιμάται ότι έχει επιτείνει την ύφεση στην αγορά ακινήτων. Πέραν της επιβάρυνσης αυτής, οι συνεχείς ανακοινώσεις νέων μέτρων παρατείνουν την αβεβαιότητα ως προς το φορολογικό καθεστώς των ακινήτων και δυσχεραίνουν ακόμη περισσότερο τη μελλοντική ανάκαμψη της αγοράς. Καλό θα ήταν το πλήθος των υπαρχόντων φόρων να αντικατασταθεί με έναν ενιαίο φόρο, για παράδειγμα επί της ιδιοκτησίας των ακινήτων έτσι ώστε οι καταναλωτές να «ανοιχτούν» και η αγορά ακινήτων να αρχίσει και πάλι να

### ΓΡΑΦΗΜΑ 3Α

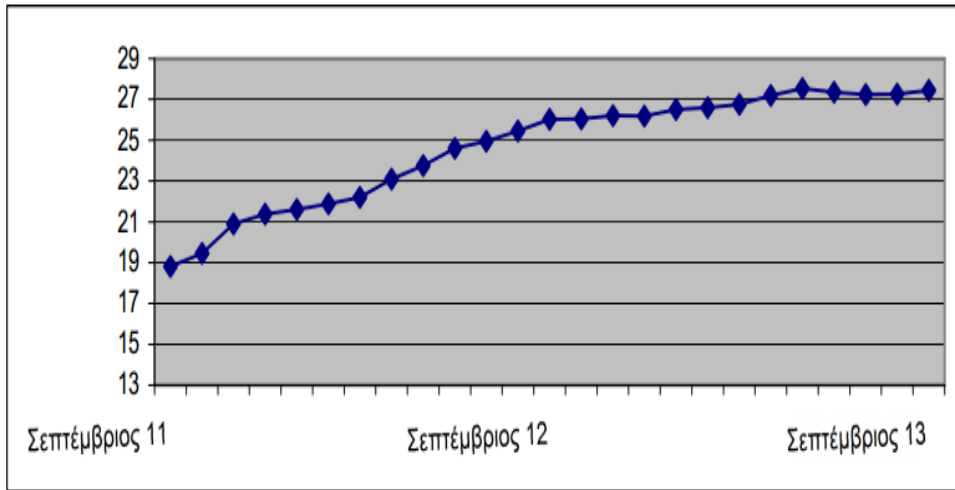


«κινείται». Από την έρευνα που πραγματοποιήθηκε φαίνεται ότι το 47% των καταναλωτών επηρεάζεται πάρα πολύ από την υπάρχουσα φορολογία και για αυτό δεν τολμούν να προβούν στην αγορά ενός νέου ακινήτου (Γράφημα 3Α).

Απαντήσεις για:

Οι καινούργιοι φόροι που έχουν επιβάλλει στα ακίνητα κατά πόσο θα επηρέαζαν την απόφασή σας για αγορά ακινήτου;

Εξέλιξη του ποσοστού ανεργίας, κατά μήνα: Σεπτέμβριος 2011-Σεπτέμβριος 2013



### 3.3 Δήμος Κορδελιού – Εύοσμου.

**ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ:** Ο δήμος Κορδελιού – Εύοσμου είναι δήμος της περιφέρειας Κεντρικής Μακεδονίας. Δημιουργήθηκε με την εφαρμογή του νομοσχεδίου Καλλικράτης και βρίσκεται στη βορειοδυτική πλευρά του δήμου Θεσσαλονίκης. Έχει 101.010 κατοίκους σύμφωνα με την απογραφή 2011 και έκταση 12.270τ.μ.

Μέχρι πρόσφατα ο δήμος παρουσίαζε φρενήρεις ρυθμούς οικιστικής ανάπτυξης με το μικρότερο μάλιστα μέσο όρο ηλικίας. Η τεράστια ανοικοδόμηση και οι χαμηλές - τουλάχιστον τα πρώτα χρόνια- τιμές αγοράς ή ενοικίασης των ακινήτων προσείλκυσαν πολλά νέα κυρίως ζευγάρια από πολλές περιοχές της Θεσσαλονίκης (και όχι μόνο) τα τελευταία 20 χρόνια.

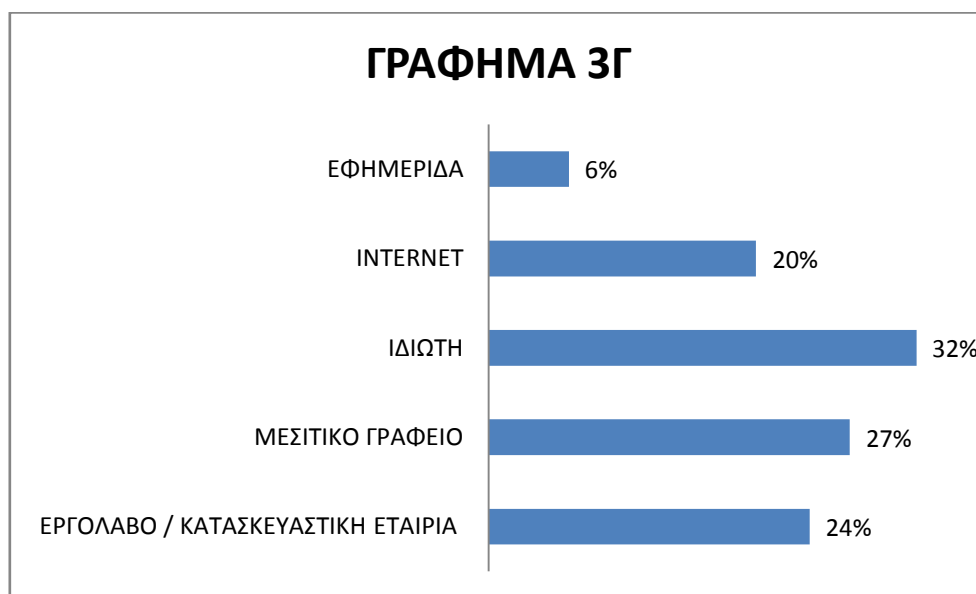
Μέσα στην γενική κρίση που έχει πλήξει τον κλάδο των ακινήτων σε όλη την Ελλάδα, ο δήμος Κορδελιού – Εύοσμου δε θα μπορούσε να αποτελεί εξαίρεση. Ενώ μέσα σε μόλις λίγα χρόνια ο δήμος μεγάλωσε θεαματικά και πολλές καινούριες οικοδομές δημιουργήθηκαν σε περιοχές που παλαιότερα χρησιμοποιούνταν ως καλλιεργήσιμες εκτάσεις, τα τελευταία 3 χρόνια η ανοικοδόμηση του δήμου έχει «παγώσει». Η έλλειψη ρευστότητας, η δυσκολία δανειοδότησης αλλά και η έλλειψη ζήτησης που αντιμετωπίζουν οι εργολάβοι τους έχει κάνει να αφήσουν ατελείωτα πολλά από τα έργα τους. Έτσι και όλα τα άλλα επαγγέλματα που σχετίζονται με τα ακίνητα βρίσκονται σε οικονομικό αδιέξοδο.

### 3.4 Ζήτηση για αγορά ακινήτου.

Τα ακίνητα αποτελούν την αγαπημένη επενδυτική επιλογή των Ελλήνων. Αλλωστε η αγορά κατοικίας είναι μια πρωτεύουσα ανάγκη των ανθρώπων όπως αναλύθηκε και

στα παρά πάνω κεφάλαια. Ένα από τα πρώτα πράγματα που προσπαθούν να καλύψουν όλοι για να ξεκινήσουν τη ζωή τους είναι η στέγη. Στα πλαίσια της γενικής κρίσης όμως υπάρχει μια σχετική επιφυλακτικότητα που χαρακτηρίζει τη ζήτηση κατοικίας εκ μέρους των νοικοκυριών. Μια μείωση της τάξης του 70% στην αγορά κατοικίας σε σχέση με το 2011 παρατηρείται στο δήμο Κορδελιού – Εύοσμου. Η επιφυλακτική αυτή στάση των νοικοκυριών εκτιμάται ότι συνδέεται κυρίως με την αυξημένη αβεβαιότητα για την απασχόληση και τα μελλοντικά τους εισοδήματα. Πολλοί είναι αυτοί που έχουν μείνει άνεργοι τα τελευταία 3 χρόνια στο «όνομα» της οικονομικής κρίσης. Η ανεργία σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της ΕΛΣΤΑΤ έχει αγγίξει το 25,4% το 2012 ποσοστό που είναι κατά 7,7 εκατοστιαίες μονάδες υψηλότερο από ότι ήταν το 2011 (Γράφημα). Ανησυχητική είναι επίσης η άνοδος του ποσοστού των μακροχρόνια ανέργων. Πρόκειται για τα άτομα που έχουν παραμείνει άνεργα για περισσότερο από ένα έτος, ως ποσοστό του συνολικού αριθμού των ανέργων. Το 2011 το ποσοστό ήταν 51,6% και το 2012 έφτασε στο 56,2%.

Επιπλέον, οι αυξημένες προσδοκίες των νοικοκυριών για χαμηλότερα επίπεδα τιμών των κατοικιών στο μέλλον είναι πιθανόν να τα έχουν οδηγήσει σε αναβολή της απόφασης για αγορά κατοικίας. Ακόμα η πιο προσεκτική και επιλεκτική στάση των τραπεζών στην χορήγηση νέων στεγαστικών δανείων έχει συμβάλει σημαντικά στη μείωση της ζήτησης. Μέχρι σήμερα όπως φαίνεται και από το διάγραμμα 3Γ ο τραπεζικός δανεισμός ήταν αυτός που υπερίσχυε στις συναλλαγές για την απόκτηση ενός ακινήτου. Σήμερα όμως αυτό δεν ισχύει όπως υποστηρίζουν οι μεσίτες και οι εργολάβοι του δήμου Κορδελιού – Εύοσμου. Η σχετική στενότητα τραπεζικού δανεισμού έχει οδηγήσει σε αύξηση του ποσοστού των συναλλαγών σε μετρητά και του μεριδίου των μετρητών στη συνολική χρηματοδότηση των αγορών ακινήτων στο 80%, σε αντίθεση με παλαιότερα χρόνια όπου ο πιο συνηθισμένος τρόπος απόκτησης ακινήτου ήταν η χρηματοδότηση από τις τράπεζες.



Απαντήσεις για: Με ποιο τρόπο πραγματοποιήσατε την τελευταία αγορά ακινήτου;



Ένας ακόμα λόγος της μειωμένης ζήτησης για την αγορά ενός ακινήτου είναι η αυξημένη φορολογική επιβάρυνση αυτού. Όπως αναλύθηκε παραπάνω, οι φόροι, με την πολυπλοκότητα και την πληθώρα τους, αποθαρρύνουν τους καταναλωτές.

Το αγοραστικό κοινό, κατά συνέπεια, στρέφεται περισσότερο στην ενοικίαση της πρώτης κατοικίας παρά στην αγορά της. Οι καταναλωτές, λόγω της αστάθειας που επικρατεί στο εισόδημα τους, δεν αισθάνονται ασφάλεια να δεσμευτούν από κάποιο στεγαστικό δάνειο. Σαφώς λοιπόν δεν είναι σε θέση να έχουν και τις απαραίτητες αποταμιεύσεις. Έτσι επιλέγουν την μίσθωση ενός ακινήτου σαν μια πιο ασφαλή λύση στην προκειμένη οικονομική τους κατάσταση.

Το ευχάριστο είναι πως ζήτηση υπάρχει από νέους, στην πλειοψηφία ανθρώπους, ηλικίας 25 – 40 ετών που ξεκινάνε την «ανεξάρτητη» πλέον ζωή τους μακριά από την οικονομική ασφάλεια που σε γενικές γραμμές προσφέρει η οικογένεια. Βέβαια σπάνια ένας άνθρωπος μόνος του θα προβεί είτε στην αγορά, είτε στην ενοικίαση κάποιας κατοικίας. Όλες οι συναλλαγές πραγματοποιούνται από δύο ή και περισσότερα άτομα χωρίς αυτό να σημαίνει πως ανήκουν σε μία οικογένεια. Η συγκατοίκηση φίλων για το μοίρασμα των παγίων εξόδων είναι πλέον όχι μόνο συχνή αλλά απαραίτητη σε κάθε ηλικία.

Οι προηγούμενες διαπιστώσεις για την ζήτηση στην αγορά κατοικίας ισχύουν και για τους επαγγελματικούς χώρους (γραφεία, καταστήματα, αποθηκευτικοί χώροι κλπ.). Πιο συγκεκριμένα, τα τελευταία 3 χρόνια υπάρχει περιορισμένη ζήτηση από την πλευρά των επιχειρήσεων. Στρέφονται σε πιο φθηνή επαγγελματική στέγη, χωρίς να ενδιαφέρονται πλέον για την παλαιότητα του κτιρίου όσο για την τιμή. Για την εξάλειψη αυτού του φαινομένου οι ιδιοκτήτες των ακινήτων οδηγούνται σε μειώσεις των μισθωτηρίων συμβολαίων. Παρ' όλα αυτά οι μειώσεις αυτές δεν καθίστανται πάντα αρκετές για τους επιχειρηματίες με συνέπεια πολλά εμπορικά καταστήματα και γραφεία να αδειάζουν και να παραμένουν κενά. Σε αυτό συμβάλει και η επιφυλακτικότητα που χαρακτηρίζει την ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών σχεδίων καθώς η έλλειψη ρευστότητας και η αστάθεια της αγοράς «κόβει τα φτερά» των νέων επενδυτών. Υπάρχουν βέβαια διάφορα επιδοτούμενα προγράμματα για νέους που επιθυμούν να δημιουργήσουν μια καινούρια επιχείρηση. Καθώς όμως μέχρι σήμερα όλοι επιθυμούσαν να ανοίγουν δικές τους επιχειρήσεις, η αγορά έφτασε σε σημείο να μην μπορεί να δεχτεί κι άλλες. Υπάρχει, δηλαδή, μεγάλη πληρότητα ελεύθερων επαγγελματιών στον δήμο διεξαγωγής της έρευνας, με συνέπεια να μην μπορούν να επιβιώσουν όλες.

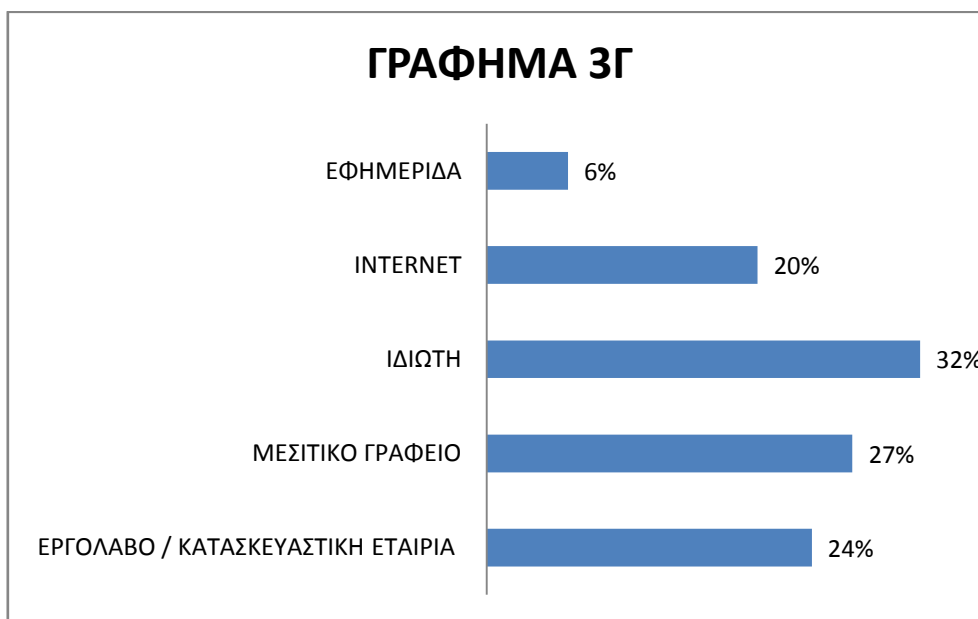
### 3.5 Προτιμήσεις των καταναλωτών.

Η έρευνα που διεξήχθη στον δήμο Κορδελιού – Εύοσμου δίνει περισσότερες πληροφορίες για τις προτιμήσεις που έχουν οι άνθρωποι όσον αφορά την επιλογή ακινήτου. Μιλήσαμε με μεσίτες, εργολάβους αλλά φυσικά και με τους κατοίκους της περιοχής. Όλοι έχουν επηρεαστεί από την οικονομική κρίση που υπάρχει, άλλοι περισσότερο και άλλοι λιγότερο. Παρατηρείται, πως οι προτιμήσεις των

καταναλωτών έχουν αλλάξει σημαντικά. Μέσα στην γενική οικονομική αστάθεια της χώρας, και κατά συνέπεια και των νοικοκυριών, οι άνθρωποι βρίσκονται σε σύγχυση αναφορικά με την αγορά ακινήτου. Η συνεχής πτώση της αξίας των ακινήτων κάποιους τους έχει φοβίσει, ενώ άλλους δεν τους προβληματίζει καθόλου.

Για την αγορά ενός ακινήτου οι καταναλωτές λαμβάνουν υπόψη τους διάφορους παράγοντες όπως αναλύθηκε στο προηγούμενο κεφάλαιο. Βασικότερο όλων είναι η τιμή. Μετά οι καταναλωτές ενδιαφέρονται για την διαρρύθμιση των χώρων του ακινήτου, την κατάσταση στην οποία βρίσκεται η οικοδομική αλλά και το ίδιο το ακίνητο, η απόσταση από την εργασία ή από την οικία (ανάλογα το ακίνητο), τον τύπο θέρμανσης του ακινήτου και το τέλος ενδιαφέρονται για την ύπαρξη χώρου στάθμευσης.

Πολλοί είναι οι τρόποι που ένα ακίνητο μπορεί να φτάσει στην ιδιοκτησία ενός καταναλωτή, απευθείας από εργολάβο ή ιδιώτη, με τη μεσολάβηση ενός μεσίτη αλλά και μέσω internet και εφημερίδων. Παρατηρείται μεγαλύτερη προτίμηση προς τους μεσίτες, τους εργολάβους και τους ιδιοκτήτες παρά στο internet και τις εφημερίδες καθώς θεωρούνται πιο απρόσωπα μέσα. Όσον αφορά το internet, παρατηρείται αύξηση στην χρήση του για αγορά ακινήτου σε σχέση με λίγο καιρό πριν.



Απαντήσεις για: Ποιο μέσο θα επιλέγατε, προκειμένου να προβείτε στην αγορά / ενοικίαση ενός ακινήτου;

### 3.6 Προσφορά ακινήτων.

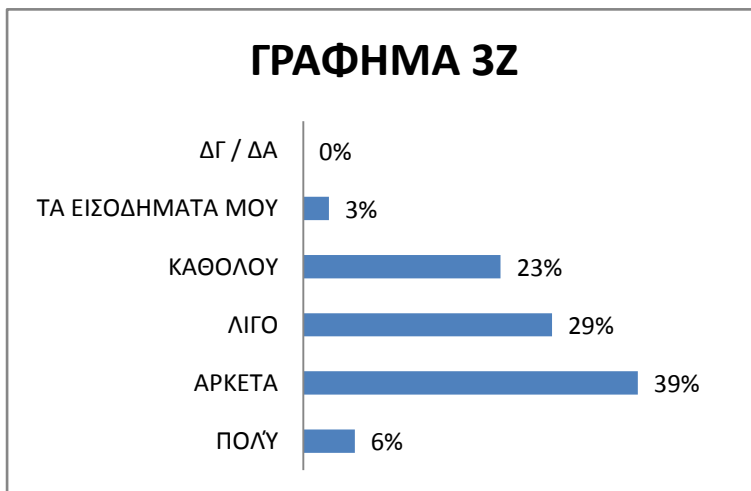
Υπερβάλλουσα προσφορά και σημαντικό απόθεμα αδιάθετων (προς πώληση και ενοικίαση) ακινήτων χαρακτηρίζουν την ελληνική κτηματαγορά τα τρία τελευταία χρόνια. Από την πλευρά της προσφοράς στην αγορά ακινήτων, το πλεονάζον απόθεμα που είχε δημιουργηθεί έως το τέλος του 2008, διατηρήθηκε περίπου σταθερό την περίοδο 2009 – 2012, λόγω της σχετικής επιφυλακτικότητας από την πλευρά της ζήτησης. Η μείωση της ιδιωτικής κατασκευαστικής δραστηριότητας την

τελευταία τριετία (Γράφημα 3Ε) ήταν περίπου ανάλογη με την αντίστοιχη μείωση του αριθμού των αγοραπωλησιών των ακινήτων. Πιο συγκεκριμένα, ο τομέας της ανέγερσης των ακινήτων τα τελευταία 3 χρόνια έχει παγώσει στον δήμο Κορδελιού – Εύοσμου. Οι εργολάβοι διανύουν μια πρωτοφανή δύσκολη περίοδο για το επάγγελμα τους. Το κόστος κατασκευής παραμένει σε πολύ υψηλά επίπεδα και σε συνάρτηση με τις όλο και χαμηλότερες τιμές πώλησης των ακινήτων η ανέγερση μιας οικοδομής καθιστάτε αδύνατη. Από τις οικοδομές που ολοκληρώθηκαν πρόσφατα κυρίως στη περιοχή της Άνω Νέας Πολιτείας πολλά είναι τα διαμερίσματα που έχουν μείνει απούλητα με το κόστος τους να επιβαρύνει τους εργολάβους.

Πολλοί είναι και οι ιδιοκτήτες που θέλουν να «ξεφορτωθούν» τα ακίνητά τους. Η μείωση των εισοδηματιών και στον ιδιωτικό τομέα, η υψηλή φορολογία και οι πολλαπλές επιβαρύνσεις που συνοδεύουν πλέον την κατοχή ακινήτων (ειδικό τέλος ακινήτων, φόρος ακίνητης περιουσίας, τεκμήρια κατοικίας), όχι μόνο δεν ευνοούν την άνοδο της ζήτησης, αλλά έχουν ήδη προκαλέσει κύμα πωλήσεων πάρα πολλών κατοικιών τα οποία οι ιδιοκτήτες τους δεν μπορούν πλέον να συντηρήσουν. Αυτό παρατηρείται κυρίως σε άτομα που κληρονόμησαν το ακίνητό τους παρά σε άτομα που το αγόρασαν μόνοι τους.

### 3.7 Τιμές των ακινήτων.

Από τις αρχές του 2008 ο ρυθμός μεταβολής των τιμών των ακινήτων στην Ελλάδα διαμορφώθηκε σε αρνητικά επίπεδα σε αντίθεση με τη μεγάλη αύξηση που είχαν τα τελευταία χρόνια πριν την οικονομική κρίση. Ειδικότερα, με βάση τα στοιχεία που συγκεντρώσαμε από τους μεσίτες και τους εργολάβους του δήμου Κορδελιού – Εύοσμου, οι τιμές μειώθηκαν κατά 6,6% το 2012 σε σχέση με το 2011. Στη χρονιά που διανύουμε το ποσοστό είναι ακόμα μεγαλύτερο με τη μείωση να εκτιμάται ότι φτάνει το 10%. Πιο συγκεκριμένα, για την αγορά ενός ακινήτου στην περιοχή, οι τιμές διακυμαίνονταν από 1700€ μέχρι 2000€ το τμ. Φυσικά, παρατηρούνται μεγάλες διαφορές στις τιμές από περιοχή σε περιοχή αλλά και ανάλογα με την παλαιότητα του ακινήτου. Για παράδειγμα, τα ακίνητα στην περιοχή της Νέας Πολιτείας και της Άνω Νέας Πολιτείας είναι σαφώς πιο ακριβά από αυτά στη περιοχή του Κάτω Εύοσμου και του Κορδελιού. Ωστόσο υπό αυτές τις συνθήκες της οικονομικής κρίσης που διανύουμε, τα πάντα εξαρτώνται πλέον από τις οικονομικές αντοχές των ενδιαφερομένων.



Η τελευταία διαπίστωση ισχύει και για τα ενοίκια όπου και εκεί η πτώση είναι κατακόρυφη, καθώς ολοένα και περισσότεροι ιδιοκτήτες συμβιβάζονται με χαμηλότερα μισθώματα προκρίμενου να μην

παραμένουν χωρίς εισόδημα. Όπως προκύπτει και από την έρευνα που έγινε στο δήμο, το εισόδημα των ιδιοκτών από τα ενοικιαζόμενα σπίτια τους έχει μειωθεί. Ένας λόγος για τη μείωση αυτή είναι ότι λόγω της αστάθειας που επικρατεί στην αγορά εργασίας, πολλοί ενοικιαστές δεν μπορούν να πληρώνουν τις δόσεις τους σωστά και έγκαιρα. Ακόμη, πολλοί ιδιοκτήτες έχουν κάνει μείωση των μισθωμάτων τους προκειμένου να αποφύγουν την παραπάνω συμπεριφορά από τους μισθωτές τους. Και στις δύο περιπτώσεις όμως το αποτέλεσμα παραμένει το ίδιο, με το εισόδημα των ιδιοκτητών να μειώνεται.

### 3.8 Επαγγέλματα που επηρεάζονται.

Τα αλληπάλληλα φοροεισπρακτικά μέτρα έχουν επιφέρει σοβαρότατο πλήγμα στον κλάδο της οικοδομής. Η οικοδομή έχει καταρρεύσει και μαζί της παρασέρνει περίπου 150 συναφή επαγγέλματα (αρχιτέκτονες, πολιτικοί μηχανικοί, σύμβουλοι ακινήτων, κτηματομεσίτες, εργοδηγοί και εργάτες κατασκευής, παραγωγοί και εισαγωγείς υλικών οικοδομής, πωλητές πλακιδίων και ειδών υγιεινής, ελαιοχρωματιστές, υδραυλικοί, δικηγόροι, συμβολαιογράφοι, ηλεκτρολόγοι, κλπ.) σχεδόν όλες οι κατασκευαστικές εταιρίες στην Ελλάδα είναι κρατικοδίαιτες, και αυτό είχε πάντα σαν αποτέλεσμα ο κλάδος να μπαίνει σε ύφεση κάθε φορά που η χώρα αντιμετωπίζει οικονομικά προβλήματα. Βέβαια αυτή η περίοδος που διανύεται είναι πρωτόγνωρη για τα ελληνικά δεδομένα. Οι κυβερνήσεις ποτέ δεν βοήθησαν να υπάρχει ουσιαστική ανάπτυξη στον τομέα των κατασκευών ούτως ώστε να γίνουν σοβαρές επενδύσεις και από ξένους επενδυτές. Οι τελευταίοι δεν θέλουν να έχουν ουδεμία εμπορική συναλλαγή με την Ελλάδα λόγω του φορολογικού καθεστώτος, της γραφειοκρατίας και κυρίως λόγω των συχνών αλλαγών στα δύο προηγούμενα. Δυστυχώς η εκάστοτε κυβέρνηση «βλέπει» μέσω των ακινήτων μια εύκολη και ευκαιριακή πηγή εσόδων. Αυτό όμως που αδυνατεί να δει είναι το ότι με τη συνεχή επιβολή φόρων το μόνο που επιτυγχάνεται είναι να οδηγεί σε μαρασμό τον κατασκευαστικό κλάδο, έναν κλάδο με μεγάλο ποσοστό συμμετοχής στη διαμόρφωση του εγχώριου ΑΕΠ. Και όχι μόνο αυτό, καθώς τελικά το κράτος χάνει τεράστια ποσά από ΦΠΑ από το πάγωμα στη μεταβίβαση των ακινήτων, τα ασφαλιστικά ταμεία στερούνται μεγάλο ποσοστό εισφορών, ενώ ταυτόχρονα χιλιάδες εργαζόμενοι στην οικοδομή οδηγούνται στο ταμείο ανεργίας, που τελικά πληρώνει πάλι το ίδιο το κράτος.

Το συμπέρασμα παραμένει ότι η βαριά φορολόγηση έχει γονατίσει τον κλάδο των ακινήτων και μαζί και όλα τα επαγγέλματα που σχετίζονται με αυτόν. Αυτή η κατάσταση παρατηρείται σε αρκετά μεγάλο βαθμό και στον δήμο Κορδελιού – Εύοσμου. Πάρα πολλοί είναι οι επιχειρηματίες που οδηγούνται στη "μαύρη αγορά". Για παράδειγμα συχνό φαινόμενο αποτελεί η παραμεσιτία. Αρκετοί μεσίτες που έχουν κατοχυρωθεί στην αγορά της περιοχής κλείνουν τα γραφεία τους για να μην πληρώνουν τα πάγια έξοδα, να μην φορολογούνται και δουλεύουν από το σπίτι τους.

Συμπερασματικά, πάρα πολλοί επαγγελματίες έχουν βρεθεί σε οικονομικό αδιέξοδο λόγω της μειωμένης έως και ανύπαρκτης οικοδομικής δραστηριότητας.

### 3.9 Συμπεράσματα.

Όπως αναλύεται παραπάνω, τα στοιχεία για τον τομέα της αγοράς και της ανέγερσης ακινήτων δεν είναι και πολύ ενθαρρυντικά. Ο κλάδος αυτός είναι ένας από τους σημαντικότερους για την οικονομία της χώρας και πιο συγκεκριμένα για την περιοχή που λαμβάνει χώρα η ερευνητική μας εργασία. Ο δήμος Κορδελιού – Εύοσμου είναι μια αναπτυσσόμενη περιοχή με μεγάλους ρυθμούς ανοικοδόμησης τα τελευταία χρόνια πριν την κρίση. Παρακάτω συγκεντρώνουμε κάποια σημαντικά στοιχεία τα οποία θα μας βοηθήσουν να μεταβούμε ομαλά στις προβλέψεις της κτηματαγοράς.

Ο τομέας της ανέγερσης ακινήτων τα τελευταία τρία χρόνια έχει παγώσει και πολλά είναι τα διαμερίσματα που οι εργολάβοι δεν έχουν καταφέρει ακόμη να πουλήσουν. Το κόστος παραγωγής σε πολύ υψηλά επίπεδα αλλά οι τιμές πώλησης των ακινήτων μειώνονται συνεχώς. Παρ' όλο που υπάρχουν πολλά διαθέσιμα προς αγορά και ενοικίαση ακίνητα, η ζήτηση είναι ελάχιστη. Οι άνθρωποι λόγω της αστάθειας που επικρατεί στην αγορά εργασίας (μειώσεις μισθών, απολύσεις) φοβούνται να προβούν στην αγορά κάποιου ακινήτου. Σε αυτό συμβάλλει και το γεγονός ότι οι τράπεζες έχουν γίνει πάρα πολύ επιλεκτικές στη χορήγηση δανείων. Ένα ακόμη αίτιο αυτής της συμπεριφοράς του αγοραστικού κοινού είναι και η υψηλή φορολόγηση των ακινήτων. Καθώς λοιπόν ο κλάδος των ακινήτων βρίσκεται σε μια κατάσταση αδράνειας όλα τα επαγγέλματα που συνδέονται με αυτόν αντιμετωπίζουν σοβαρό πρόβλημα ανεργίας.

### 3.10 Προοπτικές.

Οι προβλέψεις για τις οικονομικές εξελίξεις στην Ελλάδα το 2013 επιβαρύνονται με κινδύνους και σημαντικές αβεβαιότητες. Μεβάση τις αναλύσεις που γίνονται για τη χρονιά αυτή στην Ελλάδα το realestateθα φθάσει στο χαμηλότερο σημείο. Αναλυτικότερα στον Εύοσμο η οικοδομική δραστηριότητα που τείνει στο μηδέν προβλέπεται να παραμείνει εκεί για μερικά χρόνια ακόμα. Όσον αφορά την προσφορά και τη ζήτηση των ακινήτων της περιοχής η ψαλίδα μεταξύ τους φαίνεται να μεγαλώνει. Οι προβλέψεις των κτηματομεσιτών της περιοχής δείχνουν πως η προσφορά των ακινήτων θα μεγαλώσει καθώς πολλοί θα είναι οι ιδιοκτήτες που θα προβαίνουν σε αναγκαστική πώληση της ακίνητης περιουσίας τους είτε επειδή θα έχουν ανάγκη τα χρήματα, είτε επειδή δεν θα μπορούν πλέον να τα συντηρήσουν λόγω της βαριάς φορολόγησης. Παρ' όλη όμως τη μεγάλη προσφορά δε προβλέπεται αύξηση στη ζήτηση και αρκετοί είναι οι λόγοι που συμβάλουν σε αυτό. Βασικότερο όλων θεωρείται η αστάθεια στην αγορά εργασίας. Στον ιδιωτικό τομέα η κατάσταση είναι ακόμα χειρότερη. Μείωση μισθών, καθυστέρηση ή και μη καταβολή τους, αλλά και απολύσεις είναι το κλίμα που επικρατεί. Ένας ακόμη λόγος είναι και η επιφυλακτικότητα των τραπεζών στην χορήγηση δανείων κάτι που όπως φαίνεται θα εδραιωθεί από δω και πέρα. Η βαριά φορολόγηση των ακινήτων προβλέπεται πως δεν σταματάει στο «χαράτσι» της ΔΕΗ που κλιθήκαμε να πληρώσουμε αλλά με φέτος νέοι φόροι θα επιβληθούν στους ιδιοκτήτες των ακινήτων. Όσον αφορά τις τιμές των ακινήτων προβλέπεται περαιτέρω πτώση για το 2013. Εργολάβοι αλλά και ιδιοκτήτες

ακινήτων στην προσπάθειά τους να «ξεφορτωθούν» τα ακίνητά τους τα πουλάνε μέχρι και κάτω από την αντικειμενική τους αξία.

Συνοπτικά, οι προβλέψεις της κτηματαγοράς είναι πως οι τιμές των ακινήτων θα μειωθούν ακόμα περισσότερο, η υπερπροσφορά απούλητων κατοικιών, που σήμερα ξεπερνούν τις 200.000, θα διατηρηθεί. Η ζήτηση σε αντίθεση έχει υποχωρήσει πάνω από 80% με αποτέλεσμα να «παγώσει» η κτηματαγορά. Οι επενδύσεις μειώθηκαν σε ποσοστό 2,12% το 2012 σε σχέση με το 2011 (ΕΛΣΤΑΤ). Όσον αφορά τις επιχειρήσεις στην οικοδομή, πάνω από 1.500 υπολογίζεται πως έχουν βάλει «λουκέτο» ενώ πάνω από 7.000πως είναι αδρανείς.

Για τον δήμο Κορδελιού – Εύοσμου δεν υπάρχουν συγκεκριμένες μελέτες. Από τις συζητήσεις όμως με τους εργολάβους, τους μεσίτες και τους κατοίκους της περιοχής δεν υπάρχουν διαφορές στην κατάσταση της κτηματαγοράς. Ότι ισχύει για όλη την Ελλάδα όσον αφορά τις τιμές, την προσφορά και την ζήτηση και τα υπόλοιπα στοιχεία που σχετίζονται με τον τομέα των ακινήτων, ισχύει και για τον δήμο Κορδελιού – Εύοσμου.

### 3.11 Προτάσεις για την αντιμετώπιση του προβλήματος.

Σε αυτό το κρίσιμο περιβάλλον η ελληνική οικονομία θα πρέπει να εισέλθει όσο το δυνατόν συντομότερα σε πορεία σταθεροποίησης. Για να συμβεί αυτό και να μην πάνε χαμένες οι θυσίες των πολιτών, ουσιαστικότερη προϋπόθεση είναι η υπεύθυνη στάση της κοινωνίας και ειδικότερα των πολιτικών δυνάμεων και των κοινωνικών φορέων. Χρειάζονται, με άλλα λόγια, μια κυβέρνηση και μια κοινωνία σε πλήρη ετοιμότητα από την πρώτη κιόλας στιγμή της μετεκλογικής περιόδου, αρχίζοντας από την οικοδόμηση ενός αποτελεσματικού και ευέλικτου κράτους που θα υπηρετεί ταυτόχρονα την ανταγωνιστική λειτουργία των αγορών και την κοινωνική δικαιοσύνη, θα προάγει τον κοινωνικό διάλογο και θα διευκολύνει την αξιοποίηση των πόρων της χώρας. (Εκθεση του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδας, Απρίλιος 2012)

Τα τελευταία χρόνια η παγκόσμια οικονομία πλήττεται από τις επιπτώσεις μιας φούσκας ακινήτων που έσκασε. Σαφέστατα έχει έρθει ο καιρός να αντιμετωπιστεί αυτό το τεράστιο πρόβλημα. Η αλήθεια είναι ότι οι λύσεις δεν θα είναι ούτε φθηνές ούτε εύκολες. Εξ' άλλου, κάθε προσπάθεια αναζωογόνησης της αγοράς των ακινήτων εγκυμονεί τον κίνδυνο να δημιουργηθεί μια ακόμα φούσκα. Ωστόσο, δεδομένης της σοβαρότητας της κατάστασης, η προσπάθεια και τα ρίσκα αξίζουν απόλυτα τον κόπο και ως ένα βαθμό έχουν ήδη καθυστερήσει πολύ. Στη συνέχεια ακολουθούν μερικές προτάσεις που θα μπορούσαν να έχουν άμεσα ευεργετικά αποτελέσματα στην οικονομία της χώρας και κατά συνέπεια και στον κλάδο των ακινήτων.

Οι τράπεζες όπως έχει ήδη αναφερθεί ουσιαστικά ευθύνονται για την οικονομική κρίση που επικρατεί σήμερα. Τελευταία όμως έχουν γίνει πιο αυστηρές και κατά συνέπεια πιο σωστές στη χορήγηση δανείων προκειμένου να ασφαλίσουν τη σωστή αποπληρωμή των χρημάτων τους. Η εποπτεία των τραπεζών από το κράτος είναι



απαραίτητη ώστε να συνεχιστεί από τώρα και ύστερα η πολιτική αυτή των τραπεζών για την αποφυγή μιας καινούριας «φούσκας» στον κλάδο της κτηματαγοράς. Έτσι θα αποκατασταθεί και η εμπιστοσύνη των καταναλωτών απέναντι στις τράπεζες η οποία σε πρώτη φάση θα μπορούσε να επαναφέρει τις τραπεζικές καταθέσεις σε υψηλά επίπεδα. Ακόμα ο επαναπατρισμός των κεφαλαίων θα μπορούσε να επιτευχθεί με την άρση της αβεβαιότητας προς τις τράπεζες.

Μια άλλη πρόταση για την ανάκαμψη και ανάπτυξη της οικονομίας της χώρας είναι και η δημιουργία περιβάλλοντος που θα ευνοεί την επιχειρηματική πρωτοβουλία. Να αυξηθεί δηλαδή η ροή χρηματοδοτικών πόρων προς τις επιχειρήσεις, εφόσον βελτιωθεί η απορροφητικότητα των κονδυλίων του ΕΣΠΑ. Ταχύτερη δηλαδή αξιοποίηση των πόρων του ΕΣΠΑ και εξασφάλιση κεφαλαίων από διεθνείς οργανισμούς όπως η Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων για την επανεκκίνηση σημαντικών δημόσιων αλλά και ιδιωτικών επενδύσεων, που έχουν διακοπεί. Με τον τρόπο αυτόν θα δημιουργηθούν και νέες θέσεις εργασίας. Οπότε οι καταναλωτές θα αρχίσουν να «κινούνται» ξανά. Άλλωστε δεν μπορεί να υπάρξει ανάπτυξη χωρίς να υπάρχει διακίνηση του χρήματος.

Η προσέλκυση χρηματοδοτικών πόρων από πηγές πέραν του ελληνικού τραπεζικού συστήματος και της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων που θα οδηγούσε στην βελτίωση του χρηματοπιστωτικού περιβάλλοντος μπορεί να επιτευχθεί και με τις ιδιωτικοποιήσεις. Οι τελευταίες μπορούν να αποφέρουν πάρα πολλά δισεκατομμύρια ευρώ και μακροπρόθεσμα αλλά και μεσοπρόθεσμα. Ακόμα με τις ιδιωτικοποιήσεις, αν πραγματοποιηθούν με επιτυχία, θα δημιουργήσουν ευκαιρίες για ξένες άμεσες επενδύσεις, οι οποίες συνεπάγονται μεταφορά τεχνολογία και βελτίωση της παραγωγικότητας και επομένως μπορούν να συμβάλουν ουσιαστικά στη διεύρυνση της επενδυτικής δαπάνης και κατά συνέπεια της συνολικής ζήτησης.

Ακόμη ένας στόχος για άμεση ανάπτυξη της οικονομίας είναι η δημιουργία περισσότερων εμπορεύσιμων αγαθών και υπηρεσιών. Η Ελλάδα πρέπει να αποκαταστήσει τον ανταγωνισμό στις αγορές. Σαν χώρα έχει πολύ περισσότερες εισαγωγές από ότι εξαγωγές αλλά και από ότι πραγματικά χρειάζεται. Διατηρεί εμπορικές σχέσεις με χώρες καθαρά για πολιτικούς σκοπούς και όχι από ανάγκη για προϊόντα ή υπηρεσίες αυτό όμως προκαλεί μεγάλο πλήγμα στην οικονομία της.

Μια ακόμα πάρα πολύ σημαντική αλλαγή που πρέπει να γίνει στην Ελλάδα είναι η εξάλειψη της γραφειοκρατίας αλλά και η απλοποίηση του φορολογικού καθεστώτος. Πολλοί είναι οι ξένοι επιχειρηματίες που επιδιώκουν να επενδύσουν στην χώρα μας αλλά «χάνονται» στην πολυπλοκότητα του ελληνικού δημοσίου. Αντίστοιχη είναι και η συμπεριφορά των Ελλήνων επιχειρηματιών οι οποίοι επιλέγουν άλλες, κυρίως βαλκανικές χώρες με πιο απλοποιημένο και συμφέρον φορολογικό καθεστώς, για την εγκατάσταση των επιχειρήσεών τους.

Μια οικονομική στρατηγική για την ανάκαμψη και την ανάπτυξη αποτελεί ύψιστη προτεραιότητα. Αν δεν περιοριστεί η ύφεση, τίθενται υπό αίρεση και οι στόχοι της

δημοσιονομικής προσαρμογής. Όμως η ανάκαμψη και η ανάπτυξη δεν είναι δυνατόν να επισπευσθούν και να στηριχτούν με περιστασιακά μέτρα. Κατά μείζονα λόγο, δεν είναι δυνατόν να τροφοδοτηθούν με δημόσιες δαπάνες. Στις σημερινές συνθήκες, ανάπτυξη σημαίνει κινητοποίηση του ιδιωτικού τομέα και αυτό δεν μπορεί να συμβεί όσο το κράτος εξακολουθεί να έχει δεσπόζουσα θέση στην οικονομία. Δεν μπορεί επίσης να συμβεί όσο υπάρχουν υψηλά και επαναλαμβανόμενα δημόσια ελλείμματα και χρέη. Τέλος, δεν μπορεί να υπάρξει ανάπτυξη όσο επικρατεί κλίμα αβεβαιότητας και δυσπιστίας για τις προοπτικές της οικονομίας. Προαπαιτούμενα συνεπώς της ανάπτυξης, είναι τα προαναφερθέντα. Ένα σχέδιο δράσης το οποίο θα βαδίζει παράλληλα με τη δημοσιονομική προσαρμογή, θα εξειδικεύει τις διαρθρωτικές πολιτικές και θα παρέχει ένα πλαίσιο για το συντονισμό των δράσεων των δημοσίων φορέων που ενισχύουν την ανάπτυξη, χωρίς να θέτουν σε κίνδυνο τους δημοσιονομικούς στόχους. Σήμερα απαιτείται ένα τέτοιο σχέδιο με βραχυχρόνιους και μεσοπρόθεσμους στόχους.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ

### ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ

#### 4.1 Ερωτηματολόγιο καταναλωτών

##### 4.1.1 Σχεδιασμός και περιγραφική ανάλυση.

Στο παρόν κεφάλαιο παραθέτονται τα βασικά στοιχεία της έρευνας, η στατιστική μελέτη που ακολούθησε και τα αποτελέσματα αυτής. Τα συμπεράσματα της μελέτης προκύπτουν μέσα από ερωτηματολόγια που απαντήθηκαν από τυχαίο δείγμα καταναλωτών στον δήμο Κορδελιού – Εύοσμου. Η δημιουργία της φόρμας των ερωτηματολογίων πραγματοποιήθηκε μέσω της εφαρμογής της ιστοσελίδας της Google και η διανομή και συλλογή τους έγινε ηλεκτρονικά.

Η διαδικασία διανομής και συλλογής των ερωτηματολογίων πραγματοποιήθηκε το διάστημα Ιανουαρίου – Απριλίου 2013. Σημαντικό να επισημανθεί το γεγονός ότι όλα τα ερωτηματολόγια είναι έγκυρα, καθώς η φόρμα του ερωτηματολογίου δεν επέτρεπε την υποβολή άκυρων ή ελλιπών απαντήσεων. Συμπληρώθηκαν 111 ερωτηματολόγια από την πρώτη φόρμα, τα οποία αποτελούνται από 30 ερωτήσεις κλειστού τύπου. Με την υποβολή της κάθε φόρμας ερωτηματολογίου από τους καταναλωτές οι απαντήσεις εισαγόταν σε υπολογιστικό φύλλο της Google. Ακόμη, συμπληρώθηκαν 131 ερωτηματολόγια από την δεύτερη φόρμα, που αφορούν τα κριτήρια που λαμβάνει υπόψη του ο καταναλωτής προκειμένου να πραγματοποιήσει μια αγορά ή μια ενοικίαση κάποιου ακινήτου. Ο διαχωρισμός των ερωτηματολογίων έγινε καθώς δεν ήταν επιθυμητή η κούραση των ερωτηθέντων με μεγάλο πλήθος ερωτήσεων σε ένα μόνο ερωτηματολόγιο.

Τα ερωτηματολόγια συντάχθηκαν προκειμένου να γίνει η συλλογή των κατάλληλων πληροφοριών έτσι ώστε να σταθεί δυνατή η ανάπτυξη των παραπάνω κεφαλαίων της πτυχιακής αυτής εργασίας. Οπότε όλες οι απαντήσεις που προέρχονται από αυτά έχουν ενσωματωθεί και στο κύριο σώμα της εργασίας. Πριν την επίσημη διανομή των ερωτηματολογίων πραγματοποιήθηκε δοκιμαστική συμπλήρωση από 4 εθελοντές ώστε να εντοπίσουν και να διορθωθούν τυχόν ασάφειες των ερωτηματολογίων και των επιλογών, κάτι το οποίο και έγινε. Τα ερωτηματολόγια στην παραδοτέα τους τελική μορφή, παρατίθενται στο Παράρτημα 1 και 2.

Η πρώτη φόρμα ερωτηματολογίου που δημιουργήθηκε πέραν της πρώτης σελίδας των δημογραφικών χαρακτηριστικών, χωρίζεται σε 4 βασικές ενότητες. Η πρώτη ασχολείται με την εμπειρία των καταναλωτών στο χώρο της αγοράς ακινήτου, η δεύτερη αφορά αυτούς που αυτή τη χρονική περίοδο ενοικιάζουν κάποιο ακίνητό τους. Ακολουθεί μία ενότητα που αποτελείται από δύο ερωτήσεις οι οποίες αφορούν αυτούς που πραγματοποίησαν μια αγορά ακινήτου με τη βοήθεια στεγαστικού δανείου το οποίο εξοφλούν ακόμα. Η τέταρτη και τελευταία ενότητα, απαντάται από όλους τους ερωτηθέντες ανεξαρτήτως εμπειρίας στο κλάδο των ακινήτων,

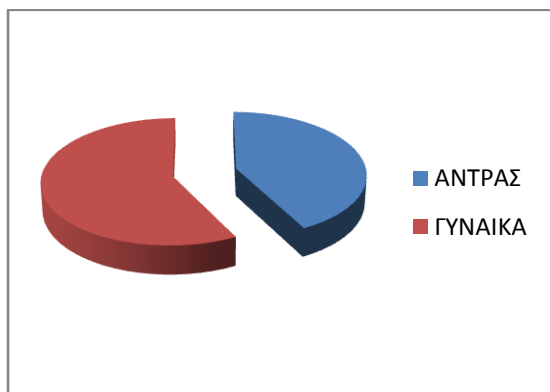
προκειμένου να συγκεντρωθούν δεδομένα για τις απόψεις των καταναλωτών όσον αφορά τον κλάδο εν μέσω κρίσης.

Η δεύτερη φόρμα ερωτηματολογίου αποτελείται από μια σελίδα ερωτήσεων. Οι ερωτηθέντες καλούνται να κρίνουν κατά πόσο θεωρούν σημαντικά κάποια κριτήρια, όπως είναι η τιμή, ο όροφος, η μεταπωλητική αξία και άλλα, προκειμένου να προβούν στην αγορά ή στην ενοικίαση κάποιου ακινήτου.

#### 4.1.2 Δημογραφική επισκόπηση.

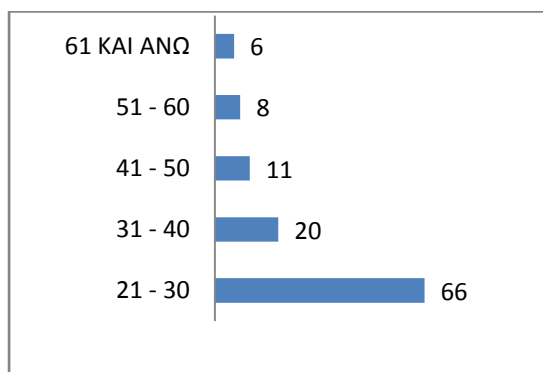
Ακολουθεί πλήρης αναφορά στην πρώτη σελίδα της πρώτης φόρμας ερωτηματολογίου με τα δημογραφικά στοιχεία του δείγματος (φύλο, ηλικία, οικογενειακή κατάσταση, επάγγελμα, οικονομική κατάσταση). Με τη βοήθεια γραφημάτων αλλά και πινάκων που δημιουργήθηκαν μέσω του φύλλου επεξεργασίας της φόρμας του ερωτηματολογίου παρατίθενται οι ερωτήσεις που απαντήθηκαν.

##### Φύλο:



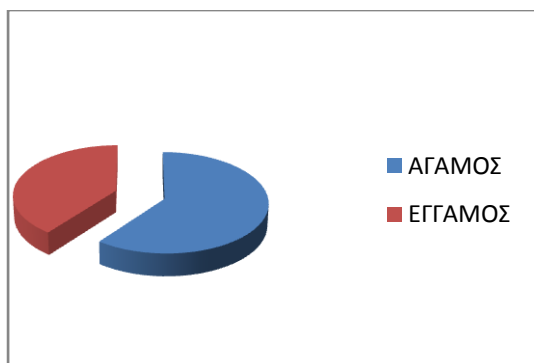
Αντρας	47	42%
Γυναίκα	64	58%

##### Ηλικία :



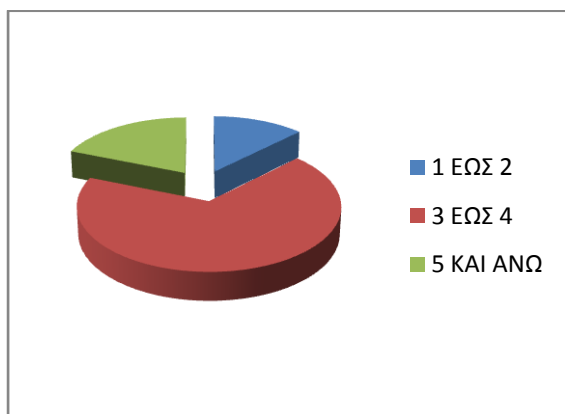
21 – 30	66	59%
31 – 40	20	18%
41 – 50	11	10%
51 – 60	8	7%
61 και άνω	6	5%

**Οικογενειακή κατάσταση :**



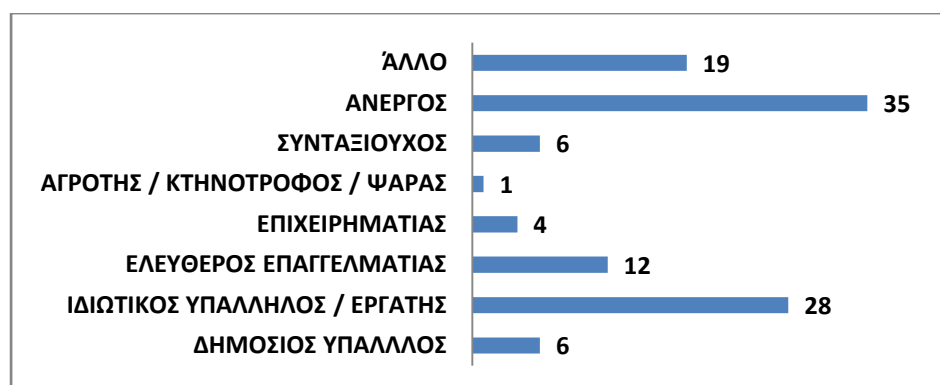
Αγαμος	67	60%
Έγγαμος	44	40%

**Από πόσα μέλη αποτελείται η οικογένειά σας :**



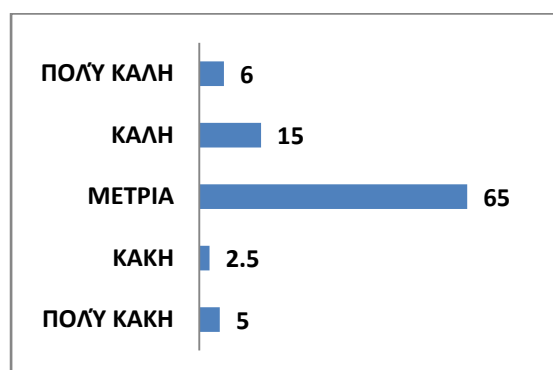
1 – 2	14	13%
3 – 4	76	68%
5 και άνω	21	19%

**Επάγγελμα :**



Δημόσιος υπάλληλος	6	5%
Ιδιωτικός υπάλληλος / εργάτης	28	25%
Ελεύθερος επαγγελματίας	12	11%
Επιχειρηματίας	4	4%
Αγρότης / Κτηνοτρόφος / Ψάρας	1	1%
Συνταξιούχος	6	5%
Ανεργος	35	32%
Άλλο	19	17%

**Πως κρίνεται την οικονομική κατάσταση της οικογένειά σας :**



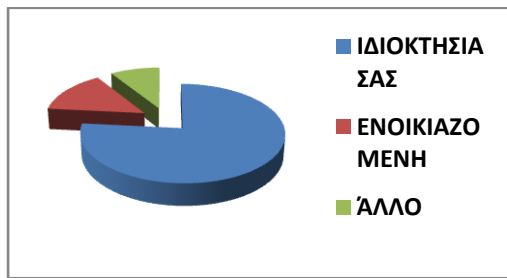
Πολύ καλή	6	5%
Καλή	15	14%
Μέτρια	65	59%
Κακή	20	18%
Πολύ κακή	5	5%



#### 4.1.3 Πρώτη φόρμα ερωτηματολογίου.

Στη συνέχεια παρουσιάζονται τα αποτελέσματα των επιμέρους του ερωτηματολογίου. Όπως αναφέρθηκε και στην αρχή του κεφαλαίου παρακάτω παρατίθεται η πρώτη ενότητα του ερωτηματολογίου που ασχολείται με την εμπειρία των καταναλωτών στην αγορά ακινήτου. Η πρώτη όμως ερώτηση που απαντήθηκε μετά τη συμπλήρωση των δημογραφικών στοιχείων, αφορά το αν η κατοικία που διαμένουν οι ερωτηθέντες είναι ιδιόκτητη ή ενοικιαζόμενη.

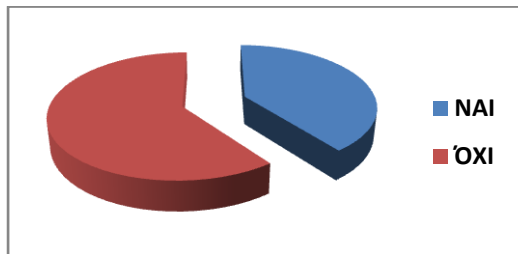
**Η κατοικία που διαμένετε είναι :**



Ιδιοκτησία σας	85	77%
Ενοικιαζόμενη	16	14%
Άλλο	10	9%

Όπως προκύπτει από το δείγμα οι περισσότεροι κάτοικοι του δήμου Κορδελιού – Εύοσμου μένουν σε ιδιόκτητα σπίτια.

**Έχετε πραγματοποιήσει αγορά ακινήτου στο παρελθόν :**

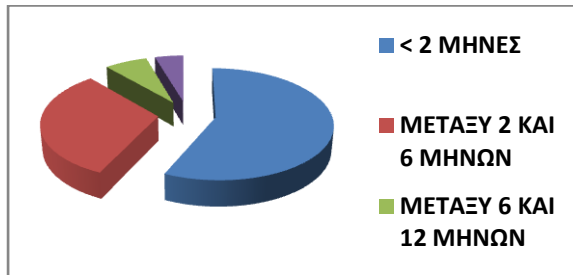


Ναι	44	40%
Όχι	67	60%

Το μεγαλύτερο ποσοστό δεν έχει πραγματοποιήσει αγορά κάποιου ακινήτου καθώς οι περισσότεροι κάτοικοι βρίσκονται στην περιοχή από γεννησιμιού τους οπότε κληρονομήσανε τα σπίτια που διαμένουν. Το 40% που δηλώνει πως έχει πραγματοποιήσει αγορά κάποιου ακινήτου αφορά δύο ομάδες ανθρώπων. Τους κατοίκους που αγόρασαν κάποια δευτερεύουσα κατοικία ή κάποιο επαγγελματικό χώρο και αυτούς που λόγω της ανοικοδόμησης που γνώρισε η περιοχή τα τελευταία χρόνια πριν την κρίση, επέλεξαν να μείνουν στην περιοχή.

Παρακάτω παρατίθενται οι 4 ερωτήσεις που απαντήθηκαν μόνο από όσους έχουν πραγματοποιήσει αγορά κάποιου ακινήτου.

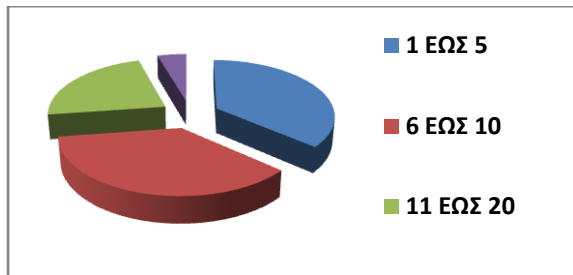
**Πόσο χρόνο δαπανήσατε για την έρευνα της τελευταίας αγοράς ακινήτου μέχρι την πραγματοποίησή της :**



< 2 μήνες	25	57%
Μεταξύ 2 και 6 μηνών	14	32%
Μεταξύ 6 και 12 μηνών	3	7%
>12 μήνες	2	4%

Όπως φαίνεται παραπάνω οι καταναλωτές δεν χρειάζονται πολύ χρόνο για την απόφαση μιας αγοράς ενός ακινήτου.

**Πόσες κατοικίες επισκεφθήκατε / εξετάσατε πριν την τελική σας απόφαση :**



1 έως 5	16	36%
6 έως 10	16	36%
11 έως 20	10	23%
Περισσότερες από 20	2	5%

Εδώ παρατηρείται ότι εκτός του ότι δεν χρειάζονται πολύ χρόνο για την αγορά ενός ακινήτου, δεν επισκέπτονται και πολλά ακίνητα εξαιτίας των περιορισμένων επιλογών.

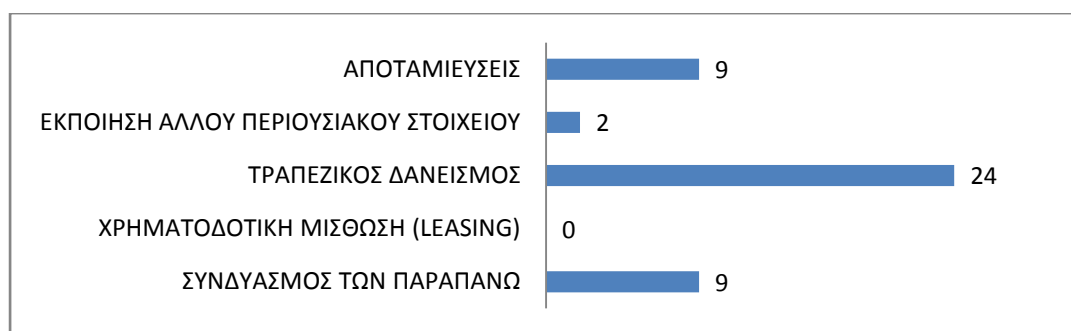
**Πώς κρίνετε την τιμή που καταβάλατε για την τελευταία αγορά ακινήτου :**



Υπερβολική	5	11%
Αρκετά υψηλή	14	32%
Φυσιολογική	21	48%
Σχετικά χαμηλή	3	7%
Πραγματική ευκαιρία	1	2%

Οι τιμές των ακινήτων κρίνονται από τους ερωτηθέντες φυσιολογικές, γιατί ο δήμος Κορδελιού – Εύοσμου είναι γενικά μια «φθηνή» περιοχή σε σχέση με άλλες της Θεσσαλονίκης.

**Με ποιο τρόπο πραγματοποιήσατε την τελευταία αγορά ακινήτου :**

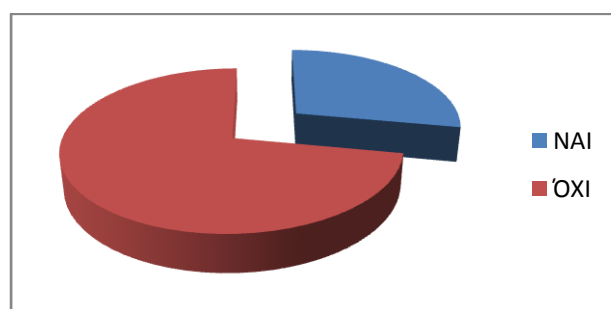


Αποταμιεύσεις	9	20%
Εκποίηση άλλου περιουσιακού στοιχείου	2	5%
Τραπεζικός δανεισμός	24	55%
Χρηματοδοτική μίσθωση (leasing)	0	0%
Συνδυασμός των παραπάνω	9	20%

Παρατηρείται πως οι καταναλωτές επιλέγουν τον τραπεζικό δανεισμό προκειμένου να πραγματοποιήσουν αγορά κάποιου ακινήτου. Ενώ φαίνεται πως η χρηματοδοτική μίσθωση τους είναι άγνωστη.

Στη συνέχεια παρατίθεται η δεύτερη ενότητα του ερωτηματολογίου που αφορά όσους νοικιάζουν αυτήν την χρονική περίοδο κάποιο ακίνητό τους.

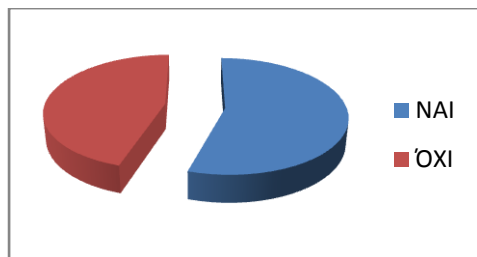
**Νοικιάζετε κάποιο ακίνητό σας αυτήν την περίοδο :**



Ναι	31	28%
Όχι	80	72%

Όπως φαίνεται στο παραπάνω σχεδιάγραμμα είναι σχετικά μικρό το ποσοστό των κατοίκων του δήμου που έχουν μισθώσει κάποιο ακίνητο. Μόνο το 28% έχει στην κατοχή του κάποιο ακίνητο και είναι σε θέση να το νοικιάζει.

**Κάνατε μείωση του ενοικίου :**

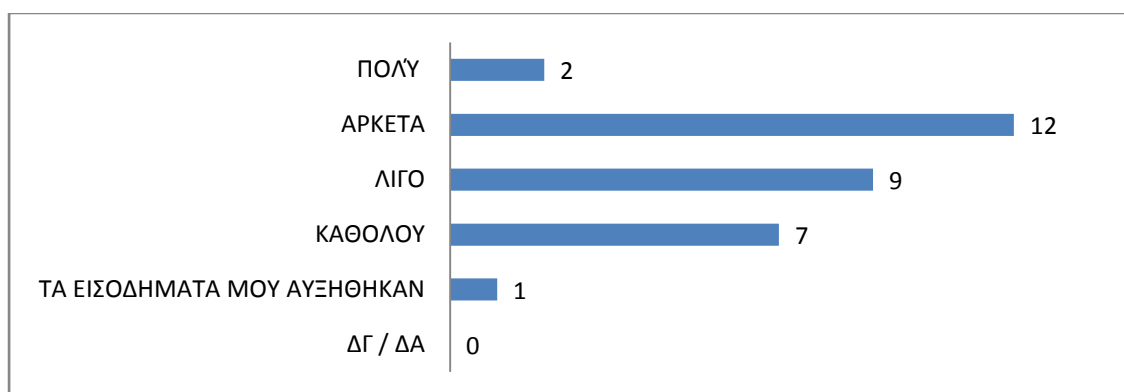


Ναι	17	55%
Όχι	14	45%

Παρατηρείται χωρίς μεγάλη βέβαια διαφορά, πως περισσότεροι είναι αυτοί που τελικά έκαναν μείωση της μίσθωσης των ακινήτων τους στα πλαίσια της οικονομικής δυσχέρειας των μισθωτών τους. Και αυτό ώστε να είναι σε θέση να λαμβάνουν κάποιο εισόδημα από τα ακίνητα τους παρά να μένουν απλήρωτα τα μισθώματα ή να μην νοικιάζονται και καθόλου τα ακίνητα.

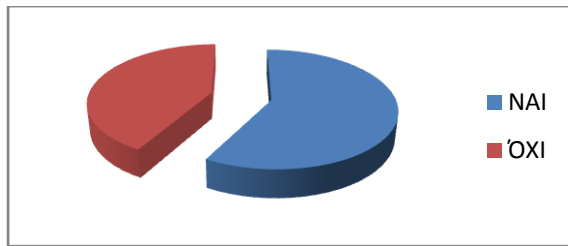
**Πόσο μειώθηκαν τα εισοδήματά σας από τα ακίνητα την τελευταία διετία (2011 – 2012) :**

Πολύ	2	6%
Αρκετά	12	39%
Λίγο	9	29%
Καθόλου	7	23%
Τα εισοδήματά μου αυξήθηκαν	1	3%
ΔΓ / ΔΑ	0	0%



Όπως φαίνεται και από τις απαντήσεις της προηγούμενης ερώτησης αρκετοί είναι αυτοί που έχουν κάνει μείωση του ενοικίου οπότε ως συνέπεια αυτού τα εισοδήματά τους μειώθηκαν. Μια άλλη περίπτωση είναι τα μισθώματα να μένουν απλήρωτα λόγω της δυσχέρειας των ενοικιαστών. Ακόμη, ο αριθμός των διαθέσιμων ακινήτων στο δήμο είναι μεγάλος οπότε πολλά είναι αυτά που τελικά μένουν άδεια καθώς η αγορά δεν είναι σε θέση να τα απορροφήσει όλα.

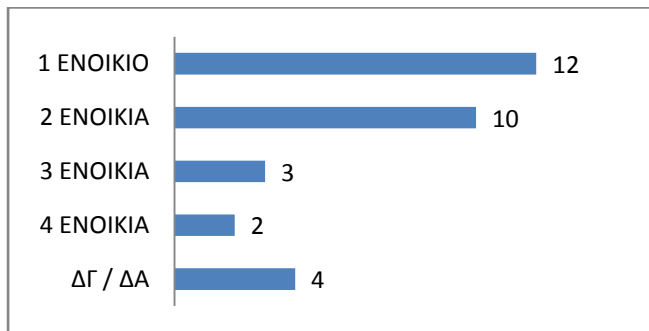
**Οι μισθωτές σας είναι συνεπείς στις πληρωμές τους :**



Ναι	18	58%
Όχι	13	42%

Περισσότεροι είναι οι μισθωτές που καταφέρνουν να είναι συνεπείς στις υποχρεώσεις τους απέναντι των ακινήτων. Μεγάλος όμως είναι και ο αριθμός αυτών που τελικά δεν είναι σε θέση να πληρώσουν τα μισθώματα στην ώρα τους.

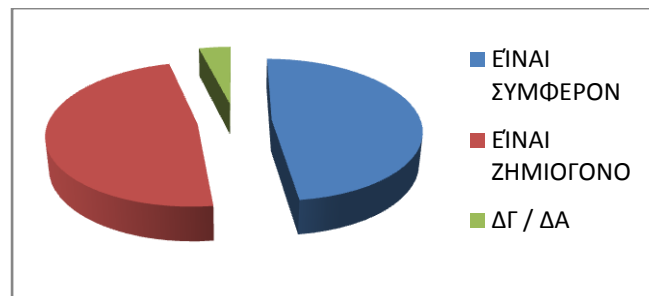
**Η έκτακτη εισφορά που πληρώσατε με το λογαριασμό της ΔΕΗ (σύνολο δόσεων) σε τι ποσοστό των ετήσιων μισθωμάτων που εισπράττετε αντιστοιχεί :**



1 ενοίκιο	12	39%
2 ενοίκια	10	32%
3 ενοίκια	3	10%
4 ενοίκια	2	6%
ΔΓ / ΔΑ	4	13%

Παρατηρείται ότι αν και ο δήμος Κορδελιού – Εύοσμου θεωρείται ένας φθηνός δήμος, όσον αφορά τα ακίνητα, το έκτακτο τέλος που κλήθηκαν να πληρώσουν οι ιδιοκτήτες μέσω του λογαριασμού της ΔΕΗ, ήταν αρκετά αυξημένο σε κάποιες περιοχές.

**Κατά τη γνώμη σας είναι συμφέρον ή ζημιογόνο να διαθέτει κανείς σήμερα ακίνητα για να τα νοικιάζει :**

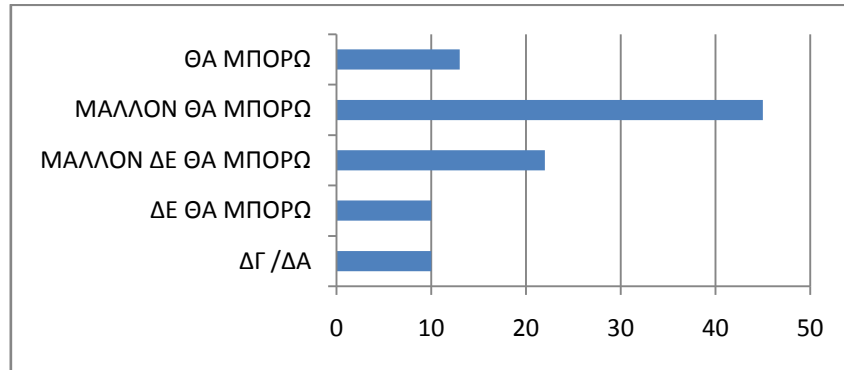


Είναι συμφέρον	15	48%
Είναι ζημιογόνο	15	48%
ΔΓ / ΔΑ	1	4%

Υπάρχει σχεδιασμός μεταξύ των ιδιοκτητών του δήμου για το αν είναι συμφέρον ή ζημιογόνο το να διαθέτει κανείς ακίνητα και να τα νοικιάζει. Ενώ μέχρι σήμερα το να έχεις ένα «σταθερό» εισόδημα κάθε μήνα από κάποιο ακίνητο θεωρούνταν

προτέρημα, πλέον με όλους τους φόρους που πρέπει να πληρώνουν οι ιδιοκτήτες το επιπλέον ιδιόκτητο ακίνητο έχει γίνει βάρος.

**Πιστεύετε ότι θα μπορείτε να πληρώσετε τον χρόνο αυτό τους φόρους στα ακίνητα (ΕΤΑΚ, Ειδικό τέλος μέσω ΔΕΗ, ΦΑΠ, κλπ) :**

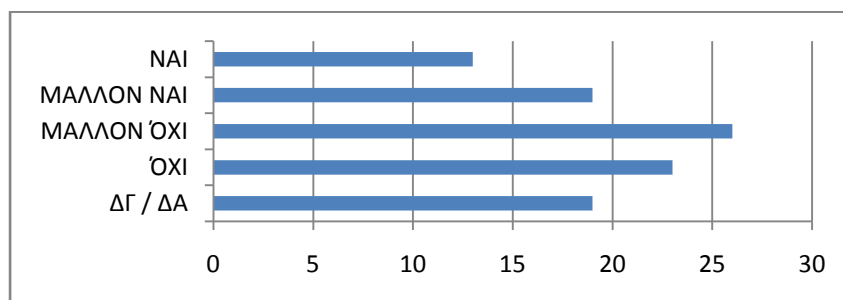


Θα μπορώ	4	13%
Μάλλον θα μπορώ	14	45%
Μάλλον δε θα μπορώ	7	22%
Δε θα μπορώ	3	10%
ΔΓ / ΔΑ	3	10%

Αισιόδοξοι επιλέγουν να είναι οι ιδιοκτήτες όσον αφορά τους φόρους που θα χρειαστεί να πληρώσουν τον χρόνο αυτό για τα ακίνητά τους καθώς η παραπληροφόρηση είναι μεγάλη και δεν υπάρχει ακόμη κάποια επίσημη ανακοίνωση για το ύψος των φόρων αυτών.

Πλέον για κάθε μίσθωση ακινήτου πρέπει μαζί με το μισθωτήριο συμβόλαιο να προσκομίζεται στη ΔΟΥ και πιστοποιητικό ενεργειακής απόδοσης.

**Πιστεύετε ότι αυτό θα κάνει τα κτίρια ενεργειακά αποδοτικότερα; Θα αξίζει δηλαδή τα χρήματα που θα πληρώσουν οι ιδιοκτήτες :**

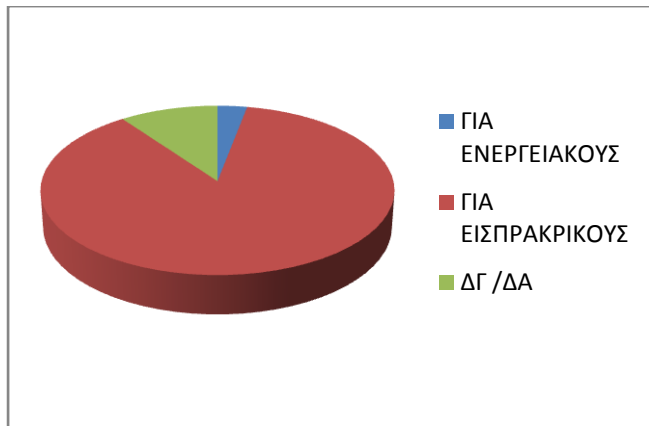


Ναι	4	13%
Μάλλον ναι	6	19%
Μάλλον όχι	8	26%
Όχι	7	23%
ΔΓ / ΔΑ	6	19%



Οι περισσότεροι πιστεύουν πως ο καινούριος αυτός νόμος δεν θα κάνει τα κτίρια ενεργειακά αποδοτικότερα. Αρκετοί όμως είναι αυτοί που θεωρούν πως θα βοηθήσει. Γενικά παρατηρείται πως είναι αναποφάσιστοι για το αν θα βοηθήσει ή όχι ο νόμος αυτός. Αξίζει να σημειωθεί πως αρκετοί είναι και αυτοί που δεν έχουν ενημερωθεί καθόλου για τη θέσπιση του νόμου που υποχρεώνει την έκδοση ενεργειακού πιστοποιητικού για τη μίσθωση των ακινήτων.

**Πιστεύετε ότι η θέσπιση του μέτρου αυτού έγινε για ενεργειακούς ή για εισπρακτικούς λόγους :**

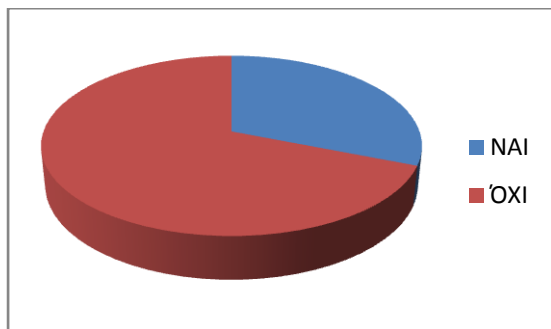


Για ενεργειακούς	1	3%
Για εισπρακτικούς	27	87%
ΔΓ / ΔΑ	3	10%

Παρ' όλο που αρκετοί είναι αυτοί που θεωρούν πως η θέσπιση του νόμου αυτού θα κάνει τα κτίρια ενεργειακά αποδοτικότερα, εδώ παρατηρείται πως σχεδόν όλοι οι ερωτηθέντες είναι δύσπιστοι απέναντι στο κράτος. Δεν πιστεύουν δηλαδή πως ο νόμος θεσπίστηκε για την προστασία των κτιρίων και του περιβάλλοντος αλλά καθαρά για εισπρακτικούς σκοπούς.

Ακολουθεί η Τρίτη ενότητα του ερωτηματολογίου την οποία απάντησαν οι ερωτηθέντες που αυτή τη χρονική περίοδο εξοφλούν κάποιο στεγαστικό δάνειο.

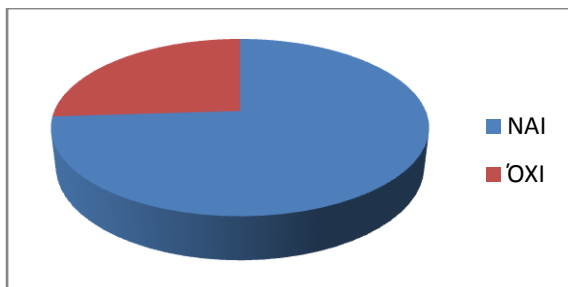
**Έχετε πάρει κάποιο δάνειο για αγορά ακινήτου που «τρέχει» ακόμα :**



Ναι	34	31%
Όχι	77	69%

Ενθαρρυντικό είναι το γεγονός ότι η πλειοψηφία των ερωτηθέντων δεν έχει να εξοφλεί κάποιο στεγαστικό δάνειο αυτή τη δύσκολη εποχή.

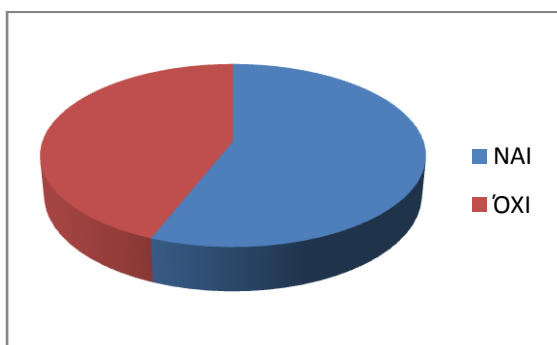
**Εξοφλείτε κανονικά και έγκαιρα τις δόσεις :**



Ναι	25	74%
Όχι	9	26%

Μεγάλο είναι το ποσοστό που καταφέρνει και εξοφλεί κανονικά και έγκαιρα τις δόσεις των στεγαστικών τους δανείων.

**Πιστεύετε πως θα μπορείτε στο μέλλον να εξοφλείτε έγκαιρα τις δόσεις :**

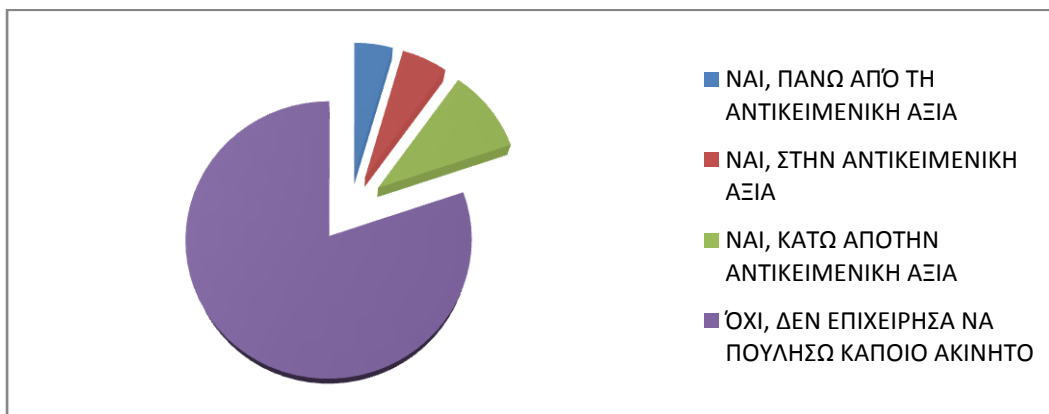


Ναι	19	56%
Όχι	15	44%

Εδώ παρατηρείται, ότι ενώ στην προηγούμενη ερώτηση το 74% των ερωτηθέντων εξοφλεί κανονικά και έγκαιρα τις δόσεις του, μόνο το 56% θεωρεί πως θα είναι σε θέση να συνεχίσει να το κάνει.

Ακολουθεί η τέταρτη και τελευταία ενότητα του ερωτηματολογίου που περιλαμβάνει 7 ερωτήσεις που απαντήθηκαν από όλους τους ερωτηθέντες ανεξάρτητα με την εμπειρία τους στην αγορά και ενοικίαση των ακινήτων.

**Επιχειρήσατε να πουλήσετε κάποιο ακίνητο σας την τελευταία τριετία (2010 – 2012). Και αν ναι, σε ποια τιμή :**

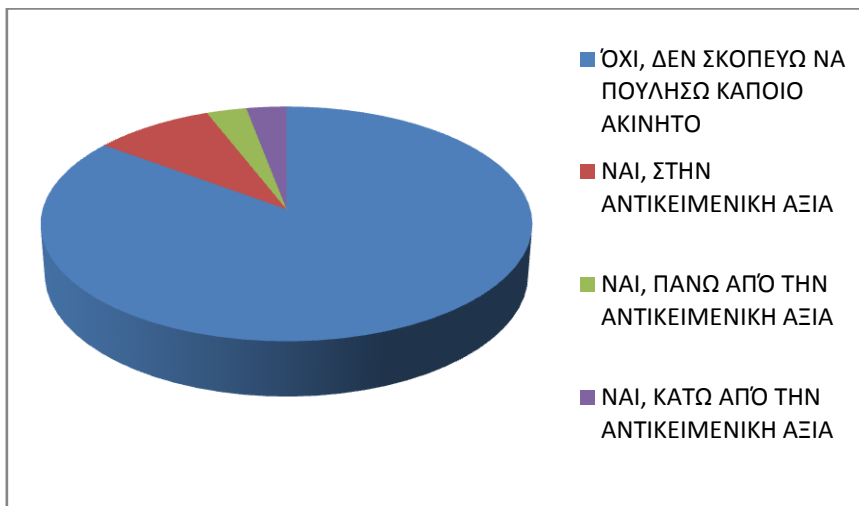


Όχι, δεν επιχείρησα να πουλήσω κάποιο ακίνητο	89	81%
Ναι, στην αντικειμενική αξία	6	5%
Ναι, πάνω από την αντικειμενική αξία	5	4%
Ναι, κάτω από την αντικειμενική αξία	11	10%

Πρέπει να επισημανθεί ότι η ερώτηση αυτή όπως και η επόμενη ζητήθηκε να συμπληρωθεί από όλους τους ερωτηθέντες καθώς όπως προαναφέρθηκε πολλοί είναι αυτοί που διαθέτουν κάποια ακίνητα, όχι επειδή τα αγόρασαν, αλλά επειδή τα κληρονόμησαν.

Λίγοι είναι αυτοί που επιχείρησαν να πουλήσουν κάποιο ακίνητό τους. Αυτοί όμως που μπήκαν στη διαδικασία πώλησης βγαίνουν «χαμένοι» καθώς λόγω της οικονομικής κρίσης η τιμή του ακινήτου κυμαίνεται κάτω από την αντικειμενική του αξία, προκειμένου να πραγματοποιηθεί η πώληση.

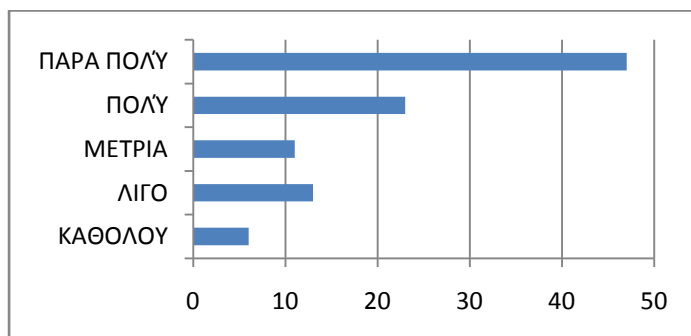
**Σκοπεύετε να πουλήσετε κάποιο ακίνητο την επόμενη διετία; Εάν ναι, σε ποια τιμή :**



Όχι, δεν σκοπεύω να πουλήσω κάποιο ακίνητο	95	86%
Ναι, στην αντικειμενική αξία	10	9%
Ναι, πάνω από την αντικειμενική αξία	3	3%
Ναι, κάτω από την αντικειμενική αξία	3	3%

Και εδώ παρατηρείται ότι λίγοι είναι αυτοί που σκοπεύουν να πουλήσουν κάποιο ακίνητό τους. Αυτό μαζί με τα στοιχεία της προηγούμενης ερώτησης μας δείχνει πως οι κάτοικοι του δήμου θεωρούν την περίοδο που διανύουμε λάθος στιγμή για την πώληση κάποιου ακινήτου. Από αυτούς που τελικά επιλέγουν να πουλήσουν οι περισσότεροι το κάνουν γιατί χρειάζονται τα χρήματα που θα τους προσφέρει η πώληση.

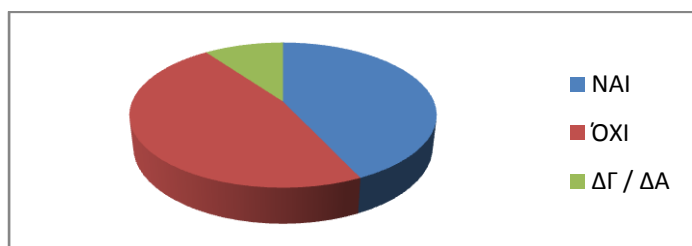
**Οι καινούριοι φόροι που έχουν επιβάλει στα ακίνητα κατά πόσο θα επηρέαζαν την απόφασή σας για αγορά νέου ακινήτου :**



Πάρα πολύ	52	47%
Πολύ	26	23%
Μέτρια	12	11%
Λίγο	14	13%
Καθόλου	7	6%

Συντριπτική είναι η πλειοψηφία των ανθρώπων που λαμβάνουν πολύ σοβαρά υπόψη τους το ύψος των φόρων προκειμένου να προβούν στην αγορά κάποιου καινούριου ακινήτου.

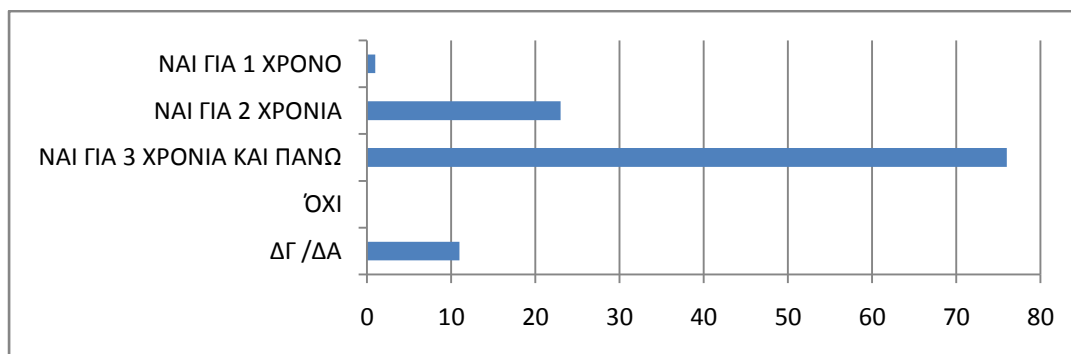
**Στα πλαίσια της οικονομικής κρίσης θεωρείτε την αγορά κατοικίας μια ασφαλή επένδυση των χρημάτων σας :**



Ναι	48	43%
Όχι	52	47%
ΔΓ / ΔΑ	11	10%

Σύγχυση έχει προκαλέσει η οικονομική κατάσταση που διανύει η χώρα μας στους κατοίκους του δήμου Κορδελιού – Εύοσμου. Η συνεχής πτώση της αξίας των ακινήτων κάποιους τους έχει φοβίσει ενώ άλλους δεν τους προβληματίζει καθόλου.

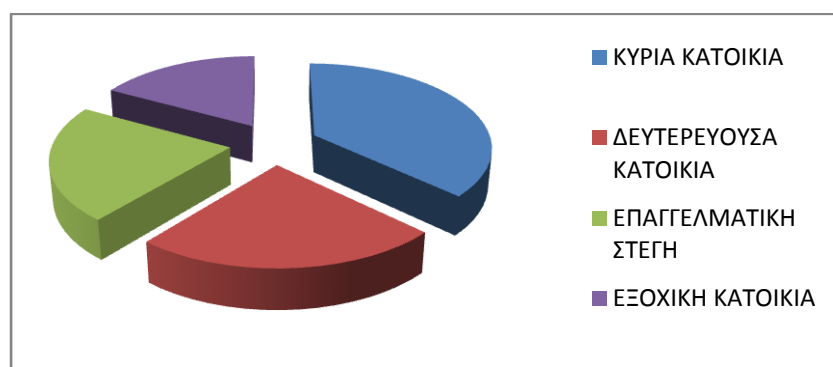
**Πιστεύετε πως η κρίση στον τομέα των ακινήτων θα συνεχιστεί. Και αν ναι, για πόσο καιρό :**



Ναι για 1 χρόνο	1	1%
Ναι για 2 χρόνια	23	21%
Ναι για 3 χρόνια και πάνω	76	68%
Όχι	0	0%
ΔΓ / ΔΑ	11	10%

Απαισιόδοξοι είναι οι ερωτηθέντες για τον κλάδο των ακινήτων. Πιστεύουν πως η κρίση του κλάδου όχι μόνο θα συνεχιστεί αλλά θα διαρκέσει και αρκετά χρόνια ακόμη.

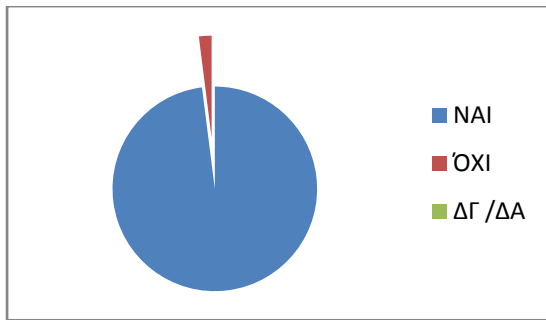
**Αν είχατε σήμερα τη δυνατότητα απόκτησης νέου ακινήτου τι θα επιλέγατε :**



Κύρια κατοικία	41	37%
Δευτερεύουσα κατοικία	27	24%
Επαγγελματική στέγη	24	22%
Εξοχική κατοικία	19	17%

Είναι λογικό πως σε μια τέτοια ερώτηση δεν αναμένετε ομοιογένεια των απαντήσεων, καθώς ο κάθε ένας από τους ερωτηθέντες έχει τις δικές του προσωπικές ανάγκες. Αξίζει να σημειωθεί πως στην ερώτηση που έχει προηγηθεί για το αν το ακίνητο που διαμένουν οι ερωτηθέντες είναι ιδιόκτητο ή ενοικιαζόμενο το 77% έχει απαντήσει πως μένει σε ιδιόκτητη κατοικία. Αυτό όμως έρχεται σε αντίθεση με το 37% του δείγματος που επιθυμεί κύρια κατοικία. Σαν επεξήγηση στην παραπάνω αντίθεση φαίνεται να δίνεται το γεγονός ότι μεγάλο ποσοστό του 37% αποτελούν άτομα μικρήσχετικά ηλικίας (21 – 30) που διαμένουν ακόμη με τους γονείς τους, οπότε και επιθυμούν στην πρώτη ευκαιρία να μετακομίσουν σε δικό τους σπίτι.

**Είναι σημαντικό για εσάς το να έχετε στην κατοχή σας κάποιο ακίνητο :**



Ναι	109	98%
Όχι	2	2%
ΔΓ / ΔΑ	0	0%

Μηδαμινές είναι οι αρνητικές απαντήσεις στην παραπάνω ερώτηση. Είναι ξεκάθαρο πως η ιδιοκτησία ενός ακινήτου είναι υψίστης σημασίας για τους Έλληνες καταναλωτές.

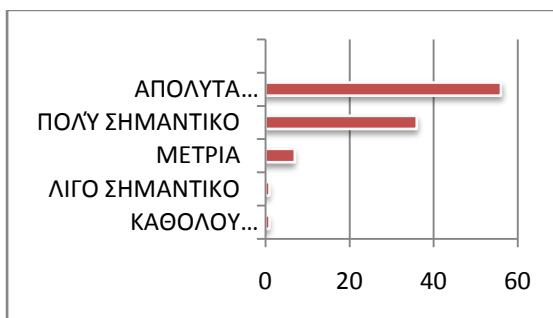
#### 4.1.4 Δεύτερη φόρμα ερωτηματολογίου.

Η φόρμα αυτή αποτελείται από δύο ουσιαστικά ερωτήσεις οι οποίες όπως αναφέρθηκε και παραπάνω συμπληρώθηκαν από 131 ερωτηθέντες. Η πρώτη είναι μια ερώτηση πλέγματος και η δεύτερη μια ερώτηση κλειστού τύπου πολλαπλής επιλογής. Η φόρμα του ερωτηματολογίου υπάρχει στο Παράρτημα 2.

Στην πρώτη ερώτηση οι ερωτηθέντες καλούνται να διαλέξουν πόσο σημαντικά θεωρούν κάποια δεδομένα προκειμένου να προβούν στην αγορά ή στην ενοικίαση κάποιου ακινήτου. Δίνονται 25 δεδομένα και ζητείται να αξιολογηθούν ως «Καθόλου σημαντικό», «Λίγο σημαντικό», «Μέτρια», «Πολύ σημαντικό», «Απόλυτα σημαντικό».

Αξιολογήστε τα κριτήρια που θα σας οδηγούσαν στην αγορά / ενοικίαση ενός ακινήτου.

**Τιμή :**

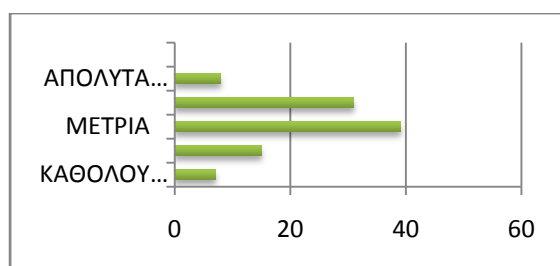


Απόλυτα σημαντικό	73	56%
Πολύ σημαντικό	47	36%
Μέτρια	9	7%
Λίγο σημαντικό	1	1%
Καθόλου σημαντικό	1	1%

Παρατηρείται πως 92% των ερωτηθέντων θεωρεί την τιμή πολύ ή απόλυτα σημαντική για την αγορά ή την ενοικίαση ενός ακινήτου, κάτι που είναι και απόλυτα φυσιολογικό άλλωστε.

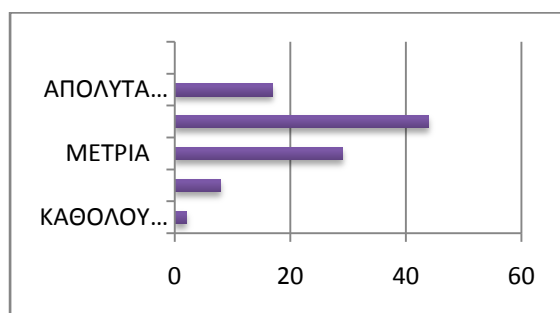


### Όροφος :



Απόλυτα σημαντικό	11	8%
Πολύ σημαντικό	40	31%
Μέτρια	51	39%
Λίγο σημαντικό	20	15%
Καθόλου σημαντικό	9	7%

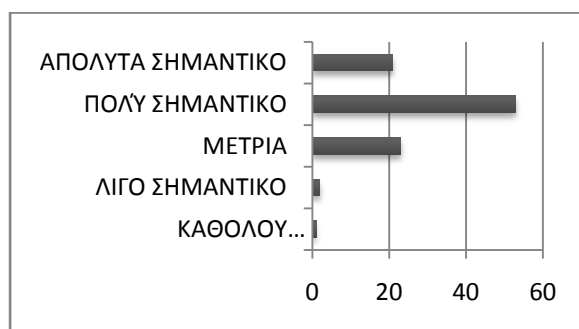
### Τύπος κατοικίας (Διαμέρισμα, Μονοκατοικία, Μεζονέτα, κλπ)



Απόλυτα σημαντικό	22	17%
Πολύ σημαντικό	58	44%
Μέτρια	38	29%
Λίγο σημαντικό	10	8%
Καθόλου σημαντικό	3	2%

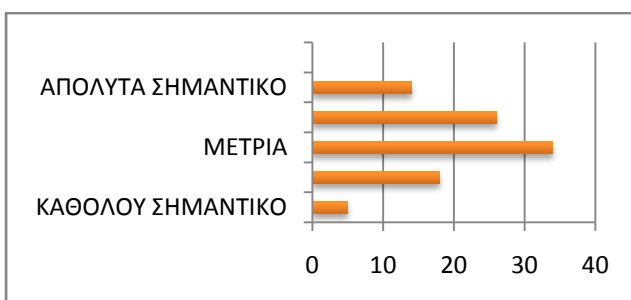
Ο τύπος της κατοικίας είναι αρκετά σημαντικός όπως φαίνεται και από το γράφημα. Η επιλογή του τύπου κατοικίας εξαρτάται άμεσα από την οικογενειακή κατάσταση του ενδιαφερόμενου προς αγορά ή ενοίκιαση του ακινήτου.

### Περιοχή :



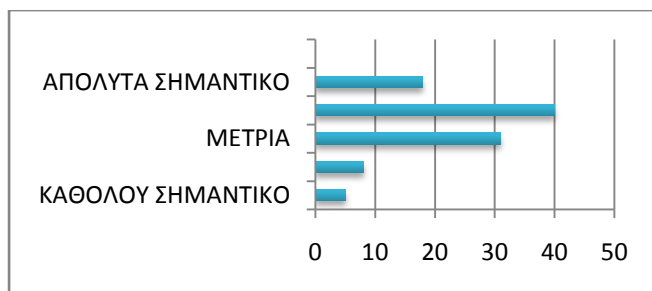
Απόλυτα σημαντικό	27	21%
Πολύ σημαντικό	70	53%
Μέτρια	30	23%
Λίγο σημαντικό	3	2%
Καθόλου σημαντικό	1	1%

### Απόσταση από σχολείο, φροντιστήρια, κλπ. :



Απόλυτα σημαντικό	18	14%
Πολύ σημαντικό	37	28%
Μέτρια	45	34%
Λίγο σημαντικό	24	18%
Καθόλου σημαντικό	7	5%

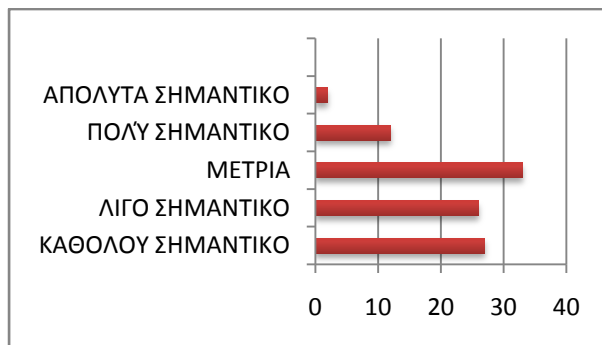
### Απόσταση από την εργασία σας :



Απόλυτα σημαντικό	23	18%
Πολύ σημαντικό	52	40%
Μέτρια	40	31%
Λίγο σημαντικό	10	8%
Καθόλου σημαντικό	6	5%

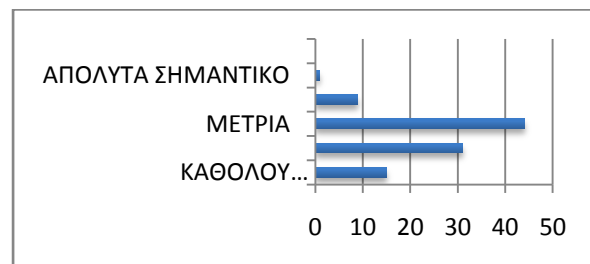
Η περιοχή στην οποία βρίσκεται το ακίνητο που επιλέγουν για αγορά ή ενοικίαση οι καταναλωτές είναι ιδιαίτερα σημαντική όπως φαίνεται και παραπάνω. Η αιτία αυτού φαίνεται και από τα αποτελέσματα των ερωτήσεων για το πόσο σημαντική θεωρείται η απόσταση του ακινήτου από την εργασία αλλά και από τα σχολεία, καθώς η επιλογή της περιοχής εξαρτάται άμεσα από αυτά.

### Απόσταση από την κατοικία των γονιών σας :



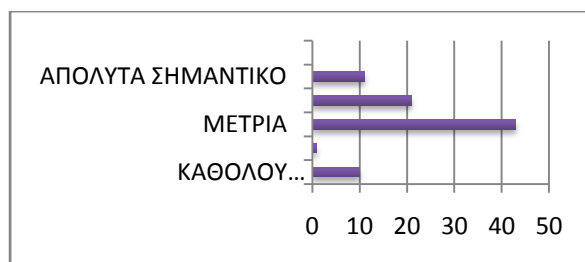
Απόλυτα σημαντικό	2	2%
Πολύ σημαντικό	16	12%
Μέτρια	43	33%
Λίγο σημαντικό	34	26%
Καθόλου σημαντικό	36	27%

### Απόσταση από κατοικία φίλων :



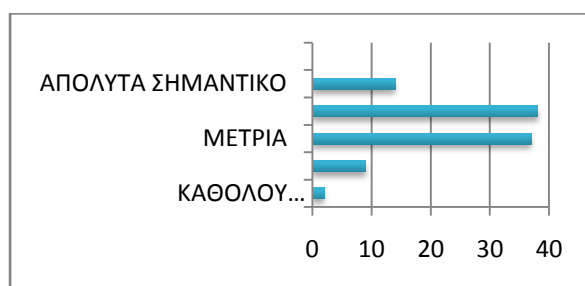
Απόλυτα σημαντικό	1	1%
Πολύ σημαντικό	12	9%
Μέτρια	58	44%
Λίγο σημαντικό	40	31%
Καθόλου σημαντικό	20	15%

**Θέα :**



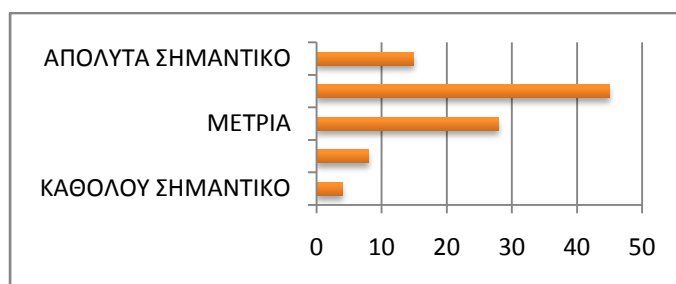
Απόλυτα σημαντικό	15	10%
Πολύ σημαντικό	27	15%
Μέτρια	56	43%
Λίγο σημαντικό	20	15%
Καθόλου σημαντικό	13	10%

**Ησυχία :**



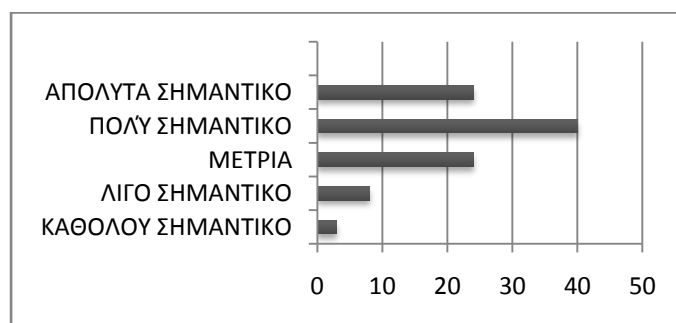
Απόλυτα σημαντικό	18	14%
Πολύ σημαντικό	50	38%
Μέτρια	48	37%
Λίγο σημαντικό	12	9%
Καθόλου σημαντικό	3	2%

**Πρόσβαση σε μέσα μαζικής μεταφοράς :**



Απόλυτα σημαντικό	19	15%
Πολύ σημαντικό	59	45%
Μέτρια	37	28%
Λίγο σημαντικό	11	8%
Καθόλου σημαντικό	5	4%

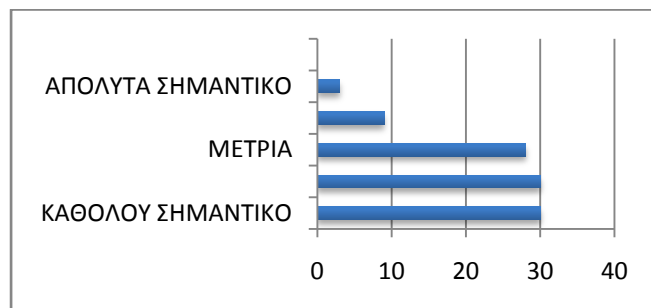
**Ηλικία οικίας :**



Απόλυτα σημαντικό	32	24%
Πολύ σημαντικό	52	40%
Μέτρια	32	24%

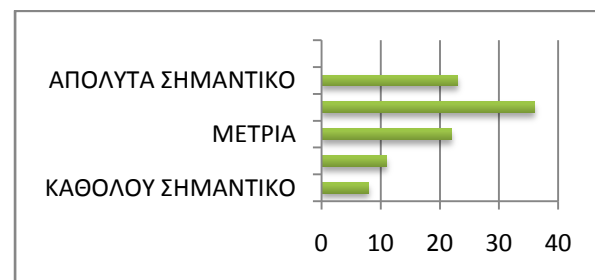
Λίγο σημαντικό	11	8%
Καθόλου σημαντικό	4	3%

### Επωνυμία κατασκευαστή :



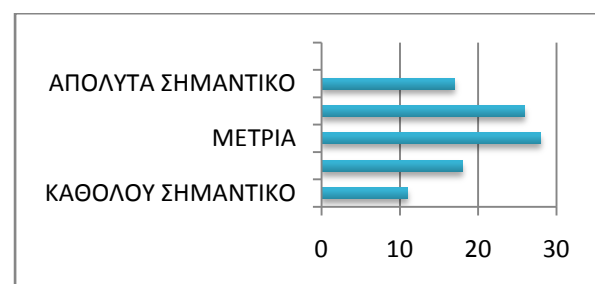
Απόλυτα σημαντικό	4	3%
Πολύ σημαντικό	12	9%
Μέτρια	37	28%
Λίγο σημαντικό	39	30%
Καθόλου σημαντικό	39	30%

### Ύπαρξη κοινόχρηστου χώρου στάθμευσης (πυλωτή) :



Απόλυτα σημαντικό	30	23%
Πολύ σημαντικό	47	36%
Μέτρια	29	22%
Λίγο σημαντικό	15	11%
Καθόλου σημαντικό	10	8%

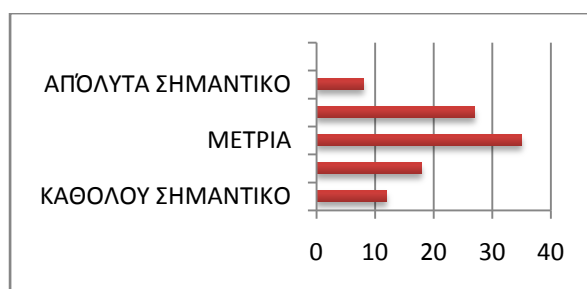
### Ύπαρξη χώρου στάθμευσης ιδιωτικής χρήσης :



Απόλυτα σημαντικό	22	17%
Πολύ σημαντικό	34	26%
Μέτρια	37	28%
Λίγο σημαντικό	23	18%
Καθόλου σημαντικό	15	11%

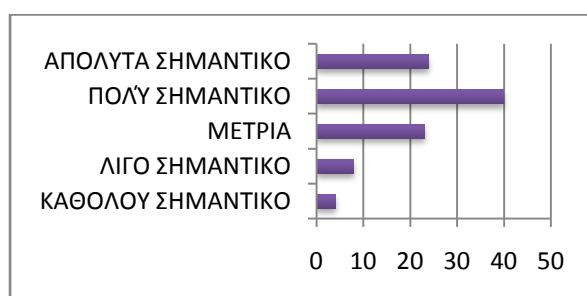
Από τις δύο τελευταίες ερωτήσεις φαίνεται ότι θεωρούν την ύπαρξη χώρου στάθμευσης ιδιαίτερα σημαντική καθώς ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα του δήμου Κορδελιού – Εύοσμου είναι η έλλειψη χώρων στάθμευσης.

### Συγκάτοικοι / Γείτονες :



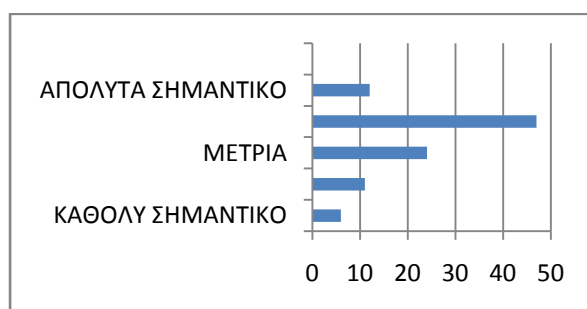
Απόλυτα σημαντικό	11	8%
Πολύ σημαντικό	35	27%
Μέτρια	46	35%
Λίγο σημαντικό	23	18%
Καθόλου σημαντικό	16	12%

### Διαρρύθμιση χώρων :



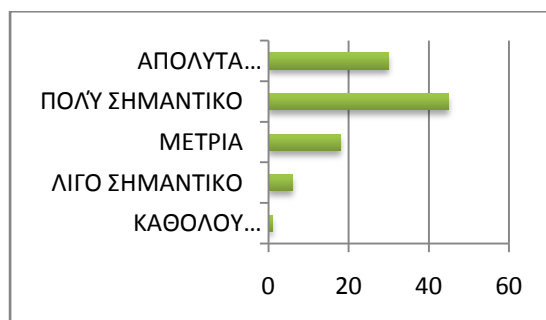
Απόλυτα σημαντικό	32	24%
Πολύ σημαντικό	53	40%
Μέτρια	30	23%
Λίγο σημαντικό	11	8%
Καθόλου σημαντικό	5	4%

### Μεταπωλητική αξία :



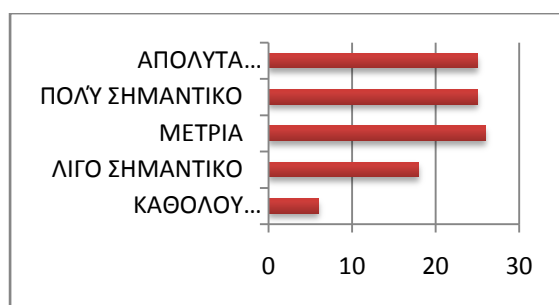
Απόλυτα σημαντικό	16	12%
Πολύ σημαντικό	61	47%
Μέτρια	32	24%
Λίγο σημαντικό	14	11%
Καθόλου σημαντικό	8	6%

### Υπαίθριοι χώροι (μπαλκόνια) :



Απόλυτα σημαντικό	39	30%
Πολύ σημαντικό	59	45%
Μέτρια	24	18%
Λίγο σημαντικό	8	6%
Καθόλου σημαντικό	1	1%

**Τύπος θέρμανσης (κεντρική / ατομική, πετρέλαιο / φυσικό αέριο, κλπ) :**



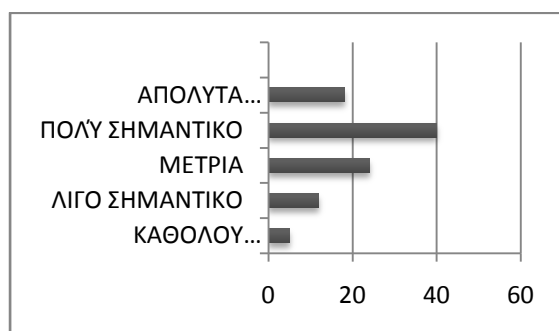
Απόλυτα σημαντικό	33	25%
Πολύ σημαντικό	33	25%
Μέτρια	34	26%
Λίγο σημαντικό	23	18%
Καθόλου σημαντικό	8	6%

**Απόσταση από εστιατόρια, κέντρα διασκέδασης, κλπ. :**



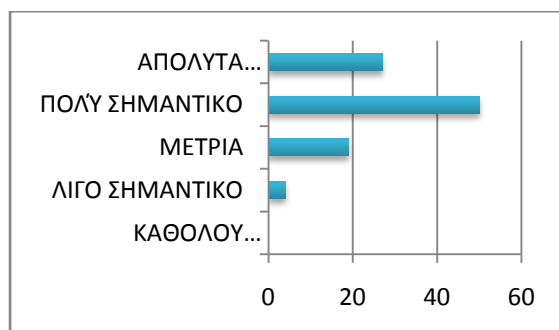
Απόλυτα σημαντικό	6	5%
Πολύ σημαντικό	21	16%
Μέτρια	46	35%
Λίγο σημαντικό	34	26%
Καθόλου σημαντικό	24	18%

**Απόσταση από το κέντρο της πόλης :**



Απόλυτα σημαντικό	23	18%
Πολύ σημαντικό	53	40%
Μέτρια	32	24%
Λίγο σημαντικό	16	12%
Καθόλου σημαντικό	7	5%

**Κατάσταση οικοδομής :**



Απόλυτα σημαντικό	36	27%
Πολύ σημαντικό	65	50%
Μέτρια	25	19%
Λίγο σημαντικό	5	4%
Καθόλου σημαντικό	0	0%



### Κατάσταση κατοικίας / μαγαζιού :



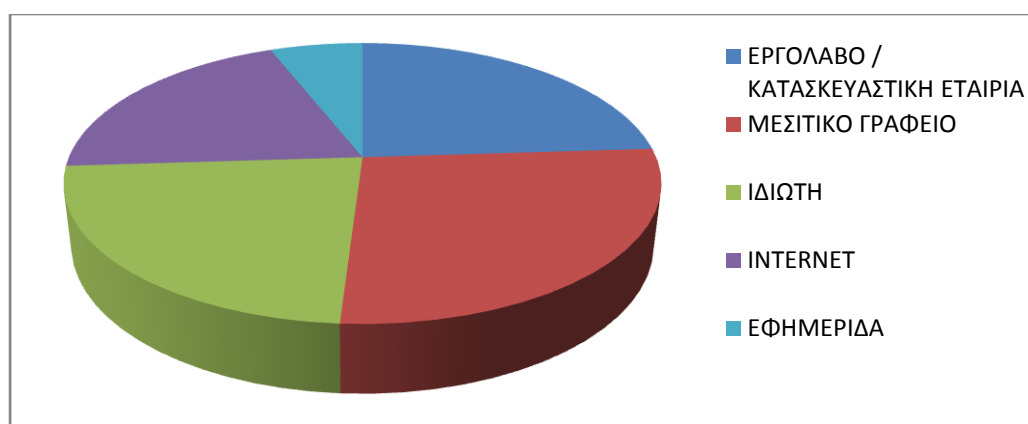
Απόλυτα σημαντικό	32	24%
Πολύ σημαντικό	35	27%
Μέτρια	36	27%
Λίγο σημαντικό	22	17%
Καθόλου σημαντικό	6	5%

### Ύπαρξη αποθήκης :



Απόλυτα σημαντικό	9	7%
Πολύ σημαντικό	12	9%
Μέτρια	22	17%
Λίγο σημαντικό	18	14%
Καθόλου σημαντικό	6	5%

### Ποιο μέσο θα επιλέγατε προκειμένου να προβείτε στην αγορά / ενοικίαση ενός ακινήτου :



Εργολάβο / Κατασκευαστική εταιρία	32	24%
Μεσιτικό γραφείο	35	27%
Ιδιώτη	30	32%
Internet	26	20%
Εφημερίδα	8	6%

Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι το 20% των ερωτηθέντων απάντησε πως θα χρησιμοποιούσε το internet προκειμένου να προβεί στην αγορά ή στην ενοικίαση κάποιου ακινήτου. Οι καταναλωτές χρησιμοποιούν το διαδίκτυο με αυξανόμενο ρυθμό τα τελευταία χρόνια στον συγκεκριμένο κλάδο, καθώς έτσι γλιτώνουν χρόνο αλλά και χρήμα στην έρευνα αγοράς τους.

## 4.2 Ερωτηματολόγιο μεσιτών.

Για τη σωστή και έγκυρη συλλογή των πληροφοριών για τον κλάδο των ακινήτων απαραίτητη ήταν η επικοινωνία με μεσίτες του δήμου Κορδελιού – Εύοσμου καθώς η δουλειά τους απαιτεί να γνωρίζουν όχι μόνο ότι αφορά τα ακίνητα του δήμου αλλά και τις ανάγκες των καταναλωτών. Επικοινωνήσαμε λοιπόν με μεσίτες του δήμου και τελικά συμφώνησαν να μας δεχθούν 3 από αυτούς. Η Θεοδότου Μαρία, η Μπόνου Μαρία της εταιρίας SPEEDWELLREALESTATE και η Αδαμίδου Ειρήνη. Η συνάντηση με τον κάθε έναν από αυτούς εξελίχθηκε περισσότερο σε μια πολύ επικοινωνιακή συζήτηση παρά σε μια απρόσωπη συνέντευξη. Η συζήτηση αφορούσε τα παρακάτω θέματα και οι πληροφορίες έχουν ενσωματωθεί στα παραπάνω κεφάλαια της πτυχιακής εργασίας.

1. **Αξιολόγηση της τρέχουσας κατάστασης της αγοράς ακινήτων.**
  - Προσφορά – Ζήτηση
  - Ανέγερση νέων κτιρίων
  - Διακύμανση τιμών των ακινήτων του δήμου
  - Διαφορά τιμών με το 2011 και το 2012
2. **Καταναλωτές**
  - Προτιμήσεις
    - Νέα / Μεταχειρισμένη
    - Ενοίκιο / Αγορά
    - Κατοικία / Επαγγελματικός χώρος
  - Πώς πραγματοποιούνται οι συναλλαγές :
    - Μετρητά / Δάνεια / Αντιπαροχή κλπ.
  - Βασικά κριτήρια που έχουν προκειμένου να προβούν στην αγορά / ενοικίαση ενός ακινήτου.
3. **Πώς κρίνετε τον ανταγωνισμό μεταξύ των μεσιτικών γραφείων ;**
4. **Πώς πιστεύετε ότι θα εξελιχθεί η αγορά των ακινήτων ;**
  - Πώς περιμένετε να διαμορφωθεί η αγορά των ακινήτων το β' εξάμηνο του 2013;
  - Πώς περιμένετε να διαμορφωθούν οι συναλλαγές το τρέχον έτος αλλά και πώς το επόμενο;
  - Πώς περιμένετε πως θα διαμορφωθούν οι τιμές;

## 4.3 Ερωτηματολόγιο εργολάβων.

Επικοινωνήσαμε τηλεφωνικά με 2 εργολάβους της περιοχής και συλλέξαμε τις παρακάτω πληροφορίες, οι οποίες έχουν ενσωματωθεί και στα παραπάνω κεφάλαια της πτυχιακής εργασίας. Από τις απαντήσεις των δύο εργολάβων γίνεται αισθητός ο τρόπος που βιώνουν την κρίση στο επάγγελμά τους.

Τηλεφωνική συνέντευξη από τον εργολάβο Κατσατό Ιωάννη :

**Ερώτηση 1:** Ποια ήταν η πορεία της οικοδομικής δραστηριότητας για κατοικίες τον τελευταίο χρόνο;

- Υπήρχε σημαντική μείωση της οικοδομικής δραστηριότητας τον τελευταίο χρόνο. Δυσκολευόμαστε να πουλήσουμε τα διαμερίσματα που έχουμε κτίσει μέσα στο 2011.

**Ερώτηση 2:** Ποιοι πιστεύετε πως είναι οι κυριότεροι παράγοντες που προσδιορίζουν την τρέχουσα οικοδομική δραστηριότητα;

- Θεωρώ πως ο πιο βασικός παράγοντας είναι η χρηματοοικονομική δυσκολία για την κατασκευή ενός ακινήτου. Ακόμα, το ισχύον φορολογικό καθεστώς καθιστά δύσκολη την πώληση ενός ακινήτου και τέλος υπάρχει ήδη πολύ μεγάλη προσφορά κατοικιών οπότε η δημιουργία καινούριων με την ανύπαρκτη σημερινή ζήτηση είναι ανούσια.

**Ερώτηση 3:** Πώς αναμένετε να εξελιχθεί η κατάσταση στον κλάδο σας το τρέχον έτος (2013);

- Όπως και όλοι όσοι ασχολούνται με τον κλάδο έτσι και εμείς αναμένουμε περαιτέρω μειώσεις.

**Ερώτηση 4:** Πώς αναμένετε πως θα εξελιχθούν οι τιμές των ακινήτων το τρέχον έτος (2013);

- Λόγω της μεγάλης προσφοράς σε περιόδους όπου η οικονομική αστάθεια των νοικοκυριών είναι μεγάλη άρα και η ζήτησή τους για τα ακίνητα μικρή θα προβούμε σε αναγκαστική περαιτέρω μείωση των τιμών μας. Κάτι που πιστεύω πως θα κάνουν και όλοι θα θέλουν να πουλήσουν κάποιο ακίνητο.

**Ερώτηση 5:** Πόσο περιμένετε ότι θα διαρκέσει η κρίση στην οικοδομή;

- Πολλά ακούγονται αλλά θεωρώ πως μετά από 2 με 3 χρόνια θα αρχίσει η ανάκαμψη του κλάδου μας.

Τηλεφωνική συνέντευξη από τον εργολάβο Κιούρκα Ευάγγελο (οικοδομικές Επιχειρήσεις και Εργασίες)

**Ερώτηση 1:** Ποια ήταν η πορεία της οικοδομικής δραστηριότητας για κατοικίες τον τελευταίο χρόνο;

- Πούλησα κάποια από τα ακίνητα μου το 2011 αλλά σε πολύ χαμηλότερη τιμή από ότι θα ήθελα. Αν δεν έριχνα όμως τις τιμές πιθανότατα δεν θα τα είχα πουλήσει.

**Ερώτηση 2:** Ποιοι πιστεύετε πως είναι οι κυριότεροι παράγοντες που προσδιορίζουν την τρέχουσα οικοδομική δραστηριότητα;

- Ο τραπεζικός δανεισμός είναι πλέον πάρα πολύ δύσκολος. Ακόμα οι προμηθευτές μας δεν δέχονται πλέον αγορές με μακροπρόθεσμη πίστωση. Το φορολογικό καθεστώς της χώρας είναι επίσης πάρα πολύ δύσκολο.

**Ερώτηση 3:** Πώς αναμένετε να εξελιχθεί η κατάσταση στον κλάδο σας το τρέχον έτος (2013);

- Δύσκολα! Δεν έχουμε τη δυνατότητα να μειώσουμε άλλο τις τιμές μας και δεν υπάρχει καθόλου ζήτηση για ακίνητα πλέον.

**Ερώτηση 4:** Πώς αναμένετε πως θα εξελιχθούν οι τιμές των ακινήτων το τρέχον έτος (2013);

- Όσοι μπορούν να μειώσουν κι άλλο τις τιμές τους νομίζω πως θα το κάνουν προκειμένου να μην τους μείνουν για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα άδεια τα ακίνητά τους.

**Ερώτηση 5:** Δεν είναι αισιόδοξος. Πραγματικά δεν ξέρω τι άλλο να περιμένω, υπάρχει μεγάλη αστάθεια στον κλάδο μας.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΚΑΙ ΞΕΝΗ

1. Kotler Philip (2001), Εισαγωγή στο Marketing Management, εκδόσεις Γκιούρδας, 2009 (μετάφραση από A framework for Marketing Management).
2. Βαρουφάκης Γιαν. (2011) Κρίσης Λεξιλόγιο οι Οικονομικοί Όροι που μας Καταδυναστεύουν, εκδόσεις Ποταμός.
3. Βαρουφάκης Γιαν. (2012), Παγκόσμιος Μινώταυρος οι Πραγματικές της Κρίσης της Κρίσης, εκδόσεις ΑΑ Λιβάνη, Αθήνα
4. Ζουβουνίδης Κωνσταντίνος (2011), Μάνατζμεντ της Κρίσης Ανάλυση και Προοπτικές εξόδου για Κράτη Τράπεζες Επιχειρήσεις Νοικοκυριά, εκδόσεις Αθ. Σταμούλης, Αθήνα.
5. Μαντζάρης Γιαν. (2003), Management Επιχειρήσεων και Οργανισμών, εκδόσεις Γκιούρδας, Αθήνα.
6. Μαντζάρης Γιαν. (2007), Δυναμικό Marketing Αγαθών και Υπηρεσιών, εκδόσεις Γκιούρδας, Αθήνα.
7. Μελάς Κώστας (2011), Οι σύγχρονες Κρίσεις του Παγκόσμιου Χρηματοπιστωτικού Συστήματος (1974 – 2008), εκδόσεις ΑΑ Λιβάνη.
8. Παναγιώτου Πάνος (2012). Το Ταγκό των Αγορών και το Μεγάλο Κόλπο, εκδόσεις ΑΑ Λιβάνη.
9. Ρωμαίος Γιώργος, Η Ελλάδα των Δανείων και των Χρεοκοπιών, εκδόσεις Πατάκη.
10. Τομαράς Πέτρος (2006), Εισαγωγή στο Marketing και την Έρευνα αγοράς.
11. Τσίμας Παύλος (2011), Το Ημερολόγιο της Κρίσης, εκδόσεις Μεταίχμιο.

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ

Συμπληρώθηκαν 111 ερωτηματολόγια από την πρώτη φόρμα (Παράρτημα 1) και 131 ερωτηματολόγια από δεύτερη φόρμα (Παράρτημα 2).

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ

### Μεσίτες :

Αδαμίδου Ειρήνη

Θεοδότου Μαρία

Μπόνου Μαρία, SPEEDWELL

### Εργολάβοι :

Κατσαρός Ιωάννης

Κιούρκας Ευάγγελος

## ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

<http://akinitanews.blogspot.com>

<http://antikleidi.wordpress.com/>

<http://capital.gr/>

<http://el.wikipedia.org>

<http://ellinika.gr/>

<http://eniath.gr/>

<http://express.gr/>

<http://fpress.gr/>

<http://karfitsa.gr/>

<http://marmaronet.com/>

<http://portal.tee.gr>

<http://praxisakiniton.com/>

<http://saas-con.gr/>

<http://soebe.gr/>

<http://stereosi.blogspot.com/>

<http://www.adesmeytos.gr/>

<http://www.bankofgreece.gr>

<http://www.capital.gr>

<http://www.ekatanalotis.gr/>

<http://www.energa.com.gr/>

<http://www.eniath.gr>

<http://www.estatereview.gr/>

<http://www.ethnos.gr>

<http://www.euro2day.gr>

<http://www.fiber.com/>

<http://www.globalpropertyguide.com/>

<http://www.imerisia.gr>

<http://www.inews.gr/>

<http://www.isotimia.gr>

<http://www.kolomvounis.gr/>

<http://www.makthes.gr/>

<http://www.pomida.gr/>

<http://www.praxisakiniton.com>

<http://www.stat-athens.aueb.gr/gr/frames>

<http://www.theloakinita.gr>

<http://www.ypeka.gr/>

## ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

Χρησιμοποιήθηκε πληθώρα αρθρογραφίας από τις παραπάνω ιστοσελίδες. Ακόμα χρησιμοποιήθηκαν

- ✚ «Ειδικό τέλος ακινήτων. ΕΤΑΚ και ΦΑΠ, έρχονται μέχρι το τέλος του χρόνου», Κώστας Παπαδόπουλος, 16.11.2011
- ✚ «Επιμένει η ύφεση στην κτηματαγορά», Ντίνος Σιωμόπουλος, ΤΟ ΒΗΜΑ (ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ),

5.2.2012

- ❖ «Η διεθνής οικονομική κρίση», του Χριστόφορου Διακόπουλου, Ομ. Καθηγητής Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, περιοδικό «ΑΚΤΙΝΕΣ», αρ.702, 2009

## ΕΡΕΥΝΕΣ / ΕΡΓΑΣΙΕΣ

- ❖ Αποτελέσματα έρευνας κτηματομεσιτικών γραφείων (Γ' τρίμηνο 2011), Τράπεζα της Ελλάδος, Τμήμα Ανάλυσης Αγοράς Ακινήτων
- ❖ Διπλωματική εργασία, «Αγορά κατοικίας και Συμπεριφορά Καταναλωτή», Χρήστος Λαμπούδης, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Σεπτέμβριος 2010
- ❖ Έκθεση του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος για το έτος 2012, 79<sup>η</sup> ετήσια τακτική γενική συνέλευση των μετοχών, 24.4.2012
- ❖ Έρευνα για την αγορά ακινήτου στην Ελλάδα, ΚΑΠΑresearch ΑΕ, Ιανουάριος 2012

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

### ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1

#### 1. Φύλο

Άνδρας

Γυναίκα

#### 2. Ηλικία

21-30

31-40

41-50

51-60

61 και άνω

#### 3. Οικογενειακή κατάσταση

Άγαμος

Έγγαμος

#### 4. Απο πόσα μέλη αποτελείται η οικογένεια σας;

2-3

4-5

6 και άνω

#### 5. Επάγγελμα

Δημόσιος υπάλληλος

Ιδιωτικός υπάλληλος

Ελεύθερος επαγγελματίας



- Επιχειρηματίας
- Αγρότης / Κτηνοτρόφος / Ψαράς
- Συνταξιούχος
- Ανεργος
- Άλλο / δεν προσδιορίστηκε

**6. Πώς κρίνετε την οικονομική κατάσταση της οικογένειάς σας;**

- Πολύ καλή
- Καλή
- Μέτρια
- Κακή
- Πολύ κακή

**7. Η κατοικία που διαμένετε είναι:**

- Ιδιοκτησία σας
- Ενοικιαζόμενη
- Άλλο / δεν προσδιορίστηκε

**8. Έχετε πραγματοποιήσει αγορά ακινήτου στο παρελθόν;**

- Ναι (Συνεχίστε στην ερώτηση 9)
- ΟΧΙ (Συνεχίστε στην ερώτηση 13)

**9. Πόσο χρόνο αφιερώσατε για την έρευνα της τελευταίας αγοράς ακινήτου μέχρι την πραγματοποίησή της;**

- <2 μήνες
- Μεταξύ 2 και 6 μηνών
- Μεταξύ 6 και 12 μηνών

>12 μήνες

10. Πόσες κατοικίες επισκευτήκατε / εξετάσατε πριν την τελική σας απόφαση;

1 έως 5

6 έως 10

11 έως 20

Περισς

Περισσότερες από 20

11. Πώς κρίνετε την τιμή που καταβάλατε για την τελευταία αγορά ακινήτου;

Υπερβολική

Αρκετά υψηλή

Φυσιολογική

Σχετικά χαμηλή

Πραγματική ευκαιρία

12. Με ποιό τρόπο πραγματοποιήσατε την τελευταία αγορά ακινήτου;

Αποταμιεύσεις

Εκποίηση άλλου περιουσιακού στοιχείου

Τραπεζικός δανεισμός

Χρηματοδοτική μίσθωση (leasing)

Κληρονομιά / Μεταβίβαση / Δωρεά

Συνδυασμός των παραπάνω

13. Νοικιάζετε κάποιο ακίνητο σας αυτή την περίοδο;

Ναι (Συνεχίστε στην ερώτηση 14)

Όχι (Συνεχίστε στην ερώτηση 22)

14.Κάνατε μείωση του ενοικίου;

Ναι

Όχι

15.Πόσο μειώθηκαν τα εισοδήματά σας από τα ακίνητα την τελευταία διετία;

Πολύ

Αρκετά

Λίγο

Καθόλου

Τα εισοδήματά μου αυξήθηκαν

ΔΓ / ΔΑ

16.Οι μισθωτές σας είναι συνεπείς στις πληρωμές τους;

Ναι

Όχι

17.Η έκτακτη εισφορά που πληρώσατε με τον λογαριασμό της ΔΕΗ (σύνολο δόσεων) σε τι ποσοστό των ετήσιων μισθωμάτων που εισπράττετε αντιστοιχεί;

1 Ενοίκιο

2 Ενοίκια

3 Ενοίκια

4 Ενοίκια

ΔΓ / ΔΑ

18.Κατά τη γνώμη σας είναι συμφέρον ή ζημιογόνο να διαθέτει κανείς σήμερα ακίνητα για να τα νοικιάζει;

Είναι συμφέρον

Είναι ζημιογόνο

ΔΓ / ΔΑ

**19. Πιστεύετε ότι θα μπορείτε να πληρώσετε τον χρόνο αυτόν τους φόρους στα ακίνητα (ΕΤΑΚ, ειδικό τέλος μέσω ΔΕΗ, ΦΑΠ, κλπ);**

Θα μπορώ

Μάλλον θα μπορώ

Μάλλον δεν θα μπορώ

Δε θα μπορώ

ΔΓ / ΔΑ

**20. Πλέον για κάθε μίσθωση ακινήτου πρέπει μαζί με το μισθωτήριο συμβόλαιο να προσκομίζετε στη Δ.Ο.Υ. και πιστοποιητικό ενεργειακής απόδοσης.**

**Πιστεύετε ότι αυτό θα κάνει τα κτίρια ενεργειακά αποδοτικότερα, θα αξίζει δηλαδή τα χρήματα που θα πληρώσουν οι ιδιοκτήτες;**

Ναι

Μάλλον ναι

Μάλλον όχι

Όχι

ΔΓ / ΔΑ

**21. Πιστεύετε ότι η θέσπιση του μέτρου αυτού έγινε για ενεργειακούς ή για εισπρακτικούς λόγους;**

Για ενεργειακούς

Για εισπρακτικούς

ΔΓ / ΔΑ

**22. Έχετε πάρει κάποιο δάνειο για αγορά ακινήτου που «τρέχει» ακόμα;**

Ναι (Συνεχίστε στην ερώτηση 23)

Όχι (Συνεχίστε στην ερώτηση 25)

23.Εξοφλείτε κανονικά και έγκαιρα τις δόσεις;

Ναι

Όχι

24.Πιστεύετε πως θα μπορείτε και στο μέλλον να εξοφλείτε έγκαιρα τις δόσεις;

Ναι

Όχι

25.Επιχειρήσατε να πουλήσετε κάποιο ακίνητο σας την τελευταία τριετία (2011-2013);και αν ναι σε ποια τιμή;

Όχι, δεν επιχείρησα να πουλήσω κάποιο ακίνητο

Ναι, στην αντικειμενική αξία

Ναι, πάνω από την αντικειμενική αξία

Ναι, κάτω από την αντικειμενική αξία

26.Σκοπεύετε να πουλήσετε κάποιο ακίνητο την επόμενη διετία;και αν ναι σε ποια τιμή;

Όχι, δεν σκοπεύω να πουλήσω κάποιο ακίνητο

Ναι, στην αντικειμενική αξία

Ναι, πάνω από την αντικειμενική αξία

Ναι, κάτω από την αντικειμενική αξία

27.Οι καινούριοι φόροι που έχουν επιβάλει στα ακίνητα κατά πόσο θα επηρέαζαν την απόφασή σας για αγορά νέου ακινήτου;

Πάρα πολύ

Πολύ

Μέτρια

Λίγο

Καθόλου

**28.Στα πλαίσια της οικονομικής κρίσης θεωρείτε την αγορά κατοικίας μια ασφαλή επένδυση των χρημάτων σας;**

Ναι

Όχι

ΔΓ / ΔΑ

**29.Πιστεύετε πως η κρίση στον τομέα των ακινήτων θα συνεχιστεί; και αν και για πόσο καιρό;**

Ναι για 1 χρόνο

Ναι για 2 χρόνια

Ναι για 3 χρόνια και πάνω

Όχι

ΔΓ / ΔΑ

**30.Αν είχατε σήμερα τη δυνατότητα απόκτηση ακινήτου τι θα επιλέγατε;**

Κόρια κατοικία

Δευτερεύουσα κατοικία

Επαγγελματική στέγη

Εξοχική κατοικία

**31.Είναι σημαντικό για εσάς το να έχετε στη κατοχή σας κάποιο ακίνητο;**

Ναι

Όχι

ΔΓ / ΔΑ

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2

1. Ποιό μέσο θα επιλέγατε προκειμένου να προβείτε στην αγορά ενός ακινήτου;

- Απευθείας από εργολάβο / κατασκευαστική εταιρία
- Μεσιτικό γραφείο
- Απευθείας από ιδιώτη
- Internet
- Εφημερίδα

2. Αξιολογήστε τα κριτήρια που θα σας οδηγούσαν στην αγορά ενός ακινήτου.

1. Καθόλου σημαντικό
2. Λίγο σημαντικό
3. Μέτρια
4. Πολύ σημαντικό
5. Απόλυτα σημαντικό

	1	2	3	4	5
Τιμή					
Όροφος					
Τύπος κατοικίας (διαμέρισμα, μονοκατοικία, μεζονέτα κλπ.)					
Περιοχή					
Απόσταση από σχολεία, φροντιστήρια, κλπ.)					
Απόσταση από την ενέργεια σας					
Απόσταση από την κατοικία των γονιών					
Απόσταση από κατοικία φίλων					

Θέα					
Ήσυχία					
Πρόσβαση στα μέσα μαζικής μεταφοράς					
Ηλικία οικίας					
Επωνυμία κατασκευαστή					
Ύπαρξη κοινόχρηστου χώρου στάθμευσης (πυλωτή)					
Συγκάτοικοι / γείτονες					
Διαρρύθμιση χρήσης					
Μεταπωλητική αξία					
Υπαίθριοι χώροι (μπαλκόνια)					
Τύπος θέρμανσης (κεντρική / ατομική, πετρέλαιο / φυσικό αέριο, κλπ.)					
Απόσταση από εστιατόρια, κέντρα διασκέδασης, κλπ.					
Απόσταση από το κέντρο της πόλης					
Κατάσταση οικοδομής					
Κατάσταση ακτοικίας / μαγαζιού					
Ύπαρξη αποθήκης					