

## ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΗΓΕΤΗΣ

Πετρος Παπαϊωάννου

Εκδότης-πολιτικός μηχανικός

Πρόεδρος του Συνδέσμου Επιχειρήσεων για Ποιότητα και Ανάπτυξη των Κατασκευών (ΣΕΠΑΚ- [www.sepak.gr](http://www.sepak.gr))



Στην προσπάθειά μου να συμβάλλω με τις απόψεις μου στον προβληματισμό για το σχεδιασμό του νέου προτύπου ανάπτυξης της χώρας και ειδικότερα της Περιφέρειας της Κ. Μακεδονίας, θα αποφύγω να εκφραστώ με τη νοοτροπία και την επιστημονική γλώσσα των οικονομικών.

Θα προσπαθήσω να προσεγγίσω το θέμα με την αναλυτική σκέψη του μηχανικού και τις εμπειρίες του επιχειρηματία και του επαγγελματία, που "βίωσε" επί 30 χρόνια τη στρεβλή ανάπτυξη της χώρας. Μια ανάπτυξη που στηρίχθηκε κυρίως στην κατανάλωση που προκαλούσαν οι παροχές και η διαρκής μεγέθυνση του δημόσιου τομέα.

Σε αυτά τα χρόνια ο κλάδος των κατασκευών γνώρισε μεγάλη "άνθιση" και έγινε μεγάλη πηγή δημόσιων εσόδων, αλλά και "ατμομηχανή" της οικονομίας της χώρας, καλύπτοντας τις ανάγκες του κόσμου για βελτίωση της ποιότητας ζωής του.

Σήμερα όμως, ο κλάδος που έχει ενταχθεί και αυτός στο φαύλο κύκλο της οικονομικής ύφεσης της χώρας, έχει υποστεί υπερβολική μείωση των δραστηριοτήτων του κατά 80%. Αυτή η μείωση των δραστηριοτήτων του όμως προκάλεσε ανάλογη στένωση εσόδων στο Δημόσιο, που υποχρεώνεται να υπερφορολογεί τα ακίνητα, να τα μετατρέπει σε ανεπιθύμητο προϊόν και έτσι να καθλώνει ολόκληρο επαγγελματικό κλάδο στην απραξία.

Τώρα, το ερώτημα που τίθεται στις παρούσες συνθήκες είναι, αν ο κλάδος σήμερα μπορεί να ανατρέψει τις συνθήκες και να "σπρώξει" την οικονομία της χώρας, ώστε να έρθει η ανάπτυξη και πώς μπορεί να γίνει αυτό?

### Ανάγκη να ανοίξει νέος "κύκλος"

Αναλύοντας την έννοια "ανάπτυξη" πρέπει να παραδεχτούμε ότι την επιθυμούν όλοι, διότι όταν δημιουργείται αποδίδει πλούτο σε όλους και βελτιώνει τις συνθήκες διαβίωσης όλων. Ο πλούτος αυτός παράγεται από τις πρωτοβουλίες και τις δράσεις όσων εντάσσονται στο "επιχειρείν" και όσων αγωνίζονται να ζήσουν πιο άνετα και ποιητικά και να κερδίσουν μια καλύτερη θέση μέσα στην κοινωνία.

Ας σημειώσουμε σε αυτό το σημείο, ότι τέτοιους επαγγελματίες και επιχειρήσεις, που μπορούν να παράγουν πλούτο πρέπει να τους προσελκύουμε στον τόπο μας, να τους υποστηρίξουμε και να τους διευκολύνουμε στη δουλειά τους, ώστε να μην "μετακομίζουν" αλλού για τη διατήρηση της ανάπτυξής της δραστηριότητός τους.

Ως προς τη σημασία τώρα αυτού του παραγόμενου πλούτου, πρέπει να γίνει κατανοητό ότι μεγάλο μέρος του γίνεται δημόσια έσοδα, που καλύπτουν τις υποχρεώσεις του κράτους, τις κοινωνικές του παροχές, αλλά και τις νέες αναπτυξιακές δημόσιες επενδύσεις, για να έχει συνέχεια ο κύκλος της ανάπτυξης της χώρας.

Επειδή ο προηγούμενος κύκλος έχει ήδη "κλείσει" και υπάρχει ανάγκη να ανοίξει ένας νέος, πρέπει σοφότεροι πλέον να μην επαναλάβουμε τα λάθη του παρελθόντος. Τώρα θα πρέπει πρώτα να ανακαλυφθούν οι κατάλληλοι και αποτελεσματικοί άνθρωποι. Αυτοί που θα σχεδιάσουν την ανάπτυξη, θα εξασφαλίσουν τη χρηματοδότηση και θα επιλέξουν αυτούς που θα την πραγματοποιήσουν και αυτούς που θα ελέγχουν τα αποτελέσματά της.

Έτσι, με αποκλειστικό γνώμονα το μέλλον της χώρας, θα πρέπει να διαμορφωθεί το νέο πρότυπο ανάπτυξής της, απαλλαγμένο από κομματικά και



στενά οικονομικά συμφέροντα. Η ίδια μέθοδος δηλαδή και η ίδια τεχνική νοοτροπία που ακολουθείται για να πραγματοποιηθεί ένα σημαντικό ποιοτικό τεχνικό έργο.

### Περιφέρεια Ηγέτης

Προσαρμόζοντας λοιπόν αυτές τις σκέψεις, για τη αναζητούμενη οικονομική ανάπτυξη της Κ. Μακεδονίας και τη συμβολή του κλάδου των κατασκευών σε αυτήν, πιστεύω αρχικά ότι:

- Πρέπει να απαιτήσουμε η Περιφέρεια να μεταμορφωθεί σε ισχυρό ΗΓΕΤΗ, που θα ενώνει και θα συνεργάζεται αποκλειστικά για το σκοπό αυτό, με τους δήμους και τα οικονομικά και τεχνικά επιμελητήρια της περιοχής. Το πρώτο μέλημά της δε, θα πρέπει να είναι η δημιουργία μιας "ομάδας ανάπτυξης" αποτελούμενη από κατάλληλους και αποτελεσματικούς τεχνοκράτες, απαλλαγμένους από κομματικές, αθηνοκεντρικές, συνδικαλιστικές, οικονομικές και ιδιοτελείς "αγκυλώσεις".

- Πρέπει επίσης να απαιτήσουμε από τους δημόσιους φορείς της περιοχής μας να αλλάξουν νοοτροπία. Να υποστηρίξουν δηλαδή και να διευκολύνουν τους ελεύθερους επαγγελματίες και τις επιχειρήσεις και να τους αντιμετωπίζουν με την αναγκαία συμπεριφορά και σεβασμό, όπως αξίζει σε κάθε μεγάλο "πελάτη" και σε κάθε χρηματοδοτή.

Λαμβάνοντας λοιπόν υπόψη όλα τα προηγούμενα, πρέπει να αναδείξουμε τα βασικά περιουσιακά στοιχεία της Κ. Μακεδονίας και κυρίως, όσα από αυτά είναι ικανά να μας δημιουργήσουν πλούτο και ποιότητα ζωής.

- Ως φυσικός πλούτος η Χαλκιδική, ο Όλυμπος και το Αγ. Όρος, όπως και τα ιστορικά αξιοθέατα της Θεσσαλονίκης και της ευρύτερης περιοχής πρέπει να αναδειχτούν και να αξιοποιηθούν τουριστικά και οικονομικά. Εκεί μπορεί πράγματι ο κλάδος των κατασκευών, αρωγός αυτής της προσπάθειας της Περιφέρειας, να αξιοποιήσει και να αναβαθμίσει αυτές τις περιοχές, με συνεχή βελτίωση των χώρων των μνημείων, με βελτίωση των μεταφορών και υποδομών και με κατασκευή ποιοτικών εξοχικών κατοικιών και επώνυμων πολυτελών ξενοδοχείων.

- Παράλληλα, πρέπει να αναπτύξουμε σε ανταγωνιστική βάση και με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια, συγκρινόμενα διαρκώς με τις άλλες χώρες, τα πανεπιστήμια, το λιμάνι, το αεροδρόμιο και την έκθεση.

- Συγχρόνως πρέπει να αναπτύξουμε τη γεωργία στην περιοχή, με πρωτότυπες και εξαγωγίμες καλλιέργειες, αξιοποιώντας με τον καλύτερο δυνατό τρόπο την εύφορη πεδιάδα της Μακεδονίας.



Αρχιτέκτ. Ρούλα Κοτσιλάτη, φωτογραφία Δ. Μπενέτος

- Κυρίως δε, να προσελκύσουμε με φορολογικά κίνητρα και διευκολύνσεις την ίδρυση βιομηχανικών μονάδων και μεγάλων εμπορικών επιχειρήσεων στην περιοχή μας, ώστε να επιθυμούμε να εδρεύουν στην Ελλάδα αντί στις γειτονικές χώρες.

- Τελευταίο αναφέρω το νέο ΕΣΠΑ 2014-2020 για την Ελλάδα ύψους 20,8 δις ως κοινοτική συμμετοχή και 26 δις ως δημόσια δαπάνη, πρόκειται να χρηματοδοτήσει και την ανάπτυξη της Κ. Μακεδονίας. Πρέπει όλο αυτό το ποσό να οδηγηθεί μόνο σε ουσιαστικές κατευθύνσεις, ενώ τμήμα του πρέπει να διατεθεί στην ενεργειακή αναβάθμιση και αντισεισμική θωράκιση των μεγάλων δημόσιων και ιδιωτικών κτιρίων για εξοικονόμηση ενέργειας και ασφάλεια των δημόσιων χώρων. Πρέπει όμως να ελέγχονται συνεχώς αυτοί που θα το διαχειριστούν, ώστε να μην ξοδευτεί ούτε 1€ σε μη αναπτυξιακά έργα ή σε δημόσιες μισθολογικές ή διοικητικές ανάγκες.

Συνοψίζοντας τελικά τις απόψεις μου, πιστεύω ότι η ανάπτυξη στην Κ. Μακεδονία θα προκύψει αν η Περιφέρεια λειτουργήσει ως ηγέτης με όραμα, αν οι δημόσιες υπηρεσίες υποστηρίξουν την ντόπια επιχειρηματικότητα και αν ενεργοποιηθούν σε ανταγωνιστική βάση με τις γειτονικές χώρες, το πανεπιστήμιο, το λιμάνι, το αεροδρόμιο και η έκθεση και αν η χρηματοδότηση του ΕΣΠΑ αξιοποιηθεί για την ανάπτυξη του τουρισμού της περιοχής, την ανάπτυξη της γεωργίας και τη δημιουργία ευνοϊκών συνθηκών για την επιστροφή των μεγάλων βιομηχανικών μονάδων στην περιοχή μας. Σημαντικό ρόλο στα περισσότερα από αυτά έχει ο κλάδος των κατασκευών, που με τα Δημόσια έσοδα και τις θέσιες εργασίες που δημιουργεί, γίνεται και "εργαλείο ανάπτυξης" της οικονομίας μας. ■

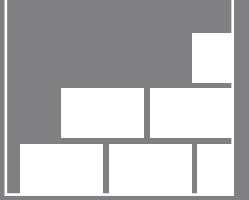


Αρχιτέκτ. Ευθ. Καριώτη, φωτογραφία Stereosis

# Η ΓΡΑΦΕΙΟΚΡΑΤΙΑ ΘΕΤΕΙ ΕΜΠΟΔΙΑ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Στέφανος Τζιρίτης  
πρόεδρος ISOMAT

ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ



Ο κλάδος των κατασκευών πλήττεται σήμερα καιρφα και περνά μια βαθιά κρίση στην Ελλάδα, με την οικονομική δραστηριότητα να έχει σημειώσει πτώση από το 2007 έως το 2013 της τάξης του 90% σε τ.μ. και σε όγκο. Παράλληλα, οι κατοικίες και γενικότερα τα ακίνητα, αποτελούν την εύκολη λύση για την αύξηση των εσόδων του κράτους, με την επιβολή πληθώρας φόρων επί των ακινήτων, καθιστώντας πλέον ασύμφορη οποιαδήποτε επένδυση σε αυτά, με αποτέλεσμα να συρρικνώνεται ακόμα περισσότερο η ήδη πενιχρή οικοδομική δραστηριότητα.

Ο κλάδος των κατασκευών, ο οποίος αποτελούσε πυλώνα ανάπτυξης και συγχρόνως συνέβαλε στη δημιουργία πάρα πολλών θέσεων απασχόλησης στη χώρα μας, βρίσκεται ήδη σε πλήρη κατάρρευση και οι προοπτικές είναι ζοφερές, καθώς υπάρχουν ακόμα πάνω από 150.000 απύλτες κατοικίες, ενώ έχει μειωθεί συνάμα το εισόδημα των καταναλωτών αλλά και η δανειοδότηση από τις τράπεζες.

Εκτός από τις δύσκολες οικονομικές συνθήκες που επικρατούν στη χώρα μας και που επηρέασαν τον κατασκευαστικό κλάδο, μια οποιαδήποτε επιχείρηση είναι επίσης καθημερινά αντιμέτωπη με έναν ογκώδη και δυσλειτουργικό δημόσιο τομέα, ο οποίος εξαιτίας της γραφειοκρατίας περισσότερα εμπόδια θέτει στην επιχειρηματικότητα παρά διευκολύνσεις.

## η επιτυχία της ISOMAT

Παρόλα ταύτα, η ISOMAT έδειξε μια αξιοσημείωτη αντοχή στην κρίση, σημειώνοντας από το 2007 έως το 2013 συνολική πτώση τζίρου της τάξεως του 12%, γεγονός που κάποιος θα μπορούσε να θεωρήσει επιτυχία, λαμβάνοντας υπόψη τη γενικότερη κατάσταση στις εταιρίες του κλάδου. Αξίζει να αναφερθεί επίσης ότι το πρώτο εξάμηνο του 2014 σημείωσε άνοδο 9,3%. Η έναρξη της κρίσης το 2008, όποτε και άρχισε να βγαίνει στην επιφάνεια όλη η κακοπάθεια της ελληνικής οικονομίας και η φούσκα της οικοδομής, ήταν μία πρόκληση για εμάς, που έπρεπε να αντιμετωπίσουμε με ψυχραιμία και σύνεση, παίρνοντας αποφάσεις. Με βάση την προβλεπόμενη μείωση των εσόδων και την κρίση του κλάδου, μια λύση θα ήταν να συρρικνωθούμε σαν εταιρία, προσαρμοζόμενοι στην υφιστάμενη κατάσταση. Αυτό θα συνεπάγονταν αντίστοιχη μείωση του προσωπικού, μείωση των δαπανών σε διαφήμιση και σε κάθε άλλο έξοδο και αναμονή με καρτερία για την αλλαγή των συνθηκών. Με πλήρη γνώση της κρισιμότητας της κατάστασης ακολουθήσαμε αντίθετη πορεία.

## Αποφασίσαμε να δράσουμε με συνδυασμένες ενέργειες:

1. Η πρώτη μας κίνηση για την αντιμετώπιση της κρίσης, ήταν η ενίσχυση της εξωστρέφειάς μας. Στελεχώσαμε το τμήμα εξαγωγών και εντειναμε τις προσπάθειες μας για ενδυνάμωση της θέσης μας στις αγορές που ήδη δραστηριοποιούμαστε καθώς και για την είσοδό μας σε νέες.

Η ενίσχυση της εξωστρέφειας αποτελεί για την



**isomat**  
building quality



ISOMAT στρατηγικής σημασίας απόφαση, καθώς πιστεύουμε ότι η δραστηριοποίηση μας στις χώρες του εξωτερικού είναι μονόδρομος για την μελλοντική μας ανάπτυξη. Για το λόγο αυτό έχουμε πιστοποιήσει τα προϊόντα μας σύμφωνα με τις απαιτήσεις των Ευρωπαϊκών προδιαγραφών, έτσι ώστε να μπορούμε να είναι εξαγωγίμα.

Οι εξαγωγές αντιπροσωπεύουν πλέον περίπου το 32% του συνολικού τζίρου μας και εντεινουμε συνεχώς τις προσπάθειες για περαιτέρω αύξηση του ποσοστού αυτού.

Την παρούσα χρονική στιγμή τα προϊόντα μας εξαγονται σε περισσότερες από 35 χώρες σε όλο τον κόσμο. Ανάμεσα σε αυτές είναι και η Γερμανία, η οποία αποτελεί ίσως την πιο ανταγωνιστική αγορά και θεωρούμε επιτυχία την είσοδό μας σε αυτή.

Στις αγορές της Ρουμανίας, της Σερβίας, της Βουλγαρίας και της Τουρκίας δραστηριοποιούμαστε μέσω θυγατρικών εταιριών. Στη Σερβία, λειτουργεί από το 2011 μια υπερσύγχρονη μονάδα παραγωγής της ISOMAT στο Βελιγράδι ενώ και στο Βουκουρέστι της Ρουμανίας, έχουμε ξεκινήσει παραγωγή προσιμικών σκυροδέματος και κονιαμάτων.

Επίσης, και στη αγορά της Ρωσίας δραστηριοποιούμαστε με δικό μας γραφείο αντιπροσώπευσης, ώστε να είμαστε σε θέση να παρακολουθούμε τις εξελίξεις στον κατασκευαστικό κλάδο της εν λόγω χώρας από πολύ πιο κοντά. Ταυτόχρονα, ενισχύουμε την προσπάθειά μας στις αραβικές χώρες, στις χώρες της Κεντρικής Ευρώπης και της Λατινικής Αμερικής, παίρνοντας μέρος κάθε χρόνο στις μεγαλύτερες και σημαντικότερες εκθέσεις των περιοχών αυτών.

2. Δώσαμε ιδιαίτερη βαρύτητα στην ανάπτυξη νέων προϊόντων μέσω του τμήματος R&D της εταιρίας και κατά κύριο λόγο, προϊόντων που απευθύνονται στη συντήρηση και ανακαίνιση των υφιστάμενων κατασκευών, που είναι η νέα τάση στην οικοδομή μετά την έναρξη της κρίσης. Έτσι εισήλαμε και στην αγορά των οικοδομικών βαφών με τη νέα σειρά χρωμάτων για εξωτερικούς και εσωτερικούς χώρους ISOMAT COLOR SYSTEM.

3. Παράλληλα, αφουγκραστήκαμε και ανταποκριθήκαμε άμεσα στην ανάγκη της αγοράς για εξοικονόμηση ενέργειας στα κτίρια, αναπτύσσοντας μια σειρά νέων προϊόντων, τα οποία είναι κατάλληλα για την ενεργειακή αναβάθμιση των κτιρίων. Επίσης, σε συνεργασία με την DOW δημιουργήσαμε το σύστημα εξωτερικής θερμομόνωσης με την επωνυμία "KELFOS", το οποίο προσφέρει πολύ σημαντική εξοικονόμηση στην απαιτούμενη ενέργεια τόσο για τη θέρμανση όσο και για την ψύξη ενός κτιρίου.

4. Εξαιρετικής σημασίας είναι και η επένδυση που κάναμε για τη δημιουργία μονάδας παραγωγής πολυουρεθαιικών προϊόντων, όπως στεγανωτικών και δαπέδων, τα οποία ήρθαν να δώσουν νέα ώθηση στις πωλήσεις της εταιρίας και ιδιαίτερα στις αγορές του εξωτερικού.

5. Στην ISOMAT πιστεύουμε ότι οι εργαζόμενοι μας αποτελούν το πολυτιμότερο κεφάλαιο, στο οποίο η εταιρία επενδύει συνεχώς για την περαιτέρω ανάπτυξή της. Για το λόγο αυτό από την αρχή της κρίσης έως σήμερα αυξήσαμε αντί να μειώσουμε το προσωπικό μας. Συγκεκριμένα στην Ελλάδα από το 2007 έως και σήμερα το προσωπικό της εταιρίας αυξήθηκε κατά 25 άτομα, ενώ στο εξωτερικό κατά 33.

6. Περικόψαμε όλα τα άσκοπα και περιττά λειτουργικά έξοδα, όπως εταιρικές γιορτές σε ξενοδοχεία κλπ.

7. Επαναδιαπραγματευτήκαμε με τους προμηθευτές μας τις τιμές πολλών προϊόντων, όπως των απαραίτητων για τη λειτουργία (π.χ. χαρτικά) αλλά και τις τιμές βασικών υλών. Διαπιστώσαμε με έκπληξη ότι σε αρκετά υπήρχε η δυνατότητα μεγάλης μείωσης, που σε καιρούς ευνημερίας δεν διεκδικούσαμε.

8. Προσλαμβάνοντας εξειδικευμένο εξωτερικό συνεργάτη διεκπεραιώσαμε μεγάλο εύρος έρευνας σε όλα τα τμήματα της εταιρίας, για τον εντοπισμό και την καταγραφή των νεκρών χρόνων στις λειτουργίες των τμημάτων. Στόχος ήταν η αύξηση της αποδοτικότητας των πωλήσεων, της παραγωγής και των logistics μέσω καλύτερης οργάνωσης και βελτίωσης της παραγωγικότητας των επί μέρους τμημάτων. Το όλο εγχείρημα διήρκεσε 6 μήνες και κατέληξε σε νέες βελτιωμένες πρακτικές.

9. Ενισχύσαμε την προσπάθεια για εκπαίδευση των πελατών μας σχετικά με τα προϊόντα μας, μέσω σεμιναρίων, θεωρώντας ότι όσο βαθύτερη η γνώση τους για τις ιδιότητες των προϊόντων και τις λύσεις που προσφέρουν, τόσο μεγαλύτερη η αποτελεσματικότητα τους στην πώληση και τη σωστή εφαρμογή τους.

10. Εφαρμόσαμε επιθετικότερη πολιτική πωλήσεων π.χ. μέσω συνεχών προσφορών, που εναλλάσσονται ανά ομάδα / είδος προϊόντων.

11. Τέλος, ενισχύσαμε σημαντικά τις διαφημιστικές μας δαπάνες σε σύγκριση με το παρελθόν, και μάλιστα, για πρώτη φορά με τηλεοπτικά σποτ, σε μια εποχή που οι περισσότεροι μειώνουν τις διαφημιστικές τους δαπάνες.

Η σημαντική δαπάνη της τηλεοπτικής διαφήμισης ισοσκελίστηκε από τις περικοπές των περιπτώσεων και άσκοπων εξόδων και έτσι δεν αύξησε τις λειτουργικές δαπάνες της εταιρίας. ■





## ΑΚΙΝΗΤΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ - ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Κωνσταντίνος Ζήκας

π. πρόεδρος του Συνδέσμου Ιδιοκτητών Ακινήτων Βορείου Ελλάδος



**Ζοφερό προβλέπεται το μέλλον της αγοράς των ακινήτων την επομένη δεκαετία, πλην ελαχίστων εξαιρέσεων.**

Η αγορά ακινήτων έχει μπει σε βαθύ τέλμα και δεν πρόκειται να ανακάμψει εύκολα. Τα στοιχεία που έρχονται καθημερινά στο φως δείχνουν ότι η αγορά ακινήτων θα επιδεινωθεί περαιτέρω.

Σήμερα ο αριθμός των αγοραπωλησιών ακινήτων περιορίστηκε κατά 85% από τα προ της κρίσης επίπεδα. Η μείωση δε της αξίας των συναλλαγών εκτιμάται ότι είναι της τάξεως του 95%, καθόσον τα σπίτια που πωλούνται σήμερα είναι κατά ποσοστό 75-80% παλαιά και πωλούνται σε τιμές ευκαιρίας.

**Προς νέα συμπίεση στις τιμές των ακινήτων. Τι πρέπει να γίνει για την ανάκαμψη;**

**Αναμένεται και νέα συμπίεση των τιμών των ακινήτων** όταν εφαρμοσθούν οι διατάξεις που θα επιτρέπουν τον πλειστηριασμό των ακινήτων σε τιμές ίσες με το 1/3 των αντικειμενικών τιμών. Σήμερα, σχεδόν όλοι οι πλειστηριασμοί με αντικειμενικές τιμές καθίστανται άγονοι. Για να ανακάμψει η αγορά ακινήτων πρέπει να εξαλειφθούν οι αιτίες που οδήγησαν στην κρίση αυτή και που είναι οι ακόλουθες:

**Α) Στον τομέα της κατοικίας.**

α) Σήμερα το 84% των Ελλήνων ζει σε ιδιόκτητα σπίτια (Είναι το μεγαλύτερο ποσοστό ιδιοκατοίκησης στην Ευρώπη και δείχνει υπερεπάρκεια κατοικιών).

β) Επί πλέον, προ της κρίσης υπήρχαν προς πώληση περίπου 200.000 σπίτια, αυτό σημαίνει ότι μπορούν να κατοικήσουν σε αυτά περίπου άλλα 600.000 άτομα.

γ) Οι εν δυνάμει νέοι αγοραστές ήτοι τόσο οι νέοι επιστήμονες όσο και ξένοι εργαζόμενοι εδώ, εγκαταλείπουν την Ελλάδα και οι κάτοικοι της Ελλάδος μειώνονται.

δ) Η οικονομική κρίση οδήγησε σε συγκέντρωση των οικογενειών σε μία κατοικία. Τα παιδιά που έμειναν χωριστά επιστρέφουν στις κατοικίες των γονέων για να μειώσουν τα έξοδα. Αυτό οδήγησε σε αύξηση των ενοικιαστηρίων.

ε) Η συρρίκνωση των εισοδημάτων και των διαθέσιμων μετρητών των ενδιαφερομένων απομακρύνει το ενδεχόμενο αγοράς νέας κατοικίας, καθόσον μάλιστα τα χορηγούμενα στεγαστικά δάνεια έχουν σχεδόν μηδενισθεί.

στ) **Η δραματική πτώση των ενοικίων** καθιστά πλέον ασύμφορη την αγορά κατοικίας.

ζ) **Η υψηλή φορολογία της ακίνητης περιουσίας** είναι τελείως αποτρεπτική για αγοραστές νέων ακινήτων.

**Β) Στον τομέα των εμπορικών ακινήτων.**

α) Η πληθώρα των επιχειρήσεων που έκλεισαν και των γραφείων και καταστημάτων που έμειναν άδεια ακόμα και στις κεντρικές περιοχές των πόλεων δίνει και εδώ το στίγμα.

β) Ισχύουν όλα όσα αναφέρονται και για τις κατοικίες. Υπάρχουν πλέον πολλά διαθέσιμα ακίνητα με πολύ χαμηλές τιμές ενοικίασης ή πώλησης.

γ) Ειδικά δε, τα εμπορικά καταστήματα εντός των μεγάλων πόλεων, είχαν αρχίσει να έχουν προβλήματα στην πώληση ή την ενοικίαση και προ της οικονομικής κρίσης. Ο λόγος ήταν η δημιουργία των μεγάλων εμπορικών κέντρων,



τα οποία προτιμούν οι καταναλωτές διότι έχουν ευκολότερη πρόσβαση και ελεύθερη στάθμευση.

Μετά την έξοδο από την οικονομική κρίση, θα πρέπει να υπάρξει περίοδος κάποιων ετών μέσα στην οποία θα πρέπει να συσσωρεύσουν και πάλι οι ιδιώτες και οι επιχειρήσεις τα κεφάλαια που είναι απαραίτητα για την αγορά νέων ακινήτων. **Θα υπάρξει λοιπόν σημαντική υστέρηση στην ανάπτυξη της αγοράς ακινήτων σε σχέση με την έξοδο από την οικονομική κρίση.**



**Γ) Τομείς στους οποίους μπορεί να υπάρξει ανάπτυξη**

**α) Εξοχική κατοικία.** Η κατασκευή οργανωμένων τουριστικών καταλυμάτων και κατοικιών θα οδηγήσει πολλούς ξένους στην αγορά εξοχικής κατοικίας. Πρέπει όμως τα συγκροτήματα αυτά να παρέχουν όλες τις ανέσεις και να εξυπηρετούν όλες τις ανάγκες των ξένων αγοραστών. Ελάχιστα τέτοια καταλύματα προς πώληση υπάρχουν σήμερα. Η πολιτεία πρέπει να προχωρήσει στις απαραίτητες νομοθετικές ρυθμίσεις για να υπάρξει ανάπτυξη σε αυτόν

τον τομέα.

**β) Αναβαθμίσεις κατοικιών.** Οι αναβαθμίσεις περιλαμβάνουν κατά κύριο λόγο την αλλαγή του συστήματος θέρμανσης και την βελτίωση της θερμομόνωσης με αλλαγή των κουφωμάτων και με θερμοπροσόψεις. Κατά δεύτερο δε λόγο γίνονται αισθητικές βελτιώσεις των κατοικιών.

**Προτάσεις για τη βελτίωση του κλίματος στην κτηματαγορά**

Μερικές εκ των προτάσεων που μπορούν να βελτιώσουν το κλίμα στην κτηματαγορά, αλλά και στις νέες κατασκευές, είναι οι ακόλουθες:

**α) Μείωση του ΦΠΑ στην αγορά νέων ακινήτων από το 23% στο 6,5%.**

Όταν σήμερα στα παλαιότερα ακίνητα ο φόρος μεταβίβασης είναι 3% και ο ΦΠΑ που επιβαρύνει την μεταβίβαση νέου ακινήτου 23%, ποιος αγοραστής θα δεχθεί αυτήν την επιβάρυνση; Αυτός είναι ένας εκ των λόγων για τους οποίους οι πωλήσεις που γίνονται σήμερα είναι κατά 75%-80% σε παλαιά ακίνητα. Πωλούνται μόνον λίγα καινούργια ακίνητα ως πρώτη κατοικία, διότι η πρώτη κατοικία έχει απαλλαγεί του ΦΠΑ.

**β) Κατάργηση του Πόθεν Έσχες για την αγορά ακινήτων.**

Σήμερα η αγορά ακινήτων πλήττεται, αντίθετα κερδοσκοπικές επενδύσεις πολλών εκατομμυρίων στο χρηματιστήριο ακόμη και ολίγων ημερών έχουν απαλλαγή από το του πόθεν έσχες.

**γ) Ο φόρος επί του ακινήτου, να υπολογίζεται μετά την αφαίρεση από την αξία του ακινήτου των ενυποθηκών δανείων.**

Αυτό ίσχυε στο παρελθόν. Η κατάργησή της δι-άταξης αυτής, ωθεί πλέον τους αγοραστές των κατοικιών με ενυπόθηκα δάνεια στην απώλεια της κατοικίας τους, διότι οι αγοραστές σήμερα, λόγω μείωσης μισθών αδυνατούν να καλύψουν τις υποχρεώσεις τους προς τις τράπεζες, πόσο μάλλον και του ΕΝΦΙΑ.

**δ) Κατάργηση για μια 10ετία μετά την πώληση ακινήτων των φόρων επί του ακινήτου αυτού (Ένφια, κ.λπ.)**

**ε) Κατάργηση της αυτοπαράδοσης των απούλων ακινήτων στους κατασκευαστές.**

Οι κατασκευαστές εάν δεν μπορούν να πουλήσουν κάποια ακίνητα επί τετραετία από την αποπεράτωση, οφείλουν να πληρώσουν οι ίδιοι τον ΦΠΑ. Το μέτρο αυτό είναι εξοντωτικό και απαγορευτικό για την έναρξη νέων κατασκευών.

**στ) Ακίνητα κλειστά να μην φορολογούνται.**

Όσα ακίνητα δεν αποδίδουν εισόδημα, να μην φορολογούνται διότι οδηγούν σε Δήμευση του ακινήτου.

Ήδη σε 2 Βόρειες χώρες της Ε.Ε. τα Ανώτατα Δικαστήρια έκριναν αντισυνταγματική την επιβολή φόρου των ακινήτων σε ποσοστό μεγαλύτερο του 25% των προσόδων που αποφέρει.

Εάν εφαρμοσθούν οι προτάσεις αυτές, το όφελος του δημοσίου θα είναι πολύ μεγαλύτερο από την απώλεια των φόρων. Σήμερα που οι τιμές των ακινήτων έχουν πέσει σε εξαιρετικά χαμηλά επίπεδα, πωλούν ακίνητα μόνον όσοι έχουν υποχρεώσεις προς το κράτος ή προς τρίτους, και το κράτος θα εισπράξει τις οφειλές των πωλητών προς αυτούς, αλλά και θα αυξηθεί η ρευστότητα στην αγορά. ■