



ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ REAL ESTATE

«ΑΣΦΑΛΕΣ ΛΙΜΑΝΙ» ΤΑ ΓΕΡΜΑΝΙΚΑ ΑΚΙΝΗΤΑ

Οι τιμές κατοικίας σε καλές περιοχές, για παράδειγμα του Βερολίνου, κυμαίνονται για τα ακίνητα απόδοσης (σε μπλοκ με 10 - 20 διαμερίσματα) στα 1.000 με 1.500 ευρώ το τ.μ. ενώ οι αποδόσεις σε επίπεδα 7%-10%.

από την **Στεφανία Σούκη**

Ενώ το εγχώριο real estate ακολουθεί τα χνάρια άλλων ευρωπαϊκών αγορών, έχοντας ουσιαστικά «παγώσει», υπάρχει μια αγορά ακινήτων στην Ευρώπη που μπορεί να προσφέρει αξιόλογες ευκαιρίες σε ενδιαφερόμενους επενδυτές και αντί να μειώνει τους ρυθμούς ανάπτυξης καταφέρνει, μεσούσης της οικονομικής κρίσης, να προσελκύει το ενδιαφέρον.

Το γερμανικό θαύμα έχει μια απλή εξήγηση: την ώρα που κυριαρχεί γενικότερη ανασφάλεια, οι λίγοι επενδυτές που κινούνται επιλέγουν τις λεγόμενες σταθερές αξίες, σε βάρος των ανερχόμενων και συνήθως πιο επισφαλών αγορών. «Δεν μιλάμε για κάποια ανερχόμενη οικονομία του πρώην ανατολικού μπλοκ αλλά για την πλέον ολοκληρωμένη ευρωπαϊκή αγορά, την αγορά ακινήτων της Γερμανίας, που εδώ και αρκετά χρόνια συγκεντρώνει το παγκόσμιο επενδυτικό ενδιαφέρον. Μάλιστα η Γερμανία, ως η σταθερότερη αξία στην Ευρωπαϊκή Ένωση, κερδίζει και θα κερδίζει περισσότερο έδαφος όσο η κρίση βαθαίνει», επισημαίνει ο κ. Κωνσταντίνος Vollbach, σύμβουλος και εκτιμητής ακινήτων της εταιρίας Immoconsult.gr, η οποία δίνει πλέον τη δυνατότητα σε Έλληνες επενδυτές να αγοράσουν ακίνητα στη Γερμανία. Ο κ. Vollbach μιλά στο ΧΡΗΜΑ σχετικά με τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται σήμερα στη γερμανική αγορά, ενώ ο κ. Μιχαήλ Πήλιος, δικηγόρος (Αθηνών & Γερμανίας) του δικηγορικού γραφείου aspn.gr, αναφέρεται στη νομική πτυχή του θέματος και στις ιδιαιτερότητες της συγκεκριμένης αγοράς.

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ VOLLBACH
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ - ΕΚΤΙΜΗΤΗΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ, IMMOCONSULT.GR
ΣΥΜΦΕΡΟΥΣΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ

Την ώρα που σε όλη την Ευρώπη και τις Ηνωμένες Πολιτείες οι τιμές των ακινήτων ανέβαιναν με θεαματικούς ρυθμούς, η γερμανική αγορά ακινήτων μόλις έβγαινε από μια εγχώρια κρίση, που είχε καθηλώσει τις τιμές των ακινήτων στα επίπεδα τις δεκαετίας του 90.

ΧΡΗΜΑ_Κύριε Vollbach ποιοί και γιατί αγοράζουν ακίνητα στη Γερμανία;

Κ. VOLLBACH_Οι πρώτοι που ανακάλυψαν τα γερμανικά ακίνητα στις αρχές της δεκαετίας του 2000 ήταν οι Αμερικανοί. Ακολούθησαν Άγγλοι, Σκανδιναβοί και στη συνέχεια επενδυτές από τη Ρωσία και το Ισραήλ. Το εναρκτήριο λάκτισμα για τις επενδύσεις των Αμερικανών αποτέλεσαν ουσιαστικά οι ιδιωτικοποιήσεις μεγάλων μπλοκ οικιστικών ακινήτων που ξεκίνησαν από τα τέλη της δεκαετίας του 90 για να συνεχιστούν έως και σήμερα. Ένα παράδειγμα είναι η αγορά της US-Fonds Fortress 82.000 διαμερισμάτων από την GAGFAH Group αντί 3,495 δισ. ευρώ ή ακόμη και η αγορά της Cerberus από την Berliner Gesellschaft GSW 65.000 διαμερισμάτων στο Βερολίνο. Μετά από αυτά τις μεγάλες συμφωνίες ακολούθησαν και άλλοι μικρότεροι θεσμικοί επενδυτές αλλά και πολλοί ιδιώτες.

Ο λόγος ήταν και είναι οι πολύ χαμηλές τιμές και οι ιδιαίτερα καλές αποδόσεις των γερμανικών ακινήτων. Την ώρα που σε όλη την Ευρώπη και τις Ηνωμένες Πολιτείες οι τιμές των ακινήτων ανέβαιναν με θεαματικούς ρυθμούς, η γερμανική αγορά ακινήτων μόλις έβγαινε από μια εγχώρια κρίση, που είχε καθηλώσει τις τιμές των ακινήτων στα επίπεδα της δεκαετίας του 90. Ακόμα και σήμερα οι τιμές κατοικίας σε καλές περιοχές, για παράδειγμα του Βερολίνου, κυμαίνονται για τα ακίνητα απόδοσης (σε μπλοκ με 10 έως 20 διαμερίσματα) στα 1.000 με 1.500 ευρώ το τ.μ. ενώ οι αποδόσεις σε επίπεδα 7%-10%. Αυτές οι αποδόσεις σε συνδυασμό με την ιδιαίτερη σταθερότητα και ασφάλεια που προσφέρει η μεγαλύτερη οικονομία της Ευρωζώνης, είναι κατά την άποψη μου ένας πολύ καλός λόγος για να επενδύσει κάποιος στην Γερμανία.

Χ_Σε ποιές κατηγορίες ακινήτων επενδύουν οι ξένοι επενδυτές

Κ.Β._Ένα από τα πιο σημαντικά συγκριτικά πλεονεκτήματα της γερμανικής αγοράς είναι το εύρος επιλογών που προσφέρει. Πέρα από τα κλασικά οικιστικά ακίνητα (διαμερίσματα, διπλό- ή μονοκατοικίες που έχουμε και στην Ελλάδα), η Γερμανία προσφέρει και πάρα πολλές ευκαιρίες στα λεγόμενα ακίνητα απόδοσης. Οι Γερμανοί διαχωρίζουν την αγορά σε τρεις βασικές κατηγορίες:

Τα αμιγώς οικιστικά ακίνητα απόδοσης, όπου συγκαταλέγονται συνήθως πολυκατοικίες 10 έως 20 διαμερισμάτων, με κανένα ή το πολύ ένα κατάστημα στο ισόγειο. Εδώ μιλάμε για μια κατηγορία επένδυσης η οποία στην Ελλάδα ουσιαστικά δεν υπάρχει, μιας και οι ιδιοκτησίες σε οικιστικά ακίνητα σπανίως βρίσκονται στα χέρια ενός ιδιοκτήτη. Οι τιμές στα ακίνητα αυτά κυμαίνονται από 700 ευρώ το τ.μ. (παλαιά ακίνητα μικρών πόλεων) έως 2.000 ευρώ το τ.μ. (νεόδμητα καλών περιοχών μεγάλων αστικών κέντρων) και οι αποδόσεις από 6% έως και 10%. Τα αμιγώς οικιστικά ακίνητα είναι συνήθως η επιλογή των επενδυτών με συντηρητικό προφίλ, καθότι οι μισθώσεις των διαμερισμάτων γίνονται στη Γερμανία για πολύ μεγάλα χρονικά διαστήματα και η επαναμίσθωσή

τους είναι άμεση.

Η δεύτερη κατηγορία είναι τα μικτά ακίνητα απόδοσης.

Σε αυτά τα ακίνητα τα έσοδα από τις μισθώσεις προέρχονται κατά 50% από τη μίσθωση διαμερισμάτων και κατά 50% από την μίσθωση καταστημάτων και γραφείων. Λόγω της αυξημένης συμμετοχής των εμπορικών μισθώσεων στα έσοδα, οι αποδόσεις είναι συνήθως μεγαλύτερες. Κάπως μεγαλύτερο μπορεί να είναι και το ρίσκο της επένδυσης επειδή η αναμίσθωση επαγγελματικών χώρων μπορεί σε ορισμένες περιοχές να είναι δύσκολη.

Η τρίτη κατηγορία είναι τα αμιγώς εμπορικά ακίνητα. Αυτή η κατηγορία περιλαμβάνει χώρους γραφείων, μεγάλα εμπορικά κέντρα τύπου mall με τις περισσότερες συναλλαγές να γίνονται όμως στα λεγόμενα μικρά εμπορικά κέντρα, που και αυτά είναι μια κατηγορία επένδυσης τυπικά γερμανική, που δεν γνωρίζουμε από την ελληνική αγορά. Τα μικρά εμπορικά κέντρα καλύπτουν συνοικιακές ή τοπικές ανάγκες μικρών πόλεων και αποτελούνται συνήθως από ένα μεγάλο σούπερ μάρκετ, ως μισθωτή άγκυρα, και δύο ή τρία αλλά καταστήματα, που καλύπτουν συμπληρωματικές ανάγκες των καταναλωτών (φούρνος ζαχαροπλαστείο, κομμωτήριο, κάβα, κατάστημα κινητής τηλεφωνίας κ.λπ.). Οι αποδόσεις σε αυτά τα ακίνητα ξεκινούν από το 7% και μπορούν να φτάσουν στο 12%.

Για θεσμικούς επενδυτές προσφέρονται παρά πολλές δυνατότητες για επενδύσεις σε επενδυτικά πακέτα που περιέχουν ακίνητα και από τις τρεις κατηγορίες.

X_Σε ποιές από τις παραπάνω κατηγορίες γίνονται αυτή τη στιγμή οι περισσότερες συναλλαγές

Κ.Β._Το ενδιαφέρον των Ελλήνων θεσμικών επενδυτών επικεντρώνεται στα λεγόμενα μικρά εμπορικά κέντρα, τα οποία προσφέρουν ουσιαστικά και τις μεγαλύτερες δυνατές αποδόσεις. Σε αυτή την κατηγορία οι Έλληνες και ξένοι επενδυτές επιλέγουν συνειδητά τα νεόδμητα εμπορικά κέντρα, παρόλο που έχουν κάπως χαμηλότερη απόδοση για δύο λόγους. Πρώτον τα έξοδα διαχείρισης είναι - λόγω της καινούργιας κατασκευής- πολύ χαμηλά και δεύτερον και σημαντικότερο τα μισθωτήρια συμβόλαια είναι καινούργια και κατοχυρώνουν την επένδυση για τα επόμενα 10 με 15 χρόνια.

X_Πώς το εννοείτε αυτό;

Κ.Β._Σε αντίθεση με ό,τι ισχύει στην Ελλάδα, στη Γερμανία η εμπορική μίσθωση 10ετίας ή 15ετίας σημαίνει ότι ο μισθωτής είναι υποχρεωμένος να μείνει και μένει και τα 10 χρόνια γιατί αν φύγει πρόωρα δεν απαλλάσσεται με τα τέσσερα μισθώματα αποζημίωση αλλά πρέπει ουσιαστικά να αποζημιώσει τον εκμισθωτή για όλο το διάστημα. Για τον θεσμικό επενδυτή που θέλει μια εξασφαλισμένη απόδοση, η κατοχυρωμένη διάρκεια της μίσθωσης αποτελεί τεράστιο πλεονέκτημα, ειδικά στα νεόδμητα ακίνητα, όπου η κατοχύρωση ισχύει για διάστημα 10 έως 15 ετών.

X_Πέρα από τους θεσμικούς υπάρχουν και ιδιώτες από την Ελλάδα που επενδύουν στην Γερμανία;

Κ.Β._Έλληνες ιδιώτες αναζητούν κυρίως μικρά διαμερίσματα στα μεγάλα αστικά κέντρα με ιδιαίτερη προτίμηση στο Βερολίνο, επειδή, παραδόξως, έχει ακόμα αρκετά χαμηλές τιμές στα ακίνητα κατοικίας, είναι η πρωτεύουσα και η απευθείας αεροπορική πτήση Αθήνα - Βερολίνο στοιχίζει όσο ένα ταξίδι Αθήνα - Λαμία με το αυτοκίνητο. Μόνο τους τελευταίους δύο μήνες είχαμε τέσσερις ελληνικές

οικογένειες που, βλέποντας τις χαμηλές τιμές στις γκαρσονιέρες και τα δωάρια του Βερολίνου, αγόρασαν αντί να νοικιάσουν διαμέρισμα για τα παιδιά τους που σπουδάζουν στο Βερολίνο. Πλέον, το γνωστό ρητό «σπίτι στην Αθήνα και εξοχικό» έχει επεκταθεί για τον Νεοέλληνα και σε μια γκαρσονιέρα στο Βερολίνο!

X_Τι γίνεται με το θέμα της χρηματοδότησης;

Κ.Υ. Αυτό είναι πράγματι το θέμα των ημερών. Οι συναλλαγές που διεκπεραιώσαμε μέχρι σήμερα χρηματοδοτήθηκαν από ελληνικές τράπεζες. Με την ιδιαίτερως σφιχτή πολιτική χρηματοδότησης που ακολουθούν αυτή τη στιγμή οι ελληνικές Τράπεζες, οι Έλληνες επενδυτές έχουν ξεκινήσει να αναζητούν δυνατότητες χρηματοδότησης από γερμανικές και ελβετικές τράπεζες.

X_Και με ποιο αποτέλεσμα;

Κ.Υ. Βρισκόμαστε ακόμη στη φάση της συλλογής πληροφοριών από διάφορες γερμανικές Τράπεζες που χρηματοδοτούν επενδύσεις σε ακίνητα. Σύμφωνα με τις έως τώρα πληροφορίες, είναι δυνατή η χρηματοδότηση έως και του 70% της αξίας του ακινήτου και τα σταθερά επιτόκια με διάρκεια 10ετίας κυμαίνονται στο 4%-5% φυσικά με τις αντίστοιχες διακυμάνσεις αντίστοιχα με την πιστοληπτική δυνατότητα και φερεγγυότητα του επενδυτή.

ΜΙΧΑΗΛ ΠΗΛΙΟΣ

**ΔΙΚΗΓΟΡΟΣ, ΔΙΚΗΓΟΡΙΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ASPN.GR
ΤΟ ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ**

Ο ενδιαφερόμενος μπορεί να δει ένα ακίνητο στο Βερολίνο και σε λιγότερο από μία εβδομάδα να υπογράψει συμβόλαιο στη Γερμανική Πρεσβεία στην Αθήνα.

Ποια είναι όμως η νομική διαδικασία που χρειάζεται να ακολουθήσει ο ενδιαφερόμενος επενδυτής, προκειμένου να αγοράσει ακίνητο στη Γερμανία; «Είναι πολύ πιο εύκολο και γρήγορο να αγοράσεις ένα ακίνητο στη Γερμανία από ότι στην Ελλάδα», αναφέρει ο κ. Πήλιος. «Στα απλά ακίνητα ιδιωτικής χρήσης ουσιαστικά δεν χρειάζεται δικηγόρος. Το νομικό καθεστώς που ισχύει στη Γερμανία κάνει τη συναλλαγή εύκολη και προ πάντων ασφαλή.

X_Με άλλα λόγια, δεν χρειάζεται δικηγόρος για να αγοράσει κάποιος διαμέρισμα στο Βερολίνο;

Μ. ΠΗΛΙΟΣ_Ο ρόλος του δικηγόρου στην αγορά ακινήτου στην Γερμανία είναι περισσότερο συμβουλευτικός. Εάν ο ενδιαφερόμενος μιλάει γερμανικά και αν έχει κάποιο δικό του πρόσωπο εμπιστοσύνης στην Γερμανία, το οποίο μπορεί να του εξηγήσει τις ιδιαιτερότητες της γερμανικής αγοράς, δεν χρειάζεται δικηγόρο.

Αλλιώς είναι τα πράγματα, όμως, στις μεγαλύτερες επενδύσεις σε ακίνητα και στις περιπτώσεις επενδύσεων σε εμπορικά ακίνητα.

X_ Ποια είναι η διαδικασία για τις αγοραπωλησίες μεγάλων ακινήτων στην Γερμανία;

Μ.Π._ Η προκαταβολή που στην Ελλάδα πληρώνουμε για να δεσμεύσουμε τον ιδιοκτήτη στη Γερμανία δεν συνηθίζεται. Αντί αυτής, γίνεται συνήθως χρήση της λεγόμενης Επιστολής Πρόθεσης Συνεργασίας. Σε αυτό το ιδιωτικό συμφωνητικό ο ενδιαφερόμενος δηλώνει ότι προτίθεται να αγοράσει το ακίνητο στο συμφωνηθέν τίμημα, μέσα σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Ο ιδιοκτήτης του ακινήτου εγγυάται στον ενδιαφερόμενο το αποκλειστικό δικαίωμα αγοράς του ακινήτου στο συμφωνηθέν χρονικό διάστημα. Προς κατοχύρωση του ιδιοκτήτη η Επιστολή Πρόθεσης Αγοράς δίνεται συνήθως μαζί με μια εγγυητική επιστολή της τράπεζας, που βεβαιώνει, ότι ο ενδιαφερόμενος επενδυτής έχει πιστοληπτική ικανότητα, που καλύπτει την αγοραία αξία του ακινήτου. Εάν δεν παρουσιαστούν προβλήματα στο νομικό ή στον τεχνικό έλεγχο που συνήθως διεξάγονται ταυτόχρονα, η υπογραφή των συμβολαίων μπορεί να γίνει μέσα σε δύο εβδομάδες.

X_ Ποια προβλήματα μπορεί να παρουσιαστούν στο νομικό έλεγχο;

Μ.Π._ Προβλήματα μπορεί να παρουσιάζουν -στην περίπτωση της αγοράς μικρού εμπορικού κέντρου- τα συμβόλαια με τους μισθωτές των καταστημάτων ή γραφείων. Ο σημαντικότερος παράγων είναι η υποχρεωτική διάρκεια της μίσθωσης και το τι προβλέπει το συμβόλαιο για θέματα αναπροσαρμογής του μισθώματος. Πολλά ζητήματα μπορούν να προκύψουν σχετικά με την υπομίσθωση, τη διαφήμιση μέσα στο εμπορικό κέντρο ή και τον προβλεπόμενο τρόπο κατανομής κοινοχρήστων εξόδων. Προβλήματα μπορούν επίσης να παρουσιάζουν τα συμφωνητικά διαχείρισης του ακινήτου. Φυσικά ελέγχουμε και εάν υπάρχουν ήδη δικαστικές διενέξεις με τους μισθωτές ή με τις αρχές κ.λπ. Στα εμπορικά ακίνητα η όλη διαδικασία μπορεί να ολοκληρωθεί σε 2-3 εβδομάδες, στα διαμερίσματα και στις κατοικίες μπορεί να αρκεί και μια εβδομάδα. Ένας ενδιαφερόμενος μπορεί να δει ένα ακίνητο στο Βερολίνο και τα συμβόλαια να υπογραφούν σε λιγότερο από μια εβδομάδα στη Γερμανική Πρεσβεία στη Αθήνα.

X_ Πώς γίνεται αυτό;

Μ.Π._ Γίνεται με την διαδικασία της νομιμοποίησης του αντιπροσώπου που υπογράφει άνευ πληρεξουσιότητας. Ένα τρίτο πρόσωπο υπογράφει το συμφωνητικό αγοραπωλησίας ως αντιπρόσωπος άνευ πληρεξουσιότητας στο Γερμανό συμβολαιογράφο και ο αγοραστής νομιμοποιεί αυτή την πράξη στη Γερμανική Πρεσβεία, ενώ ο πωλητής αντίστοιχα σε κάποιο συμβολαιογράφο που βρίσκεται στη πόλη στην οποία διαμένει. Τα χρήματα εμβάζονται σε λογαριασμό του συμβολαιογράφου, ο οποίος από εκεί και πέρα διασφαλίζει την ολοκλήρωση της συναλλαγής.

X_ Ποια είναι τα μειονεκτήματα της γερμανικής αγοράς;

Μ.Π._ Παγίδες υπάρχουν σε κάθε αγορά. Το χειρότερο λάθος που μπορεί να κάνει κάποιος επενδυτής στη Γερμανία είναι να αγοράσει σε μια περιοχή που ουσιαστικά «κλείνει». Λόγω της αστυφιλίας που πλήττει και περιοχές της Γερμανίας, υπάρχουν

κάποιες πόλεις της Γερμανίας που έχουν μεγάλη μείωση του πληθυσμού. Σε αυτές τις περιοχές υπάρχουν πολύ φθηνά ακίνητα, τα οποία όμως έχουν και ημερομηνία λήξης, καθότι σε σύντομο διάστημα η αναμίσθωσή τους θα καταστεί δύσκολη έως αδύνατη. Προς αποφυγή τέτοιων παγίδων και δυσάρεστων εκπλήξεων η συνεργασία με έναν σύμβουλο, ειδικευμένο στη γερμανική αγορά είναι απαραίτητη.

Άλλο μειονέκτημα της γερμανικής αγοράς είναι ότι οι αυξήσεις και αναπροσαρμογές του μισθώματος συνήθως καλύπτουν τις αυξήσεις του τιμαρίθμου μόνο κατά 60% έως 70%, την ώρα που στην ελληνική αγορά σε πολλές περιπτώσεις τον υπερβαίνουν κατά πολύ. Από την άλλη, ο πληθωρισμός είναι στη Γερμανία συνήθως ο μισός του ελληνικού και οι απώλειες στην απόδοση καλύπτονται από τις υπεραξίες.

Από νομικής απόψεως, πάντως, η γερμανική αγορά προσφέρει τη μέγιστη δυνατή νομική ασφάλεια, που προσδίδει και γενικότερα ασφάλεια στην επένδυση. Έχουμε να κάνουμε προ πάντων με ένα σταθερό νομικό πλαίσιο, το οποίο δεν αλλάζει με την κάθε κυβέρνηση. Το ίδιο ισχύει ουσιαστικά και για την φορολογική επιβάρυνση η οποία είναι προβλέψιμη.