

Μία νέα απειλή ελλοχεύει στην αγορά των μισθώσεων επαγγελματικών χώρων. Πρόκειται για την αδυναμία πολλών μισθωτών να καταβάλλουν το συμφωνημένο τίμημα είτε επειδή αντιμετωπίζουν προβλήματα ρευστότητας είτε επειδή αναστέλλουν τη λειτουργία της επιχείρησης τους. Σύμφωνα με τις απόψεις μεσιτών αλλά και νομικών το τελευταίο τρίμηνο έχουν πολλαπλασιαστεί οι περιπτώσεις που ιδιοκτήτες και ενοικιαστές λύνουν τις διαφορές τους στις αίθουσες δικαστηρίων.

Σύμφωνα με την άποψη που διατύπωσε μεσίτης που ασχολείται με μισθώσεις το ζητούμενο πλέον για πολλούς ιδιοκτήτες δεν είναι μόνο το ύψος του ενοικίου αλλά το κατά πόσο αυτό θα εισπράττεται. «Τους τελευταίους μήνες κυρίως σε περιπτώσεις μισθώσεων καταστημάτων ου η μίσθωση τους λήγει οι ιδιοκτήτες απορρίπτουν προτάσεις ενδιαφερόμενων με υψηλότερα ενοίκια και προτιμούν τον παλαιό ενοικιαστή ο οποίος είναι φερέγγυος ως προς την καταβολή του ενοικίου . Η ανησυχία που πλανάται στις σκέψεις ιδιοκτητών καταστημάτων κυρίως είναι αν η νέα επιχείρηση θα καταφέρει να πάει καλά και να πληρώνει το ενοίκιο αφού δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις που μετά από μερικούς μήνες λειτουργίας σταματά η λειτουργία της εμπορικής επιχείρησης και η υπόθεση πηγαίνει στα δικαστήρια». Το γεγονός αυτό βοηθά και τις διαπραγματεύσεις μεταξύ ιδιοκτητών και παλαιών μισθωτών με πολυετή παρουσία στο χώρο καθώς οι πρώτοι προτιμούν να ρίξουν την τιμή του ενοικίου και να κάνουν μισθωτικές συμβάσεις που θα επιτρέπουν την μεγαλύτερη αναπροσαρμογή του ενοικίου όταν ανακάμψει η αγορά. Ανάλογη στάση τηρούν με τον λεγόμενο «αέρα» καθώς είτε δεν ζητούν καθόλου –ειδικά αν το ακίνητο βρίσκεται σε περιοχή με μειωμένη εμπορικότητα είτε δέχονται συγκριτικά χαμηλότερα ποσά με τμηματική καταβολή. Πρόσφατη συμφωνία ανανέωσης της σύμβασης ενοικίασης σε μεγάλο κατάστημα του ιστορικού κέντρου προέβλεπε εξόφληση του «αέρα» σε διάστημα τριών ετών χωρίς να υπολογίζονται οι τόκοι.

Στο νέο περιβάλλον της αγοράς ενοικίων όπως όλα δείχνουν το ζητούμενο δεν είναι πλέον το ύψος του ενοικίου αλλά η φερεγγυότητα του ενοικιαστή και αυτή είναι άλλωστε η βασική αιτία που οι τράπεζες κατορθώνουν να διαπραγματεύονται τα ενοίκια για υποκαταστήματα τους σε τιμές έως και 30% χαμηλότερες από τις προηγούμενες. Σημαντικό ατού των μισθωτών είναι και το σημείο που βρίσκεται ο εμπορικός χώρος αφού στα σημεία υψηλής εμπορικής προβολής βρίσκεται σχετικά πιο εύκολα ενοικιαστής σε σχέση με εκείνα που είναι σε παράπλευρες αγορές.