



Δεν είναι λόγοι εκείνοι που αναρωτιούνται για το ποιες περιοχές αντέχουν στο χρόνο δηλαδή σε ποιές περιοχές δημιουργούνται υπεραξίες υψηλότερες του πληθωρισμού. Σύμφωνα με τις απόψεις επιχειρηματιών που δραστηριοποιούνται στην αγορά ακινήτων η «συμπεριφορά» των τιμών από περιοχή σε περιοχή δεν είναι ενιαία αλλά ολόκληρη η αγορά «υπακούει» σε κανόνες σχεδόν απaráκλητα. Από τα στοιχεία έρευνας που εστιάσθηκε στην εξέλιξη των τιμών στην διάρκεια της τελευταίας εικοσαετίας προέκυψαν συμπεράσματα -κλειδιά που όχι μόνο ερμηνεύουν την μέχρι στιγμής δυναμική της αγοράς ακινήτων αλλά διαμορφώνουν ένα ασφαλές πλαίσιο που επιτρέπει να γίνονται ασφαλείς προβλέψεις .

1ο . Η γειτονιά και η θέση του ακινήτου είναι τα στοιχεία εκείνα που επηρεάζουν την εξέλιξη του αγοραστικού ενδιαφέροντος και ως εκ τούτου το επίπεδο των τιμών. Για παράδειγμα , οι ακριβές περιοχές όπως το Ψυχικό, Φιλοθέη , το Κολωνάκι και η Βουλιαγμένη διατηρούν το επίπεδο των τιμών σε πολύ ψηλά επίπεδα ανεξάρτητα από το γενικότερο οικονομικό περιβάλλον. Η αιτία είναι ότι η προσφορά είναι περιορισμένη και ανεξάρτητα από την κατάσταση της οικονομίας πάντα θα υπάρχουν μερικές εκατοντάδες υποψήφιοι αγοραστές οι οποίοι προκειμένου να κατοικούν σε περιοχές υψηλού κοινωνικού κύρους είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν τις πολύ υψηλές τιμές. Πρέπει να σημειωθεί ότι ο κανόνας αυτός επιβεβαιώνεται και στις περιπτώσεις των λεγόμενων θυλάκων σε όλες τις γειτονιές. Αυτό ισχύει γιατί ακόμα και σε περιοχές που θεωρούνται υποβαθμισμένες υπάρχουν χωροταξικοί τομείς που είναι πιο προνομιούχοι από κάποιους άλλους.

2ο . Τα ειδικά χαρακτηριστικά του ακινήτου Η θέα , ο όροφος , η ποιότητα κατασκευής είναι παράγοντες που δεν θα πρέπει να αγνοούνται αφού επηρεάζουν όχι μόνο τις τιμές αλλά και την ζήτηση.

3ο Οι υποδομές μεταφοράς Όσο πιο ανεπτυγμένες είναι τόσο επηρεάζεται η ζήτηση

4ο Οι ειδικές ομάδες ζήτησης. Μία ματιά στις αγορές της Πλάκας αλλά και του Κεραμεικού είναι η καλύτερη απόδειξη για το ρόλο που έχουν οι ομάδες ζήτησης

Το παιγνίδι των τιμών

Συντάχθηκε απο τον/την Administrator
Τρίτη, 23 Νοέμβριος 2010 17:21 -

5ο Η προβολή της περιοχής. Αυτό ισχύει κυρίως στην αγορά εξοχικής κατοικίας με κορυφαίο παράδειγμα την αγορά ακινήτων στην Μύκονο.