



Eυθυτενάς „

Χρήστος Μπελέρχας
Διευθύνων Σύμβουλος
Rothsay Accounting Services Miranda P/L

ΕΧΕΤΕ ΠΡΟΚΑΤΑΒΟΛΗ?

Aυτή είναι η ερώτηση που κάνουν οι κτηματομεσίτες και οι τράπεζες στους νέους που βρίσκονται στην αναζήτηση αγοράς ενός σπιτιού ή διαμερισμάτος για να μείνουν. Η προκαταβολή είναι απαραίτητος όρος για την εξασφάλιση δανείου από την τράπεζα και δίνει το πράσινο φως στους κτηματομεσίτες να ασχοληθούν ενεργά με την υπόθεση του υποψήφιου αγοραστή, χωρίς να αισθάνονται πώς έχουν το χρόνο τους. Συνήθως οι τράπεζες απαιτούν προκαταβολή ύψους 20% από την αξία που ο δικός τους εκτιμητής δίνει στο ακίνητο. Αν η προκαταβολή είναι μικρότερη, τότε οι τράπεζες απαιτούν την αγορά ασφάλιστρου που τους εξασφαλίζει την πληρωμή του δανείου, στην περίπτωση που ο δανειζόμενος δεν μπορεί να πληρώσει τις δόσεις του. Αυτό βέβαια δεν απαλλάσσει τον δανειζόμενο από την υποχρέωση να εξοφλήσει το δάνειο. Απλά τον κυνηγάει η ασφαλιστική εταιρεία αντί για την τράπεζα. Όσο μικρότερη είναι η προκαταβολή τόσο ανεβαίνει το κόστος του δανειού, αφού οι τράπεζες εκτός από το ασφάλιστρο, απαιτούν και υψηλότερο τόκο στο δάνειο, επειδή θεωρούν πως παίρνουν μεγαλύτερο επιχειρηματικό κίνδυνο (ρίσκο). Οι νέοι που θέλουν να αγοράσουν το πρώτο τους σπίτι, δυσκολεύονται όλοι και περισσότερο να μαζέψουν τα χρήματα της προκαταβολής. Στην Αυστραλία πολλά παιδιά φεύγουν από το οικογενειακό σπίτι διάνευσης 18 χρονών ή λιγότερα. Έτσι αναγκάζονται να πληρώνουν ενοίκιο και ταυτόχρονα να αποταμεύουν για να συγκεντρώσουν την προκαταβολή για την αγορά δικού τους σπιτιού. Ταυτόχρονα έχουν να αντιμετωπίσουν έξοδα για να ζήσουν λιγότερα ανέμελα προτού δημιουργήσουν οικογένεια και τις υποχρεώσεις που αυτό συνεπάγεται. Αυτόντοτε, βραδυνές έξοδοι, διακοπές στο εξωτερικό για να γνωρίσουν και άλλους τόπους, είναι μέσα στο πρόγραμμα των περισσότερων νέων και έχουν σαν αποτέλεσμα να εμπλουτίζεται η Αυστραλία με μία μεγάλη ποικιλία επιλογών τρόπου ζωής. Δεν βοηθά όμως καθόλου στη συγκέντωση της προκαταβολής για αγορά κατοικίας. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να φτάνουν πολλοί νέοι σε πλικία γάμου και να δημιουργούν οικογένεια, προτού συγκεντώσουν την απαραίτητη προκαταβολή. Αρκετοί επιλέγουν να μην αποκτήσουν παιδιά μέχρι να αγοράσουν σπίτι. Όσοι αποκτούν παιδιά αμέσως, συνήθως έχουν για πάντα την ευκαιρία να αποταμεύσουν αρκετά για την προκαταβολή.

Οι κυβερνήσεις, αναγνωρίζοντας τη δυσκολία στη συγκέντωση της προκαταβολής για την αγορά της πρώτης κατοικίας, έδιναν πάντοτε μιά οικονομική βοήθεια είτε σαν χρηματικό δώρο είτε σαν απαλλαγή από το χαρτόσημο που χρεώνουν για την αγορά ακινήτου. Τα τελευταία χρόνια όμως, έχει κοπεί η βοήθεια που έδινε η Ομοσπονδιακή κυβέρνηση σαν αποζημίωση για το GST. Επίσης καταργήθηκε η βοήθεια των \$7,000 που έδινε η Πολιτειακή κυβέρνηση σε όλους τους αγοραστές πρώτης κατοικίας και αντικαταστάθηκε με βοήθεια \$15,000 μόνο σε δύος αγοράσουν ή κτίζουν ολοκαίνουριο σπίτι ή διαμέρισμα. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να βρίσκουν αγοραστές οι μεγάλοι κατασκευαστές που κτίζουν συγκροτήματα εκατοντάδων διαμερισμάτων και να δημιουργούν θέσεις εργασίας. Ταυτόχρονα όμως στηρεούν την ευκαιρία από τους νέους να αγοράσουν ένα φθινότερο παλαιό ακίνητο και να πληρώνουν λιγότερο τόκο. Αυτοί που θα πουλούσαν το παλαιό ακίνητο και θα αγοράζαν κάπι τα καλύτερα ή μεγαλύτερα, αναγκαστικά μένουν εκεί που βρίσκονται λόγω έλλειψης αγοραστών. Τα καμπλά επιπτώκια που κάνουν ευκολότερη την πληρωμή των δόσεων, είκαν σαν αποτέλεσμα την είσοδο πολλών επενδυτών στην αγορά κατοικίας και έσπρωξαν τις τιμές προς τα πάνω. Οι Kivézoi επενδυτές και τα συνταξιο-



δοτικά ταμεία που επίσης άρχισαν να αγοράζουν σπίτια, έδωσαν νέα ώθηση στις τιμές. Ιδιαίτερα στο Σύδνευ, οι τιμές αυξήθηκαν κατά 13% τον τελευταίο χρόνο.

Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα την καταδίκη πολλών νέων, σε αποκλεισμό από την αγορά κατοικίας. Το 1980, η προκαταβολή για την αγορά πρώτης κατοικίας, ισοδυναμούσε με το μέσο εισόδημα ενός χρόνου για ένα εργαζόμενο. Σήμερα απαιτείται το μέσο εισόδημα τεσσάρων χρόνων σαν προκαταβολή και οδηγεί πολλούς νέους στο ενοίκιο. Είναι χαρακτηριστικό πως μόνο το 6.60% από τους αγοραστές σπιτιών και διαμερισμάτων στο Σύδνευ, είναι αγοραστές πρώτης κατοικίας. Το 35% του πληθυσμού στην μεγαλύτερη πόλη της Αυστραλίας, μένει με ενοίκιο. Κάτω από αυτές τις συνθήκες, οι γονείς καλούνται να συνδράμουν στην απόκτηση ιδιοκατοικητού ακινήτου από τα παιδιά τους. Όσοι έχουν την οικονομική δυνατότητα, συμπληρώνουν την προκαταβολή που χρειάζονται τα παιδιά για την αγορά κατοικίας. Άλλοι παρατρύνουν τα παιδιά να μείνουν στην οικογενειακή εστία με τους γονείς μέχρι να έχουν τη δυνατότητα να αγοράσουν το δικό τους σπίτι. Πολλοί καλούν τα έγγαμα παιδιά τους και τις οικογένειές τους, να μείνουν μαζί τους ώστε να συγκεντρώσουν γρηγορότερα την προκαταβολή, αποφεύγοντας να πληρώνουν ενοίκιο. Ακόμα και έτσι όμως το πρόβλημα παραμένει αφού οι τιμές των ακινήτων έχουν ανοδική τάση και η μέση τιμή ενός σπιτιού ξεπέρασε τις \$750,000.

Είναι φανερό πως τόσο η Ομοσπονδιακή, όσο και η Πολιτειακή κυβέρνηση, θα πρέπει να επανεξετάσουν την πολιτική τους στον τομέα της αγοράς πρώτης κατοικίας. Το οποίο βοήθημα δίνεται, θα πρέπει να επεκταθεί και για παλαιότερα ακίνητα και να μειωθούν οι διάφορες εισφορές που επιβαρύνουν την ανέγερση νέων κατοικιών. Η Πολιτειακή κυβέρνηση, θα πρέπει κάποια στιγμή να ορθώσει λίγο το ανά-

στημά της στους μεγαλοκατασκευαστές διαμερισμάτων οι οποίοι είναι οι μόνοι ωφελημένοι από την Πολιτική της και να απελευθερώσει νέα οικόπεδα για ανέγερση σπιτιών στις παρυφές του Σύδνευ. Αυτό θα έχει σαν αποτέλεσμα την αναπογόνηση περιοχών μακριά από το κέντρο και τη δημιουργία θέσεων εργασίας στα Δυτικά προάστια για μικροεργολάβους, αντί για περισσότερα εκατομμύρια κέρδη στα ταμεία των μεγαλοκατασκευαστών.



ROTHSAY ACCOUNTING SERVICES MIRANDA P/L
Suite 4, 1st Floor, 167 Port Hacking Rd, Miranda NSW 2228

Μην αγχώνεστε με τα λογιστικά και τα φορολογικά. Ελάτε στους ειδικούς. Ο Χρήστος και ο Αλέξ Μπελέρχας και το ειδικευμένο προσωπικό τους, φροντίζουν και την παραμικρή λεπτομέρεια.

- ❖ Επενδυτές ακινήτων
- ❖ Τεχνίτες
- ❖ Μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις
- ❖ Βιομηχανίες
- ❖ Καταστήματα
- ❖ Χρηματιστές και επενδυτές μετοχών
- ❖ Προσωπικές δηλώσεις
- ❖ Συνεταιρισμοί
- ❖ Εταιρείες
- ❖ Family Trusts
- ❖ Unit Trusts
- ❖ Superannuation Funds

Επωφεληθείτε από την πείρα μας και τη μεγάλη ποικιλία υπηρεσιών που προσφέρουμε.

Για να κοιμάστε ήσυχοι.

Κλείστε το ραντεβού σας σήμερα.

Email: chris@rothsaymiranda.com
Ph: (02) 9544 6108 Fax: (02) 9522 2981