

ΕΥΘΥΤΕΝΩΣ

Χρήστος Μπελέρχας → Διευθύνων Σύμβουλος Rothsay Accounting Services Miranda P/L



Η ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

Tους τελευταίους 12 μήνες έχουμε γίνει μάρτυρες μιάς ραγδαίας αύξησης στις τιμές των ακινήτων, κυρίως στην αγορά κατοικίας. Πολλές αναλύσεις έχουν γίνει και θα γίνουν ακόμα περισσότερες στο μέλλον για το θέμα αυτό. Στα μέσα ενημέρωσης άλλοι απλώς καταγράφουν το φαινόμενο, άλλοι προωθούν την ιδέα πως οι τιμές ακινήτων θα συνεχίσουν την ανοδική πορεία τους για πολύ ακόμα και άλλοι κρούουν τον κώδωνα του κινδύνου για πιθανή δημιουργία φουσκας και επικείμενη κατάρρευση των τιμών. Φυσικά υπάρχουν συμφέροντα που επιθυμούν την συνεχιζόμενη άνοδο στις τιμές των σπιτιών για δικούς τους λόγους.

Πρώτη και καλύτερη η Αποθεματική Τράπεζα Αυστραλίας, η οποία αφού κράπτε τη επιτόκια υψηλά για πολλά χρόνια σε σχέση με τον υπόλοιπο κόσμο και νέκρωσε την εσωτερική αγορά και φρενάρισε τις εξαγωγές Αυστραλίας προϊόντων εκτός των ορυκτών, αποφάσισε να ρίξει τη επιτόκια για να τονώσει την οικονομία μέσω της αγοράς ακινήτων.

Δεύτερη η κυβέρνηση που με τη σειρά της τρόμαξε τους πολίτες με ένα προϋπολογισμό τερατούργημα το 2014 και τα αρνητικά σχόλια που έκανε για την οικονομία, θέλοντας να πλήξει την προηγούμενη κυβέρνηση του Εργατικού κόμματος και ζαφνικά επιζητεί εναγωνίων οικονομική ανάπτυξη που όμως είναι δύσκολο να επιτευχθεί. Έτσι καταφεύγει στην εύκολη λύση πρωθώντας την άνοδο στις τιμές των ακινήτων και με την αυξημένη δραστηριότητα θα εισπράξει μερικά διοεκτομμύρια από το φόρο επί της υπεραξίας (Capital Gains Tax).

Ακολουθούν οι Πολιτειακές κυβερνήσεις που επίσης εισπράτουν διοεκτομμύρια από το χαρτόνιο (Stamp Duty) και οι μεγαλοκατασκευαστές οι οποίοι χτίζουν και πουλάνε χιλιάδες διαμερίσματα πραγματοποιώντας τεράστια κέρδη.

Φυσικά για να ανέβουν ή να πέσουν οι τιμές των ακινήτων απαιτούνται ορισμένες προϋποθέσεις. Θα πάτων απλοϊκό να υιοθετήσουμε αυτό που λένε πολλοί οικονομολόγοι και κτηματομεσίτες, πως δηλαδή η προσφορά και η ζήτηση καθορίζουν τις τιμές. Η ζήτηση υπήρχε και πριν από 5 χρόνια ή πριν από 2 χρόνια και η προσφορά δεν υπήρχαν τα χιλιάδες διαμερίσματα που έχουν χτιστεί τους τελευταίους 18 μήνες. Όμως οι τιμές δεν ανέβαιναν. Το αντίθετο μάλιστα, σε μερικές περιοχές οι τιμές σημείωσαν μέχρι και 10% πτώση. Άρα, εκτός από την προσφορά και τη ζήτηση, υπάρχουν και άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν την αγοραστή και την πωλητή ώστε να μπουν στη διαδικασία της αγοραπωλη-

σίας του ακινήτου.

Για την αγοραστή, ο πόλος σημαντικός παράγοντας είναι να έχει εξασφαλισμένη μιά θέση εργασίας ώστε να μπορεί να αποπληρώνει ένα στεγαστικό δάνειο. Επίσης το επίπεδο των επιποκίων, καθορίζει σε μεγάλο βαθμό το ποσό το οποίο μπορεί να δανειστεί για να αγοράσει ένα ακίνητο. Το ποσό που έχει σαν προκαταβολή και το ύψος του ενοικίου που πληρώνει, είναι οι άλλοι παράγοντες που θα ωθήσουν κάποιον να κάνει το βήμα για την αγορά πρώτης κατοικίας. Η ζήτηση για αγορά κατοικίας υπήρχε λοιπόν αλλά δεν υπήρχε η προσφορά αφού οι τιμές είχαν παραμείνει σταθερές από το 2003 και μετά. Οι ιδιοκτήτες ακινήτων δεν είχαν κανένα κίνητρο για να πουλήσουν, εκτός και αν επιθυμούσαν να αλλάξουν τόπο κατοικίας. Αυτό οδήγησε στη βαθμαία άνοδο στις τιμές των ενοικίων και η έλειψη σπιτιών και διαμερισμάτων προς ενοικίαση, οδηγούσε πολλούς ενοικιαστές σε απόγνωση και τους ανάγκαζε να πληρώνουν υπέρογκα ποσά για ενοίκιο. Σιγά σιγά έγινε φανερό πως πάτων προτιμότερο να αγοράσει κανείς δικό του σπίτι ή διαμέρισμα έστω και αν πληρώνει λίγο παραπάνω για τη δόση του δανείου. Πολλοί νέοι βγήκαν στην αγορά ψάχνοντας να αγοράσουν κάτι ενώ ταυτόχρονα η Αποθεματική Τράπεζα έριξε τη επιτόκια για την αγορά. Όσοι πλικιώνεις είχαν χρήματα στην τράπεζα και ζούσαν από τους τόκους, είδαν το εισόδημά τους να εξανεμίζεται και στράφηκαν προς την αγορά κατοικίας όπου τα ενοίκια πάτων υψηλά και υπήρχε και η ελπίδα να ανέβει και η τιμή του ακινήτου. Η μείωση των επιποκίων στο 2.50% τον Αύγουστο του 2013 και η αλλαγή στη ρητορική της Αποθεματικής Τράπεζας που έδειχνε πως δεν θα ανεβάσει τα επιτόκια σύντομα, έριξε στην αγορά εναντίον άλλου παράγοντα που είναι σημαντικός για την αγορά ακινήτων, την ψυχολογία. Η ψυχολογία της αγοράς άλλαξε από αβεβαιότητα σε σιγουριά. Οι αγοραστές πάτων βέβαιοι πως θα μπορούν να πληρώνουν τη δόση τους και οι πωλητές βλέποντας την ευκολία με την οποία δάνειζαν οι τράπεζες, ζητούσαν λίγο παραπάνω από όσο είχε πουληθεί κάποιο άλλο ακίνητο στη γειτονιά τους. Στις συνθήκες ανταγωνισμού 2-3 υποψήφιων αγοραστών με εύκολη πρόσβαση στο χρήμα, οι τιμές των ακινήτων που πήγαιναν σε δημοπρασία, άρχισαν να ανεβαίνουν. Τα μέσα ενημέρωσης πρόβαλαν ευχαρίστως αυτό το φαινόμενο, αφού οδηγούσε σε περισσότερες πωλήσεις ακινήτων, τα οποία για να πωληθούν, διαφημίζοντας σε εφημερίδες ή ιστότοπους που ελέγχονται από τους ιδιοκτήτες των μέσων ενημέρωσης. Η είσοδος Κινέζων επενδυτών σε επιλεγμένα προάστια, ώθησε ακόμα

υψηλότερα τις τιμές και διαμόρφωσε

την ψυχολογία της απλοποίησης από πλευρά των πωλητών που ζητούσαν απίστευτα υψηλές τιμές και του φόβου από πλευρά των αγοραστών πως θα μείνουν έξω από την αγορά ακινήτων και τους ωθήσουσε στο να πληρώνουν τις απίστευτες τιμές.

Οι υψηλές τιμές, οδηγούν πολλούς ιδιοκτήτες στην απόφαση να πουλήσουν και να κλειδώσουν το κέρδος όσο οι τιμές είναι σε αυτά τα επίπεδα. Για να αγοράσει κανείς ένα μέτριο σπίτι στη περισσότερα προάστια του Σύδνευ σήμερα, χρειάζεται να πληρώσει πάνω από ένα εκατομμύριο δολλάρια. Η ευχή του πρωθυπουργού κ. Tony Abbott, να συνεχιστεί η άνοδος στις τιμές των ακινήτων δίνει ξεκάθαρα το σήμα των ιδιοκτητών ακινήτων που αισθάνονται ικανοποίηση με τις υψηλές τιμές. Όμως μόνο όσοι έχουν πάνω από ένα ακίνητο μπορούν να τις εκμεταλλευτούν ή όσοι θέλουν να πουλήσουν ένα ακριβό ακίνητο και να αγοράσουν κάποιο φθηνότερο ώστε να έχουν μετρητά για άλλες ανάγκες τους. Αντίθετα, οι νέοι που

βλέπουν το όνειρο της ιδιοκατοίκησης να φαντάζει απαπλότερο από ποτέ, αισθάνονται πως έχουν εγκαταλειφθεί από την κυβέρνηση.

Η ψυχολογία της αγοράς όπως έχει διαμορφωθεί σήμερα, οδηγεί σε ακόμα υψηλότερες τιμές. Η ψυχολογία αυτή μπορεί να αλλάξει πολύ γρήγορα και ο καταλύτης μπορεί να προέλθει από οποδήποτε. Η πιό πιθανή πηγή όμως είναι αν μία μεγάλη εταιρεία χρεωκοπίσει και χιλιάδες εργαζόμενοι κάσουν τη δουλειά τους.

Τότε πολλοί θα αναγκαστούν να πουλήσουν τα σπίτια τους σε τιμές χαμηλότερες από όσο ήταν πριν και το κουβάρι θα αρχίσει να ξετυλίγεται με πτωτική τάση στις τιμές των ακινήτων. Αυτό είναι κάτι που απεύχεται ο κ. Hockey και θυμώνει με τους αναλυτές που προβλέπουν οικονομική ύφεση, επειδή αυτό θα οδηγήσει σε μεγαλύτερη ανεργία. Ελπίζει πως κάποια από τα κέρδη που έχουν κάνει όσοι πούλησαν ακίνητα σε υψηλές τιμές, θα πάνε σε αυξημένη κατανάλωση ώστε να μην πέσει η οικονομία σε ύφεση.



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 Άλεξ 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

Επιφεληθεύτε 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**