

**ΠΡΑΚΤΙΚΟΣ
ΟΔΗΓΟΣ
ΜΕΣΙΤΙΚΟΥ
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ**

**Χρυσοί κανόνες
της αγοράς**

Κωνσταντίνα Θεολόγη



1

Γενικά

Αποφάσισες λοιπόν να ακολουθήσεις το επάγγελμα του μεσίτη... Το σκέφτηκες καλά; Ναι, ξέρω, είσαι ελεύθερος επαγγελματίας, ανοίγουν οι δρόμοι για μεγάλα περιθώρια κέρδους, κανονίζεις εσύ το χρόνο σου και τις υποχρεώσεις σου, καθώς και τους ρυθμούς όσον αφορά την ένταση της δουλειάς, τις διακοπές, τις απολαβές.

Συναναστρέφεται με κάθε είδους κόσμο, δεν είσαι καθηλωμένος σε ένα γραφείο, είσαι μέσα στο παιχνίδι των διαπραγματεύσεων και ενημερώνεται για τις εξελίξεις πάνω σε οικονομικά, μηχανικά και νομικά θέματα των ακινήτων. Μαζί με όλα αυτά, μαθαίνεις και χρήσιμες πληροφορίες που μπορεί να σου προσφέρουν τη δυνατότητα για μια μικρή, δική σου, προσωπική επένδυση στο μέλλον.

Αυτή, βέβαια, είναι η μία πλευρά του νομίσματος. Γιατί όπως τα περισσότερα πράγματα στη ζωή, τίποτα δεν είναι ακριβώς αυτό που φαίνεται, και τα μεγάλα κέρδη δεν έρχονται έτσι απλά, χωρίς καθόλου κόπο.

Όμως με σωστή οργάνωση, υπομονή και επιμονή τα όνειρά σου μπορούν να γίνουν πραγματικότητα. Μπορείς να κερδίσεις και εσύ μια θέση στον επιχειρηματικό κόσμο, όπου η επιχείρησή σου είναι ο εαυτός σου, ενάντια σε όλους εκείνους που σε προειδοποιούσαν ότι χάνεις το χρόνο σου κυνηγώντας ανεμόμυλους, ότι αυτή η δουλειά δεν είναι για σένα και ότι το μόνο που θα καταφέρεις είναι να κουραστείς, ενώ θα μπορούσες να επενδύσεις σε μια ασφαλή δουλειά γραφείου, με σταθερό μισθό και καλές προοπτικές. Ανοησίες! Εσύ ξέρεις τι θέλεις, ξέρεις ότι μπορείς, και θα το καταφέρεις!

Έχεις υπολογίσει τις δυνάμεις σου, έχεις αναλάβει τις ευθύνες σου, έχεις αξιολογήσει τον ανταγωνισμό και δε σε σταματάει τίποτα. Και με το δίκιο σου. Διότι το ακίνητο είναι ένας «ζωντανός οργανισμός». Γεννιέται, μεγαλώνει και πεθαίνει. Μόνο που, σε αντίθεση με τους υπόλοιπους ζωντανούς οργανισμούς, το ακίνητο μπορεί να «αναγεννηθεί». Για το λόγο αυτό το ακίνητο αποτελεί την πιο ασφαλή, διαρκώς ανανεούμενη και κερδοφόρα επένδυση, τόσο σε χρήμα (ως αγορά), όσο και σε χρόνο (ως επάγγελμα), και πολλοί θα ζήλευαν αν είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν την άλλη πλευρά του ίδιου νομίσματος που ονομάζεται επιτυχία, **δηλαδή την δουλειά αυτή μέσα από τους κανόνες της πιάτσας**. Τι εννοούμε με όλα αυτά; Θα το δούμε στη συνέχεια.

Ας εξετάσουμε πώς λειτουργεί στην πράξη το αρχαιότατο αυτό επάγγελμα, το οποίο βρίσκεται πάντα στο κέντρο της δράσης σαν ένα ανεξάντλητο παιχνίδι που δε σταματάει ποτέ.

2

Ο μεσίτης

Η έννοια του μεσίτη είναι ακριβώς αυτό που λέει η λέξη: ο μεσάζων. Αυτός δηλαδή που μεσολαβεί μεταξύ δύο ανθρώπων προκειμένου να έρθουν σε συμφωνία. Στη θεωρία. Στην πράξη ο ρόλος του μεσίτη είναι αυτός του **κυματοθραύστη**. Όταν δηλαδή οι δύο ενδιαφερόμενοι (ο αγοραστής και ο πωλητής) έχουν πλησιάσει αρκετά στο κλείσιμο μιας συμφωνίας αγοραπωλησίας, είναι σύνηθες ο μεν αγοραστής να θέλει να μειώσει την τιμή πώλησης, ο δε πωλητής να θέλει να την αυξήσει. Ο καθένας προσπαθεί να κερδίσει περισσότερα για τον εαυτό του. Ο ρόλος του μεσίτη είναι να μεσολαβήσει στις διαπραγματεύσεις ώστε τα δύο μέλη να επιτύχουν μια συμφωνία με την οποία θα είναι και οι δύο ευχαριστημένοι.

Με αυτό το σκεπτικό λοιπόν, προτιμότερο είναι ο αγοραστής και ο πωλητής να μην έρθουν σε επαφή πριν τη στιγμή που θα κλείσει η συμφωνία και θα υπογραφούν τα συμβόλαια. Και αυτό διότι πρόκειται για δύο διαφορετικούς ανθρώπους, ο καθένας με το χαρακτήρα και τις απόψεις του. Αν λοιπόν μέσα στη δίνη των διαπραγματεύσεων η κατάσταση

ξεφύγει λίγο από τον έλεγχο και δημιουργηθεί ένταση, έως και αντιπάθεια, τότε μπαίνει στη μέση ο εγωισμός και μετά είναι πολύ δύσκολο να υποχωρήσει κάποιος από τους δύο έστω και λίγο, ώστε να επιτευχθεί η συμφωνία.

Ως εκ τούτου, όλων των ειδών οι διαπραγματεύσεις από την αρχή μέχρι το τέλος πρέπει να γίνονται με συνδεδετικό κρίκο το μεσίτη. Αυτός δέχεται τα πρώτα κύματα αντιρρήσεων και εκνευρισμού και από τα δύο μέρη, και δεν τα μοιράζεται με κανέναν μέχρι να καταλαγιάσουν τα πνεύματα και να καταλήξουν σε μια κοινή τιμή με την οποία θα είναι όλοι ευχαριστημένοι.

Ο μεσίτης γνωρίζει πληροφορίες και για τις δύο πλευρές, τις οποίες μπορεί να χρησιμοποιήσει ώστε να επιτευχθεί πιο εύκολα η συμφωνία. Γνωρίζει εάν βρίσκεται σε ανάγκη ο ιδιοκτήτης του ακινήτου και είναι διατεθειμένος να ρίξει την τιμή. Γνωρίζει εάν επείγεται να αγοράσει ο αγοραστής και είναι πρόθυμος να διαθέσει κάτι παραπάνω προκειμένου να επισπεύσει τις διαδικασίες.

Επίσης, γνωρίζει καλύτερα την ιδιοσυγκρασία των πελατών του καθότι σε αυτόν μιλάνε ελεύθερα. Άρα ξέρει πότε είναι ‘καλή στιγμή’ για διαπραγματεύσεις, ποια ώρα της ημέρας είναι πιο ξεκούραστος και δεκτικός σε συζητήσεις ο πελάτης, και πότε πρέπει να υποχωρήσουν οι πιέσεις και να αφήσει τον πελάτη να σκεφτεί.

Μεταφέρει διακριτικά τα παράπονα και τις αντιρρήσεις του ενός προς τον άλλον και επιχειρεί να βρει λύσεις στις υπάρχουσες διαφωνίες. Στην ουσία, ο μεσίτης είναι αυτός που κινεί τα νήματα των διαπραγματεύσεων, ώστε να διατηρηθεί μια ισορροπία ως προς τις επιθυμίες των ενδιαφερομένων, και να οδηγήσουν οι συζητήσεις ομαλά προς τη συμφωνία. Υπό αυτή την έννοια, ο ρόλος του μεσίτη είναι ανεκτίμητος.

3

Η ανάγκη για μεσίτη

Σε αυτό το σημείο έρχεται στην επιφάνεια το βασανιστικό ερώτημα: Σε τι χρησιμεύει ένας μεσίτης; Και για ποιο λόγο να ξοδέψω ένα σημαντικό ποσό για την αμοιβή του; Ποιες είναι ουσιαστικά οι υπηρεσίες του; Η πραγματικότητα είναι η εξής:

Ο οποιοσδήποτε θα μπορούσε να κάνει τη δουλειά του μεσίτη. Όμως δεν την κάνει. Πολύ απλά διότι έχει διαλέξει να κάνει άλλο επάγγελμα. Έτσι λοιπόν είτε δε βρίσκει το χρόνο να κάνει την απαραίτητη έρευνα αγοράς που χρειάζεται ώστε να αποκτήσει ενημερωμένη άποψη, είτε δεν έχει την πείρα να αξιολογήσει κατάλληλα τα στοιχεία –αντικειμενικά και μη– που παρουσιάζονται μπροστά του, είτε δεν έχει τις κατάλληλες γνωριμίες τις οποίες αποκτά κανείς όταν κινείται μέσα στο χώρο (γνωριμίες που θα του δώσουν σημαντικές πληροφορίες σχετικά με το αντικείμενο) είτε, τέλος, και πιο σημαντικό, δεν αντλεί καμία ευχαρίστηση από τις κουραστικές διαδρομές που απαιτούνται για την αναζήτηση του ιδανικού ακινήτου.

Ποια είναι λοιπόν ακριβώς η προσφορά του μεσίτη και γιατί η αμοιβή του είναι δικαιολογημένη;

Ο μεσίτης είναι ο άνθρωπος που θα διανύσει άπειρα χιλιόμετρα για να αποκτήσει γνώση της αγοράς. Και λέγοντας γνώση της αγοράς δεν εννοούμε μόνο τα ακίνητα και τις αξίες τους, αλλά και την κατάσταση της περιοχής.

Είναι ο άνθρωπος που θα δει εκατοντάδες ακίνητα προκειμένου να έχει εμπειριστατωμένη άποψη για το επίπεδο κάθε ακινήτου. Με τη λέξη επίπεδο συμπεριλαμβάνουμε οτιδήποτε μπορεί να το χαρακτηρίζει, όπως η τιμή, η εμφάνιση, η κατασκευή, τα υλικά, τα έξτρα. Γιατί, καλώς ή κακώς, τα περισσότερα πράγματα αξιολογούνται συγκριτικά.

Είναι ο άνθρωπος που θα σε γλιτώσει από ατέλειωτες ώρες ταλαιπωρίας ξεδιαλέγοντας τα ακίνητα που πωλούνται, προκειμένου να βρεθείς κατευθείαν στον προορισμό σου, στο ακίνητο δηλαδή που επιθυμείς σύμφωνα με τις δικές σου προτιμήσεις.

Ο μεσίτης είναι αυτός που θα βρίσκεται στο δρόμο με βροχή, κρύο, καύσωνα, κίνηση, προκειμένου να παρίσταται σε ένα ραντεβού και να αξιολογήσει εάν ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις σου.

Ο μεσίτης είναι ίσως ο μόνος άνθρωπος –πέραν του κατασκευαστή– που γνωρίζει την ποιότητα κάποιας οικοδομής αφού την έχει παρακολουθήσει σε όλα της τα στάδια καθώς την επισκεπτόταν με πιθανούς αγοραστές κατά την ανέγερσή της.

Στον μεσίτη θα απευθυνθείς για να ενημερωθείς κατά πόσο η τιμή ενός ακινήτου είναι λογική σύμφωνα με τα στάνταρ της αγοράς. Διότι η τιμή ενός ακινήτου δεν μεταβάλλεται μόνο από την πραγματική του αξία, αλλά και από την κατάσταση της προσφοράς και της ζήτησης. Και την κίνηση της αγοράς, καλύτερα από όλους, την ξέρει εκείνος που βρίσκεται μέσα σε αυτή.

Ο μεσίτης, επίσης, είναι αυτός ο οποίος μπορεί να σε προφυλάξει από πιθανές κακοτοπιές. Έχοντας επιδείξει ένα ακίνητο σε πολύ κόσμο, είναι σε θέση να γνωρίζει τις ιδιαιτερότητές του, καθώς και να αναγνωρίζει γενικά χαρακτηριστικά που δε γίνονται αντιληπτά με την πρώτη επαφή. Διότι η πείρα είναι ο καλύτερος δάσκαλος. Και μέσα από τη δουλειά του ο μεσίτης έρχεται καθημερινά αντιμέτωπος τόσο με νομικά όσο και με κατασκευαστικά, ή ακόμα και πρακτικά προβλήματα.

Για παράδειγμα, κάποιος πελάτης ήταν διατεθειμένος να αγοράσει μια κατοικία μπροστά σε λεωφόρο. Του άρεσε η κίνηση, επομένως δεν είχε πρόβλημα με το θόρυβο. Όμως ανάμεσα στη λεωφόρο και την κατοικία υπήρχε μια στενή λωρίδα οικοπέδου. Ήταν ιδιαίτερα μικρό το πλάτος της, οπότε δεν ήταν δυνατό να χτίσει κάποιος ώστε να του κόψει τη θέα. Δεν είχε υπολογίσει όμως ότι αυτή η στενή λωρίδα εδάφους ήταν αρκετή ώστε να αναρτήσει κάποιος διαφημιστικά ταμπλό, μπροστά στη λεωφόρο, όπως και έγινε. Έτσι αμέσως αχρηστεύτηκε η θέα του εν λόγω ακινήτου, καθώς και η προηγούμενη αξία του.

Ακόμα, ο μεσίτης έχει τη δυνατότητα με τις επαφές που αποκτά λόγω του επαγγέλματός του να σου παρέχει χρήσιμες πληροφορίες για την περιοχή με την οποία ασχολείται: Ποιοι δρόμοι θα μονοδρομηθούν, πού πρόκειται να ανεγερθεί κάποιο ακίνητο το οποίο θα αλλάξει τη μορφή της περιοχής και πολλά άλλα. Πληροφορίες οι οποίες έχουν τη δύναμη να ανεβάσουν ή να μειώσουν την αξία κάποιου ακινήτου ώστε να το καταστήσουν συμφέρουσα ή μη επένδυση.

Ο μεσίτης, τέλος, καλείται να παραστεί και να εργαστεί σε ώρες και μέρες που για τον περισσότερο κόσμο αποτελούν ώρες ξεκούρασης. Διότι η πλειοψηφία του κόσμου έχει τη δυνατότητα να επισκεφθεί τα ακίνητα που τον ενδιαφέρουν μόνο μετά το πέρας της προσωπικής του εργασίας: σαββατοκύριακα και απογεύματα μέχρι τη δύση του ηλίου. Πολλές φορές η επίσκεψη γίνεται και πολύ νωρίς, στην αρχή της ημέρας, προτού ο ενδιαφερόμενος πάει στην δουλειά του.

Η εργασία όμως του μεσίτη δε σταματάει εκεί. Οφείλει να εργαστεί και τις υπόλοιπες ώρες της ημέρας, προκειμένου να αναλάβει τις αναθέσεις των διαφόρων ακινήτων, να κάνει τα απαραίτητα τηλέφωνα για να προγραμματίσει τα διάφορα ραντεβού, καθώς και να επισκεφθεί τα νεοεισαχθέντα στην αγορά ακίνητα για να σχηματίσει μια εικόνα.

Είκοσι ώρες το εικοσιτετράωρο. Νομικές, τεχνικές, φορολογικές, μηχανικές και πρακτικές γνώσεις. Πολλά χιλιόμετρα στο δρόμο. Όλων των ειδών οι συναναστροφές. Καθημερινή πίεση των διαπραγματεύσεων.

Όπως είπαμε, ο καθένας θα γινόταν να κάνει τη δουλειά του μεσίτη.

Αρκεί να θέλει.

Και να μπορεί.

4

Είδη ακινήτων, οργάνωση, και κριτήρια αξιολόγησης

A. Είδη ακινήτων

Τα ακίνητα χωρίζονται σε τρία κύρια είδη: κατοικίες, οικόπεδα και επαγγελματικά ακίνητα. Οι κατοικίες, προφανώς, είναι το ακίνητο του οποίου ο κύριος σκοπός είναι η διαμονή. Χωρίζονται σε μονοκατοικίες, διπλοκατοικίες, μεζονέτες και διαμερίσματα.

Τα διαμερίσματα με τη σειρά τους χωρίζονται σε απλά διαμερίσματα ή οροφωδιαμερίσματα, όπου ένας ολόκληρος όροφος αποτελεί ένα διαμέρισμα. Επίσης υπάρχει και η έννοια του δώροφου διαμερίσματος, δύο

ΠΡΑΚΤΙΚΟΣ ΟΔΗΓΟΣ ΜΕΣΙΤΙΚΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ

Χρυσοί κανόνες της αγοράς

Το βιβλίο αυτό είναι μια «κρυφή ματιά» στο χώρο και την εσωτερική λειτουργία του μεσιτικού επαγγέλματος. Είναι ένας πολύτιμος οδηγός στα χέρια του επαγγελματία μεσίτη αλλά και οποιουδήποτε ενδιαφέρεται για το Real Estate είτε ως επενδυτής είτε ως ιδιοκτήτης ακινήτου. Παρέχει χρήσιμες πληροφορίες για τους εσωτερικούς μηχανισμούς με τους οποίους κινείται η αγορά των ακινήτων, εξετάζοντας τόσο τα πρακτικά θέματα, όπως τα κριτήρια αξιολόγησης ενός ακινήτου, όσο και πιο ανθρώπινους παράγοντες που παίζουν ρόλο στην προώθηση πώλησης κάθε ακινήτου.

Το βιβλίο δίνει στον αναγνώστη την ευκαιρία να αναγνωρίζει τις διαδικασίες που ακολουθούνται κατά τη μεταπώληση ενός ακινήτου, αλλά και διάφορους παράγοντες, επαγγελματικούς και μη, που παρεμβάλλονται στην πορεία των πραγμάτων. Περιγράφει την πραγματικότητα με ειλικρινή τρόπο, αναλύοντας όλα τα στάδια της πώλησης – από την εξεύρεση του ιδανικού ακινήτου μέχρι τις υπογραφές των συμβολαίων.

Αποτελεί πολύτιμο εγχειρίδιο για τον επαγγελματία μεσίτη, ο οποίος θέλει να γνωρίζει αυτά που δεν λέγονται, αλλά και στα χέρια οποιουδήποτε θέλει να γνωρίζει τους μοχλούς που κινούν τη διαδικασία της αγοράς ή πώλησης ενός ακινήτου ώστε να βρει απαντήσεις στις απορίες του και να αποφύγει πιθανές παρεξηγήσεις.

Πρόκειται, αναμφίβολα, για μια αναλυτική περιγραφή του χώρου του μεσιτικού επαγγέλματος εκ των έσω!

Η συγγραφέας

Η **Κωνσταντίνα Θεολόγη** φοίτησε στην Ερasmus Ελληνογερμανική Σχολή και στο Αμερικανικό Κολέγιο Αγίας Παρασκευής (Pierce College). Σπούδασε στο University of Buckingham της Αγγλίας, όπου απέκτησε πτυχίο Νομικής και μεταπτυχιακό στο Διεθνές Εμπορικό Δίκαιο. Στη συνέχεια, παρακολούθησε μαθήματα Νομικής στο Πανεπιστήμιο Κομοτηνής για εκμάθηση του Ελληνικού Δικαίου και απέκτησε πτυχίο Ψυχολογίας από το Open University of Buckingham. Μιλά αγγλικά, γερμανικά, γαλλικά, και ισπανικά. Έχει επαγγελματική εμπειρία στο εμπόριο και ειδικότερα στον τομέα του Real Estate, από την εργασία της ως Σύμβουλος Μεσιτείας και στη συνέχεια ως Διευθύντρια Καταστήματος μεγάλης μεσιτικής εταιρείας στα βόρεια προάστια της Αθήνας. Το βιβλίο αυτό είναι το πρώτο της συγγραφικό έργο.

Επισκεφθείτε μας στο Internet
www.kildarithmos.gr

 **ΕΚΔΟΣΕΙΣ
ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ**

Δομοκού 4, Σταθμός Λαρίσης, 10440 ΑΘΗΝΑ, Τηλ: 210-5237636

ISBN 978-960-461-278-9



9 789604 612789