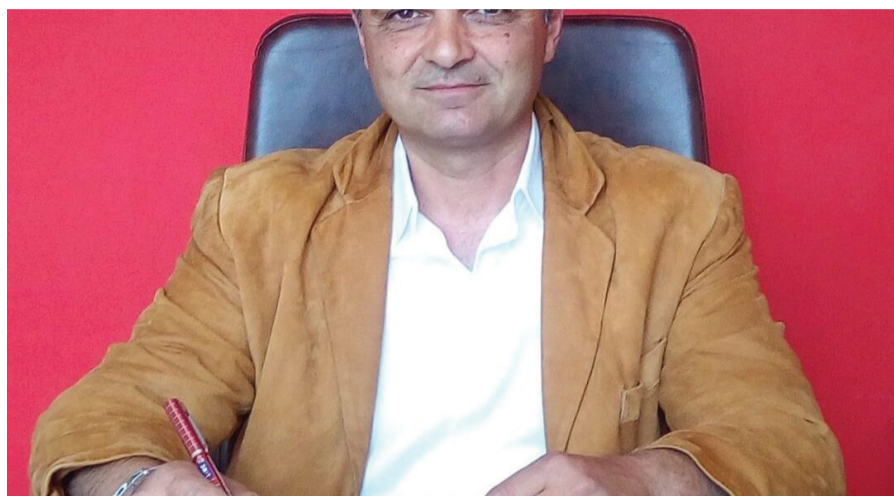


Ρεπορτάζ

Αγορά – πώληση ακινήτου πόσο απαραίτητο είναι το κτηματομεσιτικό γραφείο;



Μανώλης Χατζησταμάτης: Το άλφα και το ωμέγα σε μία κτηματομεσιτική δοσοληψία είναι η εμπιστοσύνη. Ένα σοβαρό κτηματομεσιτικό γραφείο δεν επιτρέπει να εκτεθεί ούτε ο πωλητής αλλά ούτε και ο αγοραστής.

Το μεγάλο θέμα της διαχείρισης των ακινήτων, ανοίγει το περιοδικό Αγορά ... ζώ, συνομιλώντας με τον υπεύθυνο του κτηματομεσιτικού γραφείου, Γενικό Γραμματέα Συλλόγου Κτηματομεσιτών και μέλος του Δ.Σ. ΕΒΕ Ξάνθης, υπεύθυνο Συμβουλευτικής Υποστήριξης Επιχειρήσεων και αναπληρωτή πρόεδρο του τμήματος Μανώλη Χατζησταμάτη.

Ξεκινώντας ο πολίτης την έρευνα για την αγορά ή πώληση ακινήτου αντιλαμβάνεται στην πορεία ότι αδυνατεί να διαχειριστεί ένα τόσο μεγάλο οικονομικό κομμάτι της καθημερινότητας αν δεν συμβουλευθεί και αν δεν αναθέσει σε κάποιον ειδικό και στην προκειμένη περίπτωση ένα οργανωμένο κτηματομεσιτικό γραφείο την υπόθεση.

Με λίγα λόγια, ο πολίτης, είτε είναι διαχειριστής επαγγελματικής στέγης, είτε είναι ιδιοκτήτης κάποιου ακινήτου ή γης πριν προβεί σε πώληση πρέπει να συμβουλευτεί ένα ειδικό γραφείο που ασχολείται επαγγελματικά με αυτήν την εργασία και είναι σε

θέση να τον προστατεύσει από κάθε είδους κακοτοπιά.

Στον αντίποδα, το ίδιο συμβαίνει με έναν πολίτη ο οποίος είναι επαγγελματίας και ενδιαφέρεται να αποκτήσει είτε με αγορά είτε με ενοικίαση έναν επαγγελματικό χώρο καθώς και ένας ιδιώτης που είναι στις προθέσεις του να αγοράσει ένα ακίνητο ή να το νοικιάσει για ίδια χρήση, σαφέστατα πρέπει να αποταθεί σε ειδικό.

Πρέπει να γίνει αυτό για τον απλούστατο λόγο ότι θα γλυτώσει πολύτιμο χρόνο λόγω της γραφειοκρατίας αλλά και άσκοπα χρήματα για την έρευνα.

Δεύτερον, υπάρχει περίπτωση να συναντήσει μελλοντικές δυσκολίες όπου δεν θα μπορέσει να αναπτύξει το ακίνητο που αγόρασε ή τον ενοικιασμένο χώρο που προορίζει για επαγγελματική στέγη ή ίδια χρήση για πολλούς άλλους λόγους, τις περισσότερες φορές άσχετους προς την αγορά ή την πώληση που όμως επηρεάζουν την μελλοντική του πορεία στον χώρο που δραστηριοποιείται είτε προτίθεται να δραστηριοποιηθεί.

Βασική προϋπόθεση, αναφέρει ο Μ. Χατζησταμάτης,

είναι ο πωλητής ή ο ενδιαφερόμενος να έρθει στο γραφείο γιατί το γραφείο έχει γνώση του αντικειμένου και είναι σε θέση να βοηθήσει και τον πωλητή αλλά και τον αγοραστή.

Ένα σοβαρό γραφείο γνωρίζει την αξία του ακινήτου, με δεδομένο ότι η αγορά ακινήτου είναι χρηματιστήριο και ο κτηματομεσίτης το γνωρίζει διευκρινίζοντας ότι είναι πολλοί οι παράγοντες που παίζουν ρόλο στην αγορά ακινήτου όπως η χρονική στιγμή, η εποχή, η περιοχή και έχει την δυνατότητα, λαμβάνοντας υπόψη όλες τις παραμέτρους να κάνει μία εκτίμηση.

Συnergieζεται με μηχανικούς, δικηγόρους, ανθρώπους της «πιάτσας», με αποτέλεσμα να μπορεί να γνωρίζει επιπλέον πληροφορίες οι οποίες θα βοηθήσουν είτε τον πωλητή είτε τον αγοραστή.

Θέσαμε υπόψη του κ. Χατζησταμάτη περίπτωση γνωστού ο οποίος έκανε την αγορά απευθείας, δόθηκε η προκαταβολή και στην συνέχεια αποδείχθηκε ότι το ακίνητο δεν ήταν άρτιο και κάποιες επεκτάσεις δεν ήταν τακτοποιημένες και όταν ακύρωσε την αγοραπωλησία δεν μπόρεσε να πάρει την προκαταβολή του πίσω.

«Ακριβώς, ένα σοβαρό γραφείο, όλα αυτά τα προλαβαίνει και αφού ελέγξει ότι όλα βγαίνουν καλά δίνονται οι προκαταβολές με την εγγύηση του ίδιου του γραφείου πώς αν κάτι πάει στραβά, να μπορεί ο πολίτης να πάρει τα χρήματά του πίσω. Με λίγα λόγια, ένας σωστός κτηματομεσίτης αυτό το εξασφαλίζει. Άρα, γίνεται έλεγχος και μετά δίνεται η προκαταβολή για να συνεχισθεί απόσκόπτα η αγοραπωλησία».

Με λίγα λόγια, από την στιγμή που θα βρεθεί ενδιαφερόμενος αγοραστής του ακινήτου, το κτηματομεσιτικό γραφείο ζητά τα συμβόλαια από τον πωλητή, κάνει την έρευνα με την βοήθεια του δικηγόρου και του συμβολαιογράφου και την

στήριξη του υποθηκοφυλακείου και όταν όλα είναι «καθαρά» τότε ο αγοραστής προχωράει στην προκαταβολή μέχρι να γίνουν τα τελικά συμβόλαια.

Μία άλλη σημαντική επισήμανση από την πλευρά του κ. Χατζησταμάτη είναι ότι θα πρέπει οι πολίτες να εμπιστεύονται τα τοπικά κτηματομεσιτικά γραφεία γιατί υπάρχει η σχετική συνεργασία με τους υπόλοιπους συναδέλφους, στην λογική να βρεθεί αυτό που ταιριάζει στον πολίτη – πελάτη και γίνεται αυτή η επισήμανση γιατί κυκλοφορούν αρκετοί «αεριτζήδες» ενώ τα μέλη του Συλλόγου κτηματομεσιτών δίνουν λόγο στον σύλλογο αλλά και στην σχετική επιτροπή του Επιμελητηρίου που εξετάζει τις πτυχές των όποιων παρατυπιών σε περίπτωση που γίνει καταγγελία για να καταλήξει λέγοντας. «Ένα σοβαρό γραφείο δεν επιτρέπει παρασπονδίες ούτε «αρπακολατζίδικες» δουλειές, διαφορετικά δεν έχει λόγο ύπαρξης, στην λογική ότι κάποια στιγμή η ίδια η αγορά θα τον πετάξει έξω. Ο κόσμος είναι ενημερωμένος και εμπιστεύεται τα κτηματομεσιτικά γραφεία.

ΕΡΩΤΗΣΗ: Κύριε Χατζησταμάτη, πληροφορηθήκαμε ότι το κτηματομεσιτικό γραφείο σας δραστηριοποιείται και στην Βουλγαρία. Είναι αλήθεια;

ΜΑΝΩΛΗΣ ΧΑΤΖΗΣΤΑΜΑΤΗΣ: Βεβαίως και δραστηριοποιούμαστε και στην Βουλγαρία με οργανωμένο γραφείο καθώς και με νομική υπηρεσία το οποίο συμβουλευεί και καθοδηγεί τους Βουλγάρους αγοραστές και επενδυτές. Με έδρα το γραφείο της Ξάνθης δίνουμε την δυνατότητα σε Βούλγαρους επενδυτές και αντίστοιχα στους Έλληνες επενδυτές να επενδύσουν ή να διαχειριστούν ακίνητα στην Ξάνθη και σε όποια γωνιά της Ελλάδος επιθυμούν και αντίστοιχα σε όποια περιοχή της Βουλγαρίας επιθυμούν.

Αυτή ήταν η συζήτηση με τον υπεύθυνο του κτηματομεσιτικού γραφείου στην Ξάνθη και στην Κ. Μπένη (Ηρώων) 83B του κ. Χατζησταμάτη και απλά καταλήξαμε στο συμπέρασμα ότι αν δεν θέλουμε να έχουμε μπερδέματα και μακροχρόνιες διενέξεις, να αποταθούμε σε κάποιο κτηματομεσιτικό γραφείο της εμπιστοσύνης μας για να μπορέσουμε να αξιοποιήσουμε το ακίνητό μας.

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΠΑΥΛΙΚΙΑΝΟΣ

