

Καλησπέρα σας.

Όταν ο κύριος Νίκος Απέργης μου ζήτησε να συμμετάσχω στη σημερινή εκδήλωση και να μιλήσω για τα ακίνητα, ομολογώ ότι – μετά από την καταφατική απάντησή μου – δεν άργησα να βρω το θέμα της εισήγησής μου.

Εκείνες τις ημέρες βρισκόμουν στις Ηνωμένες Πολιτείες. Εκεί, συνάντησα – μεταξύ άλλων – την αντιπρόεδρο της Ομοσπονδίας των Αμερικανών κτηματομεσιτών, την κυρία Ellen Renish. Συζητώντας για την οικονομική κρίση και το πόσο αυτή έχει επηρεάσει την αγορά ακινήτων της χώρας, η κουβέντα ήρθε και γύρω από το πώς τη διαχειρίζονται τα μέσα ενημέρωσης.

Τότε, η κυρία Renish επικαλέστηκε την περίπτωση του 2006. Προς το τέλος εκείνης της χρονιάς, η αμερικάνικη αγορά ακινήτων είχε καταγράψει σημαντική κάμψη. «Αυτό που συνέβη σε εμάς είναι τα μέσα μαζικής ενημέρωσης», μου είπε. «Ρεπορτάζ, αναλύσεις και άρθρα γύρω από μια φούσκα στην αγορά ακινήτων και την πιθανότητά της να σπάσει οδήγησαν τους υποψήφιους αγοραστές να παραμείνουν αδρανείς. Και τότε, δεν κουνιόταν φύλλο ! Οι αναφορές περί φούσκας πάγωσαν την αγορά για τρεις μήνες. Και αυτό ήταν πολύ τρομακτικό», ολοκλήρωσε το σχόλιό της.

Μετά από αυτή τη συζήτηση, οι συνειρμοί με την ελληνική πραγματικότητα ήταν άμεσοι. Και σκέφτηκα ότι θα έπρεπε να δούμε το πώς και πόσο τα media επηρεάζουν τη ζήτηση για ακίνητα και – κατά συνέπεια – τις τιμές. Αυτό θα επιχειρήσω στη συνέχεια. Ας μείνουμε όμως λίγο ακόμα στις Ηνωμένες Πολιτείες.

Πρέπει να σας πω ότι πρόκειται για ένα θέμα, το οποίο έχει συζητηθεί πολύ έντονα κατά καιρούς, στην άλλη πλευρά του Ατλαντικού. Και, κάθε φορά που η αγορά εμφανίζει σημάδια κάμψης, δεν είναι λίγοι αυτοί που

σπεύδουν να... δείξουν τα μέσα ενημέρωσης ως τους βασικούς υπεύθυνους. Είναι χαρακτηριστικά τα σχόλια του ιδιοκτήτη ενός από τα μεγαλύτερα μεσιτικά γραφεία του Los Angeles. Πολλοί συνεργάτες του δουλεύουν με πελάτες επί μήνες, προσπαθώντας να καταλήξουν σε μια καλή συμφωνία για αγοραπωλησία ακινήτου. Και ξαφνικά, όπως ο ίδιος λέει, ο αγοραστής διαβάζει ή ακούει μια ανάλυση, που προβλέπει κατάρρευση των τιμών ή πολλά απούλητα σπίτια, και αποφασίζει να περιμένει. Τα μέσα προσπαθούν να απεικονίσουν την πραγματικότητα της αγοράς, αλλά πολλές φορές αυτό τείνει στην παραπληροφόρηση που τρομάζει τους δυνητικούς αγοραστές, καταλήγει. Κι αυτό, γιατί ο κόσμος εμπιστεύεται σε μεγάλο βαθμό ό,τι διαβάζει ή ακούει, κυρίως από τα μεγάλα δίκτυα και τις μεγάλες εφημερίδες.

Τα όσα μόλις ακούσατε, δεν υποστηρίζονται μόνο στις Ηνωμένες Πολιτείες. Αναζητώντας στοιχεία για τη σημερινή ομιλία, βρέθηκα μπροστά σε μια εκπομπή της καναδικής τηλεόρασης. Εκεί, λοιπόν, παρακολούθησα τον πρόεδρο μιας μεγάλης εταιρίας ερευνών αγοράς να υποστηρίζει ότι τα μέσα ενημέρωσης έχουν ένα τεράστιο αντίκτυπο στις προσδοκώμενες τάσεις των αγοραστών. Όπως ο ίδιος είπε χαρακτηριστικά, ό,τι διαβάζουν στις εφημερίδες, το έχουν ως ευαγγέλιο, καλώς ή κακώς. Υποστηρίζει ότι το κοινό συχνά επικεντρώνεται σε έναν καταθλιπτικό τίτλο, ακόμα και αν το ρεπορτάζ περιέχει ένα θετικό σενάριο ή καταλήγει σε ένα αισιόδοξο συμπέρασμα. Και αυτός ο τίτλος μπορεί να επηρεάσει, όπως λέει, την πρόθεση κάποιου να αγοράσει, να πουλήσει ή να παραμείνει αδρανής.

Να επιστρέψουμε τώρα στην ελληνική πραγματικότητα. Είναι φούσκα η αγορά ακινήτων στην Ελλάδα; Πότε θα αρχίσουν να κατρακυλούν οι τιμές; Πότε θα σκάσει η φούσκα; Είναι μερικά από τα ερωτήματα, που συχνά οι

δημοσιογράφοι απευθύνουμε στους ειδικούς, τους οποίους καλούμε να μας καταθέσουν τις απόψεις τους.

Επιτρέψτε μου σε αυτό το σημείο να κάνω μια παρένθεση και να επιχειρήσω να ορίσω τη «φούσκα» στα ακίνητα. Και θα καταλάβετε γιατί.

Ο καθηγητής Robert Shiller, του Πανεπιστημίου Γέιλ, είναι από τους ειδικούς στα της αγοράς ακινήτων. Ορίζει, λοιπόν, ως φούσκα των τιμών των ακινήτων, αυτό που συμβαίνει όταν οι τιμές των ακινήτων καθορίζονται περισσότερο από τις προσδοκίες των μελλοντικών αυξήσεων παρά από την ανάγκη για στέγαση. Με άλλα λόγια, αυτό συμβαίνει όταν οι τιμές καθορίζονται την περίοδο εκείνη, που οι αγοραστές πιστεύουν ότι το ακίνητο είναι ο εύκολος τρόπος για κέρδη.

Ακούστε και την ερμηνεία του νομπελίστα οικονομολόγου, Joseph Stiglitz: «Αν η εξήγηση ότι η τιμή είναι υψηλή σήμερα, είναι πως η τιμή πώλησης θα είναι αύριο υψηλή, χωρίς θεμελιώδεις παράγοντες να μπορούν να επαληθεύσουν μια τέτοια τιμή, τότε υπάρχει η φούσκα. Επίσης, όταν οι τιμές μειώνονται χωρίς καμιά αντίστοιχη νέα πληροφορία, τότε έχουμε έκρηξη της φούσκας».

Είναι προφανές ότι οι φούσκες στηρίζονται στην ψυχολογία της μάζας: όσο η μάζα θεωρεί πως οι τιμές θα εξακολουθούν να αυξάνονται συνεχώς, τόσο θα επιβιώνει το κλίμα της φούσκας.

Ο Shiller, μάλιστα, υποστηρίζει πως οι φούσκες αποτελούν ένα κοινωνικό φαινόμενο μεταδοτικής έξαψης.

Αρκεί να δούμε τι έγινε στην αγορά ακινήτων της Ιαπωνίας τη δεκαετία του '80. Τότε, είχε δημιουργηθεί μια στρεβλή εικόνα και άποψη ότι η αξία της γης δεν μειώνεται ποτέ στη χώρα του ανατέλλοντος Ηλίου. Ποιο ήταν το αποτέλεσμα;

Οι τιμές αυξήθηκαν κατά 550% και το 1991 η συνολική αξία των ιαπωνικών ακινήτων έφτανε τα 20 τρις δολάρια!!! Τι σήμαινε αυτό; Ότι αν κάποιος πωλούσε τη μητροπολιτική περιφέρεια του Τόκιο, θα μπορούσε να αγοράσει την ακίνητη περιουσία των Ηνωμένων Πολιτειών!!!! Μόνο στα χαρτιά, φυσικά...

Τι γίνεται λοιπόν στη χώρα μας; Πόσο τα μέσα ενημέρωσης συμβάλλουν στη δημιουργία φούσκας ή στη μεταβολή, τέλος πάντων, των τιμών των ακινήτων;

Θα σας μεταφέρω τέσσερα χρόνια πίσω... το 2005. Το οικονομικό επιτελείο είχε ήδη προχωρήσει στις πρώτες αλλαγές στη φορολογία εισδοήματος και το επόμενο βήμα ήταν οι αλλαγές στη φορολογία ακινήτων. Στο υπουργείο Οικονομικών επεξεργάζονταν σενάρια επί σεναρίων για το πότε θα επιβληθεί ο ΦΠΑ στις νέες οικοδομές, ποιες άλλες αλλαγές θα επέλθουν και – φυσικά – το μεγάλο ζητούμενο ήταν τι θα γίνει με τις αντικειμενικές αξίες, οι οποίες παρέμεναν παγωμένες από το 2001!

Παγωμένη παρέμενε, όμως, και η αγορά στις αρχές εκείνης της χρονιάς. Σκεφτείτε ότι το Μάρτιο του 2005 η οικοδομική δραστηριότητα κατέγραφε πτώση 8,4%. Προς το τέλος εκείνου του μήνα, στις 21, ήρθε και το πρώτο δημοσίευμα.... η πρώτη διαρροή:

Ακίνητα: έως 30% οι αυξήσεις στις αντικειμενικές αξίες

Αποτέλεσμα; Απρίλιος 2005. Οικοδομική δραστηριότητα. Αύξηση 14,5% !

Οι έγκυρες και αποκλειστικές πληροφορίες, οι εκμυστηρεύσεις υψηλόβαθμων στελεχών ή υπηρεσιακών παραγόντων του υπουργείου – όπως βαφτίζουμε δημοσιογραφικά τις πηγές μας – σώπασαν στη συνέχεια. Πώς κινήθηκε η οικοδομική δραστηριότητα;

-10% το Μάιο, -22% τον Ιούνιο !

Ο Ιούλιος ήταν καυτός, όχι μόνο λόγω υψηλών θερμοκρασιών, αλλά και λόγω της αναμονής της ανακοίνωσης των νέων μέτρων για τα ακίνητα. Αυτές ήρθαν στο τέλος του μήνα, μαζί με την προαναγγελία στην ουσία του τότε υπουργού Οικονομίας, Γιώργου Αλογοσκούφη, ότι οι αντικειμενικές αξίες θα αυξηθούν, ώστε να προσεγγίσουν σταδιακά τις αγοραίες.

Τι σήμαινε αυτό;

Αύξηση της οικοδομικής δραστηριότητας κατά 18,4% τον Ιούλιο και εκρηξη διαρροών, δημοσιευμάτων και σεναρίων γύρω από το πόσο και από πότε θα αυξηθούν οι αντικειμενικές. Τον Αύγουστο, οι οικοδομικές άδειες ήταν κατά 22,9% περισσότερες από την προηγούμενη χρονιά.

7 Σεπτεμβρίου. Διαβάζω από πρωτοσέλιδα εφημερίδων:

Στα ύψη οι αξίες των ακινήτων. Αντικειμενικές: Πρόταση για αυξήσεις από 13% έως 265% σε 87 περιοχές της Αττικής.

100% πάνω οι αντικειμενικές. Φωτιά οι προτάσεις των επιτροπών - φθάνουν ως 265%.

Με τη λογική ότι οι αντικειμενικές πρέπει να προσεγγίσουν τις αγοραίες, έγραφαν τα δημοσιεύματα, οι επιτροπές προτείνουν κατά μέσον όρο το διπλασιασμό των τιμών στην Αττική, ενδεχόμενο που θα εκτινάξει και τον φόρο μεταβίβασης για την αγορά πρώτης κατοικίας.

Η πρώτη κατοικία θα επιβαρυνθεί ακόμη περισσότερο αν η αύξηση των αντικειμενικών τιμών τον Δεκέμβριο δεν συνοδευθεί και με αύξηση του αφορολόγητου ορίου, πόρτα που άφησε ανοιχτή ο υπουργός Οικονομίας.

14,3% αυξημένη η οικοδομική δραστηριότητα το Σεπτέμβριο, 17,8% τον Οκτώβριο !

Νοέμβριος. Ο κύβος είχε ριφθεί και ήταν δεδομένο ότι οι αντικειμενικές αξίες θα αυξάνονταν με το νέο έτος.

Διαβάζω πάλι:

Ακίνητα: Αύξηση από 4,6% έως 88,4% στις αντικειμενικές αξίες. Αναλυτικοί πίνακες με τις 87 περιοχές της Αττικής. (19/11/2005)

Το ποσοστό αύξησης άρχισε να πέφτει. Όχι όμως και η οικοδομική δραστηριότητα. 32,4% υψηλότερα.

Για να φτάσουμε στο Δεκέμβριο. 18 του μήνα.

Αυξήσεις από 18% έως 90% στις αντικειμενικές τιμές. Στα ύψη οι φόροι μεταβίβασης, κληρονομιάς, γονικών παροχών. (18/12/2005)

Δέκα ημέρες αργότερα, ανακοινώθηκε η αύξηση των αντικειμενικών αξιών.

Την επομένη,

Ακόμα και η αγορά πρώτης κατοικίας γίνεται άπιαστο όνειρο. Από την 1η Ιανουαρίου 2006 οι αυξημένες μέχρι και 85% αντικειμενικές αξίες εκτινάσσουν έως και επτά φορές πάνω το φόρο μεταβίβασης,

Φοροεπιδρομή στα ακίνητα με αυξήσεις αντικειμενικών αξιών ως 85% και φόρων μέχρι 435% εξαπολύει η κυβέρνηση

Πόσο αυξήθηκε η οικοδομική δραστηριότητα τον τελευταίο μήνα του 2005;

122,4 % !!!!!

Και όπως καταλαβαίνετε, και πολλοί από εσάς θυμάστε, ο οικοδομικός οργανισμός όλης εκείνης της περιόδου συμβάδιζε με την άνοδο της ζήτησης και με την κατακόρυφη άνοδο των τιμών των ακινήτων.

Είναι πλέον ενδεικτική η περιγραφή της εικόνας στις εφορίες, από προϊστάμενο ΔΟΥ μεγάλου νησιού:

«Ο θόρυβος από τα μέσα και η άγνοια δημιουργούν έναν πανικό οι άνθρωποι ψάχνουν, ρωτούν. Καμιά φορά αποδεικνύεται ότι κακώς υπάρχει βιασύνη γιατί υπάρχουν και οι παράμετροι της κοινωνικής πολιτικής του υπουργείου σε ζητήματα γονικών παροχών και αγορών πρώτης κατοικίας. Στις περιπτώσεις αλλαγών στις αντικειμενικές συνήθως αυξάνονται και τα αφορολόγητα όρια για γονικές παροχές κ.α.. Κατά την άποψή μου και με βάση τη μέχρι σήμερα εμπειρία μας δεν υπάρχει λόγος να βιαστεί κανείς διότι ταυτόχρονα θα αυξηθούν τα αφορολόγητα».

Δεν τον άκουσαν όμως πολλοί.

Φταίνε τα μέσα ενημέρωσης, λοιπόν, αποκλειστικά για τη διαμόρφωση της τάσης στην αγορά ακινήτων;

Ασφαλώς και όχι. Το παιχνίδι άλλωστε είναι αμφίδρομο. Κατ' αρχήν, οι παράγοντες της αγοράς – που κατηγορούν συχνά τα media – εξυπηρετούνται και οι ίδιοι από τις συχνές αναφορές σε δελτία και πρωτοσέλιδα για τα σενάρια στη φορολογία των ακινήτων, που αναζωπυρώνουν το αγοραστικό ενδιαφέρον.

Το ίδιο ισχύει πολλές φορές και για το αρμόδιο υπουργείο, το οποίο με τις διαρροές αυξάνει οικοδομική δραστηριότητα, ΑΕΠ και δημόσια έσοδα.

Θα μου πείτε, «εννοείς ότι εσείς οι δημοσιογράφοι είστε άμοιροι ευθυνών και θύματα αυτών που θέλουν να περνάνε τη γραμμή τους;»

Ασφαλώς και όχι. Αλοίμονο αν δεχόμαστε χωρίς κριτικό πνεύμα την όποια πληροφορία. Άλλωστε, όλο αυτό το κλίμα βοηθάει στις τηλεθεάσεις των δελτίων ειδήσεων και στις κυκλοφορίες των εφημερίδων.

Κι εδώ νομίζω ότι βρίσκεται το σημείο-κλειδί, σε ό,τι αφορά την υπευθυνότητα, που οφείλουμε να δείχνουμε. Η περίπτωση της αγοράς ακινήτων μοιάζει με αυτή της οικονομικής κρίσης, σε ό,τι αφορά το χειρισμό από τα μέσα ενημέρωσης.

Νομίζω ότι χρειάζεται να είμαστε πιο ψύχραιμοι, και λιγότερο παρορμητικοί, ειδικά όταν πρόκειται για τη μετάδοση πληροφοριών και φημών, και όχι ειλημμένων αποφάσεων. Μάλιστα, πληροφοριών και σεναρίων που αφορούν σε κρίσιμες παραμέτρους της καθημερινής ζωής των νοικοκυριών, όπως ένα δάνειο εκατοντάδων χιλιάδων ΕΥΡΩ ή η τοποθέτηση χρημάτων, που αποτελούν τους κόππους μιας ζωής.

Το σίγουρο, πάντως, είναι ότι:

1. Οι εμφανιζόμενοι ως θύματα είναι είτε θύτες, είτε ωφελημένοι από το όποιο έγκλημα συντελείται
2. Τα media χρησιμοποιούνται συχνά ως ΔΟΥΡΕΙΟΣ ΙΠΠΟΣ και αποδέχονται επίσης συχνά αυτό το ρόλο
3. Τελικοί αποδέκτες όλων αυτών είναι τα νοικοκυριά, τα οποία – επιτρέψτε μου – οφείλουν να στέκονται

και αυτά κριτικά - στο μέτρο του δυνατού - απέναντι
σε ό,τι ακούν, βλέπουν και διαβάζουν.

Σας ευχαριστώ πολύ.