

Νέο περιβάλλον περιουσιακών συναλλαγών

- Τα επόμενα 5 χρόνια περισσότερες από τις μισές πωλήσεις θα αφορούν ακίνητα με τιμή πώλησης χαμηλότερη της υποθήκης τους.
- Αυτό σημαίνει ότι οι περισσότερες πωλήσεις ακινήτων θα γίνονται με την ενεργή εμπλοκή των Τραπεζών οι οποίες θα κρίνουν κάθε ρύθμιση και κάθε οριστική διευθέτηση ξεχωριστά για κάθε ιδιοκτήτη με βάση τα οικονομικά και κοινωνικά κριτήρια του.
- Κάποιες περιουσίες προστατεύονται και κάποιες δεν προστατεύονται από το Κράτος.

Ανεργία, Υπερχρέωση, Τιμές

Las Vegas-Paradise, Nev.

- Pct. distressed sales: **41.0%**
- Unemployment rate: 9.2%
- Pct. change in home prices: 25%

Detroit-Warren-Livonia, Mich.

- Pct. distressed sales: **31.2%**
- Unemployment rate: 9.3%
- Pct. change in home prices: 33%

Read more: [Cities Selling the Most Distressed Homes - 24/7 Wall St.](#)

Τι κινεί την Αγορά των Ακινήτων

- **Οικογενειακοί λόγοι**

- Γάμος – Διαζύγιο
- Γέννηση – Θάνατος

- **Οικονομικοί λόγοι**

- Αύξηση – Μείωση εισοδήματος
- Πρόσληψη – Απόλυση
- Αποδόσεις Ακινήτων – Αποδόσεις άλλων επενδύσεων

Η Ανεργία στην κύρια ηλικιακή κλάση αγοραστών (35-44 ετών) αυξήθηκε από 6,9% σε 23,7%...

ΠΙΝΑΚΑΣ 2: Ποσοστό ανεργίας κατά ομάδες ηλικιών : Ιανουάριος 2009-2014

Ομάδες ηλικιών	Ιανουάριος					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
15-24 ετών	25,9	30,3	37,8	52,7	60,4	56,8
25-34 ετών	11,6	14,2	21,4	29,4	34,3	35,5
35-44 ετών	6,9	9,1	12,3	18,2	23,8	23,7
45-54 ετών	5,3	7,3	10,2	15,6	20,5	20,5
55-64 ετών	4,1	5,3	7,2	11,6	16,9	18,2
65-74 ετών	1,0	1,4	2,0	3,6	7,5	11,6
Σύνολο	8,9	10,9	14,9	21,7	26,5	26,7

Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ

...μαζί ανέβηκε και το ποσοστό
Στεγαστικών Δανείων σε
καθυστέρηση εκτοξεύθηκε από το
3,6% το 2007 στο 25,8% το 2013

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΠΙΕΣΗ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΩΝ Ποσοστό δανείων σε καθυστέρηση



✓ Συνεχής αύξηση της χρηματοοικονομικής πίεσης των νοικοκυριών κατά τη διάρκεια της τρέχουσας κρίσης

✓ Οι τράπεζες επιδίωξαν να επαυξήσουν τις εξασφαλίσεις για την κάλυψη δανείων που είχαν ήδη χορηγηθεί (με στόχο να μειώσουν τη ζημία σε περίπτωση αθέτησης) και κατέστησαν πιο αυστηρά τα κριτήρια χορήγησης νέων δανείων



Το ίδιο διάστημα 2007- 2013 οι τιμές των ακινήτων υποτιμήθηκαν στο 69,9% της τιμής που είχαν το 2013

Πίνακας II.6. ΝΕΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ ΤΙΜΩΝ ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑΤΩΝ ΚΑΤΑ ΠΑΛΑΙΟΤΗΤΑ
Table II.6. NEW INDEX OF APARTMENT PRICES BY AGE

Περίοδος Period	Σύνολο Total			Νέα (έως 5 ετών) New (up to 5 years old)			Παλαιά (άνω των 5 ετών) Old (over 5 years old)		
	Δείκτης Index 2007=100	(%) Μεταβολή / Change		Δείκτης Index 2007=100	(%) Μεταβολή / Change		Δείκτης Index 2007=100	(%) Μεταβολή / Change	
		Προηγούμεν. περιόδου Previous period	Προηγούμεν. έτους Previous year		Προηγούμεν. περιόδου Previous period	Προηγούμεν. έτους Previous year		Προηγούμεν. περιόδου Previous period	Προηγούμεν. έτους Previous year
2006	94,4	93,3	95,1
2007	100,0	5,9	5,9	100,0	7,2	7,2	100,0	5,2	5,2
2008	101,7	1,7	1,7	102,3	2,3	2,3	101,3	1,3	1,3
2009	97,9	-3,7	-3,7	100,2	-2,0	-2,0	96,5	-4,8	-4,8
2010	93,3	-4,7	-4,7	96,0	-4,2	-4,2	91,7	-5,0	-5,0
2011	88,2	-5,5	-5,5	91,2	-5,0	-5,0	86,4	-5,8	-5,8
2012	78,0	-11,7	-11,7	80,1	-12,1	-12,1	76,6	-11,4	-11,4
2013 *	69,9	-10,3	-10,3	71,8	-10,4	-10,4	68,7	-10,2	-10,2

Σχέσεις Τιμής - Υποθήκης

Τιμή Ακινήτου 2007	100.000
Ποσό σωστού δανείου	80.000
Υπόλοιπο Δανείου 31/12/2013	70.000
Τιμή Ακινήτου 2014	70.000
Υπόλοιπο	0

Τιμή Ακινήτου 2007	100.000
Ποσό συνήθους δανείου	100.000
Υπόλοιπο Δανείου 31/12/2013	88.000
Τιμή Ακινήτου 2014	70.000
Υπόλοιπο	-18.000

Διαχείριση ιδιαιτέρως επιβαρυσμένων ακινήτων

Διάρκεια 18 ώρες



- Το Πρόγραμμα είναι σχεδιασμένο για Μεσίτες Ακινήτων σε όλα τα επίπεδα εμπειρίας.
- Βασίζεται στον αντίστοιχο οδηγό κατάρτισης SFR® της NAR®, Ένωσης Μεσιτών Αμερικής, και παρέχει ένα πλαίσιο για την ολόπλευρη κατανόηση των θεμάτων που αφορούν τους υπερχρεωμένους ιδιοκτήτες ακινήτων.
- Οδηγεί στην Διεθνώς Αναγνωρισμένη Πιστοποίηση SFR®
- Βοηθάει το Μεσίτη Ακινήτων:
 - Στην κατανόηση και τον εντοπισμό της ευνοϊκότερης λύσης ρύθμισης ή οριστικής διευθέτησης δανείων. Περιλαμβάνει τους Νόμους 3869/2010, 4224/2013 καθώς και το ειδικό σχέδιο Κώδικα Δεοντολογίας που θα ρυθμίζει τις σχέσεις Τραπεζών με τους υπερχρεωμένους δανειολήπτες.
 - Στη συνεργασία με ειδικούς Νομικούς, Φοροτεχνικούς κλπ για την προστασία της περιουσίας των πελατών του.
 - Να αναπτύσσει όπου απαιτείται ειδικό πλάνο και να επιτυγχάνει άμεση πώληση.
 - Να υποστηρίζει τον ιδιοκτήτη στις διαπραγματεύσεις με τις Τράπεζες.
 - Να εντοπίζει αγοραστές που θέλουν και μπορούν να αγοράσουν επιβαρυσμένα ακίνητα.
 - Να εξασφαλίζει της Μεσιτική του Αμοιβή.
 - Να εντοπίζει πιθανές εμπλοκές και να διαχειρίζεται τους ενδεχόμενους κινδύνους.
 - Να ενημερώνει και να προετοιμάζει τους αγοραστές



What's in it for you...



As many agents can attest, your ability to close short sales and foreclosures depends in part on your confidence in seeing these transactions through. Begin building your confidence today with SFR®!

[Learn more about SFR® >](#)

[Find a SFR® in your area >](#)

Take the SFR® class...



For many real estate professionals, short sales and foreclosures are the new "traditional" real estate transaction. Knowing how to help sellers maneuver the complexities of short sales as well as help buyers pursue short sale and foreclosure opportunities are not merely good skills to have in today's market — they are critical. And while short sales and foreclosures are not for the faint of heart, agents with the proper tools and training can use these specialty areas to build their business for the long term.

[Find a course >](#)

[Take the SFR® course online >](#)

[View SFR® Webinars >](#)

Get the Certification...

If you have completed the one-day Short Sales and Foreclosures course and required Webinars, you can submit your application here to earn SFR®. You will get access to the members-only SFR® networking site to put your certification to work, and get listed in the online directories on REALTOR.org and REALTOR.com®.



[Get Certified](#)