Γιάννης Πλουμής, *διευθύνων σύμβουλος της «Πλουμής - Σωτηρόπουλος»*

Πρωτοφανής η ζήτηση πολυτελών κατοικιών

Η βελτίωση των οδικών, αεροπορικών υποδομών και η «χρυσή βίζα» βοηθούν πολύ την αγορά, τονίζει στην «Κ» ο Γιάννης Πλουμής

Συνέντευξη στον **ΝΙΚΟ ΡΟΥΣΑΝΟΓΛΟΥ**

Ο κ. Γιάννης Πλουμής, επικεφαλής της «Πλουμής - Σωτηρόπουλος», που δραστηριοποιείται στην ελληνική αγορά από το 1924.

Από την περίπτωση ιδιοκτήτη πολυτελούς κατοικίας, την οποία αγόρασε χωρίς καν να επισκεφθεί ποτέ μέχρι και σήμερα, έως την πωλήτρια που εισέπραξε σχεδόν 3 εκατ. ευρώ (σε δραχμές τότε), με εμφανή απογοήτευση στο πρόσωπό της, οι ιστορίες από τους χιλιάδες πελάτες που έχει εξυπηρετήσει στα 100 χρόνια λειτουργίας του το μεσιτικό γραφείο Πλουμής - Σωτηρόπουλος, αρκούν για να γραφτεί ολόκληρο βιβλίο. Με αφορμή την πρόσφατη εορταστική εκδήλωση για τη συμπλήρωση του σημαντικού αυτού ορόσημου, η «Κ» συνομίλησε με τον κ. Γιάννη Πλουμή, επικεφαλής της εταιρείας σήμερα.

Σε μια περίοδο κατά την οποία μεσιτικά γραφεία «ξεφυτρώνουν σαν τα μανιτάρια», δεν είναι σύνηθες να συναντά κανείς μια εταιρεία με παρουσία στην αγορά από το 1924. Τότε ιδρύθηκε η εταιρεία μεσιτείας ακινήτων του Ιωάννη Σωτηρόπουλου, ο οποίος ήταν μόλις 25 ετών. Αρχικά εγκαταστάθηκε στο Μέγαρο Εφεσίου, στην οδό Σταδίου 24. Το κτίριο ήταν μία από τις πρώτες πολυώροφες πολυκατοικίες γραφείων του κέντρου των Αθηνών. Το πρώτο τηλέφωνο που απέκτησε το μεσιτικό γραφείο, περί το 1929, είχε αριθμό 57-80.

Εξαρχής, ο Ι. Σωτηρόπουλος στράφηκε σε ακίνητα υψηλής ποιότητας, επιλέγοντας προσεκτικά τα κτήματα που επέλεγε να προωθήσει στην αγορά. Κατά τη διάρκεια του Β΄ Παγκοσμίου Πολέμου, το γραφείο κατόρθωσε να παραμείνει σε λειτουργία, με αποτέλεσμα να επωφεληθεί από την ανάπτυξη που ακολούθησε τα επόμενα χρόνια. Το 1937, το γραφείο μετακόμισε στον οριστικό του χώρο, στην οδό Πανεπιστημίου 6, ένα νεοκλασικό κτίριο που σχεδίασε ο αρχιτέκτονας Ερνστ Τσίλλερ.

Η πρώτη διάδοχος του Ι. Σωτηρόπουλου ήταν η κόρη του Σόφη, το μοναδικό παιδί που απέκτησαν με τη σύζυγό του Κατερίνα. Στο Λονδίνο, όπου είχε πάει για σπουδές, γνώρισε τον μελλοντικό της σύζυγο, Τάκη Πλουμή, που είχε ζήσει και εργαστεί στη βρετανική πρωτεύουσα για πολλά χρόνια. Από τη δεκαετία του 1970 η Σόφη Σωτηροπούλου άρχισε να εργάζεται μαζί με τον πατέρα της στο γραφείο. Μάλιστα, με τις προσπάθειές της, το γραφείο επεκτάθηκε και σε άλλες περιοχές υψηλού επιπέδου της Αθήνας, όπως το Ψυχικό, η Φιλοθέη, η Κηφισιά και η Εκάλη. Μετά τη συνταξιοδότηση του πατέρα της, το 1980, ανέλαβε την αποκλειστική ευθύνη της εταιρείας, η επωνυμία της οποίας άλλαξε σε «Πλουμής-Σωτηρόπουλος».

Η επόμενη γενιά που εισήλθε στην εταιρεία ήταν τα δύο παιδιά της Σόφης, ο Γιάννης και η Έρικα Πλουμή, που ξεκίνησαν να εργάζονται στην εταιρεία στα τέλη της δεκαετίας του 1980. Υπό την εποπτεία τους, η εταιρεία διεύρυνε την εμβέλειά της, μέσω της επέκτασής της και σε εξοχικά ακίνητα στις κυριότερες τουριστικές περιοχές της Ελλάδας. Παράλληλα, προχώρησαν και στην επέκταση προς τις αγορές του εξωτερικού, μέσω της σύμπραξης αρχικά με τους Sotheby's το 1990 και από το 2004 με την Christie's International Real Estate.

> Πέραν των ξένων αγοραστών, το ενδιαφέρον Ελλήνων για prime ακίνητα, τόσο στην Αθήνα όσο και σε νησιά, έχει επιστρέψει δριμύτερο.

Περιμένατε την ανάκαμψη και την απήχηση που έχει γνωρίσει η ελληνική αγορά πολυτελών κατοικιών τα τελευταία χρόνια; Ποιοι λόγοι την οδηγούν;

– Η ελληνική αγορά έχει κάνει κύκλους. Έφτασε στο απόγειό της το 2008, επιβαρύνθηκε το 2015 και σήμερα έχει επιστρέψει, όχι πλήρως ακόμα, αλλά είναι καθ' οδόν για την επιστροφή στα υψηλά της περιόδου πριν από την κρίση και ακόμα πιο πάνω. Η ζήτηση είναι ισχυρότερη από ποτέ και προέρχεται όχι μόνο από το εξωτερικό, αλλά και από την Ελλάδα, όπου το αγοραστικό ενδιαφέρον έχει επιστρέψει δριμύτερο. Ας μην ξεχνάμε ότι ανέκαθεν είχαμε το πλεονέκτημα των καλύτερων θαλασσών και παραλιών παγκοσμίως. Όσο λοιπόν βελτιώνεται η πρόσβαση με καλύτερες οδικές και αεροπορικές υποδομές, τόσο πιο περιζήτητο θα γίνεται και το προϊόν μας.

Πώς έχουν εξελιχθεί οι τιμές πώλησης στη διάρκεια των κύκλων αυτών της αγοράς;

– Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η περίπτωση ενός οικοπέδου δύο στρεμμάτων στο Π. Ψυχικό, το οποίο στο απόγειο της αγοράς, το 2008, πουλήθηκε από το γραφείο μας σε τιμή 12 εκατ. ευρώ, δηλαδή με 6 εκατ. ευρώ/στρέμμα. Το 2016-2017, τα οικόπεδα αυτά είχαν φτάσει να πωλούνται κάτω από 1 εκατ. ευρώ/στρέμμα. Σήμερα, πωλούνται μεταξύ 3 και 4 εκατ. ευρώ/στρέμμα. Δεν έχουν προλάβει δηλαδή να επιστρέψουν στο προηγούμενο υψηλό τους.

Αντίστοιχα, ένα διαμέρισμα, π.χ. στην Ηρώδου Αττικού, είχε πουληθεί το 2009 αντί 50.000 ευρώ/τ.μ. Το ίδιο διαμέρισμα πουλήθηκε και πάλι το 2017, σε τιμή 20.000 ευρώ/τ.μ. και πάλι πριν από μερικούς μήνες με 60.000 ευρώ/τ.μ. Βλέπουμε λοιπόν ότι οι αξίες των πολυτελών ακινήτων του κέντρου της Αθήνας έχουν ανακάμψει με πολύ ταχύτερο ρυθμό, συγκριτικά π.χ. με τα βόρεια προάστια, λόγω και της ζήτησης από το εξωτερικό.

Όσον αφορά τις παραθεριστικές περιοχές, η κρίση δεν έπληξε τόσο πολύ δημοφιλή νησιά, όπως π.χ. η Μύκονος και άλλα νησιά των Κυκλάδων. Αυτό που συνέβη είναι ότι στο απόγειο της κρίσης, το 2015, «πάγωσαν» εντελώς οι αγοραπωλησίες. Όταν επανεκκίνησε η λειτουργία της κτηματαγοράς, οι τιμές ουσιαστικά συνέχισαν να καταγράφουν ανοδική τάση. Σήμερα βλέπουμε πολύ περισσότερες αγοραπωλησίες, με τις αξίες να έχουν καταγράψει μια άνοδο που κυμαίνεται μεταξύ 30% και 50%.

– Ποιο είναι το προφίλ του μέσου αγοραστή πολυτελών κατοικιών;

Πρόκειται για ευκατάστατους Έλληνες και ξένους, επιχειρηματίες, ή ανώτερα στελέχη, που επιθυμούν να ζήσουν στο κέντρο της πόλης, ή σε περιοχές κοντά στη θάλασσα. Βλέπουμε επίσης ότι τα μέτρα για τη «χρυσή βίζα», ή για τους non-dom πολίτες (όσους δηλαδή δεν μένουν μόνιμα στην Ελλάδα), έχουν αποφέρει αποτέλεσμα, καθώς έχουν επαναπατριστεί πολλοί ευκατάστατοι Έλληνες του εξωτερικού, που «εκδιώχθηκαν» από περιοχές όπως το Σίτι του Λονδίνου, ή την Ελβετία.

– Από ποιες χώρες εντοπίζετε μεγαλύτερη ζήτηση;

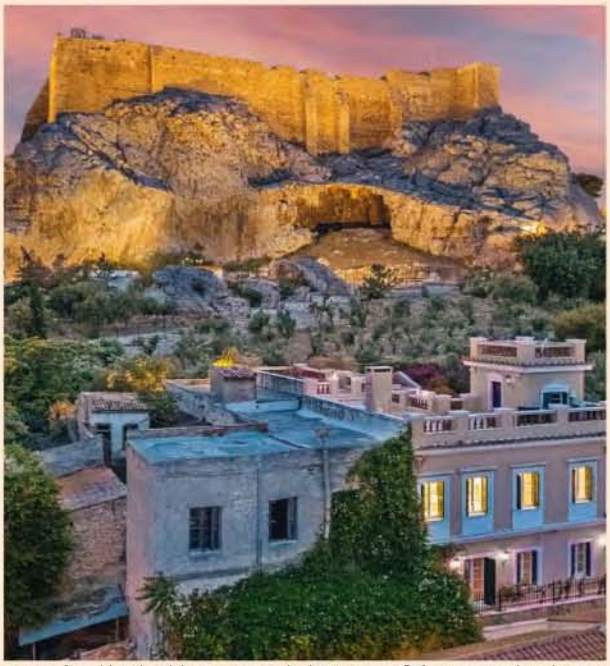
Βλέπουμε υψηλή ζήτηση από αρκετές χώρες εκτός της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ειδικά για νησιά με εύκολη πρόσβαση από την Αθήνα, καθώς όσοι έχουν αγοράσει ακίνητο εδώ, είναι μια φυσική συνέχεια να θέλουν κι ένα εξοχικό, χωρίς να τους απασχολεί το πόσες μέρες θα μείνουν σε αυτό. Έχουμε λοιπόν ζήτηση από τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, την Αμερική και την Αγγλία, που είναι πάντα σταθερές πηγές αγοραστικού ενδιαφέροντος. Από την Ευρώπη, ξεχωρίζουν η Ιταλία, η Γαλλία, η Ελβετία και η Γερμανία.

– Με δεδομένες τις αλλαγές στο καθεστώς της «χρυσής βίζας» και τη νέα αύξηση του ελάχιστου ορίου επένδυσης στις 800.000 ευρώ για την Αττική και τα μεγάλα νησιά, ποια εκτιμάτε ότι θα είναι η επίπτωση στην αγορά κατοικίας;

– Θεωρώ ότι ήταν πολύ σωστή η κίνηση αυτή, διότι αυτό θα έπρεπε να είναι εξαρχής το όριο. Έχουμε σημαντική ζήτηση από ανθρώπους εκτός Ε.Ε. ακριβώς για ακίνητα κόστους από 1 εκατ. ευρώ και πάνω, είτε στο κέντρο της Αθήνας (π.χ. Κολωνάκι) είτε στα νότια προάστια (π.χ. Βούλα, Βουλιαγμένη, Καβούρι), ή και στα νησιά. Έχουμε πελάτες π.χ. από την Ινδία, την Αγγλία, την Αμερική, που δεν θέλουν να ταλαιπωρούνται κατά την είσοδο και έξοδό τους από την Ε.Ε. κι έχουν την οικονομική επιφάνεια και την πρόθεση να επενδύσουν σε τέτοια ακίνητα στην Ελλάδα. Επομένως, δεν θεωρώ ότι θα υπάρξει κάποιο πρόβλημα.

Ποια είναι τα σχέδιά σας για το μέλλον και την επόμενη γενιά;

– Η «Πλουμής - Σωτηρόπουλος» ετοιμάζεται πλέον για την επόμενη μέρα, καθώς σε μερικά χρόνια προγραμματίζεται η διάδοχη κατάσταση. Συγκεκριμένα, θα περάσει υπό τον έλεγχο των κ.κ. Ηλία και Σοφίας Μεταξά, που είναι τα ανίψια μου. Επίσης, θα συνεχίσει να δραστηριοποιείται στους δύο βασικούς της πυλώνες μέχρι σήμερα, δηλαδή τα πολυτελή οικιστικά ακίνητα και τα επαγγελματικά ακίνητα (π.χ. κτίρια γραφείων και καταστημάτων), τομέας στον οποίο δεν εμπλέκονται οι Christie's.



Η ελληνική αγορά έχει κάνει κύκλους. Έφτασε στο απόγειό της το 2008, αποδιώχθηκε το 2015 και σήμερα έχει επιστρέψει, όχι πλήρως ακόμα, αλλά είναι καθ' οδόν για την επιστροφή στα υψηλά της περιόδου πριν από την κρίση και ακόμα πιο πάνω, τονίζει ο Γιάννης Πλουμής.

Ο άφαντος αγοραστής και το «παλιόχαρτο»

Μπορείτε να μας αναφέρετε κάποιες περιπτώσεις αγοραπωλησιών που έχουν μείνει στη μνήμη σας αυτά τα χρόνια;

– Έχουμε μια περίπτωση πελάτη, ο οποίος ζει στο εξωτερικό και αγόρασε ένα σπίτι στην Αντίπαρο, βλέποντας μόνο μια φωτογραφία και χωρίς να το επισκεφθεί ποτέ. Σημειωτέον ότι το σπίτι το έχει ακόμα, 20 χρόνια μετά και το δίνει σε φίλους για να μείνουν, αλλά ο ίδιος εξακολουθεί να μην το έχει δει από κοντά ποτέ!

Μια άλλη εκκεντρική πελάτισσά μας πούλησε το σπίτι της στη Μύκονο για 1 δισ. δραχμές τότε (περίπου 3 εκατ. ευρώ δηλαδή) κι όταν γίνονταν οι υπογραφές των συμβολαίων, πήρε την επιταγή στα χέρια της, την κοίταξε και αναφώνησε: «πουλάω το σπίτι μου και παίρνω ένα παλιόχαρτο». Αυτές είναι μερικές από τις πιο γνώριμες περιπτώσεις που έχω ξεχωρίσει, αλλά είναι κι αυτές που κάνουν τη δουλειά μας να είναι κάθε μέρα διαφορετική και καθόλου βαρετή.

Οι σχέσεις ζωής που χτίσαμε και οι συνεργασίες με Sotheby's και Christie's

– Τι σηματοδοτεί για εσάς το ορόσημο των 100 ετών λειτουργίας του γραφείου σας; Είναι μια αφορμή για να συλλογιστείτε τα επόμενα βήματα στον χώρο των ακινήτων;

– Σε αυτά τα 100 χρόνια χτίσαμε σχέσεις ζωής με πελάτες που έγιναν φίλοι και φίλους που έγιναν πελάτες. Σήμερα, εμείς ακολουθούμε τις αρχές του παππού μας και ιδρυτή της εταιρείας, Γιάννη Σωτηρόπουλου, ο οποίος αρνιόταν το γρήγορο κέρδος και επένδυε πάντα σε σχέσεις με ορίζοντα το μέλλον. Με βάση αυτές τις αρχές, η εταιρεία θα πορευτεί και τα επόμενα 100 χρόνια. Σίγουρα, βέβαια πολλά θα αλλάξουν, καθώς η τεχνολογία προχωρεί και η τεχνητή νοημοσύνη καταλαμβάνει τα πάντα. Η επόμενη γενιά θα έχει να αντιμετωπίσει διαφορετικού τύπου προκλήσεις από τη δική μας.

> Μέσα στα 100 χρόνια ζωής της εταιρείας, πελάτες έγιναν φίλοι και φίλοι έγιναν πελάτες.

– Ποια είναι τα σημαντικότερα ορόσημα κατά την περίοδο της δικής σας παρουσίας στην οικογενειακή επιχείρηση;

– Τα δύο σημαντικότερα ορόσημα για το γραφείο μας τη συγκεκριμένη περίοδο είναι κατ' αρχάς η συνεργασία με τον οίκο Sotheby's το 1990 και εν συνεχεία εκείνη με τους Christie's το 2004, που συνεχίζεται μέχρι και σήμερα. Αυτές οι κινήσεις άνοιξαν τις πόρτες στη διεθνή αγορά κι έδωσαν στην εταιρεία το προφίλ μιας παραδοσιακής ελληνικής επιχείρησης, που φτάνει στις άκρες του κόσμου. Με αυτές τις κινήσεις άλλαξε ο τρόπος λειτουργίας της εταιρείας, ανοίγοντας τον δρόμο για την παρουσία και στο εξωτερικό.

– Πώς έγινε η προσέγγιση με τις εν λόγω εταιρείες;

– Αναζητούσαμε έναν συνεργάτη από το εξωτερικό. Στο πλαίσιο αυτό και κάνοντας την έρευνά μας, είδαμε ότι αυτές οι εταιρείες ήταν από τις πιο σημαντικές. Έτσι, ξεκινήσαμε να συνεργαζόμαστε αρχικά με τους Sotheby's. Ωστόσο το 2004 υποχρεωθήκαμε να αλλάξουμε συνεργάτη, διότι διαφοροποιήθηκε το μοντέλο των Sotheby's διεθνώς και απαιτούσε από εμάς να γίνουμε μέρος ενός δικτύου franchise. Αυτό σήμαινε ότι θα έπρεπε να αποποιηθούμε το όνομα του γραφείου μας και να το μετατρέψουμε σε Sotheby's. Εμείς όμως δεν ήμασταν ένα γραφείο που χρειαζόταν να έχει αυτή την επωνυμία, καθώς είχαμε «χτίσει» μια σημαντική διαδρομή και το όνομά μας ως εταιρεία ήταν εδραιωμένο στην αγορά. Έτσι αποφασίσαμε να συνεργαστούμε με τους Christie's, που δέχονταν να έχουμε την εκπροσώπησή τους στην Ελλάδα, διατηρώντας όμως τη δική μας επωνυμία.

– Τι έχει προσφέρει η συνεργασία με τον οίκο Christie's;

– Το πιο σημαντικό είναι ότι τα ακίνητα που εκπροσωπούμε διαφημίζονται στις αγορές του εξωτερικού μέσω ενός δικτύου 150 γραφείων σε 48 διαφορετικές χώρες. Παράλληλα, δίνεται η δυνατότητα στους διεθνείς μας πελάτες που επιθυμούν να αποκτήσουν ακίνητο σε αποκλειστικά από αυτές τις αγορές να το πράξουν, έχοντας μια προσωπική επαφή με το καλύτερο γραφείο της κάθε περιοχής. Επίσης, είναι σημαντικό να αναφέρω ότι η συνεργασία αυτή μας παρέχει και μια συνεχή αναβάθμιση της τεχνογνωσίας μας, ώστε να συμβαδίζει με τα σημερινά απαιτητικά μοντέλα λειτουργίας των αγορών, είτε πρόκειται για τον τομέα της διαφήμισης και προβολής των ακινήτων του χαρτοφυλακίου μας, είτε για τον τομέα της τεχνολογίας, όπου έχουμε συνεχή εκπαίδευση κι ενημέρωση για τις τελευταίες εξελίξεις.