

Εντυπωσιακή αύξηση των τιμών ενοικίασης φοιτητικών διαμερισμάτων εξακολουθεί να καταγράφεται και στις έξι περιοχές μελέτης, σύμφωνα με το GEOAXIS Παρατηρητήριο Φοιτητικών Κατοικιών 2025, καθώς η ανισορροπία μεταξύ προσφοράς και ζήτησης διευρύνεται διαρκώς. Η απουσία νέων κατασκευών σε προσιτές τιμές ενοικίασης και το φαινόμενο των βραχυχρόνιων μισθώσεων επιδρούν εξαιρετικά αρνητικά στην προσφορά.

Η αύξηση των ζητούμενων μισθωμάτων σε σχέση με πέρυσι προσδιορίζεται μεσοσταθμικά στο 7,3%, φέρνοντας στο προσκήνιο νέες τάσεις, όπως η στρόφι σε ιδιωτικές φοιτητικές εστίες και η διάθεση για συγκατοίκηση. Σε σχέση με 10 χρόνια πριν, οι ζητούμενες τιμές αυξήθηκαν μεσοσταθμικά σε ποσοστό 110%, με την Αθήνα να καταγράφει το εκπληκτικό ποσοστό του 147%. Η έρευνα επιβεβαιώνει επίσης το γεγονός ότι η Αθήνα αποτελεί την πόλη με τις υψηλότερες και η Κομοτηνή την πόλη με τις χαμηλότερες τιμές ενοικίασης τυπικών, παλαιών φοιτητικών διαμερισμάτων.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Τα φοιτητικά διαμερίσματα μαζί με τα data centers και τους οίκους ευγενίας έχουν αποδειχθεί σε πανευρωπαϊκό πλαίσιο τα πλέον ανθεκτικά επενδυτικά ακίνητα, λόγω σταθερά αυξημένης ζήτησης ανεξάρτητα από τον οικονομικό κύκλο. Αντιθέτως, στην Ελλάδα σαφώς λιγότερα φοιτητικά διαμερίσματα βρίσκονται διαθέσιμα στην αγορά σε σχέση με το 2016, καθώς ένα ποσοστό ακινήτων (15%-25%) έχει εισέλθει οριστικά σε καθεστώς βραχυχρόνιας μίσθωσης. Έτσι, η προσφορά φοιτητικών διαμερισμάτων αναμένεται να σημειώσει περαιτέρω μείωση λόγω αύξησης του τουρισμού. Ενδεικτικά, στον Ζωγράφου είχαμε μια αύξηση εγγεγραμμένων ακινήτων σε πλατφόρμες βραχυχρόνιας μίσθωσης της τάξεως του

Εκτίναξη 110% σε μια δεκαετία στα φοιτητικά ενοίκια

Αυξήσεις 7,3% στα μισθώματα μικρών σπιτιών φέτος - Νέες τάσεις η συγκατοίκηση και οι ιδιωτικές εστίες



17% σε σχέση με πέρυσι και 30% σε σχέση με το 2023.

Καθώς οι φοιτητές αρχίζουν και επιλέγουν σπουδές με βάση την έδρα του πανεπιστημίου και όχι το γνωστικό αντικείμενο, η ζήτηση στο μέλλον αναμένεται να ενταθεί κοντά στα πανεπιστήμια των μεγαλουπόλεων και να μειωθεί στην επαρχία. Η πλειονότητα επιλέγει να ενοικιάσει όσο το δυνατόν παλαιότερα διαμερίσματα, ενώ καταγράφεται

αύξηση των φοιτητών που επιλέγουν να συγκατοικήσουν, για να επιμερίζονται τα έξοδα. Αποτέλεσμα είναι τα μεγαλύτερα διαμερίσματα να εμφανίζουν σταδιακά χαμηλότερο ρίσκο διάθεσης.

«ALL INCLUSIVE»

Τα τελευταία χρόνια έχει ενταθεί η προσπάθεια μεγάλων παικτών του real estate να δημιουργήσουν κατοικίες στα πρότυπα ιδιωτικών φοιτητικών εστιών,

καθώς είναι πλέον διαπιστωμένο ότι με την προσφορά επιπρόσθετων υπηρεσιών η συγκεκριμένη μορφή ανάπτυξης μπορεί να αποφέρει σημαντικότερα έσοδα. Αναπτύσσεται μια νέα αγορά γύρω από ιδιωτικές φοιτητικές εστίες «all inclusive», τα πλεονεκτήματα των οποίων σε σύγκριση με τα τυπικά φοιτητικά διαμερίσματα είναι τα εξής:

↓ Στην τιμή συμπεριλαμβάνονται όλες οι υπηρεσίες και λογαριασμοί (όπως καθαρισμός, φύλαξη, ρεύμα, νερό, θέρμανση, internet και χρήση κοινόχρηστων χώρων).

↓ Η τυποποίηση των διαμερισμάτων και η μοναδική επιλογή της αποδοχής του πλήρους πακέτου παροχών διευκολύνει εξαιρετικά στη διαχείριση ή παροχή υψηλής ασφάλειας στους ενοίκους (σύστημα εισόδου με κάρτα, κάμερες, φύλαξη), ενώ αξιολογείται ως το σημαντικότερο πλεονέκτημα.

↓ Τα διαμερίσματα είναι πλήρως ανακαινισμένα και επιπλωμένα.

↓ Βρίσκονται πλησίον των σχολών ή πολύ κοντά σε Μέσα Μαζικής Μεταφοράς.

↓ Υπάρχει -σε κάποιες περιπτώσεις- η δυνατότητα ευέλικτης μίσθωσης ανάλογα με την περίοδο φοίτησης, για την οποία το ποσοστό αυξημένου ενοικίου σε σχέση με τα τυπικά φοιτητικά διαμερίσματα κυμαίνεται μεταξύ 20% και 40%, ανάλογα με την πόλη.

Καθώς η ποιότητα των υφιστάμενων (κρατικών) πανεπιστημιακών φοιτητικών εστιών κρίνεται από «ανεκτή» έως «απογοητευτική», ενώ η αριθμική ανεπάρκεια τους είναι δεδομένη, τη γρήγορα αναπτυσσόμενη ζήτηση έσπευσαν να εκμεταλλευτούν πολλές ιδιωτικές εταιρείες από όλο το φάσμα της αγοράς real estate (ΑΕΕΑΠ, κατασκευαστικές, επενδυτές, fund, ιδιώτες κ.ά.) και αναμένεται να ενταθεί σημαντικά η τάση επένδυσης στον συγκεκριμένο κλάδο.

Αναδημοσίευση από το energygame.gr