



Τα «κλειδιά» που θα κρατήσουν ανοιχτή την πόρτα της ανάπτυξης

Στην επαγγελματική στέγη, στις περιζήτητες περιοχές, στο μέλλον της εξοχικής κατοικίας και των luxury κατασκευών καθώς και στις προοπτικές της Golden Visa αναφέρθηκαν εκπρόσωποι της αγοράς

Της **ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑΣ ΧΕΛΙΔΗΜΗ**
k.chelidimi@realnews.gr

Οι τιμές στην κατοικία και στην επαγγελματική στέγη, οι περιζήτητες περιοχές, το μέλλον της εξοχικής κατοικίας και των luxury κατασκευών, η Golden Visa αλλά και η νέα χρηματοδοτική εργασία για την απόκτηση κατοικίας συζητήθηκαν κατά τη διάρκεια του δεύτερου πάνελ του συνεδρίου με τίτλο «Η ακίνητη περιουσία μου». Ο πρόεδρος του Παρατηρητηρίου Τιμών και Εκτιμήσεων Ακινήτων Ελλάδος και Ν.Α. Ευρώπης, **Κώστας Γεωργιάδης**, μίλησε για τις τιμές των ακινήτων στη βόρεια Ελλάδα, επιβεβαιώνοντας ουσιαστικά το ρόλο των τιμών που βιώνει ο κλάδος όχι μόνο στην πρωτεύουσα, αλλά συνολικά σε όλη τη χώρα. Ενδεικτικά ανέφερε: «Οι τιμές στην πόλη της Θεσσαλονίκης ξεκινούν από τα 2.000 ευρώ το τ.μ. και φτάνουν μέχρι τα 15.000 ευρώ, με το κέντρο να έχει την πρωτοκαθεδρία στις υψηλές τιμές». Ο ίδιος απελευθέρωσε, μεταξύ άλλων, την αύξηση των τιμών για ακίνητο μέχρι 200.000 ευρώ και στα προγράμματα «Σπιτί μου» εξηγώντας ότι «αφού η προσφορά είναι μικρότερη από τη ζήτηση αναγκαστικά οι τιμές αυξάνονται». Επίσης οι τιμές θα συνεχίσουν να ανεβαίνουν και για έναν ακόμη σημαντικό λόγο. Εξαιτίας των κλειστών αιτών. Όσο δεν μπαίνουν στην αγορά τα κλειστά ακίνητα αλλά και τα ακίνητα που είναι σε funds τόσο δεν θα μπορούν οι τιμές να σταθεροποιηθούν». Επίσης ο Κ. Γεωργιάδης αναφέρθηκε στην Golden Visa, εξηγώντας τη δε-

σινόχρεια σημασία, όπως είπε, αυτού του προγράμματος. «Για τη βόρεια Ελλάδα, αν δεν υπήρχαν οι χώρες της νοτιοανατολικής Ευρώπης, τότε πιστεύω με ότι η περιοχή μας θα είχε σοβαρό πρόβλημα. Η Θεσσαλονίκη έχει χέρια α υάνορα. Αυτό σημαίνει ότι περίπου 40 εκατομμύρια άνθρωποι έρχονται ή περνούν από την περιοχή μας. Αυτή τη στιγμή έχω με πολλούς Βαλκανίους και Τούρκους που επενδύουν στη βόρεια Ελλάδα. Επιπλέον, για την Golden Visa συνεχίζουν να ενδιαφέρονται τόσο Τούρκοι όσο και Ουκράνοί, ανέφερε ο πρόεδρος, ενώ κλείνοντας ξεκαθάρισε ότι «η ανάπτυξη του real estate στην Ελλάδα δεν θα μπορούσε να επιτυγχάνεται μόνο από τους Έλληνες και αυτό το γνωρίζουμε όλοι».

Σωτήριο πρόγραμμα

Εν συνεχεία, ο πρόεδρος της Ομοσπονδίας Μεταπλιν Ελλάδος, **Δημήτρης Μπινιάρης**, μίλησε για το πώς τροφοδοτείται η αγορά των ακινήτων, ενώ σχολίασε τις τελευταίες εξελίξεις με τις αλλαγές στο πρόγραμμα της Golden Visa, λέγοντας χαρακτηριστικά: «Ήταν ένα πρόγραμμα που έσωσε το ελληνικό real estate και χιλιάδες "κόκκινα" δάνεια και είναι να μετατραπεί σε ένα πρόγραμμα με ισόρροπη προβολή». Ο Δ. Μπινιάρης αναφέρθηκε και στις χρόνιες συγκυρίες που βιώνει ο κλάδος, τονίζοντας την κρίσιμότητα στο να υπάρχει μια εκτιμητική εγγυημένη περίοδος από έναν πιστοποιημένο εκτιμητή εγγεγραμμένο στη λίστα του υπουργείου Οικονομικών. Σύμφωνα με τον Α. Μπινιάρη, αυτή τη στιγμή η ενδιαφέρουν για την Golden Visa προέρχεται κυρίως από τις χώρες της Μέσης Ανατολής και από την Τουρκία και τη Ρωσία, ωστόσο, όπως είπε, «η πίεση έχει μειωθεί σημαντικά».

Στις ανισορροπίες μεταξύ προσφοράς και ζήτησης που συνεχίζονται στην αγορά των ακινήτων εστίασε ο πρόεδρος της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Ιδιοκτητών Ακινήτων (ΠΟΜΙΔΑ) και Γνώσεων Ιδιοκτητών Ελλάδος, επί μος πρόεδρος της διεθνούς Ένωσης Ιδιοκτητών Ακινήτων (UIP), **Σπύρος Παροδίας** κατά την ομιλία του. Ο ίδιος τοποθετήθηκε αναλυτικά στην υψηλή φορολογία που βιώνει η ιδιωτική ακίνητη περιουσία, δίνοντας ιδιαίτερη βαρύτητα κατά την ομιλία του στη χωρίς καμία δικαιολογία πλέον σήμερα, όπως είπε, συνεχιζόμενη καταπόνηση των μισθωτικών συμφωνιών στην επαγγελματική στέγη μέ-

σω του πλάφον 3%. «Αυτό το πλάφον γροοιωνίζεται δυσάρεστες εξελίξεις στο μέτωπο των μισθώσεων και δεν έχει κανέναν λόγο να συνεχίζεται», εξήγησε ο Σ. Παροδίας.

Η εικόνα των τιμών

Από την πλευρά του, ο πρόεδρος του Συλλόγου Μεταπλιν Ασκήτων Συμβάσεων Αθηνών-Αττικής, **Ελευθέριος Ποταμιάνος**, έδωσε μια αναλυτική εικόνα των τιμών της αγοράς στην Αττική εξηγώντας ότι «οι αυξήσεις στις τιμές παρουσιάζουν επιβραδυντικό ρυθμό με τα ποσοστά να είναι μονοψήφια», ενώ εκτίμησε ότι το 2025 θα είναι μια «χρονιά ισορροπίας». Παράλληλα, μίλησε για το «Σπιτί μου II», παραθέτοντας μια σειρά από προβληματισμούς για το κατά πόσο το πρόγραμμα αυτό έχει βγει στην αγορά στη σωστή χρονική στιγμή. «Η στεγαστική πολιτική προφανώς θα πρέπει να έχει κοινωνικά κριτήρια αλλά θα πρέπει να διαθέτει και στοιχεία εξορροποίησης της αγοράς», τόνισε μεταξύ άλλων. Επιπλέον, ο Ελ. Ποταμιάνος αναφέρθηκε στις εξοχικές κατοικίες, που τις χαρακτήρισε ως «το μεγάλο σφάλμα του κλάδου». Ο γενικός διευθυντής της FinTHESIS Financing Solution Creators, **Ανδρέας Πρωτόπαπας**, εξήγησε από το βήμα του συνεδρίου πέντε η διαμεσολάβηση στεγαστικών δανείων και ποιος είναι ρόλος ενός στεγαστικού συμβούλου. Ο ίδιος επεσήμανε: «Είναι μια βοήθεια προς τον υποψήφιο δανειολήπτη, ώστε να μπορέσει να πάρει ένα στεγαστικό δάνειο. Ουσιαστικά ένας σύμβουλος λύνει τα προβλήματα της γραφειοκρατίας που δίνει μια συνάντηση με την εκάστοτε τράπεζα, ενώ, παράλληλα, δίνει στους υποψηφίους αναστασεις όλα τα εργαλεία αλλά και μια ολοκληρωμένη εικόνα για τα δεδομένα και τις προοπτικές που υπάρχουν μια τέτοια κίνηση». Μάλιστα, ο Α. Πρωτόπαπας ανέφερε ότι η Ελλάδα ως χώρα βρίσκεται πολύ κοντά στην κατάκτηση του τομέα υποχρηματοδότησης ότι «με μια έρευνα που κανονικά είχαμε ότι οι άνθρωποι που γνωρίζουν για τη διαμεσολάβηση στεγαστικών δανείων στην Ελλάδα δεν ξεπερνούν το 2%, ενώ αντίθετα στην Γ.Γ. τα ποσοστά συγκρίνονται το 65% και στην Αγγλία το 95%».

