

Η «βουτιά» στις τιμές των ακινήτων στα συμβόλαια

Στα 2.583 ευρώ/τ.μ. η μέση ζητούμενη, στα 1.330 ευρώ/τ.μ. στα έγγραφα μεταβίβασης

Του ΝΙΚΟΥ Χ. ΡΟΥΣΣΟΓΛΟΥ

Διπλάσια είναι η μέση ζητούμενη τιμή πώλησης κατοικιών σε ευρώ/τ.μ. συγκριτικά με την αναγραφόμενη τιμή στα συμβόλαια αγοραπωλησιών, καθώς διαμορφώνεται σε 2.583 ευρώ/τ.μ., έναντι 1.330 ευρώ/τ.μ., σύμφωνα με σχετική πανελλαδική έρευνα της Prosperty, που παρουσιάστηκε χθες στο πλαίσιο του συνεδρίου ακινήτων Prodepro 2025. Ακόμα μεγαλύτερο είναι το χάσμα με βάση την τελική αξία, καθώς οι πωλητές ζητούν 307.700 ευρώ κατά μέσον όρο, έναντι 105.000 ευρώ που είναι η μέση αναγραφόμενη αξία στα συμβόλαια αγοραπωλησιών.

Ζητούν ό,τι θέλουν

Η μεγάλη αυτή απόσταση οφείλεται σε μια σειρά από λόγους, αρχικά γενομένους από τις πολύ υψηλές, έως και εκτός πραγματικότητας, προσδοκίες πολλών πωλητών. «Ο καθένας ζητάει ό,τι θέλει, αιτούσα ενός αναγνωρισμένου γενικού δείκτη τιμών ανά περιοχή», τόνισε ο κ. Αντώνης Μαρκόπουλος, ιδρυτής και διευθύνων σύμβουλος της Prosperty, παρουσιάστρας τα ευρήματα της έρευνας. Παράλληλα, είναι εμφανές ότι, επειδή οι αγοραπωλησίες που πραγματοποιούνται με τραπεζικό δανεισμό είναι η μειοψηφία, πολλές πράξεις εξακολουθούν να γίνονται με μετρητά (ξένω κι αν η μειωφορά

τους γίνεται διαπραγματικά), κάτι που επιτρέπει την αναγραφή των αντικειμενικών αξιών, που πλέον απέχουν σημαντικά από τις τιμές στις οποίες γίνονται οι πράξεις.

Το σημαντικότερο όμως, σύμφωνα με τον κ. Μαρκόπουλο, είναι ότι «παρατηρούμε μεγάλη αναντιστοιχία ανάμεσα στις ζητούμενες τιμές και στην πραγματική αξία των ακινήτων. Στην ανάλυσή μας είδαμε ότι από τις 131.000 διαθέσιμες κατοικίες προς πώληση, οι οποίες εξαιρέσαμε εκείνες που έχουν κατασκευαστεί την τελευταία πενταετία, στις υπόλοιπες περίπου 100.000, μόλις μία στις 10 είναι ανακαινισμένη». Παράλληλα, το 60% των κατοικιών που πωλούνται έχει κατασκευαστεί κατά τη «χρυσή» περίοδο της αντιπαροχής, την περίοδο των δεκαετιών 1960 και 1970. Κάπως έτσι, το 85% των ακινήτων παραμένει απούλητο για τουλάχιστον 6-8 μήνες και συχνότερα για ακόμα περισσότερο.

Την άποψη αυτή συμμερίστηκε σε παρέμβασή του και ο κ. Ιωάννης Ορφανός, εταίρος της Colliers Greece, ο οποίος, στο πλαίσιο της συζήτησης συγγενής τραπεζής μεταξύ στελεχών της ελληνικής αγοράς ακινήτων, που προηγήθηκε του συνεδρίου, ανέφερε ότι «στον τομέα των κατοικιών, δεν πωλάνε άνθρωποι που γνωρίζουν από ακίνητα. Πωλάνε κληρονόμοι ή άνθρωποι που



Φωτογραφία: Γ. Γαβριήλ

Το 60% των κατοικιών που πωλούνται έχει κατασκευαστεί το '60 και το '70 και στην πλειονότητά τους δεν έχουν ανακαινιστεί.

συχνά δεν έχουν κοπιάσει για το ακίνητό τους. Είναι, ορισμένοι νομίζουν ότι μπορούν να πουλήσουν ένα παλιό ακίνητο σε τιμές που είναι αντίστοιχες με ένα νεόδμητο ή πλήρως ανακαινισμένο σπίτι», σημείωσε ο κ. Ορφανός.

Να «τρέξουν» οι ανακαινίσεις

Οι τιμές πώλησης νεόδμητων κατοικιών εκκινούν από τις 4.000 ευρώ/τ.μ. κατά μέσον όρο, κάτι που τις καθιστά λιγότερο ελκυστικές για το μέσο ελληνικό

νοικοκυριό. Υποχρεωτικά λοιπόν, σύμφωνα με τη μελέτη της Prosperty, η μεγαλύτερη έμφαση θα πρέπει να δοθεί σε εκτεταμένες επενδύσεις επανόρθωσης και ανακαίνισης / αναβάθμισης υφιστάμενων ακινήτων, μέσω της ριζικής αναδιάρθρωσης των προσφερόμενων προγραμμάτων, που είναι αναγκαία για την αντιμετώπιση του προβλήματος (π.χ. «Ανακαινίζω - Νοικιάζω», που προσφέρει μόλις 8.000 ευρώ για μια ανακαίνιση). Ταυτόχρονα, λείπουν και οι μεγάλες εκπτώσεις για την ανάπτυξη κατοικιών σε μεγάλη κλίμακα, καθώς είναι λιγότερα τα οικοπέδα που ξεχειρνούν τα 1.000 τ.μ.

Σύμφωνα με την έρευνα, το πρόβλημα πλέον είναι ότι οι κοινωνικές αλλαγές τροφοδοτούν την κρίση στέγης, τόσο για αγορά όσο και για ενοικίαση. Μερικές αιτίες είναι η μείωση της ιδιο-

κατοίκησης, η δυσκολία πρόσβασης σε δανεισμό, αλλά και οι μεγαλύτερες ανάγκες, ιδίως λόγω αυξημένων διαζυγίων, της ζητήσης από φοιτητές και νέους κ.τ.λ.

Ελλείμμα ακινήτων

Εν τω μεταξύ, μικρό καλδί θα πρέπει να κρατάει κανείς και όσον αφορά το ενδεχόμενο τα ακίνητα των τραπεζών και των servicers να αποτελέσουν μέρος της λύσης του προβλήματος της ελλείψης προσφοράς. Σύμφωνα με όσα ανέφερε ο κ. Τόσος Παυλίδης, διευθύνων σύμβουλος της doValue Greece, οι εταιρείες του κλάδου διαχειρίζονται σήμερα 11.000 ακίνητα. Από αυτά, το 60% είναι κατοικίες, ή 7.000, αλλά μόλις οι 2.000 είναι έτοιμες προς αξιοποίηση. Η ίδια η doValue διαχειρίζεται 1.800 ακίνητα, εκ των οποίων 1.300 είναι κατοικίες, αλλά μόλις 200 μιο-

ρούν να πουληθούν άμεσα. Μικρό αριθμό κατοικιών διαθέτει και η Eurobank, με τον κ. Γάβριο Γιαννακλή, αναπληρωτή διευθυνόντα σύμβουλο του τμήματος Retail and Digital Banking, να αναφέρει ότι «εμείς διαθέτουμε 2.000 ακίνητα, εκ των οποίων μόλις το 8% αφορά κατοικίες (160)».

Ωστόσο, σύμφωνα με τον κ. Παυλίδη, αν θεσμοθετηθούν προτάσεις που έχουν τεθεί στην κυβέρνηση οι αιτίες τους servicers, «θα μπορούσαμε να δούμε ακόμα και 10.000 κατοικίες διαθέσιμες προς αξιοποίηση. Για να συμβεί αυτό, έχουμε προτείνει μια σειρά λύσεων, όπως η επιτάχυνση της διαδικασίας εκδίκασης των αναγκών που γίνονται στους πλειστηριασμούς και η ανάληψη από τον νέο ιδιοκτήτη της υποχρέωσης νομικής και τεχνικής τακτοποίησης των ακινήτων», κατέληξε ο κ. Παυλίδης.