



Εκτίναξη τιμών στην πολυτελή κατοικία

Η αύξηση φτάνει το 100% σε πέντε χρόνια – Νέες αγορές σε Ιόνια, Δωδεκάνησα – Μείωση αποδόσεων, ενίσχυση υπεραξιών

Τον **ΝΙΚΟΥ Χ. ΡΟΥΞΑΝΟΠΟΥ**

Εως και διπλάσιες είναι οι τιμές πώλησης πολυτελών κατοικιών σήμερα, συγκριτικά με πριν από πέντε χρόνια, αναφέρουν φορείς της αγοράς ακινήτων, δείγμα της αλματώδους ανάπτυξης του συγκεκριμένου τμήματος της αγοράς κατοικίας. «Πριν τελευταία πενταετία, οι τιμές έχουν διπλασιαστεί, όχι μόνο σε Μύκονο και Σαντορίνη, αλλά και σε ορισμένα νησιά του Ιονίου και των Δωδεκανήσων. Για παράδειγμα, ακίνητα στο Μεγανήσι και στην Κεφαλονιά διατέθηκαν για έως και 20.000 ευρώ το τετραγωνικό μέτρο», ανέφερε ο κ. Γιάννης Ρεβύθης, ιδρυτής και γενικός διευθυντής της Revithis Real Estate, στο πρόγραμμα συνέντευξης ακινήτων Prodepro 2025, οργάνωσης που οι περιοδότες αντιμετωπίζουν την αγορά τους αυτή ως επένδυση.

Πάντως, κατά τον κ. Ρεβύθη, οι συνθήκες στην αγορά έχουν καταστεί δυσκολότερες, λόγω των περιορισμών στη δόμηση σε αγροτεμάχια, καθιστώντας τα παλιά κτισμένα ακίνητα περίπου 1.000 τ.μ. πραγματικά διαμάντια για εργολάβους και πωλητές, λόγω της δυνατότητας ανακατασκευής και αναβάθμισής τους. Υπογράμμισε επίσης ότι σε τουριστικούς προορισμούς της ηπειρωτικής Ελλάδας οι τιμές ενοικίασης φτάνουν ή και ξεπερνούν αυτές των γνωστών θερέτρων της Ιταλίας και της Γαλλικής Ριβιέρας.

«Η αγορά ενοικιαζόμενων κατοικιών δημιουργεί τζίρο δισεκατομμυρίων στην Ελλάδα. Σε αυτή την αγορά, οι τιμές φτάνουν ακόμα και σε 25.000 ευρώ

ημερησίως, ανάλογα με τα χαρακτηριστικά και τις υπαρξίες που είναι διαθέσιμες στις κατοικίες».

Με τη σειρά της, η Κατερίνα Μπιστσάκη, διευθύνουσα σύμβουλος της Barnes Greece, σημείωσε ότι οι ξένοι αγοραστές έχουν αυξηθεί σημαντικά και προέρχονται πλέον από μια ευρεία γεωγραφική βάση, με πολλούς πλούσιους επενδυτές από τις ΗΠΑ και την Ασία, ένα αρκετά πρόσφατο φαινόμενο. Οι τιμές πώλησης ανά τετραγωνικό σε αυτές τις περιπτώσεις, όπως επισημάνει, ξεπερνούν κατά πολύ τη λογική εκτίμηση ενός ακινήτου. Η κύρια πρόκληση εντοπίζεται στην εύρεση διαθέσιμου ακινήτου και όχι του αγοραστή, καθώς η προσφορά στην Ελλάδα είναι περιορισμένη λόγω της περιορισμένης δυνατότητας δόμησης.

Εν τω μεταξύ, σημαντικές είναι και οι τάσεις στην αγορά πο-

Συχνά το μεγάλο πρόβλημα είναι ο εντοπισμός του κατάλληλου ακινήτου και όχι η εύρεση αγοραστή, τονίζουν μεσίτες.

λυτελών κατοικίας της Αθηναϊκής Ριβιέρας, καθώς, σύμφωνα με στοιχεία της Premier Realty, τα τελευταία χρόνια παρατηρείται σημαντική ζήτηση και από νεότερες ηλικίες αγοραστών.

«Παρατηρούμε έντονη αύξηση του αγοραστικού ενδιαφέροντος από αγοραστές κάτω των 40 ετών», σημειώνει η Κορίνα



Την τελευταία πενταετία οι τιμές έχουν διπλασιαστεί, όχι μόνο σε Μύκονο και Σαντορίνη, αλλά και σε ορισμένα νησιά του Ιονίου και των Δωδεκανήσων. Είναι χαρακτηριστικό ότι ακίνητα στο Μεγανήσι και στην Κεφαλονιά διατέθηκαν για έως και 20.000 ευρώ το τετραγωνικό μέτρο.

Σαΐα, διευθύνουσα σύμβουλος της Premier Realty.

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της εταιρείας, σήμερα, περίπου ένας στους τέσσερις επενδυτές (20%-25%) στην Αθηναϊκή Ριβιέρα είναι αυτής της ηλικιακής κατηγορίας (κάτω των 40 ετών δηλαδή), ενώ πριν από πέντε χρόνια, το ποσοστό αυτό δεν

ξεπερνούσε το 8%-10%. Η εταιρεία αναφέρει ότι οι νέες γενιές, όντας πιο ενέλικτες και με διεθνή προσανατολισμό, ανιχνεύουν την κατοικία όχι μόνον ως στέγη, αλλά και ως εργαλείο επένδυσης και τρόπου ζωής. Οι άνθρωποι αυτοί επιλέγουν πολυτελείς κατοικίες με θέα στη θάλασσα και υψηλές προδιαγρα-

φές και κινούνται στην αγορά με προϋπολογισμό 1-5 εκατ. ευρώ.

Ωστόσο, ακριβώς λόγω των όλο και υψηλότερων τιμών στα κεντρικά σημεία του παράκτιου μετώπου (π.χ. Γλυφάδα, Βούλα και Βουλιαγμένη), παρατηρείται στροφή και προς περιοχές που είναι νοτιότερα και πιο απομακρυσμένες, όπως η Ανάβυσσος,

το Σούνιο και η Λαυρεωτική. Αλλωστε, εκεί το ποσοστό μελλοντικών υπεραξιών είναι και σημαντικά υψηλότερο. Δημοφιλέστερες κατηγορίες είναι τα πολυτελή διαμερίσματα ή μεζονέτες σε τιμές που κυμαίνονται από 7.500 έως 12.000 ευρώ/τ.μ., ξεπερνώντας ακόμα και τις 13.000 ευρώ/τ.μ., εφόσον πρόκειται για ακίνητα που βρίσκονται δίπλα στη θάλασσα. Ιδιαίτερα έντονη είναι ασφαλώς και η προτίμηση για ενεργειακά αποδοτικά και «έξυπνα» σπίτια, καθώς οι νεότεροι αγοραστές αναζητούν όλο και πιο πολύ κατασκευές που να έχουν χαμηλό περιβαλλοντικό αποτύπωμα και να διαθέτουν θερμομόνωση και φωτοβολταϊκά.

Παράλληλα, ένα ακόμα χαρακτηριστικό στοιχείο είναι η μετατόπιση της επενδυτικής λογικής. Πνύ στο παρελθόν οι επενδυτές επικεντρώνονταν κυρίως στις αποδόσεις (yields) από βραχυχρόνιες μισθώσεις, η νέα γενιά εστιάζει στη μακροχρόνια υπεραξία και διατήρηση πλούτου. Διχτάται ότι 60%-70% των αγοραστών κάτω των 40 ετών επενδύουν με στόχο την αύξηση αξίας μέσα στην επόμενη δεκαετία, ενώ μόλις 30%-40% συνεχίζει να δίνει προτεραιότητα στο εισόδημα από ενοικίαση. Οι αποδόσεις έχουν περιοριστεί, αλλά η υπεραξία ενισχύεται και αυτό έχει αλλάξει τον τρόπο που οι νεότεροι αντιλαμβάνονται την αγορά. Η υποροφή αυτή οραματίζεται την ωρίμανση της αγοράς πολυτελών κατοικιών, με τους επενδυτές να εστιάζουν πλέον περισσότερο στη σταθερότητα, στην ποιότητα και στη διαχρονική αξία, αναφέρει ο κ. Σαΐα.