



Στεγαστική κρίση στην Ελλάδα

Ζήτηση και Προσφορά

Αντώνης Μαρκόπουλος
Ιδρυτής και Διευθύνων Σύμβουλος
Prosperity

Η στεγαστική κρίση με μια ματιά



Γήρανση αποθέματος

Μεγάλος αριθμός
παλαιών ακινήτων,
χωρίς ανακαίνιση



Αναντιστοιχία τιμών & ποιότητας

Υψηλό κόστος,
χαμηλή ποιότητα



Απουσία θεσμικών επενδυτών

Πολλά διαμερίσματα
μένουν κλειστά



Λίγα μεγάλα οικόπεδα

Μόνο ~22% ξεπερνούν
τα 1.000 τ.μ, η πόλη
είναι ήδη χτισμένη

Διάγνωση με βάση τα δεδομένα

Διαθέσιμο στοκ κατοικιών

Παρά την υψηλή προσφορά κατοικιών, η απορρόφηση από την αγορά παραμένει χαμηλή.



131K

Αγγελίες πώλησης



45K

Αγγελίες ενοικίασης

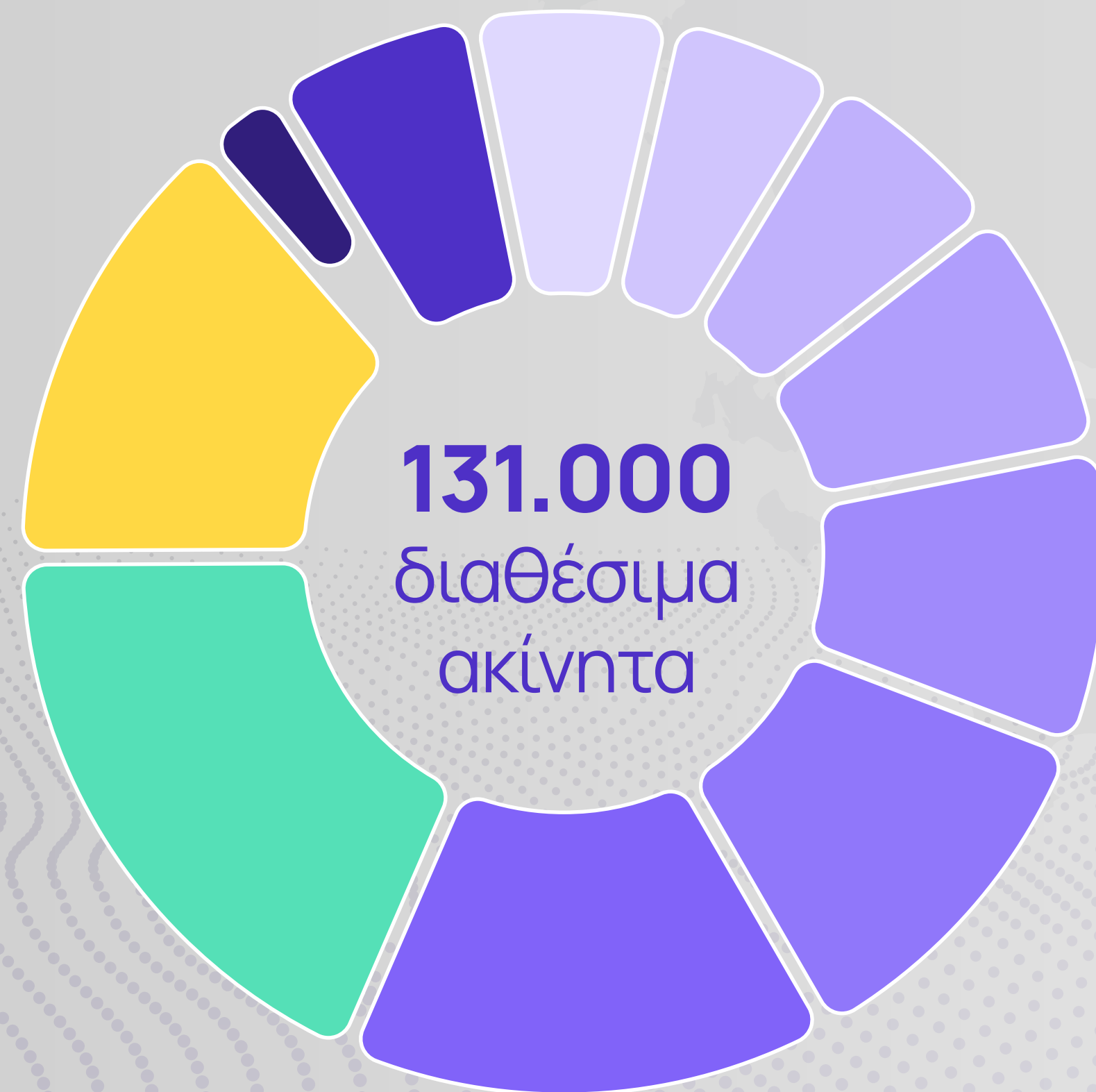


85%

Απούλητα/ξενοίκιαστα
για 6-24 μήνες

Σύνολο διαθέσιμων ακινήτων προς πώληση στις κύριες περιοχές της Ελλάδας 2025

Πάνω από **130.000 ακίνητα** προς πώληση
σε όλη την Ελλάδα.



Διαθέσιμα ακίνητα προς πώληση

	Αθήνα- Νότια Προάστια	23.039	18%
	Αθήνα- Κέντρο	17.700	14%
	Θεσσαλονίκη	11.494	9%
	Αθήνα - Βόρεια Προάστια	11.307	9%
	Προάστια Θεσσ/νίκης	10.678	8%
	Πειραιάς	6.831	5%
	Αθήνα - Δυτικά Προάστια	6.046	5%
	Αχαΐα	4.101	3%
	Κρήτη (Ηράκλειο- Ρέθυμνο-Χανιά)	3.293	3%
	Αθήνα - Ανατολικά Προάστια	2.906	2%
	Λοιπή Ελλάδα	33.605	24%

Ζητούμενες τιμές VS Αξίες μεταβιβάσεων οικιστικών ακινήτων στην Ελλάδα (2024)

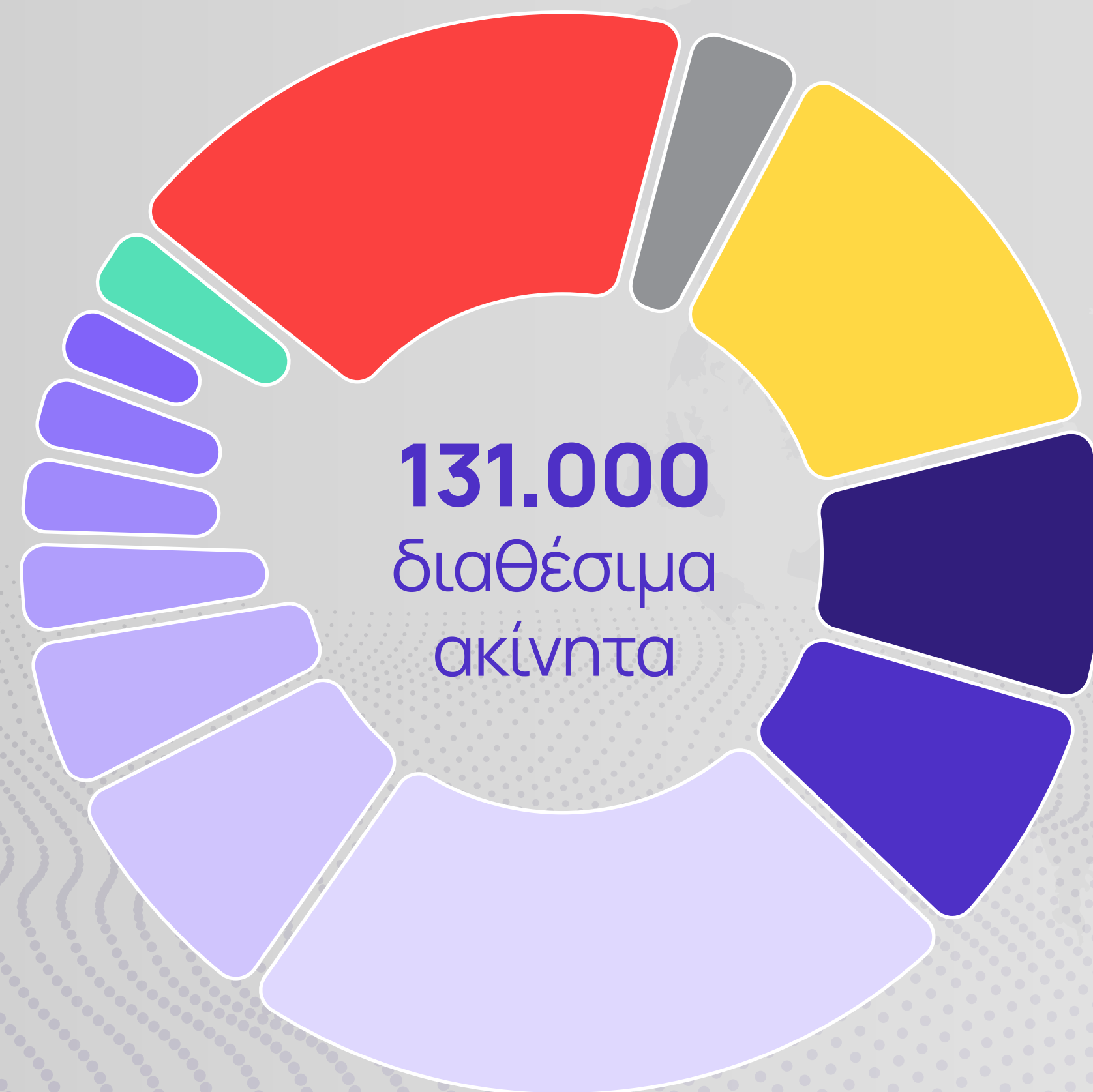
Οι ζητούμενες τιμές δεν αντικατοπτρίζουν την πραγματικότητα των συναλλαγών.

	Αριθμός	Μέση Ζητούμενη Τιμή	Μέση Ζητούμενη τιμή/τ.μ.	Σύνολο Αξίας
Μοναδικές αγγελίες	131.000	387.000€	2.756€/τ.μ.	50δισ.€

	Αριθμός	Μέση Αξία/Μεταβίβαση	Μέση Αξία Μεταβίβασης/τ.μ.	Σύνολο Αξίας Μεταβιβάσεων
Μεταβιβάσεις	28.700	105.000€	1.329€/τ.μ.	3δισ.€

Παλαιότητα διαθέσιμων ακινήτων

Το **60%+** του στοκ είναι **άνω των 30 ετών** περιορισμένο ποσοστό ανακαινισμένο.

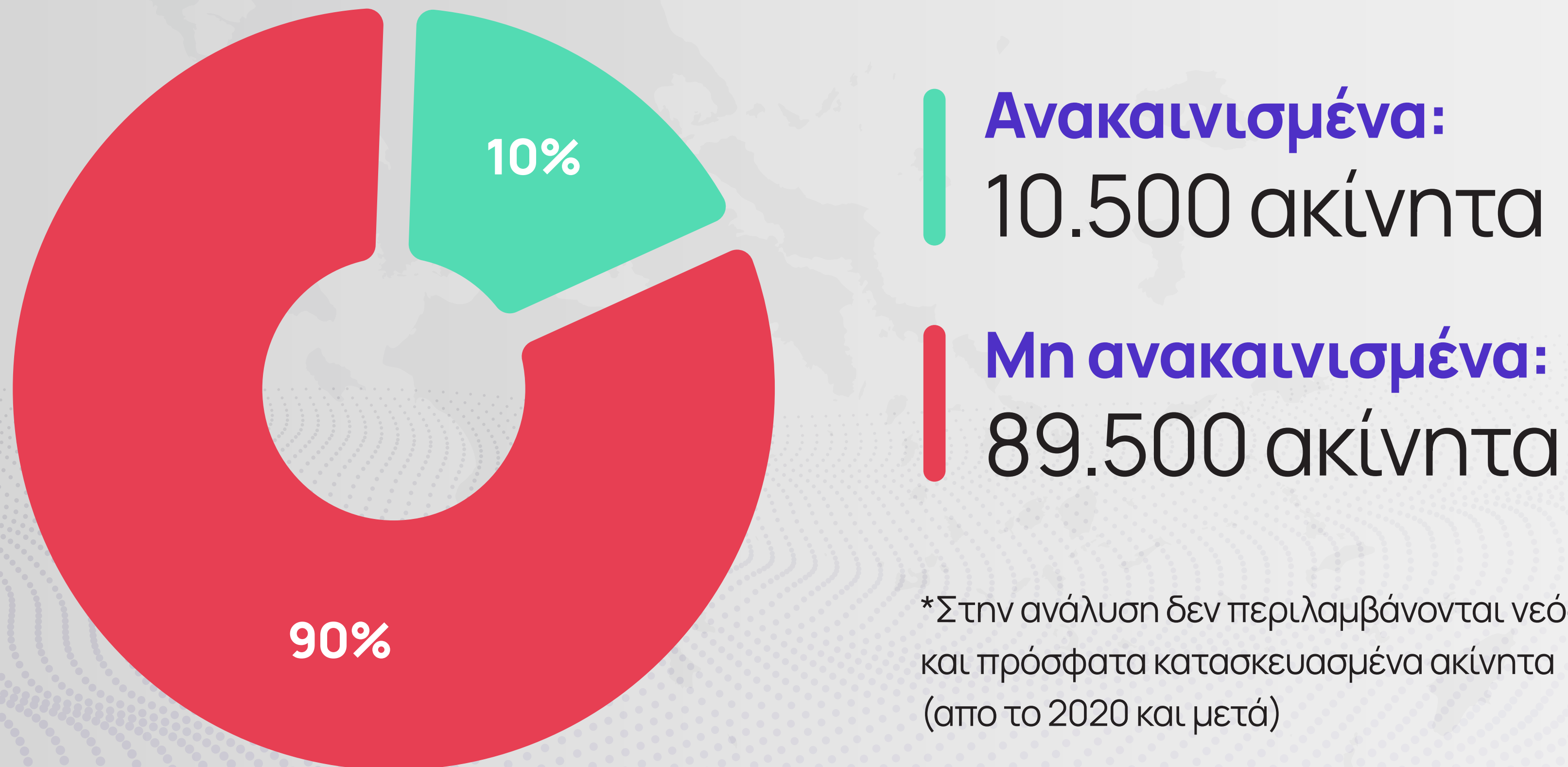


Ακίνητα προς πώληση ανά δεκαετία κατασκευής

Δεκαετία Κατασκευής	Διαθέσιμα Ακίνητα	Συνολικός αριθμός ακινήτων (%)
1900 - 1910	948	0.7%
1911 - 1920	199	0.2%
1921 - 1930	493	0.4%
1931 - 1940	521	0.4%
1941 - 1950	1.002	0.8%
1951 - 1960	5.187	4%
1961 - 1970	21.504	16.4%
1971 - 1980	33.275	25.4%
1981 - 1990	15.471	11.8%
1991 - 2000	7.982	6.1%
2001 - 2010	12.577	9.6%
2011 - 2020	2.002	1.5%
2020+	29.839	22.7%

Ανακαινισμένα και μη ανακαινισμένα ακίνητα στην αγορά.

Μόλις **1 στα 10 ακίνητα** προς πώληση είναι ανακαινισμένο.



*Στην ανάλυση δεν περιλαμβάνονται νεόδμητα και πρόσφατα κατασκευασμένα ακίνητα (απο το 2020 και μετά)

Νεόδμητα (2020-2025) για λίγους: Τιμές από €4.000/τ.μ. και άνω

Τop 10 περιοχές Αττικής με τον μεγαλύτερο όγκο νεόδμητων ακινήτων (2020-2025)

Περιοχή	Αριθμός Νεόδμητων	Μέση Ζητούμενη τιμή (€/τ.μ.)	Μέσο Μέγεθος (τ.μ.)
Γλυφάδα	1.392	6.398 €/τ.μ.	146 τ.μ.
Βούλα	699	7.274 €/τ.μ.	179 τ.μ.
Άλιμος	596	5.129 €/τ.μ.	312 τ.μ.
Παλαιό Φάληρο	594	4.422 €/τ.μ.	114 τ.μ.
Μαρούσι	462	3.830 €/τ.μ.	119 τ.μ.
Καλλιθέα	436	3.415 €/τ.μ.	90 τ.μ.
Ηλιούπολη	395	3.915 €/τ.μ.	106 τ.μ.
Άγιος Δημήτριος	394	2.887 €/τ.μ.	92 τ.μ.
Χαλάνδρι	302	3.816 €/τ.μ.	116 τ.μ.
Νέα Σμύρνη	293	3.604 €/τ.μ.	104 τ.μ.

Η πόλη είναι ήδη χτισμένη

Το Απόθεμα Γης στην Αττική: Μικρά Οικόπεδα, Λίγα >1.000 τ.μ.

Περιοχή	Μοναδικά Οικόπεδα	Μέσος όρος τ.μ.	Οικόπεδα > 1.000 τ.μ.	
Αθήνα Νότια Προάστια	7.899	586 τ.μ.	832	10%
Αθήνα Βόρεια Προάστια	11.763	1.376 τ.μ.	3.654	31%
Αθήνα Κέντρο	2.681	415 τ.μ.	158	6%
Αθήνα Δυτικά Προάστια	5.264	757 τ.μ.	829	15%
Αθήνα Ανατολικά Προάστια	8.441	2.215 τ.μ.	2.766	33%
Πειραιάς	1.411	393 τ.μ.	145	10%

Κατηγορίες ιδιοκτητών, αγοραστών και ενοικιαστών

Personas ιδιοκτητών



Έλληνας μεταπολίτευσης

Συνταξιούχοι που έχουν παλιά διαμερίσματα



Ιδιοκτήτες ακινήτων Golden Visa

Ξένοι που συχνά κρατούν κενό ακίνητο



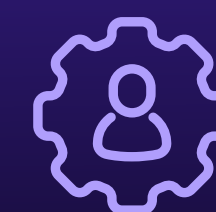
Ξένοι επενδυτές υψηλής απόδοσης

Ανακαινίζουν και εκμισθώνουν με απόδοση 4-6%



Έλληνες επενδυτές μικρής κλίμακας

Διατηρούν μικρό χαρτοφυλάκιο ακινήτων με premium μισθώσεις



Ιδιώτες κατασκευαστές

Μετατρέπουν εμπορικά ακίνητα σε φοιτητικές κατοικίες

Personas αγοραστών



Νέοι πρώτης κατοικίας

Αποκλεισμένοι λόγω
ίδιας συμμετοχής



Οικογένειες σε αναζήτηση νέας κατοικίας

Αναζητούν μεγαλύτερα
ή καλύτερα σπίτια.



Επενδυτές

Στοχεύουν σε απόδοση ή
υπεραξία μέσω μίσθωσης
ή μεταπώλησης



Ομογενείς

Επενδύουν στην Ελλάδα
ως τρόπο διατήρησης δεσμών



Golden Visa

Αγοράζουν ακίνητα για
απόκτηση άδειας διαμονής



Επενδυτές υψηλής καθαρής θέσης

Αγοράζουν πολυτελή ακίνητα

Personas **ενοικιαστών**



Φοιτητές

Ζητούν κατοικίες σε πόλεις
με περιορισμένη προσφορά
φοιτητικής στέγης



Νεαρά ζευγάρια

Καταφεύγουν σε προσωρινό
ενοίκιο μέχρι να αποκτήσουν
τη δική τους κατοικία



Διαζευγμένοι

Αναζητούν δεύτερη
κατοικία



Νέοι επαγγελματίες

Αναζητούν ανεξαρτησία
και κινητικότητα



Οικογένειες με παιδιά

Επιλέγουν κατοικίες
με σταθερότητα, κοντά
σε σχολεία



Ευάλωτοι/χαμηλό εισόδημα

Αντιμετωπίζουν αυξημένες
δυσκολίες πρόσβασης
σε προσιτή στέγη

Συμπεράσματα Προσφορά & Ζήτηση

Προβλήματα στην προσφορά

01.



Στοκ ακινήτων χαμηλής ποιότητας

Παλιά ακίνητα χωρίς ανακαίνιση

02.



Ανορθολογική τιμολόγηση

Οι ζητούμενες τιμές δεν ανταποκρίνονται στην ποιότητα

03.



Κλειστά διαμερίσματα

Πολλά ακίνητα Golden Visa μένουν κενά και εκτός αγοράς

04.



Νεόδμητα εκτός μίσθωσης

Μετατόπιση σε βραχυχρόνιες μισθώσεις (Airbnb)

05.



REO ακίνητα Θεσμικών

Μεγάλος αριθμός ακινήτων παραμένει εκτός αγοράς χωρίς αξιοποίηση

Παράγοντες αύξησης ζήτησης

Οι κοινωνικές αλλαγές τροφοδοτούν την κρίση στέγης τόσο για αγορά όσο και για ενοικίαση.

01.

Μείωση ιδιοκατοίκησης

Η νέα γενιά πουλάει κληρονομιές και στρέφεται στην ενοικίαση

02.

Αύξηση φοιτητικού πληθυσμού

Έλλειψη επαρκών εστιών έχουν εκτινάξει τη ζήτηση για φοιτητική στέγη

03.

Αλλαγή κουλτούρας νέων

Αργούν να παντρευτούν, θέλουν ανεξαρτησία και κινητικότητα

04.

Αστικοποίηση

Μετακίνηση σε μεγάλα κέντρα

05.

Δυσκολία πρόσβασης σε δάνεια

Ίδια συμμετοχή 20-30%

06.

Άνοδος διαζυγίων

Ο ίδιος πληθυσμός “σπάει” σε περισσότερα νοικοκυριά, δημιουργώντας πρόσθετες ανάγκες για στέγη

Ανάγκη νέας στρατηγικής ιδιοκατοίκησης Προτεινόμενα μέτρα

Γιατί είναι σημαντική η ιδιοκατοίκηση;

Αποσυμπίεση αγοράς ενοικίων

Περιουσιακή ασφάλεια για τα
νοικοκυριά

Σταθερότητα και κοινωνική συνοχή

Τόνωση οικοδομής και τραπεζών

Πολιτικές ιδιοκατοίκησης

Rent-to-Buy

Μίσθωση με δικαίωμα εξαγοράς

Σπίτι Μου III

Νέα όρια αξίας και παλαιότητας, επιδότηση
ίδιας συμμετοχής

Shared Equity

Συμμετοχή κράτους/ταμείων με ποσοστό 30–40%

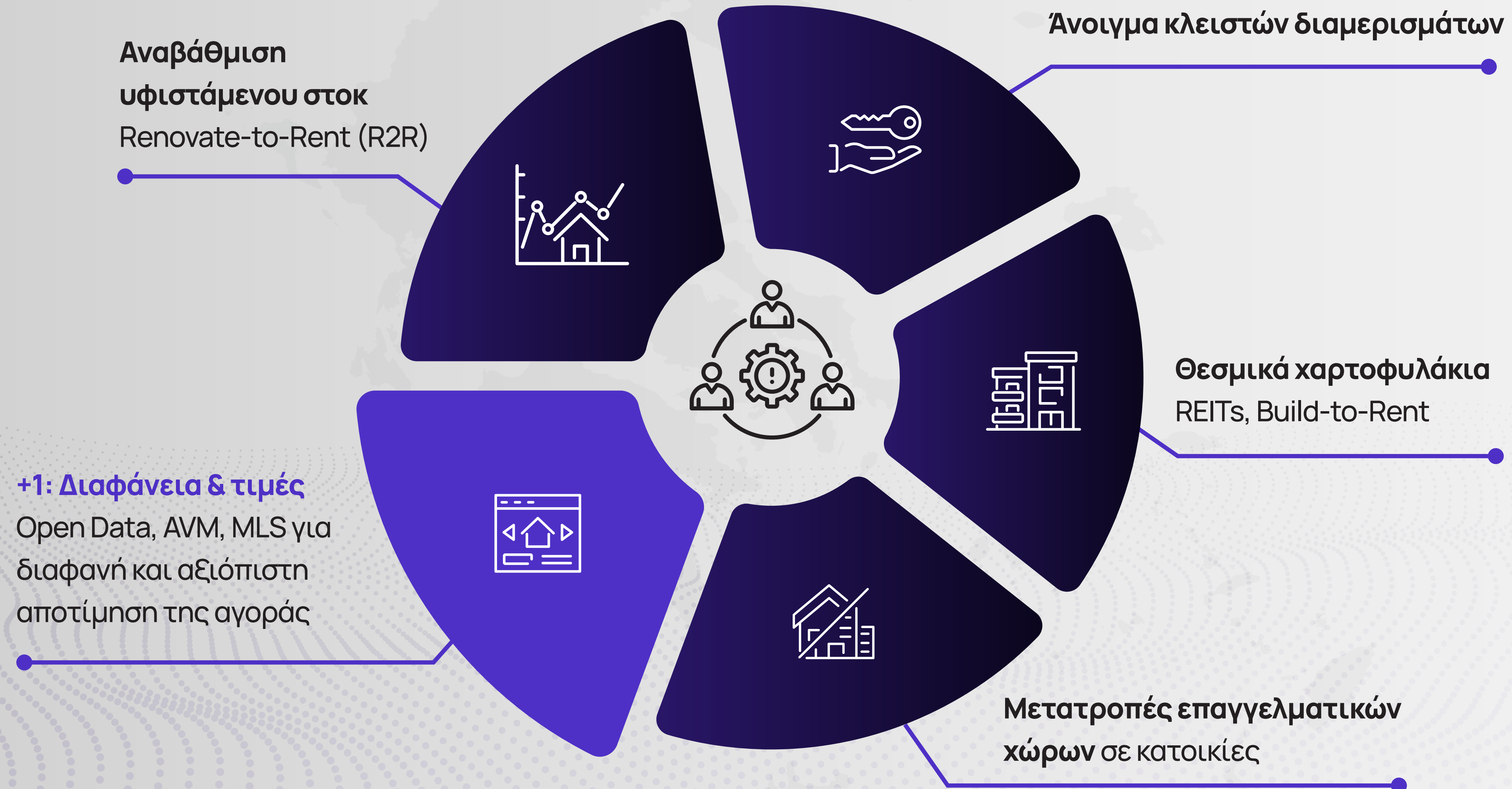
Κρατικές εγγυήσεις

Κάλυψη μέρους της ίδιας συμμετοχής

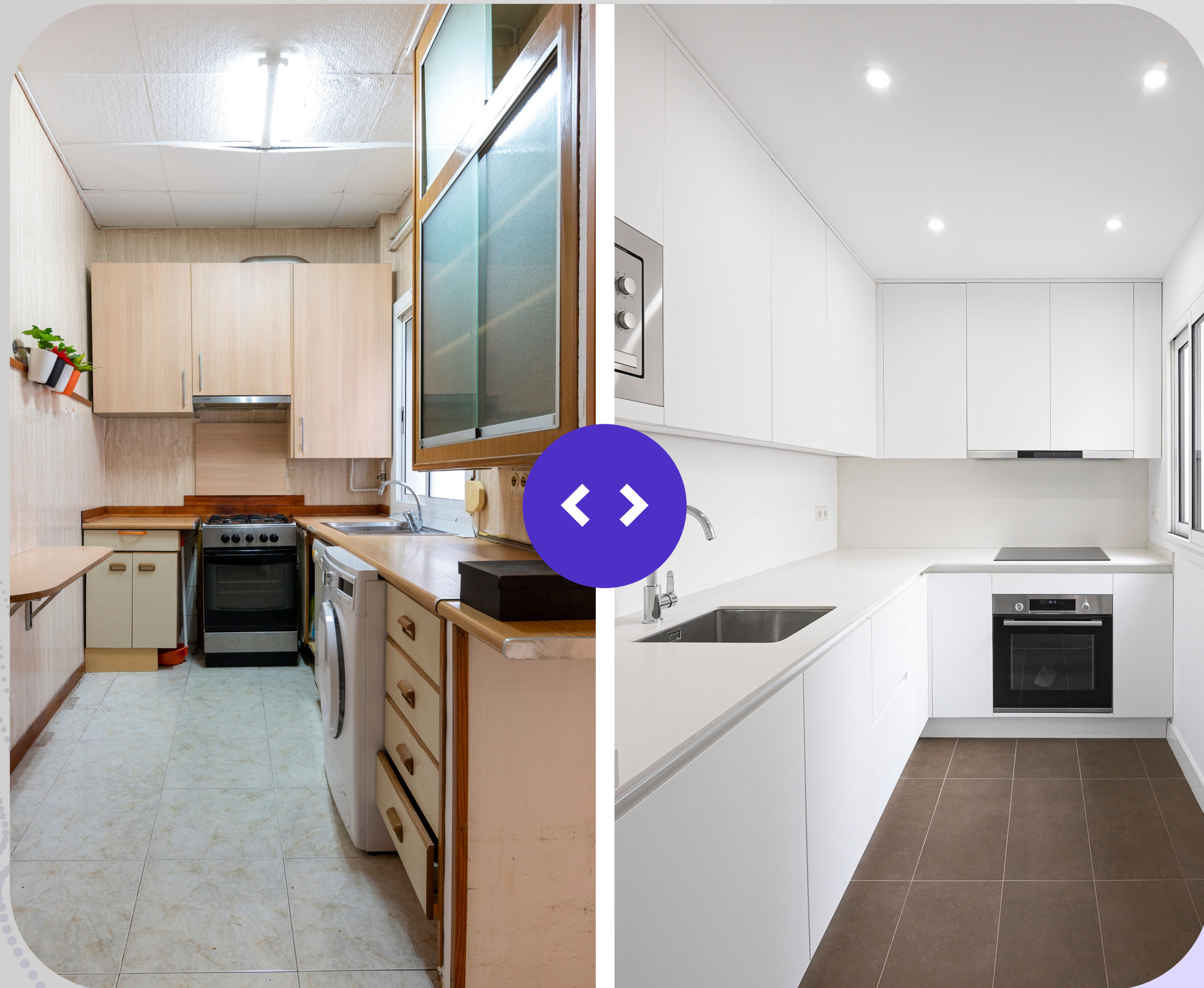
Στοχευμένες φοροελαφρύνσεις

Εφαρμογή σε ακριτικές/νησιωτικές περιοχές

Ολιστική στρατηγική πολιτικής: 4 + 1 παρεμβάσεις



Πολιτικές αναβάθμισης (R2R)



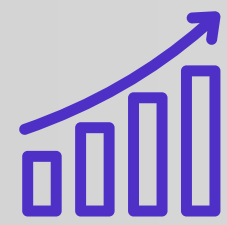
KPIs: **+20.000 ανακαινίσεις/έτος**

Μέτρα

- **Επιδοτήσεις 35–40%**, χαμηλότοκα δάνεια
- **Υποχρεωτική μίσθωση ≥ 5 έτη**
- **Πρότυπα ποιότητας (EPC $\geq C$)**

Στόχος: Να βγουν στην αγορά κατοικήσιμες, ποιοτικές κατοικίες γρήγορα.

Άνοιγμα κλειστών διαμερισμάτων (Vacancy policy) με έξυπνα κίνητρα/αντικίνητρα



Κλιμακωτός φόρος κενού
σε “κόκκινες ζώνες”



Bonus: απαλλαγές ΕΝΦΙΑ
Όταν το ακίνητο μισθωθεί

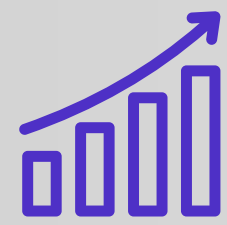


Συνδυασμός με R2R
με +5% επιπλέον επιδότηση
όταν από “κενό” γίνεται “μισθωμένο”

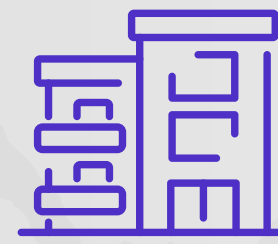
Στόχος: Να ενεργοποιηθεί αδρανές στοκ (ιδίως σε ζώνες υψηλής πίεσης).

Θεσμικά χαρτοφυλάκια κατοικιών

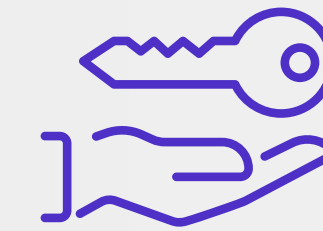
(Build-to-Rent, Buy-Fix-Rent, Residential REITs)



Φορολογικό καθεστώς
για BTR/REITs



REO-to-Rent: διάθεση 20–30%
κατοικήσιμου στοκ τραπεζών
και servicers σε μισθώσεις



Κοινωνική ρήτρα:
20% σε ρυθμιζόμενο ενοίκιο
για νέους/νέες οικογένειες

Στόχος: να δημιουργηθεί “βιομηχανία” επαγγελματικής διαχείρισης ενοικιαζόμενων κατοικιών.

Μετατροπές επαγγελματικών χώρων σε κατοικίες

01. Fast-track change-of-use

02. Conversion grants έως €25k/μονάδα

03. PPPs για φοιτητική & **key-worker** στέγη

Στόχος: Αύξηση προσφοράς εκεί που υπάρχει ζήτηση (αστικά κέντρα, πανεπιστημιακοί δήμοι).



Διαφάνεια & MLS

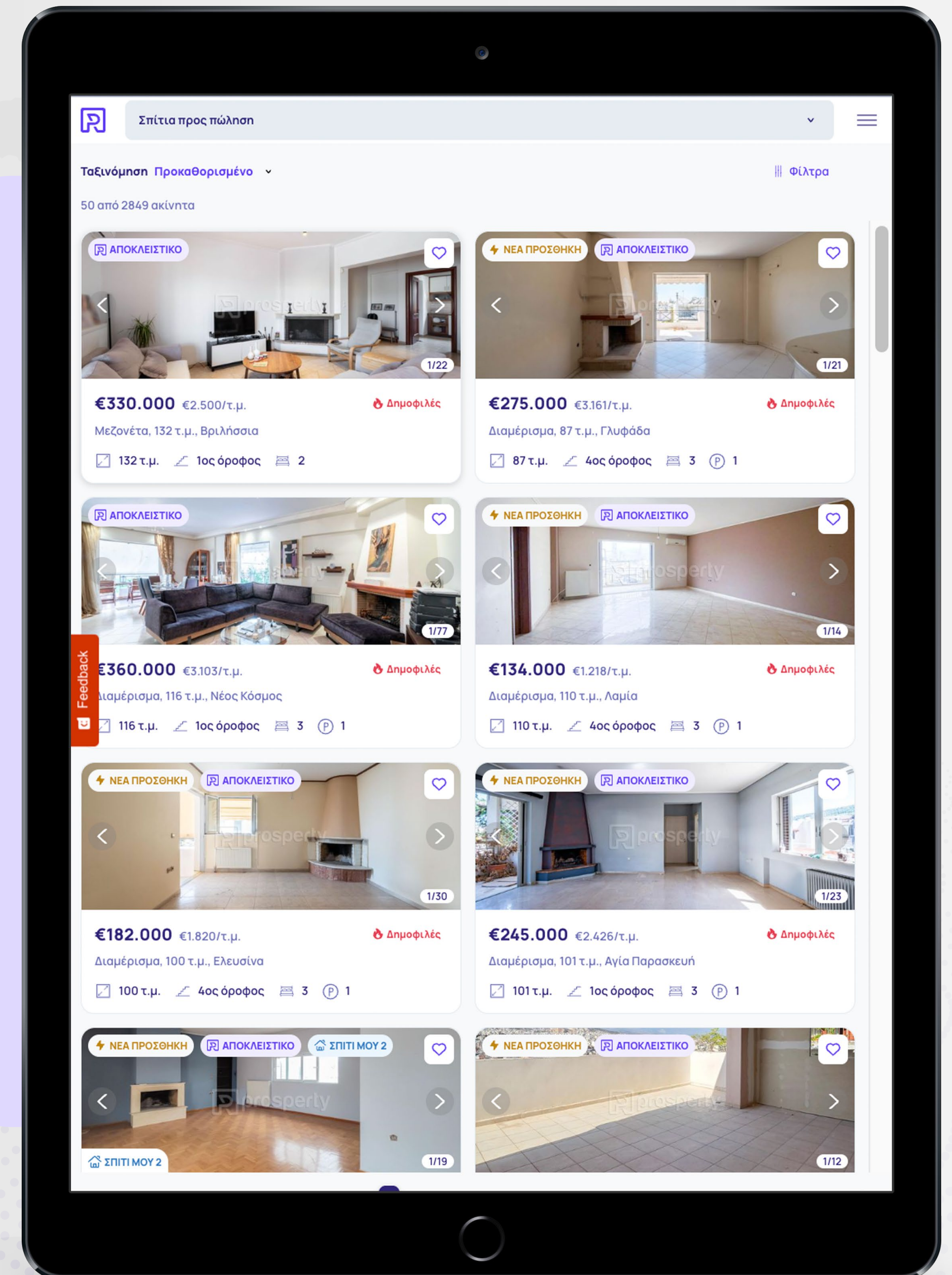
Ελληνικό **MLS** (Multiple Listing Service)

Ενιαία πλατφόρμα καταχωρίσεων όπου όλοι οι μεσίτες, τράπεζες, servicers και θεσμικοί καταχωρούν τα ακίνητά τους με **τυποποιημένα δεδομένα**.

Μια «εθνική βιβλιοθήκη» αγγελιών και συναλλαγών, με αξιόπιστη, ενημερωμένη εικόνα της αγοράς.

Τι θα λύσει:

- Τέλος στις διπλές και ψευδείς αγγελίες
- Διαφάνεια στις τιμές αγοράς
- Αξιόπιστα δεδομένα για πολίτες και επαγγελματίες
- Ταχύτερες συναλλαγές
- Εθνική βάση δεδομένων για στεγαστική πολιτική & AVM





Η στέγη είναι δικαίωμα

Με ολιστική στρατηγική, διαφάνεια και δράση,
μπορούμε να το εγγυηθούμε.

Αντώνης Μαρκόπουλος
Ιδρυτής και Διευθύνων Σύμβουλος
Prosperity

