

# Εξέλιξη της συμπεριφοράς των καταναλωτών σε σχέση με τις τιμές των ακινήτων και τις μεσιτικές υπηρεσίες στην Ελλάδα



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ  
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ  
ΑΘΗΝΩΝ



Έτος Ίδρυσης 2006

**ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ**

Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων  
ΓΣΕΒΕΕ



# Εξέλιξη της συμπεριφοράς των καταναλωτών σε σχέση με τις τιμές των ακινήτων και τις μεσιτικές υπηρεσίες στην Ελλάδα



**ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ  
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ  
ΑΘΗΝΩΝ**



Έτος Ίδρυσης 2006

**ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ**

Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων  
ΓΣΕΒΕΕ

Η έρευνα «Εξέλιξη της συμπεριφοράς των καταναλωτών σε σχέση με τις τιμές των ακινήτων και τις μεσιτικές υπηρεσίες στην Ελλάδα», υλοποιήθηκε για λογαριασμό του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθήνας (ΕΕΑ)

## **ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ**

**Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων**

**Γενικής Συνομοσπονδίας Επαγγελματιών Βιοτεχνών Εμπόρων Ελλάδας**

Αριστοτέλους 46, 104 33 Αθήνα

Τηλ: 210 8846852, Φαξ: 210 884653

Email: [info@imegsevee.gr](mailto:info@imegsevee.gr)

[www.imegsevee.gr](http://www.imegsevee.gr)

Τίτλος: «Εξέλιξη της συμπεριφοράς των καταναλωτών σε σχέση με τις τιμές των ακινήτων και τις μεσιτικές υπηρεσίες στην Ελλάδα»

Τύπος δημοσίευσης: Έρευνα ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Χρονολογία δημοσίευσης: Μάρτιος 2026

Σελιδοποίηση: Γιάννης Μισεντζής

Βιβλιογραφική αναφορά:

ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ (2026), *Εξέλιξη της συμπεριφοράς των καταναλωτών σε σχέση με τις τιμές των ακινήτων και τις μεσιτικές υπηρεσίες στην Ελλάδα*, Αθήνα: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Οι γνώμες και τα επιχειρήματα που διατυπώνονται στη παρούσα έρευνα δεσμεύουν τους/τις συντάκτες/τριες του και δεν εκφράζουν κατ' ανάγκη τις επίσημες θέσεις του ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ και της ΓΣΕΒΕΕ





## Περιεχόμενα

Εισαγωγή	9
Κύρια αποτελέσματα έρευνας	10
Διαρθρωτικά στοιχεία εταιρειών διαχείρισης ακίνητης περιουσίας	13
Μεθοδολογία έρευνας	18
Περιγραφική ανάλυση έρευνας	19
Συμπεράσματα	41
Παράρτημα 1 – Σύνθεση δείγματος	43
Παράρτημα 2 – Ερωτηματολόγιο έρευνας	45



## Εισαγωγή

Το Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων της ΓΣΕΒΕΕ (ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ) ανέλαβε από το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών την εκπόνηση έρευνας για την εξέλιξη της συμπεριφοράς των καταναλωτών σε σχέση με τις τιμές των ακινήτων και τις μεσιτικές υπηρεσίες στην Ελλάδα.

Από τα ευρήματα της έρευνας, ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η σχεδόν καθολική αντίληψη περί αύξησης των τιμών ακινήτων, καθώς το 93,7% θεωρεί ότι οι τιμές έχουν αυξηθεί κατά την τελευταία πενταετία. Ως βασικοί λόγοι αύξησης των τιμών αγοραπωλησίας αναδεικνύονται η αγορά ακινήτων από ξένους αγοραστές (34,2%), η ανεπαρκής κρατική πολιτική για προσιτή κατοικία ή η έλλειψη κινήτρων για νέα οικοδομή (28,9%) και η αύξηση του κόστους κατασκευής και πρώτων υλών (23%). Αντίστοιχα, για τις τιμές ενοικίασης, κυρίαρχοι παράγοντες θεωρούνται η επέκταση των βραχυχρόνιων μισθώσεων (33,8%), η ανεπαρκής στεγαστική πολιτική (32,9%) και η ζήτηση από ξένους αγοραστές (26,9%).

Σημαντικό εύρημα αποτελεί το γεγονός ότι περίπου οι μισοί/ές ερωτώμενοι/ες (49,4%) έχουν πραγματοποιήσει την τελευταία πενταετία κάποια συναλλαγή σχετική με ακίνητο, με τις ενοικιάσεις κατοικιών να υπερτερούν των αγοραπωλησιών. Η διαδικασία αγοραπωλησίας καταγράφεται ως χρονοβόρα, καθώς μόλις το 18,9% ολοκλήρωσε τη διαδικασία εντός τριμήνου, ενώ πάνω από το ένα τέταρτο χρειάστηκε περισσότερους από έξι μήνες.

Αναφορικά με τη χρήση μεσιτικών υπηρεσιών, το 61,5% όσων προχώρησαν σε συναλλαγή αξιοποίησε μεσίτη/τρια, ενώ το 38,5% όχι. Παρά το γεγονός ότι περίπου οι μισοί/ές δηλώνουν πολύ ή αρκετά ικανοποιημένοι/ες από τις υπηρεσίες που έλαβαν (49,5%), καταγράφονται σημαντικά περιθώρια βελτίωσης, κυρίως ως προς το κόστος των υπηρεσιών (38,6%), τη διεύρυνση των διαθέσιμων επιλογών (26,5%), την ακρίβεια πληροφόρησης (24,2%) και την εξειδικευμένη γνώση (23,2%). Η ακρίβεια και η αξιοπιστία των πληροφοριών (47,2%) καθώς και ο επαγγελματισμός (46,4%) αναδεικνύονται ως οι σημαντικότεροι παράγοντες επιλογής μεσίτη/τριας.

Το ερευνητικό κείμενο που ακολουθεί συνοψίζει αρχικά τα κύρια ευρήματα της πρωτογενούς έρευνας, προς διευκόλυνση του/της αναγνώστη/τριας. Στη συνέχεια, εξετάζει τα βασικά διαρθρωτικά χαρακτηριστικά της αγοράς ακινήτων και του κλάδου των μεσιτικών υπηρεσιών, αξιοποιώντας τα πλέον πρόσφατα διαθέσιμα επίσημα στατιστικά στοιχεία. Ακολούθως, αναλύει εις βάθος τα αποτελέσματα της έρευνας, αναδεικνύοντας τάσεις, αντιφάσεις και προοπτικές, και καταλήγει στα βασικά συμπεράσματα και προτάσεις πολιτικής.

## Κύρια αποτελέσματα έρευνας

- ▶ Το 93,7% δήλωσε ότι οι τιμές των ακινήτων αυξήθηκαν κατά την τελευταία πενταετία.
- ▶ Οι τρεις λόγοι που προκρίνονται ως βασικότεροι για την αύξηση των τιμών αγοραπωλησίας είναι η αγορά ακινήτων από ξένους αγοραστές (34,2%), η ανεπαρκής κρατική πολιτική για προσιτή κατοικία ή την έλλειψη κινήτρων για νέα οικοδομή (28,9%) και η αύξηση του κόστους κατασκευής και πρώτων υλών (23%).
- ▶ Οι τρεις λόγοι που αξιολογούνται ως κυριότεροι για την αύξηση των τιμών ενοικίασης είναι η επέκταση των βραχυχρόνιων μισθώσεων (33,8%), η ανεπαρκής κρατική πολιτική για προσιτή κατοικία ή την έλλειψη κινήτρων για νέα οικοδομή (32,9%) και η αγορά ακινήτων από ξένους αγοραστές (26,9%).
- ▶ Σχετικά με τα προτεινόμενα μέτρα συγκράτησης των τιμών, το 41,5% ανέδειξε την ενεργοποίηση αχρησιμοποίητων ακινήτων (π.χ. μέσω κινήτρων), το 36,5% την ανάπτυξη κοινωνικής/προσιτής κατοικίας, το 31,9% τις φορολογικές ελαφρύνσεις για τους/τις αγοραστές ή τους/τις ενοικιαστές/ριες, το 28,6% την απόδοση κινήτρων για την κατασκευή νέων κατοικιών, το 25,3% την απόδοση κινήτρων προς τους/τις ιδιοκτήτες για την ανακαίνιση/ανακατασκευή κατοικιών και το 16,9% τη μείωση ή την απάλειψη της γραφειοκρατίας και του κόστους συμμόρφωσης (π.χ. για πιστοποιητικό ενεργειακής απόδοσης, τακτοποίηση αυθαιρέτων).
- ▶ Περίπου ένας/μία στους/στις δύο ερωτώμενους/ες (49,4%) δήλωσε ότι έχει προβεί την τελευταία πενταετία σε αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου είτε ως ιδιοκτήτης/ρια είτε ως ενοικιαστής/ρια, με τις νεότερες ηλικίες και τα μεγαλύτερα εισοδήματα να καταγράφουν συγκριτικά μεγαλύτερη πρόσφατη δραστηριότητα στον τομέα αυτόν.
- ▶ Μεταξύ όσων πραγματοποίησαν κάποια συναλλαγή σχετική με ακίνητο την τελευταία πενταετία, το μεγαλύτερο ποσοστό αφορά ενοικιάσεις κατοικιών (45,9% ως ενοικιαστές/μισθωτές και το 32,4% ως ιδιοκτήτες/εκμισθωτές), και ακολουθούν οι αγοραπωλησίες κατοικιών (21,6% ως αγοραστές και 19,4% ως πωλητές).
- ▶ Η διαδικασία της αγοραπωλησίας ενός ακινήτου καταγράφεται ως χρονοβόρα, καθώς λιγότεροι από ένας στους πέντε (18,9%) συμμετέχοντες/ουσες στην έρευνα κατόρθωσαν να ολοκληρώσουν τη διαδικασία εντός τριμήνου από την έναρξή της, ενώ περισσότεροι από ένας στους τέσσερις (27,4%) χρειάστηκε περισσότερους από έξι μήνες και σε μερικές περιπτώσεις και περισσότερο από ένα έτος.
- ▶ Από όσους/ες αγόρασαν ακίνητο την τελευταία πενταετία, το 54,1% δεν χρειάστηκε χρηματοδότηση. Οι υπόλοιποι/ες ανέφεραν ως κύρια εμπόδια τις πολύπλοκες διαδικασίες έγκρισης δανείων (24,0%) και τα υψηλά επιτόκια ή χρεώσεις στο πλαίσιο του τραπεζικού δανεισμού (13,0%).
- ▶ Το 43,7% των αγοραστών και ενοικιαστών ακινήτων που δήλωσε ότι αγόρασε ή νοίκιασε ακίνητο κατά την τελευταία πενταετία δήλωσε ότι η πιο δύσκολη φάση που αντιμετώπισε κατά τη διαδικασία αγοράς/ενοικίασης ήταν η εύρεση κατάλληλου ακινήτου.

- ▶ Το 61,5% όσων δήλωσαν ότι τα τελευταία 5 χρόνια έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου αξιοποίησε μεσιτικές υπηρεσίες. Αντίθετα, το 38,5% ολοκλήρωσε τη συναλλαγή χωρίς τη διαμεσολάβηση κάποιου/ας μεσίτη/τριας.
- ▶ Σχετικά με το πλήθος των μεσιτών που αξιοποιήθηκαν, το 46% χρησιμοποίησε μόνο έναν/ μια μεσίτη/τρια, το 27,3% χρησιμοποίησε δύο, το 8,2% χρησιμοποίησε τρεις, ενώ τέλος το 16,5% απευθύνθηκε σε περισσότερους/ες από 3 μεσίτες/τριες.
- ▶ Το 46,2% και το 44,8% του δείγματος αξιοποίησε μεσιτικές υπηρεσίες για την ενοικίαση ή την αγοραπωλησία ακινήτου αντίστοιχα.
- ▶ Το 49,5% δηλώνει πολύ ή αρκετά ικανοποιημένο από τις μεσιτικές υπηρεσίες που έλαβε, ενώ το 40,2% δηλώνει μέτρια ή λίγο ικανοποιημένο. Το 10,3% δεν είναι καθόλου ικανοποιημένο από τον/την μεσίτη/τρια στον/στην οποίο/α απευθύνθηκε.
- ▶ Όσον αφορά τα χαρακτηριστικά που χρήζουν βελτίωσης, το 38,6% επισημαίνει την ανάγκη να μειωθεί το κόστος των υπηρεσιών, το 26,5% θίγει την ανάγκη διεύρυνσης των διαθέσιμων επιλογών ακινήτων, ενώ τονίζεται το έλλειμμα στην ακρίβεια παροχής πληροφοριών (24,2%) και την εξειδικευμένη γνώση (23,2%). Ακολουθούν η επιθυμία για διαφάνεια στις χρεώσεις (20,4%), η ανάγκη βελτίωσης της ευελιξίας στις ανάγκες των πελατών (18,1%), η ενίσχυση της ευγένειας και του επαγγελματισμού (7,7%) και η αύξηση της ταχύτητας εξυπηρέτησης (6,5%).
- ▶ Σχετικά με τους παράγοντες επιλογής μεσίτη/τριας, το 47,2% αναδεικνύει ως επιθυμητό χαρακτηριστικό την ακρίβεια και την παροχή αξιόπιστων πληροφοριών, το 46,4% τον επαγγελματισμό, το 38,1% την γνώση της αγοράς, το 29% το κόστος των υπηρεσιών, το 25,9% την εμπειρία και το 22,1% την διαθεσιμότητα/ευελιξία του/της μεσίτη/τριας. Τέλος, το 5,9% αναδεικνύει ως παράγοντα επιλογής τη φήμη του/της μεσίτη/τριας και το 3,9% την προσωπική σύσταση.
- ▶ Το 21% των ιδιοκτητών/ριών καθορίζει την τιμή πώλησης ή ενοικίασης με βάση την εκτίμηση του μεσίτη ή της μεσίτριας στην οποία έχουν απευθυνθεί.
- ▶ Το 45,3% όσων έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες θεωρεί πολύ ή αρκετά πιθανό να συστήσει σε άλλα άτομα τον/την επαγγελματία με τον οποίο ή την οποία συνεργάστηκε.
- ▶ Το 79,7% όσων υλοποίησαν κτηματομεσιτική συναλλαγή την τελευταία πενταετία χωρίς να απευθυνθούν σε κάποιον/α επαγγελματία του κλάδου, θα μπορούσαν δυνητικά να απευθυνθούν σε μεσίτες/ριες εάν αντιμετώπιζαν περισσότερες δυσκολίες στις διαδικασίες διεκπεραίωσης.
- ▶ Το 36,8% όσων δεν έχει προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου την τελευταία πενταετία θεωρεί ως κύριο λόγο τις υπερβολικές τιμές, και το 26% δηλώνει ότι δεν είχε τέτοια ανάγκη.
- ▶ Το 41,1% θεωρεί πιθανό να αγοράσει και το 34% να πουλήσει κάποιο ακίνητο την επόμενη πενταετία. Αντίστοιχα, το 46,3% εκτιμά ότι θα συμμετάσχει σε κάποια συναλλαγή ενοικίασης ακινήτων την επόμενη πενταετία.

- ▶ Το 33,3% έχει αρνητική (16,15%) ή μάλλον αρνητική (17,7%) άποψη για τους μεσίτες, έναντι του 24,3% που έχει θετική (10,7%) ή μάλλον θετική (13,6%) άποψη.
- ▶ Η άποψη των ερωτώμενων που συνεργάστηκαν με μεσίτες την τελευταία πενταετία εξαρτάται από τον αριθμό μεσιτών που επισκέφτηκαν: καλύτερη γνώμη έχουν όσοι απευθύνθηκαν σε έναν/μια ή δύο μεσίτες/ριες σε σχέση με όσους απευθύνθηκαν σε τρεις ή περισσότερους/ες.
- ▶ Μεταξύ όσων εκτιμούν ότι θα προβούν σε αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου την επόμενη πενταετία, η στάση απέναντι στους/στις μεσίτες/ριες είναι συγκριτικά ευνοϊκότερη στην περίπτωση της αγοράς (θετικές/μάλλον θετικές 27,1% έναντι αρνητικές/μάλλον αρνητικές 24,5%, ισοζύγιο +2,6), σχεδόν ισορροπημένη στην πώληση (27,5% έναντι 29,1%, ισοζύγιο -1,6) και σαφώς αρνητική στην ενοικίαση (19,2% έναντι 31,5%, ισοζύγιο -12,3).

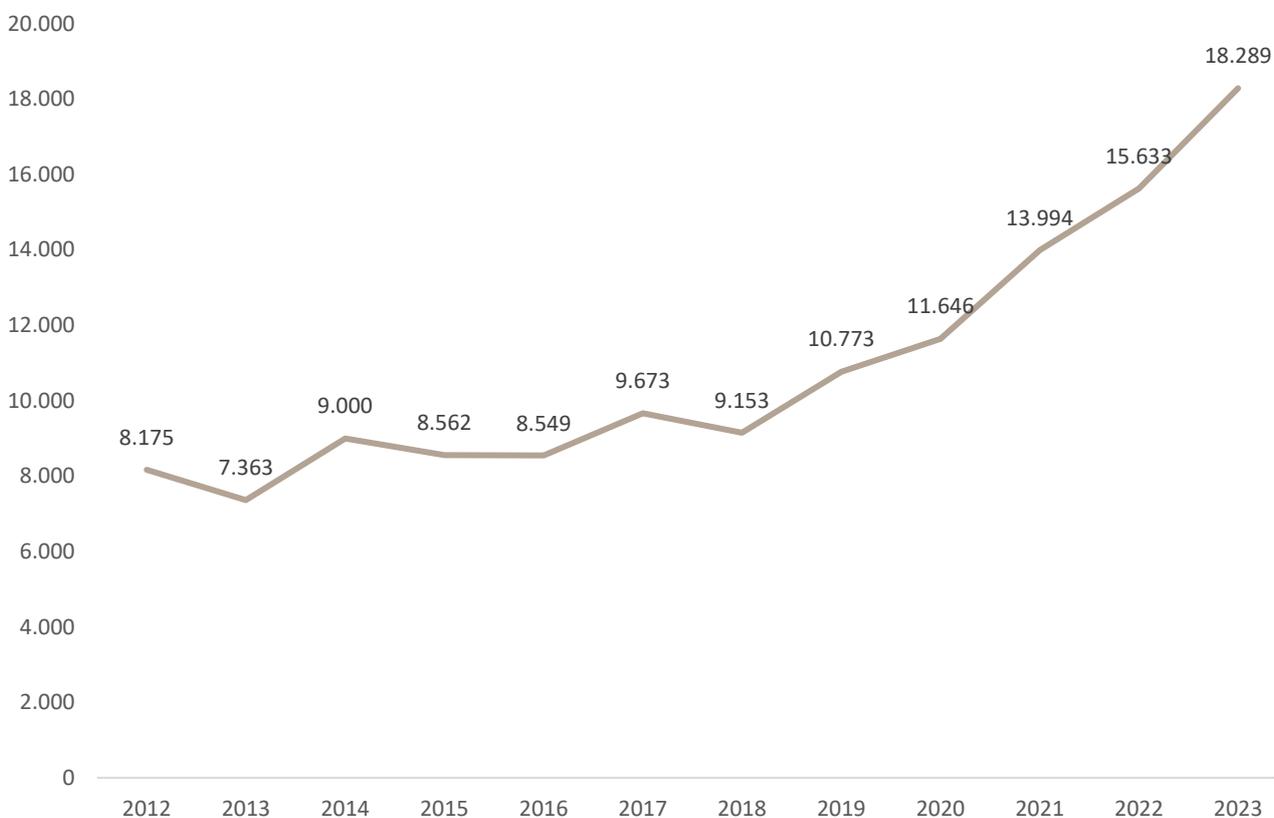
## Διαρθρωτικά στοιχεία εταιρειών διαχείρισης ακίνητης περιουσίας

Στο παρόν κεφάλαιο παρατίθενται τα σημαντικότερα οικονομικά δεδομένα του κλάδου Διαχείρισης Ακίνητης Περιουσίας: Αριθμός επιχειρήσεων, κύκλος εργασιών, αριθμός απασχολούμενων, κύκλος εργασιών ανά νομική μονάδα, αριθμός απασχολούμενων ανά νομική μονάδα, διάρθρωση των επιχειρήσεων κατά τάξη μεγέθους απασχόλησης και νομική μορφή και τέλος κατανομή κατά περιφέρεια. Τα στοιχεία προέρχονται από το Στατιστικό Μητρώο Επιχειρήσεων της Ελληνικής Στατιστικής Αρχής.

### Αριθμός νομικών μονάδων

Από το 2012 ως το 2023 (τελευταίο έτος για το οποίο υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία) ο αριθμός των νομικών μονάδων παρουσίασε μεγάλη αύξηση. Ειδικότερα, από το 2019 (10.773 επιχειρήσεις) ως το 2023 (18.289 επιχειρήσεις), οπότε η αύξηση είναι σταθερά ανοδική κατ' έτος, ο αριθμός τους αυξήθηκε κατά 70%.

Γράφημα 1. Αριθμός νομικών μονάδων

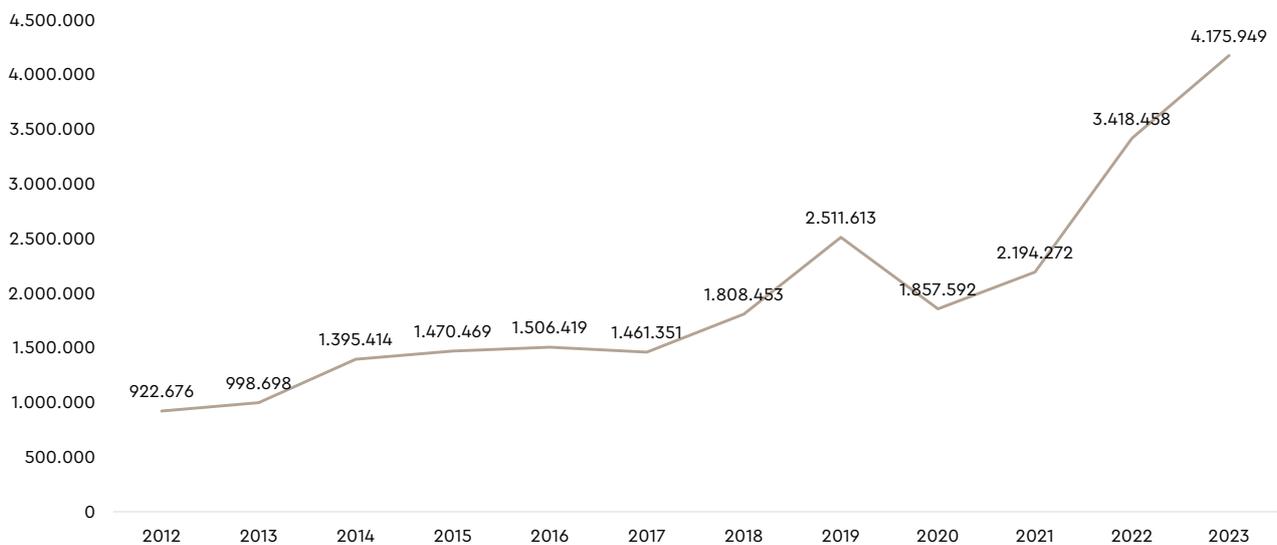


## Κύκλος εργασιών

Από το 2020 ως το 2023 ο κύκλος εργασιών των εταιρειών διαχείρισης ακίνητης περιουσίας αυξάνεται σταθερά: Από 1,86 δις. ευρώ αυξήθηκε σε 4,17 δις. ευρώ.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το 2020, ο κλάδος κατέγραψε μια σημαντική πτώση σε σύγκριση με το 2019 (2,51 δις. ευρώ), για να φτάσει ο κύκλος εργασιών του περίπου στα επίπεδα του 2018 (1,81 δις. ευρώ).

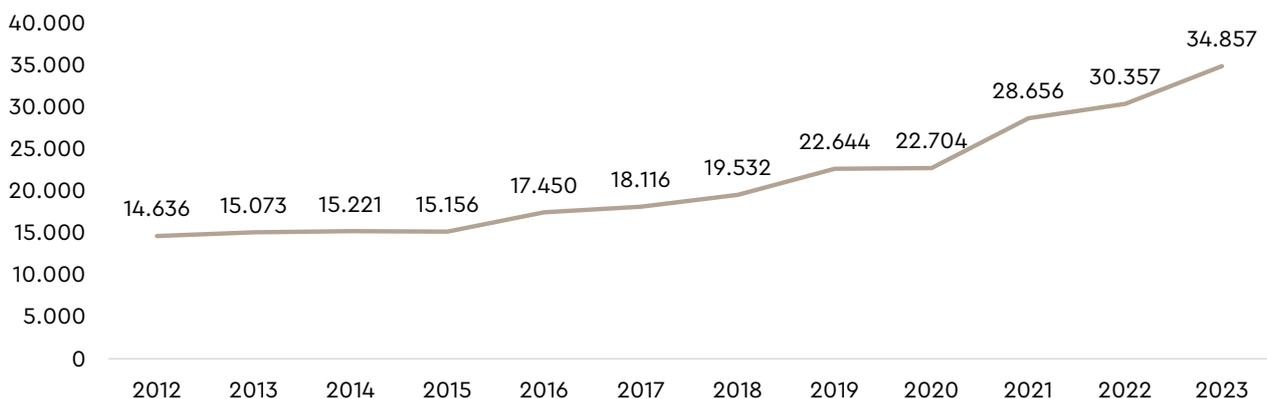
Γράφημα 2. Κύκλος εργασιών (σε χιλ. ευρώ)



## Αριθμός απασχολούμενων

Ο αριθμός των απασχολούμενων από το 2015 (15.156 άτομα) ως το 2023 (34.857 άτομα) παρουσιάζει σταθερή αύξηση - αντίθετα με τον αριθμό των νομικών μονάδων και τον κύκλο εργασιών που εμφάνισαν μειώσεις σε ορισμένα έτη. Στη διάρκεια αυτών των ετών οι απασχολούμενοι υπερδιπλασιάστηκαν.

Γράφημα 3. Αριθμός απασχολούμενων

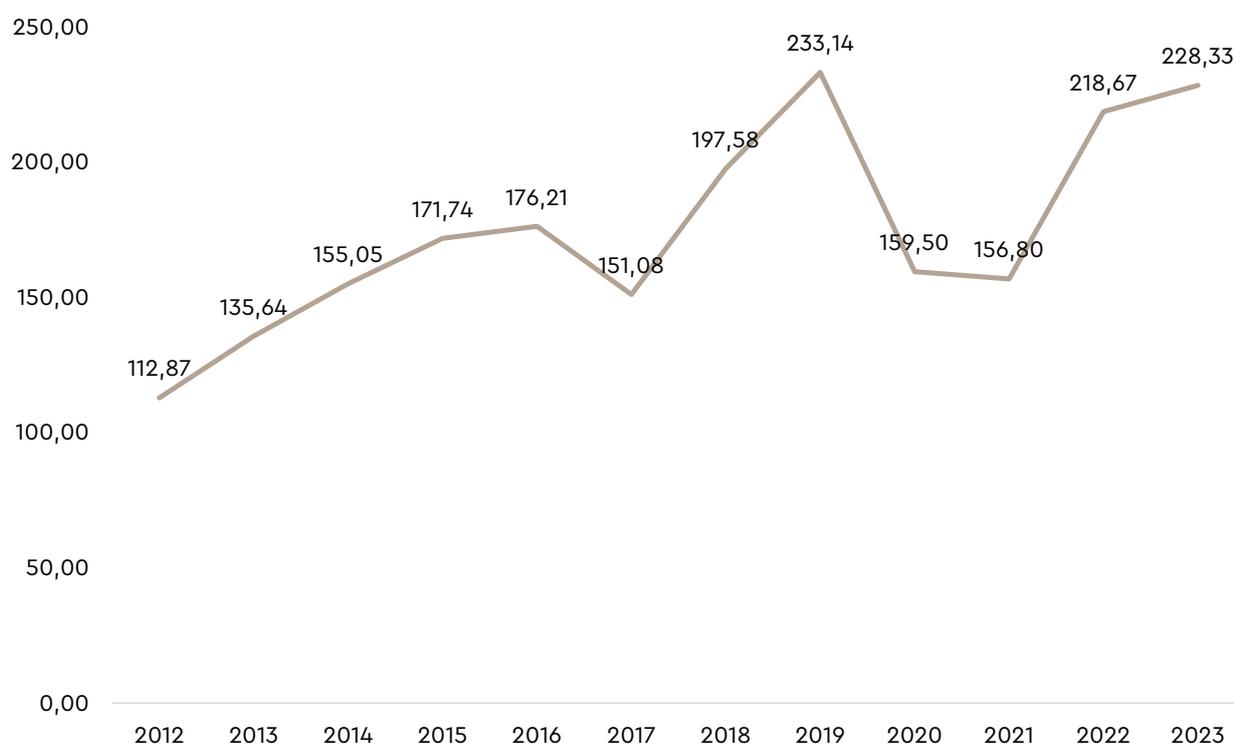


## Κύκλος εργασιών ανά νομική μονάδα

Ο κύκλος εργασιών ανά νομική μονάδα δεν ακολουθεί μια ευθύγραμμη πορεία, όπως ακολουθεί ο κύκλος εργασιών από το 2020 ή ο αριθμός των νομικών μονάδων από το 2018. Ο κύκλος εργασιών ανά νομική μονάδα φτάνει στο υψηλότερο σημείο του το 2019 (233,14 χιλιάδες). Το 2020 και το 2021 καταγράφεται μείωση, στις 159,5 και 156,8 χιλιάδες αντίστοιχα. Στη συνέχεια ακολουθεί σημαντική άνοδος, με το μέγεθος να ανέρχεται σε 218,67 χιλιάδες το 2022 (+39,46%) και να αυξάνεται περαιτέρω σε 228,33 χιλιάδες το 2023.

Συνολικά, από το 2012 ως το 2023, η μέση νομική μονάδα έχει υπερδιπλασιάσει τον κύκλο εργασιών της (από 112,87 σε 228,33 χιλιάδες).

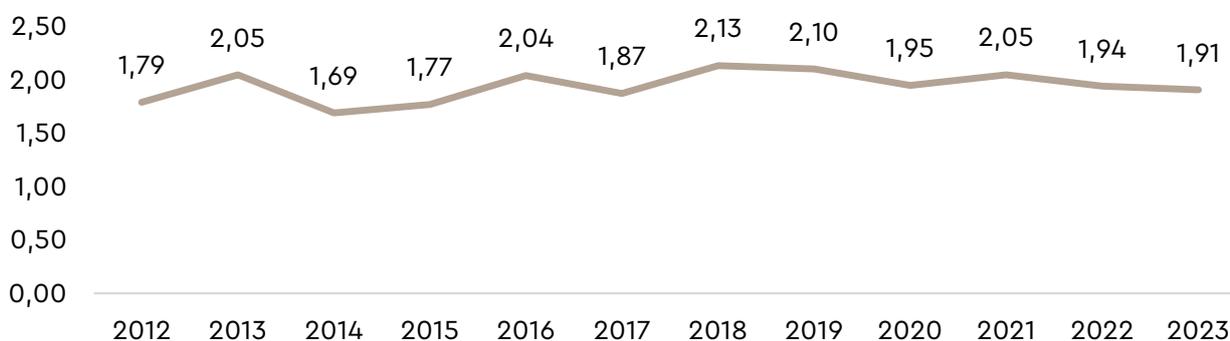
Γράφημα 4. Κύκλος εργασιών ανά νομική μονάδα (σε χιλ. ευρώ)



## Αριθμός απασχολούμενων ανά νομική μονάδα

Παρά τις ετήσιες διακυμάνσεις, μπορούμε να υποστηρίξουμε με σχετική ασφάλεια ότι μια τυπική μονάδα διαχείρισης ακίνητης περιουσίας απασχολεί κατά μέσο όρο περίπου δύο εργαζομένους/ες. Το πρότυπο αυτό παραμένει ουσιαστικά αμετάβλητο, γεγονός που υποδηλώνει ότι η αύξηση του αριθμού των νομικών μονάδων, του κύκλου εργασιών και των απασχολούμενων πραγματοποιήθηκε χωρίς κάποια σημαντική μεταβολή του μέσου μεγέθους των επιχειρήσεων. Ειδικότερα, μετά το 2018 —έτος κατά το οποίο καταγράφηκε η υψηλότερη τιμή εργαζομένων ανά επιχείρηση (2,13)— παρατηρείται πτωτική τάση, με αποτέλεσμα το 2023 ο αριθμός απασχολούμενων ανά μονάδα να διαμορφώνεται σε 1,9 άτομα.

Γράφημα 5. Αριθμός απασχολούμενων ανά νομική μονάδα



### Διάρθρωση των επιχειρήσεων ανά τάξη μεγέθους απασχόλησης

Εξετάζοντας τη διάρθρωση των επιχειρήσεων κατά τάξη μεγέθους απασχόλησης, διαπιστώνεται έντονη ασυμμετρία. Συγκεκριμένα, το συντριπτικά μεγαλύτερο ποσοστό των νομικών μονάδων (93,68%) συγκεντρώνεται στις επιχειρήσεις που απασχολούν έως 4 εργαζόμενους/ες. Στην ίδια κατηγορία αντιστοιχεί επίσης το 40,45% του κύκλου εργασιών και το 49,87% των απασχολούμενων.

Η αμέσως επόμενη κατηγορία νομικών μονάδων, που απασχολεί από 5 ως 9 εργαζόμενους/ες, συγκεντρώνει μόλις το 3,83% των νομικών μονάδων, το 8,99% του κύκλου εργασιών και το 12,75% των απασχολούμενων.

Συγκρίνοντας την κατανομή των επιχειρήσεων το 2023 με το 2021, παρατηρούμε ότι υπάρχει μια σαφής αύξηση των επιχειρήσεων στις δύο μεγαλύτερες κατηγορίες μεγέθους προσωπικού (50–99 εργαζόμενοι και 100+ εργαζόμενοι). Ενώ το 2021 υπήρχαν 38 επιχειρήσεις σε αυτές τις δύο ομάδες (21 επιχειρήσεις με 50–99 εργαζόμενους και 17 επιχειρήσεις με 100+ εργαζόμενους αντίστοιχα), το 2023 αυξήθηκαν σε 53 επιχειρήσεις (32 και 21 επιχειρήσεις αντίστοιχα).

Σε αυτές τις δύο κατηγορίες μεγέθους προσωπικού, η αύξηση του τζίρου ήταν μεγαλύτερη: Ενώ το 2021 ο κύκλος εργασιών τους ανερχόταν σε 388,22 εκατ. ευρώ (130,06 και 258,16 αντίστοιχα), το 2023 αυξήθηκε σε 1,04 δις. ευρώ (361,36 εκατ. και 677,47 εκατ. ευρώ αντίστοιχα), δηλαδή η αύξηση ανήλθε στο εξαιρετικά υψηλό ποσοστό της τάξης του 267%. Ως αποτέλεσμα, το 2023 οι 53 επιχειρήσεις που απασχολούσαν πάνω από 50 εργαζόμενους απορροφούσαν το 24,87% του κύκλου εργασιών του κλάδου (8,65% η χαμηλότερη κατηγορία και 16,22% η μεγαλύτερη), ενώ το 2021 οι 38 επιχειρήσεις που απασχολούσαν πάνω από 50 εργαζόμενους απορροφούσαν το 17,7% (5,93% η χαμηλότερη και 11,77% η μεγαλύτερη). Συγκεντρωτικά, οι 53 επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν το 0,29% του συνολικού αριθμού των νομικών μονάδων, ενώ παράγουν το 24,87% του κύκλου εργασιών και απασχολούν το 16,38% των εργαζομένων, γεγονός που δείχνει υψηλή συγκέντρωση στον κλάδο.

Όπως είναι λογικό, η αύξηση της παρατηρούμενης συγκέντρωσης συνοδεύεται από τη μείωση του μεριδίου του κύκλου εργασιών στις δύο μικρότερες κατηγορίες μεγέθους προσωπικού, οι οποίες απασχολούν ως 4 και 5 ως 9 εργαζόμενους/ες. Ενώ το ποσοστό τους στο σύνολο των επιχειρήσεων παρέμεινε σταθερό (λίγο παραπάνω από 97%), το μερίδιο του κύκλου εργασιών τους μειώθηκε κατά δύο ποσοστιαίες μονάδες, δηλαδή από 51,58% το 2021 (42,51% και 9,07% αντίστοιχα) σε 49,44% το 2023 (40,45% και 8,99% αντίστοιχα).

Πίνακας 1. Αριθμός νομικών μονάδων, κύκλος εργασιών (σε χιλ. ευρώ) και απασχολούμενοι ανά τάξη μεγέθους απασχόλησης στο σύνολο της Χώρας

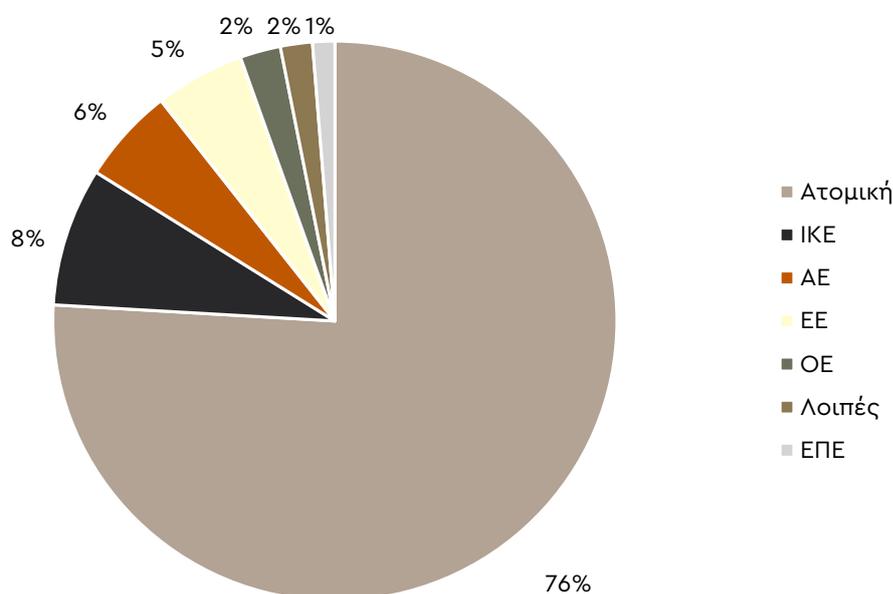
Τάξεις μεγέθους απασχόλησης	Νομικές μονάδες		Κύκλος εργασιών		Απασχολούμενοι	
	Αριθμός	Ποσοστό %	Ποσό (σε χιλ. ευρώ)	Ποσοστό %	Αριθμός	Ποσοστό %
0-4	17.123	93,68%	1.689.088	40,45%	17.383	49,87%
5-9	700	3,83%	375.448	8,99%	4.444	12,75%
10-19	270	1,48%	552.383	13,23%	3.584	10,28%
20-29	88	0,48%	241.442	5,78%	2.064	5,92%
30-49	44	0,24%	278.753	6,68%	1.672	4,80%
50-99	32	0,18%	361.360	8,65%	2.132	6,12%
100+	21	0,11%	677.473	16,22%	3.578	10,26%
Απροσδιόριστη	11	0,06%	1	0%	0	0%
Σύνολο	18.278	100%	4.175.947	100%	34.857	100%

## Διάρθρωση ανά νομική μορφή

Περισσότερες από 3 στις 4 επιχειρήσεις (13.258 ή 76%) είναι ατομικές. Η δεύτερη πιο συνηθισμένη εταιρική μορφή στο κλάδο της διαχείρισης ακίνητης περιουσίας είναι οι Ιδιωτικές Κεφαλαιουχικές Εταιρείες (1.397 ή 8%) και ακολουθούν οι Ανώνυμες Εταιρείες (961 ή 6%).

Σε σχέση με το 2021, παρατηρείται μια μεγάλη αλλαγή στις νομικές μορφές, με βασικά γνωρίσματα την απότομη αύξηση των ατομικών επιχειρήσεων (από 27% σε 71%) και την μείωση όλων σχεδόν των άλλων μορφών: ΙΚΕ από 18% σε 8%, ΑΕ από 20% σε 6% κ.λπ.

Γράφημα 6. Διάρθρωση επιχειρήσεων ανά νομική μορφή, 2023



## Γεωγραφική κατανομή

Στην Αττική συγκεντρώνεται η πλειοψηφία των επιχειρήσεων (60,49%) ο μεγαλύτερος κύκλος εργασιών (80,45%) κι ο μεγαλύτερος αριθμός απασχολούμενων (62,66%). Ακολουθεί η Κεντρική Μακεδονία με το 13,02% των νομικών μονάδων, το 5,47% του κύκλου εργασιών και το 12,22% των απασχολούμενων. Με μεγάλη διαφορά ακολουθούν Νότιο Αιγαίο, Κρήτη και Θεσσαλία, με την κάθε Περιφέρεια να συγκεντρώνει γύρω στο 4% των επιχειρήσεων.

Πίνακας 2. Αριθμός νομικών μονάδων, κύκλος εργασιών (σε χιλ. ευρώ) και απασχολούμενοι ανά περιφέρεια

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ	Αριθμός νομικών μονάδων		Κύκλος εργασιών (σε χιλ. ευρώ)		Αριθμός απασχολούμενων	
	Αριθμός	Ποσοστό %	Αριθμός	Ποσοστό %	Αριθμός	Ποσοστό %
Ανατολική Μακεδονία - Θράκη	295	1,61%	25.693	0,62%	641	1,84%
Κεντρική Μακεδονία	2.382	13,02%	228.430	5,47%	4.261	12,22%
Δυτική Μακεδονία	96	0,52%	6.864	0,16%	111	0,32%
Ήπειρος	180	0,98%	14.170	0,34%	320	0,92%
Θεσσαλία	656	3,59%	39.615	0,95%	1.147	3,29%
Στερεά Ελλάδα	262	1,43%	22.752	0,54%	391	1,12%
Ιόνια Νησιά	485	2,65%	53.504	1,28%	918	2,63%
Δυτική Ελλάδα	359	1,96%	29.026	0,70%	534	1,53%
Πελοπόννησος	604	3,30%	63.244	1,51%	872	2,50%
Αττική	11.063	60,49%	3.359.544	80,45%	21.840	62,66%
Βόρειο Αιγαίο	151	0,83%	7.853	0,19%	171	0,49%
Νότιο Αιγαίο	911	4,98%	124.283	2,98%	1.733	4,97%
Κρήτη	845	4,62%	200.970	4,81%	1.918	5,50%
ΣΥΝΟΛΟ	18.289	100%	4.175.949	100%	34.857	100%

## Μεθοδολογία έρευνας

Για την διεξαγωγή της έρευνας: Εξέλιξη της συμπεριφοράς των καταναλωτών σε σχέση με τις τιμές των ακινήτων και τις μεσιτικές υπηρεσίες στην Ελλάδα, το ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ σχεδίασε και εκπόνησε δομημένο ερωτηματολόγιο, το οποίο περιλάμβανε ερωτήσεις κλειστού τύπου. Οι ερωτήσεις διατυπώθηκαν με σαφήνεια και απλότητα, ώστε να είναι κατανοητές και εύκολα απαντήσιμες από το σύνολο των συμμετεχόντων/ουσών. Ήταν άμεσα συναφείς με το αντικείμενο της έρευνας και, όπου κρίθηκε αναγκαίο, συνοδεύονταν από σύντομες επεξηγηματικές πληροφορίες. Οι

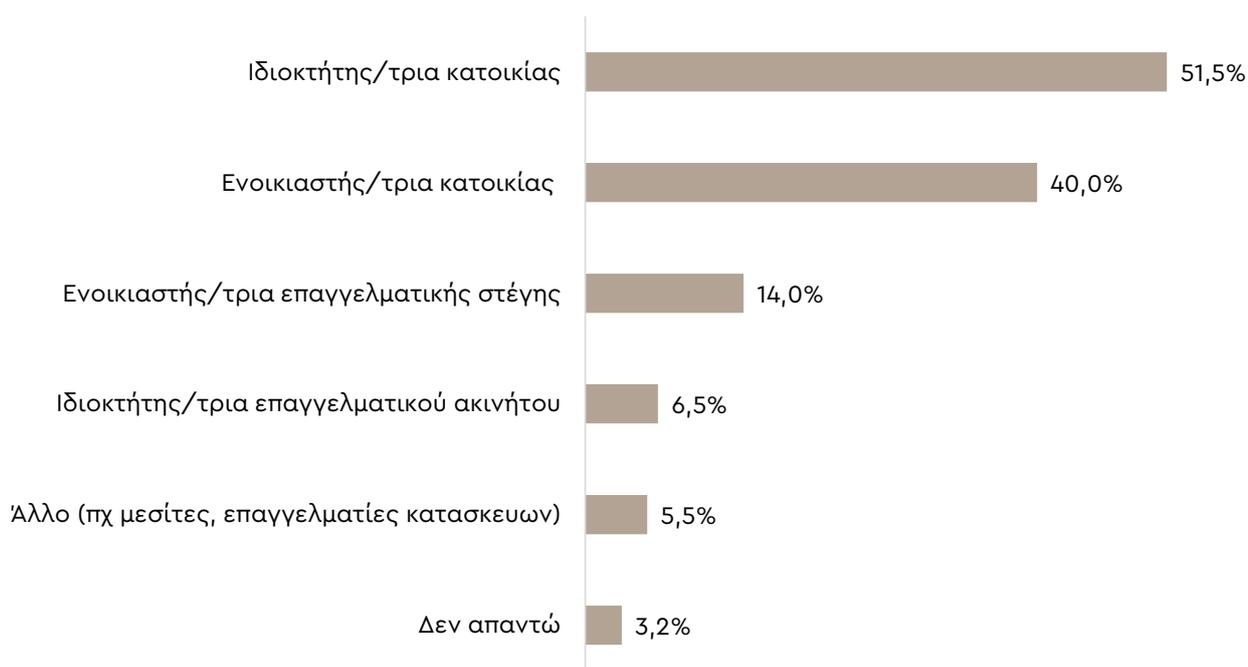
προσφερόμενες απαντήσεις διαμορφώθηκαν με γνώμονα τη σαφήνεια, την πληρότητα και την αποφυγή επικαλύψεων, ενώ σε επιλεγμένες περιπτώσεις υπήρχε η δυνατότητα επιλογής «Άλλο (προσδιορίστε)». Οι ερωτήσεις ήταν μονής ή πολλαπλής επιλογής, κλίμακας αξιολόγησης και κλίμακας Likert.

Το ερωτηματολόγιο αποτυπώθηκε ψηφιακά σε διαδικτυακή πλατφόρμα δημιουργίας φορμών και διαχύθηκε μέσω του κοινωνικού δικτύου Facebook, αξιοποιώντας την ευρεία του διείσδυση σε διαφορετικές ηλικιακές και κοινωνικές ομάδες. Η έρευνα διενεργήθηκε κατά το διάστημα 25/11/2025 έως 30/12/2025. Συγκεντρώθηκαν συνολικά 1003 συμπληρωμένα ερωτηματολόγια που αποτέλεσε και το δείγμα της έρευνας. Το δείγμα υποβλήθηκε σε διαδικασία στάθμισης (post-stratification weighting), η οποία βασίστηκε σε τρεις διαστατικές μεταβλητές: φύλο, ηλικιακή ομάδα και μεγάλη γεωγραφική περιοχή. Οι κατανομές-στόχου αντλήθηκαν από την Απογραφή πληθυσμού 2021 της ΕΛΣΤΑΤ. Η στάθμιση διόρθωσε πιθανές ανισορροπίες της συλλογής δεδομένων και ευθυγράμμισε το σταθμισμένο δείγμα με τη δημογραφική διάρθρωση του πληθυσμού.

## Περιγραφική ανάλυση έρευνας

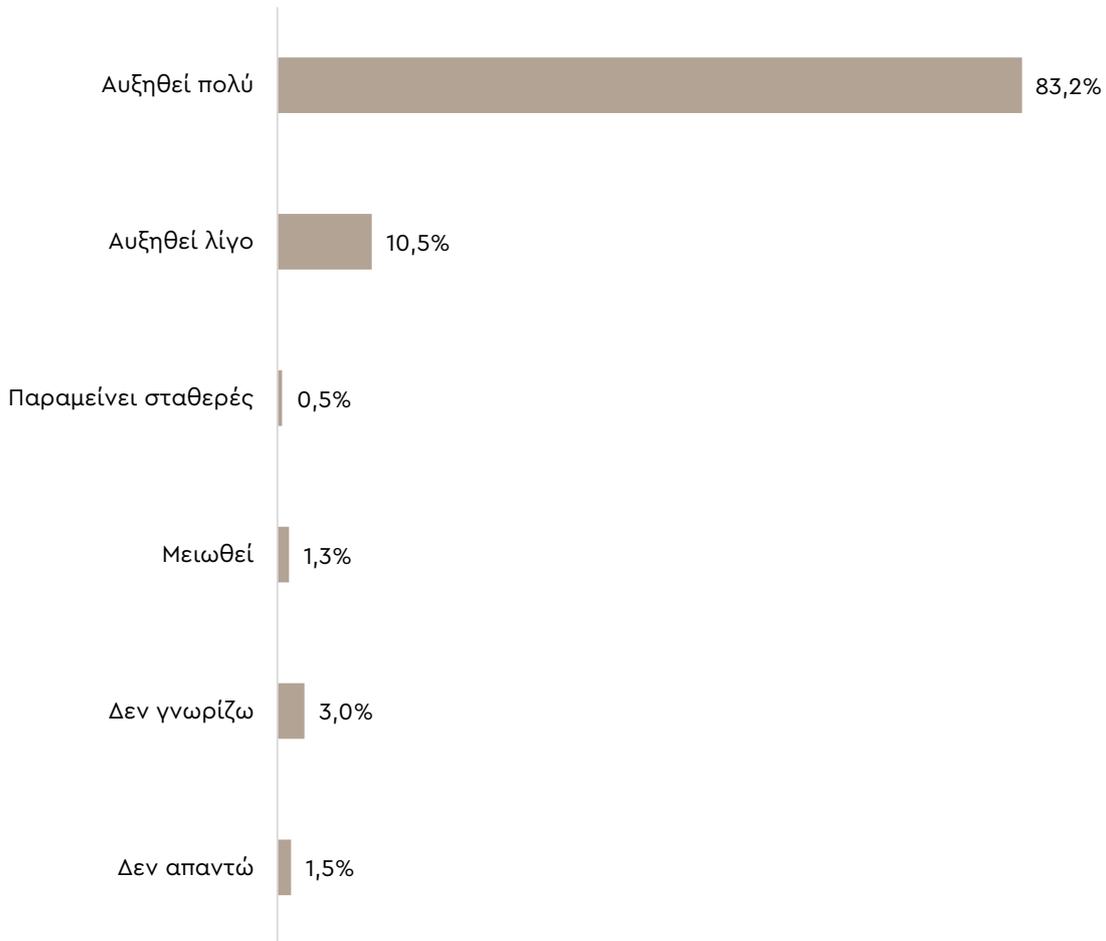
Αναφορικά με τη σχέση των ερωτηθέντων με την αγορά ακινήτων, το 51,5% του δείγματος δηλώνει ιδιοκτήτες/τριες κατοικίας, ενώ το 40% ενοικιαστές/στρίες κατοικίας. Σημαντικά χαμηλότερα είναι τα ποσοστά των ενοικιαστών/στριών επαγγελματικής στέγης (14%) και των ιδιοκτητών/τριών επαγγελματικού ακινήτου (6,5%). Τέλος, το 5,5% των συμμετεχόντων/ουσών εντάσσεται σε άλλες κατηγορίες, όπως μεσίτες/τριες ή επαγγελματίες του κατασκευαστικού κλάδου (Γράφημα 7).

Γράφημα 7. Σχέση ερωτώμενων με την αγορά ακινήτων (πολλαπλής επιλογής)



Αναλύοντας την επόμενη ερώτηση, η συντριπτική πλειονότητα, δηλαδή το 93,7%, δήλωσε ότι παρατήρησε αύξηση των τιμών των ακινήτων κατά την τελευταία πενταετία (83,2% δήλωσαν ότι αυξήθηκαν πολύ και 10,5% ότι αυξήθηκαν λίγο). Επιπλέον, μόνο το 0,5% δήλωσε ότι οι τιμές παρέμειναν σταθερές και το 1,3% ότι έχουν μειωθεί (Γράφημα 8).

Γράφημα 8. Οι τιμές ακινήτων την τελευταία πενταετία έχουν:



Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν τα ευρήματα της έρευνας για τους βασικούς λόγους της αύξησης τόσο των τιμών αγοραπωλησίας όσο και των τιμών ενοικίασης ακινήτων (Γράφημα 9). Όσον αφορά τους λόγους για την αύξηση των τιμών αγοραπωλησίας:

- ▶ το 34,2% προβάλλει ως λόγο την αγορά ακινήτων από ξένους αγοραστές (π.χ. golden visa),
- ▶ το 28,9% επισημαίνει την ανεπαρκή κρατική πολιτική για προσιτή κατοικία ή την έλλειψη κινήτρων για νέα οικοδομή,
- ▶ το 23% τονίζει την αύξηση κόστους κατασκευής και πρώτων υλών,
- ▶ το 19,6% αναδεικνύει ως λόγο την επέκταση των βραχυχρόνιων μισθώσεων (π.χ. Airbnb),
- ▶ το 19,4% υπογραμμίζει την περιορισμένη διαθεσιμότητα νέων κατοικιών,

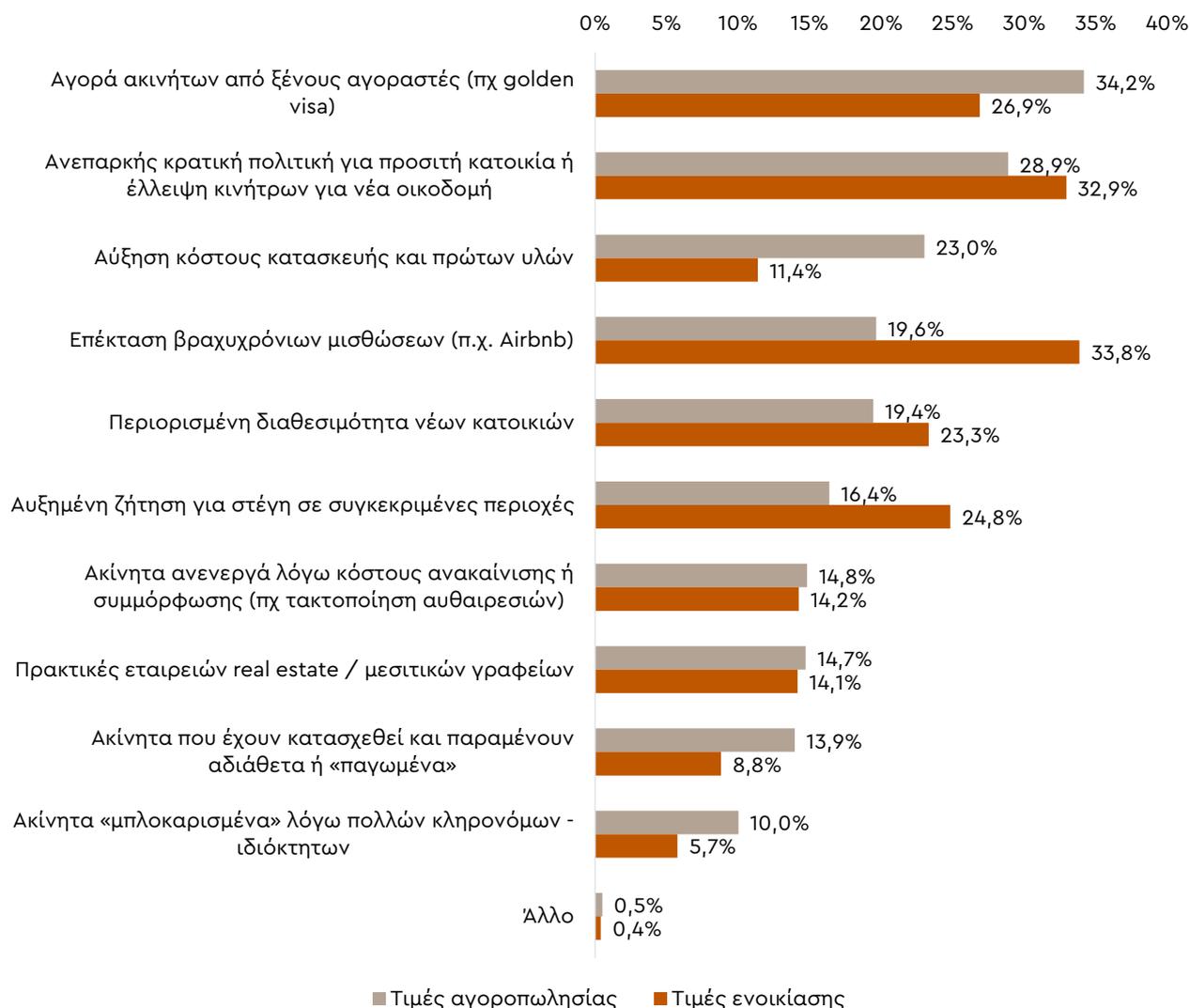
- ▶ το 16,4% επισημαίνει την αυξημένη ζήτηση για στέγη σε συγκεκριμένες περιοχές,
- ▶ το 14,8% τονίζει τα ανενεργά ακίνητα λόγω κόστους ανακαίνισης ή συμμόρφωσης (π.χ. τακτοποίηση αυθαιρεσιών),
- ▶ το 14,7% θεωρεί βασικό λόγο τις πρακτικές εταιρειών real estate/μεσιτικών γραφείων,
- ▶ το 13,9% θεωρεί βασικό λόγο τα ακίνητα που έχουν κατασχεθεί και παραμένουν αδιάθετα ή «παγωμένα»,
- ▶ το 10% επισημαίνει ως λόγο τα «μπλοκαρισμένα» ακίνητα λόγω πολλών κληρονόμων-ιδιοκτητών και
- ▶ το 0,5% επισημαίνει κάποιον άλλο λόγο.

Σχετικά με τους λόγους για την αύξηση των τιμών ενοικίασης ακινήτων, τα ευρήματα της έρευνας είναι τα εξής:

- ▶ το 33,8% θεωρεί βασικό λόγο την επέκταση των βραχυχρόνιων μισθώσεων (π.χ. Airbnb),
- ▶ το 32,9% τονίζει την ανεπαρκή κρατική πολιτική για προσιτή κατοικία ή την έλλειψη κινήτρων για νέα οικοδομή,
- ▶ το 26,9% επισημαίνει ως λόγο την αγορά ακινήτων από ξένους αγοραστές (π.χ. golden visa),
- ▶ το 24,8% υπογραμμίζει την αυξημένη ζήτηση για στέγη σε συγκεκριμένες περιοχές,
- ▶ το 23,3% αναδεικνύει ως λόγο την περιορισμένη διαθεσιμότητα νέων κατοικιών,
- ▶ το 14,2% προβάλλει ως λόγο τα ανενεργά ακίνητα λόγω κόστους ανακαίνισης ή συμμόρφωσης (π.χ. τακτοποίηση αυθαιρεσιών),
- ▶ το 14,1% τονίζει τις πρακτικές εταιρειών real estate/μεσιτικών γραφείων,
- ▶ το 11,4% υπογραμμίζει την αύξηση κόστους κατασκευής και πρώτων υλών,
- ▶ το 8,8% προβάλλει ως λόγο τα ακίνητα που έχουν κατασχεθεί και παραμένουν αδιάθετα ή «παγωμένα»,
- ▶ το 5,7% τονίζει τα «μπλοκαρισμένα» ακίνητα λόγω πολλών κληρονόμων-ιδιοκτητών και
- ▶ το 0,4% επισημαίνει κάποιον άλλο λόγο.

Συμπερασματικά, Οι τρεις λόγοι που προκρίνονται ως βασικότεροι για την αύξηση των τιμών αγοραπωλησίας είναι η αγορά ακινήτων από ξένους αγοραστές, η ανεπαρκής κρατική πολιτική για προσιτή κατοικία ή την έλλειψη κινήτρων για νέα οικοδομή και η αύξηση του κόστους κατασκευής και πρώτων υλών. Αντίστοιχα, οι τρεις λόγοι που αξιολογούνται ως κυριότεροι για την αύξηση των τιμών ενοικίασης είναι η επέκταση των βραχυχρόνιων μισθώσεων, η ανεπαρκής κρατική πολιτική για προσιτή κατοικία ή την έλλειψη κινήτρων για νέα οικοδομή και η αγορά ακινήτων από ξένους αγοραστές. Συνολικά, τα ευρήματα αναδεικνύουν ότι οι αυξήσεις τόσο στις τιμές αγοραπωλησίας όσο και στα ενοίκια αποδίδονται κυρίως σε συνδυασμό εξωγενών επενδυτικών πιέσεων, διαρθρωτικών αδυναμιών της στεγαστικής πολιτικής και αυξημένου κόστους κατασκευής.

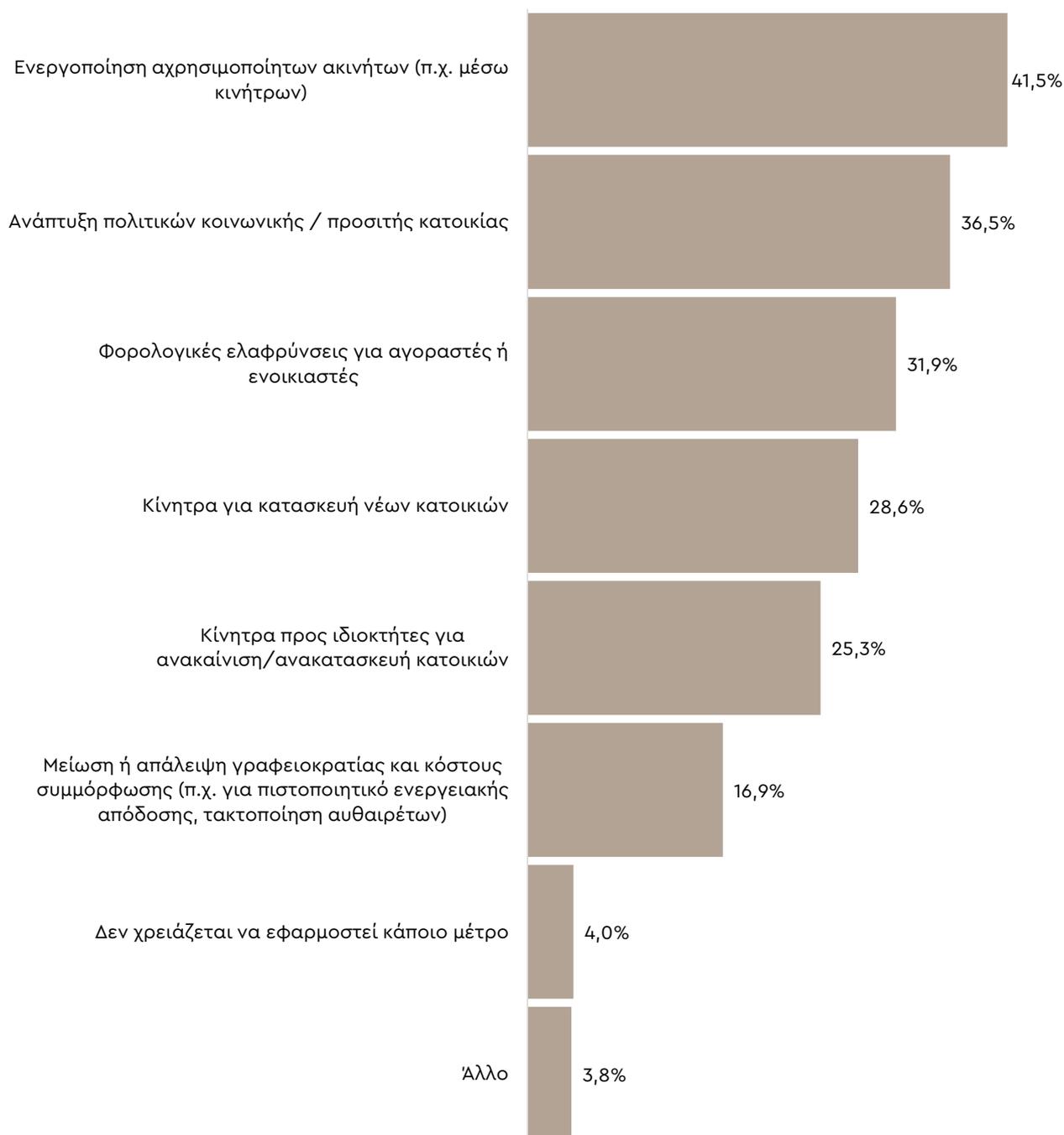
Γράφημα 9. Παράγοντες που αυξάνουν τις τιμές αγοραπωλησίας και ενοικίασης ακινήτων



Λαμβάνοντας υπόψη το υψηλό ποσοστό των συμμετεχόντων/ουσών που διαπιστώνει αύξηση στις τιμές των ακινήτων, κρίνεται σκόπιμη η περαιτέρω διερεύνηση των απόψεών τους σχετικά με τα μέτρα που θεωρούν αναγκαία για τη συγκράτηση των τιμών. Ειδικότερα, σύμφωνα με τα ευρήματα της έρευνας, το 41,5% θεωρεί ως βασικό μέτρο για την αποφυγή μελλοντικής αύξησης των τιμών την ενεργοποίηση αχρησιμοποίητων ακινήτων (π.χ. μέσω κινήτρων). Εξίσου σημαντική φαίνεται να θεωρείται και η ανάπτυξη πολιτικών κοινωνικής/προσιτής κατοικίας καθώς και οι φορολογικές ελαφρύνσεις για τους/τις αγοραστές ή τους/τις ενοικιαστές/ριες, που συγκεντρώνουν το 36,5% και το 31,9% των απαντήσεων αντίστοιχα. Αναγκαίο μέτρο φαίνεται ότι θεωρείται και η απόδοση κινήτρων για την κατασκευή νέων κατοικιών (28,6%), καθώς και κινήτρων προς τους ιδιοκτήτες για την ανακαίνιση/ανακατασκευή κατοικιών (25,3%). Επιπλέον, ένα τελευταίο μέτρο συγκράτησης των τιμών που αναδεικνύεται είναι η μείωση ή η απάλειψη της γραφειοκρατίας και του κόστους συμμόρφωσης (π.χ. για πιστοποιητικό ενεργειακής απόδοσης, τακτοποίηση αυθαιρέτων), που συγκεντρώνει το 16,9% των απαντήσεων του δείγματος. Τέλος, μόνο το 4% θεωρεί ότι δεν χρειάζεται

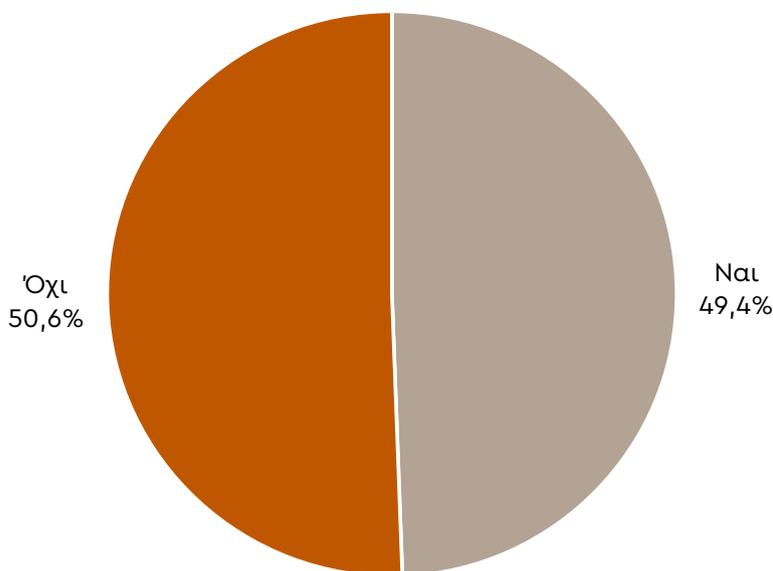
να εφαρμοστεί κάποιο μέτρο, ενώ το 3,8% επιλέγει την υιοθέτηση κάποιου άλλου μέτρου για την συγκράτηση των τιμών (Γράφημα 10).

Γράφημα 10. Μέτρα συγκράτησης των τιμών των ακινήτων (έως 3 απαντήσεις)



Από το σύνολο των ερωτώμενων, περίπου οι μισοί/ές (49,4%) δήλωσαν ότι έχουν προβεί την τελευταία πενταετία σε αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου είτε ως ιδιοκτήτης/ρια είτε ως ενοικιαστής/ρια (Γράφημα 11). Και οι δύο αυτές κατηγορίες αναλύονται περαιτέρω παρακάτω, προκειμένου να αποτυπωθούν οι επιμέρους τάσεις και χαρακτηριστικά τους.

Γράφημα 11. Τα τελευταία 5 χρόνια έχετε προβεί σε αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου; (ως ιδιοκτήτης/ρια ή ως ενοικιαστής/ρια)



Αναφορικά με την ηλικία όσων πραγματοποίησαν κάποια αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου τα τελευταία πέντε χρόνια, μεγαλύτερο ποσοστό καταγράφεται στις νεότερες ηλικίες: το 66,7% των ερωτηθέντων/εισών ως 34 ετών και το 61,0% των 35-44 ετών απάντησε θετικά, έναντι 39,2% στις ηλικίες 55-64 ετών και 38,0% στους/στις άνω των 64 ετών (Πίνακας 3).

Πίνακας 3. Συμμετοχή σε αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου την τελευταία πενταετία, ανά

Συμμετοχή	έως 34 ετών	35-44	45-54	55-64	Πάνω από 64 ετών
Ναι	66,7%	61,0%	53,0%	39,2%	38,0%
Όχι	33,3%	39,0%	47,0%	60,8%	62,0%

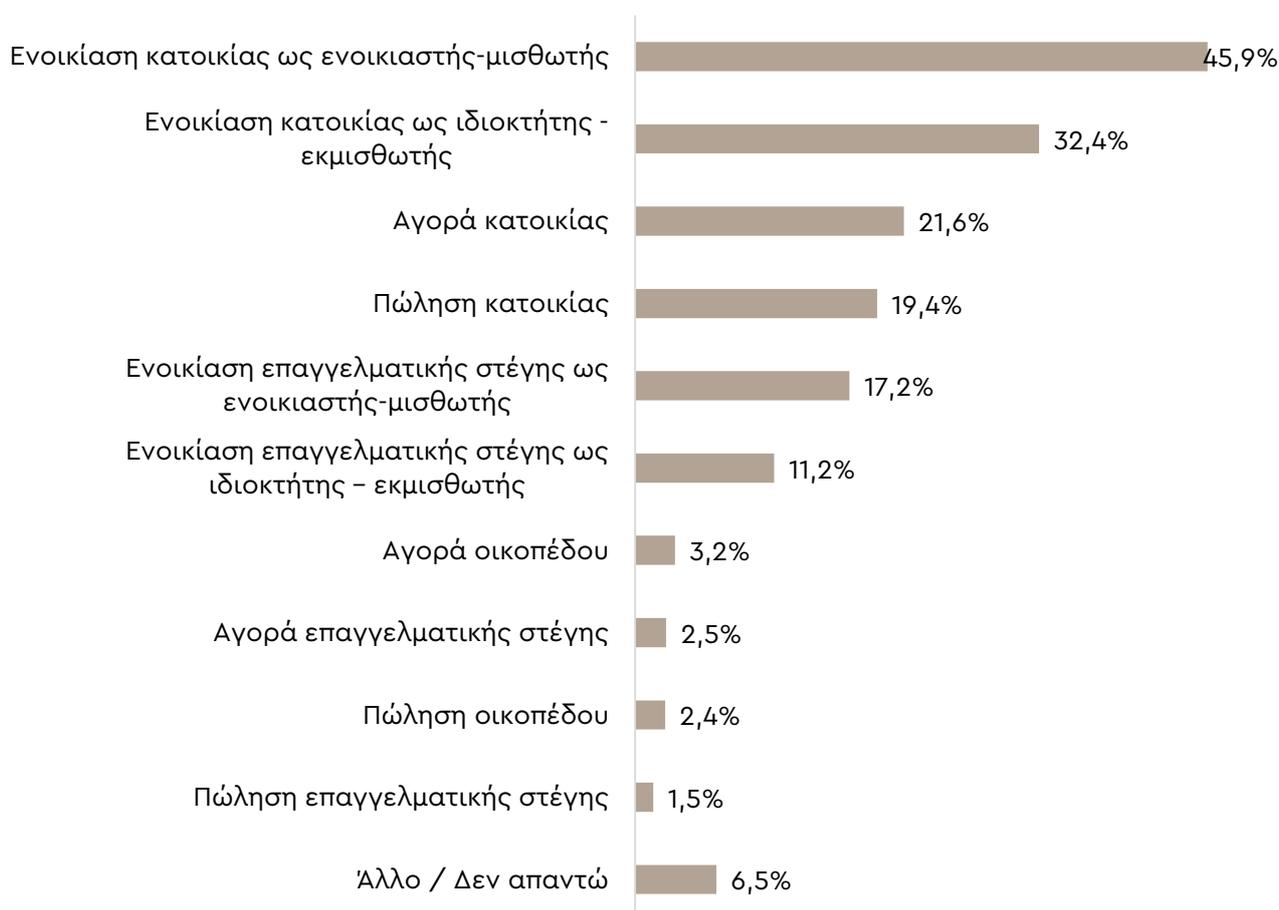
Αντίστοιχα, πιο ενεργοί/ές στις συναλλαγές ακινήτων είναι οι ερωτώμενοι/ες με μεγαλύτερα εισοδήματα: το 72,7% όσων έχουν ετήσιο οικογενειακό εισόδημα πάνω από 50.000 € δήλωσε ότι έχει πραγματοποιήσει κάποια αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου την τελευταία πενταετία έναντι μόλις 29,3% όσων έχουν εισόδημα έως 10.000 € (Πίνακας 4).

Πίνακας 4. Συμμετοχή σε αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου την τελευταία πενταετία, ανά εισοδηματική κατηγορία

Συμμετοχή	Έως 10.000 €	10.001-20.000 €	20.001-30.000 €	30.001-40.000 €	40.001-50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Ναι	29,3%	49,8%	52,9%	57,9%	63,4%	72,7%
Όχι	70,7%	50,2%	47,1%	42,1%	36,6%	27,3%

Μεταξύ όσων πραγματοποίησαν κάποια συναλλαγή σχετική με ακίνητο την τελευταία πενταετία, το μεγαλύτερο ποσοστό αφορά ενοικιάσεις κατοικιών (45,9% ως ενοικιαστές/ριες και το 32,4% ως ιδιοκτήτες/ριες), αλλά και τις αγοραπωλησίες κατοικιών (21,6% ως αγοραστές και 19,4% ως πωλητές/ριες). Οι συναλλαγές που αφορούν επαγγελματική στέγη καταγράφουν χαμηλότερα ποσοστά σε σύγκριση με την κατοικία. Ειδικότερα, υψηλότερο είναι το ποσοστό όσων δήλωσαν ενοικίαση επαγγελματικού χώρου (17,2% ως ενοικιαστές/μισθωτές και 11,2% ως ιδιοκτήτες/εκμισθωτές), ενώ οι αγοραπωλησίες επαγγελματικής στέγης εμφανίζονται σημαντικά περιορισμένες (2,5% ως αγοραστές και 1,5% ως πωλητές/ριες). Επίσης, ένα μικρό μερίδιο των συναλλαγών αφορούν οι αγοραπωλησίες οικοπέδων (3,2% ως αγοραστές και 2,4% ως πωλητές/ριες) (Γράφημα 12).

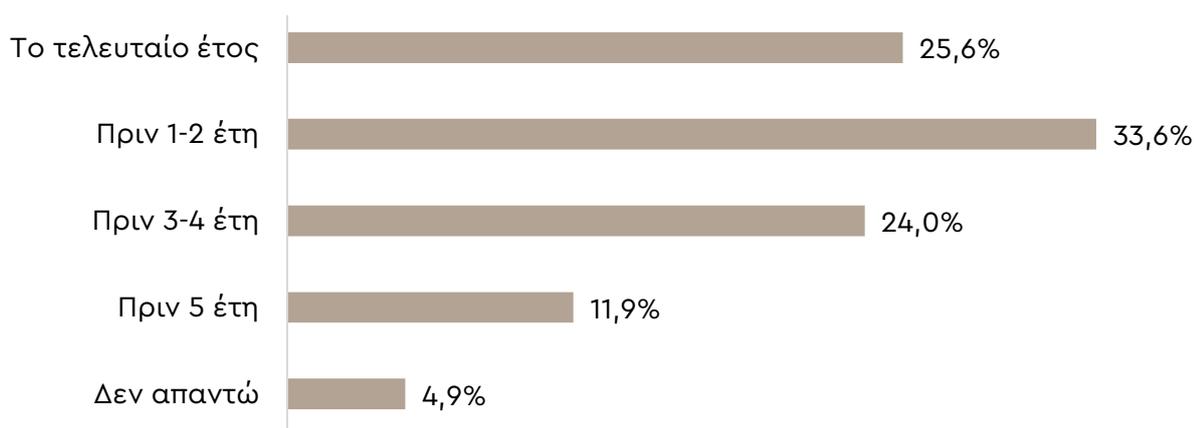
**Γράφημα 12. Τι είδους συναλλαγή κάνατε; (πολλαπλής επιλογής) -βάση όσοι/ες απάντησαν ότι έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου τα τελευταία 5 χρόνια-**



Καταγράφεται σχετική επιτάχυνση στον ρυθμό των αγοραπωλησιών ακινήτων. Από το σύνολο των ερωτώμενων, το 21,7% δήλωσε ότι προέβη σε αγοραπωλησία ακινήτου την τελευταία πενταετία. Μεταξύ αυτών, η πλειονότητα (59,2%) ανέφερε ότι η πιο πρόσφατη συναλλαγή πραγματοποιήθηκε εντός του τελευταίου έτους ή κατά την περίοδο πριν από 1-2 έτη (25,6% και 33,6% αντίστοιχα), ενώ μικρότερο ποσοστό (35,9%) δήλωσε ότι η τελευταία αγοραπωλησία έλαβε χώρα πριν από 3-4 ή 5 έτη (24% και 11,9% αντίστοιχα) (Γράφημα 13).

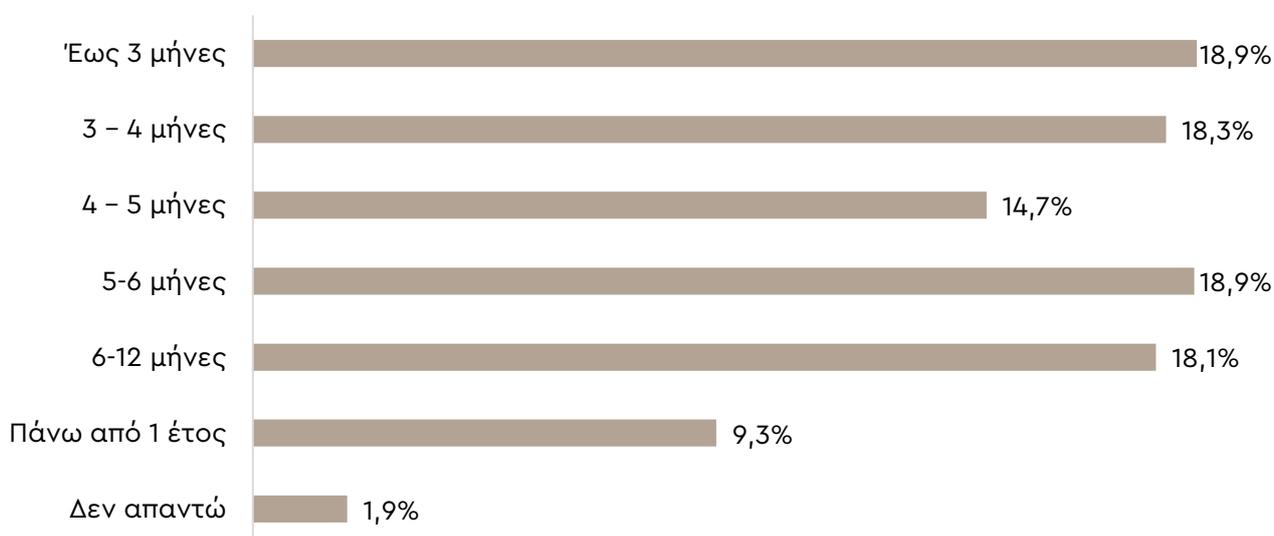
Η εικόνα αυτή είναι συμβατή και με τα διαθέσιμα στατιστικά στοιχεία. Σύμφωνα με τα δεδομένα της ΕΛΣΤΑΤ για τις συμβολαιογραφικές πράξεις αγοραπωλησίας ακινήτων κατ' έτος, από το 2020, όπου η σχετική δραστηριότητα παρουσίασε κάμψη, λόγω της πανδημικής κρίσης της covid-19, ο αριθμός των αγοραπωλησιών αυξάνεται και μάλιστα με εντεινόμενους ρυθμούς: +40,1% το 2021 (σε σύγκριση με το αμέσως προηγούμενο έτος), +7,2% το 2022, +8,8% το 2023, +19,4% το 2024.

**Γράφημα 13. Χρόνος πραγματοποίησης της τελευταίας αγοραπωλησίας ακινήτου-βάση: όσοι/ες έχουν πραγματοποιήσει αγοραπωλησία την τελευταία πενταετία (21,7%)**



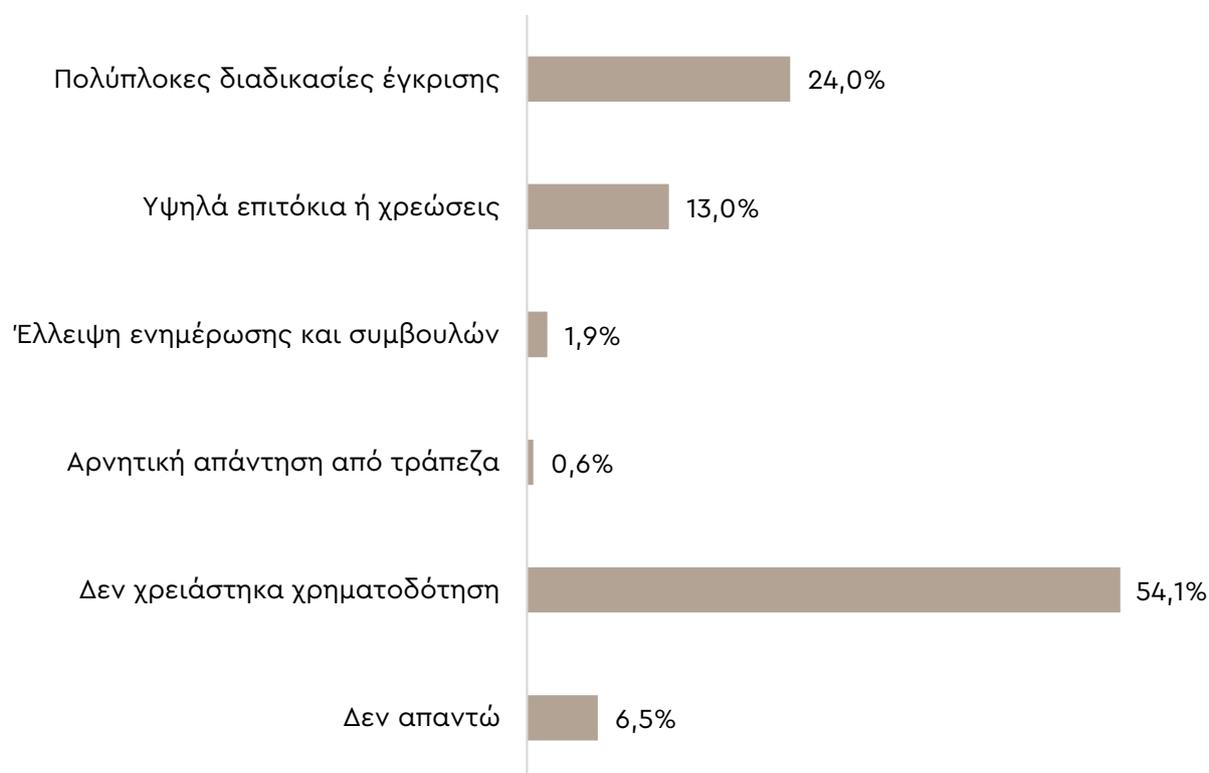
Αρκετά χρονοβόρα, ωστόσο, φαίνεται ότι είναι η διαδικασία της αγοραπωλησίας ενός ακινήτου. Λιγότεροι από ένας στους πέντε (18,9%) συμμετέχοντες/ουσες στην έρευνα κατόρθωσαν να ολοκληρώσουν τη διαδικασία εντός τριμήνου από την έναρξή της, ενώ περισσότεροι από ένας στους τέσσερις (27,4%) χρειάστηκε περισσότερους από έξι μήνες και σε μερικές περιπτώσεις και περισσότερο από ένα έτος (Γράφημα 14).

**Γράφημα 14. Χρόνος που απαιτήθηκε για την ολοκλήρωση της αγοραπωλησίας ακινήτου- βάση όσοι/ες έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ακινήτου (21,7%)**



Εξετάζοντας την εμπειρία των αγοραστών ακινήτων και εστιάζοντας στο ζήτημα της χρηματοδότησης της απόκτησης ακινήτου, μεταξύ όσων δήλωσαν στην έρευνα ότι έχουν αγοράσει κάποιο ακίνητο την τελευταία πενταετία (13,2% του συνολικού δείγματος), λίγο περισσότεροι/ες από τους μισούς/τις μισές (54,1%) ανέφεραν ότι δεν χρειάστηκαν χρηματοδότηση για να προχωρήσουν σε αυτή την αγορά. Για τους υπόλοιπους/τις υπόλοιπες, ως σημαντικότερη δυσκολία αναφέρονται οι πολύπλοκες διαδικασίες έγκρισης της χρηματοδότησης (24,0%), καθώς και τα υψηλά επιτόκια ή χρεώσεις στο πλαίσιο του τραπεζικού δανεισμού (13,%) (Γράφημα 15).

**Γράφημα 15. Κύρια εμπόδια στη λήψη τραπεζικού δανείου για αγορά ακινήτου- βάση όσοι έχουν προβεί σε αγορά ακινήτου (13,2%) -**



Επίσης στην πλευρά της ζήτησης, εξετάζοντας συνολικά τις εμπειρίες των αγοραστών και ενοικιαστών/ριών ακινήτων (33,8% του συνολικού δείγματος, που δήλωσε ότι αγόρασε ή νοίκιασε ακίνητο κατά την τελευταία πενταετία), από τις απαντήσεις στην έρευνα αναδεικνύεται το σημαντικό έλλειμμα κτιριακού αποθέματος, και μάλιστα υψηλών ή πάντως κατάλληλων προδιαγραφών, που αντιμετωπίζει η Ελλάδα. Είναι χαρακτηριστικό ότι το 43,7% δήλωσε ότι η πιο δύσκολη φάση που αντιμετώπισε κατά τη διαδικασία αγοράς/ενοικίασης ήταν η εύρεση κατάλληλου ακινήτου. Σαφώς λιγότεροι ερωτώμενοι/ες ανέφεραν ως πιο δύσκολη φάση της διαδικασίας τη διεκπεραίωση των εγγράφων και διαδικασιών (15,1%), τη διαπραγμάτευση της τιμής με τον ιδιοκτήτη (12,3%), αλλά και την κατανόηση των τιμών και των αγοραπωλησιών (12,2%). Αντίθετα, αρκετά λιγότεροι/ες ανέφεραν τη χορήγηση τραπεζικού δανείου ή χρηματοδότησης (6,7%), τη διαπραγμάτευση της τιμής με μεσίτη (4,7%). Τέλος, μόνο το 4,5% δήλωσε ότι δεν αντιμετώπισε δυσκολίες (Γράφημα 16).

Γράφημα 16. Στάδια με τις μεγαλύτερες δυσκολίες στην αγορά ή ενοικίαση ακινήτου- βάση όσων/ες έχουν προβεί σε αγορά ή ενοικίαση ακινήτου (33,8%) –



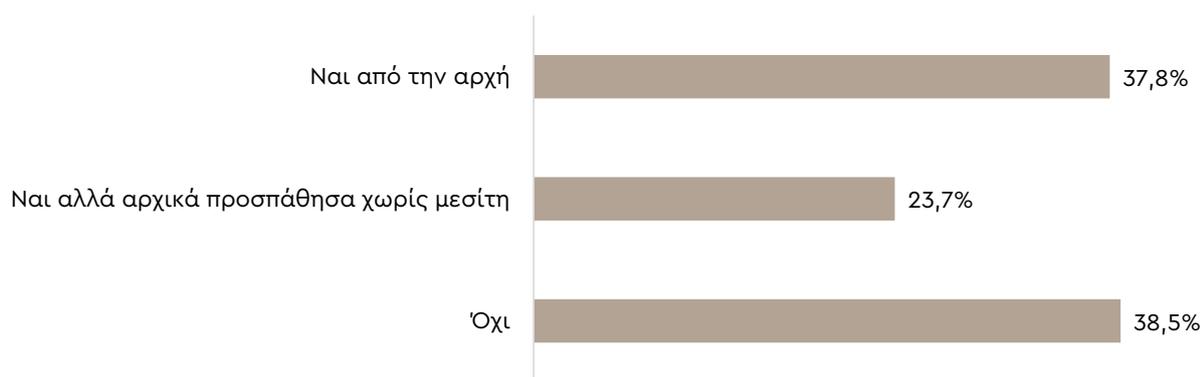
Εστιάζοντας δε με μεγαλύτερη λεπτομέρεια στην ανάλυση της ζήτησης για ακίνητα και εξετάζοντας τις δυσκολίες που ανέφεραν οι ερωτηθέντες/είσες που απάντησαν ότι την τελευταία πενταετία είτε έχουν προβεί σε αγορά ακινήτου είτε σε ενοικίαση ως μισθωτές/ενοικιαστές, αναδεικνύονται και τα διαφορετικά προβλήματα που αναφύονται σε κάθε επιμέρους κατηγορία συναλλαγών. Όπως είναι αναμενόμενο, τα διοικητικά βάρη (διεκπεραίωση εγγράφων κ.λπ.) δυσκόλεψαν συγκριτικά πολύ περισσότερους αγοραστές σε σύγκριση με τους ενοικιαστές ακινήτων (20,6% έναντι 10,5% αντίστοιχα). Αντίθετα, το ζήτημα της τιμής του ακινήτου, και μάλιστα τόσο της κατανόησης των τιμών και της αγοράς όσο και της διαπραγμάτευσης της τιμής με τον/την ιδιοκτήτη/ρια ή με μεσίτη/ρια, φαίνεται ότι απασχολεί συγκριτικά περισσότερο τους/τις ενοικιαστές/ριες παρά τους/τις αγοραστές ακινήτων (Πίνακας 5).

Πίνακας 5. Στάδια με τις μεγαλύτερες δυσκολίες στην αγορά ή ενοικίαση ακινήτου – Σύγκριση όσων αγόρασαν και όσων ενοικίασαν (ως μισθωτές/ενοικιαστές) κατοικία κατά την τελευταία πενταετία

Στάδια με τις μεγαλύτερες δυσκολίες	Αγορά κατοικίας	Ενοικίαση κατοικίας ως ενοικιαστής-μισθωτής
Εύρεση κατάλληλου ακινήτου	42,4%	39,9%
Διεκπεραίωση εγγράφων και διαδικασιών	20,6%	10,5%
Διαπραγμάτευση τιμής με ιδιοκτήτη	9,6%	14,5%
Κατανόηση τιμών και αγοραπωλησιών	9,5%	15,0%
Χορήγηση τραπεζικού δανείου ή χρηματοδότησης	9,1%	7,1%
Δεν αντιμετώπισα δυσκολίες	4,9%	5,4%
Διαπραγμάτευση τιμής με μεσίτη/ρια	1,4%	6,5%
Δεν απαντώ	2,5%	1,2%

Από όσους/ες δήλωσαν ότι τα τελευταία 5 χρόνια έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου, το 61,5% δηλώνει ότι αξιοποίησε μεσιτικές υπηρεσίες, ενώ το 38,5% ολοκλήρωσε τη συναλλαγή χωρίς τη διαμεσολάβηση κάποιου μεσίτη/τριας. Από αυτούς/ές που έκαναν χρήση μεσιτικών υπηρεσιών, το 37,8% χρησιμοποίησε μεσίτη από την αρχή έναντι του 23,7% που προσπάθησα αρχικά χωρίς μεσίτη (Γράφημα 17).

**Γράφημα 17. Χρήση μεσίτη/ριας κατά την αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου -βάση όσοι/ες απάντησαν ότι έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου τα τελευταία 5 χρόνια-**

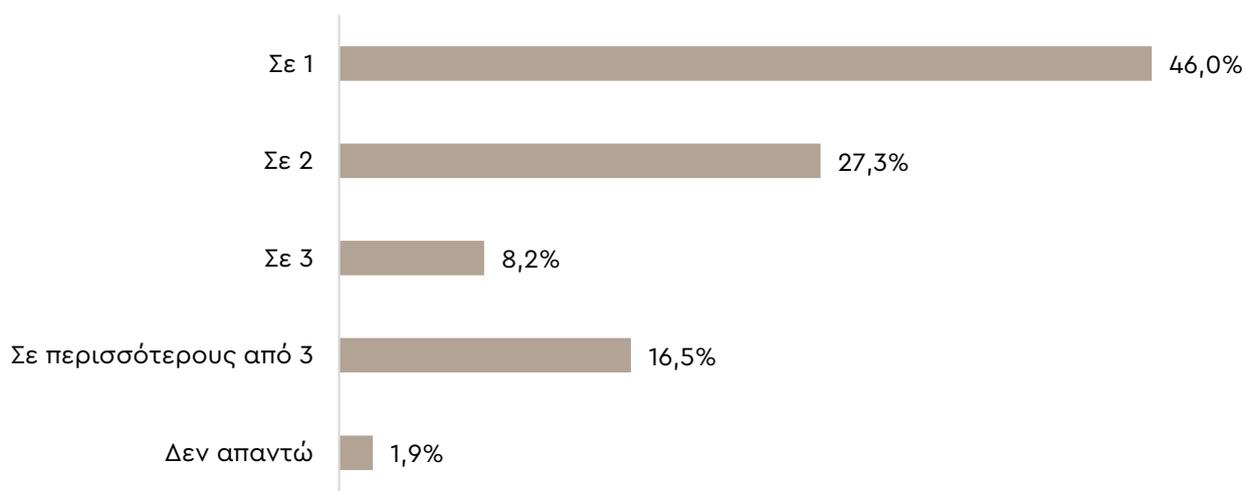


Η χρήση μεσιτικών υπηρεσιών παρουσιάζεται αυξημένη στις ηλικίες μεταξύ 35 και 44 ετών, καθώς τις έχει αξιοποιήσει το 77,3%. Εξίσου σημαντικό είναι το ποσοστό της τάξεως του 69,88% που καταγράφεται στην κατηγορία των άνω των 64 που χρησιμοποίησαν κάποιον/α μεσίτη/τρια. Αντιθέτως, οι μεσιτικές υπηρεσίες στις ηλικίες μεταξύ 55 και 64 ετών φαίνεται ότι χρησιμοποιήθηκαν λιγότερο, αφού το 43,02% της συγκεκριμένης κατηγορίας προέβη σε χρήση τους. Το δεύτερο χαμηλότερο ποσοστό (48,14%) σημειώνεται στους/στις μικρότερους/ες των 34 ετών. Επιπρόσθετα, σχετικά με τη μεσιτική διαμεσολάβηση σε γεωγραφικό επίπεδο, τα μεγαλύτερα ποσοστά συγκεντρώνονται στην Κεντρική Ελλάδα και τα Νησιά του Αιγαίου και την Κρήτη, με 71,57% και 68,44% αντίστοιχα. Οι περιοχές της Αττικής και της Βόρειας Ελλάδας ακολουθούν με μικρότερα ποσοστά της τάξεως του 57,28% και του 54,73% αντίστοιχα. Ακόμη, όσον αφορά τις εισοδηματικές κλίμακες, αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι στην εισοδηματική κλίμακα άνω των 50.000€, το 97,87% δήλωσε ότι χρησιμοποιεί κάποιον/α μεσίτη/τρια. Η επιλογή της χρήσης μεσιτικών υπηρεσιών μάλιστα έγινε από την αρχή για όλους όσους κατέληξαν να προβούν σε αυτή, αφού το 97,87%, που αποτελεί και το σύνολο όσων προέβησαν σε μεσιτική διαμεσολάβηση, απευθύνθηκαν σε κάποιο μεσίτη/τρια εξ αρχής και κανένας εξ αυτών μετά από κάποια αρχική αποτυχημένη προσπάθεια. Τέλος, οι γυναίκες φαίνεται να υπερισχύουν των ανδρών στην χρήση μεσιτών, αφού το 66,74% αυτών έκαναν χρήση μεσιτικών υπηρεσιών, έναντι του 55,86% των ανδρών που απευθύνθηκαν σε κάποιον/α μεσίτη/τρια. Οι άνδρες φαίνεται μάλιστα ότι επιλέγουν πιο πολύ εξ αρχής την μεσιτική διαμεσολάβηση από τις γυναίκες, αφού το από το συνολικό ποσοστό της τάξεως του 58,86% που απάντησαν θετικά στην ερώτηση για την χρήση μεσιτών, το 41,84% απάντησε ότι απευθύνθηκε εξ αρχής σε μεσίτη/τρια. Αντίθετα, τα ποσοστά των γυναικών που αποτάθηκαν σε μεσίτη/τρια εξ αρχής ή αφότου προσπάθησαν μόνες τους δεν παρουσιάζουν κάποια σημαντική διαφορά (33,13% και 33,26% αντίστοιχα).

Σε ό,τι αφορά το πλήθος των μεσιτών που αξιοποιήθηκαν, το 46% χρησιμοποίησε έναν μεσίτη ή μία μεσίτρια, το 27,3% χρησιμοποίησε δύο, το 8,2% χρησιμοποίησε τρεις, ενώ τέλος το 16,5% απευθύνθηκε και ανέθεσε την διαδικασία πώλησης ή ενοικίασης σε περισσότερους από 3 μεσίτες/ριες (Γράφημα 18).

#### Γράφημα 18. Αριθμός μεσιτών/ριών που ανατέθηκε η διαδικασία

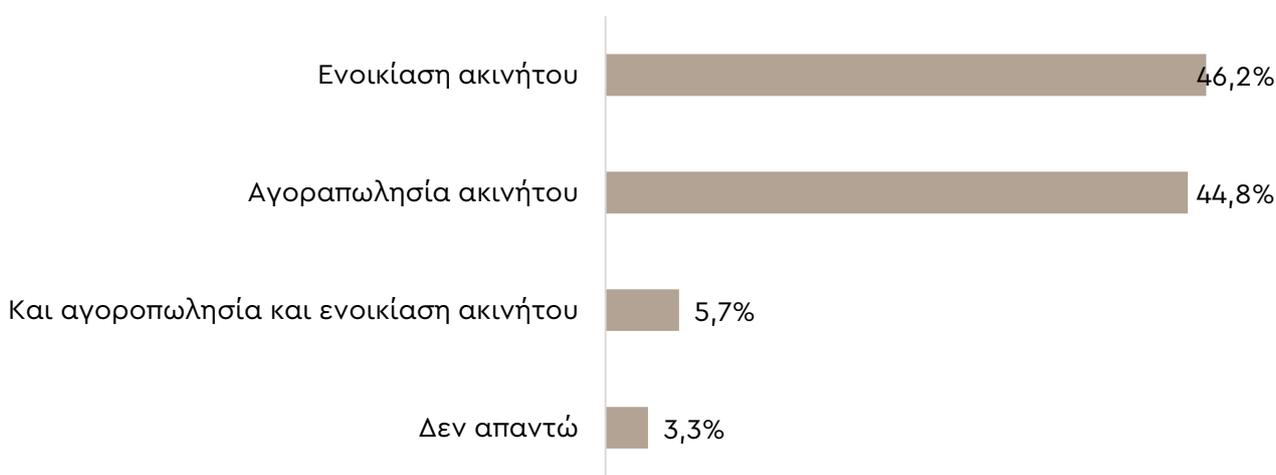
-βάση όσοι/ες απάντησαν ότι έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου τα τελευταία 5 χρόνια και αξιοποίησαν μεσιτικές υπηρεσίες (30,9%)-



Επιπρόσθετα, η αξιοποίηση μεσιτικών υπηρεσιών πραγματοποιήθηκε κατά κύριο λόγο για την ενοικίαση ή την αγοραπωλησία ακινήτου από το 46,2% και το 44,8% του δείγματος αντίστοιχα. Τέλος, ακολουθεί η αγοραπωλησία και ενοικίαση ακινήτου με 5,7% (Γράφημα 19)

#### Γράφημα 19. Τύπος συναλλαγής για τον οποίο χρησιμοποιήθηκαν μεσιτικές υπηρεσίες

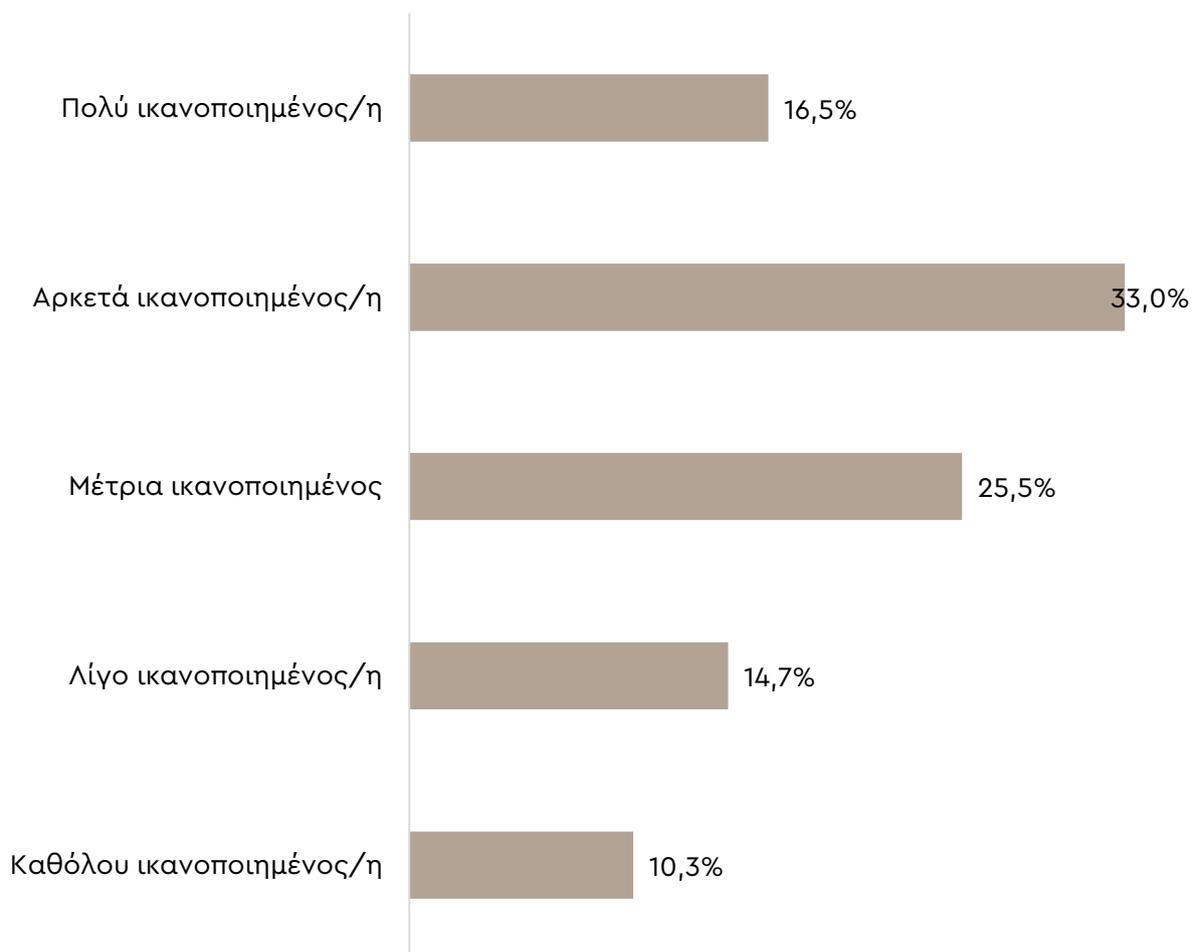
-βάση όσοι/ες απάντησαν ότι έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου τα τελευταία 5 χρόνια και αξιοποίησαν μεσιτικές υπηρεσίες-



Σχετικά με την ικανοποίηση από τις μεσιτικές υπηρεσίες που έλαβαν, οι συμμετέχοντες/ουσες εμφανίζονται ισομερώς μοιρασμένοι/ες, καθώς κατά το ήμισυ δηλώνουν αρκετά (33%) ή πολύ(16,5%) ικανοποιημένοι/ες ή μέτρια (25,5%), λίγο (14,7%) ή καθόλου (10,3%) ικανοποιημένοι/ες (Γράφημα 20).

#### Γράφημα 20. Βαθμός ικανοποίησης από τις μεσιτικές υπηρεσίες

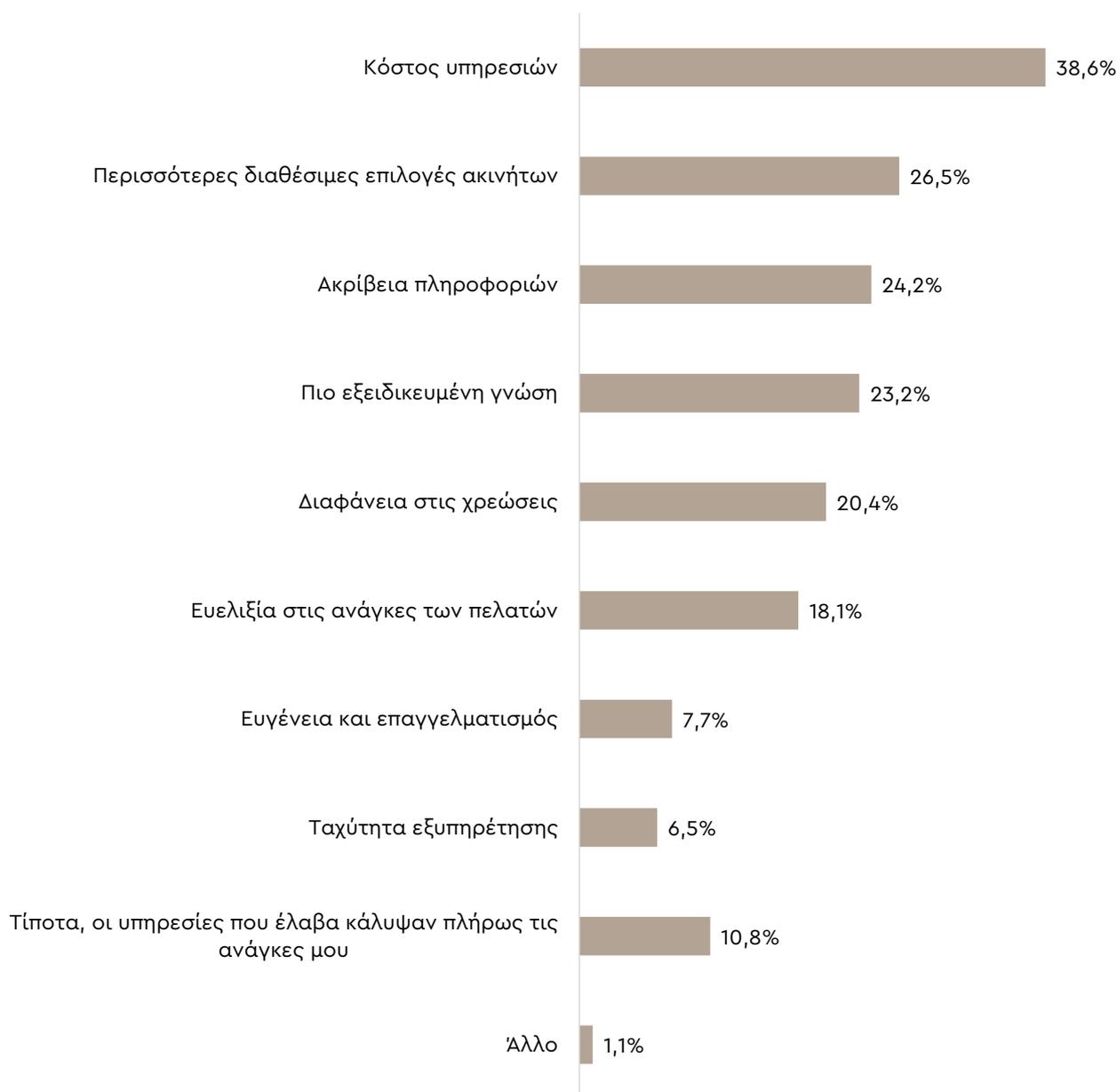
-βάση όσοι/ες απάντησαν ότι έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου τα τελευταία 5 χρόνια και αξιοποίησαν μεσιτικές υπηρεσίες (30,9%)-



Σημαντικά είναι, επιπλέον, τα ευρήματα της έρευνας σχετικά με τα χαρακτηριστικά που χρήζουν βελτίωσης στις μεσιτικές υπηρεσίες. Συγκεκριμένα, κυρίαρχο χαρακτηριστικό που, σύμφωνα με το 38,6% όσων έχουν συνεργαστεί με κάποιο μεσίτη ή κάποια μεσίτρια, χρήζει βελτίωσης είναι το κόστος υπηρεσιών. Επιπρόσθετα, αναδεικνύεται η ανάγκη για περισσότερες διαθέσιμες επιλογές ακινήτων από το 26,5% των ερωτηθέντων/εισών, καθώς και η ακρίβεια στην παροχή πληροφοριών για το 24,2%. Ακολουθούν η επιθυμία για πιο εξειδικευμένη γνώση (23,2%), η διαφάνεια στις χρεώσεις (20,4%), η βελτίωση της ευελιξίας στις ανάγκες των πελατών (18,1%), η ευγένεια και ο επαγγελματισμός (7,7%) και η αύξηση της ταχύτητας εξυπηρέτησης (6,5%). Κλείνοντας, το 10,8% όσων αξιοποίησαν μεσιτικές υπηρεσίες δήλωσαν ότι αυτές κάλυψαν πλήρως τις ανάγκες τους (Γράφημα 21).

Γράφημα 21. Χαρακτηριστικά μεσιτικών υπηρεσιών που χρήζουν βελτίωσης (έως 3 απαντήσεις)

-βάση όσοι/ες απάντησαν ότι έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου τα τελευταία 5 χρόνια και αξιοποίησαν μεσιτικές υπηρεσίες-



Επιπλέον, ενδιαφέρον παρουσιάζουν και τα στοιχεία της παρούσας έρευνας σχετικά με τους παράγοντες που αξιολογούνται ως οι πλέον σημαντικοί για την επιλογή του κατάλληλου μεσίτη ή της κατάλληλης μεσίτριας. Ειδικότερα, ως κύριο επιθυμητό χαρακτηριστικό αναδεικνύεται η ακρίβεια και η παροχή αξιόπιστων πληροφοριών για το 47,2% των ερωτώμενων, ο επαγγελματισμός για το 46,4%, η γνώση της αγοράς για το 38,1% και το κόστος των υπηρεσιών για το 29%. Σημαντικό ρόλο στην επιλογή διαδραματίζει επίσης και η εμπειρία (25,9%) καθώς και η διαθεσιμότητα/ευελιξία του/της μεσίτη/τριας (22,1%). Κλείνοντας, η φήμη του/της μεσίτη/τριας με 5,9% και η προσωπική σύσταση με 3,9% αξιολογούνται ως οι λιγότερο σημαντικοί παράγοντες επιλογής (Γράφημα 22).

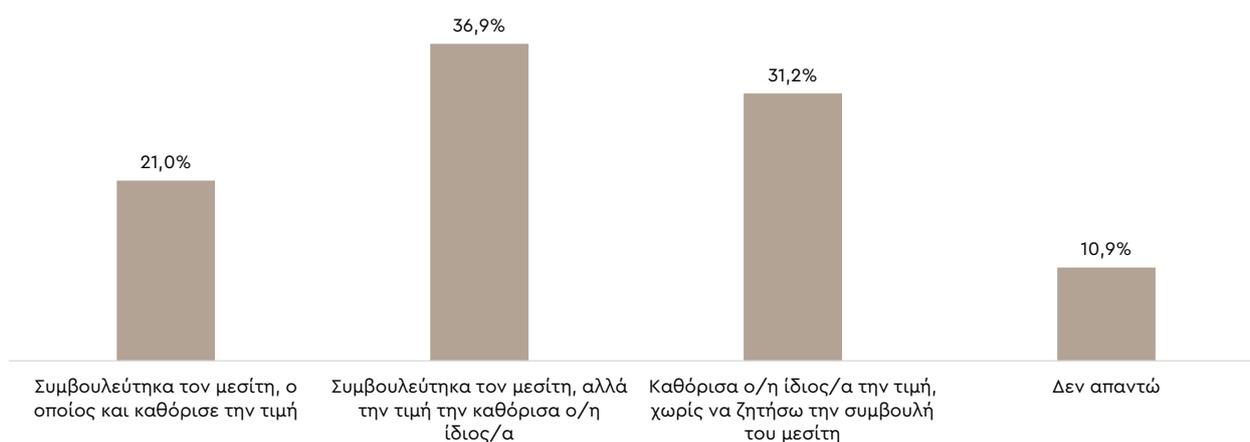
### Γράφημα 22. Σημαντικότεροι παράγοντες επιλογής μεσίτη/ριας (έως 3 απαντήσεις)

-βάση όσοι/ες απάντησαν ότι έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου τα τελευταία 5 χρόνια και αξιοποίησαν μεσιτικές υπηρεσίες-



Οι ιδιοκτήτες/ριες ακινήτων που αξιοποίησαν τις υπηρεσίες ενός μεσίτη ή μιας μεσίτριας προκειμένου να ενοικιάσουν ή να πουλήσουν κάποιο ακίνητο την τελευταία πενταετία, σε ένα ιδιαίτερα υψηλό ποσοστό, που ανέρχεται στο 31,2%, καθόρισαν μόνοι/ες τους την τιμή πώλησης ή το αιτούμενο ενοίκιο. Το 36,9% δηλώνει ότι συμβουλευτήκε τον μεσίτη στον οποίο απευθύνθηκε αλλά καθόρισε ο/η ίδιος/α την τιμή, ενώ μόλις το 21% υιοθέτησε τελικά την εκτίμηση των μεσιτών για τον καθορισμό των οικονομικών απαιτήσεων αξιοποίησης του ακινήτου. Το συγκεκριμένο εύρημα καταδεικνύει με σαφήνεια ότι περισσότεροι από ένας στους τρεις ιδιοκτήτες ακινήτων δεν αναζητούν επαγγελματική εκτίμηση για τον καθορισμό της ζητούμενης τιμής. Παράλληλα, λιγότεροι από έξι στους δέκα ιδιοκτήτες συμβουλευονται εκτιμήσεις μεσιτών, ενώ από αυτούς μόλις ένας στους τρεις προχωρά τελικά σε αναπροσαρμογή των απαιτήσεών του σύμφωνα με τις σχετικές εισηγήσεις (Γράφημα 23).

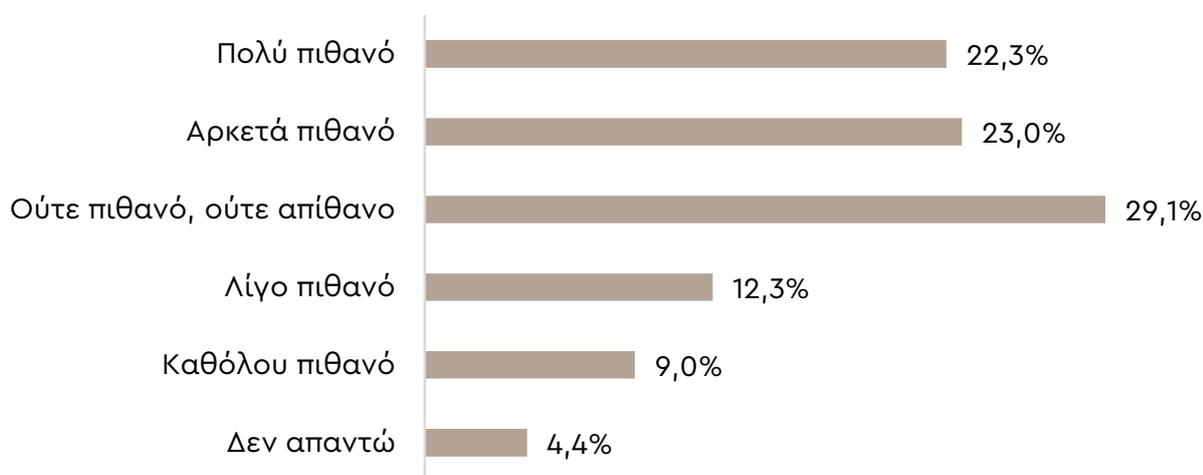
Γράφημα 23. Συμβολή μεσιτών/ριών στον καθορισμό της τιμής του ακινήτου-βάση όσοι/ες απάντησαν ότι έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου τα τελευταία 5 χρόνια και αξιοποίησαν μεσιτικές υπηρεσίες-



Οι ιδιοκτήτες/ριες ακινήτων που αξιοποίησαν κάποιον/α μεσίτη/ρια, στην πλειονότητά τους προτίθενται να συστήσουν σε άλλους τον/την επαγγελματία με τον/την οποίο/α συνεργάστηκαν, με το 22,3% να εκτιμά ότι είναι πολύ πιθανό να τον/την συστήσει και το 23% αρκετά πιθανό. Αντίθετα 12,3% των ερωτώμενων θεωρεί λίγο πιθανό να προβεί σε συστάσεις και το 9% χαρακτηρίζει απίθανο να συστήσει τον συγκεκριμένο επαγγελματία που συνεργάστηκε σε άλλα πρόσωπα. Ουδέτερη στάση τηρεί το 29,1% των ερωτηθέντων (Γράφημα 24).

#### Γράφημα 24. Πρόθεση σύστασης μεσίτη/ριας σε άλλα άτομα

-βάση όσοι/ες απάντησαν ότι έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου τα τελευταία 5 χρόνια και αξιοποίησαν μεσιτικές υπηρεσίες-



Η συντριπτική πλειονότητα (79,7%) όσων δεν αξιοποίησαν μεσιτικές υπηρεσίες για τη διεκπεραίωση οποιασδήποτε κτηματομεσιτικής συναλλαγής ολοκλήρωσε ατομικά ή μέσω κάποιας ψηφιακής πλατφόρμας αναζήτησης ακινήτων τις σχετικές διαδικασίες. Το 13,8% όσων πραγματοποίησαν κάποια αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου δηλώνει ότι δεν αξιοποίησε σχετικές επαγγελματικές υπηρεσίες λόγω του ότι δεν εμπιστεύεται τους μεσίτες/τις μεσίτριες (Γράφημα 25).

#### Γράφημα 25. Λόγοι μη αξιοποίησης μεσιτών υπηρεσιών

-βάση όσοι/ες απάντησαν ότι έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου τα τελευταία 5 χρόνια και δεν αξιοποίησαν μεσιτικές υπηρεσίες (19%)-



Ως κυριότερος αποτρεπτικός παράγοντας για τη μη πραγματοποίηση συναλλαγών ακινήτων κατά την τελευταία πενταετία αναδεικνύεται το υψηλό επίπεδο τιμών, σύμφωνα με το 36,8% των ερωτώμενων. Το 26% δηλώνει ότι δεν προέκυψε σχετική ανάγκη για αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου, ενώ το 11,6% όσων δεν έχουν προχωρήσει σε συναλλαγή βρίσκεται σε φάση ενεργής αναζήτησης.

Μεταξύ όσων επιθυμούσαν ή είχαν ανάγκη να πραγματοποιήσουν συναλλαγή, το 10,7% αναφέρει ως βασικό εμπόδιο τη δυσκολία πρόσβασης σε τραπεζικό δανεισμό ή χρηματοδοτικά προγράμματα. Επιπλέον, το 6,7% επισημαίνει την οικονομική αβεβαιότητα (σε ατομικό ή μακροοικονομικό επίπεδο) ως κύριο ανασταλτικό παράγοντα, ενώ για το 4,7% αποτρεπτικά λειτουργούν το φορολογικό πλαίσιο και η πολυπλοκότητα των σχετικών διαδικασιών. Τέλος, το 2,7% αναφέρει δυσκολία στον εντοπισμό κατάλληλων ακινήτων στην περιοχή ενδιαφέροντος (Γράφημα 26).

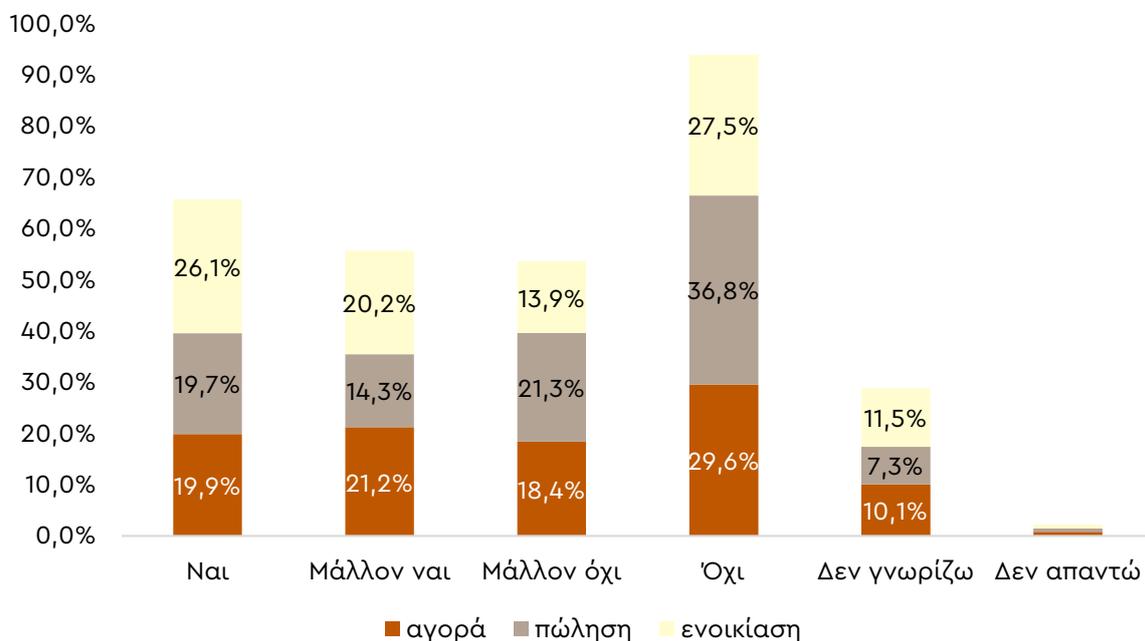
#### Γράφημα 26. Κύριος λόγος μη πραγματοποίησης συναλλαγών ακινήτων τα τελευταία 5 χρόνια;

-βάση όσοι/ες απάντησαν ότι δεν έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου τα τελευταία 5 χρόνια (50,6%)-



Το 41,1% των ερωτώμενων εκτιμά ότι είναι πιθανό να προχωρήσει σε αγορά ακινήτου εντός της επόμενης πενταετίας, ενώ το 48% θεωρεί ότι δεν υπάρχει τέτοιο ενδεχόμενο. Αντίστοιχα, το 34% δηλώνει ότι είναι πιθανό να προβεί σε πώληση ακινήτου στο ίδιο χρονικό διάστημα, έναντι του 58,1% που δεν θεωρεί πιθανή μια τέτοια κίνηση. Σε ό,τι αφορά την ενοικίαση, το 46,3% χαρακτηρίζει πιθανή ή μάλλον πιθανή τη σύναψη συμφωνίας μίσθωσης κατά την επόμενη πενταετία, ενώ το 41,4% εκτιμά ότι δεν πρόκειται να προχωρήσει σε αντίστοιχη ενέργεια (Γράφημα 27).

Γράφημα 27. Πιθανότητα αγοράς ή πώλησης ή ενοικίασης ακινήτου την επόμενη πενταετία



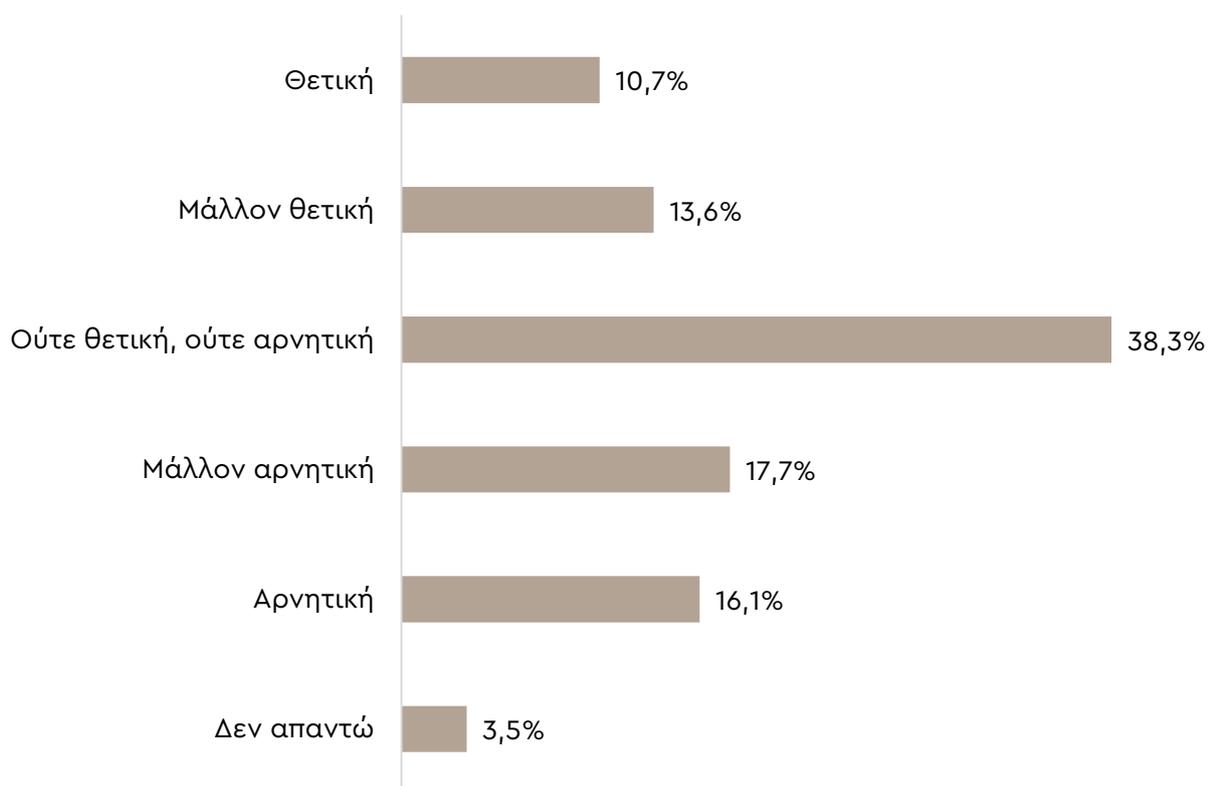
Στο ερώτημα πώς θα επιθυμούσαν να εκτελούνται οι συναλλαγές ακινήτων στο μέλλον, η πλειονότητα απαντά ότι προτιμά τον συνδυασμό λήψης υπηρεσιών από μεσίτες/ριες και την αξιοποίηση εξειδικευμένων ψηφιακών εφαρμογών. Το 27% επιθυμεί να υλοποιεί τις σχετικές διαδικασίες χωρίς καμία συμμετοχή είτε μεσιτών/ριών είτε ψηφιακών εφαρμογών, το 26% επιθυμεί να ολοκληρώνονται στο σύνολό τους οι διαδικασίες μέσω ψηφιακών εφαρμογών, ενώ το 10,8% επιθυμεί να ολοκληρώνονται μέσω της συνδρομής μεσιτικών υπηρεσιών.

Γράφημα 28. Προτιμώμενος τρόπος συναλλαγής ακινήτων στο μέλλον



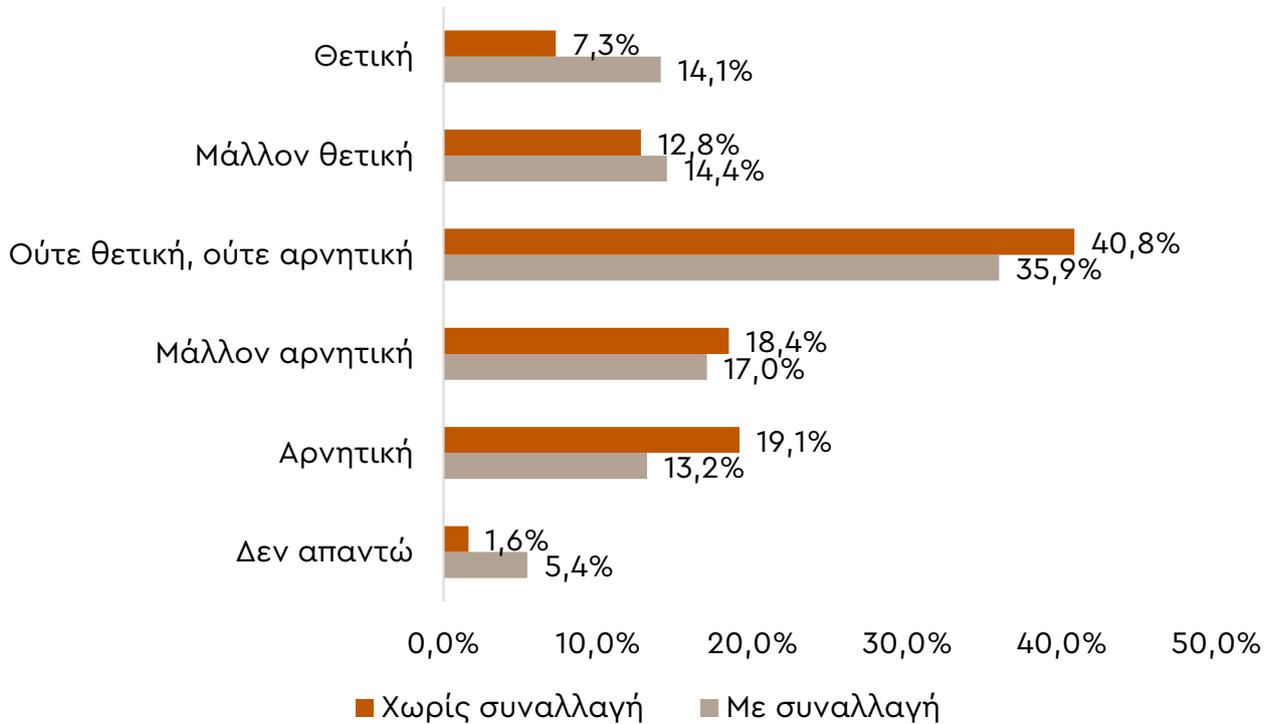
Η επικρατούσα στάση απέναντι στους μεσίτες είναι ουδέτερη, καθώς το 38,3% των ερωτώμενων δηλώνει ότι δεν διατηρεί ούτε θετική ούτε αρνητική άποψη. Ωστόσο, οι αρνητικές αξιολογήσεις υπερτερούν των θετικών: το 33,3% εκφράζει αρνητική (16,15%) ή μάλλον αρνητική (17,7%) άποψη, έναντι του 24,3% που διατυπώνει θετική (10,7%) ή μάλλον θετική (13,6%) στάση.

Γράφημα 29. Στάση απέναντι στους μεσίτες/στις μεσίτριες ακινήτων

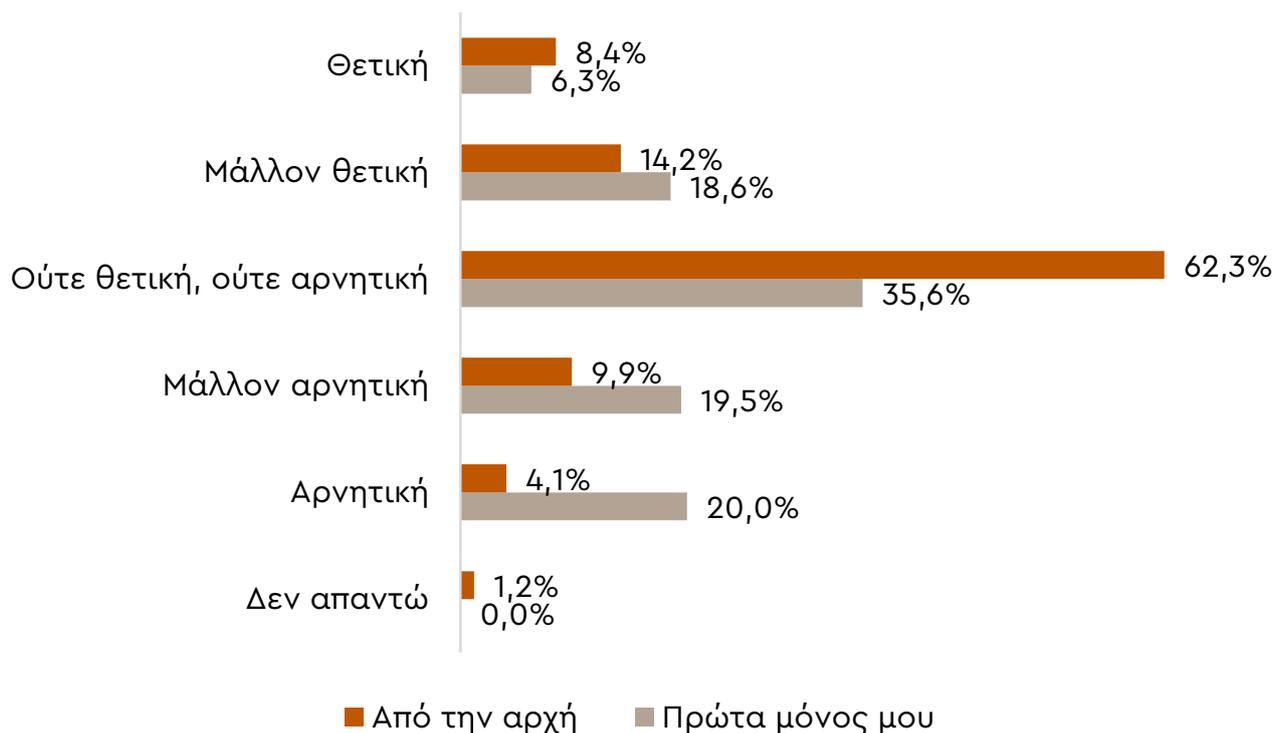


Αναλύοντας περαιτέρω τις στάσεις της κοινής γνώμης απέναντι στους/στις μεσίτες/-τριες, διαπιστώνεται ότι όσοι έχουν προβεί σε κτηματομεσιτική συναλλαγή κατά την τελευταία πενταετία διατηρούν συγκριτικά θετικότερη άποψη σε σχέση με όσους δεν έχουν πραγματοποιήσει αντίστοιχη συναλλαγή. Ωστόσο, και στις δύο ομάδες, οι αρνητικές αξιολογήσεις εξακολουθούν να υπερτερούν των θετικών. Συγκεκριμένα όσοι/ες έχουν κάνει κάποια συναλλαγή τα τελευταία πέντε χρόνια έχουν θετική ή μάλλον θετική άποψη σε ποσοστό 28,5%, ενώ αρνητική άποψη έχει το 30,2% (Γράφημα 30). Καταγράφονται σαφείς διαφοροποιήσεις στις στάσεις των ερωτώμενων ανάλογα με το χρονικό σημείο στο οποίο απευθύνθηκαν σε μεσίτη/τρια. Μεταξύ όσων επέλεξαν εξαρχής να συνεργαστούν με επαγγελματίες του κλάδου, υπερισχύει η θετική ή μάλλον θετική αξιολόγηση (22,6%), ενώ το ποσοστό όσων διατυπώνουν αρνητική ή μάλλον αρνητική άποψη περιορίζεται στο 14%, στοιχείο που υποδηλώνει συγκριτικά πιο ισορροπημένη και ευνοϊκή αποτίμηση της εμπειρίας τους. Αντίθετα, στην ομάδα όσων εκκίνησαν τη διαδικασία αυτόνομα και προσέφυγαν σε μεσίτη/τρια σε μεταγενέστερο στάδιο, καταγράφεται υψηλότερο ποσοστό αρνητικών ή μάλλον αρνητικών απόψεων (39,5%), έναντι 24,9% που εκφράζει θετική ή μάλλον θετική γνώμη (Γράφημα 31).

Γράφημα 30. Άποψη για μεσίτες



Γράφημα 31. Άποψη για μεσίτες όσων έλαβαν μεσιτικές υπηρεσίες τα τελευταία πέντε χρόνια



Η περαιτέρω ανάλυση των απαντήσεων όσων συνεργάστηκαν με μεσίτες/ριες την τελευταία πενταετία αναδεικνύει ότι η συνολική στάση τους διαφοροποιείται αισθητά ανάλογα με τον αριθμό των επαγγελματιών στους οποίους απευθύνθηκαν. Ειδικότερα, μεταξύ όσων συνεργάστηκαν με έναν/μία μόνο μεσίτη/τρια, οι θετικές και μάλλον θετικές αποτιμήσεις (39,2%) υπερτερούν σαφώς των αρνητικών και μάλλον αρνητικών (23,7%), με ένα σημαντικό ποσοστό (35,5%) να τηρεί ουδέτερη στάση. Αντίστοιχα, και στην περίπτωση συνεργασίας με δύο μεσίτες/ριες, οι αρνητικές απόψεις παραμένουν περιορισμένες, ενώ κυριαρχεί η ουδέτερη τοποθέτηση (76%), στοιχείο που υποδηλώνει συγκρατημένη αλλά όχι απορριπτική αξιολόγηση.

Αντιθέτως, η εικόνα διαφοροποιείται στις περιπτώσεις όπου οι ερωτώμενοι/ες απευθύνθηκαν σε τρεις ή περισσότερους/ες επαγγελματίες. Στις ομάδες αυτές καταγράφεται ενίσχυση των μάλλον αρνητικών και αρνητικών αξιολογήσεων, ιδίως σε όσους/ες συνεργάστηκαν με περισσότερους/ες από τρεις μεσίτες/ριες (36,3% αθροιστικά), ενώ οι θετικές αποτιμήσεις περιορίζονται αισθητά. Τα ευρήματα αυτά υποδηλώνουν ότι η πιο στοχευμένη και περιορισμένη σε αριθμό συνεργασία φαίνεται να συνδέεται με ευνοϊκότερη εμπειρία, ενώ η πολλαπλή αναζήτηση επαγγελματιών ενδέχεται να αντανakλά αυξημένες δυσκολίες ή χαμηλότερα επίπεδα ικανοποίησης.

**Πίνακας 6: Στάση ερωτώμενων απέναντι στις μεσιτικές υπηρεσίες ανά αριθμό μεσιτών που απευθύνθηκαν όσοι αξιοποίησαν μεσιτικές υπηρεσίες**

Στάση απέναντι στους/στις μεσίτες/ριες	Αριθμός μεσιτών/ριών που απευθυνθήκατε		
	1	2-3	Σε περισσότερους από 3
Θετική/Μάλλον θετική	39,2%	9,9%	11,5%
Ούτε θετική, ούτε αρνητική	35,5%	76,1%	52,3%
Αρνητική/ Μάλλον αρνητική	23,7%	14,0%	36,3%

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η στάση απέναντι στους/στις μεσίτες/ριες μεταξύ όσων εκτιμούν ότι θα προβούν σε κάποια συναλλαγή ακινήτου κατά την επόμενη πενταετία, καθώς η πρόθεση μελλοντικής δραστηριοποίησης φαίνεται να συνδέεται με διαφοροποιήσεις στην αξιολόγηση του κλάδου. Τα δεδομένα της έρευνας καταδεικνύουν ότι η άποψη μεταβάλλεται ανάλογα με το είδος της συναλλαγής που οι ερωτώμενοι/ες θεωρούν πιθανό να υλοποιήσουν.

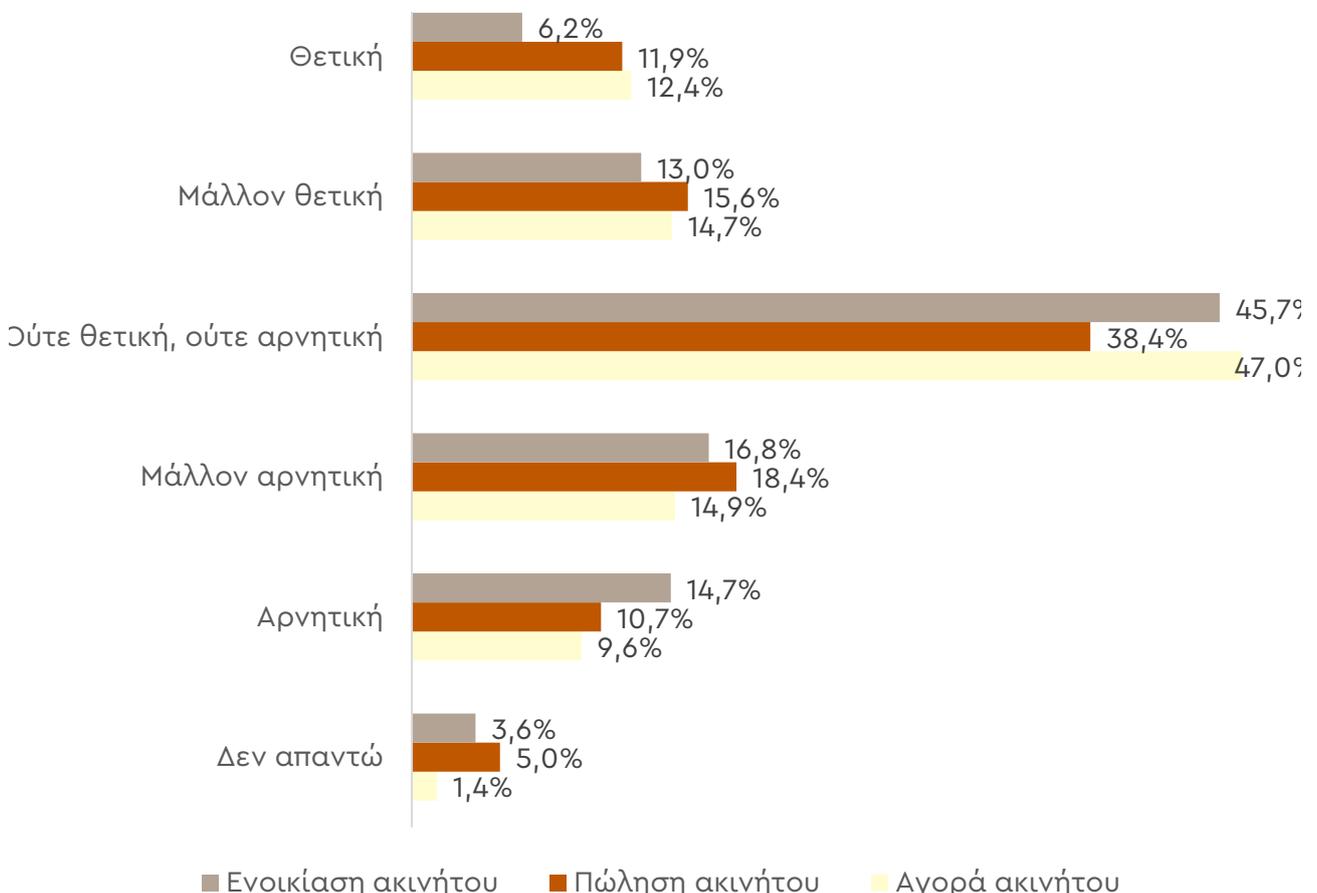
Ευνοϊκότερη εικόνα καταγράφεται μεταξύ όσων προτίθενται να προβούν σε αγοραπωλησία ακινήτου. Συγκεκριμένα, οι θετικές και μάλλον θετικές απόψεις αθροίζονται σε 27,1% στην περίπτωση πρόθεσης αγοράς και σε 27,5% στην περίπτωση πρόθεσης πώλησης. Αντιθέτως, όταν η μελλοντική συναλλαγή αφορά ενοικίαση ακινήτου, το αντίστοιχο ποσοστό περιορίζεται στο 19,2%, υποδηλώνοντας συγκριτικά πιο επιφυλακτική στάση.

Αντίστοιχα, οι αρνητικές και μάλλον αρνητικές απόψεις παραμένουν χαμηλότερες στην ομάδα όσων εκτιμούν ότι θα αγοράσουν ακίνητο (24,5%), αυξάνονται σε 29,1% μεταξύ όσων προτίθενται

να πουλήσουν και διαμορφώνονται στο 31,5% στην περίπτωση πιθανής ενοικίασης. Συνολικά, τα ευρήματα υποδηλώνουν ότι η προοπτική συμμετοχής σε αγοραπωλησία συνδέεται με συγκριτικά θετικότερη αποτίμηση των μεσιτικών υπηρεσιών σε σχέση με τη συναλλαγή ενοικίασης.

Η σύγκριση των θετικών και αρνητικών αποτιμήσεων μεταξύ όσων εκτιμούν ότι θα πραγματοποιήσουν κάποια συναλλαγή ακινήτου την επόμενη πενταετία επιτρέπει την εξαγωγή ενός πιο σαφούς συμπεράσματος ως προς το «ισοζύγιο στάσης» απέναντι στους/στις μεσίτες/ριες. Στην περίπτωση της πρόθεσης αγοράς ακινήτου, οι θετικές και μάλλον θετικές απόψεις (27,1%) υπερτερούν οριακά των αρνητικών και μάλλον αρνητικών (24,5%), διαμορφώνοντας ένα ελαφρώς θετικό ισοζύγιο (+2,6 ποσοστιαίες μονάδες). Στην πρόθεση πώλησης, η εικόνα είναι σχεδόν ισοσκελισμένη, με τις θετικές γνώμες (27,5%) να υπολείπονται οριακά των αρνητικών (29,1%), οδηγώντας σε ένα μικρό αρνητικό ισοζύγιο (-1,6 ποσοστιαίες μονάδες). Αντίθετα, στην περίπτωση της ενοικίασης καταγράφεται σαφώς αρνητικό ισοζύγιο, καθώς οι θετικές απόψεις (19,2%) υπολείπονται σημαντικά των αρνητικών (31,5%), με διαφορά -12,3 ποσοστιαίων μονάδων. Συνολικά, προκύπτει ότι η στάση απέναντι στους/στις μεσίτες/ριες είναι συγκριτικά ευνοϊκότερη όταν η μελλοντική συναλλαγή αφορά αγοραπωλησία ακινήτου, ενώ στην αγορά μίσθωσης διαμορφώνεται πιο επιφυλακτική και αρνητική εικόνα.

Γράφημα 32. Άποψη για μεσίτες όσων προτίθενται να κάνουν συναλλαγή με ακίνητο την επόμενη πενταετία



## Συμπεράσματα

Η ελληνική αγορά ακινήτων χαρακτηρίζεται από έντονη κινητικότητα, αυξημένη ζήτηση και διαρκή ανοδική πίεση στις τιμές. Η σχεδόν καθολική αντίληψη περί αύξησης τιμών (93,7%) επιβεβαιώνει ότι η στεγαστική επιβάρυνση έχει καταστεί δομικό ζήτημα για τα νοικοκυριά. Οι αιτίες αποδίδονται κυρίως σε εξωγενείς επενδυτικές πιέσεις (αγορά από ξένους), στη διεύρυνση των βραχυχρόνιων μισθώσεων και σε διαρθρωτικές αδυναμίες της στεγαστικής πολιτικής και της παραγωγής νέας κατοικίας. Αξίζει εδώ να σημειωθεί ότι σημαντικό ρόλο στην διαμόρφωση των τιμών διαδραματίζουν οι ιδιοκτήτες.

Παράλληλα, σχεδόν οι μισοί ερωτώμενοι του δείγματος έχουν πραγματοποιήσει συναλλαγή την τελευταία πενταετία, στοιχείο που καταδεικνύει ενεργή αγορά. Ωστόσο, η διαδικασία, ιδίως στις αγοραπωλησίες, παραμένει χρονοβόρα και προφανώς διοικητικά σύνθετη, ενώ η εύρεση κατάλληλου ακινήτου αναδεικνύεται ως το σημαντικότερο πρόβλημα. Το εύρημα αυτό υποδηλώνει έλλειμμα ποιοτικού και διαθέσιμου κτιριακού αποθέματος.

Ως προς τις μεσιτικές υπηρεσίες, διαμορφώνεται μια σύνθετη εικόνα. Η αξιοποίηση τους από όσους/όσες πραγματοποίησαν κάποιου είδους συναλλαγή ακινήτου την τελευταία πενταετία είναι πλειοψηφική (61,5%), ιδίως σε μεγαλύτερα εισοδήματα. Η ικανοποίηση ως προς τις παρεχόμενες υπηρεσίες εμφανίζεται μέτρια προς θετική. Το κόστος, οι διαθέσιμες επιλογές ακινήτων και η ακρίβεια πληροφόρησης αποτελούν βασικά σημεία κριτικής. Από την άλλη μεριά ως βασικά στοιχεία επιλογής μεσίτη/μεσίτριας αποτελούν η ακρίβεια πληροφόρησης, ο επαγγελματισμός και η γνώση της αγοράς.

Σε διαρθρωτικό επίπεδο, ο κλάδος εμφανίζει ισχυρή δυναμική ανάπτυξης, αύξηση επιχειρήσεων, κύκλου εργασιών και απασχόλησης. Ωστόσο, παραμένει έντονα κατακερματισμένος, με κυριαρχία πολύ μικρών επιχειρήσεων και ταυτόχρονη ενίσχυση της συγκέντρωσης κύκλου εργασιών σε πολύ λίγες μεγάλες μονάδες. Η γεωγραφική υπερσυγκέντρωση στην Αττική καταδεικνύει επίσης χωρικές ανισορροπίες οι οποίες ωστόσο πιθανότατα να συνδέονται με την ίδια την αγορά ακινήτων.

Τέλος, η πρόθεση μελλοντικών συναλλαγών (αγορά, πώληση, ενοικίαση) παραμένει σημαντική, γεγονός που υποδηλώνει ότι η αγορά έχει περιθώρια ανάπτυξης, υπό την προϋπόθεση ότι το ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον δεν θα διαταραχθεί.

Συνολικά, η έρευνα αναδεικνύει μια αγορά με υψηλή ζήτηση αλλά περιορισμένη προσφορά, αυξημένες τιμές και θεσμικά κενά. Ο κλάδος των μεσιτικών υπηρεσιών διαθέτει σημαντικό ρόλο και αναγνωριστικότητα, αλλά καλείται να ενισχύσει την αξιοπιστία, και την ποιότητα των υπηρεσιών του ώστε να μετατρέψει τη δυνητική εμπιστοσύνη σε σταθερή θετική εικόνα.

Η αντιμετώπιση της στεγαστικής πίεσης απαιτεί συνδυασμό πολιτικών ενεργοποίησης ανενεργών ακινήτων, ανάπτυξης προσιτής κατοικίας, κινήτρων για νέα οικοδομή και μείωσης διοικητικών βαρών. Χωρίς διαρθρωτικές παρεμβάσεις στην πλευρά της προσφοράς, οι πιέσεις στις τιμές είναι πιθανό να διατηρηθούν.

Εν κατακλείδι, η ελληνική αγορά ακινήτων βρίσκεται σε φάση δυναμικής αλλά άνισης ανάπτυξης, όπου η εξισορρόπηση μεταξύ επενδυτικής δραστηριότητας, κοινωνικής συνοχής και επαγγελματικής αναβάθμισης του κλάδου αποτελεί κρίσιμη πρόκληση για τα επόμενα χρόνια.



# Παράρτημα 1

## Σύνθεση δείγματος

## Σύνθεση Δείγματος

### Φύλο

Άνδρας	48,8%
Γυναίκα	46,9%
Δεν απαντώ	4,3%

### Ηλικιακή κατηγορία

έως 34	17,0%
35-44	16,0%
45-54	19,0%
55-64	16,5%
Πάνω από 64	27,4%
Δεν απαντώ	3,9%

### Μεγάλη Γεωγραφική Περιοχή

Αττική	35,7%
Βόρεια Ελλάδα	27,2%
Κεντρική Ελλάδα	24,1%
Νησιά Αιγαίου & Κρήτη	10,4%
Δεν απαντώ	2,5%

### Ετήσιο ατομικό εισόδημα

Έως 10.000 €	12,5%
10.001 - 20.000 €	32,1%
20.001 - 30.000 €	19,4%
30.001 - 40.000 €	5,9%
40.001 - 50.000 €	2,6%
Πάνω από 50.000 €	6,4%
Δεν απαντώ	21,0%

## **Παράρτημα 2**

### **Ερωτηματολόγιο έρευνας**

## Ερωτηματολόγιο έρευνας με τίτλο: Εξέλιξη της συμπεριφοράς των καταναλωτών σε σχέση με τις τιμές των ακινήτων και τις μεσιτικές υπηρεσίες στην Ελλάδα

- 1. Σε ποια από τις παρακάτω κατηγορίες σχετικά με τα ακίνητα ανήκετε; (πολλαπλής, επιλέξτε όσες απαντήσεις ισχύουν)**
  - ▶ Ενοικιαστής/τρια κατοικίας (εκμισθωτής)
  - ▶ Ιδιοκτήτης/τρια κατοικίας
  - ▶ Ενοικιαστής/τρια επαγγελματικής στέγης (εκμισθωτής)
  - ▶ Ιδιοκτήτης/τρια επαγγελματικού ακινήτου
  - ▶ Μεσίτης/τρια ακινήτων
  - ▶ Επαγγελματίας ή επιχείρηση του κλάδου κατασκευών / ανακαίνισης ακινήτων
  - ▶ Άλλο (παρακαλώ προσδιορίστε)
  - ▶ Δεν απαντώ
  
- 2. Οι τιμές ακινήτων τα τελευταία 5 χρόνια στην περιοχή σας έχουν;**
  - ▶ Αυξηθεί πολύ
  - ▶ Αυξηθεί λίγο
  - ▶ Παραμείνει σταθερές
  - ▶ Μειωθεί
  - ▶ Δεν γνωρίζω
  - ▶ Δεν απαντώ
  
- 3. Ποιοι νομίζετε ότι είναι οι βασικοί λόγοι για την αύξηση των τιμών αγοραπωλησίας ακινήτων; (επιλέξτε έως 3)**
  - ▶ Αύξηση κόστους κατασκευής και πρώτων υλών
  - ▶ Περιορισμένη διαθεσιμότητα νέων κατοικιών
  - ▶ Αγορά ακινήτων από ξένους αγοραστές (πχ golden visa)
  - ▶ Ακίνητα που έχουν κατασχεθεί και παραμένουν αδιάθετα ή «παγωμένα»
  - ▶ Ακίνητα «μπλοκαρισμένα» λόγω πολλών κληρονόμων – ιδιόκτητων
  - ▶ Ακίνητα ανενεργά λόγω κόστους ανακαίνισης ή συμμόρφωσης (πχ, ηλεκτρονική ταυτότητα ακινήτου, τακτοποίηση αυθαιρεσιών)
  - ▶ Πρακτικές εταιρειών real estate / μεσιτικών γραφείων

- ▶ Αυξημένη ζήτηση για στέγη σε συγκεκριμένες περιοχές
- ▶ Επέκταση βραχυχρόνιων μισθώσεων (π.χ. Airbnb)
- ▶ Ανεπαρκής κρατική πολιτική για προσιτή κατοικία ή έλλειψη κινήτρων για νέα οικοδομή
- ▶ Άλλο (παρακαλώ προσδιορίστε)
- ▶ Δεν απαντώ

**4. Ποιοι νομίζετε ότι είναι οι βασικοί λόγοι για την αύξηση των τιμών ενοικίασης ακινήτων; (επιλέξτε έως 3)**

- ▶ Αύξηση κόστους κατασκευής και πρώτων υλών
- ▶ Περιορισμένη διαθεσιμότητα νέων κατοικιών
- ▶ Αγορά ακινήτων από ξένους αγοραστές (πχ golden visa)
- ▶ Ακίνητα που έχουν κατασχεθεί και παραμένουν αδιάθετα ή «παγωμένα»
- ▶ Ακίνητα «μπλοκαρισμένα» λόγω πολλών κληρονόμων – ιδιοκτητών
- ▶ Ακίνητα ανενεργά λόγω κόστους ανακαίνισης ή συμμόρφωσης (πχ ηλεκτρονική ταυτότητα ακινήτου, τακτοποίηση αυθαιρεσιών)
- ▶ Πρακτικές εταιρειών real estate / μεσιτικών γραφείων
- ▶ Αυξημένη ζήτηση για στέγη σε συγκεκριμένες περιοχές
- ▶ Επέκταση βραχυχρόνιων μισθώσεων (π.χ. Airbnb)
- ▶ Ανεπαρκής κρατική πολιτική για προσιτή κατοικία ή έλλειψη κινήτρων για νέα οικοδομή
- ▶ Άλλο (παρακαλώ προσδιορίστε)
- ▶ Δεν απαντώ

**5. Ποια μέτρα θα θεωρούσατε πιο αποτελεσματικά για να συγκρατηθούν οι τιμές των ακινήτων; (επιλέξτε έως 3)**

- ▶ Ανάπτυξη πολιτικών κοινωνικής / προσιτής κατοικίας
- ▶ Κίνητρα για κατασκευή νέων κατοικιών
- ▶ Κίνητρα προς ιδιοκτήτες για ανακαίνιση/ανακατασκευή κατοικιών
- ▶ Φορολογικές ελαφρύνσεις για αγοραστές ή ενοικιαστές
- ▶ Ενεργοποίηση αχρησιμοποίητων ακινήτων (π.χ. μέσω κινήτρων)
- ▶ Μείωση ή απόλυση γραφειοκρατίας και κόστους συμμόρφωσης (π.χ. για πιστοποιητικό ενεργειακής απόδοσης, τακτοποίηση αυθαιρέτων, ηλεκτρονική ταυτότητα κτιρίου)
- ▶ Δεν χρειάζεται να εφαρμοστεί κάποιο μέτρο
- ▶ Άλλο (παρακαλώ προσδιορίστε)

**6. Τα τελευταία 5 χρόνια έχετε προβεί σε αγορά, πώληση ακινήτου (κατοικία, επαγγελματική στέγη, οικοπέδο) ή ενοικίαση είτε ως ιδιοκτήτης είτε ως ενοικιαστής;**

- ▶ Ναι → 7 και μετά 10
- ▶ Όχι → 9

**7. Τι είδους συναλλαγή κάνατε; (Πολλαπλής, επιλέξτε όσα ισχύουν)**

- ▶ Ενοικίαση κατοικίας ως ιδιοκτήτης - εκμισθωτής → 7.5
- ▶ Ενοικίαση κατοικίας ως ενοικιαστής-μισθωτής → 7.4
- ▶ Αγορά κατοικίας → 7.1
- ▶ Πώληση κατοικίας → 7.1, 7.2 και μετά 7.5
- ▶ Αγορά επαγγελματικής στέγης → 7.1
- ▶ Πώληση επαγγελματικής στέγης → 7.1, 7.2 και μετά 7.5
- ▶ Ενοικίαση επαγγελματικής στέγης ως ιδιοκτήτης - εκμισθωτής → 7.5
- ▶ Ενοικίαση επαγγελματικής στέγης ως ενοικιαστής-μισθωτής → 7.4
- ▶ Αγορά οικοπέδου → 7.1
- ▶ Πώληση οικοπέδου → 7.1, 7.2 και μετά 7.5
- ▶ Άλλο / Δεν απαντώ → 10

**7.1. Χρονικά πότε έγινε η τελευταία συναλλαγή αγοροπωλησίας ακινήτου (κατοικίας, επαγγελματικής στέγης, οικοπέδου)**

- ▶ Το τελευταίο έτος
- ▶ Πριν 1-2 έτη
- ▶ Πριν 3-4 έτη
- ▶ Πριν 5 έτη
- ▶ Δεν απαντώ

**7.2. Πόσο διάστημα χρειαστήκατε για να διεκπεραιώσετε την αγοροπωλησία από την στιγμή που ξεκινήσατε την διαδικασία**

- ▶ Έως 3 μήνες
- ▶ 3 - 4 μήνες
- ▶ 4 - 5 μήνες
- ▶ 5-6 μήνες
- ▶ 6-12 μήνες

- ▶ Πάνω από 1 έτος
- ▶ Δεν απαντώ

**7.3. Τι σας δυσκόλεψε περισσότερο στη χρηματοδότηση της αγοράς ακινήτου;**

- ▶ Αρνητική απάντηση από τράπεζα
- ▶ Υψηλά επιτόκια ή χρεώσεις
- ▶ Πολύπλοκες διαδικασίες έγκρισης
- ▶ Έλλειψη ενημέρωσης και συμβουλών
- ▶ Δεν χρειάστηκε χρηματοδότηση
- ▶ Δεν απαντώ

**7.4. Ποια ήταν η πιο δύσκολη φάση όταν αγοράζατε ή νοικιάζατε ακίνητο;**

- ▶ Εύρεση κατάλληλου ακινήτου
- ▶ Κατανόηση τιμών και αγοραπωλησιών
- ▶ Διαπραγμάτευση τιμής με ιδιοκτήτη
- ▶ Διαπραγμάτευση τιμής με μεσίτη
- ▶ Χορήγηση τραπεζικού δανείου ή χρηματοδότησης
- ▶ Διεκπεραίωση εγγράφων και διαδικασιών
- ▶ Δεν αντιμετώπισα δυσκολίες
- ▶ Δεν απαντώ

**7.5. Για την αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου χρησιμοποιήσατε μεσίτη/ες ;**

- ▶ Ναι → 7.6 – 7.12 και μετά 10
- ▶ Ναι, αλλά αρχικά προσπάθησα χωρίς μεσίτη → 7.6 – 7.12 και μετά 10
- ▶ Όχι → 8 και μετά 10

**7.6. Σε πόσους μεσίτες αναθέσατε την διαδικασία;**

- ▶ Σε 1
- ▶ Σε 2
- ▶ Σε 3
- ▶ Σε περισσότερους από 3
- ▶ Δεν απαντώ

**7.7. Για τι είδους συναλλαγή χρησιμοποιήσατε μεσιτικές υπηρεσίες:**

- ▶ Αγοραπωλησία ακινήτου
- ▶ Ενοικίαση ακινήτου
- ▶ Και αγοραπωλησία και ενοικίαση ακινήτου
- ▶ Δεν απαντώ

**7.8. Πόσο ικανοποιημένοι μείνατε από τις υπηρεσίες που λάβατε ;**

- ▶ Πολύ ικανοποιημένος/η
- ▶ Αρκετά ικανοποιημένος/η
- ▶ Μέτρια ικανοποιημένος
- ▶ Λίγο ικανοποιημένος/η
- ▶ Καθόλου ικανοποιημένος/η
- ▶ Δεν απαντώ

**7.9. Από την εμπειρία που είχατε ποια χαρακτηριστικά θα θέλατε να βελτιωθούν σε σχέση με τις μεσιτικές υπηρεσίες ; (Μπορείτε να επιλέξετε μέχρι 3 απαντήσεις)**

- ▶ Ταχύτητα εξυπηρέτησης
- ▶ Ακρίβεια πληροφοριών
- ▶ Ευγένεια και επαγγελματισμός
- ▶ Διαφάνεια στις χρεώσεις
- ▶ Ευελιξία στις ανάγκες των πελατών
- ▶ Περισσότερες διαθέσιμες επιλογές ακινήτων
- ▶ Πιο εξειδικευμένη γνώση
- ▶ Κόστος υπηρεσιών
- ▶ Άλλο
- ▶ Τίποτα, οι υπηρεσίες που έλαβα κάλυψαν πλήρως τις ανάγκες μου
- ▶ Δεν απαντώ

**7.10. Ποιοι παράγοντες είναι οι πιο σημαντικοί για εσάς κατά την επιλογή μεσίτη ; (Μπορείτε να επιλέξετε περισσότερες από 1 έως 3 απαντήσεις)**

- ▶ Εμπειρία
- ▶ Επαγγελματισμός
- ▶ Φήμη

- ▶ Κόστος υπηρεσιών
- ▶ Προσωπική σύσταση
- ▶ Διαθεσιμότητα/ευελιξία
- ▶ Γνώση της αγοράς
- ▶ Ακρίβεια και παροχή αξιόπιστων πληροφοριών
- ▶ Άλλο (παρακαλώ προσδιορίστε)
- ▶ Δεν απαντώ

**7.11. Για τον καθορισμό της τιμής του ακινήτου :**

- ▶ Συμβουλευτήκα τον μεσίτη μου ο οποίος και καθόρισε την τιμή
- ▶ Συμβουλευτήκα τον μεσίτη μου, αλλά την τιμή την καθόρισα ο ίδιος/α
- ▶ Καθόρισα ο ίδιος/α την τιμή, χωρίς να ζητήσω την συμβουλή του μεσίτη
- ▶ Δεν απαντώ

**7.12. Πόσο πιθανό είναι να συστήσετε τον μεσίτη που συνεργαστήκατε σε άλλους ;**

- ▶ Πολύ πιθανό
- ▶ Αρκετά πιθανό
- ▶ Ούτε πιθανό, ούτε απίθανο
- ▶ Λίγο πιθανό
- ▶ Καθόλου πιθανό
- ▶ Δεν απαντώ

**8. Για ποιο λόγο δεν αξιοποιήσατε κάποιον μεσίτη κατά την αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου;**

- ▶ Διεκπεραίωσα την διαδικασία μόνος/η
- ▶ Διεκπεραίωσα την διαδικασία μόνος/η αξιοποιώντας ψηφιακές πλατφόρμες αναζήτησης ακινήτων
- ▶ Δεν εμπιστεύομαι τους μεσίτες
- ▶ Άλλο (παρακαλώ προσδιορίστε)
- ▶ Δεν απαντώ

## Την ερώτηση 9 την απαντούν μόνο όσοι απάντησαν όχι στην ερώτηση 6

### 9. Ποιος είναι ο κύριος λόγος που δεν προχωρήσατε σε αγορά, πώληση ή ενοικίαση τα τελευταία 5 χρόνια;

- ▶ Οι τιμές είναι υπερβολικά υψηλές
- ▶ Δυσκολία πρόσβασης σε δανεισμό ή χρηματοδότηση
- ▶ Αβεβαιότητα για την οικονομία
- ▶ Υψηλή φορολογία ή/και πολυπλοκότητα διαδικασιών
- ▶ Δεν είχα τέτοια ανάγκη
- ▶ Έλλειψη κατάλληλων επιλογών στην περιοχή που με ενδιαφέρει
- ▶ Είμαι ήδη σε διαδικασία αναζήτησης
- ▶ Άλλο (παρακαλώ προσδιορίστε)
- ▶ Δεν απαντώ

### 10. Θεωρείτε ότι είναι πιθανόν τα επόμενα 5 χρόνια να αγοράσετε κάποιου είδους ακίνητο:

- ▶ Ναι
- ▶ Μάλλον ναι
- ▶ Μάλλον όχι
- ▶ Όχι
- ▶ Δεν γνωρίζω
- ▶ Δεν απαντώ

### 11. Θεωρείτε ότι είναι πιθανόν τα επόμενα 5 χρόνια να πουλήσετε κάποιου είδους ακίνητο:

- ▶ Ναι
- ▶ Μάλλον ναι
- ▶ Μάλλον όχι
- ▶ Όχι
- ▶ Δεν γνωρίζω
- ▶ Δεν απαντώ

### 12. Θεωρείτε ότι είναι πιθανόν τα επόμενα 5 χρόνια να νοικιάσετε κάποιου είδους ακίνητο;

- ▶ Ναι
- ▶ Μάλλον ναι

- ▶ Μάλλον όχι
- ▶ Όχι
- ▶ Δεν γνωρίζω
- ▶ Δεν απαντώ

**13. Πώς θα προτιμούσατε να εκτελούνται οι περισσότερες συναλλαγές ακινήτων στο μέλλον;**

- ▶ Με τη βοήθεια μεσίτη
- ▶ Μέσω ψηφιακών πλατφορμών/εφαρμογών
- ▶ Συνδυασμός και των δύο
- ▶ Μόνος/η, χωρίς την συνδρομή των παραπάνω
- ▶ Άλλο
- ▶ Δεν απαντώ

**14. Γενικά η άποψή σας για τους μεσίτες ακινήτων είναι:**

- ▶ Θετική
- ▶ Μάλλον θετική
- ▶ Ούτε θετική, ούτε αρνητική
- ▶ Μάλλον αρνητική
- ▶ Αρνητική
- ▶ Δεν απαντώ

## Δημογραφικές ερωτήσεις

**1. Ποιο είναι το ετήσιο ατομικό σας εισόδημα;**

- ▶ Έως 10.000 €
- ▶ 10.001 – 20.000 €
- ▶ 20.001 – 30.000 €
- ▶ 30.001 – 40.000 €
- ▶ 40.001 – 50.000 €
- ▶ Πάνω από 50.000 €
- ▶ Δεν απαντώ

**2. Φύλο:**

- ▶ Άνδρας
- ▶ Γυναίκα
- ▶ Δεν απαντώ

**3. Ηλικία:**

- ▶ 18-34
- ▶ 35-44
- ▶ 45-54
- ▶ 55-64
- ▶ Πάνω από 64
- ▶ Δεν απαντώ

**4. Σε ποια Περιφέρεια διαμένετε:**

- ▶ Περιφέρεια Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης
- ▶ Περιφέρεια Αττικής
- ▶ Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου
- ▶ Περιφέρεια Δυτικής Ελλάδας
- ▶ Περιφέρεια Δυτικής Μακεδονίας
- ▶ Περιφέρεια Ηπείρου
- ▶ Περιφέρεια Θεσσαλίας
- ▶ Περιφέρεια Ιονίων Νήσων
- ▶ Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας
- ▶ Περιφέρεια Κρήτης
- ▶ Περιφέρεια Νότιου Αιγαίου
- ▶ Περιφέρεια Πελοποννήσου
- ▶ Περιφέρεια Στερεάς Ελλάδας
- ▶ Δεν απαντώ



