

Αριθμ. Πρωτ. ΑΝΑΦΟΡΩΝ: 1179
Ημερομ. Κατάθεσης: 22/1/2026



ΒΟΥΛΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ
ΠΑΣΟΚ - ΚΙΝΗΜΑ ΑΛΛΑΓΗΣ
Φραγκίσκος Παρασύρης- Βουλευτής Ν. Ηρακλείου

ΑΝΑΦΟΡΑ

Προς τους Υπουργούς:

-Εθνικής Οικονομίας

-Περιβάλλοντος και Ενέργειας

Θέμα: «Ψάχνουν ακίνητα ως 300.000 ευρώ».

Ο βουλευτής Ηρακλείου του ΠΑΣΟΚ- Κίνημα αλλαγής κ. Φραγκίσκος Παρασύρης καταθέτει αναφορά στη βουλή δημοσίευμα με θέμα : «Ψάχνουν ακίνητα ως 300.000 ευρώ» και αιτείται απαντήσεων.

Παρακαλώ αφού λάβετε υπόψη το δημοσίευσμά που περιγράφει από την μια την αυξημένη και περιορισμένη προσφορά για κατοικίες προσιτής τιμής και από την άλλη την αναπτυσσόμενη αλλά κλειστή αγορά πολυτελών ακινήτων, να αναλάβετε συγκεκριμένες πρωτοβουλίες για την επικαιροποίηση του υφιστάμενου θεσμικού πλαισίου δόμησης, το οποίο εντείνει το πρόβλημα.

Ο Βουλευτής

Φραγκίσκος Παρασύρης

Συν(1)

Ψάχνουν ακίνητα ως 300.000 ευρώ

✓ Οι τάσεις στην αγορά στην Κρήτη, τα ακίνητα της χλιδής και τα σπίτια... που τελειώνουν!



Της Μαρίας Καλλέργη

Σαφές προβάδισμα διατηρούν τα ακίνητα έως τις 300.000 ευρώ, στις προτιμήσεις των αναζητούντων κατοίκων στην Κρήτη, σύμφωνα με παράγοντες της αγοράς. Πρόκειται κυρίως για νεοδομικά ή ακατικά σύγχρονα διαμερίσματα, που καλύπτουν βασικές στεγαστικές ανάγκες ντόπιων και νέων ξενιστών.

Ποσώς, παράλληλα καταγράφεται έντονα -αν και πιο εξοικειωμένο- ενδιαφέρον για ακίνητα άνω των 500.000 ευρώ, τα οποία σφραγίζουν κατά κύριο λόγο πολυτελείς κατοικίες είτε εντός των πόλεων, σε αναβαθμιζόμενες συνοικίες, είτε κοντά στη θάλασσα, σε τουριστικές περιοχές.

Όπως επισημαίνει ο πρόεδρος του Συλλόγου Ιδιοκτητών Ακινήτων, Κώστας Αράπογλου, υπάρχει μεν ζήτηση για ακριβά και πολυτελή ακίνητα, όμως η προσφορά έχει περιοριστεί δραματικά. «Τα ακίνητα μέσα στις πόλεις συσσωμασμένα δεν υπάρχουν, ενώ και τα διαθέσιμα οικιστικά έχουν μειωθεί σημαντικά», τονίζει, προειδοποιώντας για ένα πρόβλημα που αναμένεται να οξυνθεί τα επόμενα χρόνια.

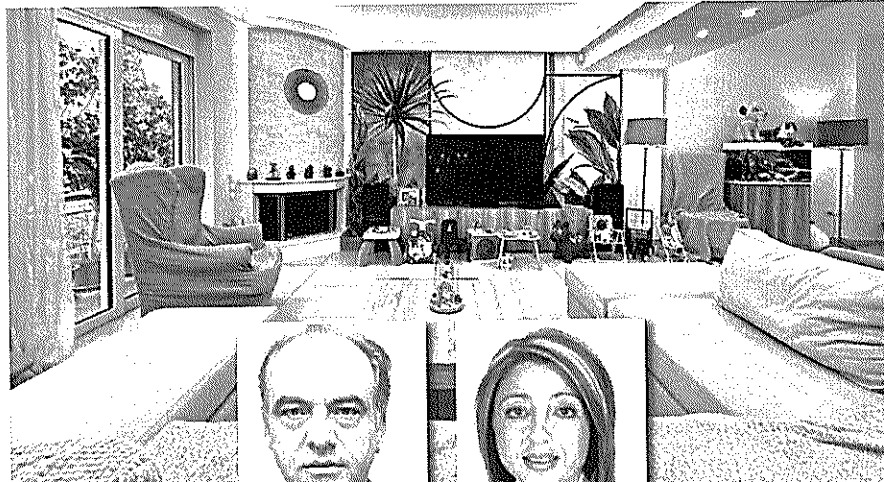
Πιο έντονη ανησυχία προκαλεί και η συρρίκνωση των δυνατοτήτων δόμησης στους οικισμούς, καθώς τα νέα όρια «δίδω για οικισμούς από 700 έως 2.000 κατοίκους» περιορίζουν σημαντικά τις παρεκκλίσεις.

Η καθήρτηση των παρεκκλίσεων της δόμησης σε αγροεμπόλεμο τεσσάρων στρεμμάτων από τον Σεπτέμβριο, σύμφωνα με παράγοντες της αγοράς, εντείνει ακόμη περισσότερο το στεγαστικό πρόβλημα, σε μια περίοδο, όπου οι πόλεις ήδη δεν διαθέτουν επαρκές απόθεμα κατοικιών.

Οι αγοραστές των ακριβών ακινήτων, όπως εξηγεί ο κ. Αράπογλου, δεν αναζητούν και ανάγκη πολλά τετραγωνικά μέτρα. Προτεραιότητα γίνεται στην ποιότητα κατασκευής και την πολυτέλεια: πισίνες, σύγχρονες προδιαγραφές, θέα στη θάλασσα, γυμνάσια σε ντισκοκρέια και βασικές υποδομές. Αυτά τα χαρακτηριστικά είναι που ανεβαίνουν σημαντικά τις τιμές.

Από την πλευρά της η πρόεδρος των Κτηματομεσιτών Ανατολικής Κρήτης, Άρτεμις Μαυρόπου, σημειώνει ότι το μεγαλύτερο μέρος της ζήτησης αφορά ακίνητα έως περίπου 300.000 ευρώ. «Υπάρχουν κάποιες που αναζητούν ακριβότερα ακίνητα, αλλά δεν είναι πολλοί. Το βασικό πρόβλημα είναι ότι δεν υπάρχουν διαθέσιμα ακίνητα στις πόλεις», υπογραμμίζει, τονίζοντας πως η έλλειψη προσφοράς λειτουργεί πιεστικά για τις τιμές.

Σημαντικό μέρος της ζήτησης ακριβών κυρίως ακινήτων προέρχεται από Ευρωπαίους, αλλά και πολλές τρίτες



Ο Κώστας Αράπογλου



Η Άρτεμις Μαυρόπου

χωρών, οι οποίοι επιδιώκουν την απόκτηση ακινήτου στο πλαίσιο της «κρυπτής βίλας». «Η προσοχή της δόμησης συρρικνώνεται και αυτό είναι κάτι που θα το βρούμε μπροστά μας στο μέλλον», προειδοποιεί ο κ. Αράπογλου.

Όσον αφορά τα πολύ ακριβά ακίνητα -άνω του ενός εκατομμυρίου ευρώ- αυτά αφορούν κυρίως βίλες σε τουριστικές περιοχές της Κρήτης, με τιμές που μπορεί να φτάνουν ακόμη και

τα 3 ή 4 εκατομμύρια ευρώ. Πρόκειται για πιο εντελώς διαφορετική κατηγορία αγοράς, όπου οι συναλλαγές γίνονται κυρίως μέσω εξειδικευμένων εταιρειών και όχι με προσωπικές διαπραγματεύσεις ή μέσω των γνωστών μεσικών καναλιών. «Υπάρχουν αρκετά τέτοια

ακίνητα στα νησιά, κυρίως σε τουριστικές ζώνες», επισημαίνουν γνώστες της αγοράς, ξεκαθαρίζοντας όμως ότι δεν σχετίζονται άμεσα με τη στεγαστική πίεση που βιώνουν οι πόλεις.

Όπως γίνεται κατανοητό, η Κρήτη βρίσκεται μπροστά σε μια διπλή πρό-

κλήση. Από τη μία, αυξημένη ζήτηση και περιορισμένη προσφορά για κατοικίες προσιτής τιμής. Από την άλλη, μια αναπτυσσόμενη -αλλά κλειστή- αγορά πολυτελών ακινήτων, που απευθύνεται σε λίγους και ισχυρούς οικονομικά αγοραστές.

Και ανάμεσα σε αυτά, ένα θεσμικό πλαίσιο δόμησης που στενεύει, κάνοντας το στεγαστικό ζήτημα ακόμη πιο πιεστικό για τα επόμενα χρόνια.

Οι βίλες της χλιδής: Σαν από παραμύθι, με απίστευτες πολυτέλειες και ευκολίες

Ξεκινώντας για τη μοναδική θέα τους στη θάλασσα και τη μοναδική τους πολυτέλεια, που πολλές φορές έχει τόσο προσεγγισμένη λεπτομέρεια, που θυμίζουν παλάτι.

Φυσικά, είναι ηλιόλουστα, βιοκλιματικά, διαθέτουν τα πιο προηγμένα συστήματα που τα «βοηθούν» να είναι ζεστά τον χειμώνα και δροσερά το καλοκαίρι, αξιοποιώντας την κλιματική φύση με τις εξαιρετικές καιρικές συνθήκες και δεν απευθύνονται στους... κοινούς θνητούς!

Είναι τα σπίτια της χλιδής στην Κρήτη, οι πολυτελείς βίλες που καλύπτουν αναζητήσεις «κρυφών» περισσότερο στο εξωτερικό και λιγότερο στην Ελλάδα. Με τιμές που κάποιες φορές φτάνουν και τα 3,8 εκατομμύρια ευρώ, «ψηφίζουν» στα ελάχιστα της Ελλάδας και του εξωτερικού, που ασκούνται με real estate υψηλών προδιαγραφών.

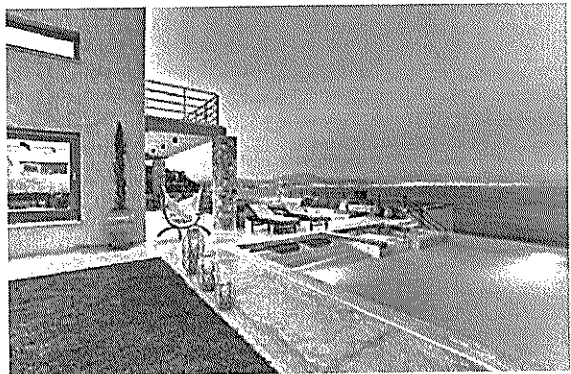
Οι πιο φθηνές, αυτές που είναι κάτι παραπάνω από ένα σπίτι και κάτι λιγότερο από μια βίλα, κοστίζουν λιγότερο από ένα εκατομμύριο ευρώ, με τιμές ισοδύναμες να υπάρχουν για όλα τα βελόνια, τα πλούσια εννοούμε βέβαια!

Όταν δούμε τις εικόνες από τις βίλες, που είναι για πώληση, νομίζουμε ότι βγήκαν από παραμύθι ή από αρχιτεκτονικό διαγινώμι. Οι υποθέσεις μας είναι σωστές και οι δύο, αφού οι χώροι είναι παραμυθιόμοιοι, ενώ αρκετές από αυτές τις βίλες έχουν δώσει διπλή θέρμανση στις ομάδες των ειδικών αρχιτεκτόνων, μηχανικών, διακοσμητών κ.λπ. που τις κατασκεύαζαν.

Τα κοινά χαρακτηριστικά που έχουν όλες σχεδόν οι βίλες, από αυτές που κοστίζουν μερικές εκατοντάδες χιλιάδες ευρώ, ως αυτές που ξεπερνούν τα τρία εκατομμύρια ευρώ

Θέα σε θάλασσα: Φαίνεται για να είναι το πρώτο στοιχείο που παλύνει οι κατασκευαστές αυτών των σπιτιών. Είτε αυτή φαίνεται πολύ κοντά, είτε από μακριά στην περίπτωση που η βίλα συνδυάζει βουνό και θάλασσα.

Πισίνες μικρές και μεγάλες: Η πισίνα εδώ και χρόνια στο μυαλό μας «πρέπει» μαζί με τη βίλα. Έτσι, οι βίλες της Κρήτης διαθέτουν πισίνες μικρές και μεγάλες. Σε κάποιες περιπτώσεις, μέλησια, και ολυμπιακών προδιαγραφών. Εκεί που πραγματικά εντυ-



πωσιάζει κανείς είναι σε πισίνες, που είναι σε βίλες που έχουν κτιστεί σε πλαγιά και έχουν θέα στη θάλασσα αλλά και στο βουνό.

Συμμετρικοί χώροι: Οι εξωτερικοί χώροι είναι πολλά τετραγωνικά, κάποιες φορές ξεπερνούν και τα εβεδόσια. Εκεί, φυσικά, διαθέτουν σαλόνια, κουζίνες, πολλά υποδομικά και μπάνια, ξενώνες, δωμάτια υπερασίας και οι πιο πολυτελείς γυμναστήρια και playground. Τα υλικά που έχουν χρησιμοποιηθεί, αλλά και τα έπιπλα είναι ακριβά και εξαιρετικής ποιότητας, ενώ η φθονότερη ημιά ανά τετραγωνικό ξεκινά από τις 3.000 ευρώ και ξεπερνά τις 6.000 ευρώ.

Εξωτερικοί χώροι: Οι εξωτερικοί χώροι διαθέτουν κήπους, μονοπάτια και παρτέρια με δέντρα και φυτά που αντέχουν κοντά στη θάλασσα. Είναι ιδιαίτερα προσεγγισμένοι και επιμελημένοι και πολλές φορές, τα εξωτερικά του σπιτιού επενδύεται με πέτρα που δίνει μια άλλη αισθητική, αλλά και «δένει» αρμονικά με τον περιβάλλοντα χώρο του σπιτιού.

Βιοκλιματικά συστήματα: Όλα δείχνουν ότι τα

σπίτια αυτά κατασκευάστηκαν με πολλή μελέτη, μεράκι και γνώση. Έτσι, διαθέτουν βιοκλιματικά συστήματα που αξιοποιούν στο έπακρο τον ήλιο και τον αέρα και κάνουν τη ζωή των ανθρώπων, που ζουν εκεί, πιο άνετη και πιο φυσική. Οι κλιματολογικές συνθήκες της Κρήτης αξιοποιούνται στο έπακρο σε αυτά τα σπίτια.

Η μόχη του αυτονότου: Σε άλλα σπίτια, τα διπλά τζάκια, τα τζάκια, ο κλιματισμός, τα χαρμάνια και τα τζακούζι, τα πόρκενγκ, οι κλίνο θεωρούνται ως επιπλέον ήλεκονεκτήματα του σπιτιού. Εδώ είναι τα σχεδόν... αυτονότα. Και πώς να μην είναι άλλωστε, με τέτοιες τιμές πώλησης.

Συστήματα ασφαλείας: Κακά τα ψέματα, όπως μένει σε ένα τέτοιο σπίτι, την ασφάλεια τη χρειάζεται. Έτσι, τα συστήματα ασφαλείας είναι τα πιο σύγχρονα και τα πιο προηγμένα που υπάρχουν και ξεπερνούν από τις πόρτες ασφαλείας και τους ψηλούς μονιτόρους, ως τις κάμερες και τα συστήματα ανίχνευσης κινήσεων που είναι εγκατεστημένα παντού.

Τι αγοράσαν οι ξένοι το 2025

Σταθρό σε μικρά και μεσαία ακίνητα συνέχισε το ενδιαφέρον των ξένων αγοραστών στην Ελλάδα το 2025, με τις πιο δημοφιλείς συναλλαγές να αφορούν κατοικίες αξίας από 100.000 έως 200.000 ευρώ. Πρόκειται κυρίως για σπίτια που απορροφώνται ως δεύτερη ή τρίτη κατοικία, με τις επιπλέον 60 έως 100 τετραγωνικά μέτρα να θεωρούνται «σοφιστική επιλογή» για χρήση διακοπών, αλλά και περιωχικής παράστασης.

Η εικόνα αυτή δείχνει ότι το αγοραστικό ενδιαφέρον από το εξωτερικό δεν απευθύνεται σε υπερβολές, αλλά σε ακίνητα που ισορροπούν μεταξύ κόστους, μεγέθους και πρακτικότητας. Σημεία δυναμική που μπορούν να χρησιμοποιηθούν ευέλικτα, χωρίς υψηλά έξοδα συντήρησης και χωρίς επενδυτικό ρίσκο. Τα στοιχεία προκύπτουν από έργο της RE/MAX Ελλάς, βασισμένο στις πραγματικές συναλλαγές του δικτύου της.

Παραδοτέοι από τους μισούς αγοραστές από το εξωτερικό (52%) δίδονται ότι η αγορά έγινε με άτοκο ή χαμηλό ποσοστό ακινήτων ως δεύτερη ή τρίτη κατοικία. Σημαντικό παραμύθι και το επιθυμητό ενδιαφέρον, καθώς το 30% αγοράζει με σσσό την εκμετάλλευση ή τη μεταπώληση, ενώ μόλις το 10% προτιμάει οι αγορές κυρίως κατοικίας. Η Golden Visa εξακολουθεί να παίζει ρόλο, όμως επιβεβαιώνεται ότι δεν αποτελεί πλέον τον βασικό λόγο εισόδου στην ελληνική αγορά.

Σε επίδο τήρησης ακινήτων, τα διαμερίσματα παραμένουν στην κορυφή των επιλογών, απασπώντας το 38% των αγορών. Ακολουθούν οι μονοκατοικίες με 27% και οι μισοτέτες με 20%, ενώ το ενδιαφέρον συγκεντρώνουν 9%. Επισημαίνεται ακίνητα και χαρακτηριστικά κινούνται σε χαμηλά ποσοστά, της τάξης του 3%.

Η ηλικιακή των αγορών αφορά μεταξιμαζόμενα ακίνητα, τα οποία καλύπτουν το 78% των συναλλαγών. Τα νεότερα σκαλίζονται με 20%, ενώ τα ανακαινισμένα ευνοούνται ελαφρώς έναντι της αγοράς μόλις με 2%.

Καθημερινά μόνο παίζει και το ενδιαφέρον. Τα ακίνητα από 61 έως 100 τ.μ. απορροφούν τα τρία τέταρτα των αγορών, επιβεβαιώνοντας ότι η ζήτηση για το «μεγέθος-κλειδί» για τους ξένους αγοραστές. Οι κατοικίες έως 60 τ.μ. και εκείνες από 101 έως 150 τ.μ. κινούνται στα 10%, ενώ τα σπίτια άνω των 151 τ.μ. περιορίζονται στο 5%.

Αναλυτικά, σχεδόν οι μισές συναλλαγές πραγματοποιούνται στο εύρος τιμών 100.001-200.000 ευρώ. Το 27% αφορά ακίνητα αξίας 200.001-300.000 ευρώ, ενώ το 17% κινείται μεταξύ 30.001 και 100.000 ευρώ. Τα πολύ χαμηλά και τα υψηλότερα τιμολογιακά κλίμακα συγκεντρώνουν από 3% το καθένα.

Η έντονη καταγραφή και τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν την τιμολογία αγοράς. Έκδωκ ένας στους δύο αγοραστές επανεξέταξε την αγορά, όταν δεν βρισκόταν δίπλα το ακίνητο που αναζητούσε, ενώ η περισσότερη προσφορά στην περιοχή ενδιέφερε τους μεσάζοντες αναζητούσε για το 15%. Ακολουθούν η ανόδος των τιμών (13%), προσωπικοί λόγοι (12%) και η γραφειοκρατία (8%), με μικρότερη επίδραση να έχουν η αλλαγή προτεραιοτήτων και η έλλειψη χρηματοδότησης.

Ος προς τον χρόνο ιεράρχησης της απόφασης, το 34% ολοκληρώνει την αγορά μέσα σε 4 (ως 6 μήνες) και το 24% σε 2 έως 3 μήνες. Περίπου δύο στους δέκα κινούνται είτε πολύ γρήγορα, μέσα σε λιγότερο από δύο μήνες, είτε κεραιώνονται πάνω από επτά μήνες μέχρι να καταλήξουν.

Συνολικά, η ελληνική αγορά ακινήτων διατηρεί το 2025 έναν σταθερό, αλλά πιο «μετρημένο» ρυθμό χαρακτήρα, με τους ξένους αγοραστές να επιλέγουν κυρίως λειτουργικά ακίνητα με ασφαλή κρήνη και όχι ευκαιριακές ή υψηλής ρίσκου τοποθεσίες.