

Στεγαστική κρίση & προσιτή κατοικία στην Ελλάδα

Από το πρόβλημα στις λύσεις — και ο ρόλος του Uniko



Τι είναι η προσιτή κατοικία



Διεθνώς, προσιτή είναι η κατοικία που το κόστος της δεν απορροφά πάνω από το **30–40% του εισοδήματος**.

Προσοχή σε δύο παρεξηγήσεις: προσιτή \neq φθηνή και προσιτή \neq χαμηλής ποιότητας

Σήμερα όμως η προσιτότητα δεν είναι μόνο η τιμή. Είναι τέσσερις διαστάσεις μαζί:

Διαθεσιμότητα

Το σωστό προϊόν, στη σωστή περιοχή.

Ποιότητα

Αξιοπρεπής, λειτουργική, έτοιμη προς κατοίκηση.

Τιμή

Κόστος που δεν θυσιάζει βασικές ανάγκες.

Ταχύτητα συναλλαγής

Ξεκάθαρη πορεία, χωρίς εκπλήξεις.

Γιατί υπάρχει στεγαστική κρίση στην Ελλάδα;

#1

στην ΕΕ



Εκτόξευση Τιμών

+84% στην Αθήνα (2018–24)· τα εισοδήματα δεν ακολούθησαν



Airbnb & Βραχυχρόνιες

~200.000 κατοικίες αποσύρθηκαν από τη μακροχρόνια αγορά



Golden Visa

Η στέγη ως εμπόρευμα αντί για κοινωνικό αγαθό



Δεκαετία χωρίς Δόμηση

Ελάχιστες νέες οικοδομές 2010–20, άδειες -9,4% το 2025 σε όρους επιφάνειας.



Κλειστά Ακίνητα

27% Αθήνα & 26% Θεσσαλονίκη εκτός αγοράς



Υπερφορολόγηση

Ο ΕΝΦΙΑ αποθάρρυνε ανακαινίσεις & εκμισθώσεις



Κατάρρευση Δανείων

80.000 (2007) → <14.000 (2023) στεγαστικά δάνεια ετησίως, μείωση ~82%.



Μονοπρόσωπα Νοικοκυριά

30,7% το 2025 (+24% το 2010) — ενοίκια γκαρσονιέρας +63% την περίοδο 2018 - 2025.



Καμία Κοινωνική Κατοικία

Η μόνη χώρα ΕΕ-27 χωρίς πρόγραμμα κοινωνικής κατοικίας

Η Ελλάδα στην κορυφή της ΕΕ

Βαθιά, πολυδιάστατη κρίση — και σχεδόν σε κάθε δείκτη βρισκόμαστε πρώτοι.

**77,2% →
69,7%**

**Ιδιοκατοίκηση 2010 →
2024**

(−15 μον. από το peak 2005)

7 στους 10

νέοι 18–34

μένουν ακόμη στο πατρικό

42,3%

με βάρος στέγασης

έναντι 9,3% μ.ό. στην ΕΕ

6 στους 10

ενοικιαστές

δίνουν >40% του εισοδήματος

Νέοι 25–34 & ιδιοκατοίκηση

~10%

έχουν δικό τους σπίτι σήμερα — από ~25% το 2005

56,3%

των 25–34 ζουν ακόμη με τους γονείς

~30,7 ετών

μέση ηλικία αποχώρησης — vs 21–22 στη Β. Ευρώπη

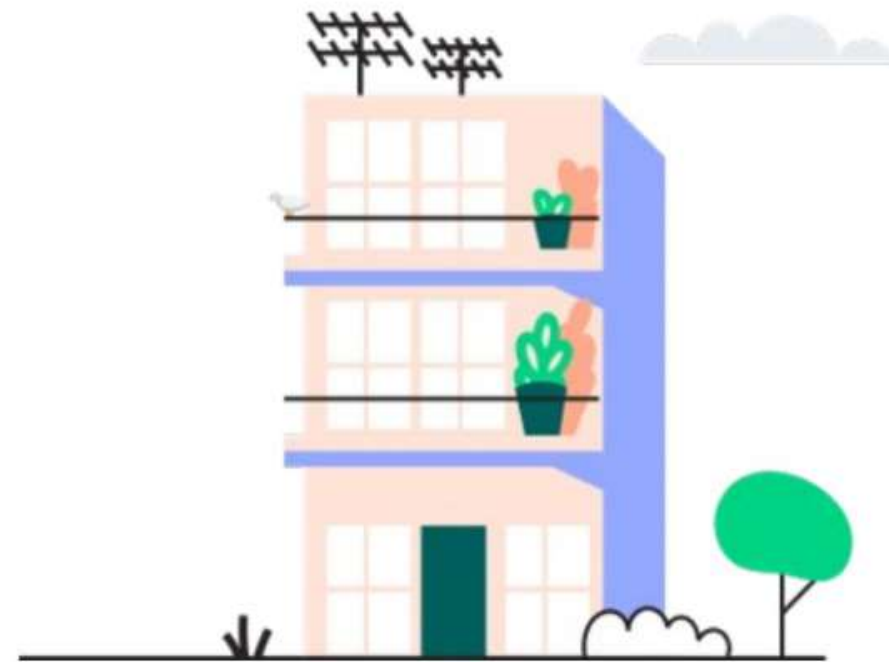


Το πρόβλημα είναι συγκεκριμένο

Δεν λείπουν απλώς κατοικίες — λείπει το σωστό προϊόν, στη σωστή τιμή, στη σωστή περιοχή.

+84% τιμές κατοικιών στην Αττική από το 2018

- Έλλειμμα σε ακίνητα <€100.000 & μικρής επιφάνειας
- Η ανισορροπία προσφοράς – ζήτησης κρατάει μέχρι και τα €200.000
- Το ~70% της ζήτησης συγκεντρώνεται ακριβώς σε αυτό το εύρος τιμών.



Πέντε άξονες λύσεων

Πάνω από 20 εφαρμόσιμα μέτρα — καμία μεμονωμένη λύση δεν αρκεί.

1

Στήριξη ζήτησης & πρόσβαση νέων

«Σπίτι Μου 3», εγγυοδοσία ιδίας συμμετοχής, μηδενικός ΕΝΦΙΑ 10 ετών.

2

Ενεργοποίηση «κλειστού» αποθέματος

Φόρος σε κλειστές κατοικίες, «Ανακαινίζω–Ενοικιάζω», Εθνικό Μητρώο.

3

Αύξηση προσφοράς / νέο απόθεμα

Δικαίωμα επιφανείας σε δημόσια γη, +30% δόμηση, Rent-to-Own.

4

Διαφάνεια & δεδομένα

Παρατηρητήριο Ενοικίων & Τιμών· κίνητρα δήλωσης πραγματικού ενοικίου.

5

Στοχευμένα & περιφερειακά μέτρα

Στέγη για εκπαιδευτικούς, ιατρούς, ένστολους· «Ζωή στα Χωριά».

Ένα νούμερο που τα λέει όλα



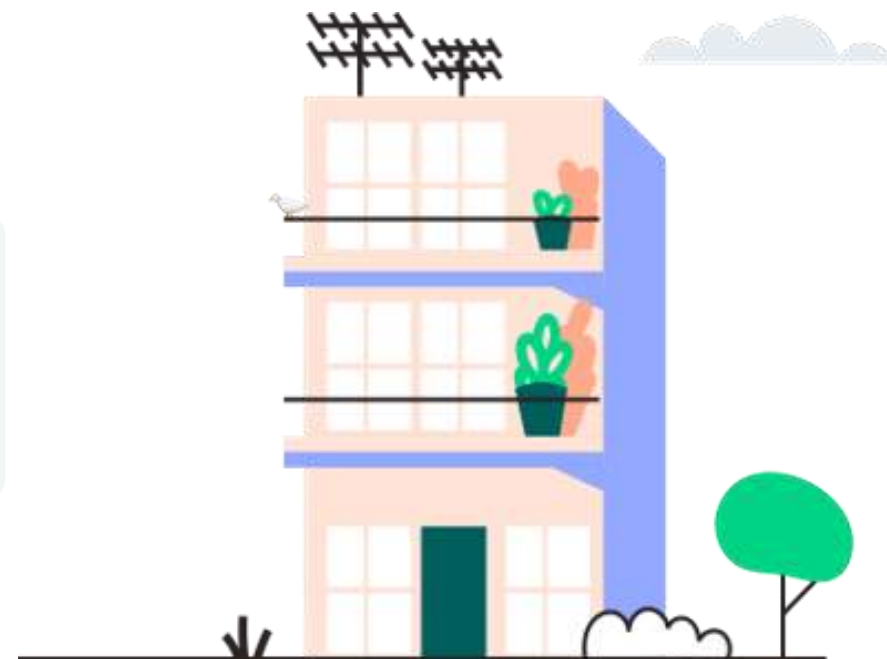
973

εκατ. € βραχυχρόνιας μίσθωσης (2025)

→ 33.000

κατοικίες σε μια τριετία

Αν ανακατευθυνθούν σε στέγαση, σε δημόσια γη, με μοντέλο **Rent-to-Own** — χωρίς νέο δημοσιονομικό κόστος.



Από τη θεωρία στην πράξη: Uniko

Η πρώτη ολοκληρωμένη ψηφιακή πλατφόρμα αγοραπωλησίας ακινήτων στην Ελλάδα — σύμπραξη Εθνικής Τράπεζας x Qualco.

Όλα τα στάδια σε ένα σημείο

Αναζήτηση · εκτίμηση · τεχνικός & νομικός έλεγχος · χρηματοδότηση · προώθηση.

Πιστοποιημένα ακίνητα

Νομικά & τεχνικά ελεγμένα, με αξιόπιστη εκτίμηση και άμεσα χρηματοδοτήσιμα.

Ενάρτεος κύκλος: περισσότερα ώριμα ακίνητα → περισσότερη χρηματοδότηση → γρηγορότερες συναλλαγές.

Uniko Express: ενεργοποιεί το «κρυμμένο» απόθεμα



Εντοπίζουμε, αποκτούμε, ανακαινίζουμε και επανατοποθετούμε ακίνητα σε περιοχές υψηλής ζήτησης — στοχεύοντας ιδιοκτήτες εκτός αγοράς:

Κληρονομίες

Ακίνητα που αποκτήθηκαν με κληρονομιά και μένουν αναξιοποίητα.

«Αδρανείς» ιδιοκτήτες

Δεν σκόπευαν να πουλήσουν — κινητοποιούνται από μια άμεση, ξεκάθαρη διαδικασία.

Εκκρεμότητες

Ακίνητα που «κολλούσαν» λόγω πολυπλοκότητας ή κόστους τακτοποίησης.

Επιστρέφουν στην αγορά σύγχρονα, πιστοποιημένα, χρηματοδοτήσιμα — και σωστά τιμολογημένα με βάση πραγματικά δεδομένα.

Εχουμε τις προτάσεις και τα εργαλεία



1

Προσιτότητα = διαθεσιμότητα + ποιότητα + τιμή + ταχύτητα, μαζί.

2

Το πρόβλημα είναι hyper-local: σωστό προϊόν, σωστή τιμή, σωστή περιοχή.

3

Καμία λύση μόνη της δεν αρκεί — κράτος, τράπεζες, developers & πλατφόρμες μαζί.

Το Uniko δείχνει πως η τεχνολογία και η σύμπραξη μετατρέπουν τη θεωρητική προσφορά σε πραγματική, αξιόπιστη και χρηματοδοτήσιμη.

Η στέγη δεν είναι πολυτέλεια — είναι δικαίωμα. Μένει η εφαρμογή.

τόσο απλά,
τόσο uniko

