

Ο Αγοραστής Κατοικίας το 2014 επιχείρησε να κατοχυρώσει πρωτίστως την στέγη για την οικογένειά του καθώς οι μισές συναλλαγές (51,5%) στράφηκαν προς αυτή την κατεύθυνση. Η δεύτερη κατοικία (σε αναζήτηση τρόπων ανάληψης φορολογικών υποχρεώσεων) και το εξοχικό απετέλεσαν ένα ποσοστό που δεν ξεπέρασε συνολικά το 18%. Από την άλλη μεριά η έλλειψη ρευστότητας και η κακή πολιτικο-οικονομική κατάσταση δεν στάθηκαν ικανοί λόγοι να στρέψουν τον κόσμο σε αγορές προς διασφάλιση των χρημάτων τους, γεγονός που δείχνει ότι κόσμος παρά το θυμικό του δεν νιώθει να απειλούνται ουσιαστικά οι καταθέσεις του ώστε να τις στρέψει στο «επενδυτικό» ακίνητο, το οποίο όμως υπό τις τρέχουσες συγκυρίες αν δεν είναι μεγάλης παλιότητας δείχνει να βάλλεται βάναυσα από ανύπαρκτες αποδόσεις, υψηλή και ασταθή φορολογία. Κι ας πέφτουν οι τιμές. Έτσι λοιπόν μόλις 1 στους 25 (4,1%) προέταξε ως κίνητρο αγοράς την «κατάθεση» σε «τράπεζα γης», τη στιγμή που σχεδόν 1 στους 6 (15,3%) πέτυχε το στόχο του να βρει οικιστικό ακίνητο απόδοσης. Τέλος, εν μέσω όλων των αγορών ένα 11,5% των αγοραπωλησιών πραγματοποιήθηκε προκειμένου να εξασφαλίσει η Ελληνική οικογένεια στέγη για κάποιο παιδί της. Από πλευράς μεγέθους, η έρευνα της ΕΠΠΑ καταδεικνύει πως ο Έλληνας ανάζήτησε μια κατοικία της τάξης των 130 περίπου τμ στο επίπεδο των μέσων οικογενειακών ακινήτων, τη στιγμή που το ανώτερο δημογραφικό προφίλ αγοραστών κατάφερε να κινηθεί σε εμβαδά κατά μέσο όρο της τάξης των 360τμ, με τάσεις ανόδου, καθώς δεν απετέλεσαν έκπληξη με τις υπάρχουσες τιμές οι αγορές κατοικιών με 500 και πλέον τμ σε συνολικό εμβαδό. Από την άλλη μεριά οι αγορές εξοχικών και 2ης κατοικίας παρουσίασαν ένα μέσο εμβαδό όχι μεγαλύτερο από 80τμ, τη στιγμή που όσοι είχαν ως κίνητρο την εκμετάλλευση του ακινήτου απέκτησαν ακόμα μικρότερο (πιο ευέλικτο και με περισσότερη ζήτηση) ακίνητο (<70τμ).