



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ
ΑΘΗΝΩΝ

Στάσεις και αντιλήψεις για τις μεσιτικές υπηρεσίες στην Ελλάδα



Έτος Ίδρυσης 2006

ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων
ΓΣΕΒΕΕ

Στάσεις και αντιλήψεις για τις μεσιτικές υπηρεσίες στην Ελλάδα



Έτος ίδρυσης 2006

ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων
ΓΣΕΒΕΕ



**ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ
ΑΘΗΝΩΝ**

Η έρευνα «Στάσεις και αντιλήψεις για 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

www.imegsevee.gr

Τίτλος: «Στάσεις και αντιλήψεις για τις μεσιτικές υπηρεσίες στην Ελλάδα»

Τύπος δημοσίευσης: Έρευνα ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Χρονολογία δημοσίευσης: Οκτώβριος 2024

Ομάδα έργου: Λεωνίδας Βατικιώτης, Ελένη Γκρίνγουδ, Γιώργος Θανόπουλος, Απόστολος Μπόκας

Επιμέλεια: Ιωάννα Προφύρη

Σελιδοποίηση: Γιάννης Μισεντζής

Βιβλιογραφική αναφορά:

ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ (2024), «Στάσεις και αντιλήψεις για 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	12
Περιγραφική ανάλυση έρευνας	18
Συμπεράσματα	42
Παράρτημα 1: Σύνθεση Δείγματος	44
Παράρτημα 2: Γραφήματα και Πίνακες Έρευνας	46
Παράρτημα 3: Ερωτηματολόγιο Έρευνας	102

Εισαγωγή

Το Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων της Γενικής Συνομοσπονδίας Επαγγελματιών Βιοτεχνών Εμπόρων Ελλάδας (ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ) ανέλαβε από το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών να εκπονήσει έρευνα για τις στάσεις και τις αντιλήψεις των πολιτών σχετικά με τις μεσιτικές υπηρεσίες.

Στο πλαίσιο αυτό, το ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ σχεδίασε και εκπόνησε δομημένο ερωτηματολόγιο. Το ερωτηματολόγιο αποτελείτο από ερωτήσεις κλειστού τύπου. Οι ερωτήσεις ήταν διατυπωμένες με απλότητα και σαφήνεια, ώστε να είναι κατανοητές και ως εκ τούτου εύκολο να απαντηθούν. Ήταν, επίσης, συναφείς με το θέμα, ενώ -όπου κρίθηκε αναγκαίο- υπήρχαν σύντομες, αλλά επαρκείς πληροφορίες προς τους/τις ερωτώμενους/ες. Επιπλέον, οι προσφερόμενες απαντήσεις ήταν διατυπωμένες με σαφήνεια, απλότητα και πληρότητα. Η πληρότητα, όπου κρίθηκε απαραίτητο, εξασφαλίστηκε και με την προσθήκη της κατηγορίας: Άλλο (προσδιορίστε). Περαιτέρω, ήταν μονής ή πολλαπλής επιλογής, κλίμακας αξιολόγησης και κλίμακας Likert.

Το ερωτηματολόγιο, μετά την ολοκλήρωσή του, αποτυπώθηκε ψηφιακά σε διαδικτυακό πρόγραμμα δημιουργίας φορμών. Ο σχετικός διαδικτυακός σύνδεσμος του ερωτηματολογίου διαχύθηκε μέσω του κοινωνικού δικτύου Facebook, η διείσδυση του οποίου είναι πλέον ευρεία σε όλα τα ηλικιακά και κοινωνικά στρώματα. Η έρευνα διενεργήθηκε μεταξύ 27/6/2024 και 26/7/2024, καθώς και μεταξύ 2-13/9/2024. Συγκεντρώθηκαν συνολικά 1.026 συμπληρωμένα ερωτηματολόγια. Η σύνθεση του δείγματος αποτυπώνεται στο Παράρτημα.

Το ερευνητικό κείμενο που ακολουθεί, αρχικά συνοψίζει τα κύρια αποτελέσματα της πρωτογενούς έρευνας που υλοποιήθηκε, προς διευκόλυνση του/της αναγνώστη/τριας. Στη συνέχεια, παραθέτει τα διαρθρωτικά στοιχεία των εταιριών διαχείρισης ακίνητης περιουσίας, παρουσιάζοντας τα επίσημα στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ για τον κλάδο. Κατόπιν, αναλύει εις βάθος τα αποτελέσματα της έρευνας που πραγματοποιήθηκε για τις στάσεις και τις αντιλήψεις σχετικά με τις μεσιτικές υπηρεσίες και καταλήγει στα συμπεράσματά της. Τέλος, στα παραρτήματα περιλαμβάνεται η σύνθεση του δείγματος, το σύνολο των γραφημάτων και των πινάκων που προέκυψαν από την ανάλυση των δεδομένων της έρευνας, καθώς και το ερωτηματολόγιο που συντάχθηκε για αυτήν.

Κύρια αποτελέσματα έρευνας

- ▶ Οι συναλλαγές ακινήτων αφορούν κατά κύριο λόγο κατοικίες και δευτερευόντως επαγγελματική στέγη. Το 87% του δείγματος έχει προβεί σε μία ή περισσότερες συναλλαγές ακινήτων.
- ▶ Το 77% θεωρεί πιθανό να κάνει κάποια συναλλαγή με ακίνητα την επόμενη πενταετία, το 11% απίθανο και το 12% δεν κάνει κάποια πρόβλεψη. Στο ενδεχόμενο κάποιας μελλοντικής συναλλαγής, το 51,9% θα ξεκινήσει την αναζήτηση ακινήτου μέσω του διαδικτύου, το 24,2% μέσω κάποιου μεσιτικού γραφείου και το 14,6% μέσω συγγενών και φίλων.
- ▶ Το 76% όσων είχαν κάποια συναλλαγή αφορά ενοικίαση κατοικίας (είτε ως ιδιοκτήτες/τριες είτε ως ενοικιαστές/τριες) και το 55% αγοραπωλησία κατοικίας. Ακολουθούν οι συναλλαγές για επαγγελματική στέγη, με το 30% να αφορά ενοικίαση και το 10% αγοραπωλησία. Σημαντικό ποσοστό συναλλαγών (26%) αφορά αγοραπωλησίες οικοπέδων και ένα ελάχιστο ποσοστό (3%) αφορά στην ενοικίαση οικοπέδου.
- ▶ Το 52% όσων είχαν συναλλαγή με ακίνητα αξιοποίησαν υπηρεσίες μεσιτικής διαμεσολάβησης. Το 45% όσων χρησιμοποίησαν μεσιτικές υπηρεσίες πραγματοποίησαν τη συναλλαγή τους τελευταίους 12 μήνες.
- ▶ Κύρια αιτία της μη απεύθυνσης σε κάποιον μεσίτη αναδεικνύεται η διεκπεραίωση της συναλλαγής από το ίδιο το άτομο (67,4%). Το 26,7% απέφυγε τη μεσιτεία, λόγω έλλειψης εμπιστοσύνης.
- ▶ Η αξιοποίηση μεσιτικών υπηρεσιών πραγματοποιήθηκε κατά κύριο λόγο για την ενοικίαση (56,3%) ή την αγορά/πώληση κατοικίας (54,4%) και έπονται η αγοραπωλησία οικοπέδου (20,13%), η ενοικίαση επαγγελματικής στέγης (14,1%) και η αγοραπωλησία επαγγελματικής στέγης (7,7%).
- ▶ Το 54% όσων αξιοποίησαν μεσιτικές υπηρεσίες απευθύνθηκε εξ αρχής σε κάποιον μεσίτη ή μεσίτρια, ενώ το 45% όχι.
- ▶ Σχεδόν το 50% όσων αξιοποίησαν κάποιον/α μεσίτη ή μεσίτρια εμφανίζεται πολύ ή αρκετά ικανοποιημένο από τις υπηρεσίες που έλαβε.
- ▶ Το 64% θεωρεί τον/την μεσίτη/τρια με τον/την οποίον/α συνεργάστηκε αξιόπιστο/η ή μάλλον αξιόπιστο/η, το 20% διατηρεί ουδέτερη στάση και μόλις το 16% θεωρεί τον/την μεσίτη/τρια που συνεργάστηκε αναξιόπιστο/η ή μάλλον αναξιόπιστο/η.
- ▶ Το 61,7% των ερωτώμενων θεωρεί πολύ και αρκετά ενημερωμένο/η τον/την μεσίτη/τρια με τον/την οποίον/α συνεργάστηκε. Μέτρια ενημερωμένος/η θεωρεί ότι ήταν το 24,6% των ερωτώμενων, και πολύ πιο χαμηλά είναι τα ποσοστά των απαντήσεων που βρίσκουν λίγο ή καθόλου ενημερωμένο/η τον/την μεσίτη/τρια, δηλαδή μόλις 12,8%.
- ▶ Ως σημαντικότεροι παράγοντες για την επιλογή του καταλληλότερου μεσίτη, αναδεικνύονται ο επαγγελματισμός (62,7%), η παροχή αξιόπιστων πληροφοριών (47,3%), η γνώση της αγοράς (43,9%) και η εμπειρία (35,8%). Σημαντικό, επίσης, θεωρείται το κόστος των

προσφερόμενων υπηρεσιών (21,2%), οι συστάσεις από πρόσωπα που εμπιστεύονται (14,3%) αλλά και η ευελιξία – διαθεσιμότητα του μεσίτη (12,8%), ενώ χαμηλά αξιολογούνται η φήμη (5,4%) και οι διαθέσιμες κριτικές – αξιολογήσεις προηγούμενων πελατών (3,9%).

- ▶ Ως σημεία που χρήζουν βελτίωσης από τους μεσίτες, αναδεικνύονται η μεγαλύτερη ακρίβεια των προσφερόμενων πληροφοριών (52,7%), η πιο εξειδικευμένη γνώση (32,8%), το κόστος των παρεχόμενων υπηρεσιών (29,3%), η ευγένεια και ο επαγγελματισμός (25,1%), η διαφάνεια στις χρεώσεις (24,6%), η ευελιξία στις ανάγκες των πελατών (24,2%), η ταχύτητα εξυπηρέτησης (22,3%) και η αύξηση των διαθέσιμων ακινήτων (22,1%).
- ▶ Το 51% όσων έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες στο παρελθόν εμφανίζεται πρόθυμο να συστήσει τον μεσίτη ή τη μεσίτρια που συνεργάστηκε σε τρίτους, έναντι του 26% που δηλώνει ούτε πιθανό ούτε απίθανο να παρέχει συστάσεις και του 22% που αποκλείει ένα τέτοιο ενδεχόμενο.
- ▶ Το 61,5% όσων έχουν χρησιμοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες για κάποια συναλλαγή με ακίνητα, θεωρεί τη συμβολή τους σημαντική, έναντι του 23,6% που τη χαρακτηρίζει ούτε σημαντική ούτε ασήμαντη και του 13,7% που τη χαρακτηρίζει ασήμαντη.
- ▶ Κύριες πηγές πληροφόρησης για την εξεύρεση κατάλληλου μεσίτη ή μεσίτριας αναδεικνύονται το διαδίκτυο (74,5%) και οι συστάσεις φίλων ή της οικογένειας (53,7%), ενώ χαμηλή επίδραση φαίνεται να έχουν οι διαφημίσεις (9%) και οι εφημερίδες ή τα περιοδικά (4,7%).

Διαρθρωτικά στοιχεία εταιρειών διαχείρισης ακίνητης περιουσίας

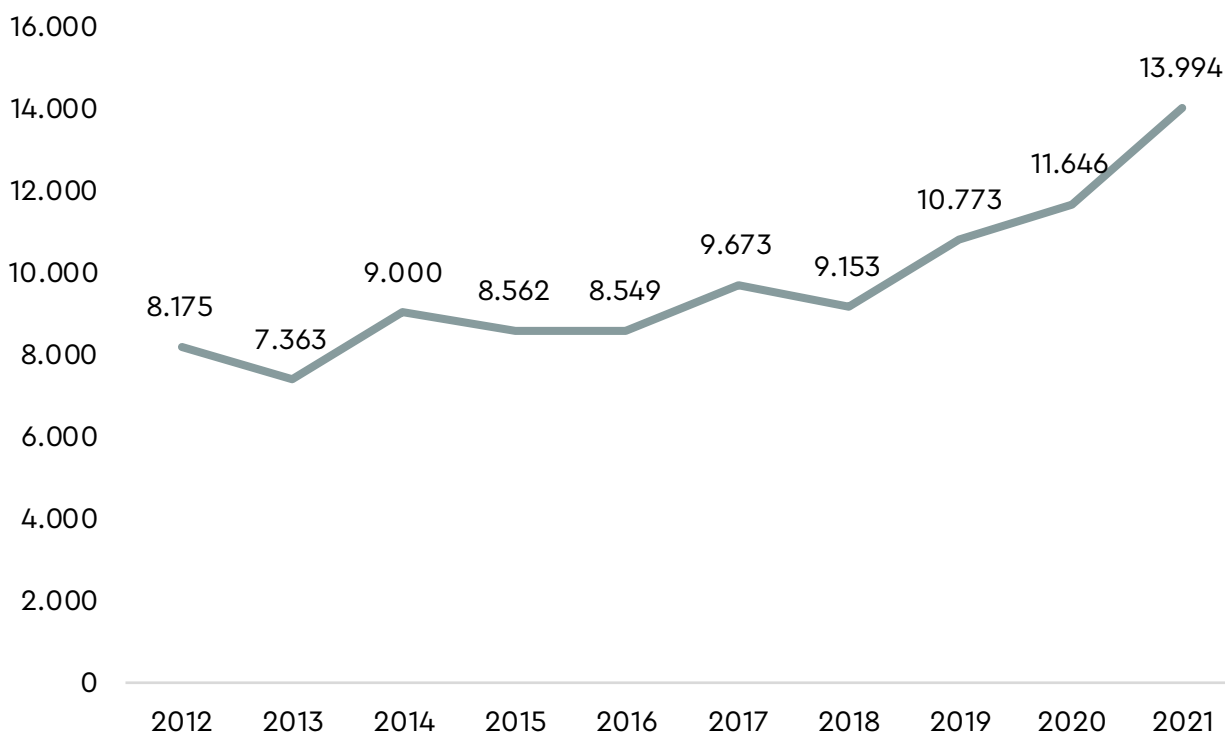
Ακολουθεί ανάλυση των οικονομικών στοιχείων του κλάδου Διαχείρισης Ακίνητης Περιουσίας (αριθμός επιχειρήσεων, έσοδα, απασχόληση, κατανομή κατά Περιφέρεια, τάξη μεγέθους απασχόλησης και νομική μορφή, κ.ά.). Τα στοιχεία προέρχονται από την Ελληνική Στατιστική Αρχή. Πιθανές αποκλίσεις οφείλονται στην απόκρυψη επιμέρους στοιχείων για λόγους εμπιστευτικότητας.

Αριθμός νομικών μονάδων

Ο αριθμός των επιχειρήσεων στον κλάδο της Διαχείρισης Ακίνητης Περιουσίας (ΔΑΠ) παρουσιάζει σταθερή αύξηση την τελευταία δεκαετία. Μειώσεις που παρατηρούνται κατ' έτος (2013, 2015, 2016 και 2018) δεν αναιρούν τη μακροχρόνια ανοδική πορεία.

Η αύξηση που καταγράφεται από το 2012 ως το 2021 (τελευταίο έτος για το οποίο υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία) είναι 71%. Την ίδια χρονική περίοδο, στο σύνολο της οικονομίας, ο αριθμός των επιχειρήσεων (εξαιρουμένου του πρωτογενούς τομέα) μειώθηκε κατά 11% (από 1.017.955 το 2012 σε 909.474 το 2021).

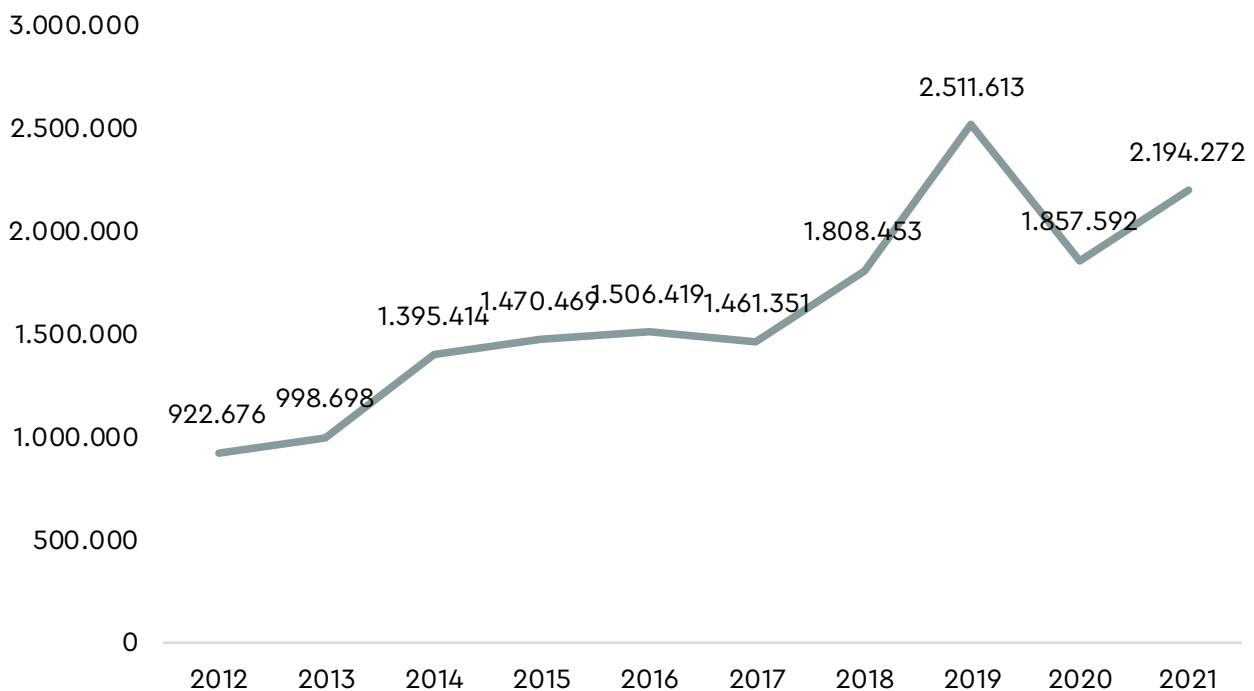
Γράφημα 1: Αριθμός νομικών μονάδων



Κύκλος εργασιών

Ο κύκλος εργασιών τη δεκαετία 2012–2021 παρουσίασε πολύ μεγαλύτερη αύξηση, κατά 137% (από 922 εκατ. το 2012 σε 2,19 δισ. το 2021). Μείωση καταγράφηκε μόνο σε δύο έτη: το 2017 και το 2020. Η άνοδος που ακολούθησε το 2021, δεν κατάφερε να επιστρέψει τα έσοδα του κλάδου στο επίπεδο του 2019, που καταγράφηκε ρεκόρ.

Γράφημα 2: Κύκλος εργασιών σε χιλιάδες ευρώ



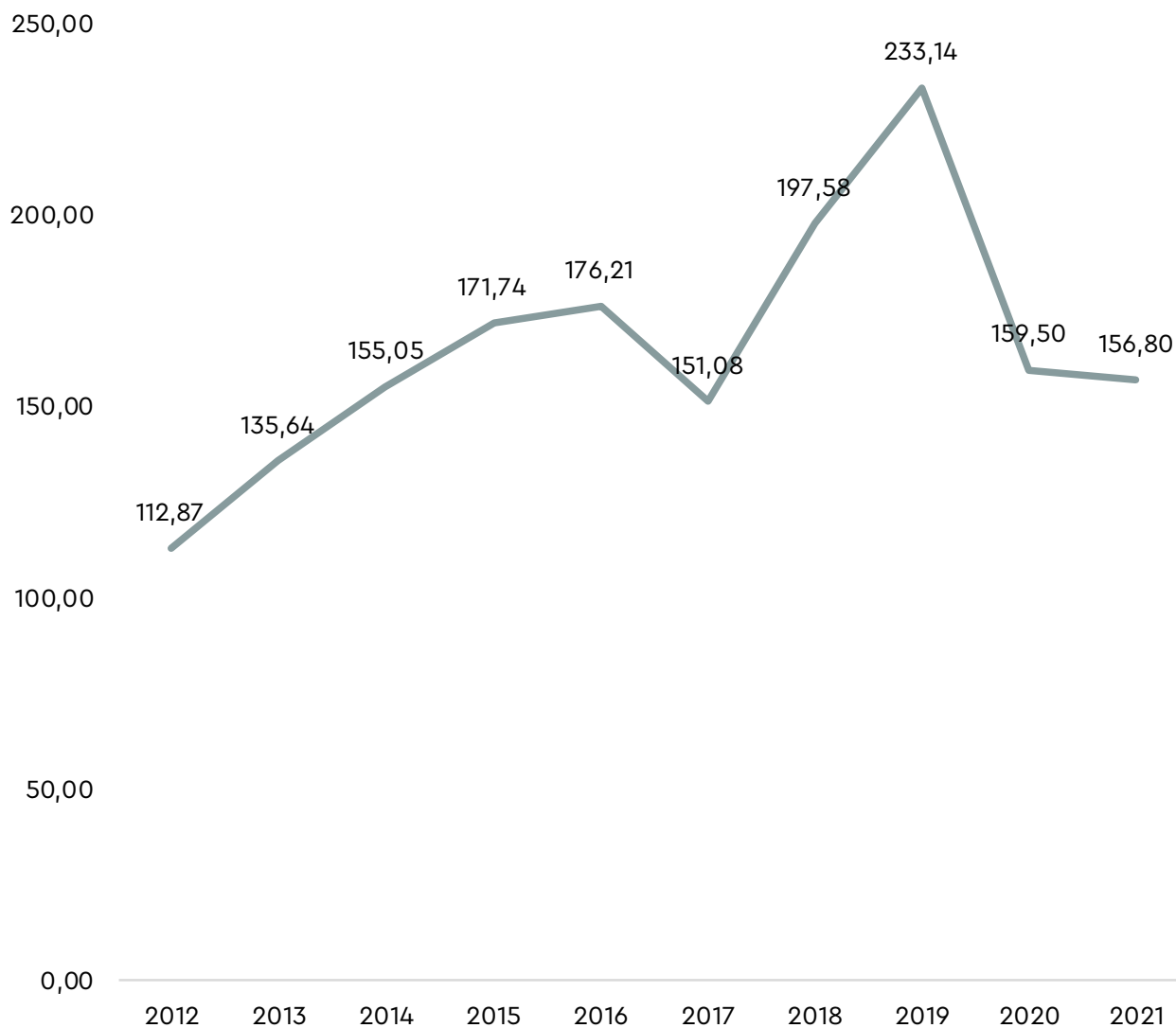
Κύκλος εργασιών ανά νομική μονάδα

Ο κύκλος εργασιών ανά νομική μονάδα έχει μεν αυξηθεί από το 2012 ως το 2021, όχι όμως με σταθερό τρόπο, ούτε τόσο θεαματικά, όπως ο κύκλος εργασιών ή ο αριθμός των νομικών μονάδων.

Η εξέλιξη του κύκλου εργασιών ανά νομική μονάδα, στην πιο απλουστευμένη μορφή της, καταγράφει μια καμπύλη. Η σχετική σταθερή άνοδος (με εξαίρεση το έτος 2017), που ξεκινάει το 2012 με έσοδα 113.000 ευρώ, κορυφώνεται το 2019 με υπερδιπλασιασμό των εσόδων στα 233.000 ευρώ κι έκτοτε πέφτει.

Μια ερμηνεία της καμπανοειδούς καμπύλης του κύκλου εργασιών ανά νομική μονάδα είναι ότι η άνοδος των εσόδων μέχρι και το 2019, προκάλεσε τη μαζική είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο το 2020 (από 10.773 σε 11.646), με αποτέλεσμα ο μειωμένος τζίρος εκείνης της χρονιάς να πρέπει να επιμεριστεί σε πολύ περισσότερες επιχειρήσεις σε σχέση με τον προηγούμενο χρόνο.

Γράφημα 3: Κύκλος εργασιών σε χιλιάδες ευρώ ανά νομική μονάδα



Διάρθρωση των επιχειρήσεων κατά τάξη απασχόλησης

Ενδιαφέροντα συμπεράσματα προκύπτουν από την εξέταση της δομής των επιχειρήσεων του κλάδου, βάσει των τάξεων απασχόλησης.

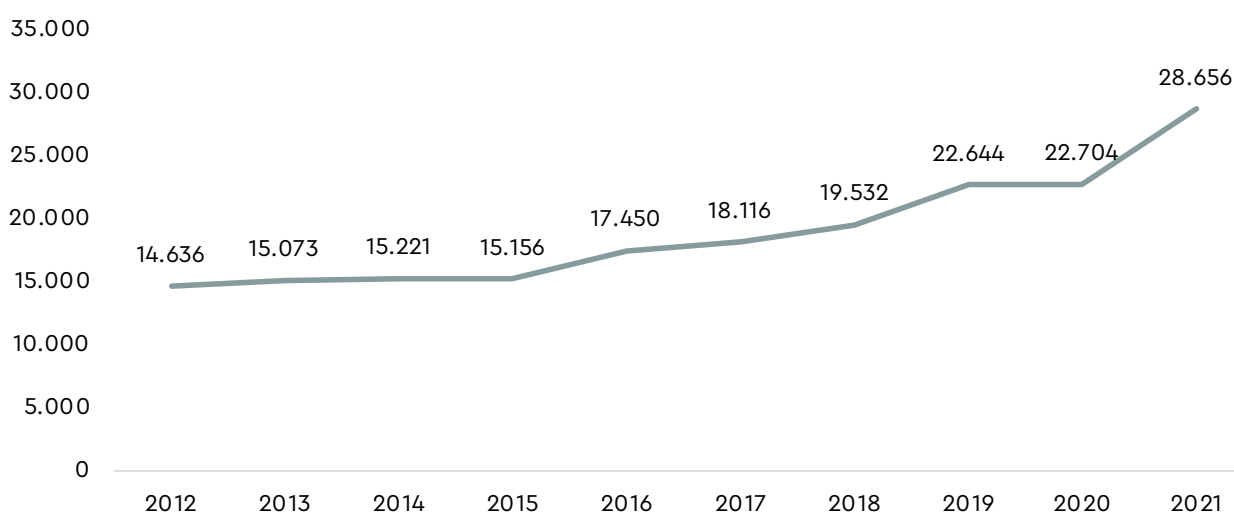
Ενώ η συντριπτική πλειονότητα των επιχειρήσεων (93,38%) απασχολεί έως 4 εργαζόμενους/ες, αυτή η κατηγορία έχει ένα μικρότερο μερίδιο στα έσοδα. Κατ' αντιστοιχία, σε όλες τις επόμενες κατηγορίες (5 έως 9 εργαζόμενοι/ες, 10 έως 19 κοκ) αντιστοιχεί τζίρος που είναι πολύ μεγαλύτερος του ποσοστού των επιχειρήσεων. Για παράδειγμα, στην κατηγορία από 5 ως 9 απασχολούμενους/ες εντάσσεται το 3,95% των επιχειρήσεων του κλάδου, αλλά το 9,07% των εσόδων.

Πίνακας 1: Βασικά διαθρωτικά στοιχεία κλάδου διαχείρισης ακινήτων

Τάξεις απασχόλησης	Νομικές μονάδες		Κύκλος εργασιών		Απασχολούμενοι/ες	
	Αριθμός	Ποσοστό	Σε χιλιάδες ευρώ	Ποσοστό	Αριθμός	Ποσοστό
0-4	13.067	93,38	932.886	42,51	13.880	48,44
5-9	553	3,95	198.963	9,07	3.469	12,11
10-19	203	1,45	223.382	10,18	2.732	9,53
20-29	62	0,44	83.422	3,80	1.494	5,21
30-49	51	0,36	367.400	16,74	1.962	6,85
50-99	21	0,15	130.059	5,93	1.449	5,06
100+	17	0,12	258.158	11,77	3.670	12,81
Απροσδιόριστη	20	0,14	2	0,00		
Σύνολο	13.994	100	2.194.272	100	28.656	100,00

Αριθμός απασχολούμενων

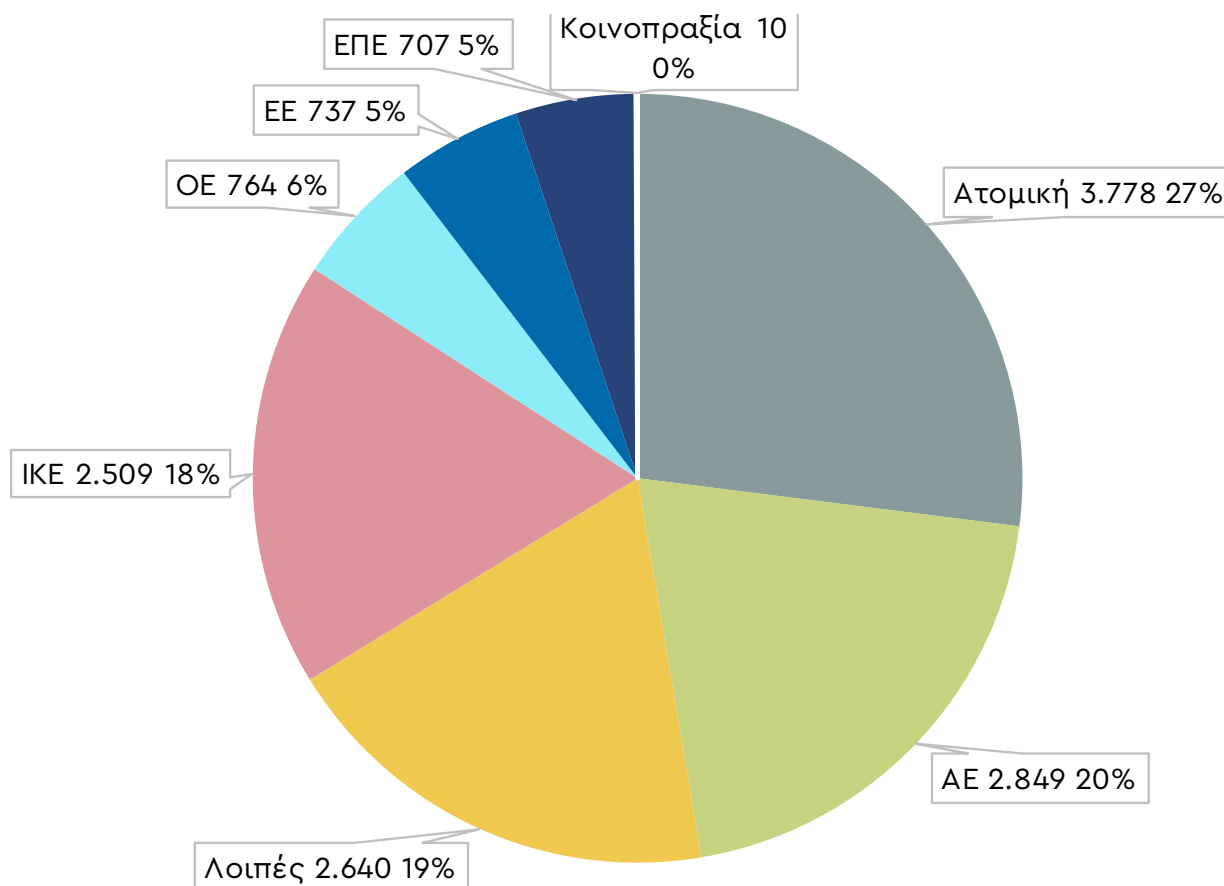
Ο αριθμός των απασχολούμενων καταγράφει συνεχή αύξηση· μόνο μία χρονιά παρατηρήθηκε μείωση, το 2015, που ήταν μικρή και καλύφθηκε εύκολα τα επόμενα χρόνια. Από το 2012 ως το 2021, οι απασχολούμενοι/ες στον κλάδο έχουν σχεδόν διπλασιαστεί, σημειώνοντας αύξηση από 14.636 άτομα σε 28.656.

Γράφημα 4: Αριθμός απασχολούμενων


Σε κάθε επιχείρηση αντιστοιχούν κατά προσέγγιση 2 απασχολούμενοι/ες. Το χαμηλότερο σημείο ήταν το 2014 με 1,69 εργαζόμενους/ες ανά επιχείρηση και το υψηλότερο το 2018 με 2,13.

Διάρθρωση κατά νομική μορφή

Η νομική μορφή που κυριαρχεί στις εταιρείες διαχείρισης ακίνητης περιουσίας είναι η ατομική. Το 2021, το 27% των επιχειρήσεων (3.778 σε σύνολο 13.994) είχαν αυτήν τη μορφή. Στη δεύτερη θέση έρχονταν οι Ανώνυμες Εταιρείες, που αντιπροσώπευαν το 20,36% (2.849 επιχειρήσεις).



Από τις γνωστές μορφές επιχειρήσεων, τις επόμενες θέσεις καταλαμβάνουν:

- ▶ ΙΚΕ: 17,93% (2.509)
- ▶ ΟΕ: 5,46% (764)
- ▶ ΕΕ: 5,27% (737)
- ▶ ΕΠΕ: 5,05% (707), και τέλος
- ▶ Κοινοπραξίες: 0,07% (10)

Η κατανομή της νομικής μορφής στις εταιρείες ΔΑΠ διαφέρει από την κατανομή που παρατηρείται στο σύνολο των επιχειρήσεων της Ελλάδας, εξαιρουμένων μάλιστα όσων δραστηριοποιούνται στην πρωτογενή παραγωγή (γεωργία, δασοκομία, αλιεία). Στο σύνολο, οι ατομικές είναι και πάλι πρώτες, αλλά πολύ περισσότερες (74,89%), οι Ανώνυμες πολύ λιγότερες (3,43%), όπως και οι ΙΚΕ, επίσης, πολύ λιγότερες (5,049%). Τέλος, οι ΟΕ κυμαίνονται στο 7,32%, οι ΕΕ στο 3,56%, οι ΕΠΕ 1,57% και οι Κοινοπραξίες στο 0,22%.

Γεωγραφική κατανομή

Εξετάζοντας τη διάρθρωση των επιχειρήσεων στον γεωγραφικό χώρο, παρατηρούμε μια μεγάλη ανισοκατανομή που υπερβαίνει ακόμα κι εκείνη του πληθυσμού της χώρας.

Τη μερίδα του λέοντος και στα τρία κριτήρια έχει η Αττική, αντιπροσωπεύοντας το 62,10% του αριθμού των επιχειρήσεων, το 77,06% των εσόδων και το 66,09% του προσωπικού.

Ακολουθεί η Κεντρική Μακεδονία, όπου είναι συγκεντρωμένο το 12,68% των επιχειρήσεων κι ένα μικρότερο ποσοστό του κύκλου εργασιών και του προσωπικού (5,19% και 10,42%, αντίστοιχα).

Πίνακας 2

Περιφέρεια	Νομικές μονάδες		Κύκλος εργασιών		Απασχολούμενοι/ες	
	Αριθμός	Ποσοστό	Σε ευρώ	Ποσοστό	Αριθμός	Ποσοστό
Ανατολική Μακεδονία Θράκη	248	1,78	17.137.196,72	0,78	545	1,90
Κεντρική Μακεδονία	1.770	12,68	113.781.621,36	5,19	2.982	10,42
Δυτική Μακεδονία	77	0,55	2.124.710,45	0,10	112	0,39
Ήπειρος	134	0,96	7.365.766,04	0,34	238	0,83
Θεσσαλία	553	3,96	19.762.760,54	0,90	887	3,10
Στερεά Ελλάδα	198	1,42	99.605.697,46	4,54	381	1,33
Ιόνια νησιά	288	2,06	22.612.347,87	1,03	583	2,04
Δυτική Ελλάδα	288	2,06	20.443.306,93	0,93	428	1,50
Πελοπόννησος	453	3,25	32.026.832,30	1,46	634	2,22
Αττική	8.666	62,10	1.690.242.281,78	77,06	18.911	66,09
Βόρειο Αιγαίο	119	0,85	5.108.848,27	0,23	161	0,56
Νότιο Αιγαίο	577	4,13	71.996.268,52	3,28	1.393	4,87
Κρήτη	585	4,19	91.198.455,54	4,16	1.360	4,75
Σύνολο	13.956	100,00	2.193.406.093,78	100,00	28.615	100,00

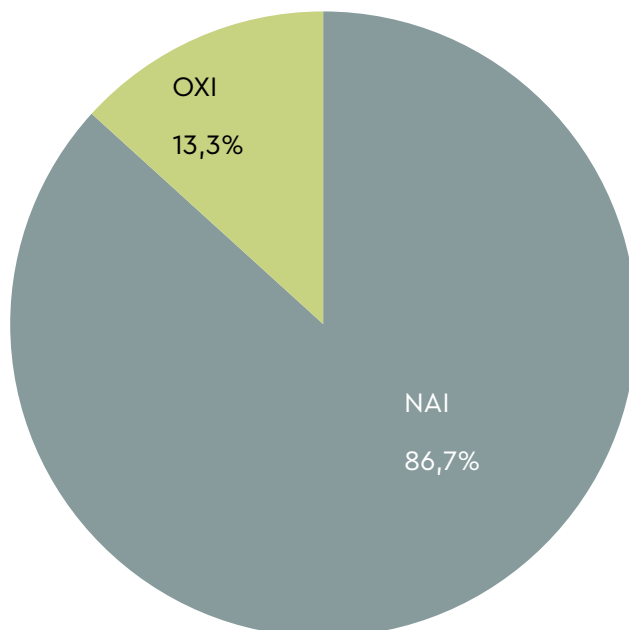
Από τις υπόλοιπες Περιφέρειες, μια τρίτη κατηγορία σχηματίζουν Θεσσαλία, Πελοπόννησος, Νότιο Αιγαίο και Κρήτη, όπου έχει την έδρα του γύρω στο 4% των επιχειρήσεων.

Περιγραφική ανάλυση έρευνας

Το ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ πραγματοποίησε πανελλαδική έρευνα, για την διερεύνηση των στάσεων και αντιλήψεων των πολιτών σε σχέση με τις μεσιτικές υπηρεσίες. Σύμφωνα με τα δεδομένα που συγκεντρώθηκαν από 1.026 συμπληρωμένα ερωτηματολόγια, το 86,7% του δείγματος έχει προβεί σε μία ή περισσότερες συναλλαγές ακινήτων, είτε αυτή αφορά ενοικίαση είτε πώληση/αγορά. Από την άλλη μεριά το 13,3% του δείγματος δήλωσε ότι δεν έχει προβεί ποτέ σε κάποια συναλλαγή που να αφορά ακίνητη περιουσία.

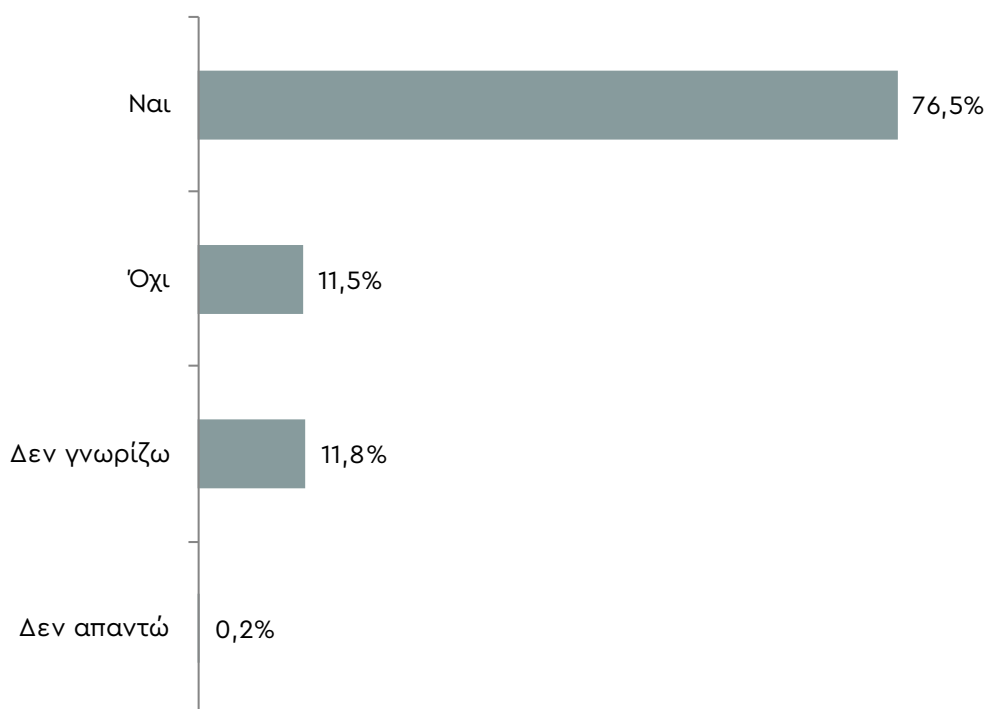
Το ποσοστό του πληθυσμού που έχει πραγματοποιήσει τουλάχιστον μία συναλλαγή με ακίνητα αυξάνεται ανάλογα με την ηλικία των ερωτώμενων, προσεγγίζοντας το 90% για ηλικίες άνω των πενήντα, εντοπίζεται στο 85% για τους/τις ερωτώμενους/ες μεταξύ 40-49 ετών και υποχωρεί στο 83% για ηλικίες μικρότερες των 39 ετών. Το 89% των ελεύθερων επαγγελματιών έχει πραγματοποιήσει κάποια συναλλαγή με ακίνητα· ακολουθούν, σε πολύ κοντινή απόσταση, οι συνταξιούχοι, με ποσοστό 88,3%, και ύστερα οι υπάλληλοι -δημόσιου ή ιδιωτικού τομέα- με ποσοστό 85,4%. Το ποσοστό όσων είχαν κάποια συναλλαγή με ακίνητα αυξάνεται ανάλογα με το εισόδημα και ανάλογα με το μορφωτικό επίπεδο. Συγκεκριμένα, το 70,6% των ατόμων με εισόδημα ως 10.000€ έχει προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου, ενώ στον αντίποδα βρίσκεται η εισοδηματική κατηγορία άνω των 50.000€, στην οποία καταγράφεται το πολύ υψηλό ποσοστό της τάξης του 94,4%. Αναλύοντας τη γεωγραφική διάσταση, μεγαλύτερη είναι η συμμετοχή του πληθυσμού της Αττικής και των Νησιών του Αιγαίου και της Κρήτης σε οικονομικές πράξεις με ακίνητα, όπου περίπου εννιά στους/στις δέκα έχουν πραγματοποιήσει κάποια τέτοια συναλλαγή, ενώ αυτό το ποσοστό περιορίζεται στο 84,3% στη Βόρεια Ελλάδα και στο 81% περίπου στην υπόλοιπη επικράτεια.

Γράφημα 6: Έχετε προβεί ποτέ σε αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου ;



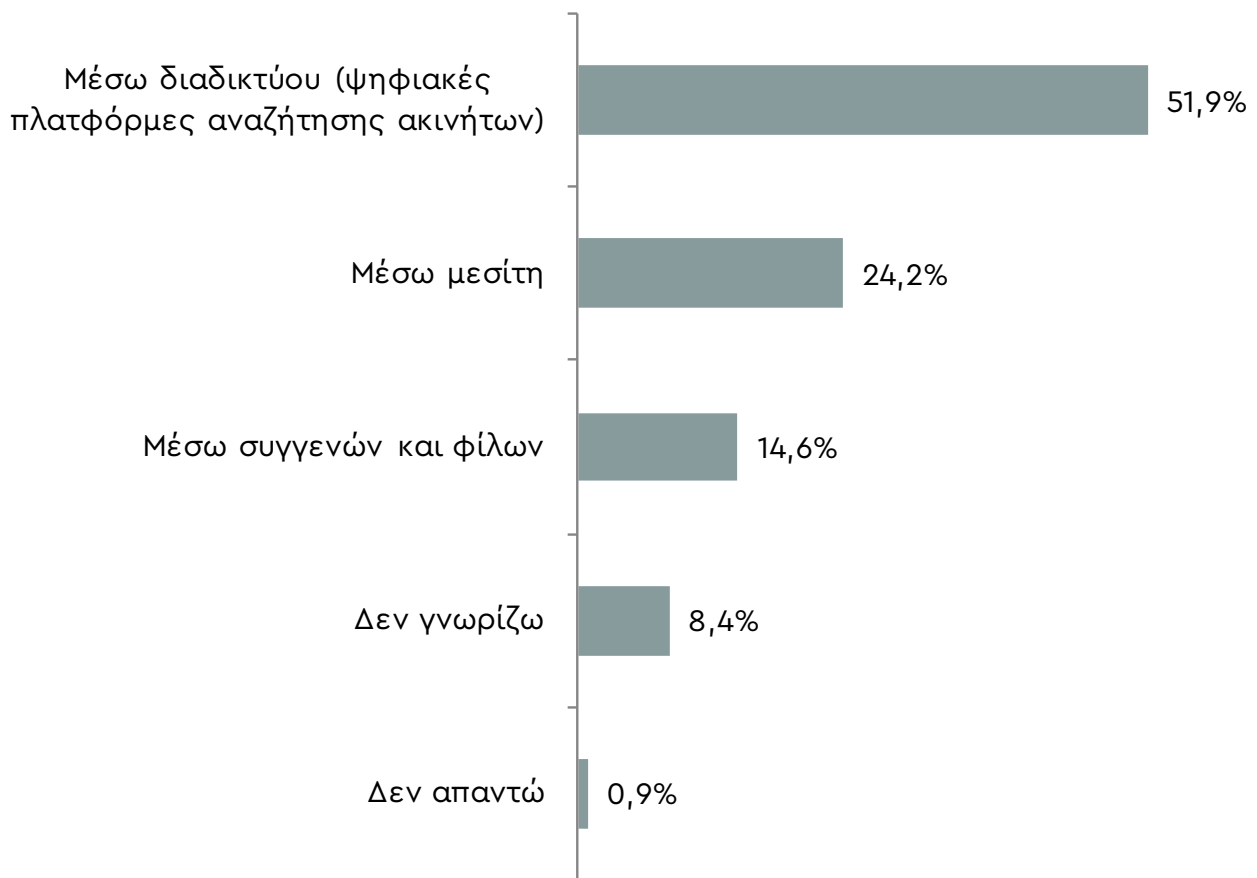
Στη διερεύνηση της πιθανότητας πραγματοποίησης κάποιας συναλλαγής με ακίνητα στα επόμενα πέντε έτη, το 77% περίπου το θεωρεί πιθανό, το 11,5% απίθανο και σχεδόν το 12% δεν κάνει κάποια πρόβλεψη (Γράφημα 7). Από αυτούς/ες που έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου κι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες γι' αυτές τις ενέργειες, το 82,7% θεωρεί πιθανό να τις επαναλάβει τα επόμενα πέντε χρόνια, ποσοστό σημαντικά υψηλότερο από το 75,7% που υπολογίστηκε για την αντίστοιχη κατηγορία, που δεν έχει αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες. Το 58,1% όσων δεν έχουν κάνει καμία συναλλαγή με ακίνητα μέχρι σήμερα θεωρεί πιθανό ότι θα το κάνει την επόμενη πενταετία, ενώ ως μη πιθανό χαρακτηρίζει το ενδεχόμενο πραγματοποίησης συναλλαγής με ακίνητα το 28,7% αυτών. Οι άνδρες θεωρούν περισσότερο πιθανό να προβούν σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου σε σχέση με τις γυναίκες, σε ποσοστά 78,2% και 75,1% αντίστοιχα. Επίσης, οι ελεύθεροι επαγγελματίες διαβλέπουν σε ποσοστό 82% αυτήν την πιθανότητα για το μέλλον και ακολουθούνται από τους δημόσιους υπαλλήλους (77,5%), τους συνταξιούχους (73,5%) και τους μισθωτούς του ιδιωτικού τομέα (74,3%). Η πιθανότητα που εξετάζεται αυξάνεται βαθμιαία, ανάλογα με το εκπαιδευτικό επίπεδο και το εισόδημα. Ωστόσο, το κενό μεταξύ της πρώτης και της δεύτερης εισοδηματικής κατηγορίας, δηλαδή των εισοδημάτων έως 10.000€ και των εισοδημάτων 10.001-20.000 €, είναι πολύ μεγαλύτερο από ότι μεταξύ των μεσαίων και υψηλότερων εισοδηματικών κατηγοριών. Το 57,6% των ερωτώμενων με εισόδημα ως 10.000€ απαντούν θετικά στην πιθανότητα και ύστερα από ένα χάσμα 13,5 μονάδων, το 71,1% των ερωτώμενων με εισόδημα 10.001-20.000 € δίνει την ίδια απάντηση. Στη συνέχεια, τα ποσοστά αυξάνονται κλιμακωτά, φτάνοντας το 87,8% των ερωτώμενων με εισόδημα άνω των 50.000€.

Γράφημα 7: Θεωρείτε ότι είναι πιθανόν τα επόμενα 5 χρόνια να αγοράσετε ή να πουλήσετε ή να νοικιάσετε κάποιου είδους ακίνητο;



Στο ενδεχόμενο μιας οποιασδήποτε συναλλαγής με ακίνητα, το 51,9% θα ξεκινήσει την αναζήτηση ακινήτου μέσω του διαδικτύου, το 24,2% μέσω κάποιου μεσιτικού γραφείου και το 14,6% μέσω συγγενών και φίλων (Γράφημα 8).

Γράφημα 8: Εάν στο μέλλον θελήσετε να αγοράσετε ή να πουλήσετε ή να νοικιάσετε κάποιο ακίνητο, με ποιον τρόπο εκτιμάτε ότι θα ξεκινήσετε την αναζήτησή σας;



Τα παραπάνω ποσοστά διαφοροποιούνται, ανάλογα με τα χαρακτηριστικά των ερωτώμενων. Αρχικά, η χρήση διαδικτύου ως μέσου αναζήτησης ή διάθεσης ακινήτου μειώνεται σημαντικά προοιούσης της ηλικίας. Έτσι, χρήση διαδικτύου σκοπεύει να κάνει το 67,7% αυτών που είναι μικρότεροι/ες των 39 ετών, το 56,9% όσων είναι μεταξύ 40 και 49 ετών, το 50,4% όσων είναι μεταξύ 50 και 59 ετών, ενώ στα άτομα άνω των 60 ετών, το ποσοστό αυτό είναι μόλις 45,6%. Συνεχίζοντας με την ηλικιακή κατανομή, αντίστροφη είναι η τάση των ποσοστών όσων επιλέγουν να ξεκινήσουν την αναζήτηση ή τη διάθεση ακινήτων μέσω της απεύθυνσης σε μεσιτικό γραφείο. Το μεγαλύτερο ποσοστό αφορά τα άτομα άνω των 60 ετών, από τα οποία το 31,2% προκρίνει τους/τις μεσίτες/τριες ως σημείο έναρξης της αναζήτησής τους. Το ποσοστό αυτό μειώνεται, καθώς η ηλικία μικραίνει, με όσους/ες είναι μεταξύ 50–59 ετών να δηλώνουν σε ποσοστό 25,9% ότι θα ξεκινήσουν την αναζήτηση ακινήτου μέσω μεσιτικού γραφείου, ενώ ίδια απάντηση έδωσε το 19,1% στις ηλικίες μεταξύ 40 και 49 ετών και μόλις το 11,5% σε όσους/όσες είναι μικρότεροι/ες των 39

ετών. Μέσω συγγενών και φίλων εκτιμά ότι θα ξεκινήσει την αναζήτηση ακινήτων το 16,9% των ατόμων στις ηλικίες μέχρι 39 ετών, το 15,7% των ερωτώμενων στις ηλικίες μεταξύ 40 και 49 ετών, το 14,4% στις ηλικίες 50 έως 59 ετών και το 12,9% όσων ξεπερνούν τα 60 έτη.

Αξιοσημείωτη είναι η ανοδική πορεία των ποσοστών όσων επέλεξαν τις ψηφιακές πλατφόρμες ως απάντηση, με βάση το επίπεδο εκπαίδευσης και το εισόδημα. Πιο αναλυτικά, το 41,6% των ατόμων με πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση επέλεξε το διαδίκτυο ως απάντηση, ποσοστό που ανεβαίνει σταδιακά ως το 60,4% των ατόμων με μεταπτυχιακό ή διδακτορικό δίπλωμα. Ομοίως, την ίδια απάντηση έδωσε το 47,1% των ερωτώμενων με εισόδημα ως 10.000€, ποσοστό που σκαρφαλώνει στο πολύ υψηλό 67,8% για τα εισοδήματα πάνω από 50.000€. Αντίστροφη είναι η πορεία για τις απαντήσεις που αφορούν τις μεσιτικές υπηρεσίες και τους συγγενείς ή φίλους/ες λαμβάνοντας υπόψη την εκπαίδευση, δηλαδή τα ποσοστά είναι υψηλά στις χαμηλότερες εκπαιδευτικές βαθμίδες και μειώνονται όσο ανεβαίνουμε βαθμίδα.

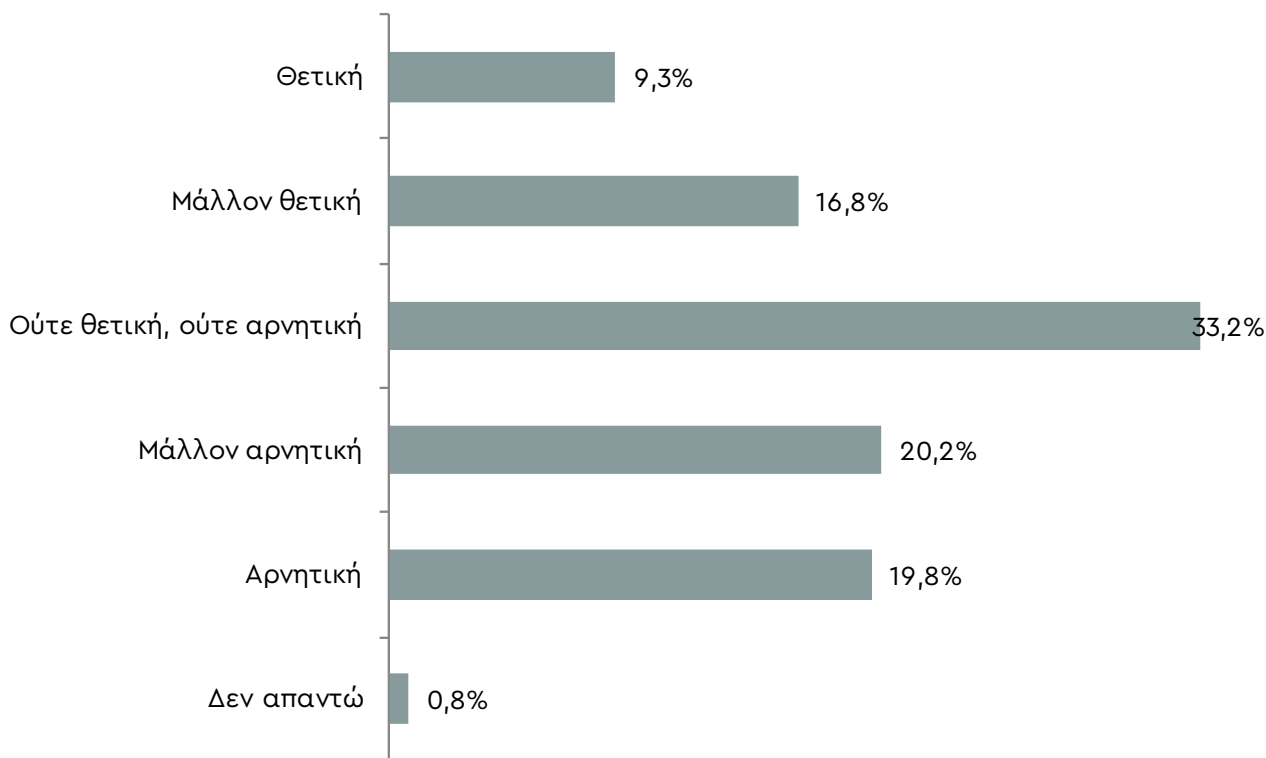
Το υψηλότερο ποσοστό των εργαζομένων που θα επέλεγαν το διαδίκτυο για να ξεκινήσουν την αναζήτησή τους για το ακίνητο είναι αυτό των μισθωτών του ιδιωτικού τομέα (60,2%) και το χαμηλότερο των συνταξιούχων (48%). Οι ελεύθεροι επαγγελματίες και οι συνταξιούχοι σκοπεύουν να εκκινήσουν αναζήτηση μέσω μεσιτικού γραφείου σε ποσοστό 31,7% και 26,9% αντίστοιχα, ενώ ίδια πρόθεση δηλώνει το 18,1% των μισθωτών ιδιωτικού τομέα και το 15,9% των εργαζόμενων στον δημόσιο τομέα. Γεωγραφικά, το χαμηλότερο ποσοστό όσων θα εκκινήσουν αναζητήσεις μέσω μεσιτικού γραφείου εντοπίζεται στην Αττική, όπου περίπου ένας/μία στους/στις πέντε δηλώνει τέτοια πρόθεση, ενώ στην υπόλοιπη Ελλάδα αυτή η δήλωση αφορά περισσότερους/ες από έναν στους/στις τέσσερις, με το ποσοστό αυτό στα νησιά του Αιγαίου και την Κρήτη να προσεγγίζει τον/την έναν/μία στους/στις τρεις. Πολύ υψηλά είναι τα ποσοστά των ερωτώμενων που έχουν πουλήσει, αγοράσει ή ενοικιάσει ακίνητο και επιλέγουν τις ψηφιακές πλατφόρμες ακινήτων ως τρόπο εκκίνησης της αναζήτησής τους, με ποσοστά 56,3% για όσους και όσες δεν αξιοποίησαν μεσιτικές υπηρεσίες και 51,6% για όσους/ες τις αξιοποίησαν· το τελευταίο ποσοστό είναι πολύ υψηλό μεν, χαμηλότερο κατά σχεδόν πέντε μονάδες από το προηγούμενο δε. Το αντίστοιχο ποσοστό για όσους/ες δεν έχουν προβεί σε ενέργειες αγοραπωλησίας ή ενοικίασης ακινήτου είναι σχεδόν 40%. Στην κατηγορία των ατόμων που έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες εντοπίζονται τα υψηλότερα ποσοστά απαντήσεων που προκρίνουν τα μεσιτικά γραφεία ως σημείο εκκίνησης της αναζήτησης για ακίνητα, με ποσοστό 35,8%, ενώ έπονται τα άτομα που δεν έχουν προβεί σε ενέργειες στην αγορά ακινήτων, με ποσοστό 22,8%· το πολύ χαμηλό 11,8% καταγράφεται ως απάντηση σε όσους/ες δεν έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες για την αγοραπωλησία ή ενοικίαση των ακινήτων τους.

Η σειρά κατάταξης των απαντήσεων διαταράσσεται μόνο σε δύο περιπτώσεις: στους/στις νέους και νέες ως 39 ετών και στους/στις δημόσιους υπαλλήλους. Οι ερωτώμενοι/ες με αυτά τα χαρακτηριστικά εκτιμούν ότι θα εκκινούσαν την αναζήτηση σχετικά με το ακίνητό τους μέσω συγγενών και φίλων κατά υψηλότερο ποσοστό σε σχέση με τα άτομα που θα ξεκινούσαν μέσω μεσίτη/τριας. Όταν λαμβάνονται υπόψη όλα τα υπόλοιπα χαρακτηριστικά, η σειρά κατάταξης παραμένει η ίδια, δηλαδή είναι πρώτα το διαδίκτυο, ύστερα οι μεσίτες/τριες, και τέλος οι φίλοι/ες και συγγενείς.

Στο ερώτημα που διερευνά ποια είναι η άποψη των ερωτώμενων για τους/τις μεσίτες/τριες,

κυρίαρχη είναι η αρνητική άποψη, καθώς αρνητική ή μάλλον αρνητική άποψη έχει το 19,8% και το 20,2%, αντίστοιχα, το 33,2% δεν έχει ούτε θετική ούτε αρνητική άποψη, ενώ θετική και μάλλον θετική άποψη έχει το 9,3% και το 16,8%, αντίστοιχα (Γράφημα 9).

Γράφημα 9: Γενικά η άποψη σας για τους μεσίτες ακινήτων είναι:



Πιο αρνητικά έναντι των μεσιτών τοποθετούνται τα άτομα με ηλικία μικρότερη των 39 ετών, καθώς αρνητική ή μάλλον αρνητική άποψη έχουν το 38,5% και το 26,9%, αντίστοιχα, που αθροιστικά ξεπερνούν το 65%. Σε αυτήν την ηλικιακή ομάδα, ουδέτερη άποψη έχει το 24,6% και θετική ή μάλλον θετική άποψη μόλις το 4,6% και το 5,4% αντίστοιχα. Η γενική άποψη βελτιώνεται στις μεγαλύτερες ηλικίες και συγκεκριμένα στην κατηγορία 40 έως 49 ετών, αρνητική ή μάλλον αρνητική άποψη δηλώνει ότι έχει για τους/τις μεσίτες/τριες το 28,4% και το 19,6% αντίστοιχα, ουδέτερη άποψη έχει το 30,9% και θετική ή μάλλον θετική το 8,3% και 12,7% αντίστοιχα. Στην κατηγορία 50 έως 59 ετών, η άποψη των ερωτώμενων για τους/τις μεσίτες/τριες βελτιώνεται περισσότερο, με αρνητική ή μάλλον αρνητική άποψη να έχει το 16,4% και το 21,6% αντίστοιχα, ουδέτερη το 33,4%, και θετική ή μάλλον θετική το 10,4% και 16,7% αντίστοιχα. Τέλος, στους/στις άνω των 60 ετών, η θετική άποψη ενισχύεται ακόμα περισσότερο, καθώς θετική ή μάλλον θετική άποψη δηλώνει ότι έχει το 10,8% και το 24% αντίστοιχα, ουδέτερη το 37,2% και αρνητική ή μάλλον αρνητική το 10,5% και το 16,8% αντίστοιχα.

Όσοι/ες δεν έχουν πραγματοποιήσει στο παρελθόν κάποια συναλλαγή για ακίνητα και όσοι/ες έχουν πραγματοποιήσει χωρίς τη διαμεσολάβηση μεσιτών/τριών έχουν εμφανώς πιο αρνητική άποψη για τη μεσιτεία σε σύγκριση με όσους/ες έχουν πραγματοποιήσει κι έχουν αξιοποιήσει

μεσιτικές υπηρεσίες. Συγκεκριμένα, το 27,9% και το 16,9% όσων δεν έχουν κάνει κάποια τέτοια συναλλαγή έχει αρνητική ή μάλλον αρνητική άποψη για τους/τις μεσίτες/τριες αντίστοιχα. Τα άτομα που έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου χωρίς μεσιτεία έχουν αρνητική ή μάλλον αρνητική άποψη για τους/τις μεσίτες/τριες σε ποσοστά 22,5% και 24,3% αντίστοιχα. Αυτά τα ποσοστά είναι πολύ χαμηλότερα για την κατηγορία των ατόμων που έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες. Πιο συγκεκριμένα, αρνητική άποψη έχει το 15% και μάλλον αρνητική το 17,3%. Από την άλλη πλευρά, τη λιγότερο θετική άποψη για τους/τις μεσίτες/τριες έχουν όσοι/ες έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου χωρίς την αξιοποίηση μεσιτικών υπηρεσιών (4,3% θετική άποψη και 8,5% μάλλον θετική άποψη). Βελτιωμένη είναι η εικόνα στα άτομα που δεν έχουν προβεί στις προαναφερθείσες ενέργειες, με ποσοστά 10,3% και 9,6% για τις θετικές και μάλλον θετικές αποκρίσεις. Μια πολύ θετική άποψη έχουν όσοι και όσες έχουν αξιοποιήσει τις μεσιτικές υπηρεσίες, με ποσοστά 13,5% και 26,3% στις απαντήσεις της θετικής και της μάλλον θετικής άποψης αντίστοιχα.

Θετικότερη άποψη για τους/τις μεσίτες/τριες έχουν οι συνταξιούχοι και οι ελεύθεροι επαγγελματίες, έναντι των μισθωτών ιδιωτικού και δημοσίου τομέα. Συγκεκριμένα, στους συνταξιούχους θετική ή μάλλον θετική άποψη δηλώνει ότι έχει το 10,3% και το 21,2% αντίστοιχα, στους ελεύθερους επαγγελματίες το 12,2% και το 16,5%, στους/στις εργαζόμενους/ες στο δημόσιο το 6% και το 12,6%, ενώ στους/στις εργαζόμενους/ες στον ιδιωτικό τομέα το 4,9% και το 10,6% αντίστοιχα. Αρνητική ή μάλλον αρνητική άποψη για τους/τις μεσίτες/τριες έχουν το 11,7% και 17% των συνταξιούχων, το 18% και 19,8% των ελευθέρων επαγγελματιών, το 26,5% και το 19,9% των δημοσίων υπαλλήλων και το 27,9% και 22,1% των ιδιωτικών υπαλλήλων.

Σε ό,τι αφορά το μορφωτικό επίπεδο των ερωτώμενων, πιο θετική στάση απέναντι στους μεσίτες και τις μεσίτριες έχουν οι απόφοιτοι πρωτοβάθμιας/δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, ενώ πιο αρνητική στάση οι κάτοχοι μεταπτυχιακού/διδακτορικού διπλώματος. Συγκεκριμένα, οι απόφοιτοι/ες πρωτοβάθμιας /δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης δηλώνουν σε ποσοστό 11,20% θετική και 21,60% μάλλον θετική άποψη, έναντι ενός 11,20% που δηλώνει αρνητική και 12,00% που δηλώνει μάλλον αρνητική άποψη, ενώ το 43,20% αυτών έχει ουδέτερη άποψη. Στους/στις αποφοίτους/ες μεταδευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, η θετική άποψη είναι στο 8,90% και η μάλλον θετική στο 17,8%, ενώ αρνητική άποψη δηλώνει το 23,3% και μάλλον αρνητική το 17,8%, με το 31,5% να έχει ουδέτερη άποψη. Στους/στις αποφοίτους/ες ΑΕΙ/ΤΕΙ, η άποψη είναι θετική για το 10,90% και μάλλον θετική για 18,6%, ενώ αρνητική άποψη έχει το 17,7% και μάλλον αρνητική το 20,10%, με ουδέτερη άποψη να έχει το 31,96%. Στους/στις κατόχους μεταπτυχιακού/διδακτορικού τίτλου σπουδών, οι θετικές απόψεις περιορίζονται στο 6,3% και οι μάλλον θετικές στο 12,9%, ενώ οι αρνητική άποψη ανέρχεται στο 24,5% και η μάλλον αρνητική άποψη στο 25,2%, με τις ουδέτερες να είναι στο 30,5%.

Ιδιαίτερα αρνητική εικόνα για τους/τις μεσίτες/τριες έχουν όσοι/ες δηλώνουν οικογενειακό εισόδημα άνω των 50.000€ κατ' έτος, συγκριτικά με όλες τις άλλες κατηγορίες εισοδήματος. Συγκεκριμένα, οι αρνητικές γνώμες ανέρχονται στο 50%, με το 25,6% να έχει αρνητική και το 24,4% μάλλον αρνητική άποψη, ενώ θετική άποψη δηλώνει ότι έχει μόλις το 6,7% και μάλλον θετική το 15,6%, με το 27,8% αυτών να έχει ουδέτερη άποψη. Για τα εισοδήματα μεταξύ 40.001€ και 50.000€, αρνητική άποψη έχει το 17,6% και μάλλον αρνητική το 24,7%, θετική άποψη το 10,6% και μάλλον θετική το 18,8%, ενώ ουδέτερη άποψη έχει το 28,2%. Για τα εισοδήματα μεταξύ 30.001€ και

40.000€, αρνητική άποψη έχει το 18% και μάλλον αρνητική το 19,5%, θετική άποψη έχει το 9,8% και μάλλον θετική το 18%, ενώ ουδέτερη άποψη έχει το 34,6%. Για τα εισοδήματα μεταξύ 20.001€ και 30.000€, αρνητική άποψη έχει το 20,10% και μάλλον αρνητική το 22,6%, θετική άποψη το 9,5% και μάλλον θετική το 18,6%, ενώ ουδέτερη άποψη έχει το 28,1%. Αντίστοιχα, στα εισοδήματα μεταξύ 10.001€ και 20.000€, αρνητική άποψη έχει το 21,2% και μάλλον αρνητική το 19%, θετική άποψη το 8,1% και μάλλον θετική το 15%, ενώ ουδέτερη άποψη έχει το 35,9%. Τέλος, στα ετήσια εισοδήματα μέχρι 10.000€, η αρνητική άποψη είναι στο 17,6%, μάλλον αρνητική άποψη έχει το 16,5%, θετική άποψη έχει το 12,9% και μάλλον θετική το 20%, ενώ ουδέτερη το 32,9%.

Η περισσότερο αρνητική άποψη για τους μεσίτες και τις μεσίτριες εντοπίζεται στην Αττική. Πιο συγκεκριμένα, αρνητική και μάλλον αρνητική άποψη έχουν αντίστοιχα το 23,2% και το 20,8% των ερωτώμενων και θετική και μάλλον θετική το 6,9% και το 14,7% των ερωτώμενων. Ακολουθεί η Κεντρική Ελλάδα, όπου η αρνητική και μάλλον αρνητική άποψη καταλαμβάνουν το 14,6% και το 24,4% αντίστοιχα, ενώ τη θετική και μάλλον θετική το 11,6% και το 17,1%. Ακόμα μικρότερη είναι η διαφορά στα νησιά του Αιγαίου και την Κρήτη, όπου η απόσταση μεταξύ του αθροίσματος της μάλλον θετικής και της θετικής άποψης και του συγκρίσιμου αθροίσματος της αρνητικής άποψης υπολογίζεται σε λίγο περισσότερο από έξι μονάδες, ενώ αυτή η διαφορά στη Βόρεια Ελλάδα είναι μικρότερη των τριών μονάδων.

Η πιο συνηθισμένη οικονομική συναλλαγή στον τομέα των ακινήτων αφορά τις κατοικίες, με το σχεδόν 76% των ερωτώμενων να είχε κάποια συναλλαγή για ενοικίαση κατοικίας (είτε ως ιδιοκτήτες/τριες είτε ως ενοικιαστές/τριες) και το 55% να έχει προβεί σε αγοραπωλησία ακινήτου (είτε ως αγοραστής/τρια είτε ως πωλητής/τρια). Ακολουθούν οι συναλλαγές για επαγγελματική στέγη, με το 30% να αφορά ενοικίαση και το 10% αγοραπωλησία. Σημαντικό ποσοστό συναλλαγών (26,1%) αφορά αγοραπωλησίες οικοπέδων κι ένα ελάχιστο ποσοστό (3,4%) αφορά στην ενοικίαση οικοπέδου (Γράφημα 10).

Γράφημα 10: Τι είδους συναλλαγή κάνατε; (πολλαπλής επιλογής)

Βάση: Όσοι/ες απάντησαν ότι έχουν προβεί σε αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου



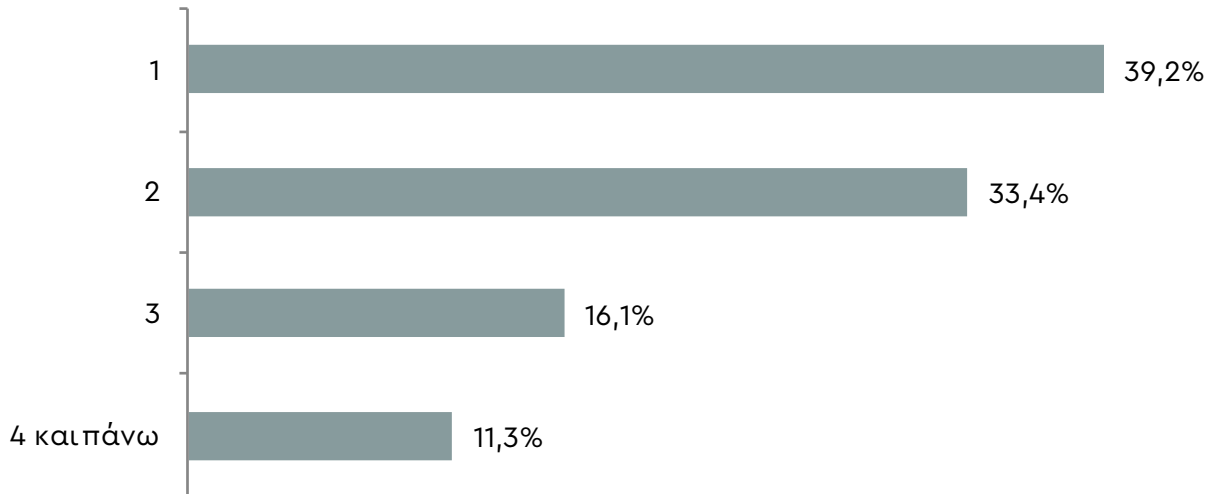
Αναφορικά με τις δημογραφικές διαφοροποιήσεις, ξεπερνά το 80% η διενέργεια πράξης ενοικίασης κατοικίας στις ηλικίες μέχρι 49 ετών, ενώ το ποσοστό μειώνεται στις μεγαλύτερες ηλικίες, στο 74% για τις ηλικίες 50-59 ετών και στο 71% για τα άτομα άνω των 60 ετών. Αντίστροφη είναι η σχέση αναφορικά με την αγοραπωλησία ακινήτων, όπου τουλάχιστον μία πράξη έχει πραγματοποιήσει περισσότερο από το 64% των ατόμων που είναι άνω των 60 ετών, ποσοστό σημαντικά υψηλότερο από το 55% των ατόμων που είναι στην ηλικιακή κατηγορία μεταξύ 50 και 59 ετών και με τα ποσοστά να πέφτουν κάτω από το 50% στις μικρότερες ηλικίες. Στις επόμενες τρεις κατηγορίες, όσο αυξάνεται η ηλικία τόσο υψηλότερα είναι τα ποσοστά των ατόμων που είτε έχουν ενοικιάσει επαγγελματική στέγη (25,9% οι νέοι/ες ως 39 ετών, σε αντιδιαστολή με το 31,8% των ατόμων με ηλικία μεγαλύτερη από τα 60 έτη) είτε έχουν αγοράσει/πουλήσει οικοπέδο (8,3% των νέων της πρώτης ηλικιακής κατηγορίας, αντιπαραβολικά με το πολύ υψηλό 37% των ατόμων άνω των 60) ή επαγγελματική στέγη (4,6% των ατόμων ως 39 ετών, συγκριτικά με το 11,6% των ερωτώμενων στη μεγαλύτερη ηλικιακή ομάδα).

Εστιάζοντας στην επαγγελματική στέγη, άξια προσοχής είναι η διαφορά μεταξύ όσων ελεύθερων επαγγελματιών πραγματοποίησαν συναλλαγή ενοικίασης επαγγελματικού χώρου, οι οποίοι/ες είναι περισσότεροι/ες από έναν/μία στους/στις δύο, σε σχέση με όσους/ες πραγματοποίησαν συναλλαγή αγοραπωλησίας επαγγελματικής στέγης, οι οποίοι/ες είναι λιγότεροι/ες από έναν/μία στους/στις πέντε.

Επιπρόσθετα, η συμμετοχή σε αγοραπωλησίες ακινήτων παρουσιάζει υψηλή συσχέτιση με το οικογενειακό εισόδημα και το εκπαιδευτικό επίπεδο, καθώς όσο υψηλότερο είναι, τόσο μεγαλύτερη είναι η συμμετοχή σε αυτές τις συναλλαγές. Τα μισά από τα άτομα με πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση έχουν προβεί σε αγορά ή πώληση κατοικίας, ποσοστό που φτάνει το 58,2% των ατόμων με μεταπτυχιακό ή διδακτορικό δίπλωμα σπουδών. Αντίστοιχα, εκκινώντας από τη χαμηλότερη εισοδηματική βαθμίδα, αυτή που έχει ανώτατο όριο τα 10.000€, το ποσοστό που εξετάζεται είναι 41,7%, ενώ αυξάνεται βαθμιαία φτάνοντας στο υψηλότερο σημείο του στην κατηγορία των 40.001-50.000€, δηλαδή 68,4%, και μειώνεται κατά 3,7 μονάδες στην επόμενη κατηγορία, αυτήν των άνω των 50.000€.

Όσον αφορά τον αριθμό των οικονομικών πράξεων με ακίνητα, η πλειονότητα των ερωτώμενων έχει πραγματοποιήσει μία (39,2%) έως δύο (33,4%) (Γράφημα 11). Όπως είναι λογικό, η πλειονότητα των νέων έως 39 ετών έχουν πραγματοποιήσει μόνο μία συναλλαγή και όσο αυξάνεται η ηλικία αυξάνεται και ο αριθμός συναλλαγών των ερωτώμενων. Επίσης, οι γυναίκες συγκεντρώνονται κυρίως στις μία και δύο συναλλαγές σε ποσοστά 42,8% και 34,8% αντίστοιχα, ενώ οι άνδρες έχουν μεγαλύτερη διασπορά και στις τέσσερις κατηγορίες. Σημαντικό εύρημα είναι ότι ένας/μία στους/στις πέντε ελεύθερους επαγγελματίες δηλώνει ότι έχει πραγματοποιήσει περισσότερες από τέσσερις συναλλαγές με ακίνητα, ποσοστό διπλάσιο από την αμέσως επόμενη κατηγορία των συνταξιούχων, οι οποίοι/ες έχουν ποσοστό 11,2%. Επίσης, ο αριθμός των συναλλαγών εξαρτάται εύλογα από το εισόδημα.

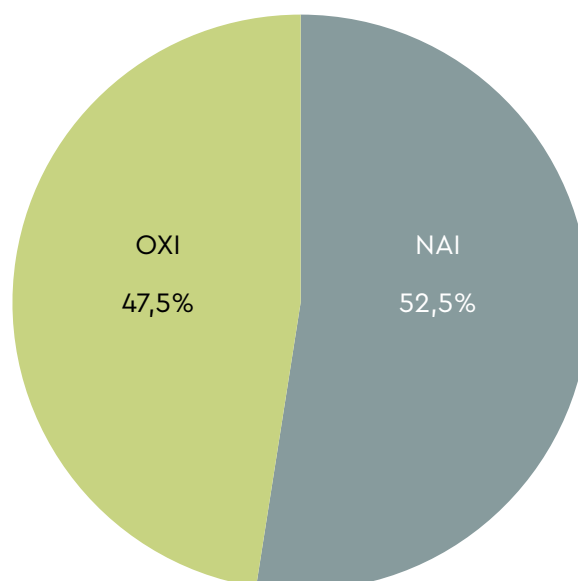
Γράφημα 11: Πλήθος διαφορετικών συναλλαγών αγοράς, πώλησης ή ενοικίασης ακίνητης περιουσίας
Βάση: όσοι/ες έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Παρά την πληθώρα συναλλαγών για αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτων, μόλις το 52,5% των ερωτώμενων που έχουν προβεί σε συναλλαγή δηλώνει ότι αξιοποίησε μεσιτικές υπηρεσίες, έναντι του 47,5% που ολοκλήρωσε τη συναλλαγή χωρίς τη διαμεσολάβηση κάποιου μεσίτη/τριας (Γράφημα 12).

Γράφημα 12: Χρησιμοποιήσατε τις υπηρεσίες κάποιου μεσίτη/τριας για την αγορά, πώληση ακινήτου ή ενοικίαση ακινήτου ;

Βάση: όσοι/ες έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου

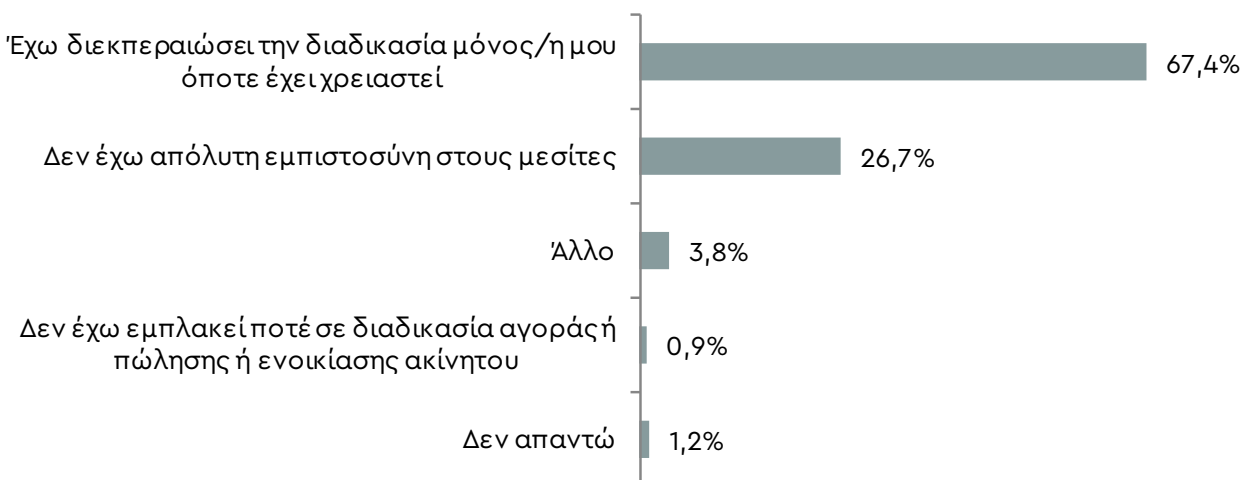


Η χρήση μεσιτικών υπηρεσιών εντοπίζεται αυξημένη στις ηλικίες μεταξύ 40 και 49 ετών, καθώς τις έχει αξιοποιήσει το 58,6% και ακολουθούν οι άνω των 60 ετών με 53,1%. Στις ηλικίες 50 έως 59 ετών και στους/στις μικρότερους/ες των 39 ετών, περίπου ένας/μία στους/στις δύο δηλώνει ότι έχει αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες. Έξι στους/στις δέκα (60,6%) ελεύθεροι/ες επαγγελματίες έχουν χρησιμοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες για συναλλαγή που αφορά ακίνητα, ενώ στις υπόλοιπες κατηγορίες (ιδιωτικοί - δημόσιοι υπάλληλοι και συνταξιούχοι) λιγότεροι από ένας/μία στους/στις δύο τις έχουν αξιοποιήσει. Υψηλή συσχέτιση εμφανίζεται μεταξύ της χρήσης των μεσιτικών υπηρεσιών και του εκπαιδευτικού επιπέδου, αφού τα άτομα με μεταπτυχιακό ή διδακτορικό τίτλο σπουδών αξιοποίησαν μεσιτικές υπηρεσίες σε ποσοστό 56,3%, οι απόφοιτοι/ες ΑΕΙ/ΤΕΙ σε ποσοστό 55,8%, οι απόφοιτοι/ες Μεταδευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης/ΙΕΚ σε ποσοστό 47,5%, και η κατηγορία με το χαμηλότερο ποσοστό είναι αυτή της Πρωτοβάθμιας/Δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, με ποσοστό 40,8%. Επιπλέον, οι εισοδηματικές κατηγορίες άνω των τριάντα χιλιάδων ευρώ αξιοποιούν σε μεγαλύτερο βαθμό μεσιτικές υπηρεσίες, αφού τουλάχιστον έξι στους/στις δέκα ερωτώμενους/ες έχουν απαντήσει θετικά σε αυτήν την ερώτηση, δημιουργώντας μια απόσταση που ξεπερνά τις 12 ποσοστιαίες μονάδες από τις προηγούμενες εισοδηματικές κατηγορίες. Τέλος, μεγαλύτερη συχνότητα μεσιτικής διαμεσολάβησης εντοπίζεται στη Βόρεια Ελλάδα (65,5%), σε σχέση με τις υπόλοιπες περιοχές της χώρας που βρίσκεται περίπου στο 50%, ενώ στην Αττική το ποσοστό όσων έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες μειώνεται στο 47,7%.

Προχωρώντας στην ανάλυση της επόμενης ερώτησης που τέθηκε, δηλαδή την υπόδειξη του λόγου που δεν αξιοποιήθηκε μεσιτική υπηρεσία, η συντριπτική πλειονότητα (67,4%) δηλώνει ότι μπόρεσε να διεκπεραιώσει τη συναλλαγή της αγοράς, πώλησης ή ενοικίασης μόνη της και δεν χρειάστηκε να απευθυνθεί σε μεσιτικό γραφείο. Αντίθετα, το 26,7% δηλώνει έλλειψη εμπιστοσύνης προς τους μεσίτες/τριες και μόλις το 3,8% δηλώνει ότι προέβη σε αυτήν την επιλογή λόγω κόστους (Γράφημα 13).

Γράφημα 13: Για ποιο λόγο δεν έχετε αξιοποιήσει κάποιον/α μεσίτη/τρια κατά την αγορά, πώληση ή ενοικίαση κάποιου είδους ακινήτου;

Βάση: όσοι/ες έχουν προβεί σε αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου χωρίς να έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες

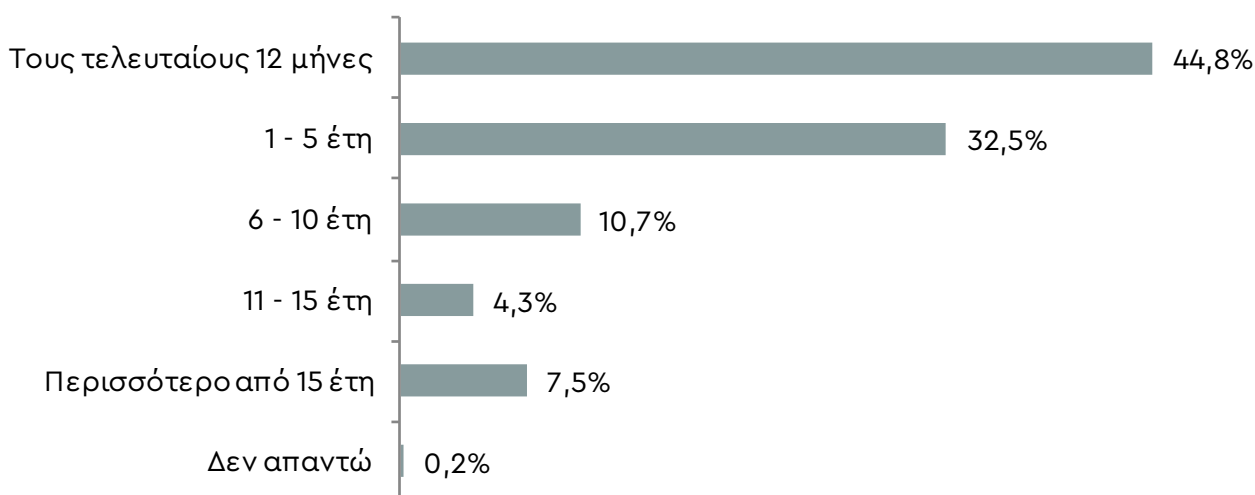


Η έλλειψη εμπιστοσύνης παρουσιάζεται ιδιαίτερα υψηλή στις ηλικίες κάτω 39 ετών (43,40%) και φθίνει στις μεγαλύτερες ηλικίες, παραμένοντας όμως ιδιαίτερα υψηλή για τους 40 έως 49 ετών (30,6%). Επίσης, σημαντικά υψηλότερη είναι μεταξύ των ανδρών σε σχέση με τις γυναίκες (31,7% έναντι 21,2%). Στο 30% περίπου ανέρχεται και η έλλειψη εμπιστοσύνης ως αιτία μη συνεργασίας με κάποιον/α μεσίτη/τρια, τόσο στους ιδιωτικούς όσο και στους δημοσίους υπαλλήλους, ενώ μειώνεται στο 22,6% για τους ελεύθερους επαγγελματίες και στο 21,6% για τους συνταξιούχους. Ιδιαίτερα υψηλή είναι στους/στις αποφοίτους/ες ΑΕΙ/ΤΕΙ (29,4%) και στους/στις αποφοίτους/ες Μεταδευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης (30,2%), ενώ μειώνεται αισθητά στους/στις κατόχους μεταπτυχιακού/διδακτορικού τίτλου σπουδών (23,20%) και στους/στις αποφοίτους/ες Πρωτοβάθμιας/Δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης (20,7%). Ιδιαίτερα υψηλή, επίσης, είναι για τα εισοδήματα άνω των 50.000€ (30,30%), καθώς και για τα εισοδήματα 20.001 έως 30.000€ (29,6%), 10.001 έως 20.000€ (27,6%) και έως 10.000€ (25%), ενώ μειώνεται αισθητά για τα εισοδήματα 30.001 έως 40.000€ (14,9%) και την κατηγορία 40.001 έως 50.000€ (13,3%). Στα εισοδήματα αυτά, στα οποία μειώνεται σημαντικά το κριτήριο της έλλειψης εμπιστοσύνης, εντοπίζονται και τα μεγαλύτερα ποσοστά ατόμων τα οποία περατώνουν τα ίδια τις διαδικασίες. Μεγαλύτερο, επίσης, είναι το ποσοστό που δεν εμπιστεύεται τους/τις μεσίτες/τριες στην Αττική (29%) και τη Βόρεια Ελλάδα (25,4%), συγκριτικά με τις άλλες περιοχές της χώρας.

Στο ερώτημα πότε ήταν η τελευταία φορά που αξιοποίησαν τις υπηρεσίες κάποιου/ας μεσίτη/τριας, το 44,8% των ερωτώμενων απάντησε τους τελευταίους 12 μήνες, το 32,5% στα τελευταία ένα έως πέντε έτη και το 22,5% παλαιότερα (Γράφημα 14). Από τα επιμέρους δημογραφικά χαρακτηριστικά, ενδιαφέρον παρουσιάζει το εισόδημα, καθώς τα άτομα που ανήκουν στην πρώτη κατηγορία έχουν χρησιμοποιήσει σε ποσοστό μόνο 17,9% μεσιτικές υπηρεσίες τους τελευταίους δώδεκα μήνες, ενώ σε όλες τις επόμενες κατηγορίες αυτό το ποσοστό είναι πάνω από 40%, με το υψηλότερο ποσοστό (57,1%) να καταγράφεται στην κατηγορία 40.001-50.000€.

Γράφημα 14: Πότε ήταν η τελευταία φορά που χρησιμοποιήσατε μεσιτικές υπηρεσίες ;

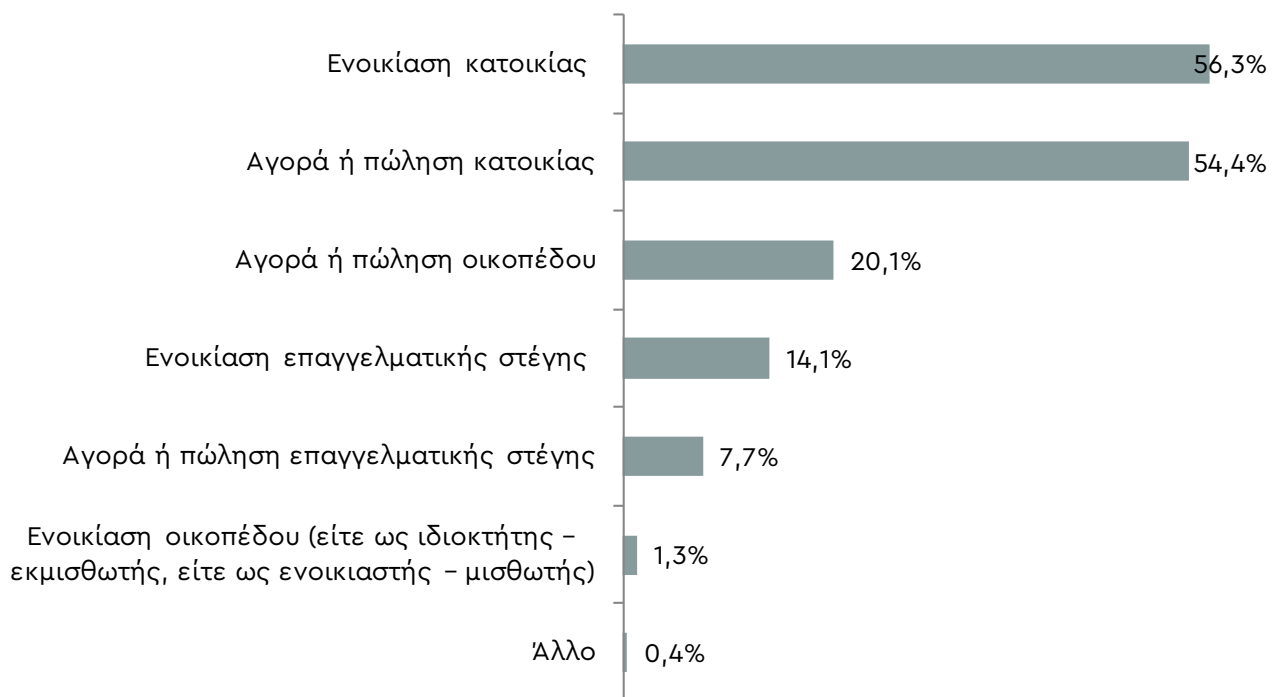
Βάση: όσοι/ες έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Εν συνεχεία, η αξιοποίηση μεσιτικών υπηρεσιών πραγματοποιήθηκε κατά κύριο λόγο για την ενοικίαση ή την αγορά/πώληση κατοικίας από το 56,3% και το 54,4% του δείγματος αντίστοιχα· ακολουθεί η αγοραπωλησία οικοπέδου με 20,1% και η ενοικίαση επαγγελματικής στέγης με 14,1%, ενώ η αγοραπωλησία επαγγελματικής στέγης αφορά στο 7,7% των ερωτώμενων (Γράφημα 15).

Γράφημα 15: Για ποιον σκοπό χρησιμοποιήσατε μεσιτικές υπηρεσίες; (Πολλαπλής επιλογής)

Βάση: όσοι/ες έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες κι έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Σε ό,τι αφορά την ενοικίαση κατοικίας (είτε ως ιδιοκτήτης/τρια είτε ως ενοικιαστής/τρια), αυτή φαίνεται να συναρτάται από την ηλικιακή κατηγορία, καθώς το 67,3% όσων είναι μικρότεροι/ες των 39 ετών έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες γι' αυτόν τον σκοπό, ποσοστό που μειώνεται στο 63,7% για όσους/ες η ηλικία κυμαίνεται μεταξύ 40 και 49 ετών. Ακολούθως, στην ηλικιακή ομάδα 50 έως 59 ετών το ποσοστό μειώνεται στο 57,1%, για να καταλήξει σημαντικά χαμηλότερα, στο 46,5% όσων ξεπερνούν σε ηλικία τα 60 έτη. Αντίθετα, για την αγορά ή πώληση κατοικίας, το ποσοστό των ατόμων που είναι άνω των 60 ετών κι έχουν χρησιμοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες είναι πολύ υψηλότερο από αυτό των νέων έως 39 ετών, κυμαινόμενο στο 58,7%, έναντι 50,9%. Εντυπωσιακή είναι η αντίστοιχη διαφορά που σχετίζεται με την αγορά ή πώληση οικοπέδου, με το ποσοστό των άνω των 60 ετών να ανέρχεται σε 27,1%, ενώ των κάτω των 39 ετών σε μόλις 5,5%. Αξιοσημείωτο είναι, επίσης, ότι το ποσοστό των ανδρών που επιλέγουν να αξιοποιήσουν μεσιτικές υπηρεσίες για την επαγγελματική στέγη εν γένει και για την ενοικίαση κατοικίας είναι πολύ μεγαλύτερο από αυτό των γυναικών.

Ενδιαφέρον, επίσης, είναι το εύρημα που δείχνει ότι περίξ του 60% του συνόλου του οικονομικά ενεργού πληθυσμού (ελεύθεροι/ες επαγγελματίες 61,6%, μισθωτοί ιδιωτικού τομέα 59,6%, δημόσιοι υπάλληλοι 58,73%) αξιοποιεί μεσιτικές υπηρεσίες για ενοικίαση κατοικίας (είτε ως ιδιοκτήτης/τρια είτε ως ενοικιαστής/τρια), ενώ αυτό το ποσοστό περιορίζεται στο 44,21% στους/στις συνταξιούχους. Ωστόσο, για την αγορά ή πώληση κατοικίας, οι συνταξιούχοι βρίσκονται σχετικά κοντά στα ποσοστά των δημοσίων υπαλλήλων (61,9%) και των μισθωτών ιδιωτικού τομέα (57,4%), αφού το 56,8% αυτών επιλέγει να αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες γι' αυτές τις ενέργειες, ενώ οι ελεύθεροι/ες επαγγελματίες έχουν ποσοστό μόλις 49,2%. Στην αγορά ή πώληση οικοπέδων, οι συνταξιούχοι έχουν τη μερίδα του λέοντος σχετικά με την επιλογή μεσιτών, με ποσοστό 28,4%. Οι ελεύθεροι/ες επαγγελματίες επιλέγουν μεσιτικές υπηρεσίες για την αναζήτηση ή διάθεση επαγγελματικού χώρου σε πολύ υψηλότερο ποσοστό από τις υπόλοιπες κατηγορίες. Σχεδόν το 25% των ελεύθερων επαγγελματιών αναζητά ή διαθέτει προς ενοικίαση επαγγελματική στέγη και το 12,4% προβαίνει σε αγοραπωλησίες με μεσιτεία.

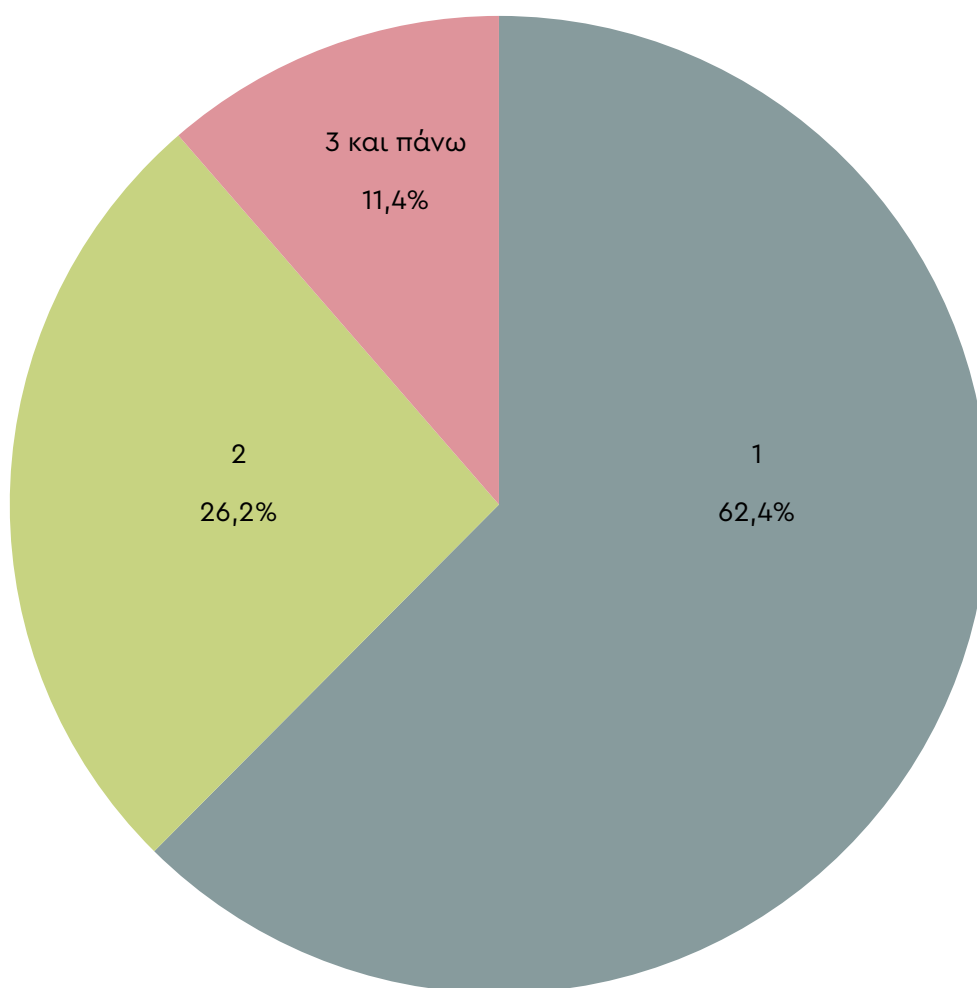
Περιορισμένη, επίσης, συγκριτικά είναι η συμμετοχή των αποφοίτων ΑΕΙ/ΤΕΙ στις συναλλαγές ενοικίασης κατοικίας με τη συμβολή μεσιτικών υπηρεσιών (51,94%), συγκριτικά με τις υπόλοιπες κατηγορίες εκπαιδευτικού επιπέδου και ιδίως τους/τις κατόχους Μεταπτυχιακού/Διδακτορικού που συμμετέχουν αντίστοιχα σε ποσοστό 62,11%. Αντίστροφα, συγκριτικά περιορισμένη είναι η εμπλοκή των κατόχων Μεταπτυχιακού/Διδακτορικού στις αγοραπωλησίες κατοικιών, με το ποσοστό που επιλέγει τη μεσιτική διαμεσολάβηση να είναι στο 50,31%, συγκριτικά με όλες τις άλλες κατηγορίες μορφωτικού επιπέδου. Όσον αφορά την επαγγελματική στέγη και όλες τις ενέργειες που σχετίζονται με αυτήν, υπάρχει θετική συσχέτιση μεταξύ της και του εκπαιδευτικού επιπέδου, αφού όσο αυξάνεται η βαθμίδα τόσο μεγαλύτερο ποσοστό ερωτώμενων αξιοποιεί τις μεσιτικές υπηρεσίες.

Στην Αττική παρουσιάζονται τα υψηλότερα ποσοστά αξιοποίησης μεσιτικών υπηρεσιών για ενοικίαση επαγγελματικής στέγης (18,6%), με μεγάλη απόσταση από τις άλλες περιοχές, και ταυτόχρονα τα χαμηλότερα ποσοστά για την αγορά ή πώληση οικοπέδου (17,3%), σε κοντινή απόσταση όμως από τη Βόρεια Ελλάδα, η οποία έχει επίσης χαμηλό ποσοστό (18,1%). Το υψηλότερο ποσοστό στην αγοραπωλησία οικοπέδων με μεσιτεία εντοπίζεται στην Κεντρική Ελλάδα, όπου το ένα τρίτο των ερωτώμενων (29%) έχει απαντήσει θετικά και ακολουθούν τα νησιά Αιγαίου και η Κρήτη με ποσοστό 24,4%. Για την αγορά ή πώληση επαγγελματικής στέγης, πρώτη θέση έχουν τα νησιά Αιγαίου και η Κρήτη, με το σχετικά χαμηλό όμως ποσοστό της τάξης του 9,8%, με την Αττική και τη Βόρεια Ελλάδα να ακολουθούν σε κοντινή απόσταση, με ποσοστά 8,2% και 8,7% αντίστοιχα, και τέλος, την Κεντρική Ελλάδα με το πολύ χαμηλό ποσοστό του 2,9%. Αναφορικά με την ενοικίαση κατοικίας με αξιοποίηση μεσιτικών υπηρεσιών, το χαμηλότερο ποσοστό καταγράφεται στα νησιά του Αιγαίου και την Κρήτη και είναι 46,3%, και το υψηλότερο ποσοστό εντοπίζεται στη Βόρεια Ελλάδα και είναι 61,4%. Στο ενδιαμέσο είναι η Αττική με 54,5% και η Κεντρική Ελλάδα με 58%. Στην αγορά ή πώληση κατοικίας με αξιοποίηση μεσιτικών υπηρεσιών το εύρος των ποσοστών είναι μικρότερο, δηλαδή η χαμηλότερη τιμή είναι 51,2% στα νησιά του Αιγαίου και την Κρήτη και η υψηλότερη 56,8% στην Αττική.

Σε ό,τι αφορά των πλήθος των συναλλαγών ακινήτων με τη διαμεσολάβηση μεσιτικών υπηρεσιών, το 63% έχει πραγματοποιήσει μόλις μία συναλλαγή, το 26% έχει πραγματοποιήσει δύο συναλλαγές και το 11% περισσότερες από τρεις συναλλαγές (Γράφημα 16).

Γράφημα 16: Πλήθος συναλλαγών με Μεσίτη/τρια

Βάση: όσοι/ες έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου

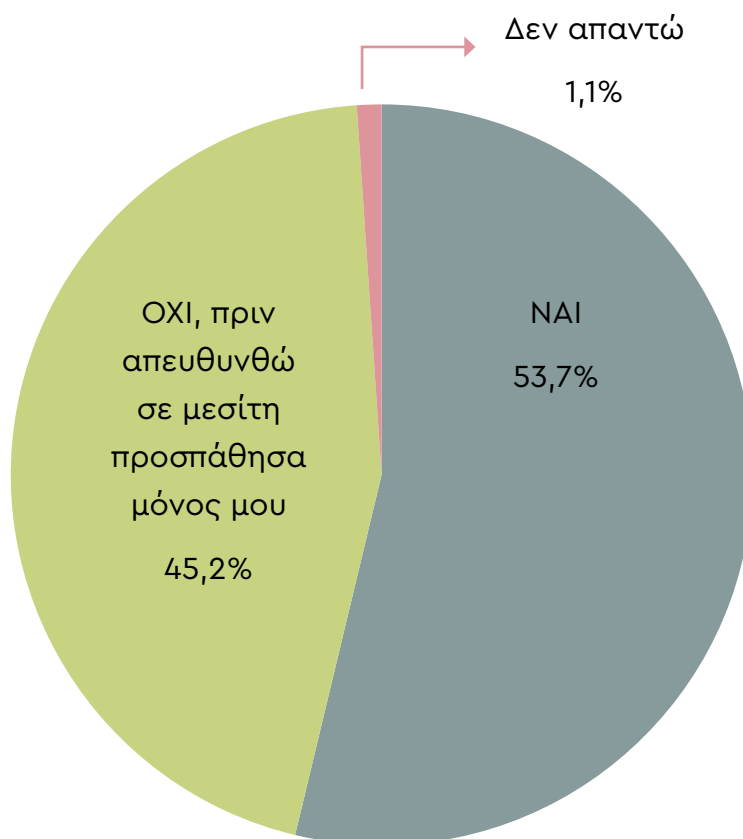


Άξιο σχολιασμού είναι ότι για τις περισσότερες από τρεις συναλλαγές μέσω μεσιτών/τριών, υπάρχει μια ραγδαία αύξηση του ποσοστού ανάλογα με το εκπαιδευτικό επίπεδο. Οι έχοντες/ουσες Πρωτοβάθμια ή Δευτεροβάθμια εκπαίδευση έχουν ποσοστό 2,6%, ενώ οι έχοντες/ουσες Μεταπτυχιακό ή Διδακτορικό τίτλο σπουδών έχουν ποσοστό 14,3%. Επίσης, το εισόδημα φαίνεται να παίζει σημαντικό ρόλο για τη μία και τις περισσότερες από τρεις συναλλαγές, όμως με αντίστροφο τρόπο στις δύο περιπτώσεις. Τα χαμηλότερα εισοδήματα συγκεντρώνονται σε μεγαλύτερο ποσοστό στην περίπτωση της μίας συναλλαγής με μεσιτεία, ενώ τα υψηλότερα στις περισσότερες από τρεις. Είναι ενδεικτικό ότι τα άτομα με εισόδημα έως 10.000 € καταλαμβάνουν μηδενικό ποσοστό στην κατηγορία των τριών συναλλαγών και άνω, όταν οι ερωτώμενοι/ες με εισόδημα πάνω από 50.000€ καταγράφουν ποσοστό 15,4%.

Στη συνέχεια, στο ερώτημα εάν απευθύνθηκαν εξ αρχής σε κάποιον/α μεσίτη/τρια, το 54% απάντησε θετικά, ενώ το 45% αρνητικά (Γράφημα 17). Η επιλογή αυτή φαίνεται να είναι απόλυτα συνυφασμένη με την ηλικία, καθώς μόλις το 34,5% όσων είναι νεότεροι/ες των 39 απευθύνθηκαν εξ αρχής σε μεσίτη/τρια, ενώ το ποσοστό αυξάνεται στο 47,1% στις ηλικίες 40 έως 49, στο 53,9% στους/στις από 50 έως 59 ετών και στο 64,5% όσων υπερβαίνουν τα 60 έτη. Με βάση αυτό, δεν προκαλεί εντύπωση ότι οι συνταξιούχοι καταλαμβάνουν το υψηλότερο ποσοστό μεταξύ όλων των ιδιοτήτων, δηλαδή 65,3%. Το χαμηλότερο ποσοστό το έχουν οι μισθωτοί/ές του ιδιωτικού τομέα, οι οποίοι/ες απευθύνονται αρχικά σε μεσιτικό γραφείο σε ποσοστό μόλις 38,3%. Στο ενδιαμέσο, η πλειονότητα των ελεύθερων επαγγελματιών (55,37%) απευθύνθηκε εξ αρχής σε κάποιον/α μεσίτη/τρια, ενώ οι δημόσιοι υπάλληλοι έχουν ποσοστό χαμηλότερο του 50% (συγκεκριμένα 47,62%). Σε ό,τι αφορά το μορφωτικό επίπεδο, αυτοί που απευθύνθηκαν εξ αρχής σε κάποιον μεσίτη/τρια είναι μειονότητα (46,58%) στους/στις κατόχους Μεταπτυχιακού/Διδακτορικού τίτλου σπουδών, σε αντίθεση με όλες τις άλλες κατηγορίες που προσεγγίζουν τους/τις έξι στους/στις δέκα. Η απεύθυνση εξ αρχής σε μεσίτη ή μεσίτρια είναι υψηλότερη στα νησιά του Αιγαίου και την Κρήτη, όπου καταγράφεται ποσοστό 63,4%, και χαμηλότερη στην Αττική, όπου το αντίστοιχο ποσοστό είναι 47,7%. Η μειονοτική εξ αρχής επιλογή συνεργασίας με μεσιτικές υπηρεσίες εντοπίζεται μόνο στην Αττική, καθώς σε όλη την υπόλοιπη Ελλάδα είναι πλειονοτική .

Γράφημα 17: Για την αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου απευθυνθήκατε εξ αρχής σε μεσιτικό γραφείο ;

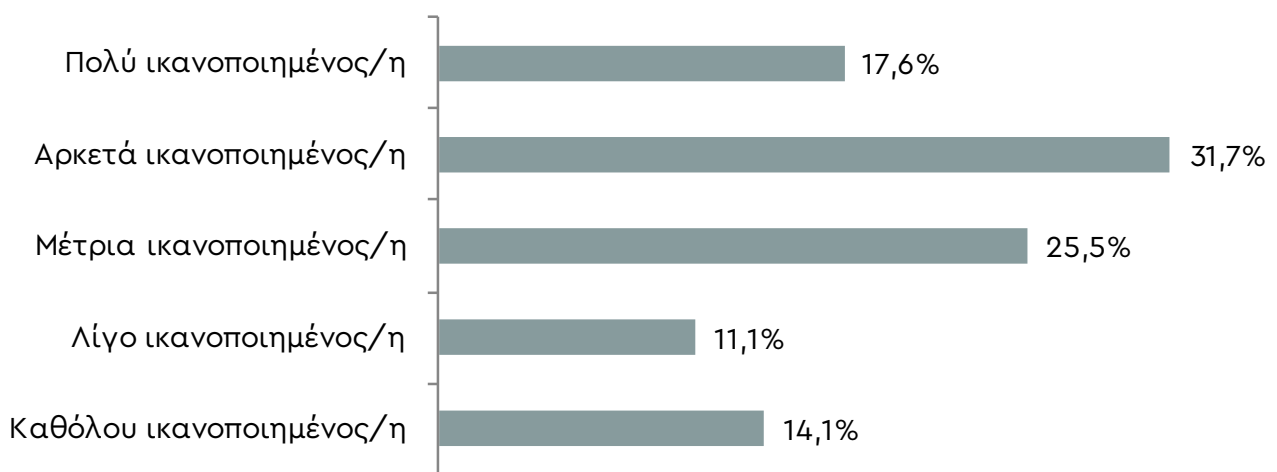
Βάση: όσοι/ες έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Προχωρώντας στην ερώτηση σχετικά με την ικανοποίηση από τις μεσιτικές υπηρεσίες που έλαβαν, οι συμμετέχοντες/ουσες εμφανίζονται ισομερώς μοιρασμένοι/ες, καθώς κατά το ήμισυ δηλώνουν αρκετά (32%) ή πολύ (18%) ικανοποιημένοι/ες, ενώ μέτρια (24%) ή καθόλου (14%) ικανοποιημένοι/ες δηλώνουν οι υπόλοιποι/ες, με το 11% να επιλέγει να μην απαντήσει στο συγκεκριμένο ερώτημα (Γράφημα 18).

Γράφημα 18: Πόσο ικανοποιημένοι/ες μείνατε από τις υπηρεσίες που λάβατε;

Βάση: όσοι/ες έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Ωστόσο, η ηλικία παίζει σημαντικό ρόλο στον βαθμό ικανοποίησης από τις μεσιτικές υπηρεσίες, καθώς η ικανοποίηση αυξάνεται και η δυσαρέσκεια μειώνεται όσο αυξάνεται η ηλικία των ερωτώμενων. Το άθροισμα των ποσοστών που αφορούν τις απαντήσεις «πολύ» και «αρκετά ικανοποιημένος/η» είναι 40% για τα άτομα που είναι νεότερα από 39 ετών, ενώ για τους/τις άνω των 60 είναι 56,8%. Ομοίως, το άθροισμα των απαντήσεων που αφορούν την έλλειψη ικανοποίησης είναι 38,2% και 12,9% για τη χαμηλότερη και υψηλότερη ηλικιακή κατηγορία αντίστοιχα.

Συνεπακόλουθα, οι συνταξιούχοι είναι περισσότερο ικανοποιημένοι/ες από τις μεσιτικές υπηρεσίες, σε ποσοστό 61% (άθροισμα των δύο σχετικών απαντήσεων 22,1% και 38,9% για το «πολύ» και «αρκετά ικανοποιημένος/η» αντίστοιχα) και ακολουθούν οι ελεύθεροι/ες επαγγελματίες, με ποσοστό 52% (19,2% και 32,8%, όπως προηγουμένως) και οι δημόσιοι υπάλληλοι, με 49,2% (15,9% και 33,3%, όπως προηγουμένως). Λιγότερο ικανοποιημένοι/ες είναι οι μισθωτοί/ες του ιδιωτικού τομέα, καθώς συγκεντρώνουν χαμηλό ποσοστό στο πολύ (9,6%) και στο αρκετά ικανοποιημένων (24,5%), δηλαδή 34,1% αθροιστικά, και υψηλό ποσοστό στην κατηγορία λίγο (17%) και καθόλου ικανοποιημένων (18,1%), ήτοι 35,1%.

Τα άτομα με Πρωτοβάθμια και Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση είναι πολύ και αρκετά ικανοποιημένα σε ποσοστά 17,5% και 37,5% αντίστοιχα (55% στο άθροισμα των δύο) και από την άλλη πλευρά, λίγο και καθόλου ικανοποιημένα σε ποσοστά 12,5% και 7,5% αντίστοιχα (20% στο άθροισμα), συνιστώντας την εκπαιδευτική κατηγορία που είναι περισσότερο ικανοποιημένη

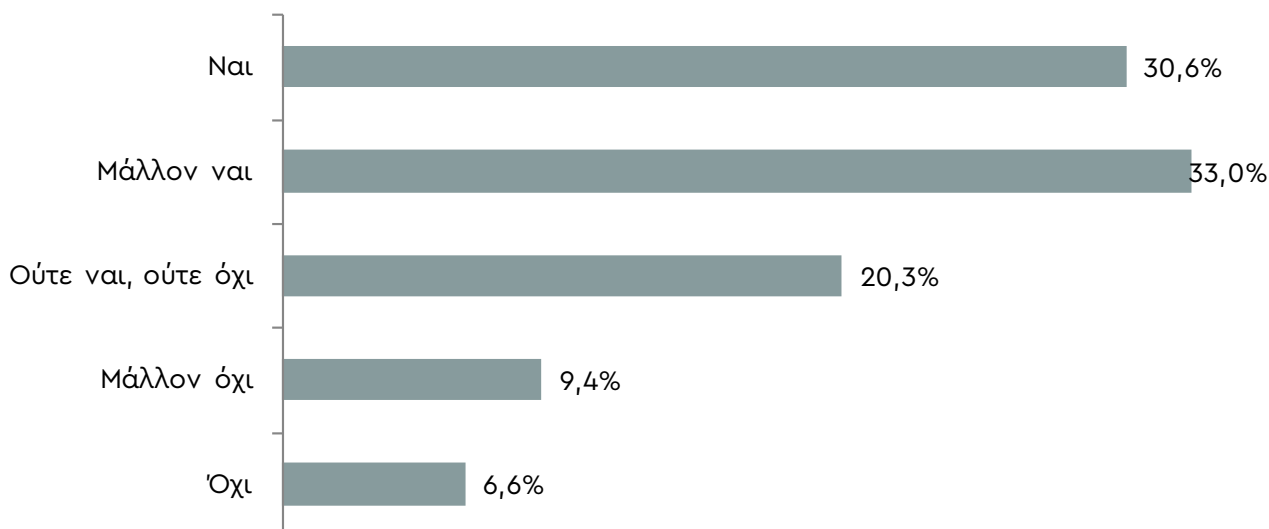
από τις μεσιτικές υπηρεσίες που έχει λάβει. Στον αντίποδα είναι οι κάτοχοι Μεταπτυχιακού και Διδακτορικού διπλώματος, στους/στις οποίους/ες η ζυγαριά κλίνει επίσης προς την πλευρά της ικανοποίησης από τις μεσιτικές υπηρεσίες, αλλά σε μικρότερο βαθμό. Συγκεκριμένα, πολύ και αρκετά ικανοποιημένοι/ες δήλωσαν το 13,7% και το 30,4% αντίστοιχα (44,1% αθροιστικά), ενώ λίγο και καθόλου ικανοποιημένοι/ες έμειναν το 14,3% και το 14,9% αντίστοιχα (το άθροισμα των δύο είναι 29,2%).

Βάζοντας στο μικροσκόπιο την εισοδηματική κατηγορία, φαίνεται ότι το ποσοστό των πολύ και αρκετά ικανοποιημένων μειώνεται όσο ανεβαίνουμε εισοδηματική βαθμίδα, ενώ δεν σχηματίζεται κάποιο μοτίβο από την έλλειψη ικανοποίησης. Πιο αναλυτικά, ο υψηλότερος βαθμός ικανοποίησης εμφανίζεται στα εισοδήματα έως 10.000€, όπου το άθροισμα των δύο βαθμίδων είναι 60% (32,1% και 28,6% αντίστοιχα) και μειώνεται σταδιακά μέχρι το ποσοστό του 44,2% (άθροισμα των απαντήσεων «πολύ ευχαριστημένος/η» με ποσοστό 11,5% και «αρκετά ευχαριστημένος/η» με ποσοστό 32,7%), το οποίο συναντάται στα εισοδήματα πάνω από 50.000€. Η εισοδηματική κατηγορία των 30.001–40.000€ συγκεντρώνει τα μικρότερα ποσοστά των λίγο και καθόλου ικανοποιημένων από τις μεσιτικές υπηρεσίες ακινήτων, 5,6% και 11,1% αντίστοιχα (με άθροισμα 16,7%), όταν στις άλλες εισοδηματικές κατηγορίες το άθροισμα των δύο κυμαίνεται μεταξύ σχεδόν 25% και λίγο πάνω από 30%.

Στο επόμενο ερώτημα, εάν δηλαδή θεωρούν οι ερωτώμενοι/ες ότι ο μεσίτης/τρια που συνεργάστηκαν ήταν αξιόπιστος/η, οι θετικές αξιολογήσεις ενισχύονται σημαντικά, με το 64% των ερωτώμενων να αποκρίνονται «ναι» (31%) και «μάλλον ναι» (33%), το 20% να απαντά «ούτε ναι, ούτε όχι», ενώ οι αρνητικές αξιολογήσεις «μάλλον όχι» (9%) και «όχι» (7%) περιορίζονται στο 16% (Γράφημα 19).

Γράφημα 19: Θεωρείτε ότι ήταν αξιόπιστος/η ο/η μεσίτης/τρια σας;

Βάση: όσοι/ες έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Σωρευτικά, αξιόπιστους/ες θεωρούν τους/τις μεσίτες και τις μεσίτριες που συνεργάστηκαν περισσότεροι/ες από επτά στους/στις δέκα συνταξιούχους, περισσότεροι/ες από έξι στους/στις δέκα ελεύθερους/ες επαγγελματίες και δημοσίους υπαλλήλους και περισσότεροι/ες από τους/τις μισούς/ες ιδιωτικούς υπαλλήλους.

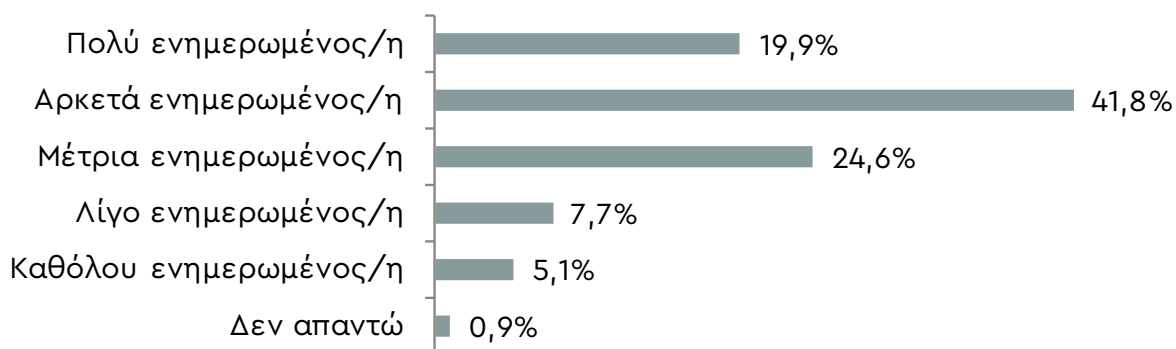
Το ποσοστό των ερωτώμενων που απάντησαν θετικά σχετικά με την αξιοπιστία των μεσιτριών και μεσιτών που συνεργάστηκαν ενισχύεται όσο μεγαλύτερο είναι το ετήσιο οικογενειακό εισόδημα, με εξαίρεση τα ανώτερα κλιμάκια εισοδήματος (όσοι/ες ξεπερνούν τις 50.000€ κατ' έτος), όπου καταγράφεται το μικρότερο ποσοστό θετικών αποκρίσεων (51,2% αθροιστικά του «ναι» και «μάλλον ναι», ενώ στις υπόλοιπες κατηγορίες το αντίστοιχο ποσοστό είναι πάνω από 60%).

Επικεντρώνοντας στο εκπαιδευτικό επίπεδο, οι απόφοιτοι/ες ΑΕΙ/ΤΕΙ θεωρούν σε χαμηλότερο ποσοστό αξιόπιστους/ες τους/τις μεσίτες/τριες που συνεργάστηκαν, με τις απαντήσεις «ναι» και «μάλλον ναι» να συγκεντρώνουν 30,6% και 31,1% αντίστοιχα, τα οποία αθροίζουν στο 61%. Οι άλλες εκπαιδευτικές κατηγορίες αθροίζουν στο 64% για τους/τις κατόχους Μεταπτυχιακού ή Διδακτορικού, στο 72% για τους/τις αποφοίτους/ες Πρωτοβάθμιας και Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης και στο 73% για τη Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση και τα ΙΕΚ. Ωστόσο, η εμπιστοσύνη στην αξιοπιστία των μεσιτών και μεσιτριών διαπερνά όλο το δείγμα, παρά τις μικρές διαφοροποιήσεις που παρατηρούνται.

Θετική είναι η απόκριση του 62% των συμμετεχόντων/ουσών στο ερώτημα εάν ο μεσίτης ή η μεσίτρια με την οποία συνεργάστηκαν ήταν ενημερωμένος/η. Συγκεκριμένα, το 20% χαρακτηρίζει ως πολύ ενημερωμένο/η τον/την μεσίτη/τρια με τον/την οποίον/α συνεργάστηκε, αρκετά ενημερωμένο/η το 42%, μέτρια ενημερωμένο/η το 24%, λίγο ενημερωμένο/η το 8% και καθόλου ενημερωμένο/η μόλις το 5% (Γράφημα 20). Ενώ σε όλες τις υποκατηγορίες των ερωτώμενων είναι υψηλά τα ποσοστά αυτών που θεωρούν ότι ο μεσίτης ή η μεσίτρια που συνεργάστηκαν είναι πολύ και αρκετά ενημερωμένος/η, ποσοστά ρεκόρ καταγράφονται στα άτομα άνω των 60 ετών, για τα οποία αθροιστικά οι δύο απαντήσεις καταλαμβάνουν το 70,8% (26% και 44,8% αντίστοιχα), στα άτομα με εισόδημα έως 10.000€, με ποσοστό 77,7% (48,1% και 29,6% για το «πολύ» και «αρκετά ενημερωμένος/η» αντίστοιχα) και στα άτομα με Πρωτοβάθμια και Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση, με ποσοστό 72,5% (35% και 37,5% αντίστοιχα).

Γράφημα 20: Πόσο ενημερωμένος/η θεωρείτε ότι ήταν ο/η μεσίτης/τρια σας, τόσο σε σχέση με την αγορά όσο και με τις επιμέρους διαδικασίες;

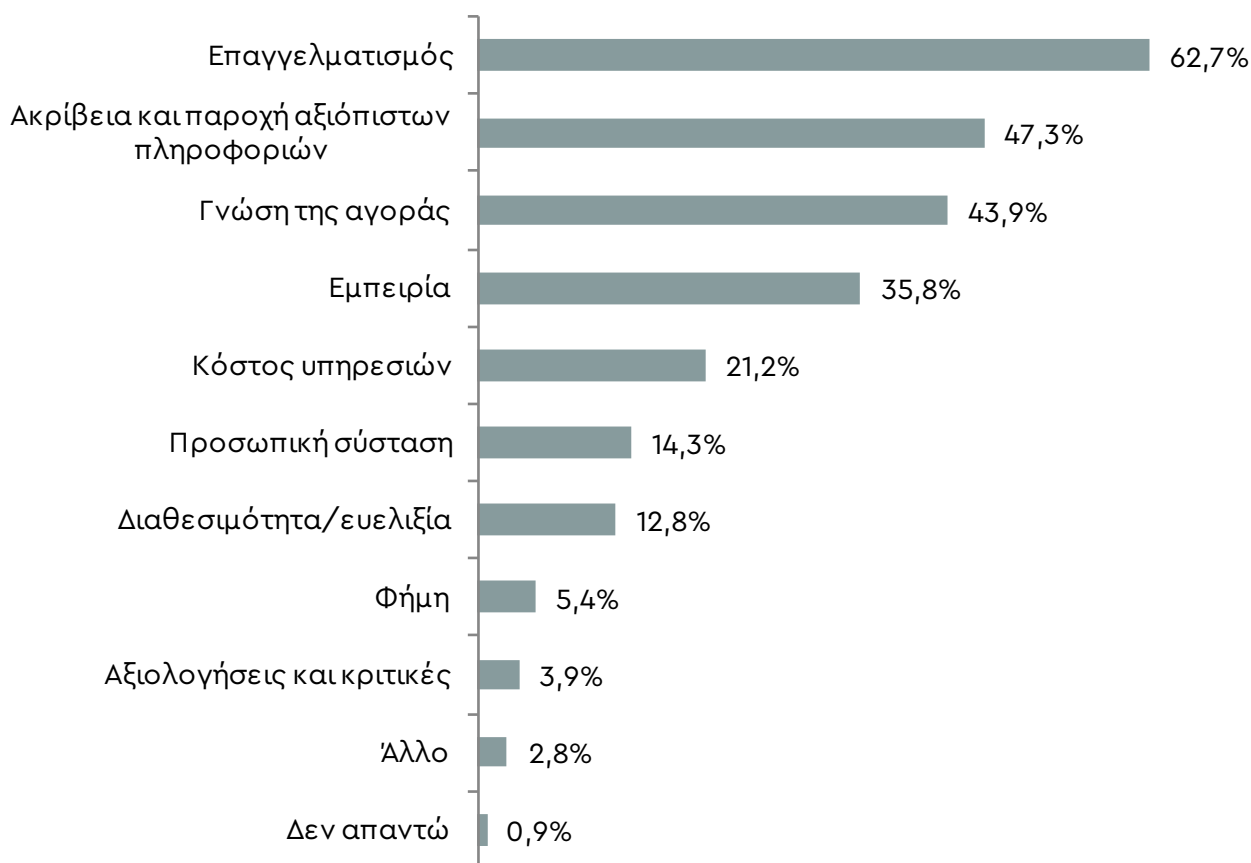
Βάση: όσοι/ες έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοίκιαση ακινήτου



Στη διερεύνηση των παραγόντων που αξιολογούνται ως οι πλέον σημαντικοί για την επιλογή του κατάλληλου μεσίτη ή της κατάλληλης μεσίτριας, αναδεικνύεται ως κύριο επιθυμητό χαρακτηριστικό ο επαγγελματισμός για το 62,74% των ερωτώμενων, η παροχή αξιόπιστων πληροφοριών για το 47,32%, η γνώση της αγοράς για το 43,90% και η εμπειρία για το 35,76%. Σημαντικό ρόλο στην επιλογή διαδραματίζει επίσης το κόστος των υπηρεσιών που προσφέρονται για το 21,20%, όπως και οι προσωπικές συστάσεις από άτομα που εμπιστεύονται για το 14,35%. Ως σημαντικά, τέλος, αξιολογούνται η διαθεσιμότητα και η ευελιξία του/της μεσίτη/τριας για το 12,85% των ερωτώμενων και ακολουθούν η φήμη με 5,35%, και η ύπαρξη αξιολογήσεων – κριτικών από προηγούμενους/ες πελάτες/ισσες για το 3,85% (Γράφημα 21).

Γράφημα 21: Ποιοι παράγοντες είναι οι πιο σημαντικοί για εσάς κατά την επιλογή μεσίτη/τριας; (έως 3 απαντήσεις)

Βάση: όσοι/ες έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Περισσότεροι/ες από τους μισούς ερωτώμενους ή τις μισές ερωτώμενες ηλικίας έως 59 ετών θεωρούν σημαντική την ακρίβεια των πληροφοριών που παρέχονται, χαρακτηριστικό που θεωρείται σημαντικό μόνο για τέσσερις στους/στις δέκα άνω των 60 ετών. Ο επαγγελματισμός θεωρείται σημαντικό προσόν για έξι στους/στις δέκα περίπου μέχρι 59 ετών και για σχεδόν επτά στους/στις δέκα για τα άτομα άνω των 60 ετών. Η εμπειρία θεωρείται σημαντική για τέσσερις στους/στις

δέκα 60 ετών και άνω και φθίνει ως σημαντικό στοιχείο στις νεότερες ηλικίες. Οι αξιολογήσεις και οι κριτικές είναι σημαντικές για το 14,55% των ερωτώμενων έως 39 ετών και δεν αποτελεί σημαντικό παράγοντα για τις μεγαλύτερες ηλικίες, ενώ το κόστος των υπηρεσιών αξιολογείται ως σημαντικό κριτήριο για τους/τις μικρότερους/ες των 39 ετών (36,36%), για το 17,5% σε ηλικίες 40 έως 59 ετών και για σχεδόν το 22% των άνω των 60 ετών.

Σε ό,τι αφορά τα χαρακτηριστικά που χρήζουν βελτίωσης στις μεσιτικές υπηρεσίες, κυρίαρχο αναδεικνύεται η ακρίβεια στην παροχή πληροφοριών για το 52,68% όσων έχουν συνεργαστεί με κάποιο μεσίτη ή κάποια μεσίτρια. Ακολουθούν η επιθυμία για πιο εξειδικευμένη γνώση (32,76%) και το κόστος των παρεχόμενων υπηρεσιών (29,34%). Στα υπόλοιπα χαρακτηριστικά που θα ήθελαν οι ερωτώμενοι/ες να βελτιωθούν, παρατηρείται μια συγκέντρωση μεταξύ του 22% και του 25%, και συγκεκριμένα αναδεικνύονται η ευγένεια και ο επαγγελματισμός (25,05%), η διαφάνεια στις χρεώσεις (24,63%), η ευελιξία στις ανάγκες των πελατών/ισσών (24,20%), η ταχύτητα εξυπηρέτησης (22,27%) και τα περισσότερα διαθέσιμα ακίνητα (22,06%) (Γράφημα 22).

Γράφημα 22: Ποια χαρακτηριστικά θα θέλατε να βελτιώσουν οι μεσιτικές υπηρεσίες ; (έως 3 απαντήσεις)

Βάση: όσοι/ες έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου

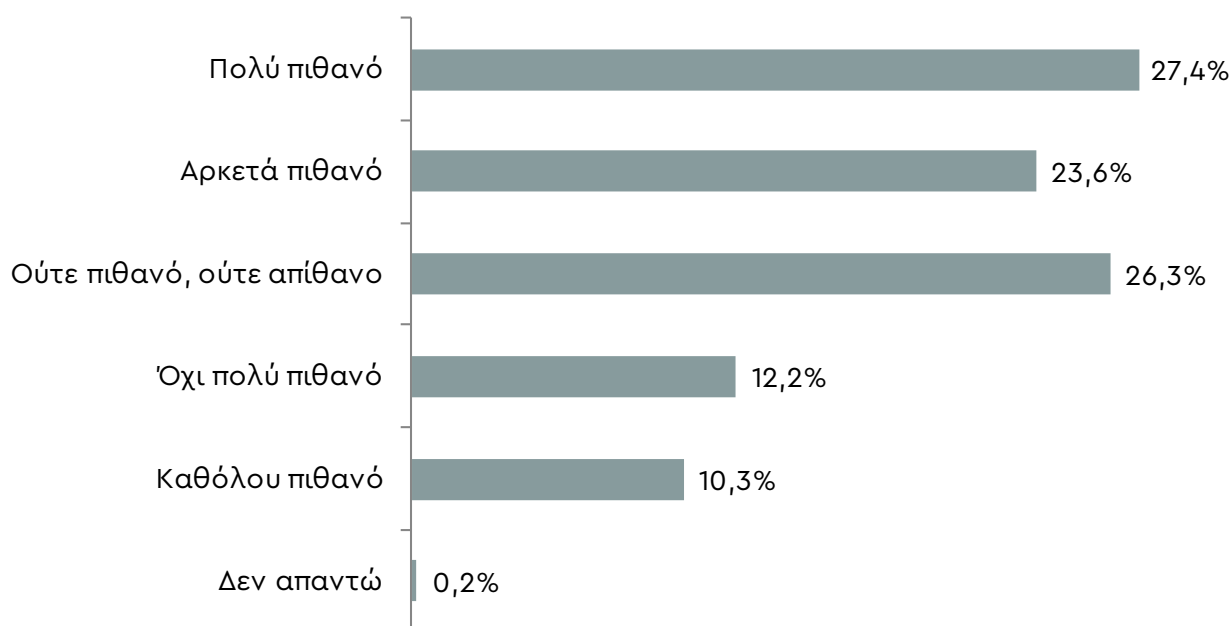


Πέραν της επιθυμίας για μεγαλύτερη ακρίβεια στην παροχή πληροφοριών, η οποία κυριαρχεί σε όλες τις δημογραφικές κατηγορίες, το κόστος υπηρεσιών και η διαφάνεια στις χρεώσεις αναδεικνύονται κυρίως από τους νεότερους και τις νεότερες μέχρι 39 ετών, ενώ οι άνω των 40 ετών ζητούν μεγαλύτερη ευελιξία και περισσότερα διαθέσιμα ακίνητα. Οι ελεύθεροι/ες επαγγελματίες επιθυμούν περισσότερη εξειδικευμένη γνώση, επαγγελματισμό και περισσότερα διαθέσιμα ακίνητα, οι εργαζόμενοι/ες μισθωτοί/ες (ιδιωτικού και δημοσίου τομέα) επιθυμούν βελτίωση του κόστους υπηρεσιών και πιο εξειδικευμένες γνώσεις, ενώ οι συνταξιούχοι επιθυμούν περισσότερη ευελιξία στις ανάγκες του/της πελάτη/ισσας, μείωση του κόστους υπηρεσιών και βελτίωση της ταχύτητας εξυπηρέτησης. Οι απαιτήσεις για πιο εξειδικευμένες γνώσεις αυξάνονται ανάλογα με το εισόδημα, εκκινώντας από 17,86% για εισοδήματα έως 10.000€, για να καταλήξουν στο 55,77% για εισοδήματα άνω των 50.000€. Κυρίαρχη, τέλος, είναι η επιθυμία για πιο εξειδικευμένη γνώση στους/στις κατόχους Μεταπτυχιακού/Διδακτορικού διπλώματος (40,99%), έναντι των άλλων κατηγοριών μορφωτικού επιπέδου.

Πλειονοτική επίσης εμφανίζεται η πρόθεση σύστασης των μεσιτικών υπηρεσιών που αξιοποίησαν οι ερωτώμενοι/ες σε άλλους/ες ενδιαφερόμενους/ες, καθώς περισσότεροι/ες από τους/τις μισούς/ες ερωτώμενους/ες που έχουν χρησιμοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες θεωρούν πολύ (27,4%) ή αρκετά (23,6%) πιθανό να τους/τις συστήσουν σε τρίτους. Το 26,3% εμφανίζει μέτρια διάθεση (ούτε πιθανό ούτε απίθανο) σύστασης των μεσιτών και μεσιτριών που συνεργάστηκαν, ενώ καμία διάθεση να τους/τις συστήσουν δηλώνει το 22,5% (απίθανο το 10,3% - πολύ απίθανο το 12,2%) (Γράφημα 23).

Γράφημα 23: Πόσο πιθανό είναι να συστήσετε τις μεσιτικές υπηρεσίες που χρησιμοποιήσατε σε άλλους/ες;

Βάση: όσοι/ες έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Οι πιθανότητες σύστασης των μεσιτικών υπηρεσιών που έλαβαν, και συνεπακόλουθα ο βαθμός ικανοποίησης των ερωτώμενων, φαίνεται να αυξάνονται ανάλογα με την ηλικιακή ομάδα. Οι μικρότεροι/-ες των 39 ετών δηλώνουν σε ποσοστό που ξεπερνά το 38% ότι δεν πρόκειται να δώσουν συστάσεις (25,5% και 12,7% για τις επιλογές «όχι πολύ πιθανό» και «καθόλου πιθανό» αντίστοιχα) και μόλις το 22,7% αυτών διατίθεται να συστήσει τον/τη μεσίτη/τρια που συνεργάστηκε σε άλλους/ες ενδιαφερόμενους/ες (12,7% και 20% αθροιστικά για τις επιλογές που δηλώνουν υψηλή πιθανότητα σύστασης των μεσιτικών υπηρεσιών). Η πρόθεση σύστασης αντιστρέφεται θετικά στην ηλικιακή κατηγορία 40 έως 49 ετών, όπου το 42,1% εμφανίζεται θετικό στο να συστήσει σε άλλα άτομα τον μεσίτη ή τη μεσίτρια που συνεργάστηκε (τα επιμέρους ποσοστά είναι 23,5% και 18,6% για το πολύ και αρκετά πιθανό αντίστοιχα), έναντι του 26,3% που δεν έχει τέτοια πρόθεση (προκύπτει από το άθροισμα 15,7% και 10,8% των απαντήσεων με χαμηλή ή μηδενική πιθανότητα). Το ποσοστό βελτιώνεται ακόμα περισσότερο στις ηλικίες μεταξύ 50-59 ετών, όπου το 52% προτίθεται να κάνει συστάσεις, έναντι του 26% που δεν έχει ανάλογη πρόθεση (29,9% απάντησε «πολύ πιθανό», 22,7% «αρκετά πιθανό», 14,3% «όχι πολύ πιθανό και 11,7% «καθόλου πιθανό»). Στους άνω των 60 ετών, η θετική διάθεση σύστασης ξεπερνά το 61% (άθροισμα των θετικών απαντήσεων 32,9% και 28,4%), έναντι του περίπου 11% που δεν έχει καμία ανάλογη πρόθεση (άθροισμα των ποσοστών των αρνητικών απαντήσεων 3,2% και 7,7%).

Σε ό,τι αφορά τη διάκριση ανάλογα με την ιδιότητα των ερωτώμενων, μεγαλύτερη προθυμία σύστασης των μεσιτών/τριών που συνεργάστηκαν εμφανίζουν οι ελεύθεροι/ες επαγγελματίες, από τους/τις οποίους/ες το 53,7% δηλώνει προθυμία (32,8% και 20,9% απάντησαν ότι είναι πολύ και αρκετά πιθανό), έναντι του σχεδόν 20% που θεωρεί απίθανο να συστήσει τον μεσίτη ή τη μεσίτρια που συνεργάστηκε σε άλλα άτομα (10,2% και 10,7% αποκρίθηκαν αρνητικά). Αντίστοιχα, το 60,6% των συνταξιούχων είναι διατεθειμένο να δώσει θετικές συστάσεις (31,9% και 28,7% το θεωρούν πολύ και αρκετά πιθανό αντίστοιχα), έναντι του 12% που χαρακτηρίζει απίθανο ένα τέτοιο ενδεχόμενο (άθροισμα των ποσοστών 6,4% και 6,4% για τις αρνητικές απαντήσεις). Ελαφρώς μειωμένο, αλλά σε κάθε περίπτωση θετικά διακείμενο, είναι και το 49,2% των δημοσίων υπαλλήλων (25,4% και 23,8% απάντησαν θετικά), έναντι του 22,2% που εμφανίζεται αρνητικό να κάνει συστάσεις (7,9% και 14,3% βρίσκει ότι η πιθανότητα είναι χαμηλή ή ανύπαρκτη). Τον μικρότερο βαθμό ικανοποίησης εμφανίζουν οι μισθωτοί/ες του ιδιωτικού τομέα, με το 37,2% να δηλώνει πρόθεση σύστασης και το 34% αυτών να αποκλείει ένα τέτοιο ενδεχόμενο (τα ποσοστά για τα αθροίσματα έχουν ως εξής: 13,8% και 23,4% για την υψηλή πιθανότητα σύστασης, και 23,4% και 10,6% για τη χαμηλή και μηδενική πιθανότητα αντίστοιχα).

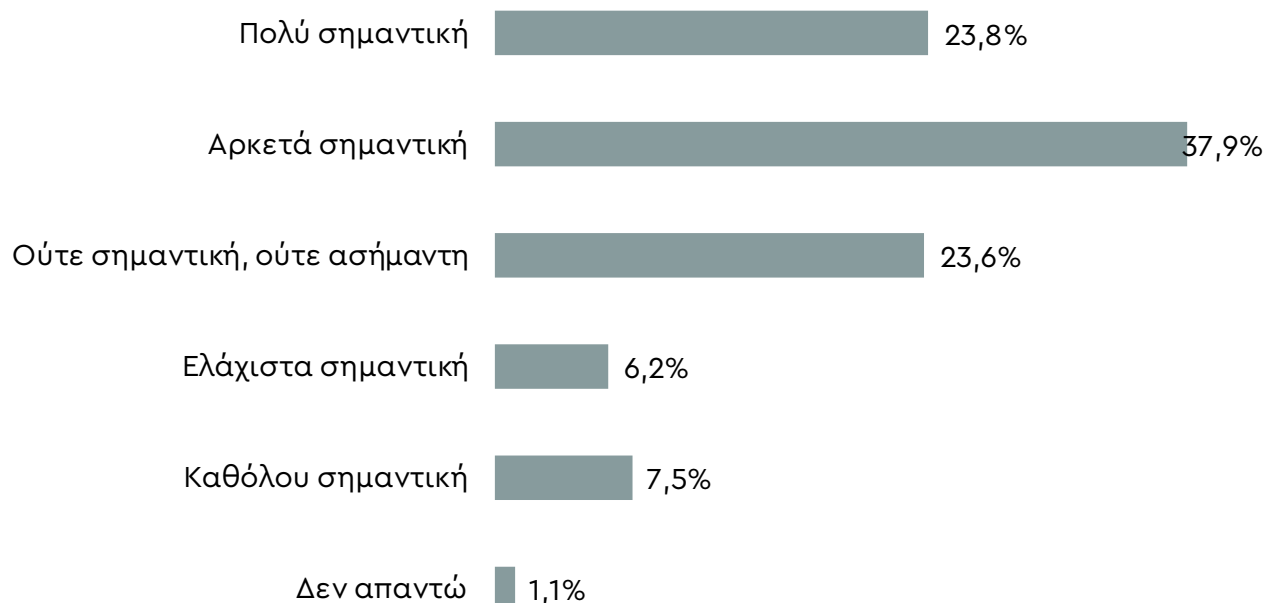
Μεγαλύτερο βαθμό ικανοποίησης και πρόθεση σύστασης των μεσιτικών υπηρεσιών σε άλλα άτομα εμφανίζουν τα μεσαία εισοδήματα, έναντι των χαμηλότερων αλλά και των υψηλότερων εισοδημάτων. Συγκεκριμένα, το 25% όσων το ετήσιο οικογενειακό εισόδημα δεν ξεπερνά τις 10.000€ χαρακτηρίζει ως μάλλον απίθανο το ενδεχόμενο να συστήσουν τον/την μεσίτη/τρια που συνεργάστηκε (14,3% απάντησε «όχι πολύ πιθανό» και 10,7% «καθόλου πιθανό»), ενώ το 57,1% αυτών το θεωρούν πολύ ή αρκετά πιθανό, με ποσοστά 21,4% και 35,7% αντίστοιχα. Για εισοδήματα μεταξύ 10.001€ και 20.000€, αρνητικό εμφανίζεται το 22,8% (άθροισμα του 12,8% και 11% των σχετικών απαντήσεων) και θετικό το 49,6% (δηλαδή, 25,7% απάντησε ότι είναι πολύ πιθανό και 23,9% αρκετά πιθανό να συστήσει τις υπηρεσίες). Αντίστροφη είναι η διάθεση για εισοδήματα μεταξύ

20.001 – 30.000€ και 30.001–40.000€, όπου αποκλείει το ενδεχόμενο σύστασης των μεσιτικών υπηρεσιών που χρησιμοποίησε σε ποσοστό 18% και 19% αντίστοιχα, ενώ πολύ ή αρκετά πιθανό να κάνει συστάσεις εμφανίζεται περίπου το 52% και το 57% αντίστοιχα. Για τα εισοδήματα μεταξύ 40.001 – 50.000€, ενώ η διάθεση παροχής σχετικών συστάσεων είναι σχεδόν στο 59% (άθροισμα των ποσοστών των θετικών απαντήσεων 30,6% και 18,4%), αυξάνεται η αρνητική τοποθέτηση στο 24% (το 10,2% δεν το βρίσκει πολύ πιθανό και το 14,3% δεν το βρίσκει καθόλου πιθανό), ενώ για τα εισοδήματα που υπερβαίνουν τις 50.000€, η διάθεση παροχής συστάσεων περιορίζεται στο 40% περίπου (21,2% και 19,2% είναι τα ποσοστά αυτών που θεωρούν ότι είναι πολύ ή αρκετά πιθανό να συστήσουν τις υπηρεσίες), ενώ η άρνηση σύστασης αυξάνεται στο 26% περίπου (17,3% και 9,6% πιστεύουν ότι δεν είναι πολύ ή καθόλου πιθανό να προτείνουν σε τρίτο άτομο τις μεσιτικές υπηρεσίες αντίστοιχα).

Στο ερώτημα πόσο σημαντική θεωρούν τη μεσιτική διαμεσολάβηση στην αναζήτηση ακινήτου, έξι στα δέκα άτομα που έχουν χρησιμοποίησει μεσιτικές υπηρεσίες εκτιμούν ότι είναι πολύ (23,8%) ή αρκετά (37,9%) σημαντική, το 23,6% παίρνει ουδέτερη θέση και μόλις το 13,7% τη θεωρεί ελάχιστα (6,2%) ή καθόλου (7,5%) σημαντική (Γράφημα 24). Περισσότερο σημαντική βρίσκουν τη μεσιτεία τα άτομα άνω των 60 ετών, οι συνταξιούχοι και τα άτομα με Μεταδευτεροβάθμια εκπαίδευση. Αυτές οι κατηγορίες συγκεντρώνουν ποσοστό άνω του 70%, όταν αθροιστούν οι απαντήσεις που δόθηκαν για την πολύ και αρκετά σημαντική συμβολή των μεσιτών και μεσιτριών στη διαδικασία αγοραπωλησίας ή ενοικίασης ακινήτου.

Γράφημα 24: Πόσο σημαντική είναι για εσάς η χρήση μεσιτικών υπηρεσιών, όταν ψάχνετε να αγοράσετε ή να ενοικιάσετε ακίνητο;

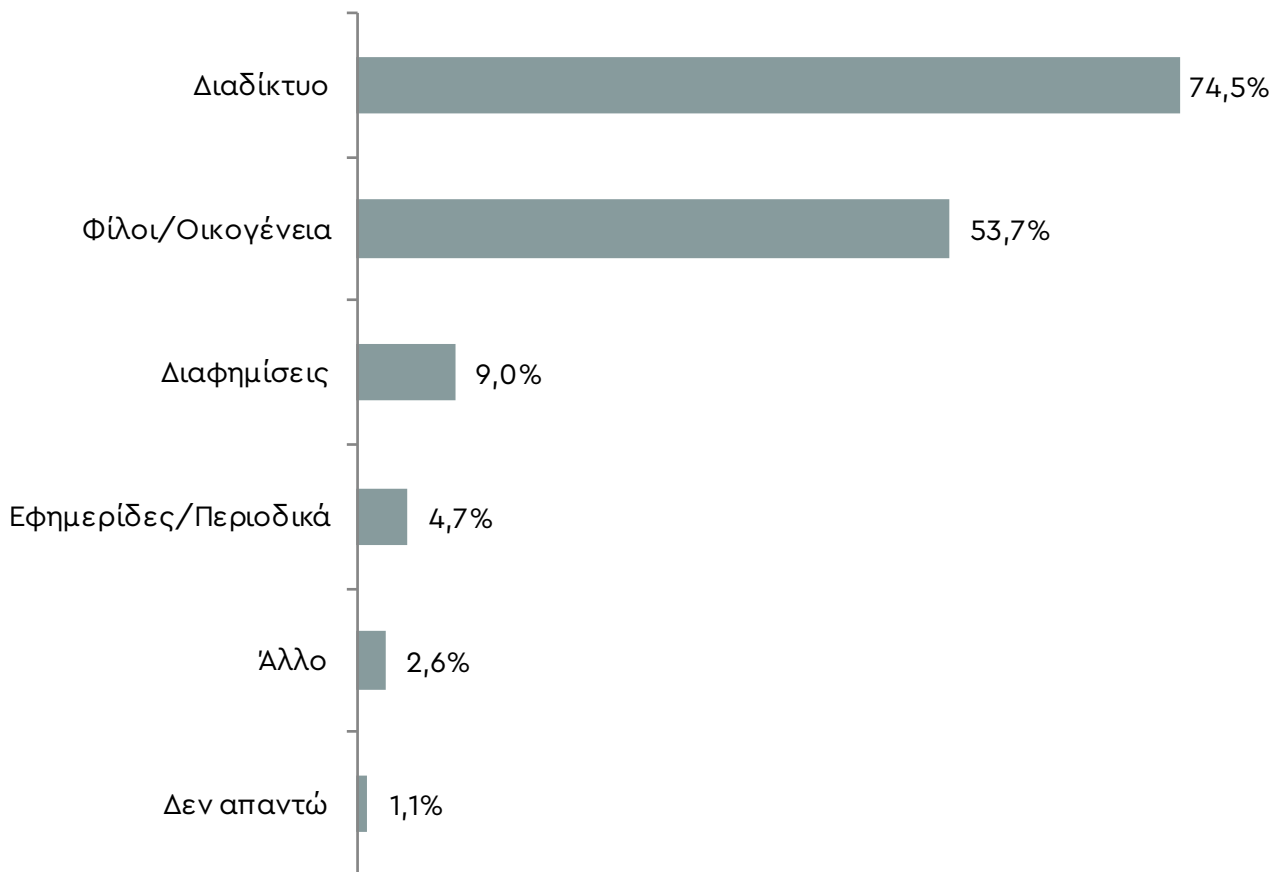
Βάση: όσοι/ες έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοραπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Αναφορικά με την πιο συχνή πηγή πληροφοριών σχετικά με τα μεσιτικά γραφεία, ως κύρια πηγή αναδεικνύεται το διαδίκτυο (74,5%) για τα άτομα που έχουν χρησιμοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες, και ακολουθούν οι συστάσεις φίλων ή της οικογένειας (53,7%). Οι διαφημίσεις (9%) και οι εφημερίδες ή περιοδικά (4,7%), αποτελούν πηγή άντλησης πληροφοριών για λιγότερους/ες από έναν/μία στους/στις δέκα (Γράφημα 25), με εξαίρεση τα νησιά του Αιγαίου και την Κρήτη, όπου φαίνεται να έχουν σημαντική θέση ως πηγή πληροφόρησης (22% και 7,3% αντίστοιχα).

Γράφημα 25: Ποια είναι η πιο συχνή πηγή πληροφοριών σας για μεσιτικά γραφεία; (έως 2 απαντήσεις)

Βάση: όσοι/ες έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Εύλογα, το διαδίκτυο αποτελεί συντριπτικά τη βασική πηγή πληροφόρησης για τις μικρότερες ηλικίες και φθίνει όσο αυξάνεται η ηλικία, αποτελώντας όμως την κυριότερη πηγή πληροφόρησης σε όλες τις ηλικίες. Οι συστάσεις από φίλους και συγγενείς είναι σχεδόν ισοδύναμη πηγή πληροφόρησης με το διαδίκτυο για τους άνω των εξήντα ετών (63,2% συστάσεις – 65,8% διαδίκτυο), ενώ σημαντική πηγή πληροφόρησης είναι και για όσους/ες είναι μεταξύ 40 και 49 ετών (57,8%) και 50 έως 59 ετών (48,1%), ενώ φθίνει στους/στις νεότερους/ες (έως 39 ετών) που ανέρχεται στο 36,4%.

Συμπεράσματα

Η έρευνα αποκαλύπτει την συμβολή των μεσιτικών υπηρεσιών στις αγοραπωλησίες και ενοικιάσεις ακινήτων, με το 52,5% των ερωτώμενων να έχει χρησιμοποιήσει μεσιτική διαμεσολάβηση. Ιδιαίτερα στον τομέα της ενοικίασης και της αγοραπωλησίας κατοικιών, οι μεσίτες/τριες παραμένουν κεντρικοί παράγοντες, καταδεικνύοντας την σημασία των υπηρεσιών τους.

Αν και το 40% των ερωτώμενων έχει αρνητική ή μάλλον αρνητική άποψη για τους/τις μεσίτες/τριες, η αρνητική στάση προέρχεται κυρίως από εκείνους/ες που δεν έχουν χρησιμοποιήσει ποτέ μεσιτικές υπηρεσίες. Αντίθετα, όσοι/ες έχουν συνεργαστεί με μεσίτες ή μεσίτριες εμφανίζουν πολύ θετικότερη άποψη. Συγκεκριμένα, το 64% των ερωτώμενων που έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες θεωρεί τους/τις μεσίτες/τριες αξιόπιστους/ες, ενώ το 51% δηλώνει πρόθυμο να τους/τις συστήσει σε άλλους/ες. Αυτό δείχνει ότι οι προσωπικές εμπειρίες από τη χρήση μεσιτικών υπηρεσιών βελτιώνουν την αντίληψη για τους/τις μεσίτες/τριες, υποδεικνύοντας πως υπάρχει δυναμική για περαιτέρω βελτίωση της εικόνας του κλάδου, μέσω της ενίσχυσης της εμπιστοσύνης και της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Οι κύριοι λόγοι αποφυγής της μεσιτικής διαμεσολάβησης δείχνουν επίσης ότι το μεγαλύτερο ποσοστό (67,4%) των ερωτώμενων που δεν έχει αξιοποιήσει μεσίτες/τριες διαχειρίστηκε την συναλλαγή μόνο του, έναντι του 26,7% που δήλωσε έλλειψη εμπιστοσύνης προς τους επαγγελματίες του κλάδου. Αυτό δείχνει ότι η έλλειψη εμπιστοσύνης δεν είναι το βασικό εμπόδιο στη χρήση μεσιτικών υπηρεσιών. Στο πλαίσιο αυτό, οι ραγδαίες τεχνολογικές εξελίξεις που όλο και περισσότερο ενσωματώνονται στην καθημερινότητα των πολιτών καθορίζοντας την συμπεριφορά τους, χρήζουν περαιτέρω διερεύνησης καθώς φαίνεται ότι θα επηρεάσουν σημαντικά το κλάδο. Και τούτο λαμβάνοντας υπόψη το εύρημα ότι το 51,9% του δείγματος σε ενδεχόμενη μελλοντική συναλλαγή του για ακίνητα θα ξεκινήσει την αναζήτησή του μέσω του διαδικτύου και προφανώς των συναφών ψηφιακών πλατφορμών. Πλέον των παραπάνω και βάσει των στοιχείων της έρευνας, τα δημογραφικά χαρακτηριστικά των ερωτώμενων παρουσιάζουν σημαντικές διαφοροποιήσεις που επηρεάζουν τη στάση τους απέναντι στους/στις μεσίτες/τριες και τη χρήση των μεσιτικών υπηρεσιών. Ειδικότερα τα βασικά συμπεράσματα ανά κατηγορία είναι τα εξής:

1. **Ηλικία:** Οι νεότεροι/ες κάτω των 39 ετών τείνουν να έχουν πιο αρνητική άποψη για τους/τις μεσίτες/τριες, με το 65% αυτών να διατηρεί αρνητική ή μάλλον αρνητική στάση. Αντίθετα, οι μεγαλύτερες ηλικίες (άνω των 60 ετών) δείχνουν μεγαλύτερη ικανοποίηση, με το 56,8% να δηλώνει θετική ή μάλλον θετική άποψη για τους/τις μεσίτες/τριες.
2. **Επαγγελματική κατηγορία:** Οι ελεύθεροι/ες επαγγελματίες χρησιμοποιούν περισσότερο τις υπηρεσίες μεσιτών/τριών, με το 60,6% αυτών να δηλώνει ότι έχει συνεργαστεί με μεσίτες/τριες για συναλλαγές ακινήτων. Αντίθετα, οι μισθωτοί/ές ιδιωτικού τομέα και οι δημόσιοι υπάλληλοι παρουσιάζουν χαμηλότερα ποσοστά χρήσης μεσιτικών υπηρεσιών.
3. **Εισόδημα:** Τα άτομα με υψηλότερο εισόδημα (άνω των 50.000€) τείνουν να χρησιμοποιούν πιο συχνά τις υπηρεσίες μεσιτών/τριών και να έχουν καλύτερη εμπειρία από αυτές τις συναλλαγές. Παράλληλα, αυτοί/ές με χαμηλότερο εισόδημα επιλέγουν να διεκπεραιώσουν τις συναλλαγές μόνοι/ες τους, λόγω κόστους ή έλλειψης εμπιστοσύνης.

4. Εκπαιδευτικό επίπεδο: Τα άτομα με υψηλότερο εκπαιδευτικό επίπεδο (Μεταπτυχιακά/ Διδακτορικά διπλώματα) τείνουν να είναι πιο απαιτητικά από τις μεσιτικές υπηρεσίες και παρουσιάζουν μεγαλύτερα ποσοστά μη ικανοποίησης. Ωστόσο, είναι περισσότερο πιθανό να χρησιμοποιήσουν τις υπηρεσίες για πιο εξειδικευμένες συναλλαγές, όπως η ενοικίαση επαγγελματικής στέγης.
5. Γεωγραφική κατανομή: Στην Αττική, όπου συγκεντρώνεται το μεγαλύτερο ποσοστό του πληθυσμού, οι ερωτώμενοι/ες είναι λιγότερο πιθανό να ξεκινήσουν την αναζήτηση ακινήτου μέσω μεσιτικού γραφείου (20%). Στις άλλες περιοχές της Ελλάδας, όπως στη Βόρεια Ελλάδα και τα νησιά του Αιγαίου, οι μεσίτες/τριες διαδραματίζουν σημαντικότερο ρόλο στην αγορά ακινήτων, ιδιαίτερα στις αγοραπωλησίες οικοπέδων.

Αυτά τα χαρακτηριστικά αναδεικνύουν τις διαφορετικές ανάγκες και προτιμήσεις των ερωτώμενων, καθώς και τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι μεσίτες/τριες σε κάθε ομάδα.

Εν κατακλείδι, η έρευνα επιβεβαιώνει ότι, παρά τις προκλήσεις που υπάρχουν, η ζήτηση για μεσιτικές υπηρεσίες παραμένει ισχυρή. Υπάρχουν σημαντικές ευκαιρίες για περαιτέρω ανάπτυξη, καθώς το 76% των ερωτώμενων δηλώνει ότι είναι πιθανό να αγοράσει, πουλήσει ή ενοικιάσει κάποιο ακίνητο μέσα στην επόμενη πενταετία. Αυτή η τάση υποδηλώνει ότι οι μεσίτες/τριες μπορούν να επενδύσουν σε στρατηγικές που θα τους επιτρέψουν να προσεγγίσουν καλύτερα αυτούς τους δυνητικούς πελάτες και να επωφεληθούν από την αναμενόμενη αύξηση των συναλλαγών στον τομέα των ακινήτων. Με έμφαση στη βελτίωση των υπηρεσιών και της επικοινωνίας με τους/τις πελάτες/ισσες, οι μεσίτες/τριες έχουν τη δυνατότητα να ενισχύσουν περαιτέρω τη φήμη τους και να ενισχύσουν τον ρόλο τους ως αξιόπιστοι σύμβουλοι στην αγορά ακινήτων.

Τα στοιχεία της παρούσας έρευνας προσφέρουν πολύτιμες πληροφορίες που μπορούν να αξιοποιηθούν από τους μεσίτες και τις μεσίτριες, για να προσεγγίσουν τα κατάλληλα κοινά για τις υπηρεσίες τους. Με την κατανόηση των προτιμήσεων και των αναγκών των πελατών/ισσών, οι μεσίτες/τριες μπορούν να προσαρμόσουν τις στρατηγικές τους με τρόπους που να ανταγωνίζονται και να εναρμονίζονται με τις προσδοκίες των δυνητικών πελατών/ισσών. Αυτή η εξατομίκευση της προσέγγισης μπορεί να ενισχύσει την αποτελεσματικότητα των προσπαθειών τους και να βελτιώσει την εμπειρία των πελατών/ισσών, καθιστώντας τους/τες πιο ανταγωνιστικούς/ες στην αγορά. Έτσι μπορεί να ενισχυθεί και γενικότερα η εικόνα του κλάδου.

Παράρτημα 1

Σύνθεση Δείγματος

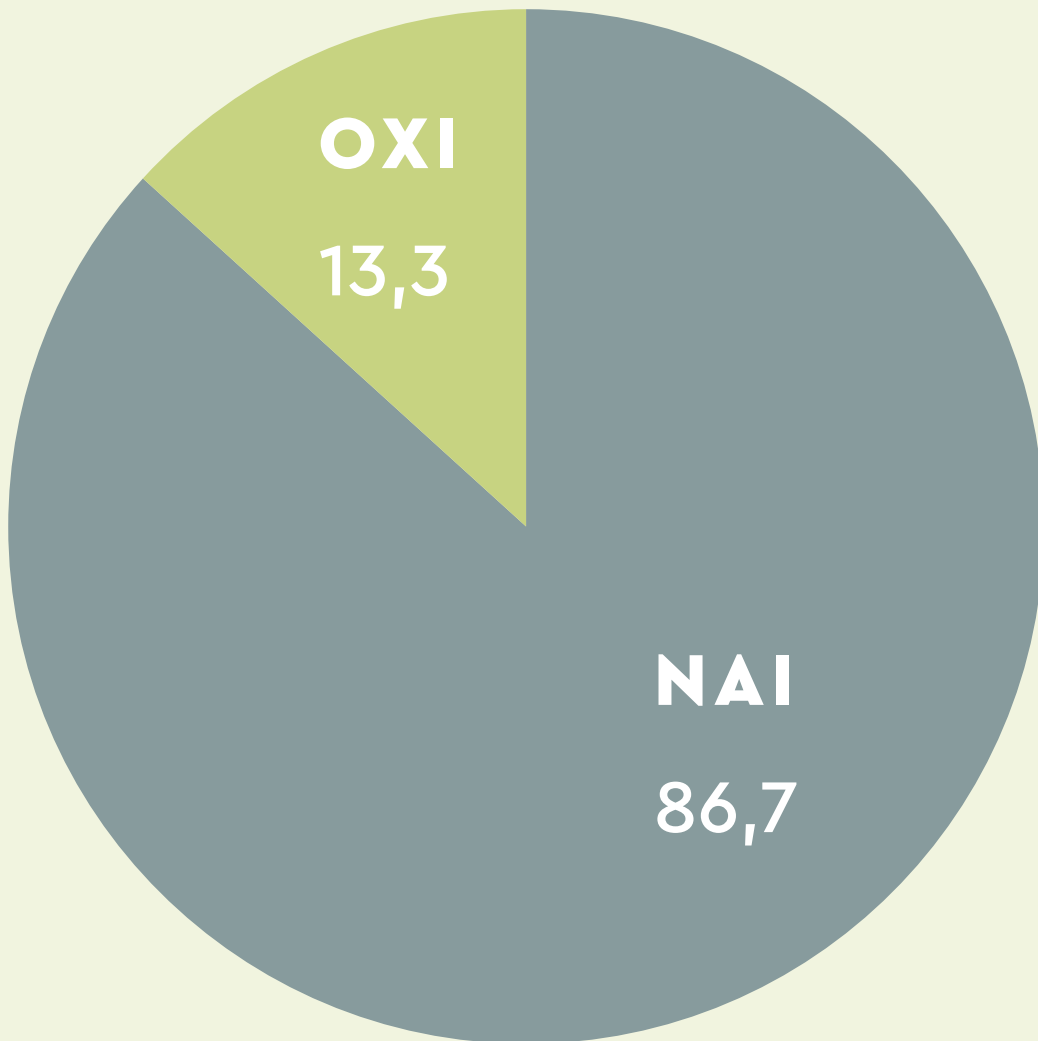
Πίνακας
Σύνθεση δείγματος έρευνας μεσιτικών υπηρεσιών

Ηλικιακή κατηγορία	έως 39	12,7%
	40-49	19,9%
	50-59	33,8%
	60+	32,5%
	Δεν απαντώ	1,2%
Φύλο	Άνδρας	53,3%
	Γυναίκα	45,7%
	Δεν απαντώ	1,0%
Ιδιότητα	Αυτοαπασχολούμενος-η/ Ελεύθερος Επαγγελματίας/ Επιχειρηματίας	32,0%
	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	22,0%
	Δημόσιος Υπάλληλος	14,7%
	Συνταξιούχος	21,7%
	Άλλο (φοιτητής, οικιακά, άνεργος κ.λπ.)	5,8%
	Δεν απαντώ	3,8%
Εκπαιδευτικό επίπεδο	Α'βάθμια/Β'βάθμια	12,2%
	Μετά-Β'βάθμια/ΙΕΚ	14,2%
	ΑΕΙ/ΤΕΙ	40,3%
	Μεταπτυχιακό/Διδακτορικό	31,0%
	Δεν απαντώ	2,3%
Ετήσιο εισόδημα	Έως 10.000 €	8,3%
	10.001€ - 20.000€	26,6%
	20.001€ - 30.000€	19,4%
	30.001€ - 40.000€	13,0%
	40.001€ - 50.000€	8,3%
	Άνω των 50.000€	8,8%
	Δεν απαντώ	15,7%
Μεγάλη Γεωγραφική Περιοχή	ΑΤΤΙΚΗ	50,5%
	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	22,4%
	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	16,0%
	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ	8,8%
	Δεν απαντώ	2,3%

Παράρτημα 2

Γραφήματα και Πίνακες
Έρευνας

Γράφημα 1 : Έχετε προβεί ποτέ σε αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου ;



Πίνακας 1 : Έχετε προβεί ποτέ σε αγορά, πώληση, ενοικίαση ακινήτου; -Ανά κατηγορία-

	Φύλο		Ηλικιακή κατηγορία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Ναι	86,8%	86,6%	83,1%	85,3%	88,2%	88,0%
Όχι	13,2%	13,4%	16,9%	14,7%	11,8%	12,0%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Ναι	85,4%	85,4%	89,0%	88,3%	78,0%
Όχι	14,6%	14,6%	11,0%	11,7%	22,0%

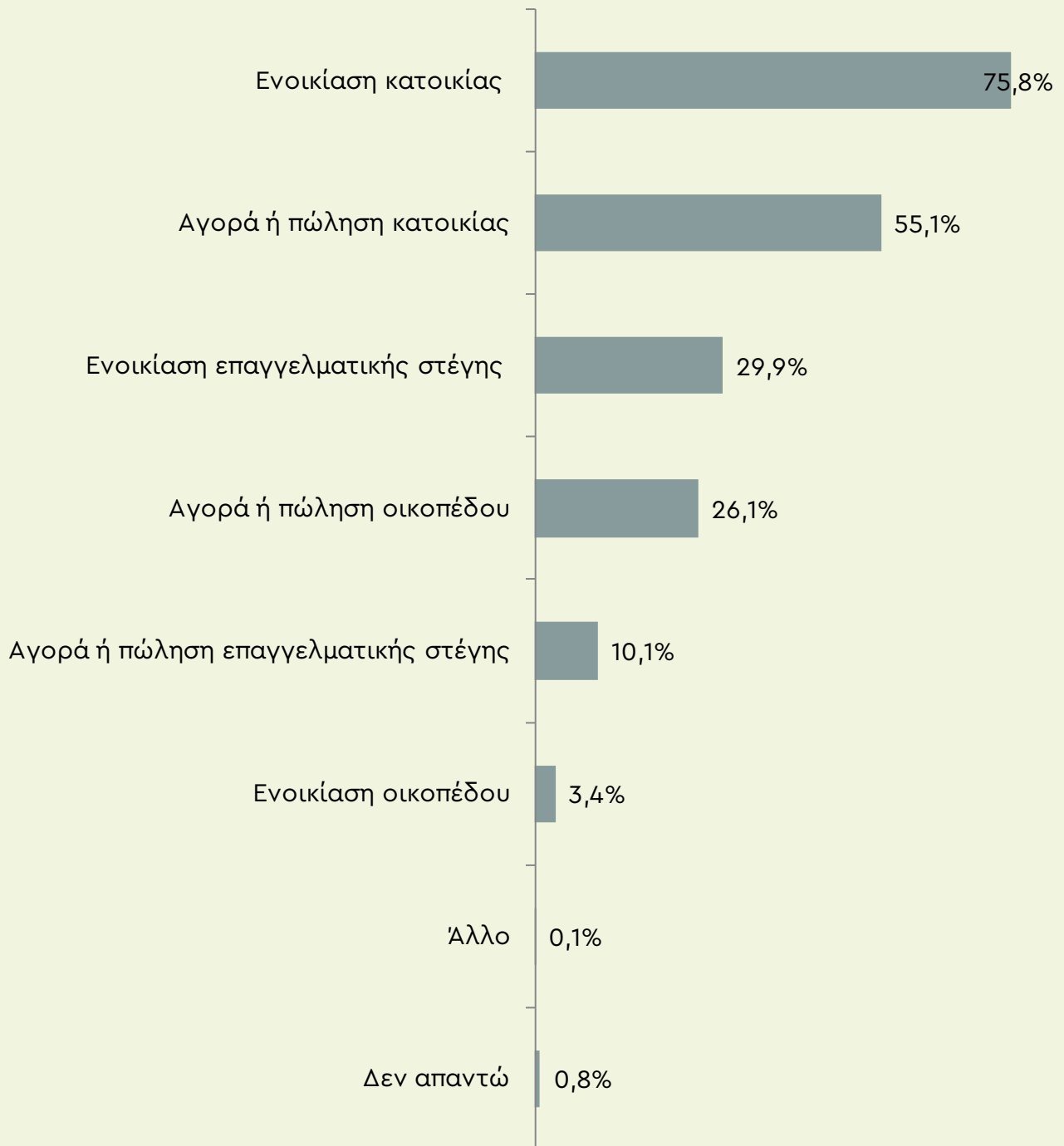
	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Ναι	78,4%	82,2%	89,3%	89,9%
Όχι	21,6%	17,8%	10,7%	10,1%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Ναι	70,6%	82,4%	87,4%	89,5%	92,9%	94,4%
Όχι	29,4%	17,6%	12,6%	10,5%	7,1%	5,6%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Ναι	89,0%	84,3%	81,1%	89,9%
Όχι	11,0%	15,7%	18,9%	10,1%

Γράφημα 2: Τι είδους συναλλαγή κάνατε; (πολλαπλής επιλογής)

Βάση: Όσοι/ες απάντησαν ότι έχουν προβεί σε αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου



Πίνακας 2 : Τι είδους συναλλαγή κάνετε; (πολλαπλής επιλογής)

-Ανά κατηγορία-

Βάση: Όσοι/ες απάντησαν ότι έχουν προβεί σε αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Ενοικίαση κατοικίας	77,6%	73,9%	81,5%	83,3%	74,2%	70,9%
Αγορά ή πώληση κατοικίας	56,1%	53,9%	43,5%	47,7%	55,6%	64,4%
Ενοικίαση επαγγελματικής στέγης	33,5%	25,9%	25,9%	28,2%	30,4%	31,8%
Αγορά ή πώληση οικοπέδου	28,3%	23,2%	8,3%	14,4%	28,1%	37,0%
Αγορά ή πώληση επαγγελματικής στέγης	12,4%	7,4%	4,6%	8,6%	11,8%	11,6%
Ενοικίαση οικοπέδου	4,2%	2,5%	3,7%	2,3%	5,2%	2,1%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Ενοικίαση κατοικίας	83,7%	80,8%	72,9%	71,4%	65,2%
Αγορά ή πώληση κατοικίας	55,0%	51,3%	52,7%	66,3%	58,7%
Ενοικίαση επαγγελματικής στέγης	10,9%	14,5%	52,7%	26,0%	15,2%
Αγορά ή πώληση οικοπέδου	20,9%	18,1%	28,4%	36,2%	19,6%
Αγορά ή πώληση επαγγελματικής στέγης	5,4%	4,1%	17,1%	8,2%	8,7%
Ενοικίαση οικοπέδου	3,1%	2,6%	6,5%	1,0%	0,0%

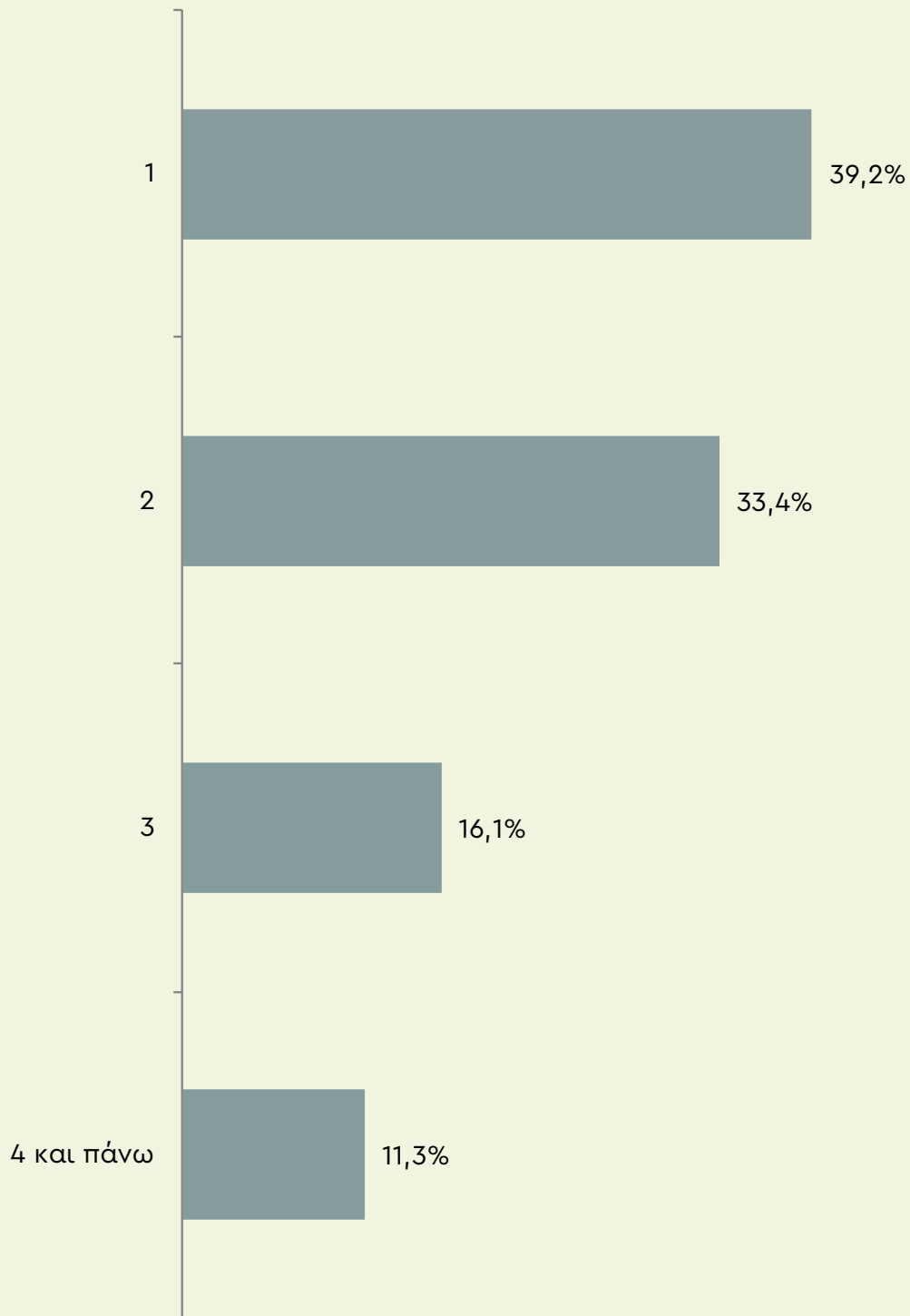
	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Ενοικίαση κατοικίας	74,5%	66,7%	74,8%	82,1%
Αγορά ή πώληση κατοικίας	50,0%	52,5%	56,1%	58,2%
Ενοικίαση επαγγελματικής στέγης	26,5%	25,8%	29,3%	33,0%
Αγορά ή πώληση οικοπέδου	24,5%	20,8%	27,1%	27,4%
Αγορά ή πώληση επαγγελματικής στέγης	13,3%	9,2%	11,1%	8,1%
Ενοικίαση οικοπέδου	0,0%	1,7%	4,6%	3,9%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Ενοικίαση κατοικίας	73,3%	70,1%	74,1%	84,0%	75,9%	77,6%
Αγορά ή πώληση κατοικίας	41,7%	50,4%	53,4%	59,7%	68,4%	64,7%
Ενοικίαση επαγγελματικής στέγης	25,0%	25,4%	31,0%	25,2%	31,6%	49,4%
Αγορά ή πώληση οικοπέδου	20,0%	16,1%	23,6%	31,1%	36,7%	34,1%
Αγορά ή πώληση επαγγελματικής στέγης	8,3%	6,3%	9,8%	9,2%	12,7%	14,1%
Ενοικίαση οικοπέδου	0,0%	4,0%	3,4%	0,8%	5,1%	9,4%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Ενοικίαση κατοικίας	73,5%	78,4%	77,4%	82,5%
Αγορά ή πώληση κατοικίας	57,0%	60,8%	49,6%	45,0%
Ενοικίαση επαγγελματικής στέγης	28,9%	28,4%	33,1%	33,8%
Αγορά ή πώληση οικοπέδου	22,3%	20,1%	32,3%	46,3%
Αγορά ή πώληση επαγγελματικής στέγης	8,9%	11,9%	10,5%	12,5%
Ενοικίαση οικοπέδου	3,9%	2,1%	3,8%	2,5%

Γράφημα 3: Πλήθος διαφορετικών συναλλαγών αγοράς, πώλησης ή ενοικίασης ακίνητης περιουσίας

Βάση: όσοι έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Πίνακας 3: Πλήθος διαφορετικών συναλλαγών αγοράς, πώλησης ή ενοικίασης ακίνητης περιουσίας ανά κατηγορία Βάση: όσοι έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
1	36,4%	42,8%	55,1%	47,1%	35,2%	31,8%
2	32,1%	34,8%	28,0%	30,5%	36,5%	34,9%
3	17,5%	14,2%	11,2%	15,5%	15,3%	18,8%
4 και πάνω	14,0%	8,2%	5,6%	6,9%	13,0%	14,4%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
1	47,7%	49,7%	30,6%	33,0%	47,7%
2	31,3%	32,6%	32,0%	38,6%	36,4%
3	15,6%	14,5%	17,5%	17,3%	11,4%
4 και πάνω	5,5%	3,1%	19,9%	11,2%	4,5%

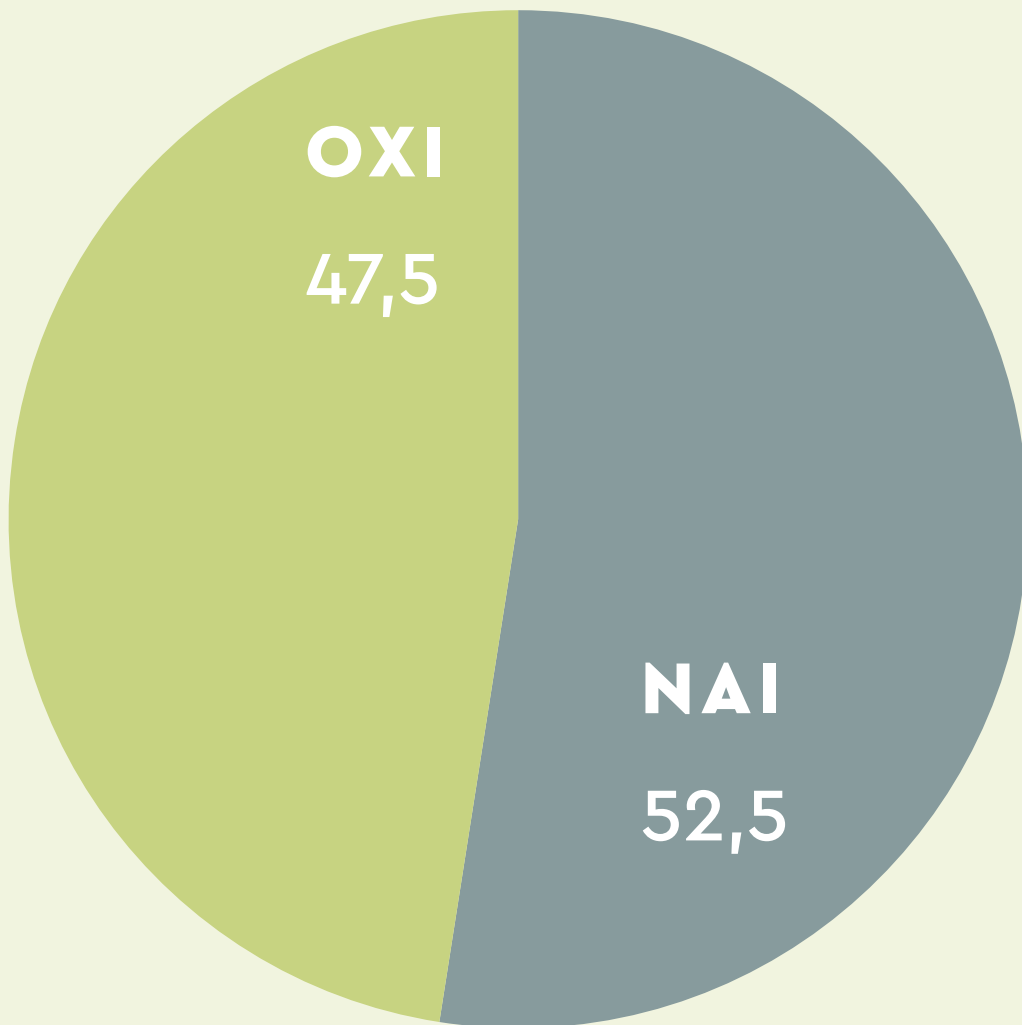
	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
1	46,4%	47,5%	37,8%	34,2%
2	26,8%	33,1%	36,7%	32,4%
3	17,5%	12,7%	13,0%	21,1%
4 και πάνω	9,3%	6,8%	12,5%	12,3%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
1	52,5%	52,3%	41,4%	32,8%	26,6%	23,5%
2	28,8%	28,4%	35,6%	37,0%	35,4%	36,5%
3	15,3%	12,2%	10,9%	21,8%	20,3%	17,6%
4 και πάνω	3,4%	7,2%	12,1%	8,4%	17,7%	22,4%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
1	42,6%	33,9%	38,9%	33,3%
2	32,0%	41,7%	28,2%	30,9%
3	16,3%	12,5%	19,1%	19,8%
4 και πάνω	9,1%	12,0%	13,7%	16,0%

Γράφημα 4: Χρησιμοποιήσατε τις υπηρεσίες κάποιου μεσίτη για την αγορά, πώληση ακινήτου ή ενοικίαση ακινήτου ;

Βάση: όσοι έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Πίνακας 4: Χρησιμοποιήσατε τις υπηρεσίες κάποιου μεσίτη για την αγορά, πώληση ακινήτου ή ενοικίαση ακινήτου ;

-Ανά κατηγορία-

Βάση: όσοι έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Ναι	53,5%	51,2%	50,9%	58,6%	50,3%	52,9%
Όχι	46,5%	48,8%	49,1%	41,4%	49,7%	47,1%

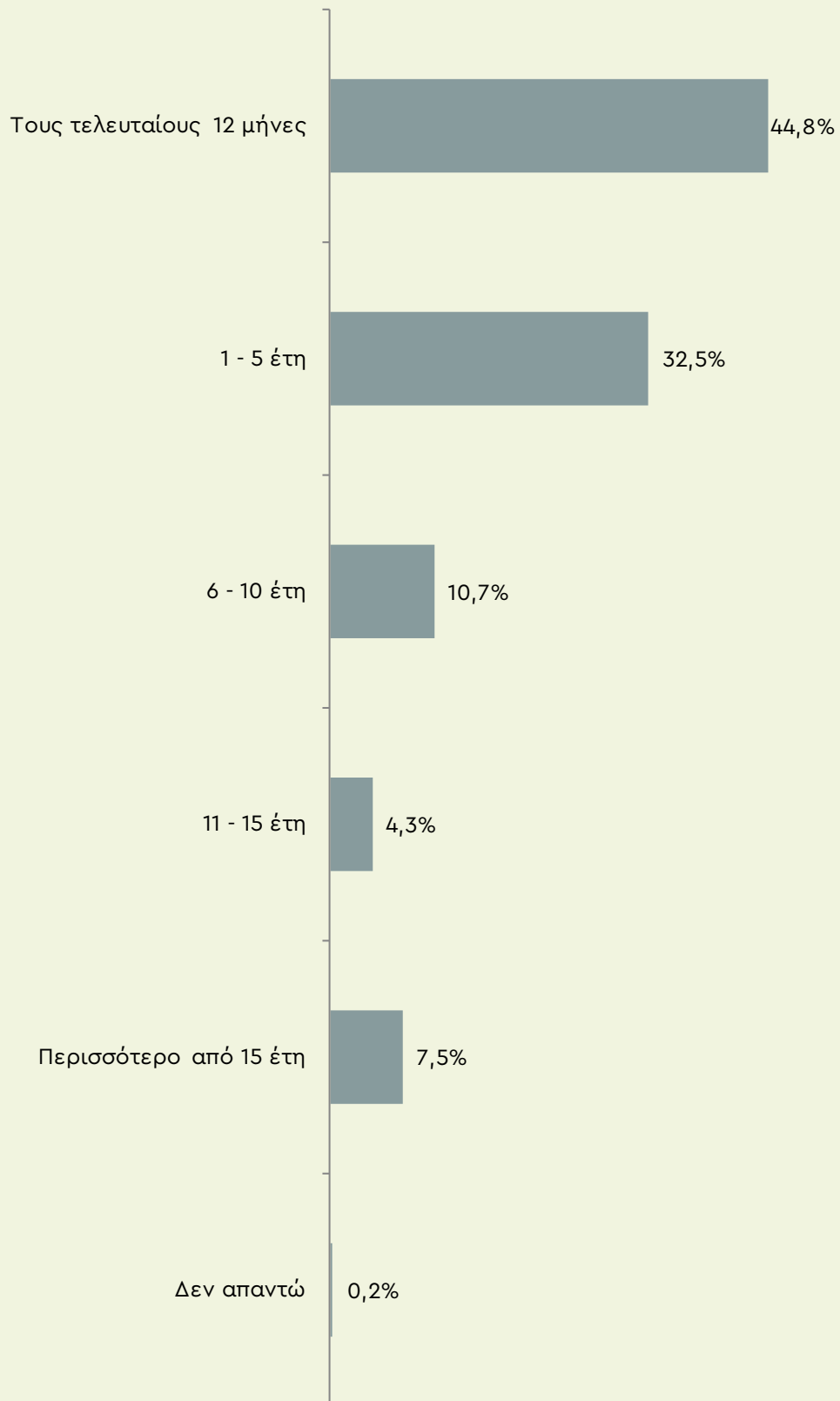
	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Ναι	48,8%	48,7%	60,6%	48,2%	54,3%
Όχι	51,2%	51,3%	39,4%	51,8%	45,7%

	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Ναι	40,8%	47,5%	55,8%	56,3%
Όχι	59,2%	52,5%	44,2%	43,7%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Ναι	46,7%	48,4%	43,7%	60,5%	62,0%	61,2%
Όχι	53,3%	51,6%	56,3%	39,5%	38,0%	38,8%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Ναι	47,7%	65,5%	51,9%	50,6%
Όχι	52,3%	34,5%	48,1%	49,4%

Γράφημα 5: Πότε ήταν η τελευταία φορά που χρησιμοποιήσατε μεσιτικές υπηρεσίες ;
Βάση: όσοι έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Πίνακας 5: Πότε ήταν η τελευταία φορά που χρησιμοποιήσατε μεσιτικές υπηρεσίες;
Ανά κατηγορία - Βάση: όσοι έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοίκιαση ακινήτου

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Τους τελευταίους 12 μήνες	45,3%	44,7%	47,3%	51,0%	44,2%	40,0%
1 - 5 έτη	33,9%	30,8%	36,4%	32,4%	31,8%	32,3%
Πάνω από 5 έτη	20,9%	24,0%	16,4%	16,7%	24,0%	27,1%

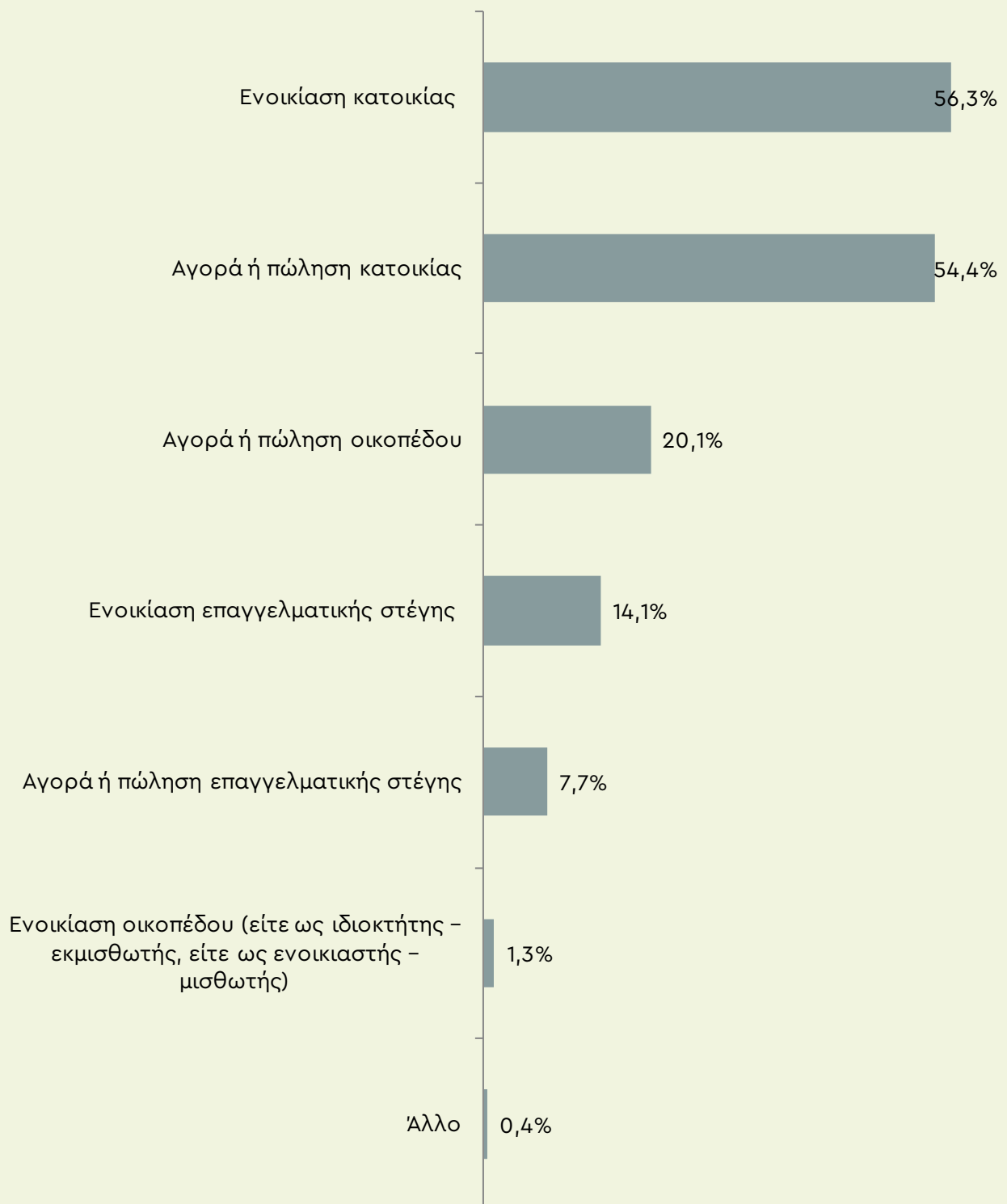
	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Τους τελευταίους 12 μήνες	46,0%	42,6%	49,7%	38,3%	44,0%
1 - 5 έτη	28,6%	38,3%	30,5%	33,0%	28,0%
Πάνω από 5 έτη	25,4%	19,1%	19,8%	28,7%	28,0%

	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Τους τελευταίους 12 μήνες	45,0%	47,4%	43,7%	44,7%
1 - 5 έτη	17,5%	24,6%	34,0%	37,3%
Πάνω από 5 έτη	37,5%	26,3%	22,3%	18,0%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 - 20.000 €	20.001 - 30.000 €	30.001 - 40.000 €	40.001 - 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Τους τελευταίους 12 μήνες	17,9%	41,3%	44,7%	50,0%	57,1%	51,9%
1 - 5 έτη	25,0%	30,3%	35,5%	36,1%	28,6%	34,6%
Πάνω από 5 έτη	57,1%	28,4%	19,7%	13,9%	14,3%	13,5%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Τους τελευταίους 12 μήνες	44,1%	48,8%	40,6%	51,2%
1 - 5 έτη	32,3%	33,1%	36,2%	24,4%
Πάνω από 5 έτη	23,6%	18,1%	21,7%	24,4%

Γράφημα 6: Για ποιο σκοπό χρησιμοποιήσατε μεσιτικές υπηρεσίες; (Πολλαπλής επιλογής)
Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Πίνακας 6: Για ποιο σκοπό χρησιμοποιήσατε μεσιτικές υπηρεσίες; (Πολλαπλής επιλογής)

Ανά κατηγορία – Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Ενοικίαση κατοικίας	60,6%	51,9%	67,3%	63,7%	57,1%	46,5%
Αγορά ή πώληση κατοικίας	51,6%	58,2%	50,9%	53,9%	51,9%	58,7%
Αγορά ή πώληση οικοπέδου	21,3%	18,3%	5,5%	19,6%	18,8%	27,1%
Ενοικίαση επαγγελματικής στέγης	18,5%	9,1%	10,9%	18,6%	14,9%	11,6%
Αγορά ή πώληση επαγγελματικής στέγης	9,1%	5,8%	1,8%	8,8%	8,4%	8,4%
Ενοικίαση οικοπέδου	2,0%	0,5%	0,0%	2,9%	0,6%	1,3%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Ενοικίαση κατοικίας	58,7%	59,6%	61,6%	44,2%	56,0%
Αγορά ή πώληση κατοικίας	61,9%	57,4%	49,2%	56,8%	64,0%
Αγορά ή πώληση οικοπέδου	12,7%	16,0%	21,5%	28,4%	12,0%
Ενοικίαση επαγγελματικής στέγης	3,2%	11,7%	24,9%	6,3%	4,0%
Αγορά ή πώληση επαγγελματικής στέγης	1,6%	4,3%	12,4%	6,3%	4,0%
Ενοικίαση οικοπέδου	0,0%	0,0%	2,3%	2,1%	0,0%

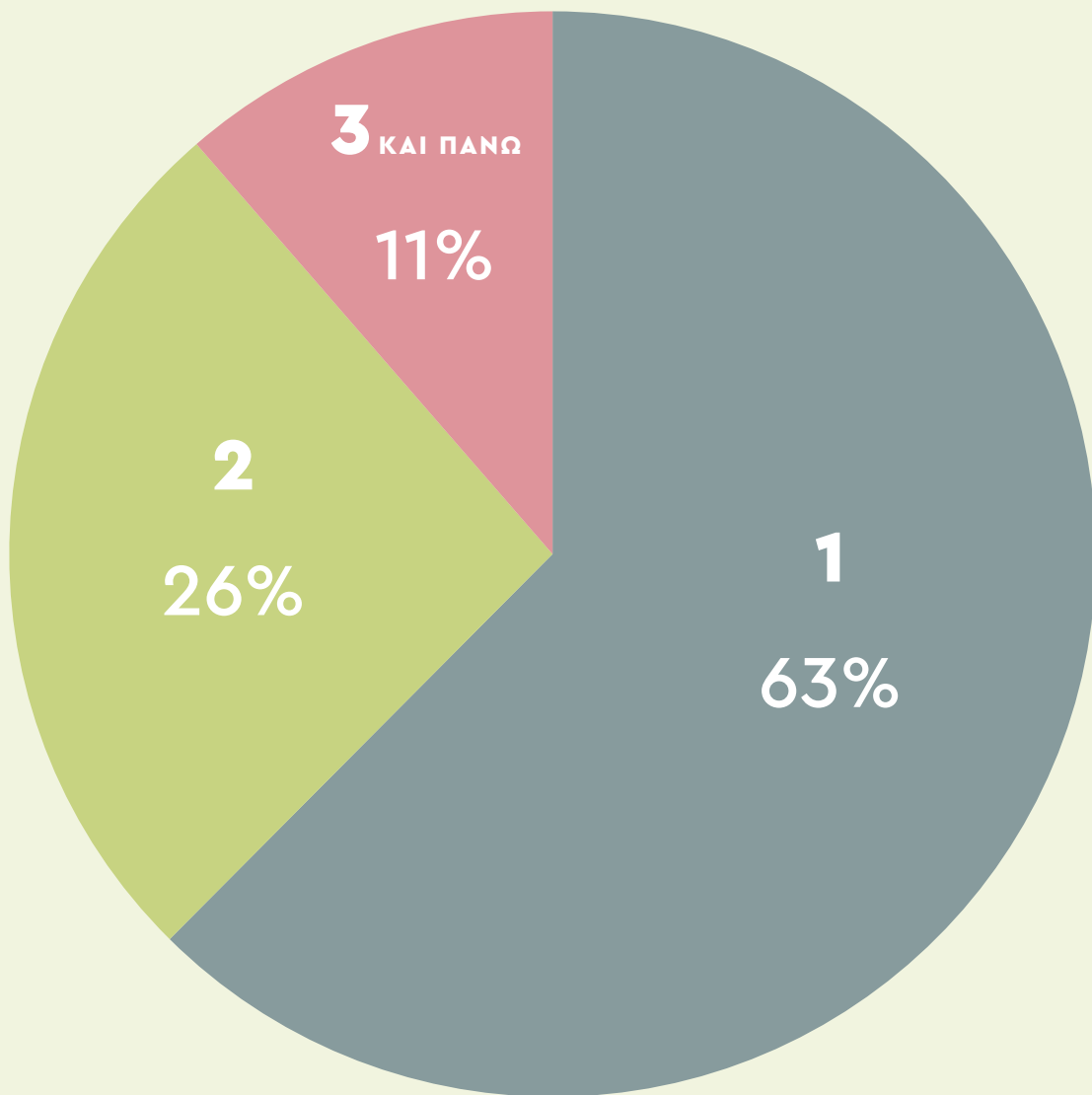
	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Ενοικίαση κατοικίας	55,0%	56,1%	51,9%	62,1%
Αγορά ή πώληση κατοικίας	57,5%	57,9%	56,8%	50,3%
Αγορά ή πώληση οικοπέδου	17,5%	19,3%	18,9%	23,0%
Ενοικίαση επαγγελματικής στέγης	7,5%	12,3%	12,1%	19,3%
Αγορά ή πώληση επαγγελματικής στέγης	5,0%	5,3%	6,8%	9,9%
Ενοικίαση οικοπέδου	0,0%	0,0%	1,0%	2,5%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Ενοικίαση κατοικίας	50,0%	56,9%	52,6%	51,4%	63,3%	53,8%
Αγορά ή πώληση κατοικίας	35,7%	49,5%	57,9%	61,1%	61,2%	55,8%
Αγορά ή πώληση οικοπέδου	17,9%	15,6%	19,7%	22,2%	32,7%	21,2%
Ενοικίαση επαγγελματικής στέγης	14,3%	10,1%	14,5%	11,1%	14,3%	26,9%
Αγορά ή πώληση επαγγελματικής στέγης	0,0%	1,8%	7,9%	9,7%	2,0%	13,5%
Ενοικίαση οικοπέδου	0,0%	0,0%	1,3%	2,8%	2,0%	1,9%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Ενοικίαση κατοικίας	54,5%	61,4%	58,0%	46,3%
Αγορά ή πώληση κατοικίας	56,8%	52,8%	56,5%	51,2%
Αγορά ή πώληση οικοπέδου	17,3%	18,1%	29,0%	24,4%
Ενοικίαση επαγγελματικής στέγης	18,6%	10,2%	8,7%	12,2%
Αγορά ή πώληση επαγγελματικής στέγης	8,2%	8,7%	2,9%	9,8%
Ενοικίαση οικοπέδου	1,4%	1,6%	1,4%	0,0%

Γράφημα 7: Πλήθος συναλλαγών με Μεσίτη

Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Πίνακας 7: Πλήθος συναλλαγών με Μεσίτη

Ανά κατηγορία – Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
1	59,8%	65,2%	70,9%	57,8%	62,7%	61,9%
2	26,0%	26,6%	21,8%	27,5%	26,1%	27,1%
3 και πάνω	14,2%	8,2%	7,3%	14,7%	11,1%	11,0%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
1	66,7%	62,8%	56,8%	65,3%	68,0%
2	28,6%	28,7%	24,4%	28,4%	24,0%
3 και πάνω	4,8%	8,5%	18,8%	6,3%	8,0%

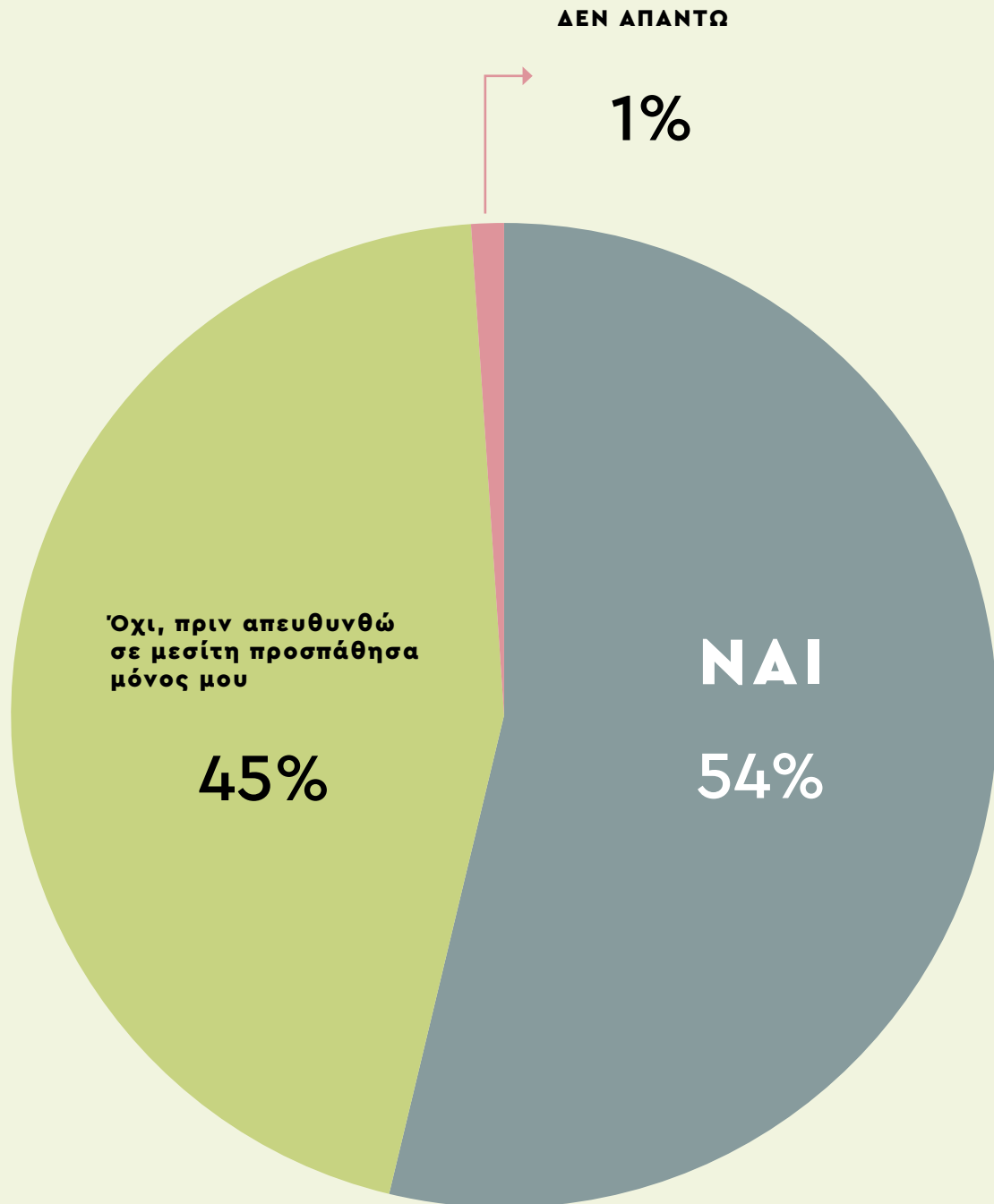
	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
1	59,0%	63,2%	66,0%	57,8%
2	38,5%	26,3%	22,8%	28,0%
3 και πάνω	2,6%	10,5%	11,2%	14,3%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
1	82,1%	71,3%	65,8%	59,7%	46,9%	55,8%
2	17,9%	21,3%	19,7%	29,2%	34,7%	28,8%
3 και πάνω	0,0%	7,4%	14,5%	11,1%	18,4%	15,4%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
1	63,2%	61,1%	60,9%	63,4%
2	23,6%	30,2%	24,6%	29,3%
3 και πάνω	13,2%	8,7%	14,5%	7,3%

Γράφημα 8: Για την αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου απευθυνθήκατε εξ αρχής σε μεσιτικό γραφείο ;

Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Πίνακας 8: Για την αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου απευθυνθήκατε εξ αρχής σε μεσιτικό γραφείο ;

-Ανά κατηγορία- Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Ναι	55,1%	51,4%	34,5%	47,1%	53,9%	64,5%
Όχι, πριν απευθυνθώ σε μεσίτη προσπάθησα μόνος μου	43,7%	47,6%	63,6%	51,0%	45,5%	34,8%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Ναι	47,6%	38,3%	55,4%	65,3%	60,0%
Όχι, πριν απευθυνθώ σε μεσίτη προσπάθησα μόνος μου	50,8%	61,7%	42,4%	34,7%	40,0%

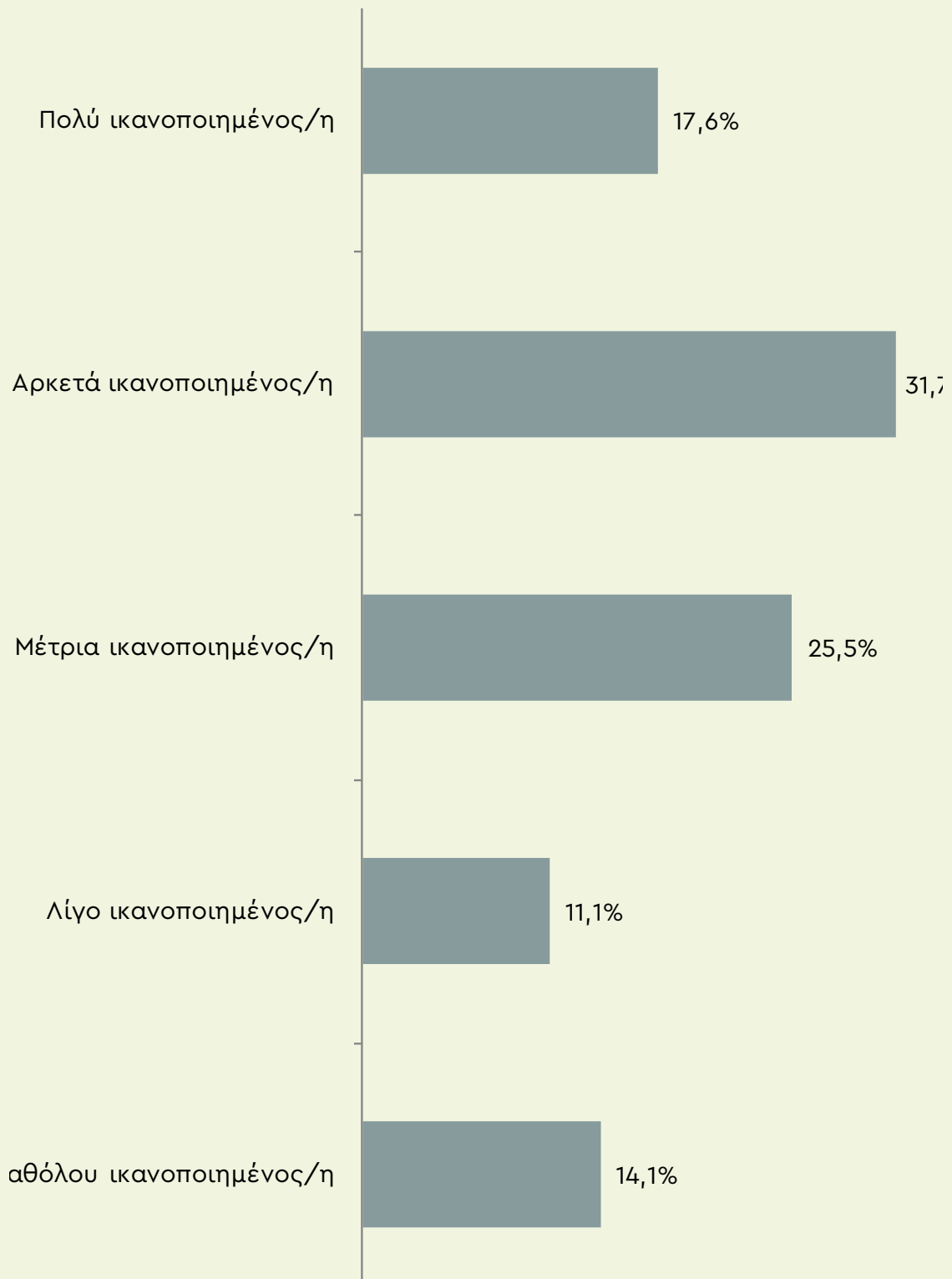
	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Ναι	57,5%	59,6%	56,3%	46,6%
Όχι, πριν απευθυνθώ σε μεσίτη προσπάθησα μόνος μου	42,5%	40,4%	41,7%	52,8%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Ναι	53,6%	43,1%	56,6%	63,9%	49,0%	50,0%
Όχι, πριν απευθυνθώ σε μεσίτη προσπάθησα μόνος μου	46,4%	55,0%	43,4%	34,7%	49,0%	48,1%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Ναι	47,7%	55,9%	59,4%	63,4%
Όχι, πριν απευθυνθώ σε μεσίτη προσπάθησα μόνος μου	50,5%	43,3%	40,6%	36,6%

Γράφημα 9: Πόσο ικανοποιημένοι μέινετε από τις υπηρεσίες που λάβατε;

Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Πίνακας 9: Πόσο ικανοποιημένοι μέναιτε από τις υπηρεσίες που λάβατε;

Ανά κατηγορία – Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Πολύ ικανοποιημένος/η	14,6%	21,2%	16,4%	12,7%	16,2%	22,6%
Αρκετά ικανοποιημένος/η	32,7%	29,8%	23,6%	32,4%	31,2%	34,2%
Μέτρια ικανοποιημένος/η	26,0%	25,5%	21,8%	20,6%	25,3%	30,3%
Λίγο ικανοποιημένος/η	12,6%	9,6%	20,0%	13,7%	10,4%	7,1%
Καθόλου ικανοποιημένος/η	14,2%	13,9%	18,2%	20,6%	16,9%	5,8%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Πολύ ικανοποιημένος/η	15,9%	9,6%	19,2%	22,1%	24,0%
Αρκετά ικανοποιημένος/η	33,3%	24,5%	32,8%	38,9%	28,0%
Μέτρια ικανοποιημένος /η	27,0%	30,9%	24,9%	22,1%	28,0%
Λίγο ικανοποιημένος/η	12,7%	17,0%	9,6%	8,4%	4,0%
Καθόλου ικανοποιημένος/η	11,1%	18,1%	13,6%	8,4%	16,0%

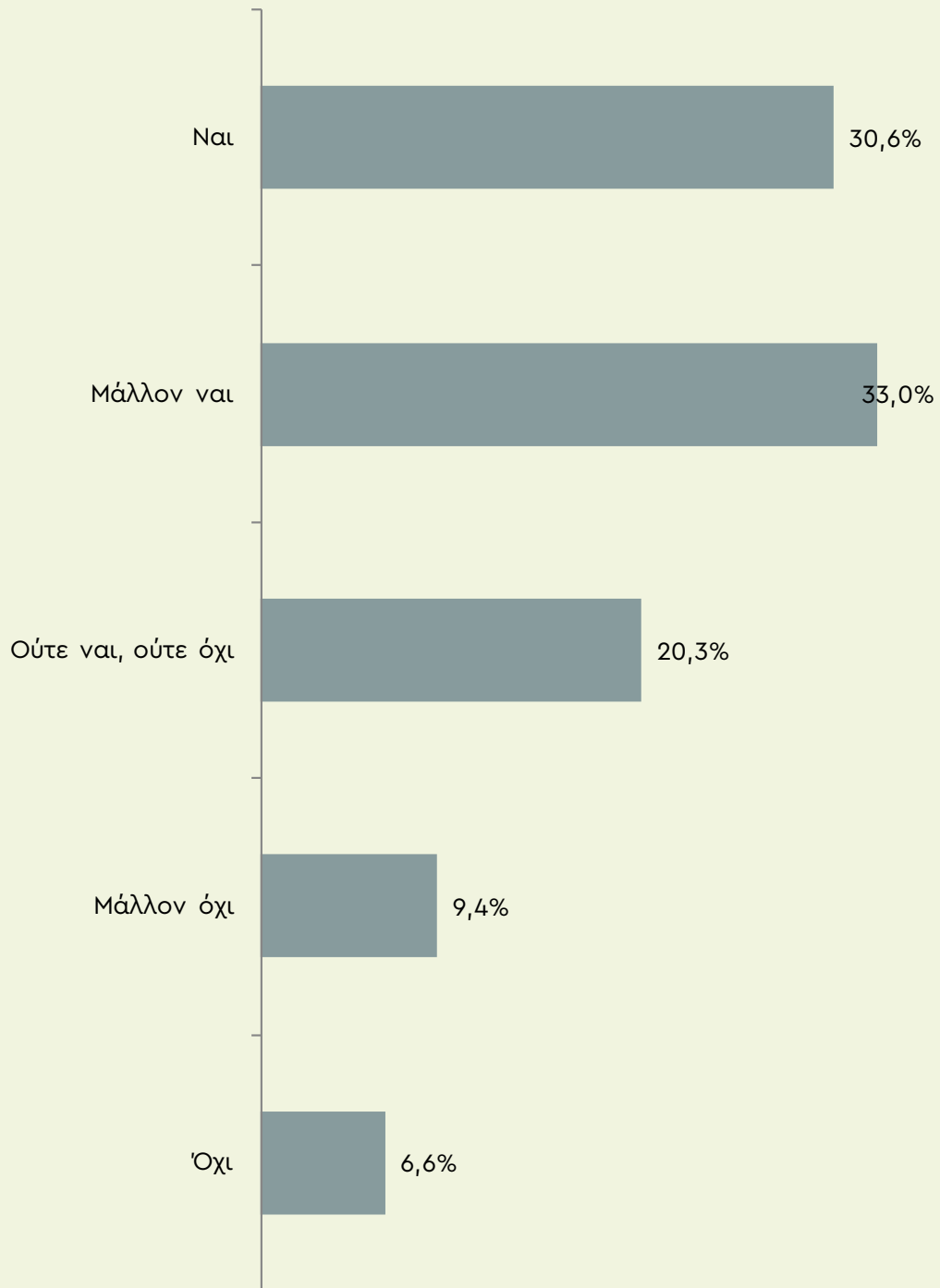
	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Πολύ ικανοποιημένος/η	17,5%	21,1%	19,9%	13,7%
Αρκετά ικανοποιημένος/η	37,5%	29,8%	31,6%	30,4%
Μέτρια ικανοποιημένος /η	25,0%	21,1%	26,2%	26,7%
Λίγο ικανοποιημένος/η	12,5%	14,0%	7,8%	14,3%
Καθόλου ικανοποιημένος/η	7,5%	14,0%	14,6%	14,9%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Πολύ ικανοποιημένος/η	32,1%	17,4%	17,1%	22,2%	14,3%	11,5%
Αρκετά ικανοποιημένος/η	28,6%	33,0%	32,9%	29,2%	34,7%	32,7%
Μέτρια ικανοποιημένος /η	7,1%	22,9%	23,7%	31,9%	26,5%	25,0%
Λίγο ικανοποιημένος/η	14,3%	12,8%	14,5%	5,6%	12,2%	9,6%
Καθόλου ικανοποιημένος/η	17,9%	13,8%	11,8%	11,1%	12,2%	21,2%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Πολύ ικανοποιημένος/η	15,9%	16,5%	23,2%	19,5%
Αρκετά ικανοποιημένος/η	30,0%	37,0%	23,2%	36,6%
Μέτρια ικανοποιημένος /η	27,3%	25,2%	24,6%	19,5%
Λίγο ικανοποιημένος/η	10,9%	9,4%	17,4%	7,3%
Καθόλου ικανοποιημένος/η	15,9%	11,8%	11,6%	17,1%

Γράφημα 10: Θεωρείτε ότι ήταν αξιόπιστος ο μεσίτης σας;

Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Πίνακας 10: Θεωρείτε ότι ήταν αξιόπιστος ο μεσίτης σας;

Ανά κατηγορία – Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Ναι	26,0%	36,5%	25,5%	26,5%	28,6%	37,4%
Μάλλον ναι	35,4%	29,3%	27,3%	34,3%	32,5%	34,2%
Ούτε ναι, ούτε όχι	24,0%	15,9%	23,6%	17,6%	18,8%	22,6%
Μάλλον όχι	8,7%	10,6%	14,5%	10,8%	12,3%	3,9%
Όχι	5,9%	7,7%	9,1%	10,8%	7,8%	1,9%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Ναι	28,6%	17,0%	32,8%	41,1%	40,0%
Μάλλον ναι	36,5%	37,2%	31,6%	32,6%	24,0%
Ούτε ναι, ούτε όχι	19,0%	24,5%	19,2%	18,9%	16,0%
Μάλλον όχι	9,5%	11,7%	10,7%	4,2%	4,0%
Όχι	6,3%	9,6%	5,6%	3,2%	16,0%

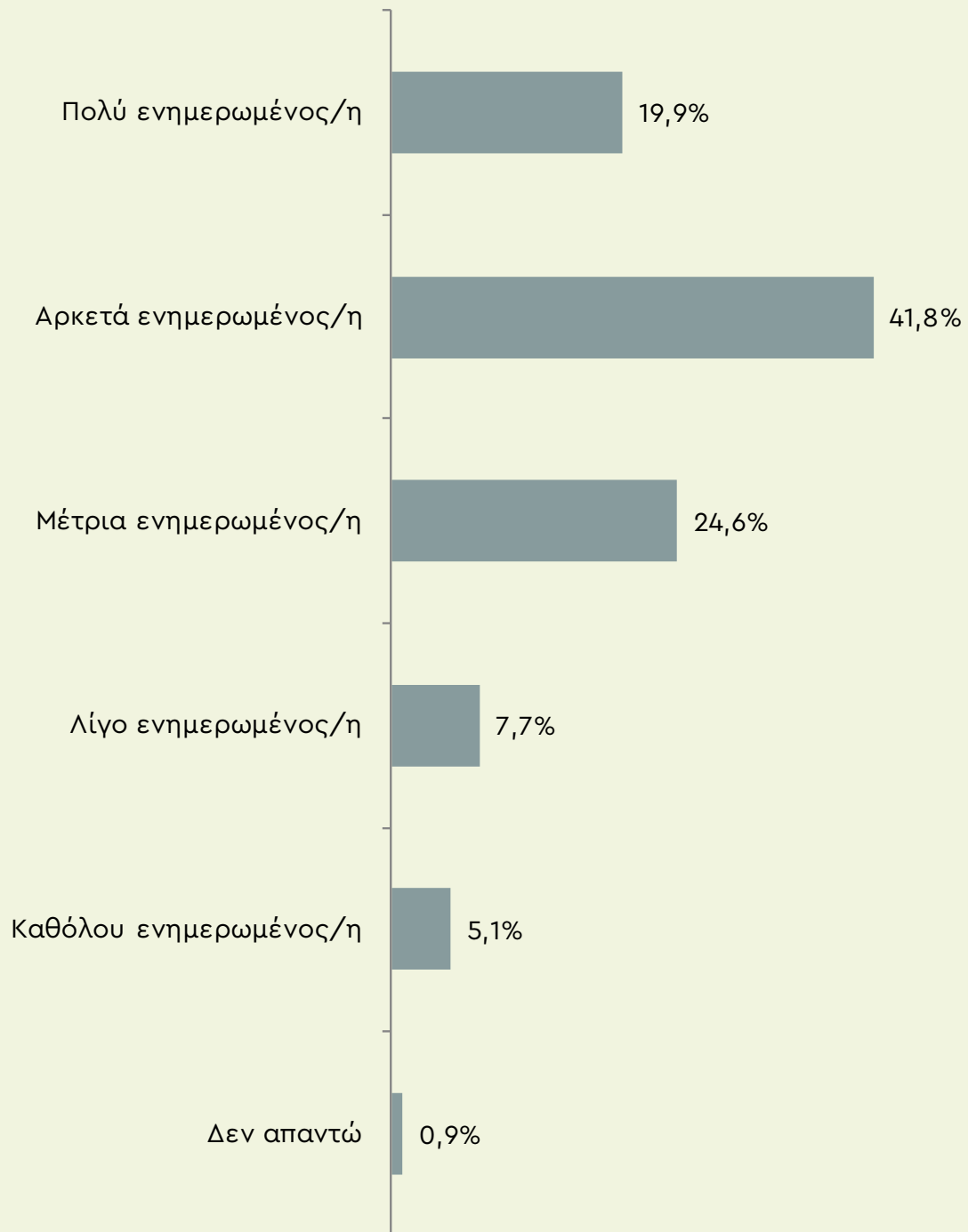
	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Ναι	42,5%	35,1%	30,6%	26,7%
Μάλλον ναι	30,0%	28,1%	31,1%	37,3%
Ούτε ναι, ούτε όχι	15,0%	15,8%	20,4%	23,0%
Μάλλον όχι	7,5%	10,5%	10,7%	8,1%
Όχι	5,0%	10,5%	7,3%	5,0%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Ναι	46,4%	29,4%	26,3%	36,1%	38,8%	21,2%
Μάλλον ναι	21,4%	32,1%	42,1%	33,3%	28,6%	30,8%
Ούτε ναι, ούτε όχι	10,7%	22,9%	21,1%	13,9%	16,3%	28,8%
Μάλλον όχι	14,3%	8,3%	9,2%	12,5%	8,2%	9,6%
Όχι	7,1%	7,3%	1,3%	4,2%	8,2%	9,6%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Ναι	27,7%	33,9%	34,8%	29,3%
Μάλλον ναι	32,7%	33,9%	30,4%	34,1%
Ούτε ναι, ούτε όχι	21,8%	18,1%	17,4%	22,0%
Μάλλον όχι	9,5%	7,1%	13,0%	12,2%
Όχι	8,2%	7,1%	4,3%	2,4%

Γράφημα 11: Πόσο ενημερωμένος θεωρείτε ότι ήταν ο μεσίτης σας τόσο σε σχέση με την αγορά όσο και με τις επιμέρους διαδικασίες;

Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Πίνακας 11: Πόσο ενημερωμένος θεωρείτε ότι ήταν ο μεσίτης σας τόσο σε σχέση με την αγορά όσο και με τις επιμέρους διαδικασίες;

Ανά κατηγορία - Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Ναι	17,5%	23,3%	14,5%	15,7%	19,2%	26,0%
Μάλλον ναι	41,7%	42,2%	36,4%	42,2%	41,1%	44,8%
Ούτε ναι, ούτε όχι	26,2%	23,3%	23,6%	30,4%	23,8%	22,7%
Μάλλον όχι	10,3%	4,9%	14,5%	6,9%	7,9%	5,8%
Όχι	4,4%	6,3%	10,9%	4,9%	7,9%	0,6%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Ναι	22,2%	9,7%	19,9%	27,7%	32,0%
Μάλλον ναι	39,7%	47,3%	41,5%	40,4%	40,0%
Ούτε ναι, ούτε όχι	22,2%	30,1%	23,9%	23,4%	20,0%
Μάλλον όχι	9,5%	8,6%	9,1%	5,3%	0,0%
Όχι	6,3%	4,3%	5,7%	3,2%	8,0%

	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Ναι	35,0%	20,4%	21,8%	14,4%
Μάλλον ναι	37,5%	40,7%	42,7%	42,5%
Ούτε ναι, ούτε όχι	22,5%	24,1%	24,3%	26,3%
Μάλλον όχι	0,0%	5,6%	6,3%	12,5%
Όχι	5,0%	9,3%	4,9%	4,4%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Ναι	48,1%	21,3%	18,4%	18,1%	16,3%	13,5%
Μάλλον ναι	29,6%	36,1%	47,4%	47,2%	44,9%	40,4%
Ούτε ναι, ούτε όχι	11,1%	32,4%	21,1%	19,4%	22,4%	30,8%
Μάλλον όχι	3,7%	6,5%	6,6%	12,5%	12,2%	7,7%
Όχι	7,4%	3,7%	6,6%	2,8%	4,1%	7,7%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Ναι	16,1%	24,6%	23,2%	20,0%
Μάλλον ναι	41,3%	44,4%	44,9%	37,5%
Ούτε ναι, ούτε όχι	27,1%	22,2%	18,8%	30,0%
Μάλλον όχι	10,1%	2,4%	8,7%	10,0%
Όχι	5,5%	6,3%	4,3%	2,5%

Γράφημα 12: Ποιοι παράγοντες είναι οι πιο σημαντικοί για εσάς κατά την επιλογή μεσίτη ; (έως 3 απαντήσεις)

Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Πίνακας 12: Ποιοι παράγοντες είναι οι πιο σημαντικοί για εσάς κατά την επιλογή μεσίτη ; (έως 3 απαντήσεις)

Ανά κατηγορία - Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Επαγγελματισμός	61,0%	64,9%	63,6%	60,8%	59,1%	67,7%
Ακρίβεια και παροχή αξιόπιστων πληροφοριών	46,1%	49,0%	52,7%	51,0%	51,9%	38,7%
Γνώση της αγοράς	45,3%	41,8%	40,0%	47,1%	39,6%	47,7%
Εμπειρία	35,4%	36,1%	29,1%	30,4%	35,7%	41,9%
Κόστος υπηρεσιών	19,7%	23,1%	36,4%	17,6%	17,5%	21,9%
Προσωπική σύσταση	14,6%	13,9%	9,1%	18,6%	15,6%	11,6%
Διαθεσιμότητα/ ευελιξία	12,2%	13,5%	12,7%	13,7%	16,2%	9,0%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Επαγγελματισμός	54,0%	64,9%	63,8%	66,0%	76,0%
Ακρίβεια και παροχή αξιόπιστων πληροφοριών	49,2%	56,4%	44,6%	41,5%	56,0%
Γνώση της αγοράς	47,6%	39,4%	43,5%	45,7%	44,0%
Εμπειρία	28,6%	28,7%	42,9%	43,6%	16,0%
Κόστος υπηρεσιών	31,7%	23,4%	15,8%	21,3%	32,0%
Προσωπική σύσταση	15,9%	13,8%	15,8%	12,8%	4,0%
Διαθεσιμότητα/ ευελιξία	17,5%	16,0%	9,0%	12,8%	8,0%



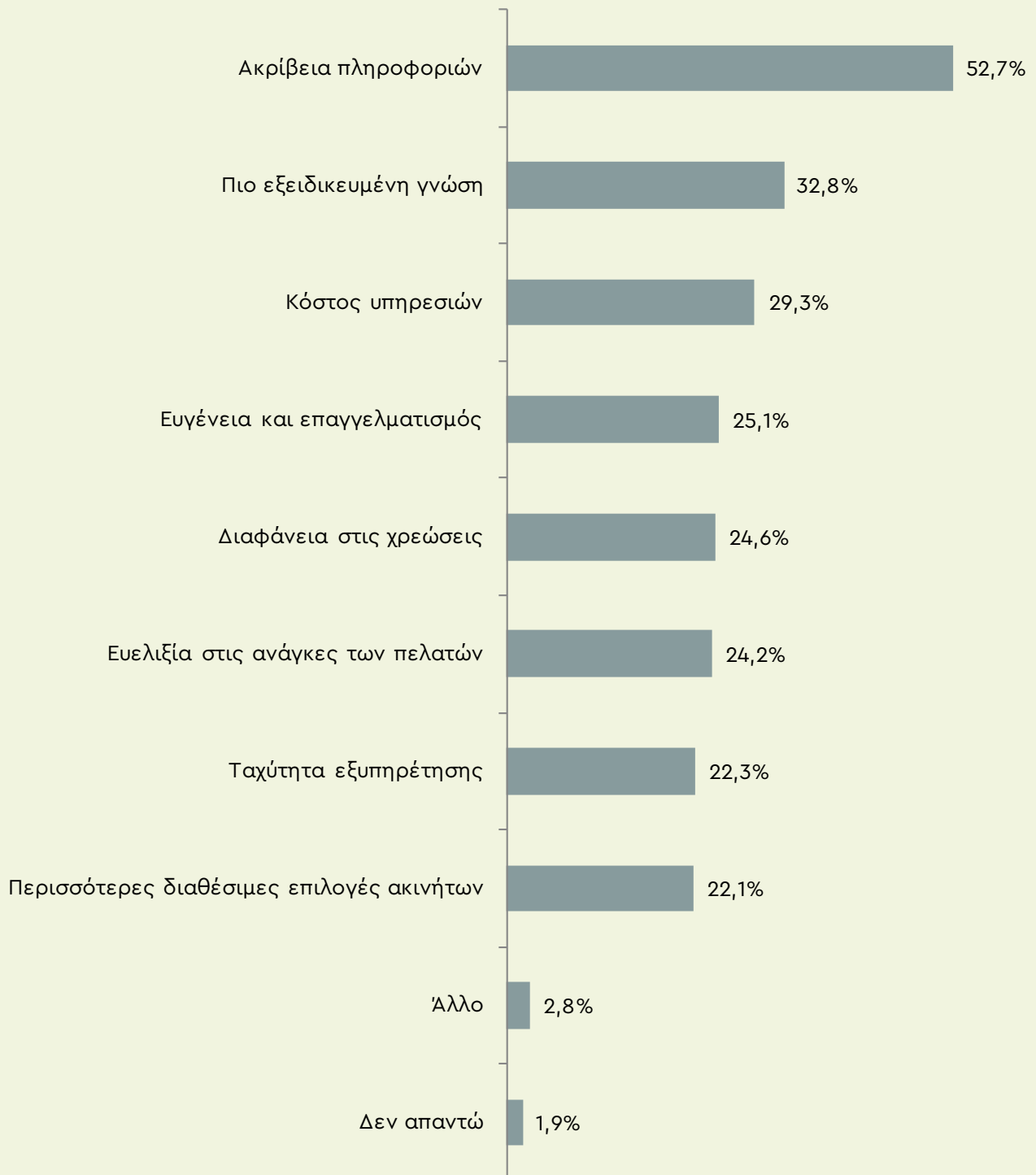
	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Επαγγελματισμός	70,0%	63,2%	59,7%	65,8%
Ακρίβεια και παροχή αξιόπιστων πληροφοριών	45,0%	35,1%	48,5%	51,6%
Γνώση της αγοράς	35,0%	45,6%	43,2%	46,0%
Εμπειρία	32,5%	31,6%	38,8%	34,2%
Κόστος υπηρεσιών	17,5%	24,6%	22,8%	19,3%
Προσωπική σύσταση	10,0%	17,5%	14,1%	14,3%
Διαθεσιμότητα/ ευελιξία	15,0%	12,3%	12,1%	13,0%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Επαγγελματισμός	60,7%	58,7%	68,4%	65,3%	63,3%	69,2%
Ακρίβεια και παροχή αξιόπιστων πληροφοριών	32,1%	54,1%	43,4%	45,8%	51,0%	48,1%
Γνώση της αγοράς	25,0%	43,1%	46,1%	52,8%	46,9%	44,2%
Εμπειρία	17,9%	30,3%	42,1%	43,1%	34,7%	44,2%
Κόστος υπηρεσιών	21,4%	25,7%	21,1%	20,8%	24,5%	21,2%
Προσωπική σύσταση	14,3%	13,8%	15,8%	13,9%	12,2%	11,5%
Διαθεσιμότητα/ ευελιξία	10,7%	7,3%	17,1%	9,7%	22,4%	13,5%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Επαγγελματισμός	63,2%	58,3%	69,6%	63,4%
Ακρίβεια και παροχή αξιόπιστων πληροφοριών	48,2%	47,2%	40,6%	51,2%
Γνώση της αγοράς	45,9%	35,4%	43,5%	63,4%
Εμπειρία	34,5%	41,7%	34,8%	29,3%
Κόστος υπηρεσιών	21,8%	23,6%	20,3%	17,1%
Προσωπική σύσταση	15,5%	17,3%	7,2%	9,8%
Διαθεσιμότητα/ ευελιξία	14,1%	9,4%	15,9%	9,8%

Γράφημα 13: Ποια χαρακτηριστικά θα θέλατε να βελτιώσουν οι μεσιτικές υπηρεσίες ; (έως 3 απαντήσεις)

Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Πίνακας 13: Ποια χαρακτηριστικά θα θέλατε να βελτιώσουν οι μεσιτικές υπηρεσίες ; (έως 3 απαντήσεις)

Ανά κατηγορία – Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Ακρίβεια πληροφοριών	55,9%	48,6%	60,0%	53,9%	56,5%	45,8%
Πιο εξειδικευμένη γνώση	39,0%	25,0%	29,1%	32,4%	39,0%	28,4%
Κόστος υπηρεσιών	25,2%	34,6%	47,3%	27,5%	26,6%	27,1%
Ευγένεια και επαγγελματισμός	26,4%	24,0%	43,6%	30,4%	27,3%	12,9%
Διαφάνεια στις χρεώσεις	23,6%	26,4%	34,5%	29,4%	22,7%	20,0%
Ευελιξία στις ανάγκες των πελατών	23,2%	25,5%	10,9%	17,6%	22,1%	34,8%
Ταχύτητα εξυπηρέτησης	20,5%	23,6%	10,9%	24,5%	18,2%	29,0%
Περισσότερες διαθέσιμες επιλογές ακινήτων	22,8%	21,2%	14,5%	25,5%	23,4%	21,3%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Ακρίβεια πληροφοριών	41,3%	59,6%	58,8%	46,8%	40,0%
Πιο εξειδικευμένη γνώση	38,1%	31,9%	41,8%	20,2%	8,0%
Κόστος υπηρεσιών	36,5%	35,1%	19,8%	36,2%	36,0%
Ευγένεια και επαγγελματισμός	14,3%	26,6%	32,8%	17,0%	28,0%
Διαφάνεια στις χρεώσεις	28,6%	28,7%	23,2%	17,0%	36,0%
Ευελιξία στις ανάγκες των πελατών	22,2%	24,5%	19,8%	36,2%	12,0%
Ταχύτητα εξυπηρέτησης	19,0%	19,1%	18,6%	29,8%	28,0%
Περισσότερες διαθέσιμες επιλογές ακινήτων	27,0%	19,1%	24,9%	18,1%	20,0%

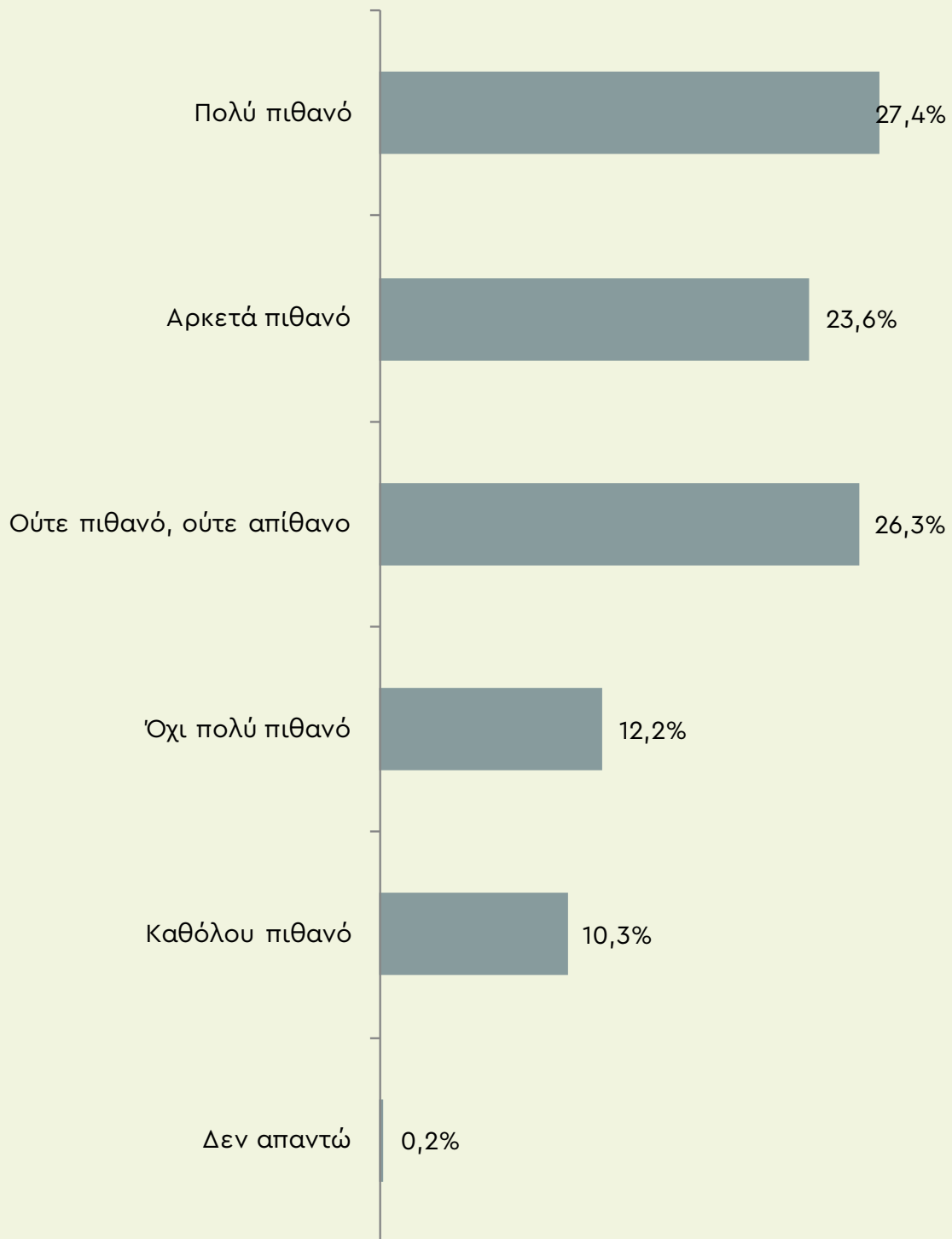
	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Ακρίβεια πληροφοριών	40,0%	52,6%	52,4%	56,5%
Πιο εξειδικευμένη γνώση	22,5%	28,1%	30,1%	41,0%
Κόστος υπηρεσιών	32,5%	26,3%	31,6%	27,3%
Ευγένεια και επαγγελματισμός	20,0%	28,1%	25,2%	25,5%
Διαφάνεια στις χρεώσεις	30,0%	21,1%	24,3%	25,5%
Ευελιξία στις ανάγκες των πελατών	17,5%	31,6%	23,3%	24,2%
Ταχύτητα εξυπηρέτησης	35,0%	19,3%	19,9%	22,4%
Περισσότερες διαθέσιμες επιλογές ακινήτων	30,0%	21,1%	23,8%	18,6%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Ακρίβεια πληροφοριών	46,4%	50,5%	46,1%	51,4%	63,3%	59,6%
Πιο εξειδικευμένη γνώση	17,9%	20,2%	38,2%	31,9%	38,8%	55,8%
Κόστος υπηρεσιών	32,1%	36,7%	32,9%	26,4%	32,7%	26,9%
Ευγένεια και επαγγελματισμός	21,4%	28,4%	30,3%	20,8%	14,3%	32,7%
Διαφάνεια στις χρεώσεις	25,0%	29,4%	22,4%	20,8%	28,6%	28,8%
Ευελιξία στις ανάγκες των πελατών	28,6%	29,4%	26,3%	23,6%	18,4%	13,5%
Ταχύτητα εξυπηρέτησης	28,6%	18,3%	25,0%	27,8%	16,3%	17,3%
Περισσότερες διαθέσιμες επιλογές ακινήτων	17,9%	23,9%	14,5%	29,2%	12,2%	26,9%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Ακρίβεια πληροφοριών	54,1%	52,0%	53,6%	46,3%
Πιο εξειδικευμένη γνώση	34,5%	28,3%	27,5%	41,5%
Κόστος υπηρεσιών	32,7%	26,8%	31,9%	19,5%
Ευγένεια και επαγγελματισμός	27,7%	27,6%	21,7%	14,6%
Διαφάνεια στις χρεώσεις	20,5%	26,0%	33,3%	29,3%
Ευελιξία στις ανάγκες των πελατών	22,7%	28,3%	23,2%	24,4%
Ταχύτητα εξυπηρέτησης	22,3%	18,1%	21,7%	34,1%
Περισσότερες διαθέσιμες επιλογές ακινήτων	21,4%	19,7%	27,5%	24,4%

Γράφημα 14: Πόσο πιθανό είναι να συστήσετε τις μεσιτικές υπηρεσίες που χρησιμοποιήσατε σε άλλους;

Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Πίνακας 14: Πόσο πιθανό είναι να συστήσετε τις μεσιτικές υπηρεσίες που χρησιμοποιήσατε σε άλλους;

Ανά κατηγορία – Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Πολύ πιθανό	22,4%	33,2%	12,7%	23,5%	29,9%	32,9%
Αρκετά πιθανό	24,4%	22,6%	20,0%	18,6%	22,7%	28,4%
Ούτε πιθανό, ούτε απίθανο	29,5%	22,6%	29,1%	30,4%	21,4%	27,7%
Όχι πολύ πιθανό	12,2%	12,5%	25,5%	15,7%	14,3%	3,2%
Καθόλου πιθανό	11,4%	8,7%	12,7%	10,8%	11,7%	7,7%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Πολύ πιθανό	25,4%	13,8%	32,8%	31,9%	40,0%
Αρκετά πιθανό	23,8%	23,4%	20,9%	28,7%	20,0%
Ούτε πιθανό, ούτε απίθανο	28,6%	28,7%	24,9%	27,7%	16,0%
Όχι πολύ πιθανό	7,9%	23,4%	10,2%	6,4%	16,0%
Καθόλου πιθανό	14,3%	10,6%	10,7%	6,4%	8,0%

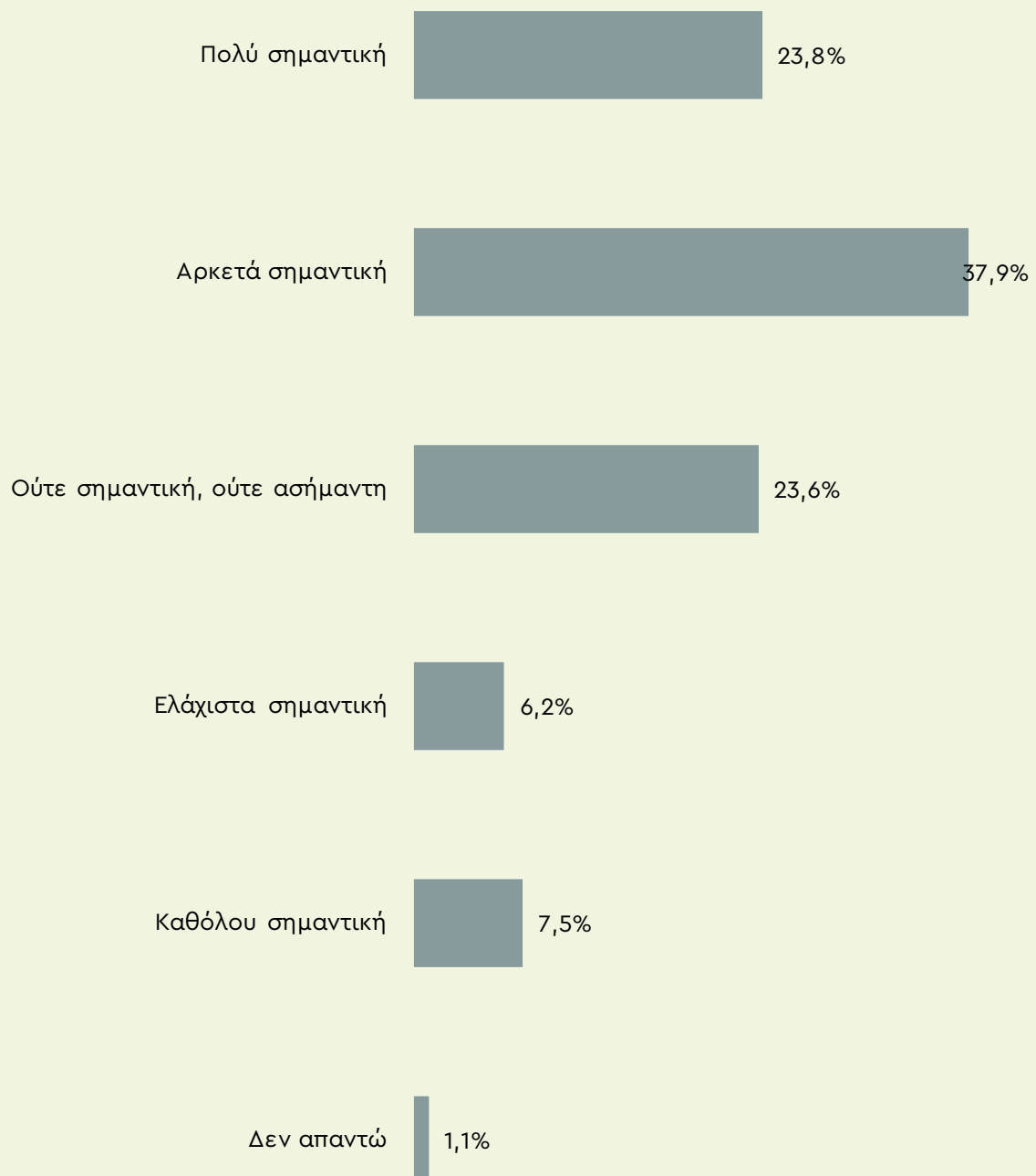
	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Πολύ πιθανό	35,0%	26,3%	29,6%	23,6%
Αρκετά πιθανό	32,5%	29,8%	23,3%	18,6%
Ούτε πιθανό, ούτε απίθανο	17,5%	26,3%	23,3%	32,3%
Όχι πολύ πιθανό	5,0%	10,5%	11,2%	16,1%
Καθόλου πιθανό	10,0%	7,0%	12,1%	9,3%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Πολύ πιθανό	21,4%	25,7%	30,3%	33,3%	30,6%	21,2%
Αρκετά πιθανό	35,7%	23,9%	22,4%	23,6%	18,4%	19,2%
Ούτε πιθανό, ούτε απίθανο	17,9%	26,6%	28,9%	23,6%	26,5%	30,8%
Όχι πολύ πιθανό	14,3%	12,8%	11,8%	9,7%	10,2%	17,3%
Καθόλου πιθανό	10,7%	11,0%	6,6%	9,7%	14,3%	9,6%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Πολύ πιθανό	23,6%	28,3%	31,9%	34,1%
Αρκετά πιθανό	24,5%	25,2%	20,3%	17,1%
Ούτε πιθανό, ούτε απίθανο	23,6%	29,1%	26,1%	34,1%
Όχι πολύ πιθανό	13,6%	12,6%	14,5%	2,4%
Καθόλου πιθανό	14,1%	4,7%	7,2%	12,2%

Γράφημα 15: Πόσο σημαντική είναι για εσάς η χρήση μεσιτικών υπηρεσιών όταν ψάχνετε να αγοράσετε ή να ενοικιάσετε ακίνητο;

Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Πίνακας 15: Πόσο σημαντική είναι για εσάς η χρήση μεσιτικών υπηρεσιών όταν ψάχνετε να αγοράσετε ή να ενοικιάσετε ακίνητο;

Ανά κατηγορία – Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοίκιαση ακινήτου

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Πολύ σημαντική	20,5%	28,4%	18,2%	15,7%	24,0%	31,0%
Αρκετά σημαντική	40,2%	34,6%	34,5%	37,3%	35,7%	41,3%
Ούτε σημαντική, ούτε ασήμαντη	23,6%	24,0%	18,2%	27,5%	24,7%	21,9%
Ελάχιστη σημαντική	5,9%	6,7%	16,4%	4,9%	5,8%	3,9%
Καθόλου σημαντική	8,7%	5,8%	12,7%	14,7%	7,1%	1,3%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Πολύ σημαντική	23,8%	10,6%	27,1%	31,9%	24,0%
Αρκετά σημαντική	30,2%	39,4%	39,0%	42,6%	28,0%
Ούτε σημαντική, ούτε ασήμαντη	27,0%	29,8%	21,5%	17,0%	36,0%
Ελάχιστη σημαντική	9,5%	7,4%	5,1%	5,3%	4,0%
Καθόλου σημαντική	9,5%	12,8%	6,8%	3,2%	8,0%

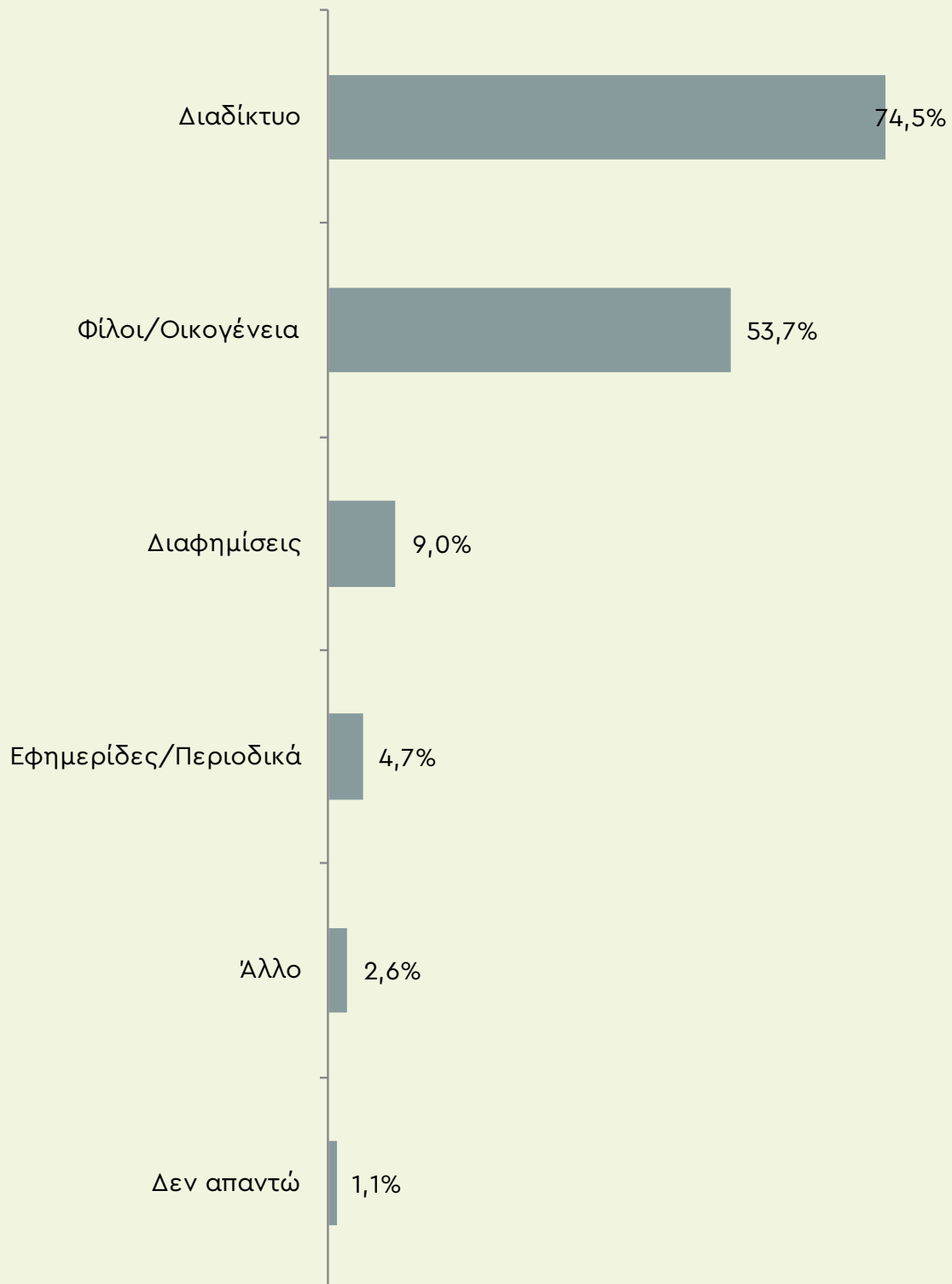
	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Πολύ σημαντική	25,0%	35,1%	24,3%	19,3%
Αρκετά σημαντική	35,0%	35,1%	38,3%	38,5%
Ούτε σημαντική, ούτε ασήμαντη	27,5%	22,8%	22,8%	24,2%
Ελάχιστη σημαντική	5,0%	3,5%	6,3%	7,5%
Καθόλου σημαντική	7,5%	1,8%	7,8%	9,3%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Πολύ σημαντική	35,7%	21,1%	26,3%	30,6%	20,4%	15,4%
Αρκετά σημαντική	28,6%	33,0%	40,8%	37,5%	42,9%	44,2%
Ούτε σημαντική, ούτε ασήμαντη	21,4%	26,6%	21,1%	25,0%	16,3%	28,8%
Ελάχιστη σημαντική	3,6%	10,1%	3,9%	1,4%	12,2%	1,9%
Καθόλου σημαντική	10,7%	8,3%	7,9%	5,6%	8,2%	9,6%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Πολύ σημαντική	18,6%	25,2%	29,0%	36,6%
Αρκετά σημαντική	35,9%	42,5%	37,7%	36,6%
Ούτε σημαντική, ούτε ασήμαντη	26,4%	19,7%	24,6%	17,1%
Ελάχιστη σημαντική	7,7%	7,1%	1,4%	4,9%
Καθόλου σημαντική	10,5%	5,5%	7,2%	0,0%

Γράφημα 16: Ποια είναι η πιο συχνή πηγή πληροφοριών σας για μεσιτικά γραφεία ; (έως 2 απαντήσεις)

Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου



Πίνακας 16: Ποια είναι η πιο συχνή πηγή πληροφοριών σας για μεσιτικά γραφεία ; (έως 2 απαντήσεις)

Ανά κατηγορία – Βάση: όσοι έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες και έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Διαδίκτυο	73,6%	75,5%	90,9%	77,5%	75,3%	65,8%
Φίλοι/Οικογένεια	51,2%	57,2%	36,4%	57,8%	48,1%	63,2%
Διαφημίσεις	9,4%	8,7%	9,1%	5,9%	9,7%	10,3%
Εφημερίδες/ Περιοδικά	4,3%	5,3%	1,8%	7,8%	3,9%	4,5%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Διαδίκτυο	81,0%	84,0%	74,0%	64,9%	72,0%
Φίλοι/Οικογένεια	60,3%	43,6%	52,0%	66,0%	52,0%
Διαφημίσεις	6,3%	5,3%	9,6%	10,6%	20,0%
Εφημερίδες/ Περιοδικά	0,0%	4,3%	4,5%	7,4%	0,0%

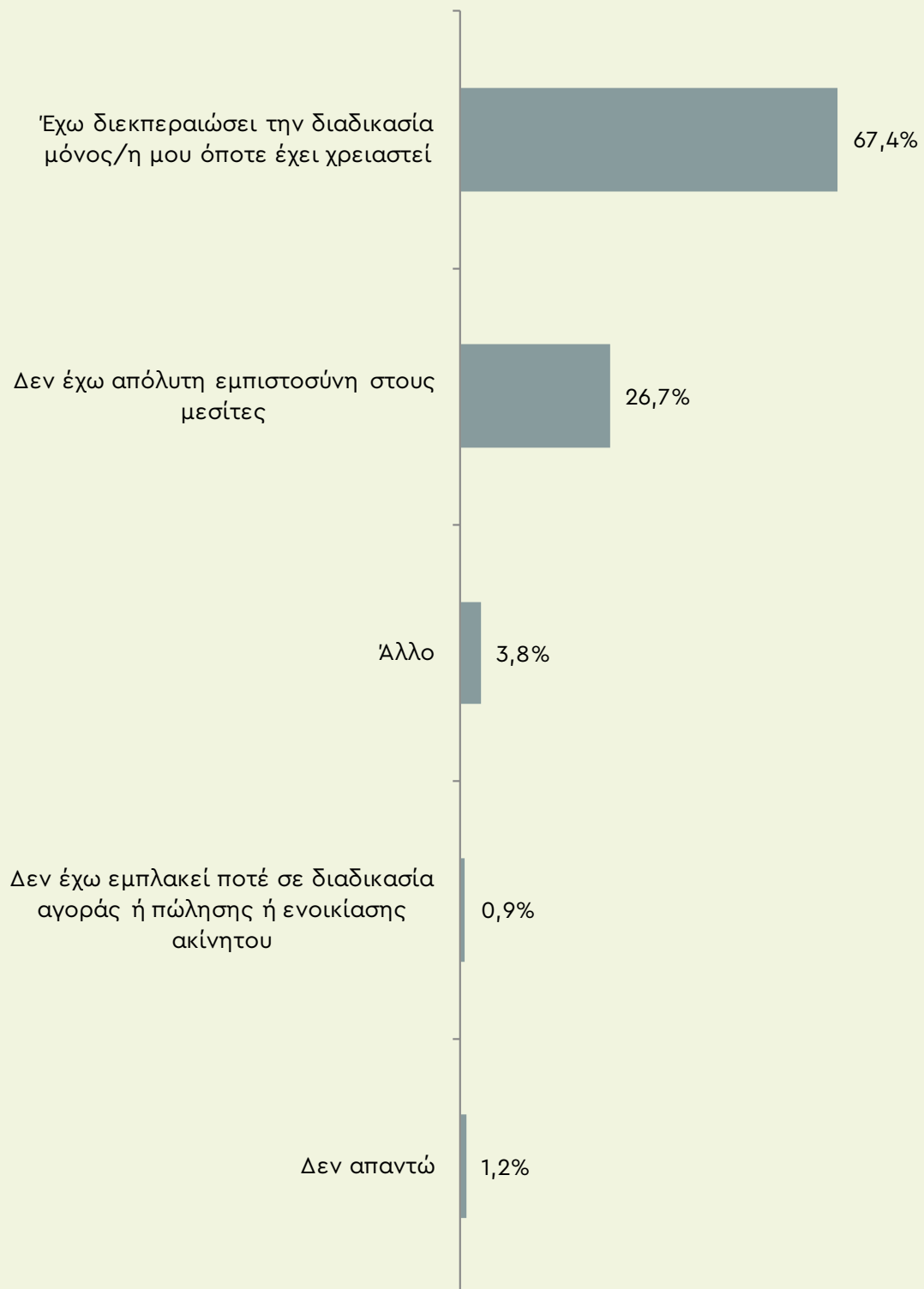
	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Διαδίκτυο	80,0%	71,9%	74,3%	74,5%
Φίλοι/Οικογένεια	55,0%	49,1%	55,3%	54,0%
Διαφημίσεις	10,0%	12,3%	8,7%	8,1%
Εφημερίδες/ Περιοδικά	5,0%	7,0%	3,9%	5,0%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Διαδίκτυο	82,1%	79,8%	75,0%	72,2%	71,4%	76,9%
Φίλοι/Οικογένεια	53,6%	50,5%	55,3%	65,3%	46,9%	42,3%
Διαφημίσεις	0,0%	9,2%	13,2%	6,9%	6,1%	13,5%
Εφημερίδες/ Περιοδικά	10,7%	1,8%	7,9%	2,8%	10,2%	5,8%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Διαδίκτυο	78,2%	73,2%	69,6%	65,9%
Φίλοι/Οικογένεια	46,4%	59,1%	62,3%	58,5%
Διαφημίσεις	10,0%	4,7%	7,2%	22,0%
Εφημερίδες/ Περιοδικά	4,1%	1,6%	10,1%	7,3%

Γράφημα 17: Για ποιο λόγο δεν έχετε αξιοποιήσει κάποιον μεσίτη κατά την αγορά, πώληση ή ενοικίαση κάποιου είδους ακινήτου;

Βάση: όσοι έχουν προβεί σε αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου χωρίς να έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες



Πίνακας 17: Για ποιο λόγο δεν έχετε αξιοποιήσει κάποιον μεσίτη κατά την αγορά, πώληση ή ενοικίαση κάποιου είδους ακινήτου;

Ανά κατηγορία – Βάση: όσοι έχουν προβεί σε αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου χωρίς να έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Έχω διεκπεραιώσει την διαδικασία μόνος/η μου όποτε έχει χρειαστεί	63,8%	71,7%	49,1%	59,7%	71,7%	76,8%
Δεν έχω απόλυτη εμπιστοσύνη στους μεσίτες	31,7%	21,2%	43,4%	30,6%	22,4%	21,0%

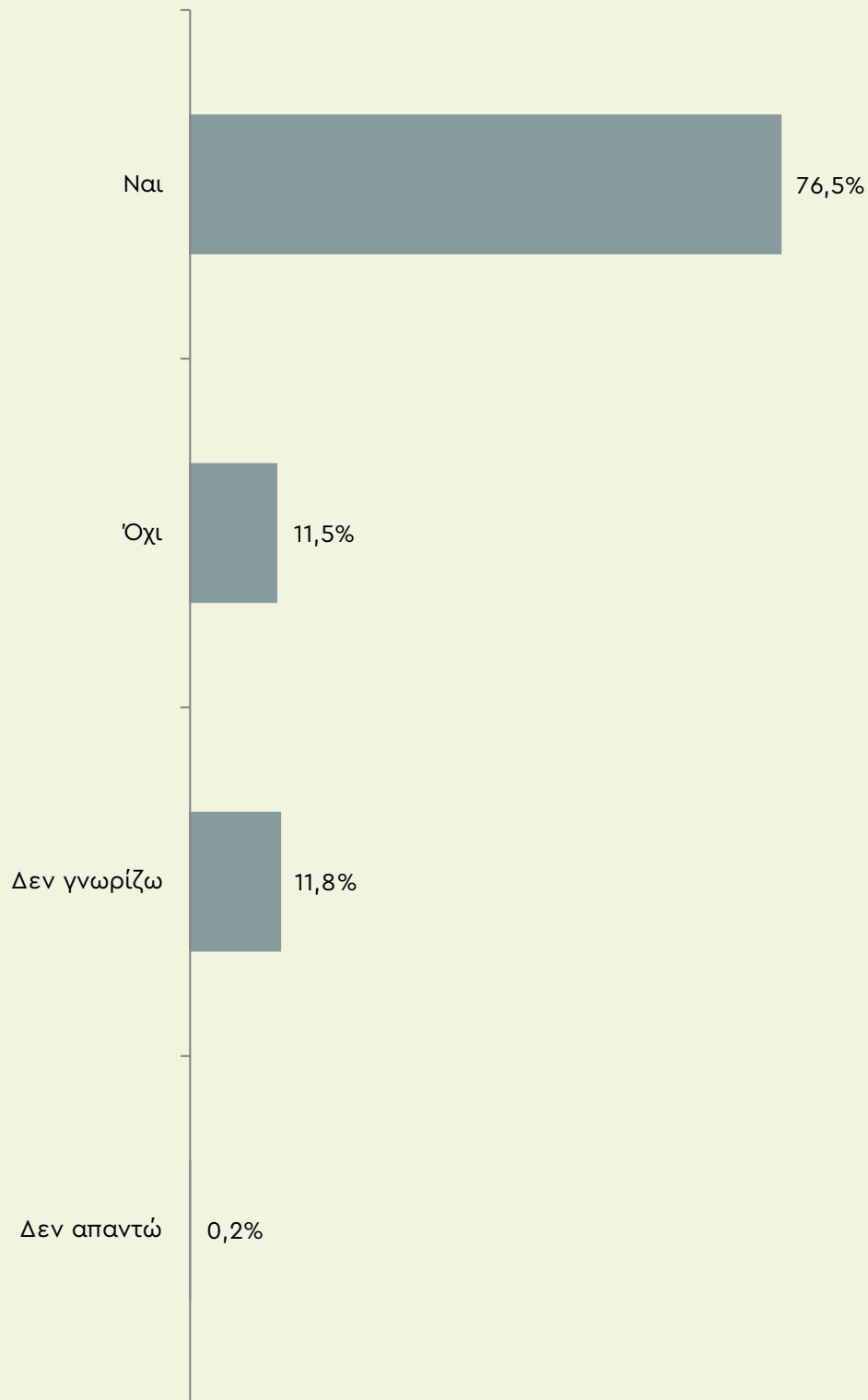
	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Έχω διεκπεραιώσει την διαδικασία μόνος/η μου όποτε έχει χρειαστεί	66,7%	61,6%	71,3%	75,5%	66,7%
Δεν έχω απόλυτη εμπιστοσύνη στους μεσίτες	30,3%	30,3%	22,6%	21,6%	28,6%

	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Έχω διεκπεραιώσει την διαδικασία μόνος/η μου όποτε έχει χρειαστεί	74,1%	63,5%	65,0%	72,0%
Δεν έχω απόλυτη εμπιστοσύνη στους μεσίτες	20,7%	30,2%	29,4%	23,2%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Έχω διεκπεραιώσει την διαδικασία μόνος/η μου όποτε έχει χρειαστεί	65,6%	67,2%	67,3%	83,0%	70,0%	69,7%
Δεν έχω απόλυτη εμπιστοσύνη στους μεσίτες	25,0%	27,6%	29,6%	14,9%	13,3%	30,3%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Έχω διεκπεραιώσει την διαδικασία μόνος/η μου όποτε έχει χρειαστεί	66,4%	65,7%	75,0%	72,5%
Δεν έχω απόλυτη εμπιστοσύνη στους μεσίτες	29,0%	25,4%	18,8%	22,5%

Γράφημα 18: Θεωρείτε ότι είναι πιθανόν τα επόμενα 5 χρόνια να αγοράσετε ή να πουλήσετε ή να νοικιάσετε κάποιου είδους ακίνητο;



Πίνακας 18: Θεωρείτε ότι είναι πιθανόν τα επόμενα 5 χρόνια να αγοράσετε ή να πουλήσετε ή να νοικιάσετε κάποιου είδους ακίνητο;

-Ανά κατηγορία-

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Ναι	78,2%	75,1%	78,5%	77,0%	78,7%	74,8%
Όχι	11,2%	11,5%	9,2%	10,8%	10,4%	13,5%
Δεν γνωρίζω	10,4%	13,4%	12,3%	11,8%	11,0%	11,7%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Ναι	77,5%	74,3%	82,0%	73,5%	67,8%
Όχι	13,9%	9,7%	8,5%	15,2%	15,3%
Δεν γνωρίζω	8,6%	15,5%	9,5%	11,2%	16,9%

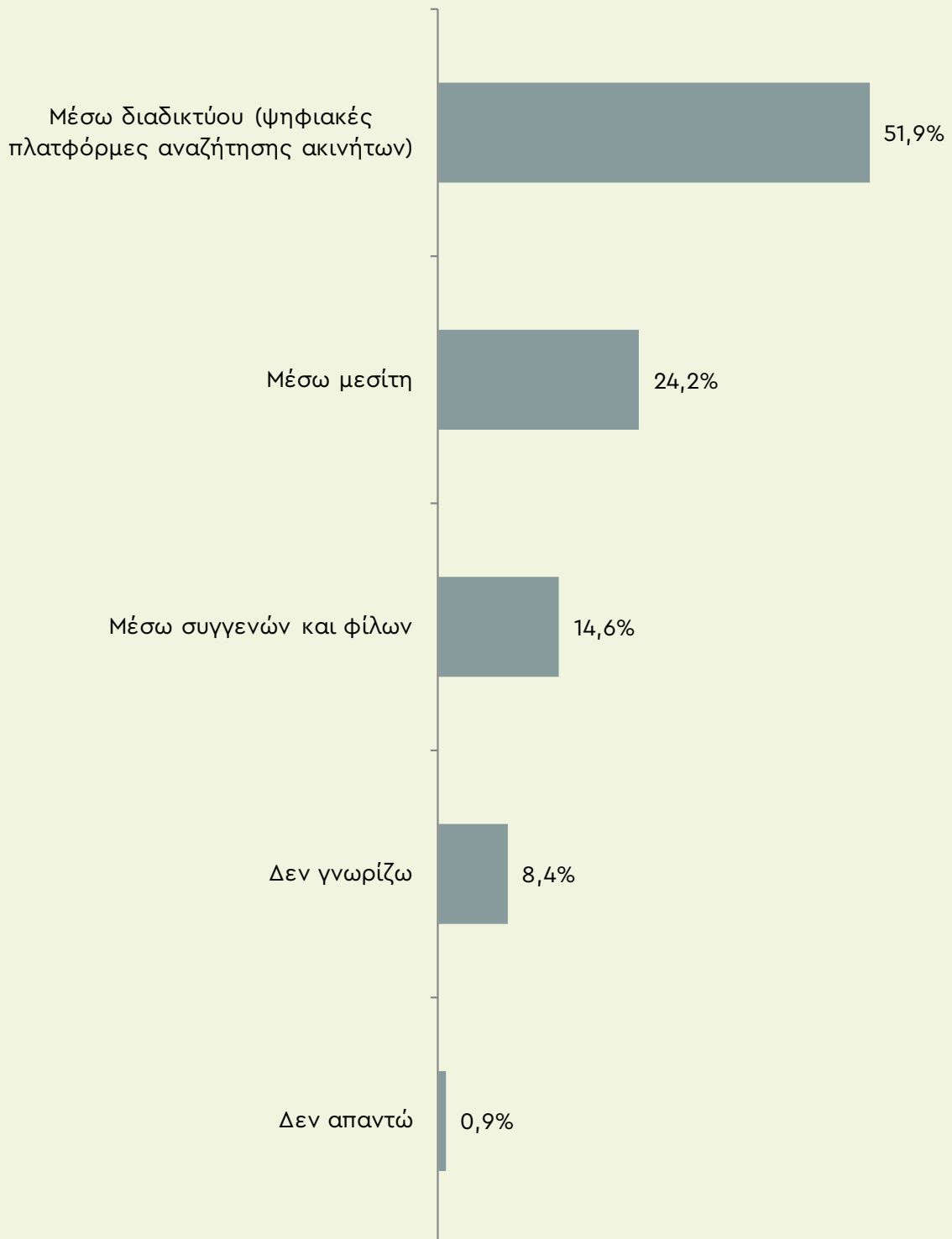
	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Ναι	72,8%	74,7%	78,2%	78,3%
Όχι	12,0%	13,7%	11,6%	10,4%
Δεν γνωρίζω	15,2%	11,6%	10,2%	11,0%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Ναι	57,6%	71,1%	79,9%	82,0%	85,9%	87,8%
Όχι	22,4%	15,8%	9,5%	9,8%	7,1%	5,6%
Δεν γνωρίζω	20,0%	12,8%	10,6%	8,3%	7,1%	6,7%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Ναι	79,0%	70,4%	76,8%	77,8%
Όχι	11,0%	12,2%	14,6%	8,9%
Δεν γνωρίζω	10,0%	17,0%	8,5%	13,3%

	Όσοι δεν έχουν προβεί ποτέ σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου	Όσοι έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου χωρίς να αξιοποιήσουν μεσιτικές υπηρεσίες	Όσοι έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου και έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες
Ναι	58,1%	75,7%	82,7%
Όχι	28,7%	10,4%	7,5%
Δεν γνωρίζω	13,2%	13,7%	9,6%

Γράφημα 19: Εάν στο μέλλον θελήσετε να αγοράσετε ή να πουλήσετε ή να νοικιάσετε κάποιο ακίνητο με ποιον τρόπο εκτιμάτε ότι θα ξεκινήσετε την αναζήτηση σας;



Πίνακας 19: Εάν στο μέλλον θελήσετε να αγοράσετε ή να πουλήσετε ή να νοικιάσετε κάποιο ακίνητο με ποιον τρόπο εκτιμάτε ότι θα ξεκινήσετε την αναζήτησή σας;

Ανά κατηγορία

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Μέσω διαδικτύου (ψηφιακές πλατφόρμες αναζήτησης ακινήτων)	53,4%	50,7%	67,7%	56,9%	50,4%	45,6%
Μέσω μεσίτη	23,9%	24,9%	11,5%	19,1%	25,9%	31,2%
Μέσω συγγενών και φίλων	13,3%	15,8%	16,9%	15,7%	14,4%	12,9%
Δεν γνωρίζω	8,4%	7,9%	3,1%	7,4%	8,4%	9,9%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Μέσω διαδικτύου (ψηφιακές πλατφόρμες αναζήτησης ακινήτων)	57,6%	60,2%	48,2%	48,0%	49,2%
Μέσω μεσίτη	15,9%	18,1%	31,7%	26,9%	25,4%
Μέσω συγγενών και φίλων	19,9%	16,4%	11,9%	14,3%	10,2%
Δεν γνωρίζω	5,3%	4,4%	7,6%	10,3%	15,3%

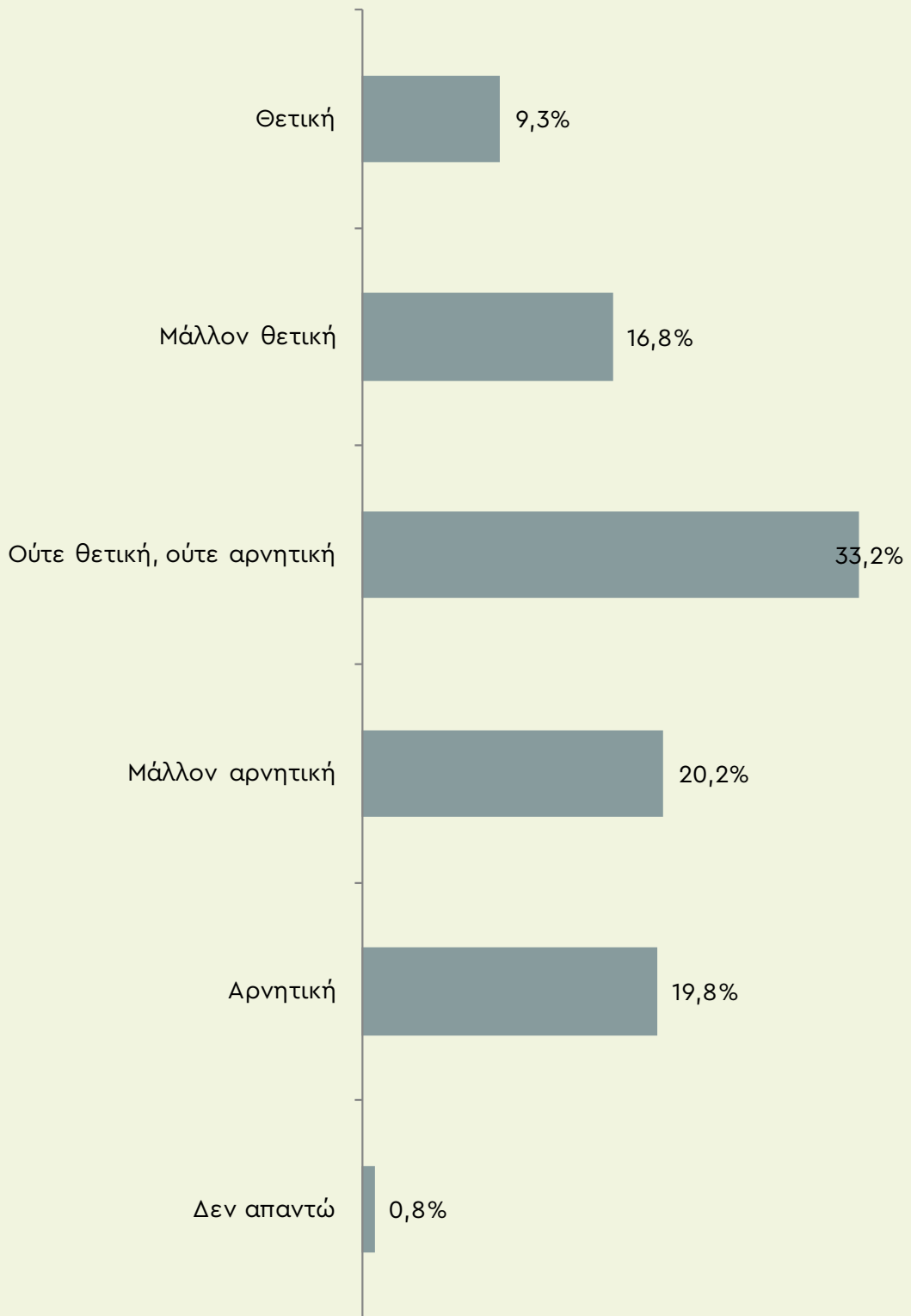
	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Μέσω διαδικτύου (ψηφιακές πλατφόρμες αναζήτησης ακινήτων)	41,6%	52,7%	50,1%	60,4%
Μέσω μεσίτη	28,8%	26,0%	25,7%	20,8%
Μέσω συγγενών και φίλων	20,0%	13,7%	14,3%	12,9%
Δεν γνωρίζω	8,8%	6,8%	9,7%	4,7%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Μέσω διαδικτύου (ψηφιακές πλατφόρμες αναζήτησης ακινήτων)	47,1%	48,0%	50,3%	56,4%	55,3%	67,8%
Μέσω μεσίτη	22,4%	24,9%	24,6%	27,1%	22,4%	20,0%
Μέσω συγγενών και φίλων	17,6%	19,0%	16,6%	12,0%	11,8%	7,8%
Δεν γνωρίζω	12,9%	7,0%	8,0%	4,5%	10,6%	3,3%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Μέσω διαδικτύου (ψηφιακές πλατφόρμες αναζήτησης ακινήτων)	56,8%	47,4%	47,6%	46,7%
Μέσω μεσίτη	21,8%	26,5%	26,8%	28,9%
Μέσω συγγενών και φίλων	14,1%	13,5%	19,5%	12,2%
Δεν γνωρίζω	6,9%	10,4%	6,1%	12,2%

	Όσοι δεν έχουν προβεί ποτέ σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου	Όσοι έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου χωρίς να αξιοποιήσουν μεσιτικές υπηρεσίες	Όσοι έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου και έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες
Μέσω διαδικτύου (ψηφιακές πλατφόρμες αναζήτησης ακινήτων)	39,7%	56,3%	51,6%
Μέσω μεσίτη	22,8%	11,8%	35,8%
Μέσω συγγενών και φίλων	23,5%	19,9%	7,3%
Δεν γνωρίζω	12,5%	10,6%	5,1%

Γράφημα 20: Γενικά η άποψη σας για τους μεσίτες ακινήτων είναι:



Πίνακας 20: Γενικά η άποψή σας για τους μεσίτες ακινήτων είναι:

-Ανά κατηγορία-

	Φύλο		Ηλικία			
	Άνδρας	Γυναίκα	Έως 39	40-49	50-59	60 και άνω
Θετική	8,8%	10,0%	4,6%	8,3%	10,4%	10,8%
Μάλλον θετική	16,6%	17,1%	5,4%	12,7%	16,7%	24,0%
Ούτε θετική, ούτε αρνητική	33,5%	32,8%	24,6%	30,9%	33,4%	37,2%
Μάλλον αρνητική	19,7%	20,9%	26,9%	19,6%	21,6%	16,8%
Αρνητική	20,8%	18,6%	38,5%	28,4%	16,4%	10,5%

	Ιδιότητα				
	Δημόσιος Υπάλληλος	Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας/ Αυτοαπασχολούμενος/ Εργοδότης	Συνταξιούχος	Άλλο
Θετική	6,0%	4,9%	12,2%	10,3%	15,3%
Μάλλον θετική	12,6%	10,6%	19,5%	21,1%	22,0%
Ούτε θετική, ούτε αρνητική	34,4%	34,1%	30,2%	39,0%	25,4%
Μάλλον αρνητική	19,9%	22,1%	19,8%	17,0%	22,0%
Αρνητική	26,5%	27,9%	18,0%	11,7%	15,3%

	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ			
	Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ	ΑΕΙ/ΤΕΙ	Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
Θετική	11,2%	8,9%	10,9%	6,3%
Μάλλον θετική	21,6%	17,8%	18,6%	12,9%
Ούτε θετική, ούτε αρνητική	43,2%	31,5%	32,0%	30,5%
Μάλλον αρνητική	12,0%	17,8%	20,1%	25,2%
Αρνητική	11,2%	23,3%	17,7%	24,5%

	ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ					
	Έως 10.000 €	10.001 – 20.000 €	20.001 – 30.000 €	30.001 – 40.000 €	40.001 – 50.000 €	Πάνω από 50.000 €
Θετική	12,9%	8,1%	9,5%	9,8%	10,6%	6,7%
Μάλλον θετική	20,0%	15,0%	18,6%	18,0%	18,8%	15,6%
Ούτε θετική, ούτε αρνητική	32,9%	19,0%	22,6%	19,5%	24,7%	24,4%
Μάλλον αρνητική	16,5%	19,0%	22,6%	19,5%	24,7%	24,4%
Αρνητική	17,6%	21,2%	20,1%	18,0%	17,6%	25,6%

	ΜΕΓΑΛΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ			
	ΑΤΤΙΚΗ	ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ & ΚΡΗΤΗ
Θετική	6,9%	9,1%	11,6%	18,9%
Μάλλον θετική	14,7%	22,6%	17,1%	12,2%
Ούτε θετική, ούτε αρνητική	34,0%	33,0%	32,3%	30,0%
Μάλλον αρνητική	90,0%	97,5%	166,7%	120,0%
Αρνητική	23,2%	17,4%	14,6%	16,7%

	Όσοι δεν έχουν προβεί ποτέ σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου	Όσοι έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου χωρίς να αξιοποιήσουν μεσιτικές υπηρεσίες	Όσοι έχουν προβεί σε αγοροπωλησία ή ενοικίαση ακινήτου και έχουν αξιοποιήσει μεσιτικές υπηρεσίες
Θετική	10,3%	4,3%	13,5%
Μάλλον θετική	9,6%	8,5%	26,3%
Ούτε θετική, ούτε αρνητική	34,6%	39,0%	27,6%
Μάλλον αρνητική	16,9%	24,3%	17,3%
Αρνητική	27,9%	22,5%	15,0%

Παράρτημα 3

Ερωτηματολόγιο Έρευνας

1. Έχετε προβεί ποτέ σε αγορά, πώληση ακινήτου (κατοικία, επαγγελματική στέγη, οικοπέδο) ή ενοικίαση ακινήτου είτε ως ιδιοκτήτης είτε ως ενοικιαστής ;
 - ▶ Ναι
 - ▶ Όχι

2. Τι είδους συναλλαγή κάνατε; (Πολλαπλής, επιλέξτε όσα ισχύουν)
 - ▶ Ενοικίαση κατοικίας (είτε ως ιδιοκτήτης - εκμισθωτής , είτε ως ενοικιαστής-μισθωτής)
 - ▶ Αγορά ή πώληση κατοικίας
 - ▶ Αγορά ή πώληση επαγγελματικής στέγης
 - ▶ Ενοικίαση επαγγελματικής στέγης (είτε ως ιδιοκτήτης - εκμισθωτής, είτε ως ενοικιαστής-μισθωτής)
 - ▶ Αγορά ή πώληση οικοπέδου
 - ▶ Ενοικίαση οικοπέδου (είτε ως ιδιοκτήτης - εκμισθωτής, είτε ως ενοικιαστής - μισθωτής)
 - ▶ Άλλο (παρακαλώ αναφέρετε): _____
 - ▶ Δεν απαντώ

3. Έχετε χρησιμοποιήσει ποτέ κάποιον μεσίτη για αγορά, πώληση ακινήτου (κατοικία, επαγγελματική στέγη, οικοπέδο) ή ενοικίαση ακινήτου είτε ως ιδιοκτήτης είτε ως ενοικιαστής;
 - ▶ Ναι
 - ▶ Όχι

4. Πότε ήταν η τελευταία φορά που χρησιμοποιήσατε μεσιτικές υπηρεσίες ;
 - ▶ Τους τελευταίους 12 μήνες
 - ▶ 1 - 5 έτη
 - ▶ 6 - 10 έτη
 - ▶ 11 - 15 έτη
 - ▶ Περισσότερο από 15 έτη

5. Για ποιο σκοπό χρησιμοποιήσατε μεσιτικές υπηρεσίες; (Πολλαπλής, επιλέξτε όσα ισχύουν)
- ▶ Ενοικίαση κατοικίας (είτε ως ιδιοκτήτης - εκμισθωτής, είτε ως ενοικιαστής-μισθωτής)
 - ▶ Αγορά ή πώληση κατοικίας
 - ▶ Αγορά ή πώληση επαγγελματικής στέγης
 - ▶ Ενοικίαση επαγγελματικής στέγης (είτε ως ιδιοκτήτης - εκμισθωτής, είτε ως ενοικιαστής-μισθωτής)
 - ▶ Αγορά ή πώληση οικοπέδου
 - ▶ Ενοικίαση οικοπέδου (είτε ως ιδιοκτήτης - εκμισθωτής, είτε ως ενοικιαστής - μισθωτής)
 - ▶ Άλλο (παρακαλώ αναφέρετε): _____
 - ▶ Δεν απαντώ
6. Για την αγορά, πώληση ή ενοικίαση ακινήτου απευθυνθήκατε εξ αρχής σε μεσιτικό γραφείο ;
- ▶ Ναι
 - ▶ Όχι, πριν απευθυνθώ σε μεσίτη προσπάθησα μόνος μου
 - ▶ Δεν απαντώ
7. Πόσο ικανοποιημένοι μέινετε από τις υπηρεσίες που λάβατε ;
- ▶ Πολύ ικανοποιημένος/η
 - ▶ Αρκετά ικανοποιημένος/η
 - ▶ Μέτρια ικανοποιημένος
 - ▶ Λίγο ικανοποιημένος/η
 - ▶ Καθόλου ικανοποιημένος/η
 - ▶ Δεν απαντώ
8. Θεωρείτε ότι ήταν αξιόπιστος ο μεσίτης σας ;
- ▶ Ναι
 - ▶ Μάλλον ναι
 - ▶ Ούτε ναι, ούτε όχι
 - ▶ Μάλλον όχι
 - ▶ Όχι
 - ▶ Δεν απαντώ

9. Πόσο ενημερωμένος θεωρείτε ότι ήταν ο μεσίτης σας τόσο σε σχέση με την αγορά όσο και με τις επιμέρους διαδικασίες ;
- ▶ Πολύ ενημερωμένος
 - ▶ Αρκετά ενημερωμένος
 - ▶ Μέτρια ενημερωμένος
 - ▶ Λίγο ενημερωμένος
 - ▶ Καθόλου ενημερωμένος
 - ▶ Δεν απαντώ
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
 - ▶ Αξιολογήσεις και κριτικές
 - ▶ Άλλο (παρακαλώ αναφέρετε): _____
 - ▶ Δεν απαντώ
11. Ποια χαρακτηριστικά θα θέλατε να βελτιώσουν οι 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 (παρακαλώ προσδιορίστε)
- ▶ Δεν απαντώ

12. Πόσο πιθανό είναι να συστήσετε τις μεσιτικές υπηρεσίες που χρησιμοποιήσατε σε άλλους ;

- ▶ Πολύ πιθανό
- ▶ Αρκετά πιθανό
- ▶ Ούτε πιθανό, ούτε απίθανο
- ▶ Απίθανο
- ▶ Πολύ απίθανο
- ▶ Δεν απαντώ

13. Πόσο σημαντική είναι για εσάς η χρήση μεσιτικών υπηρεσιών όταν ψάχνετε να αγοράσετε ή να ενοικιάσετε ακίνητο ;

- ▶ Πολύ σημαντική
- ▶ Αρκετά σημαντική
- ▶ Ούτε σημαντική, ούτε ασήμαντη
- ▶ Ελάχιστα σημαντική
- ▶ Καθόλου σημαντική
- ▶ Δεν απαντώ

14. Ποια είναι η πιο συχνή πηγή πληροφοριών σας για μεσιτικά γραφεία (έως 2 απαντήσεις) ;

- ▶ Διαδίκτυο
- ▶ Φίλοι/Οικογένεια
- ▶ Εφημερίδες/Περιοδικά
- ▶ Διαφημίσεις
- ▶ Άλλο (παρακαλώ προσδιορίστε)
- ▶ Δεν απαντώ

Γενικές ερωτήσεις

15. (Την ερώτηση 15 απαντούν μόνο όσοι απάντησαν ΟΧΙ στην ερώτηση 3)

Για ποιο λόγο δεν έχετε αξιοποιήσει κάποιον μεσίτη κατά την αγορά, πώληση ή ενοικίαση κάποιου είδους ακινήτου;

- ▶ Έχω διεκπεραιώσει την διαδικασία μόνος/η μου όποτε έχει χρειαστεί
- ▶ Δεν έχω εμπλακεί ποτέ σε διαδικασία αγοράς ή πώλησης ή ενοικίασης ακινήτου
- ▶ Δεν εμπιστεύομαι τους μεσίτες
- ▶ Άλλο (παρακαλώ προσδιορίστε)
- ▶ Δεν απαντώ

16. Θεωρείτε ότι είναι πιθανόν τα επόμενα 5 χρόνια να αγοράσετε ή να πουλήσετε ή να νοικιάσετε κάποιου είδους ακίνητο:

- ▶ Ναι
- ▶ Όχι
- ▶ Δεν γνωρίζω
- ▶ Δεν απαντώ

17. Εάν στο μέλλον θελήσετε να αγοράσετε ή να πουλήσετε ή να νοικιάσετε κάποιο ακίνητο με ποιον τρόπο εκτιμάτε ότι θα ξεκινήσετε την αναζήτηση σας ;

- ▶ Μέσω μεσίτη
- ▶ Μέσω διαδικτύου (ψηφιακές πλατφόρμες αναζήτησης ακινήτων)
- ▶ Μέσω συγγενών και φίλων
- ▶ Δεν γνωρίζω
- ▶ Δεν απαντώ

18. Γενικά η άποψη σας για τους μεσίτες ακινήτων είναι:

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

Δημογραφικές ερωτήσεις

19. Ποιο είναι το ετήσιο οικογενειακό 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

20. Φύλο:

- ▶ Άνδρας
- ▶ Γυναίκα
- ▶ Δεν απαντώ

21. Ηλικία:

- ▶ 18–29
- ▶ 30–39
- ▶ 40–49
- ▶ 50–59
- ▶ 60 και άνω
- ▶ Δεν απαντώ

22. Εκπαιδευτικό Επίπεδο:

- ▶ Πρωτοβάθμια/ Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση
- ▶ Μεταδευτεροβάθμια Εκπαίδευση/ΙΕΚ
- ▶ ΑΕΙ/ΤΕΙ
- ▶ Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό
- ▶ Δεν απαντώ

23. 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



Έτος Ίδρυσης 2006

ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων
ΓΣΕΒΕΕ

Αθήνα

Αριστοτέλους 46, 104 33
210-8846852
info@imegsevee.gr

Θεσσαλονίκη

Κωλέττη 24, 54627
2310-545967, 2310-517843
thessaloniki@imegsevee.gr

Πάτρα

Πανεπιστημίου 170, 264 43
2610-438557
patra@imegsevee.gr

Ηράκλειο

Βασιλείου Πατρικίου 11, 71409
2810-361040, 2810-361080
iraklio@imegsevee.gr

Λάρισα

Καστοριάς 2α, 41335
2410-579876-7
larisa@imegsevee.gr

Ιωάννινα

Σταύρου Νιάρχου 94, 45500
26510-44727
ioannina@imegsevee.gr