

Σεπτέμβριος 2025
Ηλεκτρονική έκδοση
Τεύχος 4

EPSILON
LIVING

Reality Express

MYKONOS - TINOS - PAROS - PIRAEUS



Editorial

Το καράβι έδεσε, οι βαλίτσες άδειασαν, σαγιονάρες και βατραχοπέδιλα πήραν την θέση τους στο πατάρι.

Η πόλη μας καλωσορίζει με κόρνες,
καφέ στο χέρι,
σχολικά στους δρόμους,
και ατζέντες που γέμισαν
πριν καλά καλά πούμε «καλό μήνα».

Στην Αθήνα, ο Σεπτέμβριος δεν είναι απλώς
η συνέχεια.

Είναι η αφετηρία.

Είναι η εποχή που κάποιοι αποφασίζουν
να αλλάξουν σπίτι γιατί μεγάλωσε η οικογένεια,
άλλοι να κάνουν το πρώτο τους επενδυτικό βήμα,
κι άλλοι απλώς να βρουν ένα νέο μπαλκόνι για τον πρωινό τους καφέ.

Στην Epsilon Team ξέρουμε ότι το σπίτι
δεν είναι μόνο τετραγωνικά.

Είναι το σκηνικό της ζωής μας.

Και αυτό το σκηνικό, εμείς αναλαμβάνουμε να το στήσουμε, με έξυπνες
επιλογές, σωστές κινήσεις αλλά και με την εμπειρία και το πάθος που μας
ξεχωρίζουν.

Κάθε τεύχος του Epsilon Living είναι ένα ταξίδι.

Και κάθε σελίδα έχει τη δική της αξία.

Μην προσπεράσετε ούτε μία.



Evita Eleftheroudaki

R.E AGENT - R.E APPRAISER



ΕΚΔΟΤΗΣ
EPSILON BUSINESS MIKE
EPSILON TEAM REAL ESTATE

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
Ι. ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΥ 21 - 15231 - ΚΑΤΩ ΧΑΛΑΝΔΡΙ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
Τ: 2107212284
Κ: 6948101284
E-MAIL: living@epsilonliving.gr
website: www.epsilonliving.gr

ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ
ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ: Εβίτα Ελευθερουδάκη
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: Αναστασία Βασιλάτου
ΣΥΝΤΑΚΤΕΣ
Εσμεράλδα Παπαγιαννοπούλου
Αγγελίτα Βαλαή
Λευτέρης Κουτούβαλης
Κατερίνα Ματραλή
Αριάδνη Κρητικού
Παναγιώτης Φαρμάκης
Ελένη Αγγελοπούλου

ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
Νίνα Μαρμαρίδου
Σουζάνα Πατσούμη Κάλφα

ΝΟΜΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ
Παρασκευάς Λιάρτης
Μαρία Λιάρτη

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ
Αρχείο Epsilon Team
G-SAVVIADIS PHOTOGRAPHER
AI

ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΣΕΛΙΔΟΠΟΙΗΣΗ
EPSILON CREATIVE - FLIPHTML5 ENTERPRISE

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ - SOCIAL MEDIA
EPSILON VISION - Creative Communication & Media
Ροδόλφος Βόγδανος

Ισόγειο με κήπο & ανεξάρτητη είσοδο στο Κολωνάκι



Αν έχετε κατοικίδιο και πρέπει να μείνετε στο κέντρο της Αθήνας, έχουμε τη λύση.

Ενοικιάζεται ισόγειο οροφδιαμέρισμα σε μικρή πολυκατοικία 4 διαμερισμάτων στο Κολωνάκι.

Το διαμέρισμα έχει δική του ανεξάρτητη είσοδο από την υπόλοιπη πολυκατοικία και ιδιωτική αυλή με δέντρα, προσφέροντας την αίσθηση μονοκατοικίας.

Αποτελείται από σαλόνι, ανεξάρτητη κουζίνα με εντοιχισμένες ηλεκτρικές συσκευές, ένα υπνοδωμάτιο και ένα μπάνιο.

Το ακίνητο είναι φιλικό προς τα κατοικίδια και είναι άμεσα διαθέσιμο.

Τιμή: 1.000€.

PROPERTY CODE: AB1803836

EPSILON TEAM

real estate agents / appraisers

TEL: +302107212284

MOBILE: +30 6944 626 626

MAGAZINE: www.epsilonliving.gr

BLOG: www.propertistas.com

Instagram: @epsilonteam.1

Θέλεις να βάψεις το σπίτι σου; Πρόσεξε μην το πληρώσεις... ακριβά



Σκέφθηκες πως το σπίτι εξωτερικά χρειάζεται ένα φρεσκάρισμα, κάλεσες μπογιατζή, πήρες προσφορά και ετοιμάζεσαι για το βάψιμο Σταμάτα για λίγο. Εξέδωσες άδεια μικρής κλίμακας; Αν όχι, το ωραίο χρώμα μπορεί να σου κοστίσει πολύ περισσότερο απ' όσο φαντάζεσαι. Πότε χρειάζεται άδεια μικρής κλίμακας; Δεν είναι όλες οι δουλειές «αθώες». Αν δεν υπάρχει σκαλωσιά, το εξωτερικό βάψιμο ή η αλλαγή κιγκλιδώματος γίνονται χωρίς άδεια. Από τη στιγμή όμως που στήνονται ικριώματα, χρειάζεσαι μηχανικό και χαρτιά. Και δεν είναι μόνο το βάψιμο.

Η νομοθεσία προβλέπει ότι απαιτείται άδεια μικρής κλίμακας για: εξωτερικούς χρωματισμούς με χρήση ικριωμάτων, επενδύσεις όψεων, αντικατάσταση υαλοπετασμάτων, μεγάλες πέργκολες, εσωτερικές διαρρυθμίσεις, φυτεμένα δώματα, θερμομόνωση όψεων ή στεγών, επισκευές στεγών με ικριώματα, περιτοιχίσεις, καθώς και για εγκατάσταση αυτόνομου συστήματος θέρμανσης.

Τι γίνεται αν το αγνοήσεις;

Αν οι εργασίες γίνουν χωρίς άδεια, θεωρούνται αυθαίρετες. Αυτό σημαίνει:

Πρόστιμο ανέγερσης: $\text{εμβαδόν} \times \text{τιμή ζώνης} \times 15\%$.

Πρόστιμο διατήρησης: 50% του αρχικού προστίμου κάθε χρόνο μέχρι να τακτοποιηθεί το αυθαίρετο.

Παράβολο: από 250 € έως και χιλιάδες ευρώ, ανάλογα με την παράβαση.

Το ελάχιστο πρόστιμο ξεκινά γύρω στα 100 €, αλλά μπορεί εύκολα να εκτοξευθεί σε ποσά που καίνε.

Γιατί να ρισκάρεις;

Η άδεια μικρής κλίμακας εκδίδεται γρήγορα και με λογικό κόστος. Έτσι είσαι κατοχυρωμένος, δεν κινδυνεύεις με χαρακτηρισμό αυθαιρέτου και κρατάς το ακίνητό σου «καθαρό» νομικά.

Καλύτερα να πληρώσεις το βάψιμο, παρά να πληρώσεις... το πρόστιμο για το βάψιμο.

Εφ' όσον δεν είσαι σίγουρος αν η δουλειά που σκοπεύεις να κάνεις χρειάζεται άδεια μικρής κλίμακας, ρώτησε μηχανικό πριν σε ... ρωτήσει η πολεοδομία.

Ο ... μάστορας δεν ξέρει και ίσως και να μην τον συμφέρει να στο πεί.

Ιατρικός Τουρισμός & Real Estate: Μια νέα παράλληλη κερδοφόρα αγορά

Η θεσμοθέτηση της ιατρικής βίζας και η ανάπτυξη του ιατρικού τουρισμού δημιουργούν προϋποθέσεις για μια νέα δυναμική στην ελληνική οικονομία και στο ελληνικό real estate.

Η ζήτηση δεν αφορά μόνο τις ίδιες τις ιατρικές υπηρεσίες, αλλά και τις υποστηρικτικές δομές που τις περιβάλλουν: κέντρα αποκατάστασης, μονάδες φιλοξενίας και επεκτάσεις ιδιωτικών νοσοκομείων. Πρόκειται για μια αγορά που σταδιακά θα απαιτήσει περισσότερα ακίνητα σε στρατηγικές τοποθεσίες.

Σε χώρες όπως η Ινδία, η Τουρκία και η Μαλαισία, όπου ο ιατρικός τουρισμός έχει ήδη εδραιωθεί, γύρω από τα μεγάλα νοσοκομεία έχουν δημιουργηθεί rehab centers, clinic-hotels και κατοικίες βραχυχρόνιας διαμονής συγγενών, που ανεβάζουν κατακόρυφα την αξία γης.

Η Ελλάδα κατέχει σήμερα το 3% της διεθνούς αγοράς ιατρικού τουρισμού και βρίσκεται στην 34η θέση παγκοσμίως. Παρά τα χαμηλά ποσοστά, διαθέτει ισχυρά πλεονεκτήματα: κορυφαίους γιατρούς, χαμηλότερο κόστος θεραπειών, ανεπτυγμένες τουριστικές υποδομές και βέβαια το ελληνικό κλίμα.

Ιδιαίτερα η αισθητική χειρουργική ξεχωρίζει, καλύπτοντας περίπου το 25% του παγκόσμιου medical tourism. Επεμβάσεις όπως αύξηση/ μείωση στήθους, λιποαναρρόφηση και facelift φέρνουν ήδη ασθενείς από ΗΠΑ, Καναδά και Δυτική Ευρώπη.

Η προοπτική είναι ξεκάθαρη: ο ιατρικός τουρισμός δεν περιορίζεται στην υγεία. Δημιουργεί μια παράλληλη αγορά real estate που αναδιαμορφώνει περιοχές και δημιουργεί νέες αξίες.

Wellness & Medical Tourism: Τιμές διεθνώς

Αρκεί να δούμε τι ισχύει σήμερα σε ορεινές και απομονωμένες περιοχές του εξωτερικού.

Τα κορυφαία κέντρα wellness και ευεξίας χρεώνουν από 4.000 έως 20.000 ευρώ την εβδομάδα για αποτοξίνωση, απώλεια βάρους, ή σωματική-ψυχική επανεκκίνηση, τις περισσότερες φορές χωρίς το κόστος διαμονής σ αυτά. Και αυτά σε τοποθεσίες που δεν έχουν ούτε θάλασσα, ούτε κλίμα Ελληνικό.

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΕΣ ΕΠΙΚΑΙΡΟΠΟΙΗΜΕΝΕΣ ΤΙΜΕΣ ΤΩΝ ΔΙΑΣΗΜΩΝ ΚΕΝΤΡΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

ΚΕΝΤΡΟ	ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ	ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ	ΔΙΑΡΚΕΙΑ	ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΗ ΤΙΜΗ
SHA Wellness Clinic	Ισπανία - Αλικάντε	Θάλασσα/Πόλη	7 νύχτες (διάφορα προγράμματα)	από €4.500 (πρόγραμμα)
Lanserhof Tegernsee	Γερμανία - Βαυαρία	Λίμνη/Βουνό	7 νύχτες Classic Cure	από €7.900 (πρόγραμμα)
Chenot Palace Weggis	Ελβετία - Weggis (Λίμνη Λουκέρνης)	Λίμνη/Βουνό	7 νύχτες (προγράμματα Chenot)	από CHF 5.500 (πρόγραμμα)
Clinique La Prairie Revitalisation Premium	Ελβετία - Μοντρέ	Λίμνη/Πόλη	7 ημέρες	από CHF 50.250 (all-inclusive πρόγραμμα)
Palazzo Fiuggi	Ιταλία - Fiuggi	Βουνό	7 νύχτες "Regenerate"	από €4.500 (πρόγραμμα, χωρίς διαμονή)
Palazzo Fiuggi	Ιταλία - Fiuggi	Βουνό	7 νύχτες "Deep Detox"	από €5.650 (πρόγραμμα, χωρίς διαμονή)
The Ranch Malibu	ΗΠΑ - Malibu, CA	Βουνό Κοντά σε θάλασσα	7 ημέρες signature	από US\$7.600 πρόγραμμα, χωρίς διαμονή
MAYRLIFE (πρώην VIVAMAYR)	Αυστρία - Maria Wörth/Altaussee	Λίμνη/Βουνό	7 νύχτες (Mayr cure)	από -£4.499 για 7 νύχτες
Six Senses Kaplankaya	Τουρκία - Μπόντρουμ	Θάλασσα	3-7 νύχτες "Detox/Fitness"	από US\$2.883 (3 νύχτες, ενδεικτικά)
TheLifeCo Bodrum	Τουρκία Γκιόλτιορκμπουκου	Θάλασσα	7 νύχτες "Weight Loss"	US\$3.695 (ενδεικτικό πακέτο)
Kamalaya	Ταϊλάνδη - Κο Σαμούι	Θάλασσα	7 νύχτες "Comprehensive Detox"	από -US\$4.925 (all-inclusive)
Ananda in the Himalayas	Ινδία - Ρισικές (Ιμαλάια)	Βουνό	7 νύχτες "Ayurvedic Rejuvenation/Detox"	από -US\$6.720 (7 νύχτες με διαμονή)
Six Senses Kaplankaya - ειδικό retreat	Τουρκία - Μπόντρουμ	Θάλασσα	7 νύχτες ειδικά weeks	από €11.509/άτομο brain health week)
Clinique La Prairie άλλα προγράμματα	Ελβετία - Μοντρέ	Λίμνη/Πόλη	6-7 νύχτες (Detox/Weight Loss)	από US\$13.447-18.921 (ενδεικτικά)

Τα αναφερθέντα κέντρα ασχολούνται με επεμβατική πλαστική χειρουργική και θεραπείες ομορφιάς.

Αν λοιπόν τέτοιες δομές ανθούν σε βουνά και λίμνες, φανταστείτε τι δυναμική θα είχε ένα διεθνές wellness ή rehab center στην Ελλάδα, χτισμένο δίπλα στη θάλασσα, με ήλιο 6 μήνες τον χρόνο και υψηλού επιπέδου γιατρούς.

Ένα τέτοιο project θα μπορούσε να λειτουργήσει με τιμές 7.000–25.000 € την εβδομάδα, φέρνοντας στη χώρα πελάτες υψηλής αγοραστικής δύναμης και αναβαθμίζοντας παράλληλα το real estate στις γύρω περιοχές.



Εβίτα Ελευθερουδάκη
Real estate agent / real estate appraiser
co founder / general manager



Ιατρικός Τουρισμός:

Η Ελλάδα μπροστά σε μια ανεκμετάλλευτη αγορά δισεκατομμυρίων



Συνέντευξη με τον Δρ. Νίκο Ναούμ

Η Ελλάδα διαθέτει όλα τα στοιχεία για να εξελιχθεί σε κορυφαίο προορισμό ιατρικού τουρισμού: υψηλού επιπέδου γιατρούς, χαμηλότερο κόστος θεραπειών σε σχέση με την Ευρώπη, ήλιο, θάλασσα και ισχυρό τουριστικό brand. Παρ' όλα αυτά, η αγορά παραμένει στάσιμη. Ο Δρ. Νίκος Ναούμ, ένας από τους πιο καταξιωμένους γυναικολόγους της χώρας με διεθνείς διακρίσεις, εξηγεί γιατί.

«Δεν υπάρχει ευρωπαϊκό νοσοκομείο χωρίς Έλληνες γιατρούς»

Ο Δρ. Ναούμ τονίζει ότι η Ελλάδα δεν υστερεί σε ιατρικό δυναμικό. Αντίθετα.

«Οι νέοι γιατροί που εξειδικεύονται στα ελληνικά νοσοκομεία είναι περιζήτητοι στην Ευρώπη.

Δεν υπάρχει μεγάλο ευρωπαϊκό νοσοκομείο χωρίς Έλληνες γιατρούς μέσα. Αυτό από μόνο του είναι πιστοποίηση ποιότητας.»

Σύμφωνα με τον ίδιο, το πλεονέκτημα της Ελλάδας είναι συνδυαστικό:

«Έχουμε το καλύτερο κλίμα, εξαιρετικές παραλίες και τιμές που είναι δραματικά χαμηλότερες από άλλες χώρες. Ένας ασθενής που θα έρθει για επέμβαση –πλαστική, ορθοπεδική ή άλλη– θα φέρει μαζί του την οικογένεια. Θα αφήσει χρήματα στη χώρα και θα ενισχύσει το brand Ελλάδα.

Το “mouth to mouth” θα μας εκτοξεύσει.

Και το πιο σημαντικό: θα επιστρέψουν οι γιατροί που έφυγαν στο εξωτερικό για οικονομικούς λόγους.»

«Το πρόβλημα είναι οι νόμοι, όχι οι γιατροί»

Γιατί όμως, παρά τα πλεονεκτήματα, δεν έχει δημιουργηθεί ακόμα ένα μεγάλο διεθνές ιατρικό κέντρο στην Ελλάδα;

Ο Δρ. Ναούμ είναι κατηγορηματικός:

«Γιατί χρειάζονται νομοθετικές αλλαγές. Θέλει σοβαρό συντονισμό όλων των εμπλεκόμενων υπηρεσιών. Σήμερα τα εμπόδια είναι ατελείωτα: πού θα κτιστεί, πώς θα βγουν οι άδειες, τι συντελεστής ισχύει, πόσο κοντά στη θάλασσα επιτρέπεται. Αν ο επενδυτής χρειάζεται πέντε χρόνια για μια άδεια ή πρέπει να πληρώνει παρατρεχάμενους σε κάθε στάδιο, το έργο δεν θα γίνει ποτέ.»

Κι όμως, η προοπτική είναι μεγάλη.

«Αν υπάρξει ξεκάθαρο πλαίσιο, η Ελλάδα μπορεί να γίνει ο απόλυτος προορισμός όχι μόνο για αισθητικές επεμβάσεις, αλλά για κάθε είδους επέμβαση.»

«Ήδη έρχονται δεκάδες ασθενείς από το εξωτερικό»

Η εμπειρία του Δρ. Ναούμ δείχνει ότι η ζήτηση υπάρχει.

«Κάθε χρόνο δέχομαι τουλάχιστον 30 ασθενείς από Αμερική, Καναδά, Γερμανία. Και όχι μόνο εγώ αλλά οι περισσότεροι γιατροί που γνωρίζω. Έρχονται για επεμβάσεις, μένουν σε ξενοδοχεία κοντά στη θάλασσα, συχνά με τις οικογένειές τους. Και ξανάρχονται. Άλλες φορές με φίλους που είδαν το αποτέλεσμα. Αυτοί οι ασθενείς είναι υψηλού επιπέδου τουρίστες. Αν θέλουμε τέτοιο τουρισμό, τα ιατρικά κέντρα είναι ο μαγνήτης.»

«Οι επενδυτές θα έρθουν αν υπάρξουν ξεκάθαροι κανόνες»

Το ερώτημα παραμένει: πώς θα προσελκυστούν οι επενδυτές;

«Με το που θα ανακοινώσει ο Υπουργός ότι υπάρχει νόμος για τον ιατρικό τουρισμό, με προδιαγραφές υγείας και απλοποιημένες διαδικασίες αδειοδότησης, οι επενδυτές θα πάρουν το πρώτο αεροπλάνο. Ενημερώνονται, ξέρουν την Ελλάδα, έχουν νομικές υπηρεσίες και συμβούλους και γνωρίζουν νόμους και ανεπάρκειες. Και θα τους βρούμε κι εμείς οι ίδιοι οι γιατροί που θέλουμε αυτά τα κέντρα.»

«Χρειάζονται παρεμβάσεις επιπέδου... Ελληνικού»

Ο Δρ. Ναούμ δεν κρύβει τα λόγια του:

«Χρειάζονται δραστικές παρεμβάσεις στη νομοθεσία, όπως έγιναν για το Ελληνικό. Τα εμπόδια είναι τόσα, ίσως και περισσότερα. Όσο δεν υπάρχει ξεκάθαρο πλαίσιο, τόσο θα υπάρχουν άνθρωποι που εκμεταλλεύονται την εξουσία τους ζητώντας χρήματα για να ξεμπλοκάρουν διαδικασίες. Κι όμως, έχουμε όλα τα πλεονεκτήματα: γιατρούς, κλίμα, παραλίες, τεχνογνωσία, brand. Αυτό που λείπει είναι οι νόμοι.»

«Θα αλλάξει η μορφή ολόκληρων περιοχών»

Η δημιουργία τέτοιων κέντρων δεν επηρεάζει μόνο την υγεία ή τον τουρισμό.

Αλλάζει και τον χάρτη του real estate.

«Γύρω από κάθε μεγάλο ιατρικό κέντρο θα αναπτυχθούν νέες επιχειρήσεις, θα αυξηθούν οι τιμές των οικοπέδων, θα κτιστούν κατοικίες μικρές και μεγάλες για τις οικογένειες των ασθενών ή το προσωπικό. Θα δημιουργηθεί μια νέα αγορά που θα μεταμορφώσει ολόκληρες περιοχές προς το καλύτερο.»

Η Ελλάδα μπορεί να φέρει δισεκατομμύρια από τον ιατρικό τουρισμό.

Οι γιατροί υπάρχουν. Οι επενδυτές θα βρεθούν. Οι περιοχές θα αναβαθμιστούν.

Το μόνο που χρειάζεται είναι να αλλάξει το πλαίσιο – για να μπει η χώρα σε μια νέα εποχή.

Ο Δρ. Νίκος Ναούμ είναι από τους πρωτοπόρους της Αισθητικής Γυναικολογίας στην Ελλάδα, με περισσότερα από 25 χρόνια εμπειρίας. **Ιδρυτής** του κέντρου «Ανανέωση», **Πρόεδρος της Ελληνικής Εταιρείας Κοσμητικής και Επανορθωτικής Γυναικολογίας, Senior Member της ESAG (Ευρωπαϊκής Εταιρείας Αισθητικής Γυναικολογίας)** και **βραβευμένος για τον Ιατρικό Τουρισμό και τις καινοτόμες πρακτικές του.**

Οροφодιαμέρισμα 185 τ.μ , 4 υπνοδωμάτια αποθήκη & θέση στάθμευσης - Μαρούσι Κέντρο



Πωλείται μερικώς ανακαινισμένο οροφодιαμέρισμα 185 τ.μ., 2ου ορόφου, στην καρδιά του Αμαρουσίου. Διαθέτει ενιαίο χώρο υποδοχής με τζάκι και βεράντα, ξεχωριστή κουζίνα με χώρο τραπεζαρίας και τζάκι, τέσσερα υπνοδωμάτια, 2 μπάνια, αυτόνομη θέρμανση φυσικού αερίου, κουφώματα αλουμινίου με διπλά τζάμια, ηλιακό, αποθήκη 12 τ.μ. και θέση στάθμευσης πυλωτής. Βρίσκεται κοντά σε αγορά, ηλεκτρικό, συγκοινωνίες και Άλσος Συγγρού. Τιμή 660.000€



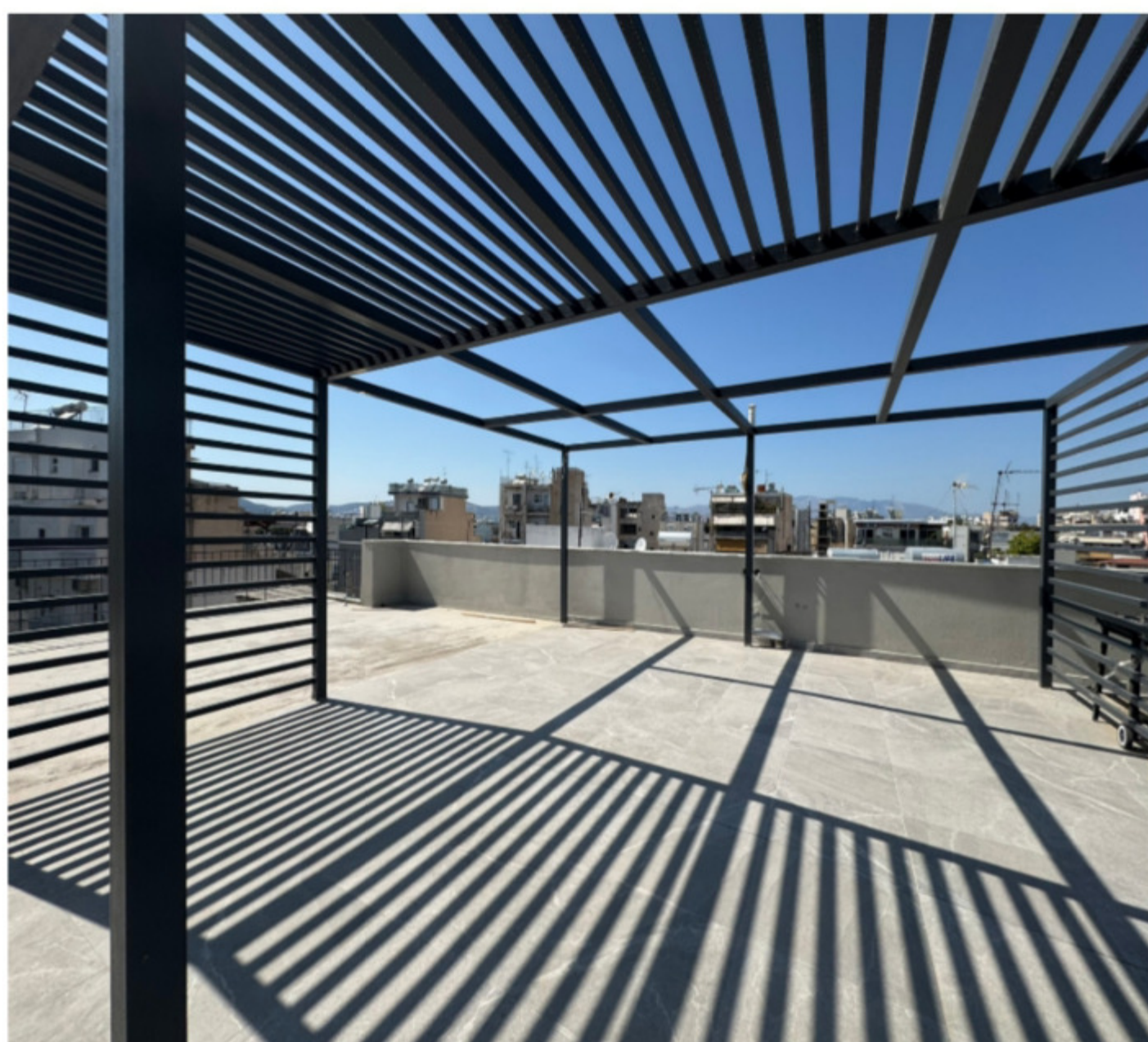
PROPERTY CODE: KM1803222
EPSILON TEAM
real estate agents / appraisers
TEL: +302107212284
MOBILE: +30 6944 626 626
WEBSITE: www.epsilonteam.gr
MAGAZINE: www.epsilonliving.gr
BLOG: www.propertistas.com
Instagram: @epsilon team.1

Ανακαινισμένο Οροφодιαμέρισμα 121 τ.μ. με Roof Garden, 2ος όροφος – Κεραμεικός



Πωλείται πλήρως ανακαινισμένο οροφодιαμέρισμα 121 τ.μ., στον 2ο όροφο, σε ήσυχη γειτονιά στον Κεραμεικό. Διαθέτει ενιαίο χώρο υποδοχής με τραπεζαρία και open plan κουζίνα, 2 υπνοδωμάτια (το ένα master με en-suite μπάνιο), 1 επιπλέον μπάνιο, αποθήκη και roof garden 33 τ.μ. με πέργκολα και υποδομές για BBQ.

Ανακαίνιση 2025 με υλικά υψηλής ποιότητας, αυτόνομη ψύξη-θέρμανση ανά χώρο, ηλιακό θερμοσίφωνα, θυροτηλεόραση και συναγερμό.
Τιμή: 450.000€



PROPERTY CODE: ΑΚ1654380
EPSILON TEAM
real estate agents / appraisers
TEL: +302107212284
MOBILE: +30 6944 626 626
WEBSITE: www.epsilonteam.gr
MAGAZINE: www.epsilonliving.gr
BLOG: www.propertistas.com
Instagram: @epsilonteam.1

Serviced Apartments

Η νέα χρυσή σελίδα της φιλοξενίας και όχι μόνο



Κάποτε το δίλημμα στις διακοπές ή στα επαγγελματικά ταξίδια ήταν «ξενοδοχείο ή Airbnb;».

Σήμερα, υπάρχει και τρίτη επιλογή που κερδίζει συνεχώς έδαφος: τα εξυπηρετούμενα διαμερίσματα (serviced apartments).

Σπίτια που σου ανήκουν για όσο καιρό τα χρειάζεσαι, με την άνεση της δικής σου κουζίνας αλλά και την πολυτέλεια να γυρίζεις και να βρίσκεις τα σεντόνια φρεσκοσιδερωμένα.

Η ιδέα είναι απλή: ιδιωτικότητα και αυτονομία, συνδυασμένα με υπηρεσίες ξενοδοχείου, από καθαριότητα και ρεσεψιόν μέχρι γυμναστήρια και συνεδριακούς χώρους.

Για στελέχη που έρχονται για μήνες, για ψηφιακούς νομάδες που «μεταφέρουν» το γραφείο τους όπου έχει καλό Wi-Fi, για φοιτητές, οικογένειες ή και ζευγάρια σε δοκιμαστική συμβίωση.

Η παγκόσμια αγορά τους αποτιμάται ήδη πάνω από 100 δισ. δολάρια, με εκτίμηση να αναπτύσσεται κατά 12,7% ετησίως μέχρι το 2030.

Στην Ελλάδα, οι μονάδες έχουν εκτιναχθεί από 2.500 το 2019 σε 3.700 σήμερα και αναμένεται να φτάσουν τις 4.700 μέσα στο επόμενο έτος.

Η ανάπτυξη των serviced apartments δεν είναι απλώς μια ακόμη «τάση». Είναι η απάντηση στην ανάγκη για πιο ευέλικτη, πρακτική και ποιοτική διαμονή, 12 μήνες τον χρόνο. Είτε ταξιδεύεις για δουλειά είτε αλλάζεις φάση στη ζωή σου, το να βρεις ένα σπίτι που σε περιμένει στρωμένο και έτοιμο... είναι πολυτέλεια που δύσκολα παραβλέπεις.

Η πρωτοπόρα Zoia – άνεση και σταθερότητα για κάθε στυλ ζωής

Η Zoia Living δεν είναι απλώς μια εταιρεία ακινήτων.

Είναι ένα concept που φτιάχνει χώρους για να ζεις καλά – είτε μένεις έναν μήνα είτε ένα χρόνο.

Το The Verve, στο Παγκράτι, μόλις λίγα μέτρα από την πλατεία Βάρναβα, είναι η απόδειξη ότι το design, η λειτουργικότητα και η τοποθεσία μπορούν να συνυπάρχουν με στυλ.

Στο χαρτοφυλάκιό της βρίσκουμε και το MoRe, το The Hill και το The Met. Αυτά τα κτίρια δεν απευθύνονται μόνο σε ταξιδιώτες. Είναι ιδανικά για πολυάσχολους νέους επαγγελματίες χωρίς οικογένεια, για διαζευγμένους που θέλουν μια νέα αρχή χωρίς το άγχος της αγοράς επίπλων και για όσους θέλουν να έχουν τα πάντα έτοιμα – εκτός από τις βαλίτσες τους.

Η Zoia κατάφερε να σταθεί δίπλα σε διεθνείς κολοσσούς και να προσφέρει υπηρεσίες υψηλής ποιότητας, ενισχύοντας την αγορά ακινήτων και δίνοντας στην Αθήνα μια νέα αστική πρόταση φιλοξενίας.



5 λόγοι που τα Serviced Apartments κερδίζουν έδαφος

1. Ευελιξία διαμονής

Μπορείς να μείνεις για μέρες, εβδομάδες ή και μήνες, χωρίς τους περιορισμούς ενός παραδοσιακού μισθωτηρίου.

2. Άνεση σαν στο σπίτι σου

Δική σου κουζίνα, καθιστικό και υπνοδωμάτιο, για να νιώθεις «ντόπιος» όπου κι αν βρίσκεσαι.

3. Υπηρεσίες ξενοδοχείου

Καθαριότητα, ρεσεψιόν, γυμναστήρια, συνεδριακοί χώροι – όλα χωρίς να θυσιάζεις την ιδιωτικότητα.

4. Value for money

Για μακροχρόνια διαμονή, η σχέση τιμής-παροχών συχνά είναι πιο συμφέρουσα από ξενοδοχείο ίσως και από την μίσθωση ενός συμβατικού διαμερίσματος αν έχεις απαιτήσεις καθημερινού σέρβις.

5. Ποικιλία κοινού

Ιδανικά για επαγγελματίες, ψηφιακούς νομάδες, φοιτητές, οικογένειες αλλά και όσους αλλάζουν φάση στη ζωή τους.



Εσμεράλδα Παπαγιαννοπούλου
Real estate agent - Real estate appraiser
co-founder

 **EPSILON TEAM**
PREMIUM REAL ESTATE AGENCY

ΑΥΤΟΤΕΛΕΣ ΚΤΙΡΙΟ 9 ΕΠΙΠΕΔΩΝ ΜΕ 14 ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΣΤΟ ΚΕΝΤΡΟ ΤΗΣ ΑΘΗΝΑΣ

Πωλείται πλήρως ανακατασκευασμένο κτίριο (ανακαινίστηκε ριζικά το 2022), συνολικού εμβαδού 664 τ.μ., με rooftop 48 τ.μ., μπαλκόνια 78 τ.μ. και κήπο 32 τ.μ. σε απόσταση μόλις 450 μ. από τον σταθμό Λαρίσης.

Περιλαμβάνει 14 διαμερίσματα υψηλών προδιαγραφών (20 έως 56 τ.μ.) και 2 ισόγεια καταστήματα 54 τ.μ. και 30 τ.μ. αντίστοιχα, που αυτήν την στιγμή λειτουργούν ως χώρος υποδοχής.



Οι τύποι διαμερισμάτων καλύπτουν διαφορετικές ανάγκες διαμονής, από studios έως διαμερίσματα 3 δωματίων. Έχουν σχεδιαστεί με καινοτομία και λειτουργικότητα καθιστώντας το ιδανικό για τουριστική ή μακροχρόνια εκμετάλλευση.

Το κτίριο διαθέτει αυτόνομο κλιματισμό σε κάθε διαμέρισμα, σύστημα θέρμανσης και ζεστού νερού με φυσικό αέριο, διπλά ενεργειακά γερμανικά κουφώματα αλουμινίου, πόρτες ασφαλείας και σύνδεση UTP για internet. Επίσης, είναι διαμπερές, με μπαλκόνια σε κάθε διαμέρισμα και διαθέτει ανελκυστήρα που εξυπηρετεί όλα τα επίπεδα.

Οι κοινόχρηστοι χώροι προσφέρουν πλήθος παροχών, όπως rooftop lounge 48 τ.μ. με πανοραμική θέα και waterfall bar, υπαίθριο εσωτερικό κήπο με καθιστικό και firepit, πλήρως εξοπλισμένο χώρο co-working, juice bar, γυμναστήριο, κοινόχρηστα πλυντήρια και αποθήκη.

Η τοποθεσία προσφέρει άμεση πρόσβαση σε μέσα μαζικής μεταφοράς και βασικές υποδομές (μετρό, τρένο, λεωφορείο, σούπερ μάρκετ), ενώ απέχει μόλις 16 χλμ. από το λιμάνι του Πειραιά και 38 χλμ. από το Διεθνές Αεροδρόμιο Αθηνών.

Τιμή: €1.790.000.

PROPERTY CODE: ΛΚ1669676

EPSILON TEAM

real estate agents / appraisers

T: +302107212284

M: +30 6944 626 626

W: www.epsilonteam.gr



ΑΥΤΟΤΕΛΕΣ ΔΙΑΤΗΡΗΤΕΟ ΚΤΙΡΙΟ ΣΤΗΝ ΠΛΑΚΑ

Πωλείται στην καρδιά της Πλάκας διατηρητέο κτίριο 840 τ.μ.

Κτισμένο το 1930 και μερικώς ανακαινισμένο το 2000, αποτελεί ένα εξαιρετικό δείγμα νεοκλασικής αρχιτεκτονικής που συνδυάζει την παράδοση με τις σύγχρονες ανέσεις. Αναπτύσσεται σε πέντε επίπεδα: ημιυπόγειο, ισόγειο, 1ο, 2ο και 3ο όροφο

Το ημιυπόγειο, το ισόγειο και ο πρώτος όροφος λειτουργούν ως ξενοδοχείο/hostel, ο δεύτερος όροφος διατίθεται για βραχυχρόνια μίσθωση, ενώ ο τρίτος όροφος λειτουργεί ως κατοικία.

Τιμή: €5.100.000

EPSILON TEAM

real estate agents / appraisers

T: +302107212284

M: +30 6944 626 626

W: www.epsilonteam.gr

PROPERTY CODE: 1317278



Στο χαρτοφυλάκιό μας περιλαμβάνονται και άλλα αυτοτελή ακίνητα εντός Αττικής. Αν ενδιαφέρεστε για αγορά αυτοτελούς κτιρίου, ζητήστε μας να σας ενημερώσουμε.

Αυτοτελές κτίριο διαμερισμάτων 700 τ.μ. στο κέντρο των Βριλησίων **προσφέρεται για πώληση**

Διαρρύθμιση Κτιρίου:

- Ισόγειο + 1ος Όροφος:
2 μεζονέτες των 134 τ.μ. η κάθε μία
- 2ος Όροφος: 1 διαμέρισμα 72 τ.μ. & 1 μεζονέτα με πατάρι 123 τ.μ.
- 3ος Όροφος: 1 μεζονέτα με δώμα/πατάρι 125 τ.μ.

Επιπλέον: 10 θέσεις στάθμευσης σε υπόγειο χώρο 112 τ.μ. | Αποθήκη για κάθε διαμέρισμα

Θέα σε πάρκο | Άδεια σε ισχύ

Εκτιμώμενος χρόνος αποπεράτωσης: 6 μήνες

Τιμή: **€1.500.000** συζητήσιμη

PROPERTY CODE: AB1654082

EPSILON TEAM

real estate agents / appraisers

T: +302107212284

M: +30 6944 626 626

W: www.epsilonteam.gr

ΒΡΙΛΗΣΣΙΑ



Η νέα εποχή της ακίνητης περιουσίας

ΜΙΔΑ, Φόρος Αδράνειας και οδηγία της Ε.Ε



Οι αγωνιώδεις προσπάθειες του κράτους να ανοίξει σπίτια φέρνουν νέους νόμους.

Η ενεργοποίηση του Μητρώου Ιδιοκτησίας και Διαχείρισης Ακινήτων (ΜΙΔΑ), η συζήτηση για επιβολή Φόρου Αδράνειας στα κλειστά σπίτια και η απόφαση της Ευρωπαϊκής Ένωσης να απαγορεύσει πωλήσεις και μισθώσεις ακινήτων κατηγορίας Ε και κάτω μέσα στην επόμενη πενταετία, συνθέτουν ένα νέο τοπίο.

Στόχος όλων είναι να υπάρξουν περισσότερα διαθέσιμα ακίνητα στην αγορά αλλά και η ενεργειακή αναβάθμιση του υφιστάμενου αποθέματος.

Οι συνέπειες για ιδιοκτήτες, ενοικιαστές και αγοραστές αναμένεται να είναι καθοριστικές.

Ειδικά με τον Φόρο Αδράνειας αν ισχύσει, έναν φόρο που υπάρχει ήδη σε χώρες όπως η Γαλλία και ο Καναδάς, κάποιοι είτε θα δώσουν για μίσθωση κλειστά ακίνητα –ακόμα και όσα χρειάζονται ανακαίνιση– με ειδική συμφωνία ώστε να τα ανακαινίσει ο μισθωτής σταδιακά έναντι μισθωμάτων, είτε θα τα πουλήσουν σε χαμηλές τιμές για να γλιτώσουν τους επιπλέον φόρους.

Το ΜΙΔΑ αποτελεί το κεντρικό εργαλείο του νέου συστήματος.

Μέσα από αυτό, κάθε ακίνητο αποκτά τον δικό του ψηφιακό φάκελο με στοιχεία ιδιοκτησίας, χρήσης, τετραγωνικών, μισθώσεων, παροχών ρεύματος και νερού, ακόμα και πολεοδομικών εκκρεμοτήτων.

Με την ταύτιση ΚΑΕΚ (Κτηματολόγιο) και ΑΤΑΚ (φορολογική βάση), οι διασταυρώσεις γίνονται αυτόματα και εντοπίζονται άμεσα ανακρίβειες, κενά ή αδήλωτα εισοδήματα. Από το 2026, οι δηλώσεις Ε1 και Ε2 θα προσυμπληρώνονται, καταργώντας περιθώρια «δημιουργικών» δηλώσεων.



Παράλληλα, η πίεση από τον Φόρο Αδράνειας αν ισχύσει, αναμένεται να οδηγήσει σε αλλαγές συμπεριφοράς. Οι ιδιοκτήτες που κρατούσαν κλειστά σπίτια για χρόνια θα βρεθούν αντιμέτωποι με κόστος που δεν μπορούν να αγνοήσουν. Όσοι δεν έχουν τη δυνατότητα ανακαίνισης ή ενεργειακής αναβάθμισης, πιθανότατα θα προχωρήσουν σε πώληση, πολλές φορές με χαμηλότερη τιμή από αυτή που θα ήθελαν.

Το τρίτο κομμάτι του παζλ είναι οι νέες ευρωπαϊκές απαιτήσεις. Σε λιγότερο από πέντε χρόνια, ακίνητα ενεργειακής κατηγορίας E και κάτω δεν θα μπορούν ούτε να πωληθούν ούτε να μισθωθούν χωρίς πρώτα να αναβαθμιστούν. Το μέτρο αυτό πιέζει ακόμα περισσότερο, καθώς πολλοί ιδιοκτήτες δεν διαθέτουν τα κεφάλαια για τέτοιες εργασίες.

Έτσι, το συνδυασμένο αποτέλεσμα ΜΙΔΑ, Φόρου Αδράνειας και ενεργειακών περιορισμών οδηγεί σε ένα αναπόφευκτο «ανακάτεμα της τράπουλας» στην αγορά.

Για τους ιδιοκτήτες, σημαίνει υποχρεώσεις και αποφάσεις που δεν παίρνουν πια αναβολή. Για τους ενοικιαστές, μπορεί να φέρει νέες επιλογές σε χαμηλότερο μίσθωμα με συμφωνίες ανακαίνισης.

Για τους αγοραστές, πιθανόν να ανοίξει ο δρόμος σε περισσότερες και πιο προσιτές ευκαιρίες.

Το σίγουρο είναι ότι η αγορά ακινήτων στην Ελλάδα αλλάζει κανόνες και ισορροπίες – και μάλιστα σύντομα.

Η εκτίμηση ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΕΞΟΔΟ ΕΙΝΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗ



Γράφει ο
Λευτέρης Ποταμιάνος
Πρόεδρος του Συλλόγου Μεσιτών
Αττικής Αθηνών

Πιστοποιημένος εκτιμητής του Τ.Ε.Ε
(Τεχνικό Επιμελητήριο Ελλάδος)

Η σωστή εκτίμηση της αξίας ενός ακινήτου αποτελεί τον κύριο και καθοριστικό παράγοντα για την επιτυχία μιας πώλησης ή μιας μίσθωσης .

Όταν όμως η τιμή που ορίζεται δεν ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα, μπορεί να οδηγήσει σε λάθος συμπεράσματα και να δημιουργήσει σοβαρά προβλήματα.

Η υπερεκτίμηση της αξίας ενός ακινήτου , έχει ως καταλυτική συνέπεια το ακίνητο να παραμένει για μεγάλο χρονικό διάστημα στην αγορά χωρίς ενδιαφέρον από αγοραστές.

Αυτό όχι μόνο προκαλεί στασιμότητα, αλλά οδηγεί και σε συνεχείς μειώσεις τιμής που τελικά πλήττουν την εικόνα του ακινήτου και μειώνουν δραματικά τις πιθανότητες μιας δίκαιης συμφωνίας.

Αντίθετα, η υποτίμηση μπορεί να έχει το φαινομενικά θετικό αποτέλεσμα της γρήγορης πώλησης ή μίσθωσης, όμως στην πραγματικότητα σημαίνει απώλεια σημαντικού κεφαλαίου για τον εκάστοτε ιδιοκτήτη, ειδικά όταν πρόκειται για περιοχές με αναπτυσσόμενη αγορά και αυξανόμενες αξίες.

Για τους επενδυτές, μια λανθασμένη αποτίμηση μπορεί να αποδειχθεί ακόμη πιο κρίσιμη. Η αγορά ή η μίσθωση ενός ακινήτου σε μια «εκτός αγοράς» τιμή ενδέχεται να μειώσει τα αναμενόμενα έσοδα.

Παράλληλα, οι τράπεζες και τα πιστωτικά ιδρύματα βασίζονται στις αποφάσεις τους σε εκτιμήσεις.

Μια ανακριβής εκτίμηση μπορεί να επηρεάσει και την ευρύτερη αγορά, καθώς οι τιμές σε μια περιοχή διαμορφώνονται συχνά με βάση συγκριτικά στοιχεία.

Όταν αυτά δεν είναι αξιόπιστα, δημιουργούνται στρεβλώσεις που αποπροσανατολίζουν τόσο υποψήφιους αγοραστές ή μισθωτές όσο και πωλητές, επηρεάζοντας αρνητικά τη συνολική εικόνα της αγοράς.

Θα πρέπει να είναι λοιπόν σαφές ότι η εκτίμηση ενός ακινήτου δεν είναι μια απλή διαδικασία, αλλά μια στρατηγική απόφαση που απαιτεί γνώση, εμπειρία και αντικειμενικότητα.

Άλλωστε και η ίδια η εκτιμητική είναι πέραν της εμπειρίας και επιστήμη.

Η συνεργασία με πιστοποιημένους εκτιμητές και επαγγελματίες μεσίτες και η αξιοποίηση των πιο αξιόπιστων δεδομένων της κτηματαγοράς αποτελούν ουσιαστική προϋπόθεση, ώστε να αποφευχθούν λάθη που μπορεί να οδηγήσουν σε οικονομικές απώλειες και σε λανθασμένες κατευθύνσεις του συνόλου της αγοράς.

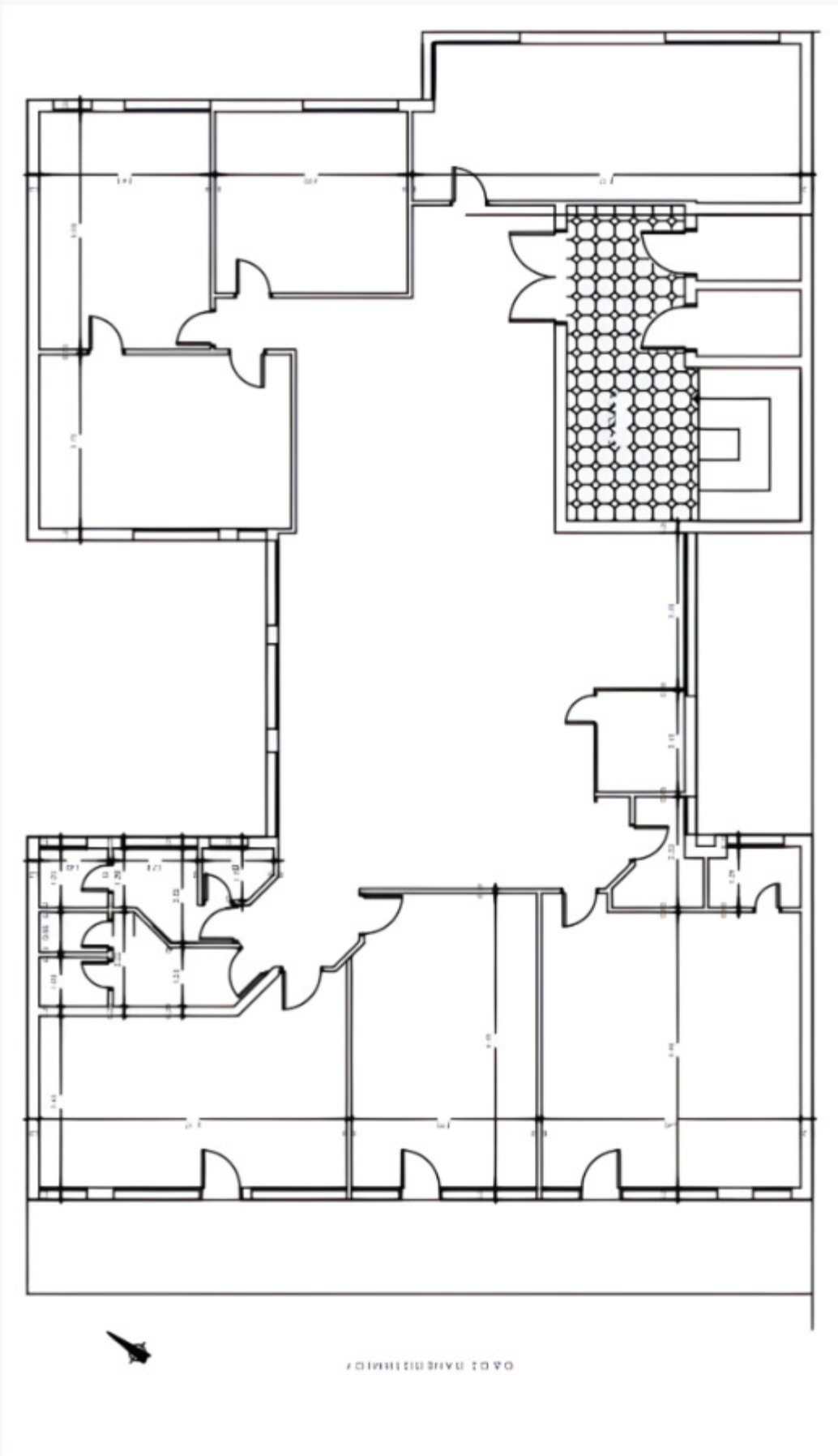
ΠΩΛΕΙΤΑΙ 7ος όροφος στην Πανεπιστημίου

Στην καρδιά της Αθήνας, εκεί όπου ο παλμός της πόλης δεν σταματά ποτέ, εμφανίζεται μια σπάνια ευκαιρία: ένας ολόκληρος 7ος όροφος 364 τ.μ. στην οδό Πανεπιστημίου.



Στην αγορά ακινήτων του κέντρου, δεν συναντά κανείς συχνά τόσα τετραγωνικά συγκεντρωμένα στον ίδιο όροφο, με φαρδύ μπαλκόνι και ανοιχτούς χώρους που μπορούν να προσαρμοστούν σε κάθε όραμα.

Η ιδιαιτερότητά του βρίσκεται στην ευελιξία. Από τη μία, προσφέρει την ιδανική διαμόρφωση για επιχειρήσεις που χρειάζονται συνεργατικότητα και κοινή ενέργεια μεταξύ των ομάδων τους. Από την άλλη, δίνει τη δυνατότητα να χωριστεί σε διαμερίσματα τύπου Airbnb, επενδύοντας στην αγορά φιλοξενίας.



Το ακίνητο είναι φωτεινό και διαμπερές, με πέντε διευθυντικά γραφεία, μικρή κουζίνα και πέντε WC. Διαθέτει δομημένη καλωδίωση για 60 θέσεις εργασίας, θέρμανση με ρεύμα, τριφασικό ρεύμα, κλιματισμό και κουφώματα με θερμοανακλαστικές μεμβράνες. Χτισμένο το 1965 και ανακαινισμένο το 2005, διατηρεί την κλασική του σταθερότητα, εμπλουτισμένη με σύγχρονες υποδομές.

Πωλείται έναντι 1.200.000€.

PROPERTY CODE: ΕΦ1800613

EPSILON TEAM

real estate agents / appraisers

TEL: +302107212284

MOBILE: +30 6944 626 626

WEBSITE: www.epsilonteam.gr

MAGAZINE: www.epsilonliving.gr

BLOG: www.propertistas.com

Ανάκτορα: Ανακαινισμένο & επιπλωμένο διαμέρισμα 105τ.μ για βραχυχρόνια ή μακροχρόνια μίσθωση



Ενοικιάζεται ανακαινισμένο διαμέρισμα 105 τ.μ. στα Ανάκτορα. Ολική ανακαίνιση το 2019 με νέα υδραυλικά και ηλεκτρολογικά, ενεργειακά κουφώματα με ηλεκτρικά ρολά, δύο υπνοδωμάτια, δύο μπάνια, κουζίνα πλήρως εξοπλισμένη με καινούριες συσκευές, άνετο σαλόνι με Smart TV.

Διαθέτει δρύινα πατώματα, συναγερμό, A++ κλιματιστικά με Wi-Fi, έργα τέχνης, πλήρη θερμομόνωση και ηχομόνωση. Διατίθεται επιπλωμένο για μακροχρόνια ή βραχυχρόνια μίσθωση, κατάλληλο και για επαγγελματική χρήση.

Τιμή 2.500€.

PROPERTY CODE: ΑΚ1806196

EPSILON TEAM

real estate agents / appraisers

TEL: +302107212284

MOBILE: +30 6944 626 626

WEBSITE: www.epsilonteam.gr

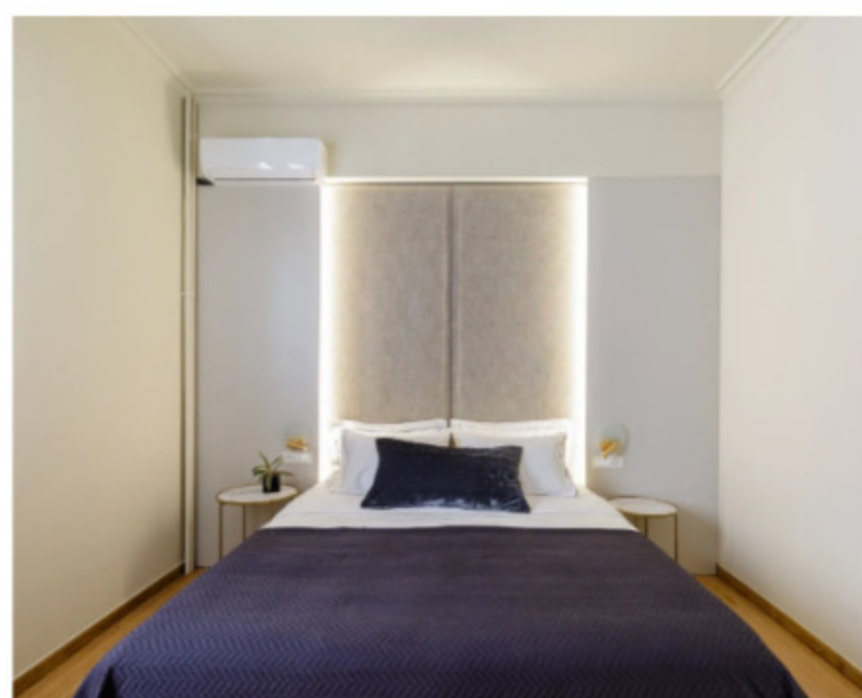
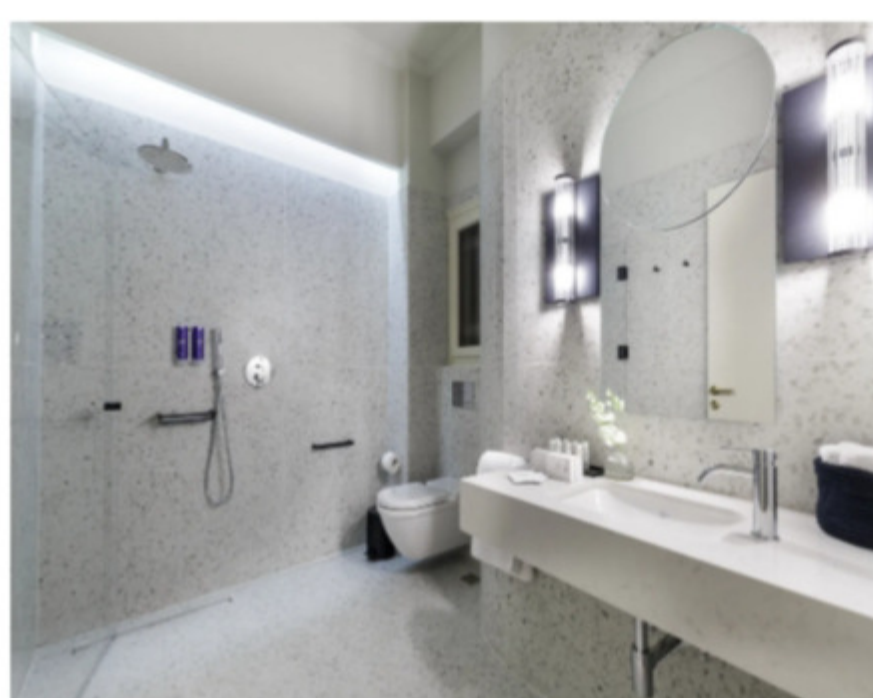


Ανάκτορα : ανακαινισμένο ισόγειο 75τμ κατάλληλο και για επαγγελματική χρήση.



Ενοικιάζεται διαμέρισμα ισογείου 75 τ.μ. ανακαινισμένο ριζικά το 2019 , ενεργειακά κουφώματα με ηλεκτρικά ρολά, υπνοδωμάτιο, μπάνιο, κουζίνα πλήρως εξοπλισμένη με καινούριες συσκευές, άνετο σαλόνι με Smart TV. Έχει εξαιρετικά δρύινα πατώματα, συναγερμό, A++ κλιματιστικά με Wi-Fi, έργα τέχνης, πλήρη θερμομόνωση και ηχομόνωση. Διατίθεται επιπλωμένο για μακροχρόνια ή βραχυχρόνια μίσθωση, κατάλληλο και για επαγγελματική χρήση.

Τιμή 2.000€.



PROPERTY CODE: ΑΚ1806316
EPSILON TEAM
real estate agents / appraisers
TEL: +302107212284
MOBILE: +30 6944 626 626
WEBSITE: www.epsilonteam.gr

Φόροι και τετραγωνικά: Η αλήθεια που δεν γνωρίζατε. Από τα χαμηλά πάγια της Ελλάδας... στα μηδενικά του Dubai

Αγορά Ακινήτου: Από την Ελλάδα... μέχρι το Dubai

ΕΛΛΑΔΑ	ΕΥΡΩΠΗ	DUBAI
		
ΕΝΦΙΑ: 2-16,20 €/τ.μ. (έως -20% έκπτωση για ασφαλισμένα ακίνητα < 500.000 €) • Φόρος μεταβίβαση: 3,0%	• Ισπανία / Γαλλία: 6-8% φόρος μεταβίβασης • Ην. Βασίλειο: έως 12% • Πορτογαλία (IMT): 1-8%	• Φόρος ιδιοκτησίας: 0% • Γρήγορες διαδικασίες • Συνεργασία Epsilon Team & TTZ Group • Επενδύσεις από 300.000 €

Όταν μιλάμε για αγορά ακινήτου, ο λογαριασμός δεν τελειώνει στην υπογραφή του συμβολαίου.

Οι φόροι και τα πάγια έξοδα είναι εκεί, για να σας θυμίζουν ότι η ιδιοκτησία έχει και υποχρεώσεις.

Κι όμως, η Ελλάδα καταφέρνει να παίζει σε μια κατηγορία που συνδυάζει τη μεσογειακή γοητεία με μία από τις πιο ισορροπημένες φορολογικές πολιτικές στην Ευρώπη.

Ο ΕΝΦΙΑ κυμαίνεται από 2 έως 16,20 €/τ.μ., με εκπτώσεις έως 20% για ακίνητα ασφαλισμένα αξίας έως 500.000 €.

Ο φόρος μεταβίβασης παραμένει σταθερά στο 3,09% , σημαντικά χαμηλότερος από τον αντίστοιχο 6-8% της Ισπανίας ή της Γαλλίας και πολύ πιο... ανάλαφρος από το 12% που μπορεί να φτάσει σε ακίνητα υψηλής αξίας στο Ηνωμένο Βασίλειο.

Ακόμη και η Πορτογαλία, με τη φορολογική κλίμακα IMT, ξεκινά από το 1% και μπορεί να φτάσει το 8% για εξοχικές ή επενδυτικές κατοικίες.

Υπάρχει όμως και το Dubai.

Εκεί όπου η έννοια «φόρος ιδιοκτησίας» απλά... δεν υπάρχει.

Η Epsilon Team Real Estate, σε στρατηγική συνεργασία με την TTZ GROUP , μια υπολογίσιμη δύναμη στο Εμιράτο, που έχει κατασκευάσει την Όπερα του Dubai, το Λευκό Τζαμί στο Αμπού Ντάμπι και δεκάδες δημόσια και ιδιωτικά έργα, ανοίγει τον δρόμο για επενδύσεις με μηδενικούς φόρους ιδιοκτησίας, γρήγορες διαδικασίες και κορυφαία έργα.

Αν διαθέτετε κεφάλαιο μεγαλύτερο των 300.000 €, μπορούμε να βρούμε για εσάς την κατάλληλη επένδυση και να ολοκληρώσουμε όλη τη διαδικασία, με την εμπειρία και την αξιοπιστία που απαιτεί η αγορά του Dubai.

Για να μάθετε όλες τις λεπτομέρειες πατήστε εδώ:

<https://www.epsilonteam.gr/el/dubai>

Επενδύστε σωστά και με ασφάλεια. Μην αφήσετε την περιουσία σας στα χέρια ανθρώπων που δεν κάνουν φορολογική δήλωση.

ΠΟΛΙΤΕΙΑ ΚΗΦΙΣΙΑΣ:

Μεζονέτα 276τ.μ σε 3 επίπεδα με εσωτερικό ασανσέρ



Πωλείται γωνιακή μεζονέτα 276 τ.μ. στην Πολιτεία, κατασκευής 1988, με τρία επίπεδα και εσωτερικό ασανσέρ. Διαθέτει χώρο υποδοχής με τζάκι, ανεξάρτητη κουζίνα, 4 υπνοδωμάτια, 3 μπάνια, ενεργειακό τζάκι, αποθήκη, κήπο και μεγάλες βεράντες. Περιλαμβάνει κλειστή θέση στάθμευσης και θέση σε πυλωτή. Αυτόνομη θέρμανση ανά επίπεδο. Τιμή: 650.000€.



PROPERTY CODE: AB1680577
EPSILON TEAM
real estate agents / appraisers
TEL: +302107212284
MOBILE: +30 6944 626 626
WEBSITE: www.epsilonteam.gr

ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ 43τμ στη Γλυφάδα

Ιδανικό για βραχυχρόνια μίσθωση και καλοκαιρινές διακοπές

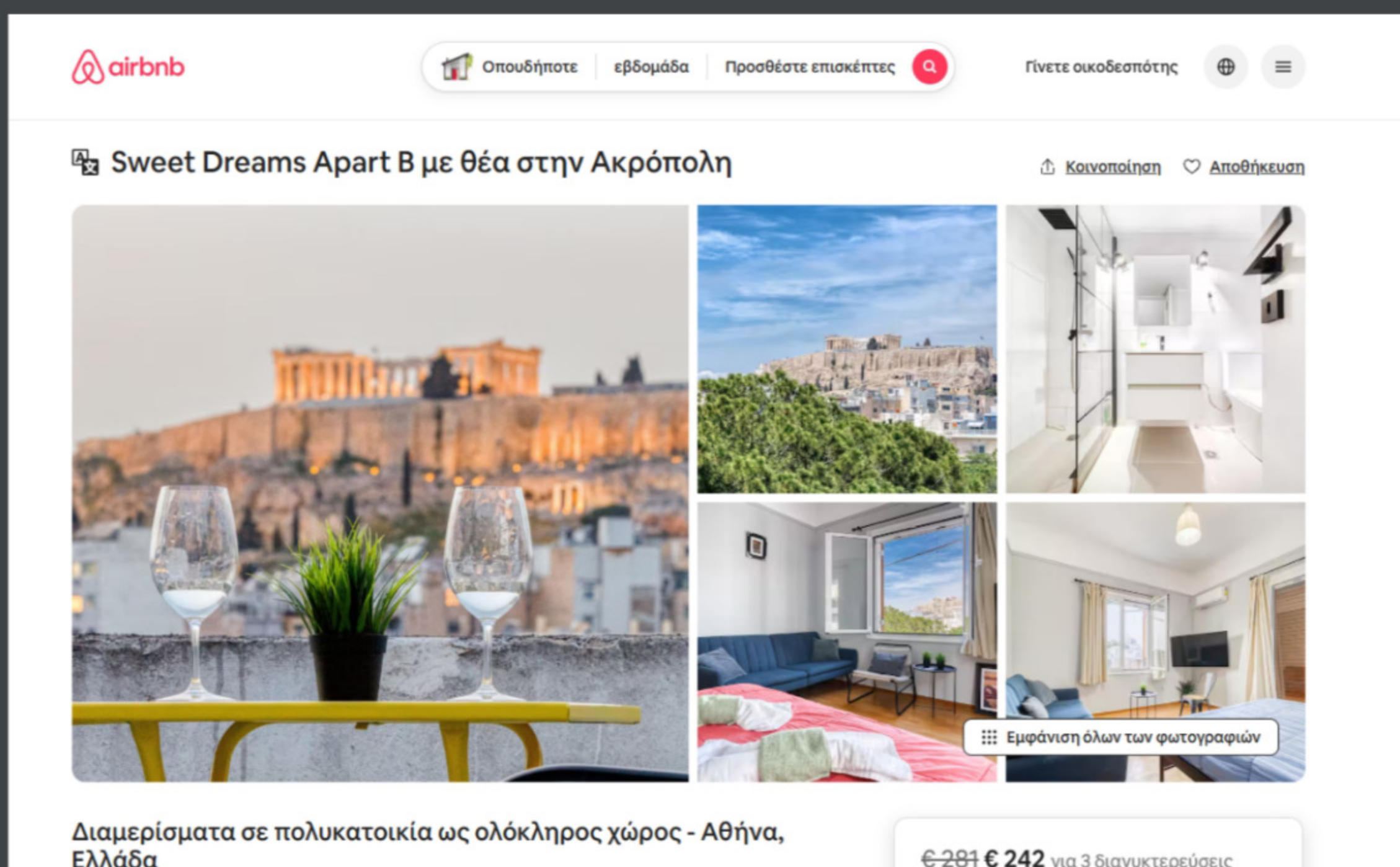


Πωλείται στην Γλυφάδα , σε πολύ καλό σημείο και ήσυχη γειτονιά, διαμέρισμα 43τμ στον 1ο όροφο πολυκατοικίας κατασκευής 1970, σε οικόπεδο 603 τ.μ.
Ιδανικό για βραχυχρόνια μίσθωση , αποτελείται από καθιστικό, κουζίνα, 1 υπνοδωμάτιο και 1 μπάνιο. Η θέρμανση και η ψύξη παρέχεται από κλιματιστικά Η είσοδος στην πολυκατοικία είναι υπερυψωμένη και έχει πρόσβαση με σκαλοπάτια. Δεν υπάρχει ανελκυστήρας.
Βρίσκεται σε καλό σημείο κοντά σε συγκοινωνίες, αγορά και εστίαση και είναι μισθωμένο έως 30/11/25.
Τιμή: €205.000.



Epsilon Team real estate
T: +302107212284
K: +306944626626
web: www.epsilonteam.gr,
Κωδικός ακινήτου: ΠΦ1435288

AIRBNB: Έρχονται νέοι κανόνες & πρόστιμα για τους παραβάτες



Μέχρι χθες, το να βάλεις το σπίτι σου στο Airbnb ήταν υπόθεση ενός κλικ και μιας καλής φωτογραφίας.

Τώρα το παιχνίδι αλλάζει.

Νέοι κανόνες, άδειες, περιορισμοί ημερών και αυστηροί έλεγχοι έρχονται την 1η Οκτωβρίου 2025.

Όποιος θέλει να συνεχίσει να «σερβίρει» φιλοξενία, θα χρειαστεί να κινηθεί έξυπνα.

Το ακίνητο πρέπει να είναι κατοικία, με φυσικό φως, σωστό αερισμό και κλιματισμό. Υπόγεια και αποθήκες μένουν εκτός.

Ασφάλιση αστικής ευθύνης, ηλεκτρολογικός έλεγχος, φωτισμός ασφαλείας, πυροσβεστήρες, ανιχνευτές καπνού και απεντόμωση γίνονται υποχρεωτικά.

Ο τουρίστας του 2025 δεν θέλει συγκάτοικο την κατσαρίδα, κι ας έχει...

Κολωνακιώτικη καταγωγή.

Τα πρόστιμα είναι τσουχτερά:

5.000 ευρώ στην πρώτη παράβαση,

10.000 στη δεύτερη,

20.000 στην τρίτη και κάθε επόμενη φορά

Σε Κουκάκι, Παγκράτι, Πετράλωνα και Εξάρχεια οι νέες άδειες έχουν παγώσει τουλάχιστον ως το 2026.


Έρχεται επίσης νέος φόρος διανυκτέρευσης: 8 ευρώ το καλοκαίρι, 2 τον χειμώνα. Μπορεί να φαίνεται μικρό, αλλά ... μαζεύεται.

Το Airbnb πλέον δεν είναι "εύκολο εισόδημα".

Θέλει συμμόρφωση, επένδυση και προγραμματισμό.

Διαλέξτε αν θα μείνετε στον χορό ή θα αλλάξετε πίστα.



A photograph of a modern, high-end villa. The main building is a long, single-story structure with a dark grey tiled roof and large glass windows. To the left, there is a two-story modern building with dark vertical panels and large windows. In the foreground, a large, rectangular swimming pool with clear blue water is visible. The pool is surrounded by a dark grey paved deck. A large, white, oval-shaped text box is overlaid on the pool area. The background features a large, lush green tree and a clear blue sky.

**High-End Βίλα
στη Φιλοθέη
με σπάνιο οικόπεδο 2.350τ.μ**



Στο κέντρο της καταπράσινης Φιλοθέης, στην πλατεία Δροσοπούλου, **προσφέρεται προς πώληση** μια high-end βίλα που εκφράζει την ουσία του σύγχρονου glamorous living.

Σε σπάνιο οικόπεδο 2.350 τ.μ., η κατοικία 1.000 τ.μ. έχει ανακαινιστεί από διεθώς αναγνωρισμένο αρχιτέκτονα, με λεπτομέρειες που ισορροπούν ανάμεσα στην αρχιτεκτονική κομψότητα και την απόλυτη λειτουργικότητα.

Επιπλέον το μοναδικό αυτό ακίνητο έχει υπόλοιπο συντελεστή δόμησης 350τμ για μελλοντική επέκταση

Περιλαμβάνει τέσσερα master υπνοδωμάτια με en-suite μπάνια, ξενώνα με ιδιωτικό λουτρό, τρεις ανεξάρτητους χώρους προσωπικού με δικά τους μπάνια, συνολικά έντεκα μπάνια και WC επισκεπτών.

Playroom, μεγάλο γυμναστήριο με θέα την πισίνα, ιδιωτικό home cinema και εσωτερικό ασανσέρ, ανεβάζουν πολύ το επίπεδο της εμπειρίας διαβίωσης .

Ο καταπράσινος κήπος με γκαζόν, η μεγάλη πισίνα με BBQ και το μικρό γήπεδο basket, δημιουργούν αίσθηση resort, ενώ οι προηγμένες υποδομές άνεσης και ασφάλειας την κατατάσσουν στα αδιαπραγμάτευτα status symbols των Ελληνικών κατοικιών.

PROPERTY CODE: AB1723480

EPSILON TEAM

real estate agents / appraisers

TEL: +302107212284

MOBILE: +30 6944 626 626

[WEBSITE: www.epsilonteam.gr](http://www.epsilonteam.gr)

[MAGAZINE: www.epsilonliving.gr](http://www.epsilonliving.gr)

[BLOG: www.propertistas.com](http://www.propertistas.com)



"Οι απατεώνες ευδοκιμούν στη σιωπή"

«Το manual του απατεώνα και γιατί η εμπιστοσύνη χρειάζεται firewall»



Πιστεύετε ότι ξέρετε ποιος είναι αυτός που δηλώνει μεσίτης και έχει έρθει να αναλάβει το ακίνητό σας;

Αν δεν κρέμεται από τον λαιμό του η ταυτότητα του Συλλόγου Μεσιτών με την φωτογραφία του, δεν ξέρετε.

Γιατί αυτός που στέκεται απέναντί σας υπάρχει μεγάλη πιθανότητα να μην είναι μεσίτης. Μπορεί να είναι υπάλληλος μιας εταιρείας ή και ένας κοινός απατεώνας που δανείζεται όνομα και λογότυπο από κάποια εταιρεία real estate με την οποία μπορεί να συνεργάζεται, μπορεί και όχι.

Και όταν το ανακαλύψετε θα το καταγγείλετε; Όχι θα πουν οι περισσότεροι που έχουν πέσει θύματα και έχουν εξαπατηθεί.

Γιατί όχι. Μήπως αισθάνεστε ανόητος που σας ξεγέλασαν; Μήπως νομίζετε ότι φταίξατε εσείς;

Σε αυτό το σημείο διαβάστε το κείμενο του [Γιώργου Αναστασίου](#) στο [LinkedIn](#) με τίτλο «Το manual του απατεώνα και γιατί η εμπιστοσύνη χρειάζεται firewall».

Θα δείτε πόσο γνώριμοι είναι οι μηχανισμοί που περιγράφει.

<<Ξέρω, δεν συνηθίζω να γράφω δύο φορές για το ίδιο θέμα.

Μετά όμως το χθεσινό μου post, πήρα πολλά μηνύματα, πάνω από 30, από ανθρώπους που εξαπατήθηκαν και το πρώτο που ένιωσαν δεν ήταν θυμός. Ήταν ντροπή.

Σα να έφταιγαν εκείνοι που εμπιστεύτηκαν και έπρεπε να απολογηθούν επειδή κάποιος τους κορόιδεψε.

Είσαι βλάκας; Όχι.

Είσαι άνθρωπος με firmware εμπιστοσύνης. Η βιολογία ξεκινά με trust, αλλιώς ο κόσμος θα πάγωνε σε καχυποψία. Αυτό το default το ξέρει ο "πωλητής θαυμάτων" και δεν πουλά ψέμα, αλλά την αλήθεια που λαχταράς.

Εκεί πατάνε οι μηχανισμοί ενός απατεώνα. Στην κοινωνική απόδειξη, το κύρος, την σπανιότητα, το επείγον. Και ο εγκέφαλος, πιεσμένος, παρακάμπτει τον έλεγχο.

Affect heuristic το λέει η βιβλιογραφία. Εγώ το λέω "ζεστό στομάχι, κρύα σκέψη".

Ο απατεώνας είναι επιμελής.

Μελετά προφίλ, ρυθμό ομιλίας, λεξιλόγιο και δίνει σενάριο που ταιριάζει στο μοντέλο σου για τον κόσμο.

Εάν θέλεις ασφάλεια, θα γίνει θεσμικός. Εάν θέλεις ρίσκο, θα γίνει πειρατής. Εάν διψάς για αναγνώριση, θα σε πει "εξαιρετική επιλογή". Δεν είναι έξυπνος. Απλώς χειρίζεται bias. Authority bias με τίτλους, social proof με "ουρές πελατών", scarcity με "τελευταία θέση" και time pressure με countdown.

Μετά έρχεται το χειρότερο: sunk cost. Έδωσες κάτι, ντρέπεσαι να το παραδεχτείς, δίνεις κι άλλο για να "μην πάει χαμένο". Και χάνεται.

Η Δικαιοσύνη δεν ενδιαφέρεται για την πρώτη πώση σου. Ενδιαφέρεται για το εάν σήκωσες βλέμμα. Δεν είναι μαστίγιο. Είναι καθρέφτης.

Σε ρωτά τι σε έπεισε. Η υπόσχεση; Το στιλ εξουσίας; Η ανάγκη να τελειώσει το άγχος;

Εάν δεν απαντήσεις, ο κύκλος θα ξανακλείσει πάνω σου.

Εάν απαντήσεις, η εμπειρία γίνεται ανοσία. Ο διάβολος προτιμά να καίγεσαι μία φορά και μετά να φωτίζεις το δωμάτιο στους υπόλοιπους.

Επιστημονικά δεν υπάρχει "θύμα-ηλίθιος". Υπάρχει άνθρωπος εντός συνθηκών.

Η εμπιστοσύνη κινεί μεν τα πάντα, αλλά θέλει φίλτρο την επαλήθευση.

Η επαλήθευση πάλι χρειάζεται χρόνο και απόσταση.

Σου προτείνω να αφήσεις την αντίφαση να μιλήσει και να κοιτάξεις τα δεδομένα χωρίς στοίχημα εικόνας. Εάν ιδρώνει όταν λες "να το δει ο νομικός μου;", η φυσική μίλησε: Θερμότητα πάνω, αξιοπιστία κάτω.

Η ενηλικίωση απέναντι στις απάτες δεν είναι κυνισμός. Είναι ακρίβεια.

Ζήτα αποδείξεις. Διάβασε τα μικρά γράμματα. Μίλα στην ντροπή σου πριν μιλήσει αυτή για σένα.

Οι απατεώνες ευδοκιμούν στη σιωπή. Η δημόσια εμπειρία τους καίει.

Λοιπόν, όχι, δεν είσαι βλάκας. Είσαι χρήστης που έτρεξε κακό script.

Τρέξε update, βάλε firewall στη γοητεία, antivirus στην ανάγκη και καταγραφικό στα συμφωνητικά. Εάν χρειαστεί, φώναξε τη Nemesis. Δεν φωνάζει. Υπογράφει.

Κράτα και κάτι πρακτικό. Τεκμήρια, συμβάσεις, emails, αποδείξεις.

Η μνήμη θαμπώνει, τα έγγραφα όχι. Όπου υπάρχει πλαίσιο, χρησιμοποίησέ το.

Καταγγελία, νομική οδός, ενημέρωση.

Η διαφάνεια καίει τον "σκοτεινό σωτήρα".

ΥΓ. Ο απατεώνας δεν είναι μάγκας.

Είναι ένας τίποτα με manual χειρισμού ανθρώπων και όσο πουλά "όραμα", τόσο πιο πολύ βρωμάει απελπισία η φωνή του.>>



Γιώργος Αναστασίου

Founding Partner at Giraffes in the Kitchen

Αυτοτελές κτίριο, τριών διαμερισμάτων στο κέντρο της Αθήνας



Στη Δάφνη, σε ήσυχη γειτονιά με άμεση πρόσβαση στο μετρό και το Athens Metro Mall, **πωλείται** αυτοτελές κτίριο τριών διαμερισμάτων, συνολικού εμβαδού 270 τ.μ. Πρόκειται για κατασκευή υψηλών προδιαγραφών με πολυτελή επίπλωση, μεγάλες βεράντες και κλειστό γκαράζ δύο θέσεων.

Η αρχιτεκτονική του επιτρέπει τη χρήση είτε ως ενιαία κατοικία είτε ως ανεξάρτητες μονάδες, προσφέροντας ευελιξία σε ιδιοκατοίκηση ή επενδυτική αξιοποίηση (boutique hotel, ενοικιαζόμενα διαμερίσματα, γραφεία).

Με σύγχρονα συστήματα θέρμανσης/ψύξης, θερμοδιακοπτόμενα κουφώματα, ξύλινα πατώματα και υψηλής ποιότητας λεπτομέρειες, το ακίνητο συνδυάζει κομψότητα και λειτουργικότητα σε στρατηγικό σημείο της Αθήνας.



Το κτίριο αναπτύσσεται σε τρία επίπεδα με φωτεινό ισόγειο χώρο υποδοχής και κουζίνα, ορόφους με καθιστικά, υπνοδωμάτια και μεγάλες βεράντες, καθώς και υπόγειο με αυτόνομο studio και κλειστό γκαράζ δύο θέσεων.

Τιμή πώλησης: 1.300.000€

EPSILON TEAM

real estate agents / appraisers

T: +302107212284

M: +30 6944 626 626

W: www.epsilonteam.gr

PROPERTY CODE: 1626407



Ο μύθος της μίας μέρας: Η αλήθεια πίσω από τις αγοραπωλησίες στην Ελλάδα

Η αγορά ενός ακινήτου δεν ήταν ποτέ μια απλή συναλλαγή.

Πάντα υπήρχαν δυσκολίες ιδιαίτερα από τότε που το κράτος αποφάσισε να μην κάνει τα στραβά μάτια στις παρατυπίες και να οργανωθεί.

Ωστόσο η μεταφορά του υποθηκοφυλακείου στο κτηματολόγιο δημιούργησε νέα προβλήματα που για να επιλυθούν χρειάζονται γνώση και προπαντός εμπειρία των συνεργατών που θα επιλέξουν οι δυο πλευρές.

Κι αν μέχρι πρόσφατα ακουγόταν πως «μια αγοραπωλησία μπορεί να γίνει μέσα σε μία μέρα», η πραγματικότητα δυστυχώς είναι τελείως διαφορετική.



Από τη στιγμή που ένα ακίνητο εμφανίζεται στην αγορά μέχρι να βρεθεί ο αγοραστής, ο χρόνος εξαρτάται από δύο βασικούς παράγοντες: την τοποθεσία και την τιμή.

Αν η περιοχή έχει υψηλή ζήτηση, η πώληση μπορεί να προχωρήσει γρηγορότερα.

Αλλά αν η τιμή δεν ανταποκρίνεται στην πραγματική αξία του ακινήτου αλλά στα «θέλω» του ιδιοκτήτη, η αγγελία πώλησης μπορεί να μείνει ενεργή για μήνες.

Ωστόσο τα μεγάλα και πραγματικά προβλήματα αρχίζουν με το που θα βρεθεί ο αγοραστής. Σχεδόν όλα τα ακίνητα, ειδικά στην Αττική, εμφανίζουν πολεοδομικές παραβάσεις. Από μικροαλλαγές μέχρι αυθαίρετες επεκτάσεις, ακόμη και από τους ίδιους τους κατασκευαστές που έχουν κάνει παραβάσεις του πολεοδομικού νόμου σε ολόκληρα κτίρια. Παραβάσεις που συνήθως αγνοούν οι ιδιοκτήτες και δεν τις έχουν τακτοποιήσει.

Αυτά τα ζητήματα, αν δεν διορθωθούν, μπλοκάρουν την υπογραφή συμβολαίου. Συμβολαιογράφοι αρνούνται να προχωρήσουν αφού είναι εκείνοι που ελέγχονται με αυστηρά πρόστιμα για κάθε λάθος ή παράβλεψη, και η διαδικασία παγώνει μέχρι να τακτοποιηθούν όλες οι εκκρεμότητες.

Υπάρχουν συμβόλαιο που καθυστέρησαν περισσότερο από ένα έτος γιατί έπρεπε να γίνει διόρθωση όλων των συμβολαίων στις μεταβιβάσεις που είχαν προηγηθεί.

Επίσης το κτηματολόγιο, αντί να λειτουργεί ως ξεκάθαρος χάρτης, συχνά μοιάζει με λαβύρινθο.

Εσφαλμένες εγγραφές, λανθασμένες καταχωρήσεις, ιδιοκτησίες που εμφανίζονται «διπλές» ή «αόρατες» δημιουργούν σοβαρά εμπόδια.



Δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις όπου μια πώληση έχει κολλήσει γιατί τα έγγραφα στο συρτάρι του ιδιοκτήτη δεν ταίριαζαν με τα δεδομένα του συστήματος.

Σε αυτό το τοπίο, ο μεσίτης παίζει καθοριστικό ρόλο.

Δεν είναι μόνο που ανέλαβε το ακίνητο και βρήκε τον αγοραστή.

Είναι εκείνος που οργανώνει την επικοινωνία μεταξύ δικηγόρων, μηχανικών και συμβολαιογράφου, γιατί ένας μη εξειδικευμένος ή ... πολυάσχολος δικηγόρος μπορεί να χρειαστεί μήνες για να ολοκληρώσει τη διαδικασία.

Η δουλειά του μεσίτη είναι να είναι κουραστικός: να τηλεφωνεί ξανά και ξανά, να εντοπίζει πού έχει κολλήσει η υπόθεση, να πιέζει όλα τα μέρη και να διευκολύνει και τους δύο συμβαλλόμενους ώστε η συναλλαγή να ολοκληρωθεί.

Κι αν δεν έχετε καλό μεσίτη, τουλάχιστον αναθέστε τη δουλειά σε σωστό έμπειρο δικηγόρο εξειδικευμένο στις αγοραπωλησίες.

Όχι στον γιο της κουμπάρας σας που μόλις απέκτησε άδεια άσκησης επαγγέλματος. Ούτε στον ποινικολόγο που υπερασπίστηκε τον φονιά του χωριού σας.

Η εμπειρία και η εξειδίκευση μετράνε και η επιλογή του λάθος ανθρώπου μπορεί να σας κοστίσει πολύ περισσότερο από μια αμοιβή.

Η εικόνα είναι ξεκάθαρη: η αγοραπωλησία ενός ακινήτου δεν είναι υπόθεση μιας μέρας. Ούτε και ενός μήνα δυστυχώς.

Είναι μια πολύπλοκη διαδρομή που περνά από ελέγχους διορθώσεις και πράξεις που απαιτούν γνώση, εμπειρία, συνεργασία και συντονισμό.



Λευτέρης Κουτούβαλης
Real Estate Agent
Equity partner

Αγορά Ακινήτου στην Ελλάδα από το Εξωτερικό: — Ευκαιρία ή Φορολογική Παγίδα; —



ΣΟΥΖΑΝΑ ΠΑΤΣΟΥΜΗ ΚΑΛΦΑ
Co-Founder | General Manager
| A' Class Cert. Tax Accountant |
MA - AFM.Dip.AIA.MAC
Phone +30 2310310910
Email: skalfa@atlasconsulting.gr
WebSite: www.atlasconsulting.gr



Η Ελλάδα είναι για πολλούς κάτι βαθύτερο από ένας τόπος. Είναι ένα συναίσθημα, μια μνήμη, μια επιστροφή.

Κάποιοι την κουβαλούν στην καρδιά τους χρόνια, μέχρι να έρθει η στιγμή να αποκτήσουν εκεί ένα σπίτι για διακοπές, για επένδυση, για ένα «ίσως μια μέρα».

Η αγορά ενός ακινήτου στην Ελλάδα, για όσους ζουν και εργάζονται στο εξωτερικό, φαίνεται απλή στην αρχή. Όμως στην πορεία, αναδύονται ερωτήματα που δεν είχαν προβλεφθεί και υποχρεώσεις που δεν ήταν ορατές.

Αν σκέφτεστε να αγοράσετε ακίνητο στην Ελλάδα ενώ ζείτε ή εργάζεστε στο εξωτερικό, ένα είναι βέβαιο: η απόφαση αυτή μπορεί να είναι η καλύτερη επένδυση της ζωής σας — ή να εξελιχθεί σε ένα πολύπλοκο και ακριβό φορολογικό «ατύχημα».

Στην Ελλάδα, η αγορά ή κατοχή ακινήτου μπορεί να συνοδεύεται από φορολογικές και γραφειοκρατικές υποχρεώσεις, ακόμα και αν δεν είστε φορολογικός κάτοικος Ελλάδας. Πολλοί ξένοι αγοραστές υποθέτουν πως αρκεί να αγοράσεις το ακίνητο — ωστόσο, κάθε βήμα κρύβει λεπτομέρειες που αξίζει να γνωρίζετε εκ των προτέρων.

Ερωτήματα που γεννιούνται μετά την αγορά:

- Πρέπει να κάνω φορολογική δήλωση στην Ελλάδα;
- Τι είναι το Ε9 και γιατί το ζητούν;
- Τι είναι αυτός ο ΕΝΦΙΑ που έρχεται κάθε χρόνο;
- Αν ενοικιάσω το ακίνητο, τι φόρο πληρώνω;
- Υπάρχει περίπτωση να φορολογηθώ δύο φορές, και στην Ελλάδα και στη χώρα διαμονής μου;

Τι ισχύει τελικά;

Η ίδια η αγορά ενός ακινήτου δεν δημιουργεί αυτομάτως υποχρέωση υποβολής φορολογικής δήλωσης στην Ελλάδα.

Αλλά...

- Αν υπάρχει εισόδημα (ενοίκιο, Airbnb), τότε υπάρχει και υποχρέωση δήλωσης.
- Αν η ιδιοκτησία δηλώνεται πρώτη φορά, πρέπει να καταχωρηθεί στο Ε9.
- Αν το ακίνητο παραμείνει στο όνομά σας, ακόμη και χωρίς εισόδημα, έρχεται ο ΕΝΦΙΑ κάθε χρόνο.
- Αν αποφασίσετε να το πουλήσετε, υπό προϋποθέσεις εφαρμόζεται φόρος υπεραξίας.

Οι περισσότεροι δεν το γνωρίζουν αυτά. Μέχρι να χρειαστεί να τα αντιμετωπίσουν.

Μια αληθινή ιστορία

Ο Στέφανος, Ελληνοαμερικανός, αγόρασε ένα σπίτι κοντά στη θάλασσα στην Εύβοια. Το χρησιμοποίησε κυρίως καλοκαίρια, χωρίς να σκεφτεί ότι έπρεπε να δηλώσει κάτι στην Ελλάδα — αφού δεν είχε έσοδο.

Δύο χρόνια μετά, θέλησε να το πουλήσει. Στο συμβολαιογραφείο έμαθε ότι δεν είχε υποβάλει Ε9, είχε απλήρωτο ΕΝΦΙΑ και δεν μπορούσε να ολοκληρώσει τη μεταβίβαση.

Χρειάστηκε να κάνει τροποποιητικές δηλώσεις, να πληρώσει πρόστιμα και να περιμένει μήνες.

Όχι γιατί έκανε κάτι λάθος. Απλώς, δεν ήξερε τι να προσέξει.

Μικρές ερωτήσεις που οδηγούν σε μεγάλες απαντήσεις:

- Πού είστε φορολογικός κάτοικος;
- Υπάρχει σύμβαση αποφυγής διπλής φορολογίας με τη χώρα σας;
- Τι σκοπεύετε να κάνετε με το ακίνητο — θα το νοικιάσετε ή θα το κρατήσετε για ιδιοχρησία;
- Έχετε φροντίσει ποιος θα σας εκπροσωπεί στην Ελλάδα αν προκύψει ανάγκη;

Δεν είναι δύσκολο. Αρκεί να ρωτήσει κανείς εγκαίρως.

Checklist – Αν μένετε εκτός Ελλάδας και έχετε (ή σκέφτεστε να αποκτήσετε) ακίνητο, οι ερωτήσεις που πρέπει να κάνετε, είναι :

- Έχω ΑΦΜ στην Ελλάδα;
- Έχω ελέγξει αν χρειάζεται φορολογικός εκπρόσωπος;
- Έχω υποβάλει Ε9 (αν πρόκειται για πρώτη καταγραφή);
- Ελέγχω εάν υπάρχει υποχρέωση δήλωσης εισοδήματος;
- Πληρώνω τον ΕΝΦΙΑ ετησίως;
- Έχω εξετάσει αν με συμφέρει η αλλαγή φορολογικής κατοικίας;
- Έχω οργανώσει πλάνο για μελλοντική μεταβίβαση ή δωρεά;

Παγίδα που συναντάμε συχνά

«Εγώ μένω στο εξωτερικό, δεν με αφορά η ελληνική εφορία».

Μια φράση που ακούγεται συχνά, αλλά δεν ισχύει.

Η Ελλάδα μπορεί να μην σας φορολογεί για τον μισθό σας στη Γερμανία ή την Αμερική — αλλά το ακίνητο που έχετε εδώ, το βλέπει. Και το παρακολουθεί.

Αν υπάρχει ένα συμπέρασμα... ..είναι αυτό:

Η επένδυση σε ακίνητο στην Ελλάδα είναι μια υπέροχη απόφαση — όταν συνοδεύεται από επίγνωση.

Δεν χρειάζονται μεγάλα λόγια. Μόνο άνθρωποι που θα σας πουν την αλήθεια, πριν την πείτε εσείς στην εφορία.

Θέλετε να συζητήσετε την ιδέα της αγοράς ακινήτου;

Υπάρχει πάντα χώρος για ένα ακόμη σπίτι στην Ελλάδα.

Αρκεί να είναι χτισμένο και πάνω σε σταθερές βάσεις: συναισθηματικές, πρακτικές και φορολογικές.

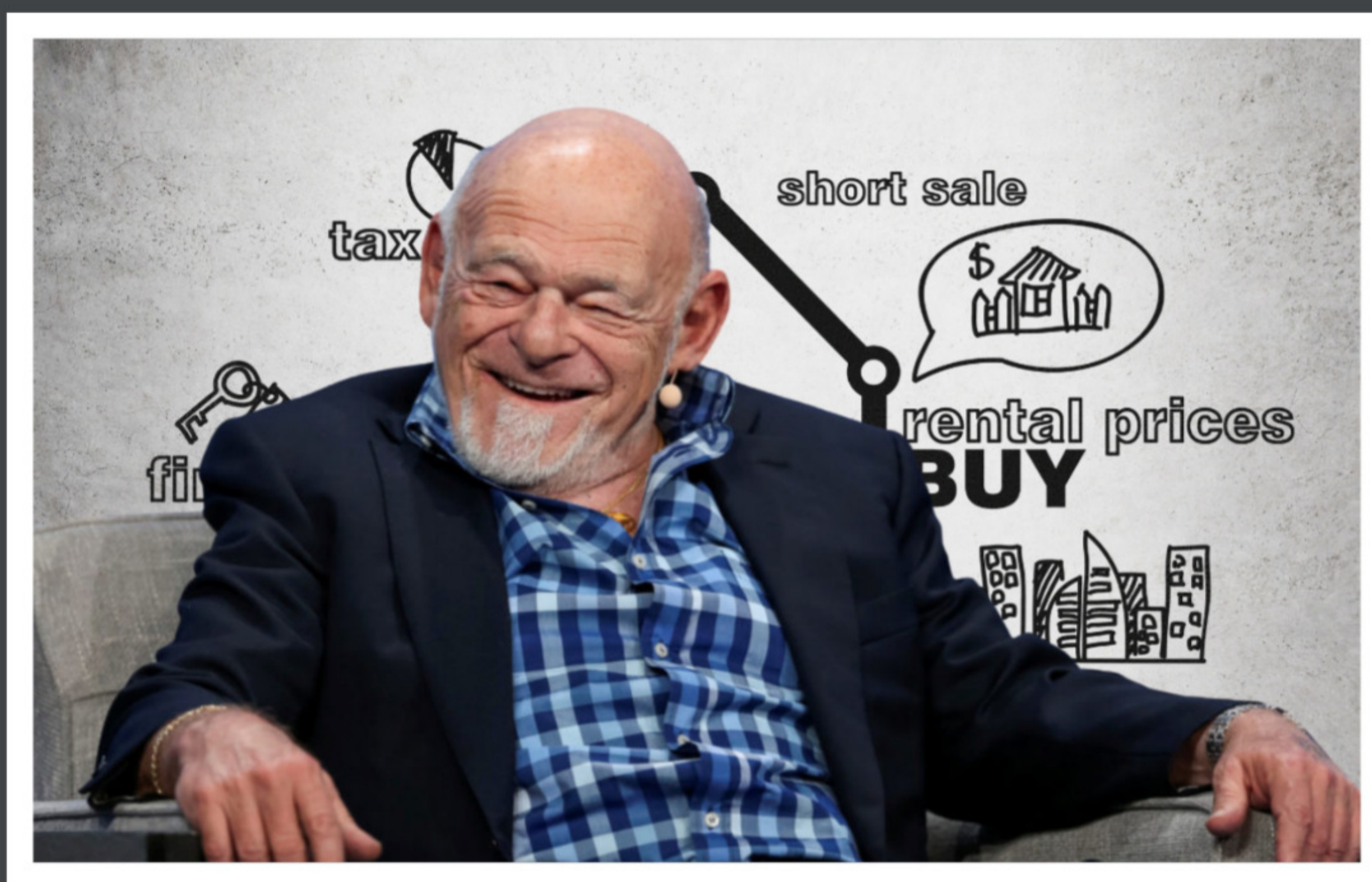
Αν χρειάζεστε καθοδήγηση, υπάρχει ομάδα που μπορεί να σταθεί δίπλα σας.

Ήσυχα, ουσιαστικά, ανθρώπινα.

Οι πυλώνες επιτυχίας του «Grave Dancer» Σαμ Ζελ

Η κερδοφορία μιας επένδυσης βρίσκεται μόνο στο Excel.

Ούτε στην καρδιά ούτε στις φήμες



Αν ακούγατε ότι ένας άνθρωπος πρόλαβε να πουλήσει τον μεγαλύτερο όμιλο γραφείων στον κόσμο λίγο πριν καταρρεύσει η παγκόσμια αγορά, ίσως να σκεφτόσασταν «τύχη». Ο Σαμ Ζελ όμως δεν στηρίχτηκε στην τύχη. Βασίστηκε σε κάτι πολύ πιο πεζό αλλά και πολύτιμο: στο τρίπτυχο της επιτυχίας ενός επενδυτή **«ψυχραιμία, πειθαρχία και απόλυτη προσήλωση στο ζύγι της προσφοράς και της ζήτησης».**

Γεννημένος στο Σικάγο το 1941, από μετανάστες γονείς, ξεκίνησε από μικρά φοιτητικά διαμερίσματα και έφτασε να γίνει σύμβολο του επιτυχημένου επενδυτή. Το παρατσούκλι «Grave Dancer» (κυριολεκτικά: «χορευτής πάνω σε τάφους», μεταφορικά: αυτός που κινείται με άνεση πάνω στα «λείψανα» αποτυχημένων επενδύσεων) δεν του το κόλλησαν άλλοι. Το υιοθέτησε ο ίδιος για να περιγράψει τη μέθοδό του: μπαίνεις σε ακίνητα που οι άλλοι έχουν εγκαταλείψει, τα διορθώνεις και τα οργανώνεις, κι έπειτα αποχωρείς όταν η αξία έχει επανέλθει ή όταν λάβεις προσφορά που ανταμείβει ξεκάθαρα τον κόπο και το ρίσκο σου.

Το 2007 πούλησε τον κολοσσό γραφείων που είχε χτίσει στην επενδυτική εταιρεία Blackstone, σε ιστορικό τίμημα, λίγους μήνες πριν ξεκινήσει η διεθνής κατρακύλα στους χώρους γραφείων. Δεν ήταν μαγικό κόλπο. Ήταν έγκαιρη ανάγνωση του πού βρίσκεται σήμερα, όχι αύριο, η ισορροπία προσφοράς-ζήτησης.

Όταν αγοράζουμε ένα ακίνητο όχι για να μεγαλώσουμε τα παιδιά μας αλλά για να βγάλουμε κέρδος, πριν γοητευτούμε από «ωραίες ιστορίες» δημοσιογράφων, συγγενών ή φίλων, κοιτάμε αν υπάρχει σπανιότητα στο προϊόν που μας ενδιαφέρει και σταθερή ζήτηση αυτή τη στιγμή στο συγκεκριμένο σημείο. Αν σε μια γειτονιά τα σωστά φοιτητικά σπίτια δεν επαρκούν κάθε Σεπτέμβρη, τα ενοίκια εκεί αντέχουν καλύτερα σε δύσκολες χρονιές. Αν γύρω από την Αττική ή τη Θεσσαλονίκη οι αδειοδοτήσεις για σύγχρονες αποθήκες καθυστερούν αλλά οι επιχειρήσεις χρειάζονται χώρο, τα μισθώματα στα logistics (αλυσίδα εφοδιασμού: αποθήκες/διανομές) είναι σημαντικά και ελκυστικά. Αν σε έναν ελκυστικό προορισμό το νόμιμο, προσεγμένο μικρό κατάλυμα είναι σπάνιο, δεν ψάχνει πελάτες. Έχει σειρά αναμονής.

Ο Ζελ είχε κι άλλο ένα κριτήριο, λογικό και σωτήριο: να βγαίνουν τα νούμερα κάθε μήνα. Ένα ακίνητο μοιάζει με μικρό κατάστημα: εισπράττει ενοίκια, πληρώνει έξοδα (ασφάλειες, συντήρηση, δημοτικά τέλη, διαχείριση, φόρους) και ό,τι μένει καθαρό είναι το εισόδημα που στηρίζει το δάνειο και το κέρδος. Εκεί βοηθά ένας απλός δείκτης που χρησιμοποιούν και οι ελληνικές τράπεζες, ο δείκτης κάλυψης δανειακών δόσεων. Με απλά λόγια ρωτά: «Με τα καθαρά έσοδα του ακινήτου, βγαίνουν οι ετήσιες δόσεις; Και τι περίσσευμα μένει;» Αν μετά τα έξοδα μένουν 120.000€ τον χρόνο και οι δόσεις είναι 100.000€, ο δείκτης είναι 1,20: για κάθε 1€ δόσης, το ακίνητο φέρνει 1,20€, οι δόσεις βγαίνουν και περισσεύει 20% "μαξιλάρι". Στο 1,00 είστε ίσα-ίσα, κάτω από το 1,00 βάζετε χρήματα από την τσέπη σας. Πρακτικά, μια άνεση γύρω στο 1,20-1,30 επιτρέπει να κοιμάστε χωρίς να μετράτε επιτόκια αντί για προβατάκια.

Το τρίτο κομμάτι της μεθόδου του Ζελ είναι η δομή. Στην Ελλάδα, όπου οι άδειες αργούν, οι κανόνες αλλάζουν και το κόστος κατασκευής δεν αστειεύεται, η αξία χτίζεται συχνά με απλές, προνοητικές αποφάσεις: διάρκεια μισθώσεων που ταιριάζει στο είδος του ακινήτου, αυξήσεις που συμφωνούνται από την αρχή, καθαρή εικόνα για τα πραγματικά λειτουργικά έξοδα και χρηματοδότηση που «την αντέχεις» ακόμη κι αν η αγορά λαχανιάσει.

Το πιο δύσκολο και συχνά όμως το πιο κερδοφόρο για έναν επενδυτή, όπως έλεγε ο Ζελ, είναι να μην ερωτεύεται το ακίνητό του. Κάθε μέρα που κρατάμε ένα ακίνητο είναι σαν να το ξαναγοράζουμε στη σημερινή του τιμή. Αν εμφανιστεί μια προσφορά που ξεπερνά την αξία που το έχουμε κοστολογήσει, η επαγγελματική κίνηση είναι να πουλήσουμε, όχι να αναβάλουμε με την ελπίδα «λίγο μεγαλύτερης» προσφοράς αύριο. Ακόμη κι αν σήμερα δεν είστε έτοιμοι να επενδύσετε, μπορείτε να ξεκινήσετε με μηδενικό ρίσκο, εκπαιδεύοντας το μάτι σας. Διαλέξτε δύο-τρεις περιοχές που σας ενδιαφέρουν και, κάθε μήνα, κάντε το «ταμείο» ενός υποθετικού ακινήτου με πραγματικά ενοίκια και κόστη. Θα δείτε ποια κατηγορία έχει σπανιότητα, ποια «μπάζει» στα έξοδα, ποια βγάζει μαξιλάρι. Παρακολουθήστε πότε αδειάζουν τα «Προς ενοικίαση», πού αυξάνονται οι χρόνοι μίσθωσης, πότε ανεβαίνουν οι λογαριασμοί συντήρησης. Όταν έρθει η στιγμή να τοποθετηθείτε, θα ξέρετε τι δουλεύει και τι απλώς «ακούγεται ωραίο».

Φυσικά, ούτε ο Ζελ ήταν αλάνθαστος. Η είσοδός του στον χώρο των μέσων ενημέρωσης το 2007, με βαρύ δανεισμό, κατέρρευσε όταν η αγορά γύρισε απότομα. Το μάθημα δεν είναι «μην το δοκιμάζετε». Είναι «μην αφήνετε η χρηματοδότηση να ελέγχει την τύχη σας». Στην πράξη: συντηρητικό χρέος, εφεδρείες ρευστότητας και καθαρά σενάρια εξόδου. Η έξοδος είναι ίσως το σημαντικότερο μάθημα: πριν μπειτε, αποφασίστε με τι όρους θα βγείτε. Αν έρθει προσφορά που αγγίζει τα νούμερα που είχατε γράψει στο χαρτί την ημέρα της αγοράς, η απάντηση δεν χρειάζεται δεύτερη σκέψη. Το πλάνο εξόδου γράφεται με χαρτί και μολύβι την ημέρα υπογραφής του συμβολαίου αγοράς. Ο Σαμ Ζελ έφυγε από τη ζωή στις 18 Μαΐου 2023, σε ηλικία 81 ετών. Άφησε πίσω του εταιρείες σημεία αναφοράς και κυρίως, έναν τρόπο σκέψης που καθοδηγεί κάθε σοβαρό επενδυτή στην αγορά ακινήτων.



Μετάφραση | Επιμέλεια
Αναστασία Βασιλάτου
Head Executive Assistant



Αποποίηση ευθύνης: Το κείμενο είναι πληροφοριακό και δεν αποτελεί επενδυτική συμβουλή.

Ανακαίνιση χωρίς σχέδιο: είτε πληρώνεις δύο φορές, είτε ζεις με τα λάθη



Νίνα Μαρμαρίδου
interior designer

Follow Nina on



Η μελέτη χώρου πριν από μια ανακαίνιση δεν είναι πολυτέλεια, είναι το αντίδοτο στο χάος. Αν ξεκινήσεις χωρίς σχέδιο, σχεδόν πάντα θα οδηγηθείς σε γκρεμίσματα, διπλή δουλειά και διπλό κόστος.

Και το χειρότερο; Αν δεν τα διορθώσεις, θα καταλήξεις να ζεις σε ένα σπίτι που σε ταλαιπωρεί αντί να σε εξυπηρετεί.

Ερ.: Γιατί είναι απαραίτητη η μελέτη σχεδιασμού σε ένα ακίνητο;

Απ.: Γιατί εξασφαλίζει ότι ο χώρος θα αξιοποιηθεί σωστά από την αρχή. Χωρίς μελέτη, οι αλλαγές γίνονται πρόχειρα και σχεδόν πάντα χρειάζονται διορθώσεις που κοστίζουν.

Ερ.: Από πού ξεκινάτε όταν αναλαμβάνετε ένα έργο;

Απ.: Από την κατανόηση του χώρου και την προσεκτική ακρόαση των αναγκών του ιδιοκτήτη. Εξετάζω τη διάταξη, το φυσικό φως και τον τρόπο που κινούνται οι άνθρωποι μέσα σε αυτόν. Ακούω τα θέλω τους και σχεδιάζω την υλοποίησή τους με τον καλύτερο τρόπο.

Ερ.: Τι σημαίνει «στρατηγικός σχεδιασμός»;

Απ.: Σημαίνει ότι οι επιλογές γίνονται με συγκεκριμένο στόχο και όχι στην τύχη. Σε ένα παλιό ακίνητο, για παράδειγμα, μπορεί να κρατήσουμε ξύλινα κουφώματα που έχουν αξία και να αλλάξουμε την κουζίνα που είναι λειτουργικά ξεπερασμένη. Σ' ένα νέο ακίνητο σχεδιάζουμε από πριν πού θα μπουν οι παροχές και τα έπιπλα, ώστε να αποφευχθούν μελλοντικές αστοχίες.

Ερ.: Πώς γίνεται η επιλογή υλικών και στυλ;

Απ.: Βάσει της αντοχής, της χρήσης του χώρου και της αρχιτεκτονικής. Για παράδειγμα, ένα δάπεδο σε χώρο με έντονη χρήση πρέπει να είναι ανθεκτικό· δεν αρκεί να είναι καλαίσθητο. Η μελέτη δείχνει ποιο υλικό καλύπτει τις ανάγκες και παράλληλα δένει αισθητικά με τον χώρο.

Ερ.: Τι κερδίζει ο ιδιοκτήτης από μια σωστή μελέτη;

Απ.: Πρώτον, αυξάνει την αξία του ακινήτου στην αγορά. Δεύτερον, ο χώρος γίνεται πιο λειτουργικός για την καθημερινή χρήση. Ένα σπίτι ή γραφείο που είναι καλά σχεδιασμένο διευκολύνει την καθημερινότητα και είναι πιο ελκυστικό για μίσθωση ή πώληση.

Ερ.: Υπάρχει εξοικονόμηση σε χρόνο και χρήμα;

Απ.: Εννοείται. Με τη μελέτη περιορίζονται τα λάθη και οι αλλαγές στην πορεία. Αυτό σημαίνει λιγότερες καθυστερήσεις, μικρότερο τελικό κόστος και πιο ομαλή εξέλιξη του έργου.

Πωλείται στο Ενετικό Λιμάνι των Χανίων

Ανακαινισμένο μικρό ξενοδοχείο 3ων επιπέδων



Στην καρδιά της Παλιάς Πόλης των Χανίων, σε απόσταση αναπνοής από το γραφικό Ενετικό Λιμάνι, πωλείται ξενοδοχείο συνολικής επιφάνειας 86,61 τ.μ., σε οικόπεδο 30 τ.μ.. Το ακίνητο, κατασκευής 1981, αναπτύσσεται σε τρία επίπεδα (ισόγειο, 1ος, 2ος όροφος) και ακολουθεί την αρχιτεκτονική της περιοχής, με ξύλινα παντζούρια και παραδοσιακή πρόσοψη. Περιλαμβάνει 3 κουζίνες και 3 μπάνια, έχει θέρμανση με fan coil, κλιματισμό, ηλιακό θερμοσίφωνα, κουφώματα αλουμινίου με διπλά τζάμια και δάπεδα πλακιδίων σε στυλ ξύλου. Η πρόσβαση στους ορόφους γίνεται μέσω εσωτερικής σκάλας.

Το ξενοδοχείο είναι σε πολύ καλή κατάσταση και παραμένει μισθωμένο έως το 2029, εξασφαλίζοντας άμεση και σταθερή απόδοση. Η τοποθεσία του, μέσα στην πιο τουριστική ζώνη της πόλης, το καθιστά ιδανική επιλογή για επενδυτές.

Τιμή πώλησης 320.000 ευρώ.



PROPERTY CODE: ΕΠ1803816

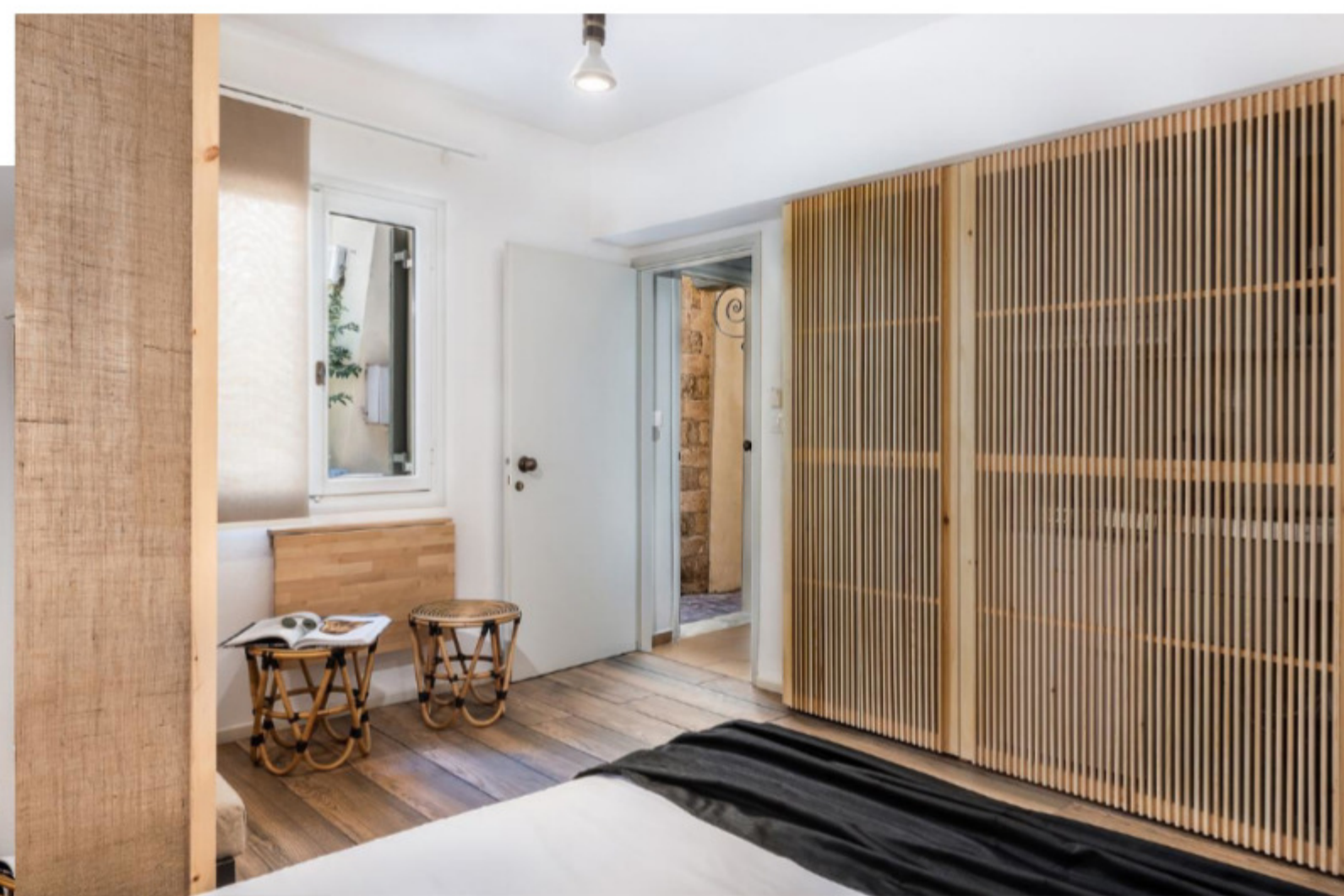
EPSILON TEAM

real estate agents / appraisers

TEL: +302107212284

MOBILE: +30 6944 626 626

WEBSITE: www.epsilonteam.gr



Νέο Ψυχικό: Κέντρο απόκεντρο



Το Νέο Ψυχικό είναι μια γειτονιά που ισορροπεί μοναδικά ανάμεσα στην αίσθηση του κέντρου και την ατμόσφαιρα των βορείων προαστίων.

Απέχει περίπου πέντε χιλιόμετρα από το Σύνταγμα και χάρη στη Λεωφόρο Κηφισίας και την Κατεχάκη συνδέεται άμεσα με όλες τις κατευθύνσεις της πόλης.

Προς το κέντρο και τα βόρεια οδηγεί η λ. Κηφισίας, ενώ προς τα νότια η λ. Κατεχάκη προσφέρει γρήγορη πρόσβαση στη Γλυφάδα και την παραλιακή.

Η ιστορία του ξεκινά τη δεκαετία του 1920, όταν εγκαταστάθηκαν εκεί πρόσφυγες της Μικράς Ασίας. Σταδιακά εξελίχθηκε σε προάστιο με μεγάλες μονοκατοικίες και κήπους, αποτελώντας μια ήσυχη εναλλακτική δίπλα στην Αθήνα.

Από το 1946 αναγνωρίστηκε ως κοινότητα και σήμερα είναι δημοτική ενότητα του Δήμου Φιλοθέης-Ψυχικού.

Με τα χρόνια, η εικόνα της περιοχής άλλαξε. Οι παλιές αρχοντικές μονοκατοικίες λιγοστεύουν και στα οικόπεδά τους κτίζονται τετραώροφες πολυκατοικίες. Παρ' όλα αυτά, το Νέο Ψυχικό διατηρεί τον αέρα κομψότητας που το χαρακτηρίζει, ενώ η αγορά ακινήτων του παραμένει ιδιαίτερα δραστήρια.

Η μέση ζητούμενη τιμή πώλησης κυμαίνεται γύρω στα 3.600 ευρώ ανά τετραγωνικό μέτρο και τα ενοίκια ξεπερνούν τα 12 ευρώ ανά τετραγωνικό.

Το ακριβότερο τμήμα βρίσκεται στο τετράγωνο που περικλείεται από τις οδούς Τζαβέλλα, 25ης Μαρτίου, Άγγελου Σικελιανού και Δημητρίου Βασιλείου, όπου οι τιμές διατηρούνται σταθερά υψηλές.

Σε σχέση με το Παλαιό Ψυχικό, το Νέο Ψυχικό είναι πιο προσιτό. Στο Παλαιό οι τιμές ξεπερνούν τα 5.200 ευρώ ανά τετραγωνικό, με εμβληματικές μονοκατοικίες και βίλες που παραμένουν σύμβολο παλιάς αίγλης.

Το Νέο Ψυχικό, αντίθετα, διαθέτει πιο ζωντανό εμπορικό ιστό, καφέ και εστιατόρια, σχολεία και εμπορικά καταστήματα και προσελκύει οικογένειες και επαγγελματίες που αναζητούν ασφάλεια, πρόσβαση και μια καθημερινότητα πιο ήρεμη από του κέντρου, αλλά εξίσου βολική.

Αποστάσεις και χρόνοι πρόσβασης

Σύνταγμα: περίπου 15 λεπτά με αυτοκίνητο

Αεροδρόμιο Ελευθέριος Βενιζέλος: 25–30 λεπτά μέσω Αττικής Οδού

Γλυφάδα και παραλιακό μέτωπο: περίπου 20 λεπτά μέσω Κατεχάκη

Κηφισιά: 15–20 λεπτά μέσω Λεωφόρου Κηφισίας

Η μεγάλη επένδυση στις «Φιστικιές»

Σημαντική εξέλιξη για το real estate του Νέου Ψυχικού αποτελεί η εξαγορά της τελευταίας μεγάλης ελεύθερης έκτασης, γνωστής ως «Φιστικιές», επί της οδού Δημητρίου Βασιλείου. Το οικόπεδο των περίπου 8 στρεμμάτων αγοράστηκε από τον επιχειρηματία Γιάννη Παπαλέκα, με σχέδιο να ανεγερθεί εκεί μεγάλο οικιστικό συγκρότημα υψηλών προδιαγραφών.



Το έργο προβλέπει δεκάδες σύγχρονα διαμερίσματα, υπόγειο πάρκινγκ και οικολογικές παρεμβάσεις, και αναμένεται να αλλάξει τον χάρτη της περιοχής. Ήδη εκτιμάται ότι οι αξίες ακινήτων γύρω από το σημείο θα ενισχυθούν ακόμη περισσότερο, καθώς πρόκειται για μία από τις σημαντικότερες αναπλάσεις των τελευταίων ετών στα βόρεια προάστια.

Προοπτική πενταετίας

Η ολοκλήρωση του project στις «Φιστικιές» αναμένεται να λειτουργήσει ως καταλύτης για την αγορά.

Νεόδμητες κατοικίες υψηλών προδιαγραφών σε μια περιοχή όπου η προσφορά είναι περιορισμένη θα ανεβάσουν τον πήχη στις ζητούμενες τιμές.

Είναι ρεαλιστικό να δούμε την επόμενη πενταετία άνοδο έως και 15–20% στις αξίες πώλησης στις γειτονικές ζώνες, με αντίστοιχη αύξηση της ζήτησης στα ενοίκια.

Το Νέο Ψυχικό μπαίνει έτσι σε μια νέα εποχή: παραμένοντας «κέντρο απόκεντρο», αλλά με προοπτική να αναδειχθεί σε έναν από τους πιο δυναμικούς πυρήνες κατοικίας των βορείων προαστίων.



Αγγελίτα Βαλαή
real estate agent
Equity partner

 **EPSILON TEAM**
PREMIUM REAL ESTATE AGENCY

Παπάγος: Νεόδμητο οροφδιαμέρισμα 127τμ



Σε σύγχρονο κτίριο υψηλής αισθητικής και ενεργειακής κλάσης A+, διατίθεται προς πώληση οροφδιαμέρισμα 127 τ.μ., 2ου ορόφου, στην περιοχή του Παπάγου, πολύ κοντά στον Χολαργό. Διαμπερές και εξαιρετικά φωτεινό, με ενιαίο χώρο καθιστικού και τραπεζαρίας με τζάκι, open plan κουζίνα, τρία υπνοδωμάτια, ένα μπάνιο και ένα WC.



Έχει μεγάλα ανοίγματα με πρόσβαση σε ευρύχωρη γωνιακή βεράντα, ξύλινα πατώματα, θερμομονωτικά κουφώματα αλουμινίου με διπλά ενεργειακά τζάμια, σίτες και ηλεκτρικά ρολά, εξωτερική θερμοπρόσοψη, αυτόνομη θέρμανση φυσικού αερίου με ατομικό λέβητα και προεγκατάσταση συστήματος συναγερμού.

Στην ιδιοκτησία περιλαμβάνεται κλειστή θέση στάθμευσης υπογείου με παροχή φόρτισης ηλεκτρικού οχήματος και αποθήκη.

Διαθέσιμο άμεσα.

Τιμή: €540.000



PROPERTY CODE: ΛΚ1543890

EPSILON TEAM

real estate agents / appraisers

TEL: +302107212284

MOBILE: +30 6944 626 626

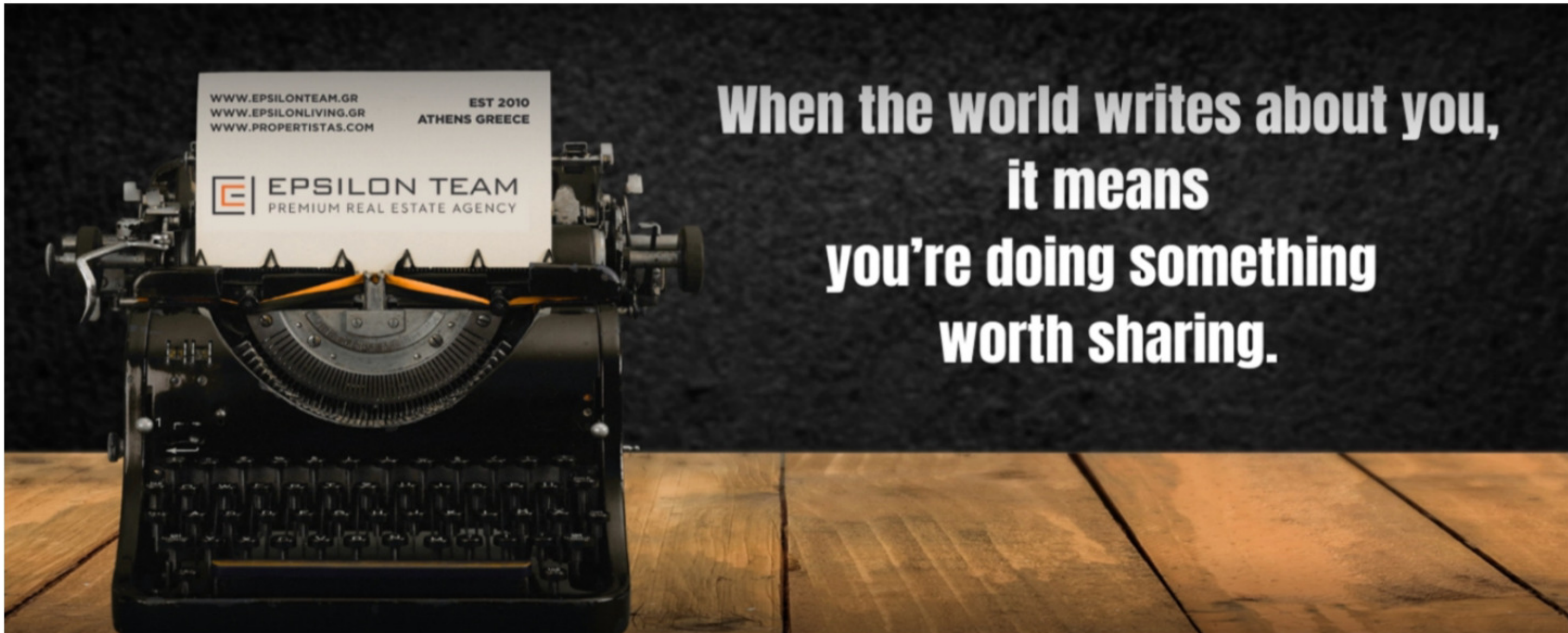
WEBSITE: www.epsilonteam.gr

HILTON : ρετιρέ 5ου 124τμ με βεράντες 30τμ

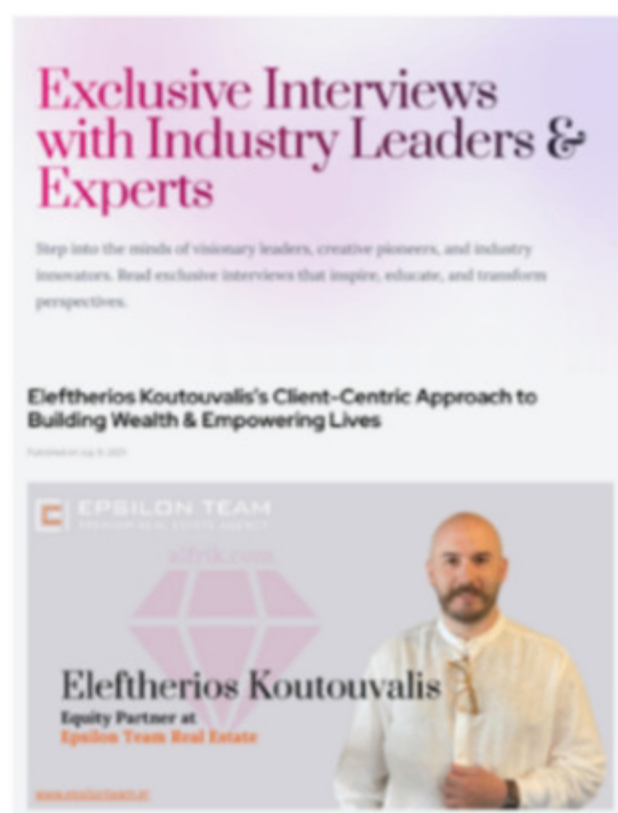
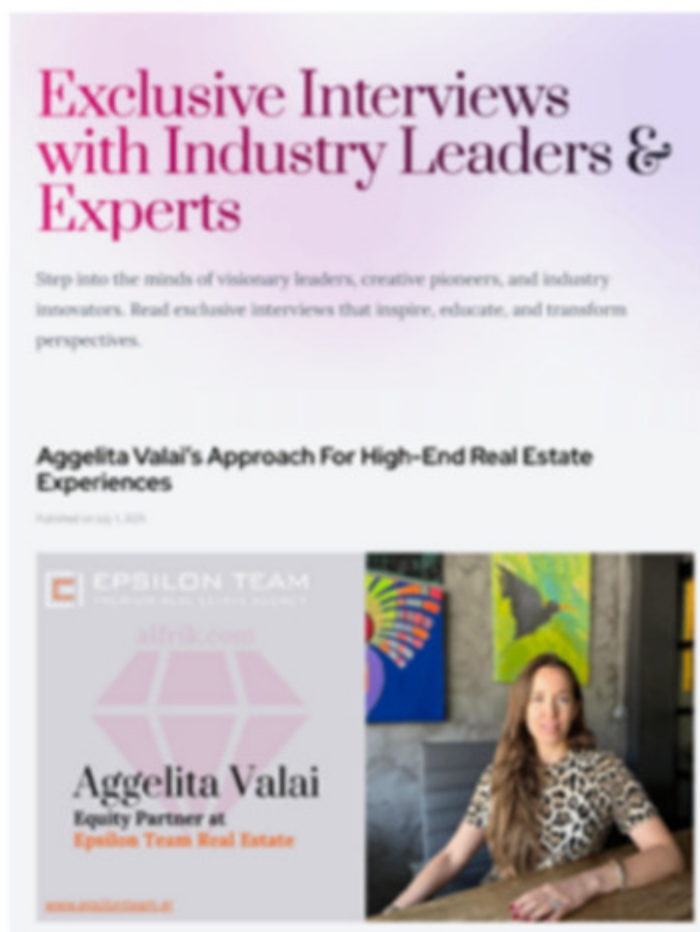


Πωλείται στα Ιλίσια στην περιοχή του HILTON τελευταίο ρετιρέ διαμέρισμα με πολύ μεγάλες βεράντες. Έχει κατασκευαστεί το 1971, διαθέτει δύο εισόδους και αποτελείται από χωλ, μεγάλο χώρο υποδοχής, ξεχωριστό χώρο τραπεζαρίας, 1 κουζίνα, 1 wc, 2 υπνοδωμάτια καθώς και 1 ακόμη κοντά στην είσοδο του σπιτιού με wc το οποίο μπορεί να αξιοποιηθεί είτε ως ανεξάρτητο γραφείο (λόγω δικής του εισόδου), είτε ως ξενώνας, είτε ως δωμάτιο υπηρεσίας, 1 ανακαινισμένο μπάνιο και μία εσωτερική αποθήκη. Τα κουφώματα είναι αλουμινίου με διπλά τζάμια, υπάρχει πόρτα ασφαλείας και συναγερμός.
Τιμή: €580.000.

PROPERTY CODE: ΕΠ759807
EPSILON TEAM
real estate agents / appraisers
T: +302107212284
M: +30 6944 626 626
W: www.epsilonteam.gr



Trailblazing Women Shaping the Future of Business in 2025



Top Properties on the Market with Epsilon Team

Whether drawn to the grandeur of villas or the timeless beauty of the Historic Center, Epsilon Team's portfolio reflects the best of Athens living. Its refined homes in emerging locations each deliver their own architectural character and lifestyle value.

The Epsilon Advantage

Epsilon Team Real Estate serves as both partner and broker throughout the property journey. Their client-first philosophy prioritizes transparency, legal protection, and responsiveness. With certified valuation reports, seamless escrow closings, and a trusted network of trusted agents, their team makes it easy to invest in Greek real estate from anywhere in the world.



Top 15 Women Leaders to Watch out in 2025
Evita Eleftheroudaki





Η ιστορία ξεκίνησε απλά. Ένα newsletter με ακίνητα, φτιαγμένο από εμάς στην Epsilon Team Real Estate, για να ενημερώνει τους πελάτες μας. Ένα από αυτά τα «καλά, χρήσιμα αλλά μάλλον βαρετά» newsletters που έρχονται στο inbox σου και πάντα σκέφτεσαι να κάνεις απεγγραφή αλλά το αφήνεις για την επόμενη φορά.



Μετά σκεφθήκαμε πως θα έπρεπε να το κάνουμε λίγο πιο ενδιαφέρον ώστε και όσοι δεν θέλουν ν' αγοράσουν ακίνητο του χαρτοφυλακίου μας, να έχουν λόγο να το διαβάσουν.

Στην πορεία οι έμπειροι συνεργάτες του γραφείου, όλοι μέλη του Συλλόγου Μεσιτών Αττικής Αθηνών και όχι απλοί υπάλληλοι (το επαναλαμβάνω πάντα γιατί κάνει μεγάλη διαφορά), ζήτησαν να μοιράζονται συμβουλές και νέα για την αγορά.

Οι πελάτες πάλι μας είπαν ότι θέλουν να διαβάζουν και για νόμους, προβλέψεις, παγίδες και μυστικά του real estate. Μέσα σε τέσσερις μήνες, το newsletter έγινε περιοδικό. Και μάλιστα περιοδικό που το περιμένουν κάθε μήνα χιλιάδες αναγνώστες.

Πρώτο τεύχος: μόνο ελληνικά.



Δεύτερο τεύχος: δίγλωσσο, γιατί οι ξένοι πελάτες μας άρχισαν τα παράπονα.

Τρίτο τεύχος: δύο ξεχωριστές εκδόσεις, ελληνική και αγγλική. Διπλή δουλειά, αλλά και διπλή ικανοποίηση.

Πολλά συγχαρητήρια απο τους ξένους πελάτες μας αφού μπερδεύονταν με το προηγούμενο τεύχος και την συνύπαρξη Ελληνικού και Αγγλικού κειμένου στην ίδια σελίδα.



Στο **τέταρτο τεύχος** μπαίνουμε πια στο ρόλο που θέλουμε να παίξει το περιοδικό μας : περισσότερη ύλη, περισσότερα αποκλειστικά ακίνητα, περισσότερα πρόσωπα και υπηρεσίες που αξίζει να γνωρίζει ένας αναγνώστης.

Κι αν νομίζετε ότι αυτό είναι το ταβάνι, κάνετε λάθος. Κάθε τεύχος θα είναι μεγαλύτερο, καλύτερο και πιο χρήσιμο. Για ιδιοκτήτες, αγοραστές, μισθωτές, πωλητές... και για όσους απλώς τους αρέσει να ξέρουν τι παίζει στην αγορά.

Μπείτε τώρα στο www.epsilonliving.gr, δώστε το e-mail σας και εξασφαλίστε ότι η ενημέρωση για το real estate δεν θα σας προσπεράσει ποτέ. Κι αν πάλι δεν σας αρέσουν οι εγγραφές, δεν πειράζει. Το περιοδικό μας θα βρίσκεται αναρτημένο στο www.epsilonliving.gr κάθε πρώτη του μήνα.

ΚΑΛΗ
ΣΧΟΛΙΚΗ
ΧΡΟΝΙΑ

