

ΤΕΥΧΟΣ 12  
ΜΑΙΟΣ 2026  
ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ

# ΕPSILON

LIVING

ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΕΙΣ | ΑΦΙΕΡΩΜΑ  
ΝΟΜΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ  
ΟΔΗΓΟΣ ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΗΣ  
ΚΟΣΤΗ

ΠΟΙΟΣ ΑΝΕΒΑΖΕΙ  
ΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΤΩΝ ΑΚΙΝΗΤΩΝ  
αποκαλυπτική συνέντευξη του  
Προέδρου Μεσιτών Αττικής Αθηνών  
Λευτέρη Ποταμιάνου.



# Editorial

Καλώς ήρθατε στο 12ο τεύχος του Epsilon Living.

Ένας χρόνος. Δώδεκα τεύχη. Άπειρες δοκιμές, συνεχείς αλλαγές και μια επιμονή που μας έφερε ακριβώς εκεί που ονειρευόμασταν.

Ξεκινήσαμε με μια απλή ιδέα: να συμπληρώσουμε το μηνιαίο newsletter των ακινήτων μας με χρήσιμες πληροφορίες για τους πελάτες μας.

Τον επόμενο μήνα, οι ξένοι πελάτες μας ζήτησαν μετάφραση. Και επειδή δεν λέμε εύκολα «όχι», δημιουργήσαμε την αγγλική έκδοση.

Στη συνέχεια ενσωματώσαμε το περιοδικό σε μορφή flip στο [epsilonliving.gr](https://epsilonliving.gr).

Μετά οι πελάτες ήθελαν να το αποθηκεύουν. Οπότε φτιάξαμε και την έκδοση PDF.

Έτσι δουλεύουμε: ακούμε και προσαρμοζόμαστε.

Σήμερα το Epsilon Living φτάνει σε 19.300 πελάτες που λαμβάνουν κάθε μήνα το newsletter απευθείας στο email τους. Και δεν είναι μόνο αυτοί. Κάθε μήνα, όλο και περισσότεροι αναγνώστες που δεν ανήκουν στο πελατολόγιό μας επισκέπτονται σύμφωνα με το google analytics το [epsilonliving.gr](https://epsilonliving.gr) και διαβάζουν το περιοδικό απλώς επειδή το βρίσκουν ενδιαφέρον, ανεξαρτήτως αν έχουν ή θέλουν να αποκτήσουν ακίνητο.

Αυτό, για εμάς, είναι η μεγαλύτερη επιβράβευση.

Όλοι αυτοί οι άνθρωποι θέλουν αξιόπιστη ενημέρωση για τα ακίνητα, όχι δημοσιογραφικές εκτιμήσεις μεταμφιεσμένες σε ειδήσεις.

Σας ευχαριστούμε για την αποδοχή, για τις συμβουλές, τις ιδέες και τις απαιτήσεις που μας στέλνετε. Αυτές είναι που βελτιώνουν το περιοδικό κάθε μήνα.

Σε αυτό το τεύχος:

1. Φιλοξενούμε την πιο αποκαλυπτική συνέντευξη που έχει δώσει ποτέ ο Πρόεδρος Μεσιτών Αττικής, Λευτέρης Ποταμιάνος. Απαντά ευθέως και με απόλυτη ειλικρίνεια στο ερώτημα που απασχολεί όλους: γιατί οι τιμές σε πωλήσεις και ενοίκια ανεβαίνουν συνεχώς και ποιος φέρει την ευθύνη.
2. Δημιουργήσαμε έναν πρακτικό οδηγό για τη σωστή ανακαίνιση ακινήτου. Η αφορμή ήταν πελάτης μας που πλήρωσε ένα υπέρογγο ποσό χωρίς να κάνει τα βασικά. Αξίζει να το διαβάσουν ακόμα και οι πιο έμπειροι.
3. Ρίχνουμε φως στην ασφάλιση ακινήτων για το 2026, ένα θέμα που πολλοί αγνοούν μέχρι να χρειαστεί πραγματικά.
4. Και αφιερώνουμε ξεχωριστές σελίδες στο Μαρούσι, την περιοχή που ανεβαίνει με ρυθμούς που ακόμα και οι ειδικοί παρακολουθούν με έκπληξη.

Φυλλομετρήστε το περιοδικό μας. Σίγουρα κάποιο θέμα θα σας αγγίξει.

Όπως κάθε φορά άλλωστε.

Καλή ανάγνωση.

*Evita Eleftheroudaki*

R.E AGENT - R.E APPRAISER



Ξεκινήσαμε ως newsletter.

Μεγαλώσαμε.

Και σήμερα το Epsilon Living είναι το μοναδικό ελληνικό digital magazine αποκλειστικά για τα ακίνητα, με 19.300+ αναγνώστες κάθε μήνα και email open rate 37-40%, σχεδόν διπλάσιο από τον μέσο όρο του κλάδου σύμφωνα με τα google analytics.

Το κοινό μας είναι :

ιδιοκτήτες, αγοραστές, μισθωτές και επενδυτές ακινήτων στην Αττική, σε παραθαλάσσια μέρη και νησιά.

Ακριβώς οι άνθρωποι που χρειάζονται τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας.

Αν δραστηριοποιείστε σε κλάδο που αφορά στην κατοικία, αξίζει να είστε εδώ.

Ζητήστε μας το Media Kit.

Αναστασία Βασιλάτου  
Υπεύθυνη διαφημιστικού προγράμματος  
ava@epsilonteam.gr  
+30 6944 626 626



ΕΚΔΟΤΗΣ

EPSILON BUSINESS MIKE  
EPSILON TEAM REAL ESTATE

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

Ι. ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΥ 21 - 15231 - ΚΑΤΩ ΧΑΛΑΝΔΡΙ



ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

T: 2107212284

K: 6948101284

E-MAIL: [living@epsilonliving.gr](mailto:living@epsilonliving.gr)

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



ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ: Εβίτα Ελευθερουδάκη

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: Αναστασία Βασιλάτου

ΣΥΝΤΑΚΤΕΣ

Εσμεράλδα Παπαγιαννοπούλου

Αγγελίτα Βαλαή

Λευτέρης Κουτούβαλης

Βίκη Αρβανίτη

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

ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΒΑΣΙΛΑΤΟΥ

ΡΟΔΟΛΦΟΣ ΒΟΓΔΑΝΟΣ



Στην **Epsilon Team** πάντα ψάχνουμε ανθρώπους που θέλουν να μεγαλώνουν μαζί μας

Από το 2010 εργαζόμαστε με απόλυτο σεβασμό στον συνεργάτη και είμαστε γνωστοί γι αυτό στην αγορά του real estate.

Δεν ζητάμε ποσότητα.

Ζητάμε ποιότητα.

Δεν μετράμε πόσα ακίνητα διαχειρίζεται ο συνεργάτης.

Μετράμε πόσο καλά τα διαχειρίζεται.

Αν είσαι αδειούχος μεσίτης, ή αν θέλεις να μπεις στον κλάδο σωστά και απο την αρχή, έχουμε ένα περιβάλλον που αξίζει να γνωρίσεις.

#### **Τι προσφέρουμε:**

Συνεχή καθημερινή υποστήριξη, Ilist CRM full version, διαφημιστική υποστήριξη σε portals και social media, ισχυρό Brand, νομική και τεχνική υποστήριξη, αξιόλογο χαρτοφυλάκιο, σταθερούς ποιοτικούς πελάτες και ένα δίκαιο σύστημα αμοιβών.

#### **Τι ζητάμε:**

Συνέπεια, εχεμύθεια, ειλικρίνεια, σεβασμό στο επάγγελμα, στους συναδέλφους και στους πελάτες μας, ανεξαρτήτως budget και αξίας ακινήτου.

Αν αυτό μοιάζει με αυτό που ζητάς, μίλα μας.

Εβίτα Ελευθερουδάκη  
+30 7212284  
+30 6944626626  
evita@epsilonteam.gr

# "Κάποιος ανεβάζει τις τιμές των ακινήτων και ξέρουμε πολύ καλά ποιος είναι?"



Συνέντευξη του Λευτέρη Ποταμιάνου  
Προέδρου του Συλλόγου Μεσιτών Αττικής|Αθηνών  
Προέδρου της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Συλλόγων Μεσιτών

για το περιοδικό [Epsilon Living](#)

Πολύς λόγος γίνεται τελευταία για την εκτόξευση των τιμών στις αγοραπωλησίες και στα ενοίκια.

Οι αναλύσεις επικεντρώνονται συνήθως στη ζήτηση από ξένους αγοραστές, στο Airbnb, στα επιτόκια, στα funds.

**Όλα αυτά παίζουν ρόλο. Κάποιο ρόλο. Όχι τον σημαντικότερο.**

Υπάρχει όμως ένας παράγοντας που σπάνια αναφέρεται, και που εμείς στον **Σύλλογο Μεσιτών** αντιμετωπίζουμε καθημερινά: οι "παραμεσίτες".

**Ένας παράγοντας που το κράτος θα μπορούσε εύκολα να εξαλείψει αλλά για κάποιον ανεξήγητο λόγο τον αγνοεί.**

Παραμεσίτες ονομάζουμε αυτούς που ασκούν τη μεσιτεία χωρίς άδεια και χωρίς να είναι μέλη αναγνωρισμένου συλλόγου. Ανεξέλεγκτα και με πλήρη άγνοια.

**Και δυστυχώς, το 2026, οι παραμεσίτες είναι περισσότεροι από τους νόμιμους επαγγελματίες.**

## Ένα επάγγελμα χωρίς πόρτα εισόδου

Πώς φτάσαμε εδώ;

**"Η απάντηση είναι απλή και ντροπιαστική.**

**Στην Ελλάδα του 2026 γίνεσαι μεσίτης ακινήτων με απολυτήριο γυμνασίου και ένα καθαρό ποινικό μητρώο.**

**Δεν χρειάζεσαι εξετάσεις.**

**Δεν χρειάζεσαι εκπαίδευση.**

**Δεν χρειάζεσαι ούτε καν γραφείο.**

**Πας στο επιμελητήριο, καταθέτεις δύο χαρτιά και αύριο το πρωί είσαι επίσημα "μεσίτης".**

Σε κανένα άλλο επάγγελμα που αγγίζει την περιουσία ανθρώπων δεν συμβαίνει κάτι τέτοιο.

Ούτε στους λογιστές, ούτε στους δικηγόρους, ούτε στους μηχανικούς, ούτε στους ασφαλιστές.

Στους μεσίτες, όμως, η πόρτα είναι ορθάνοιχτη.

Και αυτός που πουλά ή αγοράζει το σπίτι της ζωής του δεν γνωρίζει τον τρόπο με τον οποίο θα ελέγξει, αν ο άνθρωπος απέναντί του είναι εκπαιδευμένος επαγγελματίας ή κάποιος που ξύπνησε ένα πρωί και αποφάσισε να δοκιμάσει την τύχη του."

## Οι φουσκωμένες τιμές και ποιος πληρώνει το τίμημα.

"Προκειμένου να αναλάβουν ένα ακίνητο, πολλοί "παραμεσίτες" υπόσχονται στον ιδιοκτήτη τιμές που δεν έχουν καμία σχέση με την πραγματικότητα.

Ο σοβαρός επαγγελματίας πάει στον ιδιοκτήτη και του λέει με ειλικρίνεια: "Το ακίνητό σας αξίζει 600.000 ευρώ και όχι το ένα εκατομμύριο που ζητάτε. Αυτή είναι η αγοραία αξία του.

Και έρχεται μετά ο παραμεσίτης και του λέει:

"Βεβαίως θα πιάσει ένα εκατομμύριο, μη σας πω και 1,1."

Ο ιδιοκτήτης, που δεν γνωρίζει την αγορά, ούτε και την παγίδα που μόλις έχει πέσει, φυσικά επιλέγει αυτόν που του λέει αυτά που θέλει να ακούσει. Το αποτέλεσμα είναι διπλά καταστροφικό.

Το ακίνητο δημοσιεύεται σε τιμή που δεν δικαιολογείται από καμία αντικειμενική εκτίμηση.

Ο διπλανός ιδιοκτήτης που βλέπει την αγγελία, σκέπτεται ότι "και το δικό μου κάνει τόσα" και ζητά κι αυτός υπερβολική τιμή.

Έτσι, σιγά σιγά, όλη η αγορά ανεβαίνει τεχνητά, όχι γιατί αυξήθηκε η πραγματική αξία των ακινήτων, αλλά γιατί κάποιοι αδίστακτοι έδωσαν υποσχέσεις που δεν μπορούσαν να τηρήσουν.

Το ίδιο συμβαίνει και με τα ενοίκια.

Και έχουμε φθάσει στο σημείο ο μέσος μισθωτός να μην μπορεί να βρει σπίτι να μείνει σε λογική τιμή.

Δεν είναι μόνο θέμα προσφοράς και ζήτησης.

Είναι και θέμα μιας στρεβλής αγοράς που τροφοδοτείται από ανεύθυνες και ψεύτικες εκτιμήσεις.

Ο επαγγελματίας μεσίτης που λέει την αλήθεια χάνει την ανάθεση.

Ο παραμεσίτης που λέει ψέματα την κερδίζει.

Και μετά από μήνες αδυναμίας πώλησης στην εξωπραγματική τιμή, ο ιδιοκτήτης αρχίζει να την κατεβάζει, απογοητευμένος, ενώ το ακίνητό του έχει "καεί" στην αγορά από την υπερβολική έκθεση σε λάθος τιμή.

Γιατί ο πελάτης που παρακολουθεί την αγορά και έβλεπε το ίδιο ακίνητο σε Χ τιμή για μήνες ενώ τώρα βλέπει ότι δημοσιεύεται με μειωμένη τιμή σκέπτεται ότι ο ιδιοκτήτης είτε έχει μεγάλη ανάγκη πλέον να πουλήσει, είτε βιάζεται για δικούς του λόγους, οπότε έρχεται και κάνει μια πολύ χαμηλή προσφορά.

Ο παραμεσίτης έχει ήδη φύγει.

Η ζημιά μένει."

## Το μοντέλο που εκμεταλλεύεται τους αδύναμους

"Το πρόβλημα δεν σταματά στην εύκολη αδειοδότηση.

Υπάρχει ένα επιχειρηματικό μοντέλο που έχει αναπτυχθεί γύρω ακριβώς από αυτό το κενό, και είναι βαθιά άδικο.

Ορισμένες επιχειρήσεις προσλαμβάνουν "περαστικούς", τους κάνουν ένα σύντομο εσωτερικό σεμινάριο λίγων ωρών και τους βγάζουν στην αγορά με την υπόσχεση ότι θα πλουτίσουν γρήγορα.

Αυτοί οι άνθρωποι, συχνά σε ανάγκη, που πληρώνουν από την τσέπη τους τα μεταφορικά και τα έξοδα επιβίωσής τους για μήνες, βγαίνουν να φέρουν ακίνητα, υποχρεώνονται σε γνωστούς και φίλους να αναλάβουν το προς μίσθωση ή πώληση ακίνητο τους, τους συμβουλεύουν έχοντας πλήρη άγνοια της αγοράς.

Και μετά, όταν η αμοιβή που περίμεναν δεν έρχεται, γιατί το επάγγελμα απαιτεί χρόνο για να χτίσεις χαρτοφυλάκιο και να δημιουργήσεις σχέσεις με πελάτες, φεύγουν.

Τα ακίνητα που έφεραν, όμως, μένουν.

Και τα εκμεταλλεύεται η επιχείρηση, είτε μόνη της, είτε παραχωρώντας τα σε άλλους παραμεσίτες.

Μιλάμε για μεσιτικές εταιρείες που εμφανίζονται στην αγορά με χιλιάδες αγγελίες και 1000 "μεσίτες", από τους οποίους ούτε οι 50 δεν έχουν άδεια.

Και ακόμα λιγότεροι έχουν την παραμικρή εκπαίδευση.

Σε κάποιες περιπτώσεις, ο κάθε απελπισμένος άνθρωπος – "παραμεσίτης" - που φέρνει ένα ακίνητο στην επιχείρηση αμείβεται με 30 ευρώ.

Τριάντα ευρώ για να ανοίξεις την πόρτα του σπιτιού κάποιου ανθρώπου!!!"

## Η ζημιά που δεν φαίνεται στα χαρτιά

**"Πέρα από τις οικονομικές απώλειες των πολιτών, υπάρχει μια άλλη ζημιά που είναι δυσκολότερο να μετρηθεί: η φήμη ενός ολόκληρου επαγγέλματος.**

Οι επαγγελματίες μεσίτες που είναι μέλη του Συλλόγου, που παρακολουθούν τα ετήσια σεμινάρια εκπαίδευσης, που ενημερώνονται για νόμους και πρακτικές, που κινδυνεύουν με διαγραφή αν κάνουν ζημιά σε πελάτη, πληρώνουν το τίμημα της κακής εικόνας που φτιάχνουν οι παραμεσίτες.

Εκείνοι οι ευκαιριακοί παραμεσίτες που είτε συνεργάζονται με μια εταιρεία είτε αυτενεργούν χωρίς κανείς να ξέρει αν έχουν καθαρό ποινικό μητρώο ή όχι. Και σίγουρα είναι παντελώς ακατάλληλοι να διαχειριστούν την περιουσία οποιουδήποτε.

**Ποιος ιδιοκτήτης ξέρει αν ο μεσίτης που στέκεται μπροστά του είναι εκπαιδευμένος αδειούχος επαγγελματίας ή κάποιος που θα «πουλήσει» την ανάθεση που θα πάρει σε κάποια επιχείρηση για 30 ευρώ;**

Οι ιδιοκτήτες δυστυχώς δεν γνωρίζουν ότι θα πρέπει να του ζητήσουν το προσωπικό του ΓΕΜΗ και την ταυτότητα του Συλλόγου Μεσιτών Αττικής Αθηνών με την δική του φωτογραφία. Και δεν το κάνουν. Ανοίγουν την πόρτα σε όποιον τους καλέσει από την αγγελία που οι ίδιοι έχουν βάλει για την πώληση του ακινήτου τους και τους έχει πει σας καλώ από το τάδε μεσιτικό γραφείο γιατί ... «έχουμε έναν πελάτη που πιθανόν του κάνει το ακίνητο σας».

"Όλοι αυτοί τις περισσότερες φορές δουλεύουν με μια άδεια, αυτή του επιχειρηματία. Και είναι εύκολο να τους ελέγξει το κράτος αλλά για κάποιον δικό του λόγο δεν το κάνει έστω και αν ως Σύλλογος Μεσιτών Αττικής Αθηνών το ζητάμε χρόνια τώρα. Επίσης οι παραμεσίτες πληρώνονται με μαύρα χρήματα, κλέβουν το κράτος και δημιουργούν πληγές που πονούν πολλούς: ιδιοκτήτες, αγοραστές και αξιόπιστους συναδέλφους."

## Ο Σύλλογος μεσιτών: δεμένα χέρια, ανοιχτά αυτιά

"Από τότε που ανέλαβα την προεδρία του Συλλόγου Μεσιτών Αθηνών και Αττικής, πριν από περίπου οκτώ χρόνια, έχουμε πάει παντού. Σε υπουργούς, σε βουλευτές, σε κυβερνητικά στελέχη.

Το αίτημά μας είναι συγκεκριμένο και λογικό: θέλουμε μηχανισμό πιστοποίησης μεσιτών με εξετάσεις, και ελέγχους που να διώχνουν από την αγορά τους παραμεσίτες.

Κάθε μήνα ο Σύλλογος δέχεται αμέτρητες κλήσεις και καταγγελίες από ιδιοκτήτες και αγοραστές που έχουν υποστεί ζημιά.

Αλλά το ερώτημα είναι εύλογο: τι καταγγελία να κάνεις στον Σύλλογο Μεσιτών, όταν αυτός που σου είπε ότι είναι μεσίτης δεν ήταν καν μέλος μας;

Αν ο δράστης έχει έστω ένα ΓΕΜΗ και είναι μέλος επιμελητηρίου, μπορεί να γίνει καταγγελία εκεί.

Αλλά το επιμελητήριο καθυστερεί χρόνια να εκδικάσει μια υπόθεση.

Ουσιαστικά, η μόνη δυνατότητα που έχουμε είναι να υποστηρίξουμε τον θιγμένο στο δικαστήριο.

Και το κάνουμε αλλά έχει περάσει πολύς χρόνος και η ζημιά έχει γίνει."

## Τι ζητάμε, και γιατί είναι εύκολο να γίνει

"Δεν ζητάμε κάτι εξωπραγματικό.

Σχεδόν σε κάθε ευρωπαϊκή χώρα, ο μεσίτης ακινήτων πρέπει να περάσει από εξετάσεις, να αποδείξει γνώση νομικών και φορολογικών θεμάτων, να ανανεώνει την πιστοποίησή του τακτικά. "

## Η Ελλάδα αποτελεί εξαίρεση που δεν τιμά κανέναν.

"Ζητάμε τρία πράγματα.

- **Πρώτον, υποχρεωτικές εξετάσεις πιστοποίησης** για όλους τους νέους μεσίτες, με εξεταστέα ύλη που να καλύπτει αστικό δίκαιο, φορολογία ακινήτων, δεοντολογία και επαγγελματική πρακτική.
- **Δεύτερον, ελέγχους στην αγορά** για να εντοπίζονται και να αντιμετωπίζονται οι παραμεσίτες που ασκούν το επάγγελμα χωρίς άδεια.
- **Τρίτον, ταχεία εκδίκαση καταγγελιών από τα αρμόδια όργανα**, ώστε η ζημιά στον πολίτη να μην μένει ατιμώρητη για χρόνια."

Δεν ζητάμε κάτι υπερβολικό, κάτι που δεν έχει λογική.

**Είναι στοιχειώδης προστασία του πολίτη και του επαγγέλματος αλλά και η λύση στον γρίφο των υπερτιμημένων ακινήτων που όπως λέει η κυβέρνηση θέλει να λύσει."**

## Ένα μήνυμα στους πολίτες

Αν ψάχνετε μεσίτη για να πουλήσετε, να αγοράσετε ή να νοικιάσετε ακίνητο, ρωτήστε πάντα:

- **Είναι μέλος αναγνωρισμένου συλλόγου μεσιτών;**
- **Έχει άδεια;**
- **Μπορεί να σας δείξει τα στοιχεία του επαγγελματικού του μητρώου, δηλαδή το προσωπικό του ΓΕΜΗ; Όχι το ΓΕΜΗ που αναγράφεται στην εντολή ανάθεσης ή υπόδειξης του γραφείου με το οποίο συνεργάζεται ή σας είπε ότι συνεργάζεται.**

Αν δεν απαντά με σαφήνεια, ή σας δείχνει την άδεια του ιδιοκτήτη της επιχείρησης από την οποία σας είπε ότι προέρχεται, η απάντηση σε όλα είναι μάλλον όχι.

Σταματήστε να ανοίγετε την πόρτα του σπιτιού σας σε όποιον διάβασε τη δική σας αγγελία και σας κάλεσε λέγοντας «σας καλώ από το τάδε γραφείο και έχω έναν πελάτη».

Ζητήστε αποδείξεις ώστε να διασφαλιστείτε όχι μόνο για τις υπηρεσίες που θα σας προσφέρει, αλλά και για την προσωπική σας ασφάλεια.

Η αγορά ακινήτων αφορά τις μεγαλύτερες αποφάσεις της ζωής σας. Αξίζει επαγγελματία που ξέρει τι κάνει και λογοδοτεί για αυτό που κάνει. Και το κράτος έχει υποχρέωση να σας προστατέψει.

Αυτά τα λόγια δεν είναι απλώς μια συμβουλή.

Είναι μια υπενθύμιση ότι στον χώρο των ακινήτων, όπως και σε κάθε επάγγελμα, η αδειοδότηση και η λογοδοσία δεν είναι προαιρετικές.

Είναι το ελάχιστο που δικαιούστε.

Ο πιστοποιημένος μεσίτης δεν έχει λόγο να κρύβεται πίσω από ασαφείς απαντήσεις ή δανεικές άδειες.

Αν το κάνει, η απόφασή σας είναι απλή: στραφείτε αλλού.

Γιατί το σπίτι σας, είτε το πουλάτε είτε το αγοράζετε είτε το νοικιάζετε, αξίζει τον καλύτερο.



ANASTASIA VASSILATOU  
Executive Assistant & Magazine Editor



[ava@epsilonteam.gr](mailto:ava@epsilonteam.gr)

# Διαμέρισμα 113 τ.μ. | Κολωνάκι



Πωλείται φωτεινό διαμέρισμα 113 τ.μ. (5ου ορόφου) σε μια από τις πιο περιζήτητες γειτονιές στο Κολωνάκι, κοντά στο Χίλτον. Διαθέτει 2 υπνοδωμάτια, επιπλέον χώρο γραφείου/3ο ΥΔ, μπάνιο και WC.

Το ακίνητο είναι μερικώς ανακαινισμένο με ξύλινα δάπεδα, κλιματισμό και μεγάλο μπαλκόνι.

Βρίσκεται στην καρδιά της πόλης, δίπλα στην κορυφαία αγορά, εστιατόρια και καφέ της περιοχής.

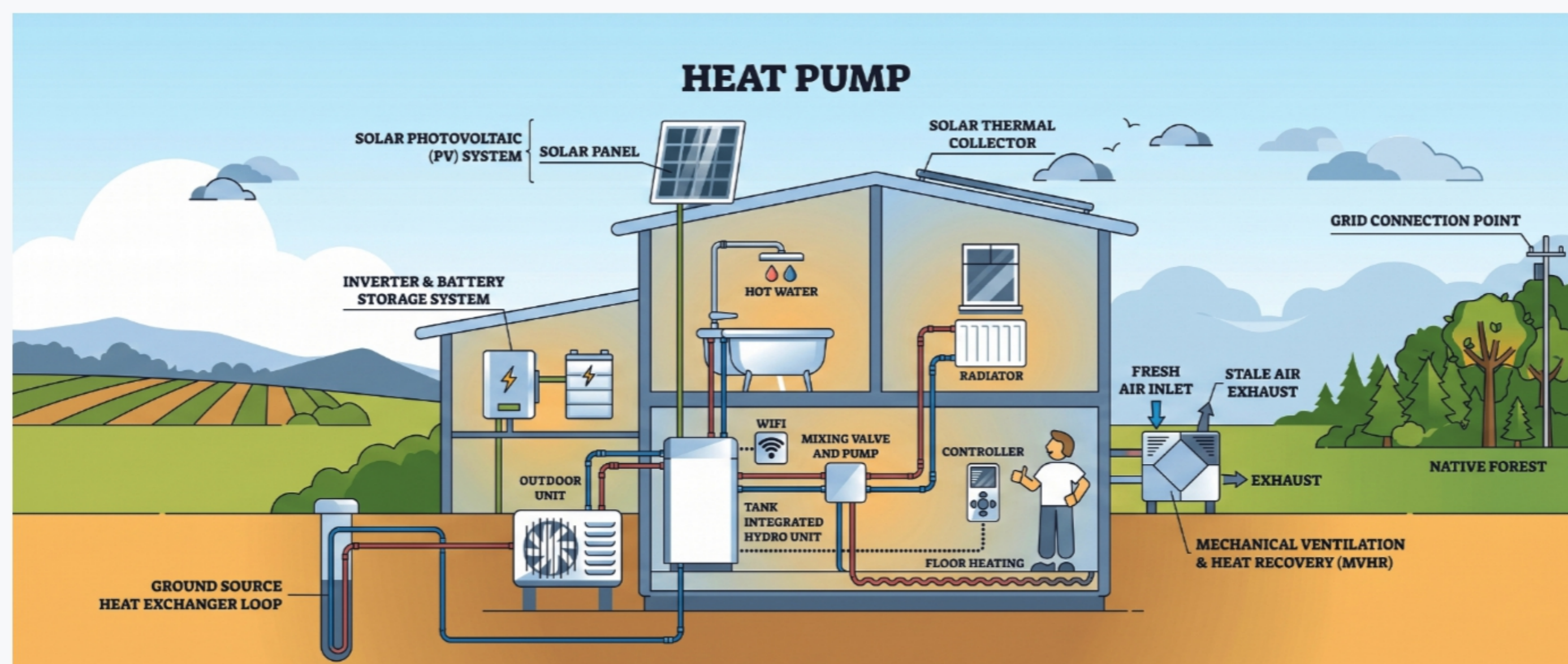
Μισθωμένο έως τον 01/2029.

Τιμή: €680.000.

PROPERTY CODE: ΑΚ2171911  
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)

# Ενεργειακή αναβάθμιση 2026: Πώς να αποκτήσετε σύγχρονα συστήματα εξοικονόμησης ενέργειας και αντλίες θερμότητας

Με το νέο Κοινωνικό Κλιματικό Ταμείο (ΚΚΤ) να ενεργοποιείται, το κράτος προσφέρει ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο επιδοτήσεων που σας επιτρέπει να αναβαθμίσετε το ακίνητό σας, να εγκαταστήσετε σύγχρονες αντλίες θερμότητας και να αποχαιρετήσετε οριστικά τα υψηλά έξοδα θέρμανσης.



## Πράσινη Μετάβαση και Στέγη: Τα Νέα Προγράμματα Ενίσχυσης

Μια νέα εποχή ενεργειακής αναβάθμισης ξεκινά, με το Κοινωνικό Κλιματικό Ταμείο (ΚΚΤ) να αποτελεί τον κύριο πυλώνα στήριξης για την περίοδο 2026-2032. Με συνολικό προϋπολογισμό άνω των 4,7 δισ. ευρώ για την Ελλάδα, το πρόγραμμα στοχεύει στην ενεργειακή θωράκιση 340.000 νοικοκυριών.

### Τα κύρια σημεία των επερχόμενων δράσεων:

- **Ενεργειακή Αναβάθμιση:** Επιδοτήσεις έως 80-90% για 62.000 νοικοκυριά.
- **Αντλίες Θερμότητας & Ηλιακοί:** Ενίσχυση σε 170.000 και 110.000 νοικοκυριά αντίστοιχα.
- **Πρόγραμμα Ανακαίνισης Παλαιών Κατοικιών (Μάιος):** Επιδότηση έως 90% (έως 36.000€) με εισοδηματικά κριτήρια.
- **Μικρές Επιχειρήσεις:** Ενεργειακή αναβάθμιση 10.000 επιχειρήσεων με το μοντέλο on-bill financing.

### Αναλυτική Προσέγγιση των Δράσεων

#### 1. Ενεργειακή Αναβάθμιση Κατοικιών (62.000 Νοικοκυριά)

Αυτή η δράση αποτελεί τη συνέχεια των προγραμμάτων τύπου "Εξοικονομώ".

**Στοχευμένη Στήριξη:** Αφορά 62.000 κατοικίες με ιδιαίτερη έμφαση στα ευάλωτα νοικοκυριά.

**Υψηλά Ποσοστά Επιδότησης:** Τα ποσοστά θα ξεπερνούν το 80% (έως 90%), καλύπτοντας ακόμα και τον ΦΠΑ.

**Οικονομικό Όφελος:** Με μια τυπική παρέμβαση, ο ιδιοκτήτης επιβαρύνεται με ένα πολύ μικρό μέρος του κόστους, καθιστώντας την αναβάθμιση προσιτή.

## 2. Αντλίες Θερμότητας & Ηλιακοί (170.000 + 110.000 Νοικοκυριά)

Η παρέμβαση αυτή εστιάζει στην αντικατάσταση των ενεργοβόρων συστημάτων.

**Αντλίες Θερμότητας:** Η πιο αποδοτική τεχνολογία θέρμανσης και ψύξης, που αντικαθιστά παλαιούς καυστήρες πετρελαίου ή αερίου.

**Ηλιακοί Θερμοσίφωνες:** Μια εξαιρετικά αποδοτική λύση που μειώνει ακαριαία την κατανάλωση ρεύματος.

**Συνδυαστική Επίδραση:** Η εγκατάσταση αντλίας θερμότητας σε συνδυασμό με ηλιακό θερμοσίφωνα επιτρέπει στο νοικοκυριό να αποσυνδεθεί σχεδόν πλήρως από το κόστος των ορυκτών καυσίμων.

### Πρακτικός Οδηγός: Ποιος επαγγελματίας κάνει τι;

Για να μην απορριφθεί η αίτησή σας, χρειάζεστε τη σωστή ομάδα.

Όλες οι αιτήσεις υποβάλλονται στο [stegasi.gov.gr](http://stegasi.gov.gr).

### Η ομάδα που θα χρειαστείτε:

- **Ενεργειακός Επιθεωρητής:** Ο απαραίτητος επαγγελματίας. Εκδίδει το ΠΕΑ, το κλειδί για το πρόγραμμα. Θα σας κατευθύνει για το ποιες παρεμβάσεις αποδίδουν περισσότερο στο σπίτι σας.
- **Μηχανικός (Μελετητής):** Αν απαιτούνται άδειες ή αλλαγή διαρρύθμισης, ο μηχανικός υπογράφει τις μελέτες και σας προστατεύει πολεοδομικά.
- **Λογιστής:** Επιβεβαιώνει ότι η φορολογική δήλωση (Ε1) και το Ε9 είναι πλήρως συμβατά με τα κριτήρια, αποτρέποντας απορρίψεις λόγω ασυμφωνιών.
- **Εταιρείες Ανακαίνισης / Εγκαταστάτες:** Παρέχουν τα τιμολόγια και τις πιστοποιήσεις. Πολλές εταιρείες (ειδικά για αντλίες θερμότητας) αναλαμβάνουν να «τρέξουν» τη γραφειοκρατία για εσάς.

Ο λογιστής θα σας πει αν «δικαιούστε», ο ενεργειακός επιθεωρητής θα σας πει «τι χρειάζεται το σπίτι» και η εταιρεία ανακαίνισης ή εγκατάστασης θα «εκτελέσει το έργο και τη γραφειοκρατία».

Ξεκινήστε με Επιθεωρητή: Είναι ο μόνος που θα σας πει ακριβώς τι χρειάζεται το σπίτι σας για να "πιάσει" την ενεργειακή κατηγορία επιδότησης.

**Ζητήστε έγγραφη δέσμευση:** Όποια εταιρεία και αν επιλέξετε, ζητήστε τους γραπτώς να αναλάβουν τη διαχείριση της αίτησης στην πλατφόρμα.

**Έλεγχος Ε9:** Πριν την αίτηση, βεβαιωθείτε ότι το Ε9 σας είναι επικαιροποιημένο.

Προγράμματα όπως το «Αναβαθμίζω το Σπίτι μου» (άτοκα δάνεια 5.000€-25.000€) και το «Ανακαινίζω – Νοικιάζω» (επιδότηση 60%) είναι ήδη ενεργά, ωστόσο η μεγάλη δέσμη δράσεων του ΚΚΤ θα ξεδιπλωθεί σταδιακά μέσα στο 2026.

Το **Epsilon Living** παρακολουθεί καθημερινά όλες τις επίσημες εξελίξεις για εσάς. Μείνετε συντονισμένοι μαζί μας και θα σας ενημερώσουμε έγκαιρα για κάθε νέο πρόγραμμα που ενεργοποιείται και μπορείτε να εκμεταλλευτείτε.



Agelita Valai  
Real Estate Agenty  
Equity partner



agelita@epsilonteam.gr

# Τα χρωματιστά έργα τέχνης του Θανάση Ζόγκα

Ο Θανάσης Ζόγκας έφτιαξε τέχνη από αποξηραμένα λουλούδια και απο  
**\*preserved flowers ( αποχυμωμένα άνθη)** και κατέκτησε ολόκληρη την Ελλάδα,  
χωρίς να βγει από το εργαστήρι του.



Υπάρχουν άνθρωποι που βρίσκουν την κλήση τους με τον τρόπο που τα λουλούδια βρίσκουν τον ήλιο.

Σιγά σιγά, αναπόφευκτα, χωρίς μεγάλες δηλώσεις.

Ο Θανάσης Ζόγκας μεγάλωσε σε ένα κτήμα στο Λουτράκι, δίπλα σε μια μητέρα που λάτρευε τα λουλούδια με τον τρόπο που κάποιος αγαπούν τη μουσική ή τη θάλασσα. Χωρίς λόγια, χωρίς εξηγήσεις. Απλώς τα φρόντιζε, τα κοιτούσε, τα χαιρόταν.

Και εκείνος, μεγαλώνοντας δίπλα της, απορρόφησε αυτή την αγάπη χωρίς καν να το καταλάβει.

Σπούδασε αρχιτεκτονική τοπίου και ανθοκομία.

Τα βιβλία τον έμαθαν για γεωμετρία κήπων και εποχιακά φυτά.

Τα χέρια του και η φαντασία του τον οδήγησαν αλλού.

Στις ανθοσυνθέσεις.

Αρχικά για γάμους και μετά σε κάτι πολύ πιο ευρύ. Σε κάτι που σε αφορά είτε παντρεύτηκες το 1970, είτε παντρεύτηκες πέρσι, είτε δεν σκοπεύεις να παντρευτείς ποτέ. Σε κάτι που αγγίζει όλο τον κόσμο, ανεξαρτήτως φύλου, ηλικίας και κουλτούρας. Στα στεφάνια με αποξηραμένα λουλούδια και preserved / απόχυμωμένα άνθη.

## Η πανδημία που του άλλαξε πορεία.

Όταν το 2020 και το 2021 οι γάμοι σταμάτησαν λόγω της απαγόρευσης συνωστισμού, οι περισσότεροι ανθοπώλες και διακοσμητές ακινητοποιήθηκαν.

Ο Θανάσης έκανε το αντίθετο.

Στράφηκε στα στεφάνια, με αποξηραμένα αλλά και με αποχυμωμένα λουλούδια.

Τα αποξηραμένα κοστίζουν λιγότερο, τα αποχυμωμένα αρκετά ακριβότερα, όλα όμως είναι εξ' ίσου εντυπωσιακά.

Τα αποξηραμένα προέρχονται από φάρμες που τα αποξηρύνουν και τα βάζουν, ενώ τα αποχυμωμένα έχουν υποστεί ειδική και πολύ ακριβή επεξεργασία με τεχνική αφυδάτωσης την ώρα που βρίσκονται στην καλύτερη χρωματική τους κατάσταση, σε εργοστάσια του εξωτερικού.



Συνέχεια στην επόμενη σελίδα

# Από την Ελλάδα στην Ολλανδία και πίσω στο Λουτράκι

Στην αρχή προμηθευόταν τα λουλούδια από Έλληνες προμηθευτές. Σύντομα όμως η ζήτηση μεγάλωσε τόσο που άρχισε να κάνει δική του εισαγωγή απευθείας από την Ολλανδία.



Από τις μεγαλύτερες αγορές ανθέων στον κόσμο, στα χέρια ενός ανθρώπου στο Λουτράκι που τα μετατρέπει σε διακοσμητικά αντικείμενα μνήμης και αισθητικής.

Τα στεφάνια του ξεκινούν από 45 εκατοστά διάμετρο και φτάνουν όσο μεγάλα θέλει ο πελάτης. Η τιμή για ένα στεφάνι 45 εκατοστών με αποξηραμένα είναι 65 ευρώ ενώ με preserved flowers η διπλάσια ίσως και μεγαλύτερη. Ναι, έχει φτιάξει και στεφάνι με διάμετρο ενάμιση μέτρου, ειδική παραγγελία για ένα μοντέρνο καθιστικό.

Ένα αντικείμενο, μία δήλωση.

## Όλη η Ελλάδα παραγγέλνει, ζωντανά

Σήμερα ο Θανάσης πουλάει μέσω των social media .

Τα **live** του μαζεύουν κόσμο από Θεσσαλονίκη μέχρι Πύλο, από Μυκονο, Κέρκυρα, Κρήτη έως μικρά απομακρυσμένα χωριά.

Άνθρωποι που δεν τον έχουν δει ποτέ από κοντά τον βλέπουν να πλέκει, να τοποθετεί λουλούδι λουλούδι, και παραγγέλνουν.

Διαλέγουν χρώματα και τον βλέπουν να φτιάχνει ζωντανά τα στεφάνια που αυριο θα διακοσμήσουν τον χώρο τους.

Γιατί η τέχνη, όταν είναι αληθινή, μεταδίδεται ακόμα κι από πολύ μικρή οθόνη.

Δεν χρειάστηκε βιτρίνα σε κεντρικό δρόμο.

Δεν χρειάστηκε επένδυση σε διαφήμιση.

Χρειάστηκε μόνο να κάνει αυτό που ξέρει, με συνέπεια και με αγάπη για την τέχνη του.



## Ένα στεφάνι για το σπίτι σου

Στην εποχή που ο κόσμος στρέφεται ξανά στα χειροποίητα, στα μοναδικά, στα αντικείμενα με ιστορία, τα στεφάνια του Θανάση Ζόγκα έχουν κάτι σπάνιο.

Συνδυάζουν φύση και διάρκεια, αισθητική και τρυφερότητα.

Διακοσμούν έναν τοίχο στο καθιστικό, στο γραφείο ακόμα και στο υπνοδωμάτιο και μένουν εκεί έως ότου τα βαρεθείς.

Δεν μαραίνονται. Δεν μαδάνε. Δεν σε αφήνουν.

Κι αυτό, σε έναν κόσμο που οι μόδες διαδέχονται η μια την άλλη με ταχύτητα φωτός, είναι από μόνο του μια μικρή επανάσταση.



### \* Τι είναι τα preserved flowers και πώς δημιουργούνται

Τα preserved flowers είναι αληθινά, φρέσκα λουλούδια που κόβονται ακριβώς στο κορύφωμα της ανθοφορίας τους, τη στιγμή που η ομορφιά τους είναι στο απόγειό της.

Αντί να αφεθούν να ξεραθούν και να χάσουν το χρώμα και τη μορφή τους, υποβάλλονται σε μια ειδική διαδικασία συντήρησης.

Οι φυσικοί χυμοί του λουλουδιού αντικαθίστανται σταδιακά από ένα διάλυμα γλυκερίνης και φυσικών σταθεροποιητών, φυτικής προέλευσης και απόλυτα ακίνδυνων για την υγεία, ίδιων με αυτά που χρησιμοποιούνται στη βιομηχανία τροφίμων.

Το αποτέλεσμα είναι ένα λουλούδι που δεν είναι ούτε φρέσκο ούτε αποξηραμένο. Είναι κάτι άλλο τελείως διαφορετικό.

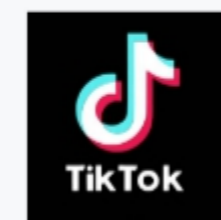
Απαλό στην αφή, ζωντανό στο χρώμα, αναλλοίωτο στο σχήμα.



Ακολουθήστε τον Θανάση Ζόγκα στα social media



instagram



Τικ Tok



Esmeralda Papagiannopoulou  
Real Estate Agent - Appraiser  
Co - founder



esmeralda@epsilonteam.gr

# Καθαρισμός οικοπέδου 2026: τι αλλάζει, τι κοστίζει και γιατί δεν αξίζει να το αγνοήσεις



Κάθε χρόνο, λίγο πριν το καλοκαίρι, επιστρέφει η γνωστή υποχρέωση.

Ο καθαρισμός οικοπέδων.

Κάποιοι τη θυμούνται εγκαίρως, άλλοι αφού λάβουν χαρτί από τον δήμο, και κάποιοι τρίτοι μόνο όταν δουν καπνό από το παράθυρο.

Φέτος εκδόθηκε νέα Κοινή Υπουργική Απόφαση που εξειδικεύει τον νόμο 5182/2026 και τροποποιεί το πλαίσιο για την προληπτική πυροπροστασία.

**Το πρόβλημα όμως δεν είναι νομοθετικό.**

**Είναι πολιτιστικό.**

Εξακολουθούμε να αντιμετωπίζουμε τον καθαρισμό σαν γραφειοκρατική υποχρέωση, όχι σαν πράξη ευθύνης απέναντι στη γειτονιά μας.

Ας δούμε τι αλλάζει φέτος.

## **Ποιοι υποχρεούνται σε καθαρισμό**

Η υποχρέωση αφορά ιδιοκτήτες, νομείς, επικαρπωτές και μισθωτές.

Καλύπτονται οικόπεδα εντός και εκτός σχεδίου (εφόσον υπάρχει κτίσμα), καθώς και ακάλυπτοι χώροι έως 100 μέτρα από οικισμούς.

Εξαιρούνται διαμορφωμένοι κήποι, γεωργικές καλλιέργειες, βοσκήσιμες γαίες και χώροι με αδυναμία πρόσβασης.

## **Πότε πρέπει να γίνει ο καθαρισμός**

Η νέα ΚΥΑ βάζει ξεκάθαρη ημερομηνία: 15 Ιουνίου. Μέχρι τότε πρέπει να ολοκληρωθεί ο καθαρισμός και να υποβληθεί η δήλωση. Ο χώρος πρέπει να παραμένει καθαρός καθ' όλη την αντιπυρική περίοδο, έως τις 31 Οκτωβρίου.

## **Τι περιλαμβάνει ο καθαρισμός**

Οι εργασίες περιλαμβάνουν απομάκρυνση ξηρής βλάστησης και φυτικών υπολειμμάτων, κλάδεμα δέντρων, αραίωση θάμνων, απομάκρυνση εύφλεκτων υλικών και διατήρηση χαμηλού φορτίου καύσιμης ύλης έως τις 31 Οκτωβρίου. Η νέα ΚΥΑ εισάγει επίσης πρόβλεψη για προστασία της χλωρίδας κατά τις εργασίες.

## Πώς υποβάλλεις τη δήλωση καθαρισμού

Μετά την ολοκλήρωση των εργασιών, πρέπει να υποβάλεις υπεύθυνη δήλωση ηλεκτρονικά στην πλατφόρμα [akatharista.apps.gov.gr](https://akatharista.apps.gov.gr).

Αν αντιμετωπίζεις αντικειμενική αδυναμία χρήσης ηλεκτρονικών υπηρεσιών (λόγω ηλικίας, αναπηρίας ή άλλων λόγων), η νέα ΚΥΑ προβλέπει τη δυνατότητα υποβολής της δήλωσης και σε φυσική μορφή, στα ΚΕΠ ή στις Πυροσβεστικές Υπηρεσίες.

## Τι αλλάζει στα πρόστιμα

Οι αλλαγές στα πρόστιμα είναι οι πιο σημαντικές για τους ιδιοκτήτες.

### ■ Για μη υποβολή δήλωσης:

Το πρόστιμο μειώνεται από 1.000 ευρώ σε δύο κλίμακες. Αν δεν έχει γίνει ούτε καθαρισμός ούτε δήλωση, το πρόστιμο είναι 500 ευρώ. Αν ο καθαρισμός έγινε αλλά δεν υποβλήθηκε δήλωση, το πρόστιμο κατεβαίνει στα 100 ευρώ. Άρα, αν κάνεις τη δουλειά σου και απλώς ξεχάσεις να το δηλώσεις, η ζημιά είναι μικρή. Αλλά καλύτερα να μην την ξεχάσεις.

### ■ Για μη καθαρισμό:

Αντίθετα, το πρόστιμο για τον μη καθαρισμό αυξάνεται. Από 0,50 ευρώ ανά τετραγωνικό μέτρο ανεβαίνει σε 1 ευρώ ανά τετραγωνικό μέτρο, με ελάχιστο τα 200 ευρώ και ανώτατο όριο τα 2.000 ευρώ. Και αν υποβληθεί ένσταση, το πρόστιμο μπορεί να μειωθεί κατά 50%, εφόσον ο καθαρισμός ολοκληρωθεί κατά τη διαδικασία της ένστασης.

### ■ Για ψευδή δήλωση:

Οι ποινές μειώνονται: από τουλάχιστον 2 χρόνια φυλάκιση σε 6 μήνες, και χρηματική ποινή 5.000 ευρώ (έναντι 12.600 έως 54.000 ευρώ προηγουμένως). Παραμένει, πάντως, σοβαρή παράβαση.

## Τα κόβεις. Και μετά τι τα κάνεις;

Η νομοθεσία αναγνωρίζει επιτέλους το πρόβλημα, αλλά η εφαρμογή παραμένει ζητούμενο.

Επίσημα, η ανεξέλεγκτη διαχείριση των υλικών καθαρισμού απαγορεύεται.

Η νέα ΚΥΑ προβλέπει ρητά τη διαχείριση σύμφωνα με τον Κανονισμό Καθαριότητας κάθε δήμου, ο οποίος υποχρεούται να υποδείξει κατάλληλα σημεία απόθεσης.

Στην πράξη, σακούλες και σωροί ξερών χόρτων καταλήγουν στο πεζοδρόμιο, ο δήμος αργεί να τα μαζέψει, και αυτά ξεραίνονται και γίνονται εύφλεκτος σωρός.

Ο κίνδυνος απλώς μετακινείται δύο μέτρα πιο έξω.

Παραμένει η ευθύνη του Δημοσίου και των δήμων για καθαρισμό κοινόχρηστων εκτάσεων.

Αν λοιπόν καθαρίζεις το οικόπεδό σου, φρόντισε τα υλικά να φύγουν πραγματικά, είτε με ιδιωτική μεταφορά είτε επικοινωνώντας εκ των προτέρων με τον δήμο σου για να μάθεις πότε και πού μπορείς να τα αποθέσεις.

Ό,τι αφήνεται στο πεζοδρόμιο και δεν μαζευτεί εγκαίρως, μπορεί να αποδειχτεί εξίσου επικίνδυνο με το ακαθάριστο οικόπεδο που αφήσαμε πίσω μας.



Εσμεράλδα Παπαγιαννοπούλου  
Real Estate Agent | Appraiser  
co-founder



esmeralda@epsilonteam.gr

# ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΑΚΙΝΗΤΟΥ το 2026

## ΑΛΛΑΓΕΣ | ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ | ΟΦΕΛΗ

Το ακίνητό σας είναι πιθανώς η μεγαλύτερη επένδυση της ζωής σας. Κι όμως, σύμφωνα με τα στοιχεία της αγοράς, η Ελλάδα υπολείπεται σημαντικά του ευρωπαϊκού μέσου όρου στο ποσοστό ασφαλισμένων ακινήτων. Είτε έχετε ασφαλίσει την ακίνητη περιουσία σας είτε όχι, πρέπει να διαβάσετε αυτό το άρθρο γιατί οι κανόνες έχουν αλλάξει και πιθανώς να μην έχετε ενημερωθεί.



### Γιατί η ασφάλεια ακινήτου δεν είναι πολυτέλεια

Η Ελλάδα είναι μια από τις πιο σεισμογενείς χώρες στον κόσμο. Παράλληλα, τα τελευταία χρόνια βιώνουμε ολοένα και πιο ακραία καιρικά φαινόμενα, από τις πλημμύρες στη Θεσσαλία μέχρι τις καταστροφικές πυρκαγιές στην Αττική και την Εύβοια.

Η αγορά ασφάλισης ακινήτων στην Ελλάδα παρουσιάζει αυξανόμενη ζήτηση λόγω μεγαλύτερης ευαισθητοποίησης για τους κινδύνους από φυσικές καταστροφές.

Και αν νομίζατε ότι σε περίπτωση καταστροφής το κράτος θα σας καλύψει, ξανασκεφτείτε το.

Τα πράγματα άλλαξαν δραματικά.

# Τι άλλαξε το 2025: τα νέα δεδομένα που πρέπει να ξέρετε

## Η μεγάλη αλλαγή για κατοικίες: έκπτωση ΕΝΦΙΑ έως 20%

Από την 1η Ιανουαρίου 2025, η ασφάλεια κατοικίας απέκτησε ένα πολύ συγκεκριμένο οικονομικό κίνητρο. Εφόσον ασφαλίσετε την κατοικία σας για σεισμό, πυρκαγιά και πλημμύρες, μπορείτε να έχετε έως 20% μείωση στον ΕΝΦΙΑ.

- Για κατοικίες με φορολογητέα αξία έως 500.000 ευρώ, το ποσοστό έκπτωσης στον ΕΝΦΙΑ αυξήθηκε σε έως 20%, από 10% που ίσχυε για το 2024.
- Για κατοικίες αξίας άνω των 500.000 ευρώ, η έκπτωση παραμένει στο 10%, αλλά οι ιδιοκτήτες τους εξαιρούνται από οποιαδήποτε κρατική αρωγή για ζημιές από σεισμό, πυρκαγιά ή πλημμύρα αν δεν είναι ασφαλισμένοι έναντι αυτών των κινδύνων.

Με άλλα λόγια: αν έχετε ακίνητο αξίας άνω των 500.000 ευρώ και δεν το ασφαλίσετε, σε περίπτωση σεισμού ή πλημμύρας, είστε μόνοι.

Κυριολεκτικά.

Για να δικαιούστε την έκπτωση, η ασφάλεια πρέπει να καλύπτει το 100% της αξίας της κατοικίας, με ελάχιστο 1.000 ευρώ ανά τετραγωνικό μέτρο.

Ως αξία ακινήτου νοείται η αξία ανακατασκευής, χωρίς να υπολογίζεται η αξία του οικοπέδου.

## Η υποχρεωτική ασφάλεια για επιχειρήσεις: νόμος 5116/2024

Για τους ιδιοκτήτες εμπορικών ακινήτων και τις επιχειρήσεις, η αλλαγή είναι ακόμα πιο δεσμευτική.

Από την 1η Ιουνίου 2025 έχει τεθεί σε ισχύ ο Νόμος 5116/2024, ο οποίος καθιστά υποχρεωτική την ασφάλιση επιχειρήσεων με ετήσιο κύκλο εργασιών άνω των 500.000 ευρώ έναντι φυσικών καταστροφών, όπως δασικές πυρκαγιές, πλημμύρες και σεισμούς. Οι επιχειρήσεις που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής οφείλουν να διαθέτουν ασφαλιστήριο που καλύπτει τουλάχιστον το 70% της αξίας των περιουσιακών τους στοιχείων.

**Το κόστος της μη συμμόρφωσης είναι οδυνηρό: το πρόστιμο ορίστηκε στα 10.000 ευρώ και διπλασιάζεται αν η επιχείρηση συνεχίσει να είναι ανασφάλιστη μετά από 30 ημέρες. Επιπλέον, οι ανασφάλιστες επιχειρήσεις εξαιρούνται από την κρατική αρωγή σε περίπτωση φυσικής καταστροφής.**

## Ποιοι κίνδυνοι καλύπτονται και ποιοι όχι

Ένα σύγχρονο ασφαλιστήριο κατοικίας καλύπτει συνήθως: πυρκαγιά, σεισμό, πλημμύρα, κλοπή, βραχυκύκλωμα, θραύση σωληνώσεων, κατολίσθηση, φυσικά φαινόμενα (χαλάζι, θυελλώδεις άνεμοι), καθώς και αστική ευθύνη ιδιοκτήτη.

**Τι συνήθως δεν καλύπτεται, αν δεν το ζητήσετε ρητά: τα περιεχόμενα της κατοικίας, τα παρακείμενα κτίσματα και οι κοινόχρηστοι χώροι, όπως πισίνες, αποθήκες ή γκαραζόπορτες.**

Πολύτιμα αντικείμενα, κοσμήματα και ταμειακά διαθέσιμα απαιτούν ξεχωριστή αναφορά στο συμβόλαιο. **Και αν ρωτάτε για τα αυθαίρετα: κτίρια χωρίς άδεια ανέγερσης δεν καλύπτονται για σεισμό. Αυτό είναι ένα σημείο που πρέπει να ελέγξετε πολύ προσεκτικά πριν υπογράψετε οποιοδήποτε συμβόλαιο.**

## Ασφάλεια εξοχικού: ιδιαίτερες ανάγκες, ιδιαίτερες καλύψεις

Το εξοχικό σπίτι έχει τις δικές του ιδιαιτερότητες.

Είναι συχνά άδειο για μεγάλα διαστήματα, βρίσκεται σε περιοχές με αυξημένο κίνδυνο πυρκαγιάς ή πλημμύρας, και συχνά στεγάζει πολύτιμα οικογενειακά αντικείμενα.

Όταν ασφαρίζετε εξοχικό, η κάλυψη πρέπει να συμπεριλαμβάνει τις ημέρες κατά τις οποίες το ακίνητο παραμένει αναξιοποίητο.

Δεν αρκεί η κάλυψη μόνο του κύριου κτίσματος, αλλά και των παρακείμενων κτισμάτων και κοινόχρηστων χώρων, όπως πισίνες, ξενώνες, γκαράζ και κιόσκια.

Αν το εξοχικό ενοικιάζεται μέσω Airbnb ή άλλων πλατφορμών, η κατάσταση γίνεται ακόμα πιο σύνθετη.

## Ασφάλεια Airbnb και βραχυχρόνιας μίσθωσης: υποχρεωτική από τον

Οκτώβριο 2025

Αν εκμισθώνετε ακίνητο μέσω βραχυχρόνιας μίσθωσης, η νομοθεσία αφορά και εσάς άμεσα.

Ο νόμος 5170/2025 καθιστά υποχρεωτικά για όλα τα ακίνητα βραχυχρόνιας μίσθωσης τα πρότυπα ασφάλειας και ασφάλισης, σε ισχύ από την 1η Οκτωβρίου 2025, με πρόστιμα για μη συμμόρφωση που φτάνουν τα 20.000 ευρώ σε επανειλημμένες παραβάσεις.

Οι διαχειριστές βραχυχρόνιων ενοικιάσεων υποχρεούνται να διαθέτουν ασφάλεια αστικής ευθύνης για την κάλυψη ζημιών ή ατυχημάτων κατά τη διαμονή ενοίκου.

**Η τυπική ασφάλεια κατοικίας δεν αρκεί για αυτή τη χρήση: απαιτείται ειδικό πρόγραμμα που αναγνωρίζει την εμπορική φύση της δραστηριότητας.**

## Ασφάλεια εμπορικού ακινήτου: τι καλύπτει ένα επαγγελματικό πρόγραμμα

Ένα εμπορικό ακίνητο, είτε είναι κατάστημα, γραφείο, αποθήκη ή ξενοδοχείο, αντιμετωπίζει διαφορετικούς κινδύνους από μια κατοικία.

Τα επαγγελματικά προγράμματα περιλαμβάνουν συνήθως: κάλυψη κτιρίου και εξοπλισμού, αστική ευθύνη έναντι τρίτων, αποζημίωση απώλειας εσόδων λόγω διακοπής λειτουργίας, κάλυψη μηχανολογικού εξοπλισμού, καθώς και νομική προστασία.

Για τους ιδιοκτήτες που εκμισθώνουν εμπορικούς χώρους, είναι σημαντικό να διευκρινίζεται συμβατικά ποιος φέρει την υποχρέωση ασφάλισης, ο ιδιοκτήτης ή ο μισθωτής, και για ποιες καλύψεις.

## Τι να ελέγξετε πριν υπογράψετε οποιοδήποτε ασφαλιστήριο

Δεν είναι όλα τα ασφαλιστήρια ίδια.

Μερικά κρίσιμα σημεία:

**Πρώτον, το κεφάλαιο ασφάλισης.** Πρέπει να αντικατοπτρίζει την πραγματική αξία ανακατασκευής του κτίσματος, όχι την εμπορική αξία. Η υπασφάλιση είναι ένας από τους πιο συνηθισμένους λόγους για τους οποίους οι αποζημιώσεις δεν ικανοποιούν τον ζημιωθέντα.

**Δεύτερον, οι εξαιρέσεις.** Διαβάστε προσεκτικά τις ρήτρες εξαίρεσης, ιδίως αυτές που αφορούν αυθαίρετες κατασκευές, παλαιά κτίρια και περιόδους αναξιοποίητου.

**Τρίτον, η αξία ανακατασκευής έναντι της αξίας αντικατάστασης.** Κατανοήστε τη διαφορά πριν υπογράψετε.

**Τέταρτον, οι προθεσμίες.** Ορισμένα συμβόλαια έχουν περίοδο αναμονής για συγκεκριμένους κινδύνους, όπως ο σεισμός.

## Ασφάλεια ακινήτου και αγορά ή πώληση: πότε μπαίνει στο παιχνίδι

**Αν αγοράζετε ακίνητο με στεγαστικό δάνειο**, η τράπεζα θα σας ζητήσει υποχρεωτικά ασφάλεια πυρός και σεισμού για το ενυπόθηκο ακίνητο. Αλλά η απαίτηση της τράπεζας δεν σας καλύπτει εσάς, καλύπτει την τράπεζα. Φροντίστε οι καλύψεις να αντιστοιχούν στις πραγματικές σας ανάγκες.

**Αν πουλάτε**, ένα ακίνητο με ενεργό ασφαλιστήριο συμβόλαιο αποτελεί επιπλέον τεκμήριο συντήρησης και φροντίδας, κάτι που δεν περνά απαρατήρητο από έναν επίδοξο αγοραστή.

## Η αγορά ασφάλισης ακινήτων στην Ελλάδα σήμερα

Η αγορά ασφάλισης ακινήτων στην Ελλάδα αναμένεται να φτάσει τα 2,5 δισεκατομμύρια δολάρια το 2025 και να αναπτυχθεί με ετήσιο ρυθμό 4,23% μέχρι το 2030.

Οι κυριότεροι παίκτες στην αγορά είναι οι Allianz Greece, Ergo Insurance, Ethniki Hellenic General Insurance, Eurobank Insurance και AXA Greece.

Η αύξηση της ευαισθητοποίησης για τους κινδύνους από φυσικές καταστροφές και την κλιματική αλλαγή, σε συνδυασμό με κυβερνητικές πρωτοβουλίες που ενθαρρύνουν την υιοθέτηση ασφαλιστικών προγραμμάτων, αποτελούν τους βασικούς παράγοντες ανάπτυξης της αγοράς. Ωστόσο, το ποσοστό ασφαλισμένων ακινήτων παραμένει κάτω από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο.

Με άλλα λόγια: υπάρχει τεράστιο κενό στην αγορά, και οι Έλληνες αρχίζουν να το καλύπτουν. Μάλλον ήρθε η ώρα να το κάνετε κι εσείς.

## Τι χρειάζεστε ανάλογα με τον τύπο του ακινήτου σας

**Κύρια κατοικία:** Κάλυψη για σεισμό, πυρκαγιά και πλημμύρα (για έκπτωση ΕΝΦΙΑ), περιεχόμενα, αστική ευθύνη ιδιοκτήτη.

**Εξοχικό:** Όλα τα παραπάνω, plus κάλυψη κατά τη διάρκεια αδράνειας, παρακείμενα κτίσματα, πισίνα.

**Airbnb/βραχυχρόνια μίσθωση:** Ειδικό πρόγραμμα με αστική ευθύνη έναντι επισκεπτών, υποχρεωτικό από 1/10/2025.

**Εμπορικό ακίνητο/επιχείρηση:** Υποχρεωτική ασφάλεια για επιχειρήσεις άνω των 500.000 ευρώ κύκλου εργασιών, κάλυψη τουλάχιστον 70% του ενεργητικού, ισχύει από 1/6/2025.

Η ασφάλεια ακινήτου δεν είναι έξοδο. Είναι η μόνη πραγματική εγγύηση ότι η επένδυσή σας θα παραμείνει επένδυση, και όχι ανάμνηση. Ο νόμος πλέον σας δίνει και κίνητρα για να το κάνετε. Θα ήταν κρίμα να τα χάσετε.

Στην Epsilon Team μπορούμε να σας καθοδηγήσουμε προκειμένου να βρείτε την σωστή ασφαλιστική ανάλογα με το είδος του ακινήτου που θέλετε να ασφαλίσετε αλλά και να ελέγξουμε τα ασφαλιστήρια σας για πιθανές παραλήψεις.



Lfteris Koutouvalis  
Real estate agent  
Equity partner



[lfteris@epsilonteam.gr](mailto:lfteris@epsilonteam.gr)

# Ανακαίνιση παλαιού ακινήτου

Οδηγός για να μη χάσετε τα χρήματά σας



Υπάρχουν δύο είδη ιδιοκτητών παλαιών ακινήτων στην Αττική. Αυτοί που βλέπουν ένα παλιό διαμέρισμα και σκέφτονται «θέλω να το βιάσω». Και αυτοί που βλέπουν το ίδιο ακίνητο και αναρωτιούνται πώς μπορούν να το μετατρέψουν σε έναν σύγχρονο, λειτουργικό, επενδυτικά έξυπνο χώρο. Η διαφορά ανάμεσα στις δύο προσεγγίσεις δεν είναι μόνο αισθητική. Είναι στρατηγική. Στην Αττική, το μεγαλύτερο μέρος του κτιριακού αποθέματος χτίστηκε τις δεκαετίες του '60, του '70 και του '80, στα χρόνια της αντιπαροχής και της ταχύρρυθμης αστικής ανάπτυξης. Αυτά τα ακίνητα αποτελούν σήμερα μια τεράστια επενδυτική ευκαιρία, αρκεί κανείς να ξέρει από πού να ξεκινήσει.

**Face-lift ή ολική ανακαίνιση:** Ξεκαθαρίζουμε τους όρους. Πριν πιάσουμε σφυρί, αξίζει να διευκρινίσουμε τι εννοούμε με κάθε όρο, γιατί η σύγχυση κοστίζει χρήματα.

**Αισθητική ανακαίνιση (face-lift):** Αντικατάσταση φθαρμένων επιφανειών, νέα χρώματα, νέα πλακάκια, νέα κουφώματα. Το σπίτι παραμένει στον ίδιο λειτουργικό σκελετό. Γρήγορη, σχετικά οικονομική, αποτελεσματική για ακίνητα που έχουν καλές υποδομές.

**Ολική ανακαίνιση:** Παρεμβάσεις σε όλα τα επίπεδα, από τα δίκτυα μέχρι την αισθητική. Απαραίτητη για ακίνητα που φέρουν μαζί τους τα «αμαρτήματα» προηγούμενων δεκαετιών.

**Αρχιτεκτονικός μετασχηματισμός:** Επανεξέταση και αναδιάταξη του ίδιου του χώρου, αλλαγή στη ροή και τη χρήση των δωματίων. Κατάλληλο για ακίνητα με κατακερματισμένη διάταξη ή όταν ο ιδιοκτήτης θέλει να μεγιστοποιήσει την αξία του ακινήτου πριν από πώληση ή μίσθωση.

Το ένα δεν είναι καλύτερο από το άλλο. Είναι διαφορετικά εργαλεία για διαφορετικούς στόχους, και ο στόχος ορίζεται από τον προϋπολογισμό, τη χρήση και τον επενδυτικό ορίζοντα.

## Τι κρύβει το ακίνητο της δεκαετίας σας

Κάθε δεκαετία είχε τα δικά της κατασκευαστικά ήθη, τα δικά της υλικά, τα δικά της αδυναμίες. Αν ξέρετε σε ποια δεκαετία ανήκει το ακίνητό σας, ξέρετε και πού να κοιτάξετε πρώτα. Και αυτό, μόνο του, σας γλιτώνει από μεγάλα λάθη.

### Ακίνητα της δεκαετίας του '60

Τα κτίρια αυτής της εποχής χτίστηκαν πριν από οποιοδήποτε αντισεισμικό κανονισμό και πριν από απαιτήσεις θερμομόνωσης. Οι τοίχοι είναι συχνά χοντροί και γερά χτισμένοι, αλλά τα ηλεκτρολογικά και υδραυλικά δίκτυα είναι από τα πρώτα που πρέπει να αντικατασταθούν πλήρως. Η διάταξη των χώρων είναι συνήθως κατακερματισμένη, με πολλά μικρά δωμάτια και στενούς διαδρόμους που δεν εξυπηρετούν τον σύγχρονο τρόπο ζωής.

Πρωτεύουσες παρεμβάσεις: Πλήρης αντικατάσταση ηλεκτρολογικής εγκατάστασης και υδραυλικών, έλεγχος στατικής επάρκειας, εξωτερική ή εσωτερική θερμομόνωση, αντικατάσταση κουφωμάτων. Σε πολλές περιπτώσεις αξίζει να εξεταστεί και η κατάργηση μη φέρουσων τοίχων για ανοιχτόχωρες λύσεις.



Μπάνιο της δεκαετίας του 60 με ορθομαρμάρωση

### Ακίνητα της δεκαετίας του '70

Η δεκαετία του '70 είναι ίσως η πιο διαδεδομένη στον αττικό κτιριακό ιστό. Τα ακίνητα αυτής της εποχής έχουν συχνά μολύβδινες ή γαλβανισμένες σωληνώσεις που απαιτούν αντικατάσταση, παλαιά συστήματα θέρμανσης, συνήθως με πετρέλαιο, μονά κρύσταλλα και ανύπαρκτη θερμομόνωση. Αν το ακίνητο δεν έχει ανακαινιστεί ποτέ, η κατάσταση των δικτύων είναι σχεδόν βέβαιο πρόβλημα.

Πρωτεύουσες παρεμβάσεις: Αντικατάσταση υδραυλικών με ιδιαίτερη προσοχή στις σωληνώσεις ύδατος, σύγχρονο σύστημα θέρμανσης, διπλά κουφώματα, ψευδοροφές για απόκρυψη νέων υποδομών χωρίς μεγάλες κατεδαφίσεις.



Μπάνιο της δεκαετίας του 70 με φλοράλ πλακάκια

## Ακίνητα της δεκαετίας του '80

Τα ακίνητα του '80 είναι συχνά σε καλύτερη δομική κατάσταση από αυτά των προηγούμενων δεκαετιών, αλλά πλέον έχουν συμπληρώσει 40 και πλέον χρόνια ζωής. Τα ηλεκτρολογικά δεν καλύπτουν τις σύγχρονες ανάγκες, κλιματιστικά, ισχυρά δίκτυα data, φόρτιση ηλεκτρικών οχημάτων. Η ενεργειακή κλάση είναι συνήθως E ή Z, και οι χώροι συχνά δεν έχουν τη διάταξη που αναζητά ο σύγχρονος τρόπος ζωής. Πρωτεύουσες παρεμβάσεις: Ενίσχυση ηλεκτρολογικής εγκατάστασης, αντικατάσταση κουφωμάτων, σύγχρονο σύστημα κλιματισμού, θερμομόνωση, αναβάθμιση ενεργειακής κλάσης.



## Ακίνητα της δεκαετίας του '90

Τα ακίνητα αυτής της δεκαετίας βρίσκονται στο μεταίχμιο: αρκετά νέα ώστε να μην απαιτούν εκτεταμένες δομικές παρεμβάσεις, αρκετά παλαιά ώστε να χρειάζονται λειτουργική αναβάθμιση. Εδώ ένα καλά σχεδιασμένο face-lift μπορεί να αποδώσει άμεσα σημαντική υπεραξία με σχετικά περιορισμένο προϋπολογισμό. Πρωτεύουσες παρεμβάσεις: Αντικατάσταση κουζίνας και μπάνιου, σύγχρονο σύστημα θέρμανσης και ψύξης, αισθητική ανανέωση επιφανειών, ενδεχόμενη ηλεκτρολογική αναβάθμιση για κλιματιστικά.



## Η σωστή σειρά: τι γίνεται πρώτα

Αυτό είναι το σημείο όπου οι περισσότεροι ιδιοκτήτες κάνουν το μεγαλύτερο λάθος. Επικεντρώνονται στο αισθητικό αποτέλεσμα πριν διασφαλίσουν τη λειτουργική βάση. Ανακαινίζουν μπάνιο και κουζίνα, και ένα χρόνο αργότερα ανακαλύπτουν ότι η παλαιά υδραυλική έχει πρόβλημα κάπου πίσω από τα νέα πλακάκια. Η ακολουθία έχει σημασία.

- 1. Δομικά και στατικά.** Πριν από οτιδήποτε άλλο. Ρηγματώσεις, υγρασία, σοβαρές φθορές στον φέροντα οργανισμό. Αν αυτά δεν λυθούν, τίποτα άλλο δεν έχει νόημα.
- 2. Δίκτυα υποδομών.** Ηλεκτρολογικά, υδραυλικά, αποχέτευση. Αν χρειάζονται αντικατάσταση, γίνεται τώρα, πριν «κλείσουν» οι τοίχοι.
- 3. Θερμομόνωση και κουφώματα.** Το επένδυμα του κτιρίου. Χωρίς αυτά, κάθε άλλη παρέμβαση είναι κόστος χωρίς μακροχρόνια αξία. Και από το 2030, η ενεργειακή κλάση θα επηρεάζει άμεσα την εμπορευσιμότητα του ακινήτου.
- 4. Σύστημα θέρμανσης, ψύξης, εξαερισμού.** Η ενεργειακή αναβάθμιση δεν είναι πολυτέλεια, είναι απαίτηση της αγοράς.
- 5. Εσωτερικές επιφάνειες. Δάπεδα, τοίχοι, οροφές.** Μόνο αφού τα παραπάνω είναι διευθετημένα.
- 6. Κουζίνα και μπάνιο.** Τελευταία, γιατί είναι αυτά που «πωλούν» το ακίνητο, αλλά η αξία τους μηδενίζεται αν οι υποδομές από πίσω τους είναι παλαιές.

### Το αισθητικό κομμάτι: περισσότερες επιλογές από ποτέ.

Η σύγχρονη αγορά υλικών έχει επεκταθεί τόσο, που δεν χρειάζεται πλέον να ξηλώνεις πλακάκια για να αλλάξεις ολοκληρωτικά την εικόνα ενός χώρου. Και αυτό, μόνο του, αλλάζει τους υπολογισμούς κόστους σε πολλές ανακαινίσεις.

**Χρώματα πλακακιών (tile paint).** Ειδικές βαφές πλακακιών επιτρέπουν μεταμορφώσεις χωρίς καθαίρεση, σε κλάσμα του κόστους. Ιδανικό για μπάνια ή κουζίνες που είναι σε καλή κατάσταση αλλά με ξεπερασμένο χρώμα.



**Νέα πλακάκια πάνω σε παλαιά.**  
Σύγχρονες κόλλες επιτρέπουν την τοποθέτηση νέων, λεπτών πλακακιών επάνω στα υπάρχοντα, εφόσον αυτά είναι σε καλή κατάσταση και επίπεδα.

**Earthy tones και natural look.** Η τάση για zellige, handmade-look πλακάκια και earthy αποχρώσεις ταιριάζει εξαιρετικά με το ελληνικό φως και κλίμα και δίνει διαχρονικό χαρακτήρα, σε αντίθεση με τη μόδα του γκρι που σε λίγα χρόνια «έκαψε» χιλιάδες σπίτια.



**Μεγάλα φορμάτ.** Τα πλακάκια μεγάλων διαστάσεων ελαχιστοποιούν τις αρμοστές γραμμές και δημιουργούν αίσθηση μεγαλύτερου χώρου. Ιδανικό για τα μικρά αθηναϊκά μπάνια, όπου κάθε οπτικό τέχνασμα μετράει.

**Έξυπνος φωτισμός.** Συχνά υποτιμημένος, ο φωτισμός μπορεί να μεταμορφώσει έναν χώρο με μικρό κόστος. Η αντικατάσταση παλαιών φωτιστικών με LED, η προσθήκη έμμεσου φωτισμού ή η χρήση dimmable συστημάτων αλλάζει δραματικά την αίσθηση ενός χώρου.

## Τι κοστίζει μια ανακαίνιση σήμερα στην Αττική

Τα νούμερα ποικίλλουν ανάλογα με την ποιότητα υλικών και την έκταση των εργασιών. Ως γενικός οδηγός για το 2026:

- Μικρές, στοχευμένες εργασίες (βάψιμο, αλλαγή δαπέδου, μικρές επισκευές): 250 έως 350 ευρώ ανά τετραγωνικό μέτρο.
- Πλήρης ανακαίνιση με μεσαία ποιότητα υλικών: 600 έως 700 ευρώ ανά τετραγωνικό μέτρο.
- Ολική ανακαίνιση υψηλής ποιότητας (κουζίνα, μπάνιο, δάπεδα, ηλεκτρολογικά, υδραυλικά, κουφώματα): 800 έως 1.500 ευρώ ανά τετραγωνικό μέτρο.

Ένας κανόνας που ισχύει πάντα: αφήστε αποθεματικό 15 έως 20% πάνω από τον αρχικό προϋπολογισμό για τα «απρόβλεπτα» που σχεδόν πάντα εμφανίζονται μόλις αρχίσουν οι καθαιρέσεις. Δεν είναι κακοτυχία. Είναι φυσική συνέπεια του ότι ανακαινίζουμε ακίνητα που έχουν ζήσει δεκαετίες πριν από εμάς.

## Η ανακαίνιση ως επένδυση: τι λένε τα νούμερα

Στην αγορά ακινήτων της Αττικής σήμερα, ένα ανακαινισμένο ακίνητο σε καλή τοποθεσία πωλείται και ενοικιάζεται σε τιμές που αδυνατούν να ανταγωνιστούν τα αντίστοιχα σε παλαιά κατάσταση. Η υπεραξία δεν είναι θεωρητική έννοια. Είναι μετρήσιμη.

Σε επίπεδο κρατικής πολιτικής, το μήνυμα είναι σαφές.

Το πρόγραμμα «Ανακαινίζω, Νοικιάζω» επιδοτεί ανακαινίσεις ακινήτων έως 100 τετραγωνικών μέτρων για επανένταξή τους στη μακροχρόνια αγορά για μίσθωση.

Παράλληλα, νέο πρόγραμμα με επιδότηση έως 80 και 90% του κόστους, και μέγιστο ποσό τα 36.000 ευρώ, αναμένεται να ανοίξει εντός του 2026, στοχεύοντας σε κλειστά και παλαιά ακίνητα.

## Πότε αξίζει να ανακαινίσεις και πότε όχι

Η απάντηση δεν είναι πάντα «ναι». Υπάρχουν συνθήκες υπό τις οποίες η ανακαίνιση δεν αποδίδει, και η ειλικρίνεια απέναντι στον εαυτό μας έχει αξία πριν ξεκινήσει οποιαδήποτε εργασία.

**Ανακαίνισε αν:** Η στατική του κτιρίου είναι υγιής, η τοποθεσία είναι καλή, και υπάρχει σαφής επενδυτικός ή στεγαστικός σκοπός.

**Σκέψου ξανά αν:** Υπάρχουν σοβαρά στατικά προβλήματα, η περιοχή δεν υποστηρίζει την υπεραξία που στοχεύεις, ή αν το κόστος ενίσχυσης ξεπερνά σημαντικό ποσοστό της αξίας νέας κατασκευής.

Η αλλαγή χάριν της αλλαγής είναι ανούσια, δαπανηρή και μη οικολογική. Η ανακαίνιση πρέπει να έχει σκοπό: αισθητικό, λειτουργικό ή επενδυτικό.

## Αν σκοπεύεις να πουλήσεις: δύο βήματα που δεν παραλείπεις ποτέ

Αν ο λόγος της ανακαίνισης είναι η πώληση του ακινήτου, η λογική αλλάζει εντελώς. Και εδώ κρύβονται μερικές από τις πιο δαπανηρές παγίδες που βλέπουμε στην αγορά.

### **Βήμα πρώτο: τρεις προσφορές κόστους, όχι μία.**

Πριν αποφασίσεις αν θα ανακαινίσεις, χρειάζεσαι να ξέρεις ακριβώς τι θα κοστίσει. Πάρε προσφορές από τουλάχιστον τρεις διαφορετικούς επαγγελματίες, συγκρίνοντας όχι μόνο τιμές αλλά και τι ακριβώς περιλαμβάνει η κάθε προσφορά. Μόνο τότε έχεις έναν ρεαλιστικό αριθμό στο χέρι.

### **Βήμα δεύτερο: μίλησε πρώτα με έναν έμπειρο μεσίτη.**

Πριν ξοδέψεις ένα ευρώ, ρώτησε έναν επαγγελματία μεσίτη που γνωρίζει καλά την περιοχή αν η ανακαίνιση θα αποτυπωθεί στην τιμή πώλησης.

Η ερώτηση είναι απλή:

**«Αν επενδύσω Χ ευρώ στην ανακαίνιση, θα πάρω πίσω αυτά τα χρήματα συν την αξία του ακινήτου και ένα επιπλέον ποσό για τον κόπο και την εκταμίευση που έκανα;»**

Αν η απάντηση είναι ναι, προχώρησε, έχοντας ήδη στο χέρι το κόστος από το βήμα πρώτο. Αν η απάντηση είναι ότι η ανακαίνιση δεν προσφέρει κάτι ουσιαστικό στην τελική τιμή, ή ότι δεν θα έχεις μεγαλύτερο κέρδος πουλώντας το ανακαινισμένο, έχεις μόλις γλιτώσει χρόνο, χρήμα και προσωπική ενασχόληση.

Πούλησε το ακίνητο όπως είναι, σε χαμηλότερη τιμή, και άφησε τον αγοραστή να ανακαινίσει με βάση τα δικά του γούστα.

## Η παγίδα της κουζίνας και του μπάνιου

Αυτό είναι ίσως το πιο κλασικό λάθος που γίνεται στη διαδικασία πώλησης ακινήτου.

Ο ιδιοκτήτης επενδύει σε μια νέα κουζίνα ή ένα ανακαινισμένο μπάνιο, είναι υπερήφανος για το αποτέλεσμα, και έρχεται ο υποψήφιος αγοραστής και λέει ψύχραιμα: **«Δεν μου αρέσει η κουζίνα, θα την αλλάξω» ή «Εγώ δεν θέλω μπανιέρα, θέλω ντουςιέρα.»**

Και τα χρήματα που επένδυσες δεν τα αναγνωρίζει κανείς. Χάθηκαν.



Να γνωρίζεις επίσης ότι το **«δεν μου αρέσει η κουζίνα»** ή το **«θα χρειαστεί να αλλάξω το μπάνιο»** είναι πολλές φορές διαπραγματευτικό εργαλείο για να ρίξουν την τιμή, ακόμα και αν στην πραγματικότητα δεν έχουν καμία πρόθεση να αλλάξουν τίποτα. Μην πέφτεις σε αυτή την παγίδα. Οι αισθητικές επιλογές σου δεν είναι αντικειμενική αξία στα μάτια κάθε αγοραστή.

## Η συνταγή για μια έξυπνη ανακαίνιση

Σκεφτείτε σε ορίζοντα 10 με 15 ετών. Τι θα χρειάζεται ο χώρος τότε; Πώς θα εξελιχθεί η χρήση του;

Η απάντηση αλλάζει δραστικά τις προτεραιότητες και προστατεύει από αποφάσεις που θα φαίνονται ξεπερασμένες σε πέντε χρόνια.

**Επενδύστε πρώτα στα αόρατα.** Τα δίκτυα, η μόνωση, τα κουφώματα δεν φωτογραφίζονται καλά στο Instagram, αλλά καθορίζουν τη μακροχρόνια αξία και τη δυνατότητα χρήσης του ακινήτου.

**Μην ακολουθείτε τη μόδα τυφλά.** Επενδύστε σε υλικά και σχεδιασμό που «γερνούν» καλά, όχι σε αυτά που φαίνονται εντυπωσιακά σήμερα αλλά ξεπερνιούνται γρήγορα.

**Ελέγξτε τα προγράμματα επιδότησης.** Η αγορά και η νομοθεσία αλλάζουν γρήγορα. Ένα πρόγραμμα που δεν υπήρχε πέρυσι μπορεί να χρηματοδοτήσει ένα σημαντικό μέρος της ανακαίνισής σας φέτος.

**Συνεργαστείτε με επαγγελματίες από την αρχή.** Αρχιτέκτονας και μηχανικός δεν είναι πολυτέλεια σε μια σοβαρή ανακαίνιση. Είναι η ασφάλεια που σας προστατεύει από δαπανηρά λάθη και αδειοδοτικά ζητήματα.

Για ένα βάψιμο θα προσλάβετε μπογιατζή, για γυάλισμα του πατώματος ή καθάρισμα των μαρμάρων στη βεράντα θα προσλάβετε πατωματζή ή μαρμαρά.

Για την ανακαίνιση, όταν μάλιστα περιλαμβάνει υδραυλικά, ηλεκτρικά και αναδιαμόρφωση του χώρου είναι απαραίτητη η παρουσία μηχανικού και αρχιτέκτονα που όχι απλώς θα σχεδιάσουν αλλά θα παρακολουθήσουν από κοντά τις εργασίες των συνεργίων, κάτι που σίγουρα ένας μη τεχνικός δεν μπορεί να κάνει με ασφάλεια.

**Και μην ξεχάσετε να πάρετε προσφορά από 3 διαφορετικούς επαγγελματίες ( μηχανικούς, αρχιτέκτονες ή εταιρείες ανακατασκευών) , να συγκρίνετε τιμές, προϊόντα, εργασίες και να υπογράψετε ένα συμφωνητικό με χρονοδιάγραμμα και τιμές.**

Αν δεν γνωρίζετε κανέναν, ρωτήστε τον μεσίτη σας. Σίγουρα έχει δει πολλές ανακατασκευές και έχει άποψη για κόστη και αποτελέσματα.

Η ανακαίνιση ενός παλαιού ακινήτου στην Αττική δεν είναι απλώς μια εργασία συντήρησης. Είναι μια από τις πιο ευφυείς επενδυτικές κινήσεις που μπορεί να κάνει κανείς στο σημερινό περιβάλλον, αρκεί να γίνει με τη σωστή σειρά, τη σωστή στρατηγική και τους σωστούς ανθρώπους δίπλα.

Αν σκέφτεστε ανακαίνιση ακινήτου στην Αττική, ή αν αναζητάτε ακίνητο με δυνατότητες αναβάθμισης για επένδυση ή κατοικία, η ομάδα της Epsilon Team Real Estate είναι εδώ για να σας βοηθήσει να βρείτε και να αξιολογήσετε τις επιλογές σας. Επισκεφτείτε μας στο [www.epsilonteam.gr](http://www.epsilonteam.gr).



Evita Eleftheroudaki  
Real Estate Agent | Appraiser  
Co-founder



[evita@epsilonpsilonteam.gr](mailto:evita@epsilonpsilonteam.gr)

## Ο εργάτης που ανακαινίζει το σπίτι σας έπεσε από τη σκάλα. Ξέρετε ότι μπορείτε να πληρώσετε αποζημίωση για χρόνια;

Αποφασίσατε να ανακαινίσετε. Βρήκατε έναν εργάτη, συμφωνήσατε στην τιμή, αρχίσατε δουλειά. Και μετά ο εργάτης πέφτει από τη σκάλα ή τη σκαλωσιά και τραυματίζεται. Αυτό που ακολουθεί μπορεί να αλλάξει τη ζωή σας, δραματικά.

Αυτό δεν είναι υποθετικό σενάριο. Συμβαίνει συχνά και οι περισσότεροι ιδιοκτήτες δεν έχουν ιδέα τι τους περιμένει.



### Τι λέει ο νόμος

Σύμφωνα με το Προεδρικό Διάταγμα 778/1980, που εφαρμόζεται σε εργασίες ανέγερσης, επισκευής, διακόσμησης και χρωματισμού οικοδομών, οι εγκαταστάσεις και διατάξεις ασφαλείας πρέπει να κατασκευάζονται έτσι ώστε να διασφαλίζουν τον εργαζόμενο από τους κινδύνους που διατρέχει κατά την εκτέλεση της εργασίας.

Αυτό σημαίνει ότι για εργασίες σε ύψος άνω του 1,5 μέτρου απαιτείται νόμιμη και ασφαλής σκαλωσιά, όχι μια σκάλα που ακουμπά στον τοίχο.

Ο Νόμος 1396/1983 αφορά αποκλειστικά τη λήψη και τήρηση μέτρων ασφαλείας για την προστασία εργαζομένων και τρίτων κατά την εκτέλεση οικοδομικών και λοιπών τεχνικών έργων. Ο νόμος αυτός αφορά και τις ιδιωτικές ανακαινίσεις, όχι μόνο τα μεγάλα εργοτάξια.

### Ποιος ευθύνεται και πότε

Εδώ είναι το σημείο που πολλοί ιδιοκτήτες παγιδεύονται.

Σύμφωνα με την απόφαση του Αρείου Πάγου 1840/2011, ο εργολάβος δεν θεωρείται καταρχήν προστηθείς του κυρίου του έργου. Όμως, όταν ο ιδιοκτήτης επιφύλαξε για τον εαυτό του, ρητά ή σιωπηρά, τη διεύθυνση και επίβλεψη της εκτέλεσης του έργου, τότε ο εργολάβος θεωρείται ότι βρίσκεται σε σχέση πρόστησης προς αυτόν.

Με απλά λόγια: αν εσείς λέτε στον εργάτη τι να κάνει, τότε να το κάνει και πώς, τότε νομικά είστε ο εργοδότης του. Και ευθύνεστε ανάλογα.

Αν το ατύχημα συνέβη σε εργαζόμενο σε οικοδομή, του οποίου την κατασκευή έχει αναθέσει ο ιδιοκτήτης εργολαβικώς σε τρίτο χωρίς καμία ανάμιξη του, δεν θεμελιώνεται ευθύνη του ιδιοκτήτη αλλά μόνο του εργολάβου.

Αν όμως φέρατε εσείς τον εργάτη, πληρώνετε εσείς, δίνετε εσείς οδηγίες, τότε η εικόνα αλλάζει εντελώς.

## Αστικές και ποινικές συνέπειες

Το εργατικό ατύχημα έχει τόσο ποινικό όσο και αστικό ενδιαφέρον.

Ο παθών δικαιούται αστική αξίωση για χρηματική αποκατάσταση κάθε υλικής και οικονομικής βλάβης, καθώς και αξίωση για αποκατάσταση ηθικής βλάβης.

Ο παραβαίνων τις υποχρεώσεις ασφαλείας **εκ δόλου ή εξ αμελείας** τιμωρείται με φυλάκιση μέχρι έξι μήνες ή χρηματική ποινή ή και τις δύο, εφόσον από άλλη διάταξη δεν προβλέπεται βαρύτερη ποινή.

Αν ο εργάτης τραυματιστεί σοβαρά ή χάσει τη ζωή του, η ποινική ευθύνη μπορεί να φτάσει σε κατηγορία ανθρωποκτονίας εξ αμελείας.

Η αποζημίωση που οφείλει ο εργοδότης είναι ανάλογη με την έκταση και τη διάρκεια της ανικανότητας του παθόντος.

Αν ο εργάτης μείνει ανάπηρος, μπορείτε να πληρώνετε για δεκαετίες.

## Πότε ευθύνεται ο επιβλέπων μηχανικός και πότε όχι

Αν έχετε ορίσει επιβλέποντα μηχανικό, δεν σημαίνει αυτόματα ότι απαλλάσσετε από κάθε ευθύνη. Και ο μηχανικός δεν φέρει πάντα ευθύνη για ό,τι συμβεί. Ο μηχανικός δεν είναι αυτόματα υπαίτιος για οποιοδήποτε εργατικό ατύχημα εκ μόνου του γεγονότος ότι υπήρξε επιβλέπων.

Ο επιβλέπων μηχανικός ευθύνεται αλληλέγγυα με τον ιδιοκτήτη και τον εργολάβο σε τρεις συγκεκριμένες περιπτώσεις.

- Πρώτον, όταν δεν έδωσε οδηγίες για μέτρα ασφαλείας. Αν ο μηχανικός δεν εκπλήρωσε την υποχρέωσή του να δώσει οδηγίες στον ιδιοκτήτη, τον εργολάβο ή τον υπεργολάβο για τα ενδεδειγμένα μέτρα ασφαλείας, ευθύνεται αλληλέγγυα για αποζημίωση μαζί με τους υπόλοιπους.
- Δεύτερον, όταν απουσίαζε κατά την εκτέλεση επικίνδυνων εργασιών. Δεν αρκεί να υπογράψει τα χαρτιά αν δεν βρίσκεται εκεί όταν χρειάζεται.
- Τρίτον, όταν επέβλεψε έστω και ευκαιριακά. Αν πολιτικός μηχανικός επέβλεπε εν τοις πράγμασι κάποιο οικοδομικό έργο, έστω και ευκαιριακά, έχει τις ίδιες υποχρεώσεις με αυτόν που έχει επίσημα οριστεί επιβλέπων. Αυτό σημαίνει ότι ακόμα και ο φίλος μηχανικός που πέρασε να "ρίξει μια ματιά" μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνος.

## Τι πρέπει να κάνετε πριν ξεκινήσετε οποιαδήποτε εργασία

- Πρώτον, βεβαιωθείτε ότι ο εργάτης ή ο εργολάβος είναι ασφαλισμένος. Ζητήστε αποδεικτικό ασφάλισης. Αν δεν έχει, είστε αυτόματα εκτεθειμένοι.
- Δεύτερον, για εργασίες σε ύψος, βεβαιωθείτε ότι υπάρχει κατάλληλη σκαλωσιά. Τρίτον, για μεγαλύτερες εργασίες, ορίστε επιβλέποντα μηχανικό επίσημα και εγγράφως. Τέταρτον, μην δίνετε εσείς προφορικές οδηγίες για τον τρόπο εκτέλεσης. Αναθέστε το έργο συνολικά και εγγράφως.

Ο εργάτης που πέφτει από το ταβάνι σας δεν είναι μόνο ανθρώπινη τραγωδία. Είναι και νομική, οικονομική και ποινική εκκρεμότητα που μπορεί να σας απασχολεί για χρόνια. Το κόστος μιας σωστής σκαλωσιάς και ενός ασφαλισμένου επαγγελματία είναι ασύγκριτα μικρότερο από το κόστος μιας δικαστικής υπόθεσης που δεν τελειώνει ποτέ.

Παρασκευάς Λιάρτης  
Δικηγόρος Παρ' Αρείω Πάγω  
Νομικός Σύμβουλος



### Μικρό γλωσσάρι νομικών όρων

**Πρόσθεση και σχέση πρόσθησης.** Πρόσθεση σημαίνει ότι κάποιος δουλεύει υπό τις εντολές και τις οδηγίες κάποιου άλλου. Ο "προστήσας" είναι αυτός που δίνει εντολές, ο "προστηθείς" είναι αυτός που τις εκτελεί. Αν εσείς λέτε στον εργάτη τι να κάνει, πότε και πώς, τότε είστε ο προστήσας και φέρετε ευθύνη για ό,τι του συμβεί. Ο απλός κανόνας: αυτός που δίνει εντολές, πληρώνει τις συνέπειες.

**Αλληλέγγυα ευθύνη.** Σημαίνει ότι περισσότερα πρόσωπα, π.χ. ιδιοκτήτης, εργολάβος και μηχανικός, ευθύνονται όλοι μαζί για την ίδια ζημία. Ο παθών μπορεί να στραφεί εναντίον οποιουδήποτε από αυτούς και να ζητήσει ολόκληρο το ποσό αποζημίωσης. Δεν μοιράζεται η ευθύνη, όλοι χρωστάνε το σύνολο.

**Εργατικό ατύχημα.** Κάθε βίαιο συμβάν που πλήττει τον εργαζόμενο κατά την εκτέλεση της εργασίας του ή εξ αφορμής αυτής και προκαλεί τραυματισμό ή αδυναμία εργασίας για περισσότερες από 4 ημέρες. Ισχύει ακόμα και αν ο εργάτης είναι ανασφάλιστος.

**Αδικοπραξία.** Πράξη ή παράλειψη που προκαλεί ζημία σε άλλον και γεννά υποχρέωση αποζημίωσης, ανεξάρτητα από οποιαδήποτε σύμβαση. Το εργατικό ατύχημα από αμέλεια του ιδιοκτήτη θεωρείται αδικοπραξία.

**Ανθρωποκτονία εξ αμελείας.** Δεν χρειάζεται να το θέλατε. Αρκεί να μην λάβατε τα απαραίτητα μέτρα ασφαλείας και ο εργάτης να έχασε τη ζωή του. Η ποινή είναι φυλάκιση.

# ΕΚΑΛΗ: Πωλείται duplex ρετιρέ 235τμ με Roof Garden 150τ.μ. & Ανεξάρτητο Studio



Πωλείται duplex ρετιρέ 235τ.μ. στην  
Εκάλη (κατασκευής 2008).

Διαθέτει 3 υπνοδωμάτια (ένα  
master), τεράστιο roof garden 150τ.μ.  
με θέα, αυτόνομο studio υπογείου  
17τ.μ. και 2 θέσεις στάθμευσης.  
Σε ήσυχη περιοχή, ιδανικό για  
οικογένειες.

Τιμή: 850.000€

PROPERTY CODE: AAB2343715  
EPSILON TEAM  
real estate agents / appraisers  
TEL: +302107212284  
MOBILE: +30 6944 626 626  
WEBSITE: [www.epsilonteam.gr](http://www.epsilonteam.gr)

# Η τέχνη να ακούς αυτό που ο πελάτης δεν σου λέει

Συνέντευξη με τον αρχιτέκτονα Μιχαήλ Βιδάλη



Michael A. Vidalis, Ph.D.

Master of Architecture  
Bachelor of Civil (Structural) Engineering  
Doctor of Urban/Architectural Sociology  
Certificate of Studies in Hellenic Art History  
Court Expert Witness  
E.U. Expert  
Adjunct Professor

Όλα ξεκίνησαν από μια ανάρτηση στο LinkedIn.

Ο Μιχάλης Βιδάλης έγραφε για τη διαφορά ανάμεσα σε ένα απλό face-lift και έναν αληθινό αρχιτεκτονικό μετασχηματισμό, με τρόπο που σπάνια συναντάς στον χώρο: ευθύς, τεκμηριωμένος και χωρίς διάθεση να πουλήσει ό,τι ο πελάτης θέλει να αγοράσει.

## ΣΥΓΚΡΙΣΗ: ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΗ VS. ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΟΣ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ

### ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ & ΑΞΙΑΣ (ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΕΛΛΑΔΟΣ 2024-2026)

Χαρακτηριστικό	Πλήρης Ανακαίνιση	Αρχιτεκτονικός Μετασχηματισμός
🏠 Μέσο Κόστος / τ.μ.	€350 – €550	€ €900 – €1.400+
Δομικές Παρεμβάσεις ⚙️	Ελάχιστες (συντήρηση)	Ριζικές (στατική ενίσχυση, open-space)
Αύξηση Εμπορικής Αξίας (ROI)	10% – 20%	35% – 60% (πηγή: RICS)
Ενεργειακή Κλάση (EPBD) 🌿	Συνήθως Β ή Γ	A ή A+
Απαιτούμενες Μελέτες	Αρχιτεκτονική Επίβλεψη	Ομάδα Μελετητών (Στατικά, Μηχανολογικά)

Ο πίνακας που δημοσίευσε μας εντυπωσίασε αρκετά ώστε να του ζητήσουμε αυτή τη συνέντευξη.

Αρχιτέκτων μηχανικός, πολιτικός μηχανικός και διδάκτωρ αστικής κοινωνιολογίας, ο Βιδάλης μιλά ανοιχτά για πελάτες που δεν ξέρουν τι θέλουν, για κόστη που δεν έχουν σχέση με την πραγματικότητα και για το πώς μια ανακαίνιση μπορεί, αν γίνει σωστά, να είναι επένδυση και όχι απλώς έξοδο. Θέματα που αφορούν άμεσα όποιον κινείται σήμερα στην αγορά ακινήτων της Αττικής.

**1. Στο LinkedIn αναφέρεστε στη διαφορά μεταξύ "face-lift" και αρχιτεκτονικού επανασχεδιασμού. Στην πράξη, πόσοι πελάτες έρχονται σε εσάς ξέροντας πραγματικά τι θέλουν και πόσοι ανακαλύπτουν τις πραγματικές τους ανάγκες μόνο μέσα από τη συζήτηση μαζί σας;**

Έχοντας γεννηθεί, σπουδάσει, εργασθεί και διδάξει στις ΗΠΑ, ομολογώ ότι η πραγματικότητα στην Ελλάδα είναι σουρεαλιστική, θέτοντας το ήπια.

**Ελάχιστοι πελάτες γνωρίζουν τις πραγματικές τους ανάγκες, αν και οι περισσότεροι δεν θα το παραδεχτούν.**

Επίσης, δεν σου αποκαλύπτουν ποτέ τον πραγματικό τους προϋπολογισμό, ενώ στις ΗΠΑ είναι από τα πρώτα δεδομένα που αποκαλύπτει οικειοθελώς ο πελάτης στον αρχιτέκτονα του.

Μάλλον είναι στη φύση του Έλληνα η δυσπιστία και η "αυτοπεποίθηση", τα οποία επιδεινώνονται περαιτέρω λόγω του διαδικτύου. Είναι άξιο απορίας ότι κάποιος παρακολουθεί βίντεο στο YouTube και στη συνέχεια αισθάνεται ότι απέκτησε επαρκείς γνώσεις ιατρικής, αρχιτεκτονικής, κατασκευής, κ.ο.κ.

Προσωπικά, τυγχάνω και Διδάκτωρ Κοινωνιολογίας, επιτρέποντας μας να προσεγγίζουμε τον εντολέα μας σε ένα άλλο, πιο προσωπικό επίπεδο.

Έχω δημιουργήσει ένα ειδικό ψυχο-κοινωνικό ερωτηματολόγιο αποκλειστικής χρήσης, που αποβλέπει να φέρει στην επιφάνεια τις πραγματικές ανάγκες και επιθυμίες των πελατών μας.

Αποτελεί αποτελεσματικό διαγνωστικό εργαλείο πολύ πριν ξεκινήσει η αρχιτεκτονική δημιουργία.

Στην αρχή της καριέρας μου στην Ελλάδα, είχε έρθει στο γραφείο μας στην Πλάκα ένα ζευγάρι Ελληνο-αυστραλών επιθυμώντας να αγοράσουν ένα οικόπεδο στη Βάρη και να τους σχεδιάσουμε ουσιαστικά άλλο ένα τυπικό "μπετονένιο κουτί".

Τους αποθαρρύνσαμε ευγενικά λόγω χαμηλού προϋπολογισμού αλλά και της άσκοπης περιβαλλοντικής επιβάρυνσης, προτείνοντας εναλλακτικά να αγοράσουν ένα μεγαλύτερο υφιστάμενο σπίτι και να το ανασχεδιάσουμε εκτενώς.

Το αποτέλεσμα θα ήταν ένα σαφώς μεγαλύτερο, εξίσου αισθητικό, οικολογικό αλλά και οικονομικότερο σπίτι.

Απλά επέλεξαν να μην συνεργαστούν μαζί μας και προφανώς κάποιος άλλος τους παρείχε ακριβώς αυτό που ζήτησαν...

Το πρώτο μου βιβλίο και διδακτικό εγχειρίδιο πραγματεύεται αυτές τις ιδέες (αντιΑρχιτεκτονική: Αρχιτεκτονικοί Μονόλογοι – ΙΩΝ)

**2. Λέτε ότι η απόφαση για ανακαίνιση ή αρχιτεκτονικό μετασχηματισμό είναι πρωτίστως στρατηγική και όχι αισθητική. Πώς βοηθάτε έναν πελάτη να σκεφτεί τον χώρο του σε ορίζοντα 10 με 15 ετών, όταν αυτός έχει στο μυαλό του μόνο το νέο χρώμα στους τοίχους;**

Πράγματι, συχνά διαπιστώνουμε την τάση για "αλλαγή" χάριν της αλλαγής, το οποίο είναι ανούσιο, δαπανηρό και μη οικολογικό.

Όπως γνωρίζετε, την τελευταία δεκαετία τα περιοδικά και οι εκπομπές life-style προωθούσαν το γκρι σε διάφορες αποχρώσεις, άσχετα αν αυτό είναι πρακτικό για τη χώρα μας, ή εικαστικά επιθυμητό. Παρενθετικά, πρόσφατα επανήλθε το λευκό το οποίο είναι πιο πρακτικό αλλά και "γλυπτικό".

Σε αντιδιαστολή, σκεπτόμενοι σε ορίζοντα 10 με 15 ετών, προκύπτει μία πιο ουσιαστική προσέγγιση που δεν "θεοποιεί" τη φευγαλέα μόδα, αλλά, επικεντρώνεται στην ουσία του αρχιτεκτονικού σχεδιασμού. Δεν θα πω ότι προκύπτει το "διαχρονικό", αλλά, μέσω της κατάργησης του "εφήμερου" επανέρχεται το "ποιοτικό". Ιστορικά, οι ιδιαίτερα ακριβές κατοικίες επένδυαν και επενδύουν στον σχεδιασμό που είναι ποιοτικός.

Όπως αναφέρω στο βιβλίο μου, η άσκηση της αρχιτεκτονικής μάλλον πρέπει να συνοδεύεται από μία προειδοποίηση όπως στα πακέτα των τσιγάρων.

**"Η άσκοπη άσκηση της αρχιτεκτονικής είναι επιβλαβής για το περιβάλλον", ενώ ταυτόχρονα ευτελίζει την ουσία της αρχιτεκτονικής δημιουργίας.**

**3. Υπάρχει ένα σημείο στη διαδικασία όπου λέτε ανοιχτά σε έναν πελάτη "αυτό που χρειάζεστε δεν είναι ανακαίνιση, αλλά κάτι βαθύτερο" ή "αντίστροφα, μην ξεδέψετε παραπάνω, ένα face-lift αρκεί";**

Όντως, ως σύμβουλοι του εντολέα μας, πρέπει να είμαστε άριστοι τεχνοκράτες και ειλικρινείς αναφορικά με τις ανάγκες ή επιθυμίες του. Ως αγγλοσάξων δε είμαι ιδιαίτερα ευθύς. Συχνά όταν οι πελάτες μας κατανοήσουν την οικονομική πραγματικότητα, αντιλαμβάνονται μόνοι τους τη διαφορά μεταξύ ανακαίνισης (Face-Lift) και αρχιτεκτονικού μετασχηματισμού.

Πρόσφατα ένα νέο ζευγάρι με νήπιο, μέσα από έναν επιστημονικά δομημένο διάλογο, κατανόησε ότι αυτό που πραγματικά επιθυμούσε ήταν η ανακαίνιση της 1980s μεζονέτας του - όχι ο αρχιτεκτονικός μετασχηματισμός της όπως μας έλεγαν αρχικά - και παράλληλα την αγορά ενός ακινήτου για House Flipping (House Flipping: Αγοράζω, ανακαινίζω, και πουλάω σύντομα επικερδώς). Αναλύσαμε την κατάσταση ολιστικά και βρήκαμε τη βέλτιστη λύση η οποία δεν θα ταλαιπωρούσε το νήπιο και παράλληλα θα αξιοποιούσε οικονομικά τη διττή ανάγκη για στέγαση και επένδυση.

Με ειδική καθοδήγηση, οι εντολείς μας συχνά ανακαλύπτουν τα πραγματικά "θέλω" τους.

**4. Το κόστος είναι συχνά ο ελέφαντας στο δωμάτιο. Ποια είναι η μεγαλύτερη παρανόηση που συναντάτε σχετικά με το κόστος μιας ολοκληρωμένης αρχιτεκτονικής παρέμβασης σε σύγκριση με μια απλή ανακαίνιση;**

Ήσασταν προσεκτική στη διατύπωση της ερώτησης, καθώς προφανώς κατανοείτε τη διαφορά μεταξύ μίας απλής "ανακαίνισης" (Face-Lift) και μίας ολοκληρωμένης αρχιτεκτονικής παρέμβασης ή αρχιτεκτονικού μετασχηματισμού. Οι περισσότεροι καταναλωτές δεν κατανοούν τη διαφορά.

Δυστυχώς, κυκλοφορούν πολλά "κόστη" στο διαδίκτυο, αναφορικά με "ανακαινίσεις", από ειδικούς και μη.

Στην Ελλάδα "είσαι ότι δηλώσεις". Τεχνίτες, υπεργολάβοι, εργολάβοι και επιχειρηματικοί ιστότοποι, παρουσιάζουν τιμές οι οποίες δεν έχουν καμία σχέση με την πραγματικότητα.

Ο πληθωρισμός, οι παθογένειες της Ελληνικής αγοράς, οι πρόσφατες συρράξεις, κ.ά., επηρεάζουν καταλυτικά το κατασκευαστικό κόστος. Τα τελευταία χρόνια οι αυξήσεις στις τιμές του αλουμινίου και πολλών οικοδομικών υλικών έχουν "εκτοξευθεί". Πολλές εταιρείες "ανακαίνισης" εκμεταλλεύονται την άγνοια του καταναλωτή, παρουσιάζουν χαμηλές οικονομικές προσφορές και κατά την εκτέλεση του έργου προκύπτουν προσαυξήσεις για "απρόβλεπτα" που σκοπίμως δεν αναφέρθηκαν προκειμένου να φανούν αρχικά ανταγωνιστικοί...

Ενίοτε επιλέγουμε να μην καταθέσουμε προσφορά παροχής επαγγελματικών υπηρεσιών, από εκτίμηση στο επάγγελμα μας και τη νοημοσύνη του καταναλωτή, αλλά και διότι προφανώς θα ήταν απίθανο να μας ανατεθεί ένα τέτοιο έργο.

Η εξοικονόμηση του χρόνου μας είναι σημαντική, διότι η άσκοπη σπατάλη επαγγελματικού χρόνου αποτελεί επιχειρηματική δαπάνη.

Εμείς που είμαστε στο εργοτάξιο από τα 12 έτη μας λόγω της απασχόλησης των πατέρων μας, ενίοτε προσπαθούμε να εξηγήσουμε σε κάποιον δυνητικό πελάτη ότι τα κόστη που του ανέφερε κάποιος "αλεξιπτωτιστής" στον χώρο της κατασκευής, είναι φαιδρά ως παράλογα.

Δυστυχώς στην Ελλάδα ο χώρος της κατασκευής αλλά και της μεσιτείας ακινήτων, διαχρονικά δεν ρυθμίζεται από τις κυβερνήσεις (Γιατί προφανώς εξυπηρετούν συμφέροντα, ή αποτελούν όχημα "ξεπλύματος" παράνομων εσόδων πολιτών και πολιτικών).

**5. Λέτε ότι κάποιοι χώροι έχουν χαρακτήρα που αξίζει να αποκαλυφθεί. Όμως ο ιδιοκτήτης συχνά δεν τον βλέπει, ή και δεν τον θέλει, γιατί έχει άλλη εικόνα στο μυαλό του. Πώς διαχειρίζεστε αυτή τη σύγκρουση ανάμεσα στο τι υπάρχει και στο τι φαντάζεται ο πελάτης;**

Θα ομολογήσω ότι τα περισσότερα αστικά κτίρια της χώρας μας στερούνται χαρακτήρα, καθώς είναι μέτριες εργολαβικές κατασκευές του συστήματος της αντιπαροχής, υλοποιημένες από πολιτικούς μηχανικούς.

Να επισημάνω ότι τυγχάνω και διπλωματούχος πολιτικός μηχανικός, συνεπώς δεν τίθεται θέμα κριτικής προς τους συναδέλφους, απλά ήταν άλλα τα κοινωνικά, στεγαστικά και αισθητικά δεδομένα εκείνης της εποχής.

Την τελευταία δεκαετία η Ελληνική κοινωνία επιζητεί διακαώς αρχιτέκτονα μηχανικό, οι δε κατασκευαστές συνειδητοποίησαν ότι μόνον ένας ειδικός αρχιτέκτων μηχανικός δύναται να σχεδιάσει bespoke αρχιτεκτονική με κορυφαίες οικονομικές αποδόσεις. Η σχετική υπεραξία στη Γλυφάδα είναι ασύλληπτη...

Ένα διατηρητέο κτίσμα σαφώς έχει "χαρακτήρα" που σχεδιαστικά και νομικά οφείλουμε να σεβαστούμε μέσα από ευαίσθητες αρχιτεκτονικές επεμβάσεις. Αν και θα ομολογήσω ότι μερικά κτίσματα λανθασμένα χαρακτηρίστηκαν ως "διατηρητέα" ή "μνημεία".

Είχαμε στο πρόσφατο παρελθόν μία τέτοια περίπτωση στον Πειραιά, όπου τόσο η εντολέας μας όσο και εμείς συμφωνήσαμε ότι ο χαρακτηρισμός του κτιρίου της ως "διατηρητέου" ήταν αποτέλεσμα μίας ρομαντικής και επιπόλαιας πράξης ενός δημόσιου λειτουργού.

Σήμερα μέσω του τρισδιάστατου αρχιτεκτονικού σχεδιασμού που παράγει γρήγορες φωτορεαλιστικές απεικονίσεις, μπορούμε να δοκιμάζουμε διαφορετικές εναλλακτικές και να τις αξιολογούμε ως ομάδα.

Η σύγχρονη τεχνολογία βοηθάει στο να κατανοήσουν οι εντολείς μας το "πριν" και το "μετά".

6. Στην αγορά της Αθήνας σήμερα, με τόσα ακίνητα να αλλάζουν χέρια ή να μπαίνουν στο Airbnb και τις βραχυχρόνιες μισθώσεις, βλέπετε αλλαγή στο τι ζητούν οι ιδιοκτήτες από έναν αρχιτέκτονα; Η ανακαίνιση γίνεται πλέον επένδυση περισσότερο παρά προσωπική επιλογή;

Για εμάς πάντοτε η σχεδιαστική / κατασκευαστική πράξη είχε γνώμονα την επένδυση.

Η κατασκευή κοστίζει χρόνο και χρήμα, δεν είναι ένα πουκάμισο που το αλλάζουμε.

Χρησιμοποιούμε Value Engineering 6-σταδίων και ειδική τεχνογνωσία ώστε να μεγιστοποιούμε την επένδυση του εντολέα μας και να προκύπτει υπεραξία.

Επίσης, παράγουμε bespoke αρχιτεκτονική, η οποία μέσω της προαναφερθείσας μεθοδολογίας υλοποιείται οικονομικότερα.

Πάντοτε στοχεύουμε

στη σχεδιαστική και οικονομική υπεραξία και αυτό είναι το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μας.

Θα έλεγα ότι το Airbnb τείνει να φθίνει.

Χρησιμοποιήθηκε υπερβολικά, συχνά απερίσκεπτα, ενίοτε και παράνομα στη χώρα μας, με αποτέλεσμα να περιορίζεται πλέον νομοθετικά.

Δεν έχουμε πλέον ζήτηση για σχεδιασμό κατοικιών για Airbnb, αλλά, για μακροχρόνιες μισθώσεις.

**Όπως γνωρίζετε, στην Ελλάδα διαχρονικά η μόνη ουσιαστική επένδυση είναι τα ακίνητα.**

**Το χρηματιστήριο αποτέλεσε πολιτικό παιχνίδι και χειραγωγήθηκε, οι Ελληνικές τράπεζες έχουν ουσιαστικά ανύπαρκτα επιτόκια και υπερβολικές χρεώσεις, οι κυβερνήσεις δεν καλλιεργούν ένα διαχρονικά σταθερό οικονομικό κλίμα, κ.ο.κ.**

*Ο Μιχάλης Βιδάλης γεννήθηκε στις ΗΠΑ, είναι αρχιτέκτων μηχανικός, διπλωματούχος πολιτικός μηχανικός και Διδάκτωρ αστικής κοινωνιολογίας.*

*Είναι απόφοιτος του Knowlton School of Architecture του Ohio State University, όπου είχε Καθηγητή τον Peter Eisenman.*

*Είναι συγγραφέας δύο βιβλίων αρχιτεκτονικού design,*

*δικαστικός πραγματογνώμων,*

*τ. Καθηγητής design και οικοδομικής, και Σύμβουλος (Expert) της Ε.Ε.*

*Το γραφείο του προσφέρει υπηρεσίες Bespoke Αρχιτεκτονικής, Project Management και Branding*



Εβίτα Ελευθερουδάκη  
Real Estate Agent | Appraiser  
Co-founder

 **EPSILON TEAM**  
PREMIUM REAL ESTATE AGENCY

[evita@epsilonteam.gr](mailto:evita@epsilonteam.gr)

# Ενοικιάζεται Ανακαινισμένο Duplex Ρετιρέ 160τμ στο Κολωνάκι | με θέση στάθμευσης



Ενοικιάζεται πλήρως ανακαινισμένο duplex ρετιρέ 6ου-7ου ορόφου, 160τμ στο Κολωνάκι. Διαθέτει 3 Υ/Δ (1 master), minimal κουζίνα, laundry, αυτόνομη θέρμανση φυσικού αερίου, περιμετρικές βεράντες με θέα και μία θέση στάθμευσης (με δυνατότητα και 2ης).  
Τιμή: 4.100€

PROPERTY CODE: AAB2356402  
EPSILON TEAM  
real estate agents / appraisers  
TEL: +302107212284  
MOBILE: +30 6986439698  
WEBSITE: [www.epsilonteam.gr](http://www.epsilonteam.gr)  
MAGAZINE: [www.epsilonliving.gr](http://www.epsilonliving.gr)

# Ένα μεγάλο έργο τέχνης αλλάζει τα πάντα

Γιατί το πιο τολμηρό πράγμα που μπορείς να κάνεις σε έναν χώρο είναι να επιλέξεις ένα έργο που μιλά δυνατά.

Υπάρχουν αποφάσεις που αλλάζουν έναν χώρο στα σίγουρα.

Η επιλογή χρώματος τοίχου, η σωστή κλίμακα επίπλων, ο φωτισμός.

Και μετά υπάρχει αυτή η μία απόφαση που τον αλλάζει ολοκληρωτικά: ένα μεγάλο έργο τέχνης στον σωστό τοίχο.

Στη σύγχρονη γλώσσα του interior design, το έργο τέχνης δεν είναι πια διακόσμηση.

Είναι αρχιτεκτονική δήλωση. Είναι το πρώτο πράγμα που βλέπει ένας επισκέπτης, το τελευταίο που θυμάται.

Και στο real estate, σε μια εποχή που η πρώτη εντύπωση γίνεται στο διαδίκτυο μέσα από μία φωτογραφία, μπορεί να κάνει τη διαφορά μεταξύ "χμμ ενδιαφέρον" και "θέλω να το δω αύριο".

## Το focal point που οργανώνει τον χώρο

Κάθε καλά σχεδιασμένος χώρος έχει ένα focal point, ένα κεντρικό σημείο αναφοράς γύρω από το οποίο οργανώνεται η υπόλοιπη σύνθεση.



Σε παλαιότερες εποχές, αυτό ήταν ένα τζάκι. Σήμερα, μπορεί κάλλιστα να είναι ένας τεράστιος πίνακας ζωγραφικής που καταλαμβάνει όλο σχεδόν τον τοίχο.

Το Φιλί του Klimt στην πρώτη εικόνα δεν κοσμεί απλώς το καθιστικό.

Το ορίζει.

Τα χρυσά και καφέ του έργου συνδιαλέγονται με τη γήινη παλέτα του χώρου, ενώ η κλίμακά του δίνει ύψος και δράμα σε ένα δωμάτιο που αλλιώς θα ήταν απλό. .

Το μυστικό εδώ είναι η συνέπεια χρωματικής παλέτας: όταν ένα έργο "μιλά" την ίδια γλώσσα χρωμάτων με τον χώρο, ο συνδυασμός γίνεται αδιαχώριστος

**"Ένας μεγάλος πίνακας δεν γεμίζει έναν τοίχο.  
Γεμίζει ένα δωμάτιο με νόημα."**

Νίνα Μαρμαρίδου

## Αφηρημένη τέχνη: τόλμη που αποδίδει

Πολλοί διστάζουν μπροστά στην αφηρημένη τέχνη. "Δεν το καταλαβαίνω", λένε. Αλλά αυτό ακριβώς είναι το δώρο της.



Ένα αφηρημένο έργο μεγάλης κλίμακας δεν επιβάλλει νόημα, αφήνει τον χρήστη του χώρου να το ανακαλύπτει κάθε φορά διαφορετικά. Στην εικόνα, ένα έντονο αφηρημένο έργο δεσπόζει πάνω από μια κλασική καρέκλα mid-century.

Η αντίθεση είναι ακριβώς αυτό που κάνει τον χώρο να ανασαίνει. Το λευκό περιβάλλον δεν ανταγωνίζεται το έργο, το αναδεικνύει.

Και η μοναχική καρέκλα κάτω από αυτό αποκτά, σχεδόν από μόνη της, ποιητική ποιότητα.

## Το δίπτυχο

Η εικόνα παρουσιάζει μια πιο σύνθετη λύση: ένα δίπτυχο σε μαύρο και λευκό που καταλαμβάνει σχεδόν ολόκληρο τον τοίχο ενός luxury καθιστικού. Η επιλογή αυτή απαιτεί τόλμη και εμπιστοσύνη στην αισθητική λιτότητα. Αλλά το αποτέλεσμα είναι αδιαμφισβήτητο: ο χώρος αποπνέει έναν σπάνιο συνδυασμό πολυτέλειας και πνευματικής σαφήνειας.

Το μαύρο και λευκό της τέχνης αντικατοπτρίζεται στα έπιπλα, στις κουρτίνες, στον καφέ. Όλα μιλούν την ίδια γλώσσα. Αυτό είναι το visual storytelling στην πιο αρχιτεκτονική του έκφραση: ο χώρος αφηγείται μια ιστορία συνεκτική από την πρώτη ματιά ως την τελευταία λεπτομέρεια.



Πριν αγοράσεις ένα έργο τέχνης, μέτρησε τον τοίχο και φαντάσου ότι το 60 με 70 % του θα καλύπτεται από το έργο. Αυτό είναι συνήθως η ιδανική αναλογία. Ξεκίνα από τη χρωματική παλέτα που ήδη έχεις: ένα έργο σε τελείως ξένους τόνους δεν ανανεώνει τον χώρο, τον αποδιοργανώνει.



Nina Marmaridou  
interior designer  
partner



[ninamarmaridou@gmail.com](mailto:ninamarmaridou@gmail.com)  
[www.ninamarmaridou.com](http://www.ninamarmaridou.com)

# ΝΕΑ ΕΡΥΘΡΑΙΑ, ΚΑΣΤΡΙ: ΜΙΣΘΩΣΗ

## Γωνιακή Μονοκατοικία 312 τ.μ με πισίνα και κήπο 1.500τμ



Ενοικιάζεται πολυτελής, γωνιακή μονοκατοικία 312 τ.μ. στο Καστρί της Νέας Ερυθραίας, σε οικόπεδο 1.500 τ.μ.

Το ακίνητο διαθέτει 5 υπνοδωμάτια, 3 μπάνια, 1 WC, κλειστό γκαράζ 2 θέσεων και αποθήκη.

Προσφέρει ιδιωτική πισίνα 48 τ.μ., μεγάλο διαμορφωμένο κήπο και αυτόνομη θέρμανση φυσικού αερίου. Σε εξαιρετικό, ήσυχο σημείο, ιδανικό για οικογένειες.

Τιμή μίσθωσης: €7.000 μηνιαίως.



PROPERTY CODE: AB2345989  
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)

# ΚΟΛΩΝΑΚΙ | ΠΩΛΗΣΗ ΜΕΖΟΝΕΤΑ ΡΕΤΙΡΕ 3 ΕΠΙΠΕΔΩΝ 190τμ



Πωλείται πλήρως ανακαινισμένο duplex ρετιρέ οροφδιαμέρισμα 191 τ.μ. σε 3 επίπεδα (4ος-5ος-6ος όροφος) στο Κολωνάκι, κοντά στον Άγιο Διονύσιο. Το ακίνητο, κατασκευής 1957, διαθέτει 2 μαστερ υπνοδωμάτια, γραφείο ή τρίτο υπνοδωμάτιο, 1wc, αλλά και δωμάτιο προσωπικού με δικό του μπάνιο. Η θέρμανση είναι αυτόνομη με φυσικό αέριο ενώ έχει πραγματοποιηθεί θερμομόνωση και ηχομόνωση σε όλες τις πλευρές και όχι μόνο στην πρόσοψη. Το διαμέρισμα χαρακτηρίζεται από τις φαρδιές βεράντες σε όλα τα επίπεδα. Υπάρχει δυνατότητα επέκτασης ανελκυστήρα έως το δώμα και δημιουργίας roof garden με θέα την Ακρόπολη.

Τιμή: €1.900.000



PROPERTY CODE: ΕΠ2345444  
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)



# ARTTWO

Concrete Aesthetics



Scan to explore the collection



[www.artwo.gr](http://www.artwo.gr) | [@artwo.gr](https://www.instagram.com/artwo.gr)

# Project Voría:

## Πώς το καζίνο στο Μαρούσι, θ' αλλάξει την εμπορική αγορά ακινήτων στα Β.Π.

Υπάρχουν στιγμές που μια επένδυση δεν είναι απλώς μια επένδυση. Είναι ένα σήμα στην αγορά.

Ένα σήμα που λέει: «αυτή η περιοχή αλλάζει επίπεδο». Το project Voría στο Μαρούσι, με το καζίνο, το πολυτελές ξενοδοχείο πέντε αστέρων και τις συνεδριακές εγκαταστάσεις, είναι ακριβώς αυτό. Και τα εμπορικά ακίνητα της περιοχής, που ήδη κινούνται σε υψηλά επίπεδα, έχουν κάθε λόγο να κοιτάζουν προς τα πάνω.



### Τι είναι το project Voría και πού βρισκόμαστε σήμερα

Το project Voría αποτελεί ουσιαστικά την κάθοδο του Μον Παρνές στο Μαρούσι, σε μια από τις πιο εμπορικές τοποθεσίες της Αττικής, επί της Λεωφόρου Κηφισίας, στο Κτήμα Δηλαβέρη.

Πρόκειται για επένδυση 380 εκατομμυρίων ευρώ, που τρέχει η North Star Entertainment, με μετόχους την Athens Resort Casino (51%), στην οποία έχει καθοριστικό ρόλο η Regency των Λασκαρίδη και Κόκκαλη, και το ελληνικό δημόσιο μέσω της ΕΤΑΔ (49%).

Τον Απρίλιο του 2026, το υπουργείο Περιβάλλοντος και Ενέργειας χορήγησε νέα περιβαλλοντική έγκριση της πολεοδομικής μελέτης του έργου, έπειτα από αξιολόγηση της στρατηγικής μελέτης περιβαλλοντικών επιπτώσεων και αντίστοιχες εγκρίσεις της Περιφέρειας Αττικής. Οι κατασκευαστικές εργασίες έχουν ήδη ξεκινήσει, με ανάδοχο τη ΜΕΤΚΑ του ομίλου Μυτιληναίου.

Ο τελικός προορισμός θα περιλαμβάνει καζίνο, πολυτελές ξενοδοχείο πέντε αστέρων με την επωνυμία MGallery της Accor, συνεδριακές εγκαταστάσεις, χώρους εστίασης και ψυχαγωγίας.

Το project περιλαμβάνει επίσης την κατασκευή νέων κυκλοφοριακών υποδομών στον κόμβο Κηφισίας και Σπύρου Λούη, καθώς και τη δημιουργία 25.000 τ.μ. χώρων πρασίνου που θα παραχωρηθούν στον δήμο Αμαρουσίου.

Στόχος της κοινοπραξίας είναι το καζίνο να ανοίξει τις πύλες του πριν από το αντίστοιχο project Hard Rock στο Ελληνικό, με ορίζοντα το 2028.

Ο ανταγωνισμός, προφανώς, έχει ήδη αρχίσει.

## Το Μαρούσι ως εμπορική αγορά: ήδη στην κορυφή, με ισχυρή ζήτηση

Πριν μιλήσουμε για το «αύριο», αξίζει να δούμε πού βρίσκεται σήμερα η εμπορική αγορά του Αμαρουσίου.

Σύμφωνα με ανάλυση της Cushman & Wakefield Proprius για το δεύτερο τρίμηνο του 2025, το prime rent στη ΒΑ Αθήνα, δηλαδή στον άξονα Λεωφόρου Κηφισίας και Μεσογείων, ανήλθε σε 29 ευρώ/τ.μ./μήνα, με ποσοστό διαθέσιμων χώρων στο 6,67% και πάνω από 101.000 τ.μ. γραφείων υπό κατασκευή. Πρόκειται για τον πιο ζωντανό γραφειακό άξονα εκτός κέντρου Αθηνών, με τη ζήτηση για χώρους υψηλών προδιαγραφών να απορροφά το 80% των νέων μισθώσεων.

Στο σύνολο του β' τριμήνου 2025, καταγράφηκαν πάνω από 35 νέες συμφωνίες σε εμπορικές οδούς, ενώ αρκετά διεθνή brands επεκτάθηκαν σε νέους εμπορικούς χώρους, malls και εμπορικά πάρκα της Αττικής. Η κινητικότητα αυτή δεν είναι τυχαία: αντικατοπτρίζει μια αγορά που τρέχει με δυναμική που δεν έχει δει εδώ και χρόνια. Με άλλα λόγια, η εμπορική αγορά στον άξονα Κηφισίας βρίσκεται ήδη σε ισχυρή ανοδική τροχιά, με υψηλή ζήτηση τόσο σε γραφεία όσο και σε καταστήματα, και χαμηλή διαθεσιμότητα.

Το project Voria έρχεται να προσθέσει καύσιμα σε μια φωτιά που καίει ήδη.

## Το «casino effect»: τι δείχνει η διεθνής εμπειρία

Δεν είναι η πρώτη φορά που ένα μεγάλο integrated resort επηρεάζει την αγορά ακινήτων γύρω του. Η διεθνής εμπειρία είναι διδακτική.

Singapore: το πιο ξεκάθαρο παράδειγμα



Όταν το Marina Bay Sands άνοιξε στη Σιγκαπούρη το 2010, οι τιμές των ακινήτων στην ευρύτερη περιοχή ανέβηκαν άμεσα.

Τον Απρίλιο του 2010, λίγες εβδομάδες μετά το άνοιγμα του resort, τα διαμερίσματα στο γειτονικό Marina Bay Residences ξεπέρασαν τα 3.500 δολάρια Σιγκαπούρης ανά τετραγωνικό πόδι, επίπεδα που δεν είχαν δει από το 2007.

Σύμφωνα με έρευνα διεθνών αναλυτών, οι αποδόσεις σε ακίνητα κοντά σε ανεπτυγμένα casino resorts κυμαίνονται μεταξύ 4% και 9%.

Το Marina Bay Sands δεν ήταν απλώς ένα καζίνο.

Ήταν ένας πολλαπλασιαστής αστικής αξίας: τουρισμός, συνέδρια, διεθνή brands, εστίαση υψηλού επιπέδου, όλα μαζί δημιούργησαν μια νέα εμπορική ταυτότητα για ολόκληρη τη γύρω περιοχή.

Κάτι ανάλογο αναμένεται να συμβεί και στο Μαρούσι.

# Πέντε λόγοι που το project Voria θα επηρεάσει τα εμπορικά ακίνητα του Αμαρουσίου.

## 1. Αύξηση επισκεψιμότητας στον άξονα της λ. Κηφισίας

Ένα καζίνο και ξενοδοχείο πέντε αστέρων στην καρδιά του Αμαρουσίου σημαίνει δεκάδες χιλιάδες επιπλέον επισκέπτες τον μήνα στον άξονα Κηφισίας. Αυτή η επισκεψιμότητα είναι χρυσός για τα γύρω εμπορικά ακίνητα, τα εστιατόρια, τα καταστήματα και τους χώρους υπηρεσιών. Η ζήτηση ανεβαίνει και τα ενοίκια ακολουθούν.

## 2. Έλξη premium brands και αναβάθμιση του εμπορικού mix

Η παρουσία ενός ξενοδοχείου MGallery της Accor και συνεδριακών εγκαταστάσεων διεθνών προδιαγραφών δημιουργεί συνθήκες για την εγκατάσταση premium brands στην ευρύτερη περιοχή. Τα διεθνή brands επιλέγουν τοποθεσίες με συγκεκριμένο πελατολόγιο και με αντίστοιχα ακίνητα, γεγονός που ανεβάζει το εμπορικό επίπεδο ολόκληρης της αγοράς.

## 3. Βελτίωση κυκλοφοριακής υποδομής

Το project περιλαμβάνει ρητά την κατασκευή νέων κυκλοφοριακών έργων στον κόμβο Κηφισίας και Σπύρου Λούη, ένα από τα πιο βαρυφορτωμένα σημεία του βορείου τομέα. Η βελτίωση της προσβασιμότητας επηρεάζει άμεσα την εμπορική αξία των ακινήτων που τη γειτνιάζουν.

## 4. «Σήμα» στους επενδυτές

Μια επένδυση 380 εκατομμυρίων ευρώ από συνδυασμό ιδιωτικών κεφαλαίων και δημοσίου (μέσω ΕΤΑΔ), με ανάδοχο κατασκευής έναν από τους κορυφαίους ομίλους της χώρας, στέλνει στην αγορά ένα μήνυμα σιγουριάς. Το Μαρούσι δεν είναι απλώς μια ώριμη εμπορική αγορά, αλλά μια αγορά που επιλέγεται για επένδυση μακροπρόθεσμης εμπιστοσύνης.

## 5. Ο «hotel effect» στα γύρω ακίνητα

Η διεθνής εμπειρία δείχνει ότι η παρουσία ενός πολυτελούς ξενοδοχείου ανεβάζει τα εμπορικά ενοίκια στην ευρύτερη περιοχή, κυρίως σε ακτίνα 500 μέτρων έως ενός χιλιομέτρου. Η λογική είναι απλή: οι επισκέπτες του ξενοδοχείου χρειάζονται φαγητό, αγορές, υπηρεσίες. Και πάντα τις ζητούν στη γύρω περιοχή.

## Το άλλο μισό της εικόνας: τι πρέπει να προσέξει ο επενδυτής

Η πλήρης εικόνα απαιτεί και κάποια ψυχραιμία. Η διεθνής βιβλιογραφία για την επίπτωση καζίνο στην αγορά ακινήτων δεν είναι μονόδρομη. Τα αποτελέσματα εξαρτώνται πάντα από τη γεωγραφία, την ποιότητα του project, τον τύπο επισκεπτών και την ευρύτερη οικονομική συγκυρία.

Ένα καζίνο που απευθύνεται κυρίως στο τοπικό κοινό μπορεί να «σιφωνίσει» αγοραστική δύναμη από τη γύρω αγορά αντί να της προσθέτει.

Αντίθετα, ένα integrated resort που ελκύει διεθνείς επισκέπτες και συνεδριακό τουρισμό, όπως σχεδιάζεται το Voria, λειτουργεί ως εισροή νέας οικονομικής ενέργειας.

Η διαφορά στο Μαρούσι είναι ότι δεν μιλάμε για μια υποβαθμισμένη περιοχή που αναζητά ανάπτυξη.

Μιλάμε για μια ήδη ισχυρή αγορά που αποκτά έναν νέο, σημαντικό πυρήνα έλξης. Αυτό αλλάζει τη δυναμική εντελώς.



## Το Μαρούσι σε νέα κεφαλαιοποίηση

Οι αγορές ακινήτων δεν κινούνται σε ευθεία γραμμή.  
Κινούνται σε σκαλοπάτια.

Για μεγάλα χρονικά διαστήματα παραμένουν σταθερές, και μετά, όταν έρθει η σωστή συνθήκη, ανεβαίνουν ένα σκαλί και δεν ξαναγυρίζουν πίσω.

**Το Μαρούσι ετοιμάζεται να ανέβει σκαλί.**

Δεν είναι η πρώτη φορά που συμβαίνει αυτό.

Κάθε φορά που στην περιοχή εμφανίστηκε ένας νέος πυρήνας έλξης, το Golden Hall το 2009 εν μέσω κρίσης, η ανάπτυξη του Ολυμπιακού τομέα στις αρχές της δεκαετίας, ο άξονας της λ. Κηφισίας άντεξε και ενισχύθηκε.

Το project Voria δεν είναι ένας ακόμη πυρήνας.

Είναι ο μεγαλύτερος που έχει δει ποτέ ο βόρειος τομέας της Αττικής.

Και αυτή τη φορά, η αγορά ξεκινά από πολύ υψηλότερη βάση.

Ο έξυπνος επενδυτής δεν περιμένει να δει το καζίνο να ανοίγει για να βεβαιωθεί ότι οι τιμές ανέβηκαν.

Τότε θα είναι ήδη αργά.

Το παράθυρο είναι τώρα, όσο το project βρίσκεται ακόμα σε φάση κατασκευής και η αγορά δεν έχει ακόμα προεξοφλήσει πλήρως τη νέα πραγματικότητα.

Γιατί στα ακίνητα, όπως και στο καζίνο, εκείνοι που κερδίζουν είναι εκείνοι που κάθονται στο τραπέζι νωρίς.



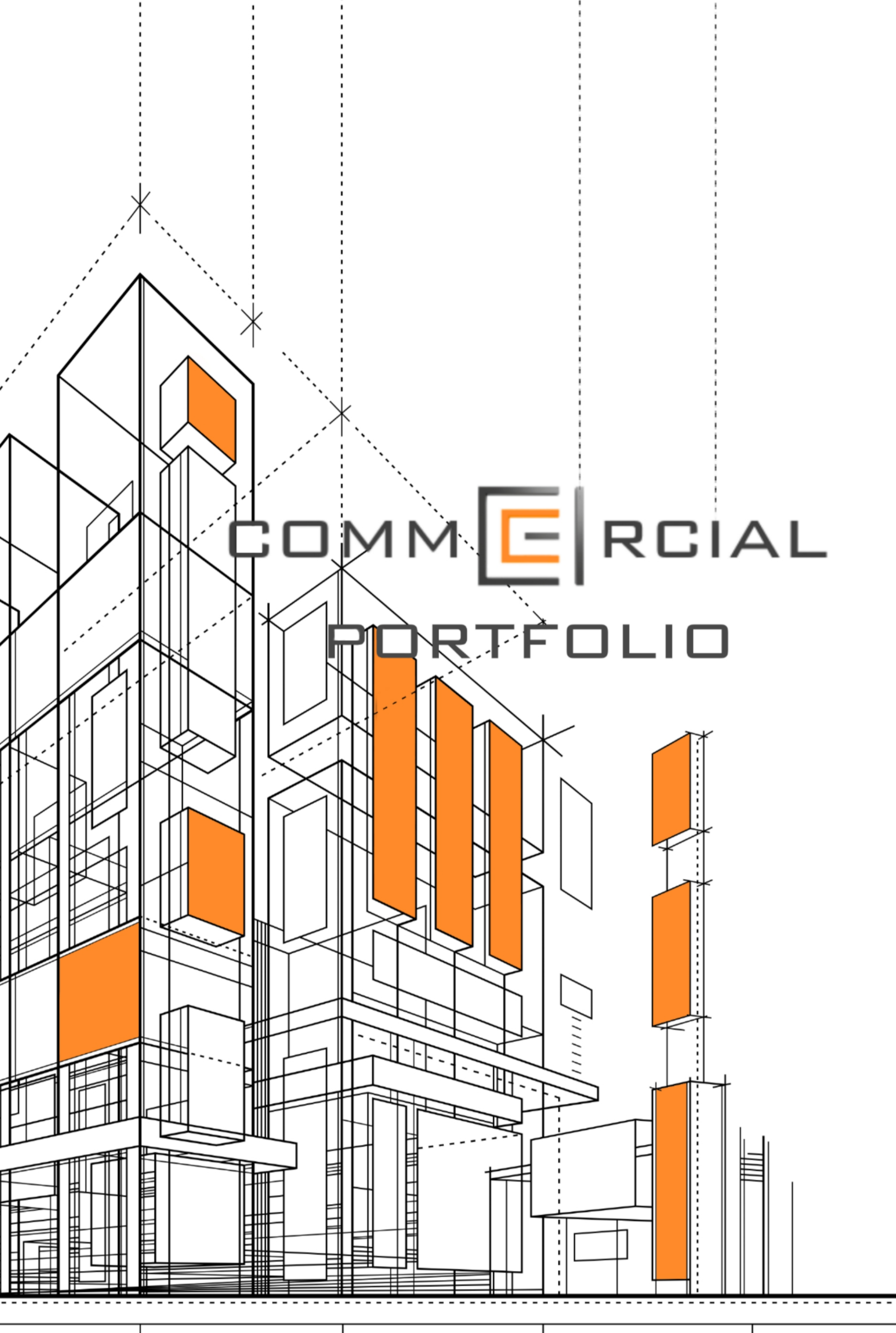
VIKI ARVANITI

Head of Commercial Real Estate

 **EPSILON TEAM**  
PREMIUM REAL ESTATE AGENCY



[viki@epsilonteam.gr](mailto:viki@epsilonteam.gr)



COMMERCIAL

PORTFOLIO

# ΠΩΛΗΣΗ | ΜΑΡΟΥΣΙ

## Αυτοτελές κτίριο γραφείων 930τμ



Πωλείται αυτοτελές κτίριο γραφείων 930 τ.μ. στο Μαρούσι, σε περιοχή με εξαιρετικά περιορισμένη προσφορά.

- Το ακίνητο είναι γωνιακό, προσόψεως, με μέγιστη εμπορική προβολή και διαμπερή σχεδιασμό.
- Αναπτύσσεται σε 6 επίπεδα (2 υπόγεια, ισόγειο, 3 όροφοι).
- Διαθέτει 16 θέσεις στάθμευσης, σύστημα ψύξης/θέρμανσης VRV, δομημένη καλωδίωση, ψευδοροφές και σύγχρονη εμβληματική όψη. Ιδανικό για εταιρική έδρα ή επενδυτική εκμετάλλευση.

Τιμή πώλησης: €2.200.000.

PROPERTY CODE: BA2348669  
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)

# ΗΡΑΚΛΕΙΟ | ΜΙΣΘΩΣΗ ΓΡΑΦΕΙΩΝ 835τμ



Διατίθενται προς μίσθωση στο Ηράκλειο σε γωνιακό κτίριο, γραφειακοί χώροι συνολικής επιφάνειας 835 τ.μ.

- Το ακίνητο αναπτύσσεται σε δύο επίπεδα και διαθέτει δομημένη καλωδίωση cat6, οπτική ίνα, αυτόνομη ψύξη,θέρμανση και υποσταθμό ΔΕΗ.
- Περιλαμβάνει 9 WC, 2 κουζίνες και 12 θέσεις στάθμευσης.
- Βρίσκεται σε εμπορικό σημείο με άμεση πρόσβαση στην Αττική Οδό και τον σταθμό ΗΣΑΠ.

Τιμή μίσθωσης: €16.000 μηνιαίως.

PROPERTY CODE: BA2340517  
EPSILON TEAM  
real estate agents / appraisers  
TEL: +302107212284  
MOBILE: +30 6986439698  
WEBSITE: [www.epsilonteam.gr](http://www.epsilonteam.gr)  
MAGAZINE: [www.epsilonliving.gr](http://www.epsilonliving.gr)

# ΑΘΗΝΑ ΚΕΝΤΡΟ - ΜΙΣΘΩΣΗ ΓΡΑΦΕΙΟΥ 234τμ



- Προς μίσθωση στο ιστορικό κέντρο της Αθήνας. Πλήρως ανακαινισμένος και εξοπλισμένος γραφειακός χώρος 234 τ.μ. στον 2ο όροφο πενταώροφου κτιρίου.
- Το ακίνητο διαθέτει σύστημα κλιματισμού VRV, δομημένη καλωδίωση για 25 θέσεις εργασίας, οπτική ίνα και συστήματα ασφαλείας.
- Βρίσκεται σε εξαιρετικό σημείο, μόλις 5 λεπτά από τον σταθμό Μοναστηράκι, προσφέροντας έναν έτοιμο προς χρήση επαγγελματικό χώρο υψηλής αισθητικής.

Τιμή: €6.500 τον μήνα.

PROPERTY CODE: BA2328568  
EPSILON TEAM  
real estate agents / appraisers  
TEL: +302107212284  
MOBILE: +30 6986439698  
WEBSITE: [www.epsilonteam.gr](http://www.epsilonteam.gr)  
MAGAZINE: [www.epsilonliving.gr](http://www.epsilonliving.gr)

# ΓΛΥΦΑΔΑ | ΜΙΣΘΩΣΗ ΓΡΑΦΕΙΩΝ 462τμ



- Ενοικιάζεται επαγγελματικό ακίνητο συνολικής επιφάνειας 462 τ.μ. στη Γλυφάδα, σε εξαιρετικά προβεβλημένο σημείο επί κεντρικής εμπορικής λεωφόρου.
- Αναπτύσσεται σε 3 επίπεδα (1ος όροφος, υπόγειο και 2ο υπόγειο) και διαθέτει 4 υπόγειες θέσεις στάθμευσης.
- Το ακίνητο είναι σε πολύ καλή κατάσταση, προσόψεως, φωτεινό και βρίσκεται σε στρατηγική θέση, μόλις λίγα λεπτά από το μετρό, το τραμ, την αγορά και την παραλία.
- Τιμή μίσθωσης: €11.850 μηνιαίως.

PROPERTY CODE: BA2278374  
EPSILON TEAM  
real estate agents / appraisers  
TEL: +302107212284  
MOBILE: +30 6986439698  
WEBSITE: [www.epsilonteam.gr](http://www.epsilonteam.gr)  
MAGAZINE: [www.epsilonliving.gr](http://www.epsilonliving.gr)

# ΙΛΙΣΙΑ | ΜΙΣΘΩΣΗ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΡΟΒΟΛΗΣ 207 τ.μ.

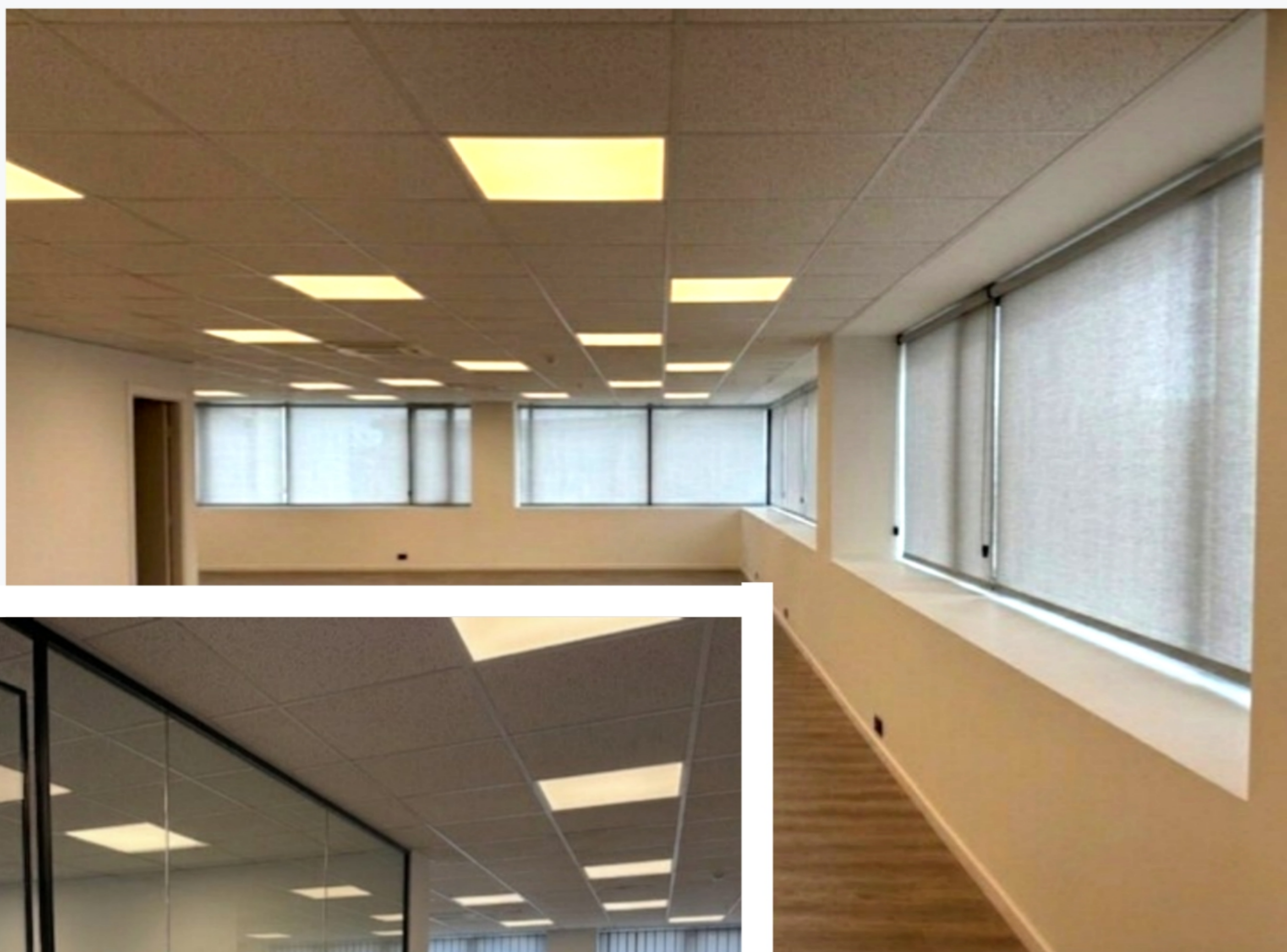


- Ενοικιάζεται στα Ιλίσια, σε κτίριο κορυφαίας προβολής και άριστης προσβασιμότητας πλησίον Μετρό, γραφειακός χώρος 207 τ.μ.
- Το ακίνητο, κατασκευής 2007, φιλοξενείται σε κτίριο με πολυεθνικούς μισθωτές και διαθέτει όλες τις σύγχρονες προδιαγραφές, όπως υπερυψωμένα δάπεδα, δομημένη καλωδίωση, access control και 2 υπόγειες θέσεις στάθμευσης.
- Έτοιμο προς άμεση χρήση για επιχειρήσεις υψηλών απαιτήσεων.

Τιμή μίσθωσης: €6.600 μηνιαίως.

PROPERTY CODE: BA2330062  
EPSILON TEAM  
real estate agents / appraisers  
TEL: +302107212284  
MOBILE: +30 6986439698  
WEBSITE: [www.epsilonteam.gr](http://www.epsilonteam.gr)  
MAGAZINE: [www.epsilonliving.gr](http://www.epsilonliving.gr)

# ΜΑΡΟΥΣΙ | ΜΙΣΘΩΣΗ ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΡΟΒΟΛΗΣ 400τμ



Ενοικιάζεται ανακαινισμένος γραφειακός χώρος 400 τ.μ. στον 5ο όροφο εμβληματικού κτιρίου γραφείων στο Μαρούσι.

Το ακίνητο βρίσκεται σε στάδιο ριζικής ανακαίνισης και θα παραδοθεί σε 2 μήνες με σύγχρονες υποδομές: σύστημα VRV, δομημένη καλωδίωση, φωτισμό LED, γυάλινα χωρίσματα και δάπεδα laminate.

Διαθέτει 4 WC, κουζίνα και 6 υπόγειες θέσεις στάθμευσης.

Στρατηγική τοποθεσία κοντά στην Αττική Οδό και τις συγκοινωνίες.

Τιμή μίσθωσης: €9.000 μηνιαίως.

PROPERTY CODE: BA2353275  
EPSILON TEAM  
real estate agents / appraisers  
TEL: +302107212284  
MOBILE: +30 6986439698  
WEBSITE: [www.epsilonteam.gr](http://www.epsilonteam.gr)  
MAGAZINE: [www.epsilonliving.gr](http://www.epsilonliving.gr)



## EPSILON TEAM

---

### COMMERCIAL DEPARTMENT

We specialize in tailored solutions for office spaces, retail properties, and corporate buildings. Contact us to discuss your specific requirements.

#### **Head of Commercial Department**

**Viki Arvaniti**

**Direct Contact:**

**+30 6986439698**

**[viki@epsilonteam.gr](mailto:viki@epsilonteam.gr)**

**Epsilon Team Real Estate Office: +30 210 7212284**

**Website: [www.epsilonteam.gr](http://www.epsilonteam.gr)**

**Blog | Magazine: [www.epsilonliving.gr](http://www.epsilonliving.gr)**



**EPSILON TEAM**  
PREMIUM REAL ESTATE AGENCY