

Τεύχος 17
Οκτώβριος 2026
Ηλεκτρονική Έκδοση

ΕPSILON
LIVING



THE MOST EXPENSIVE GARMENT
A PROPERTY WEARS IS ITS

ADDRESS.

EDITORIAL

Ο Σεπτέμβριος έφερε το φθινόπωρο και μαζί του περισσότερη κίνηση στην αγορά ακινήτων.

Εκείνο που ξεχωρίσαμε στην Epsilon Team ήταν το ενδιαφέρον από το εξωτερικό. Άνθρωποι με διαφορετικούς προϋπολογισμούς αναζητούν ακίνητα στην Ελλάδα, μια χώρα που συνδυάζει τη μεσογειακή ζωή με τόπους ήδη γνωστούς σε όλο τον κόσμο.

Αυτόν τον μήνα υπογράψαμε συμβάσεις συνεργασίας με τρία γραφεία του εξωτερικού.

Το ένα βρίσκεται στο Λονδίνο, το δεύτερο στο Παρίσι και το τρίτο δραστηριοποιείται σε ολόκληρη την Ινδία.

Και στις τρεις περιπτώσεις, εκείνοι επικοινωνήσαν μαζί μας, επειδή οι πελάτες τους ενδιαφέρονται να επενδύσουν στην ελληνική αγορά. Πώς μας βρήκαν; Μέσα από τα κείμενα που δημοσιεύουμε σταθερά, στα ελληνικά και στα αγγλικά. Από το Epsilon Living, που κρατάτε στα χέρια σας, και από τα άρθρα του ιστολογίου μας.

Αυτή είναι η επιβεβαίωση ότι το περιεχόμενο ενός περιοδικού με πραγματικές ειδήσεις μπορεί να ταξιδέψει πέρα από τα σύνορα και να δημιουργήσει πραγματικές επαγγελματικές σχέσεις.

Στις σελίδες του Epsilon Living επιλέγουμε θέματα με ένα απλό κριτήριο. Τι χρειάζεται να γνωρίζει σήμερα ένας ιδιοκτήτης, ένας αγοραστής, ένας μισθωτής ή ένας επενδυτής;

Αναζητούμε τις απαντήσεις στις πηγές, ελέγχουμε τι ισχύει και εξηγούμε τι σημαίνει στην πράξη. Όταν μια πληροφορία αφορά το ακίνητο και τα χρήματα των αναγνωστών μας, δεν αρκεί να ακούγεται ενδιαφέρουσα. Πρέπει να μπορεί και να τεκμηριωθεί.

Με αυτή τη σκέψη ετοιμάσαμε και το τεύχος που διαβάζετε. Εύχομαι να βρείτε σε αυτό απαντήσεις χρήσιμες για τις δικές σας αποφάσεις.



R.E AGENT - R.E APPRAISER

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΤΕΥΧΟΥΣ 17

Περιοχές που ανεβαίνουν στην Αττική.
Ο χάρτης της επόμενης πενταετίας

Ο ευρωπαϊκός νόμος για τη στέγη.
Τι σημαίνει πραγματικά για όποιον αγοράζει στην Αττική

ΠΡΟΣΥΜΦΩΝΟ Πόσο διασφαλίζει και ποιον;

Φορολογικά και διαδικαστικά θέματα
που αφορούν κάθε ιδιοκτήτη

Η Ελλάδα στο ραντάρ του διεθνούς πλούτου

Τα φθηνά δάνεια αποτελούν παρελθόν

Ο κλιματικός κίνδυνος διαμορφώνει την αξία του ακινήτου

Τα 800.000 κλειστά σπίτια και η ψευδαίσθηση της προσφοράς.

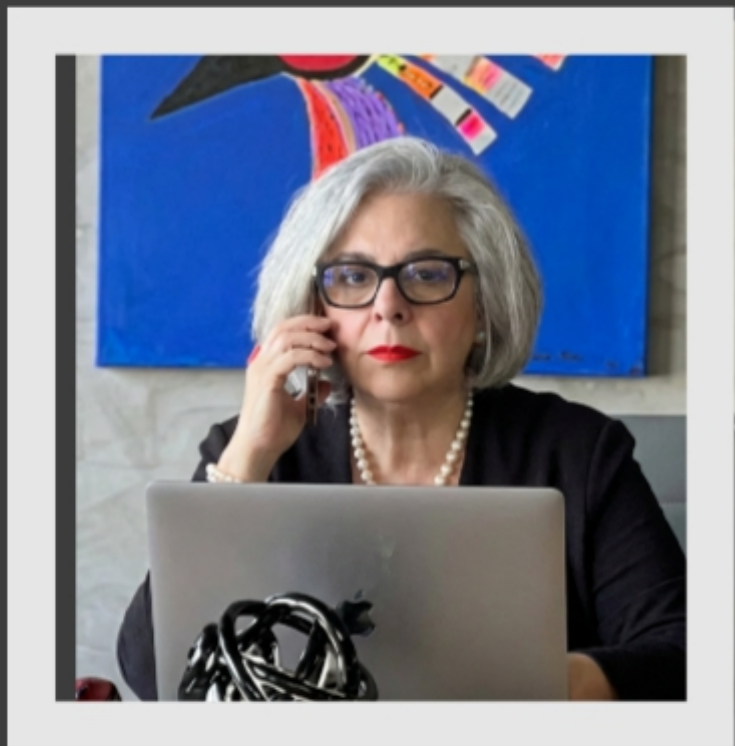
Μετατροπή γραφείου σε σπίτι.
Ποια ακίνητα μπορούν πραγματικά να αλλάξουν χρήση.

Παλιά κάτοψη, σύγχρονη ζωή. Χωράνε στο ίδιο σπίτι;

Αγοράσατε μεταχειρισμένο ακίνητο. Ποια είναι τα επόμενα στάδια;

Εμπορική μίσθωση:
όταν αγοράζετε μισθωμένο κατάστημα, αγοράζετε τη σύμβαση

* Ανάμεσα από τα άρθρα θα βρείτε και αξιόλογα οικιστικά και επαγγελματικά ακίνητα.



ΕΚΔΟΤΗΣ

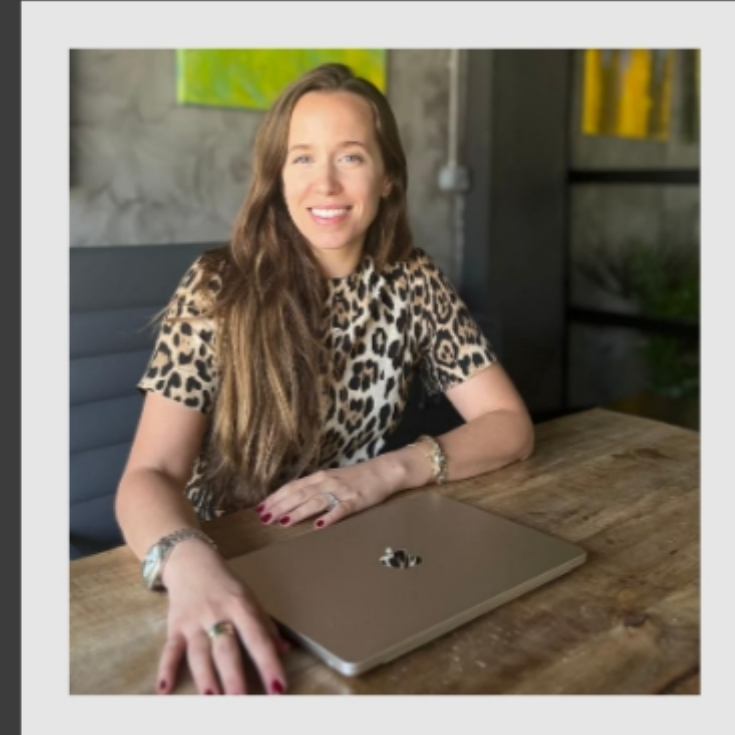
EPSILON BUSINESS MIKE
EPSILON TEAM REAL ESTATE

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

Ι. ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΥ 21 -
15231 - ΚΑΤΩ ΧΑΛΑΝΔΡΙ

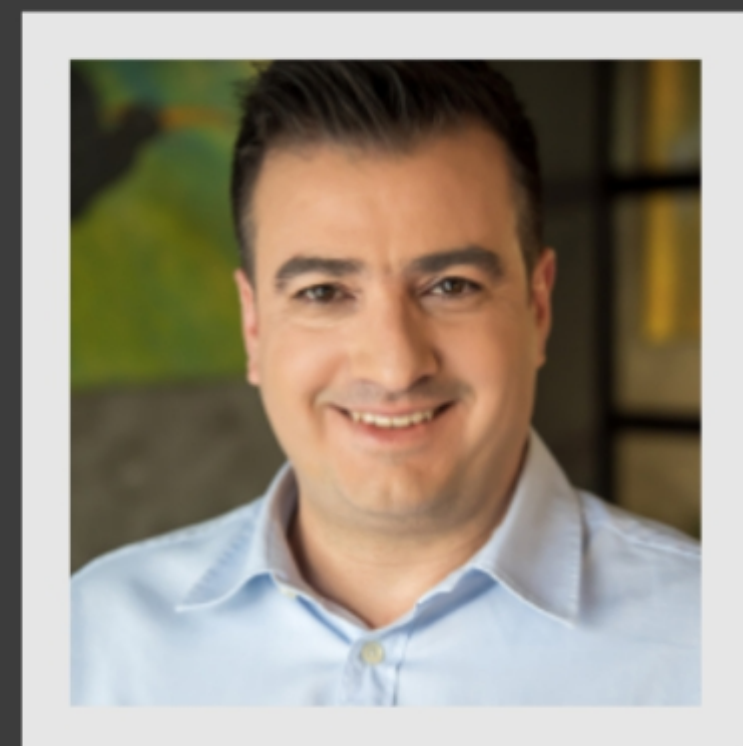
ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

T: 2107212284
K: 6948101284
E-MAIL: living@epsilonliving.gr
website: www.epsilonliving.gr



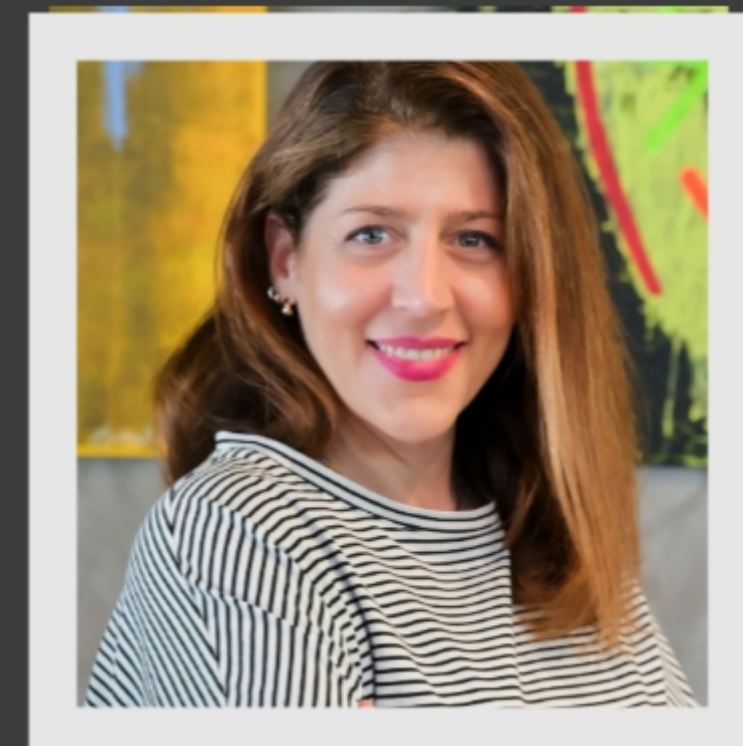
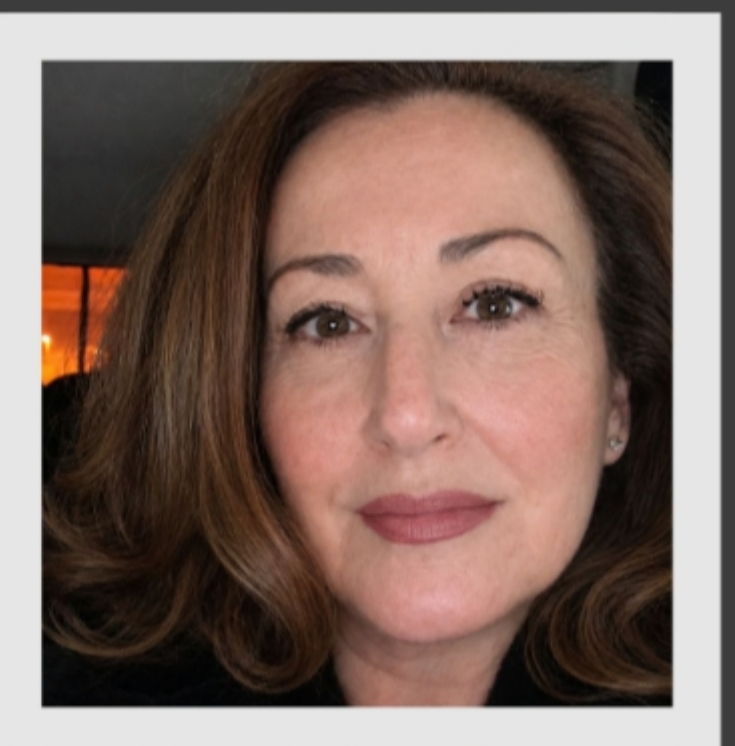
ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ: Εβίτα Ελευθερουδάκη
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: Αναστασία Βασιλάτου
ΣΥΝΤΑΚΤΕΣ
Εσμεράλδα Παπαγιαννοπούλου
Αγγελίτα Βαλαή
Λευτέρης Κουτούβαλης
Βίκη Αρβανίτη
Αριάδνη Κρητικού
Παναγιώτης Φαρμάκης
Ελένη Αγγελοπούλου



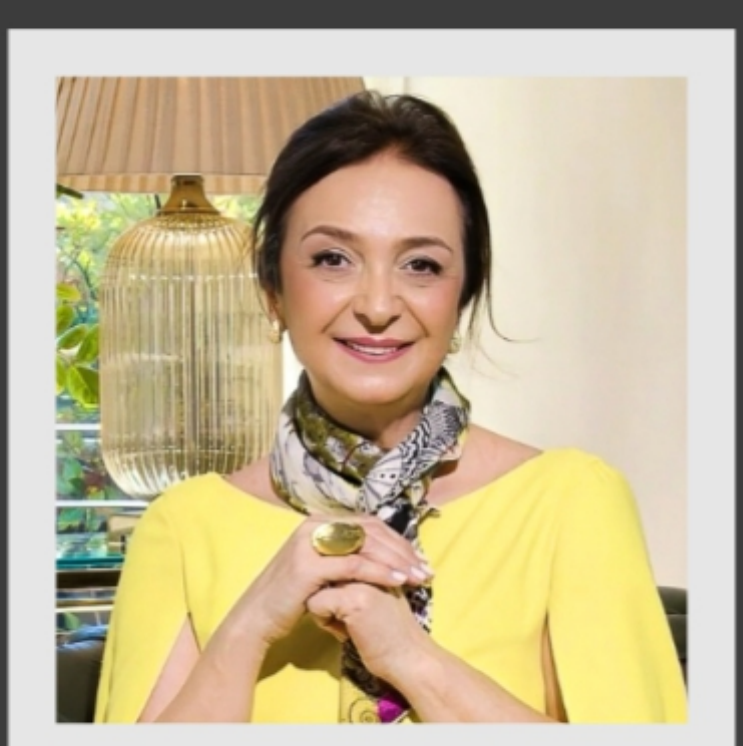
ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

Νίνα Μαρμαρίδου
Σουζάνα Πατσούμη Κάλφα



ΝΟΜΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΊΑ

Παρασκευάς Λιάρτης
Μαρία Λιάρτη



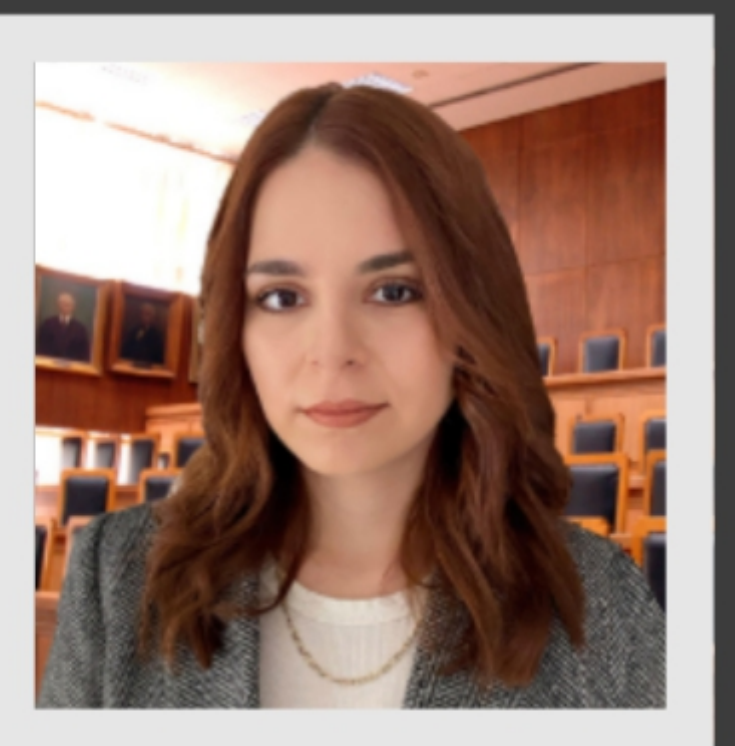
ΦΩΤΟΓΡΑΦΊΑ

Αρχείο Epsilon Team
G-SAVVIADIS PHOTOGRAPHER
AI

ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΣΕΛΙΔΟΠΟΙΗΣΗ
EPSILON CREATIVE - FLIPHTML5 ENTERPRISE

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ - SOCIAL MEDIA

ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΒΑΣΙΛΑΤΟΥ



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

Περιοχές που ανεβαίνουν στην Αττική. Ο χάρτης της επόμενης πενταετίας

Ένα διαμέρισμα μπορεί να αλλάξει κουζίνα, κουφώματα, δάπεδα, διαρρύθμιση.
Μπορεί να γίνει από ρετρό, μοντέρνο, και από μοντέρνο, ξανά ρετρό.

Ένα πράγμα δεν αλλάζει ποτέ.

Η διεύθυνσή του.

Η ερώτηση που ακούμε συχνότερα φέτος ως μεσίτες δεν είναι «θέλω μια ευκαιρία».

Είναι «θέλω να μου πεις που νομίζεις θα ανέβουν οι τιμές».

Λογική ερώτηση, με μια παγίδα μέσα της.

Οι περιοχές δεν ανεβαίνουν επειδή το λέει ένας μεσίτης.

Ανεβαίνουν όταν αλλάζει κάτι που μπορείς να το δεις με τα μάτια σου.

Τι δείχνουν τα νούμερα αυτή τη στιγμή

Σύμφωνα με τα προσωρινά στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, το β' τρίμηνο του 2026 οι τιμές των διαμερισμάτων ήταν αυξημένες κατά 5,5% σε ονομαστικούς όρους σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2025, με 6,2% στα νέα και 5,0% στα παλαιά. Κατά γεωγραφική περιοχή, η αύξηση ήταν 5,0% στην Αθήνα, 4,7% στη Θεσσαλονίκη, 5,4% στις άλλες μεγάλες πόλεις και 7,1% στις λοιπές περιοχές της χώρας. Για το σύνολο του 2025 ο μέσος ετήσιος ρυθμός είχε φτάσει το 8,3%, έναντι 9,1% το 2024.

Διαβάστε το ξανά.

Η αγορά επιβραδύνει, και η Αθήνα τρέχει πιο αργά από την υπόλοιπη χώρα.

Αυτό δεν είναι κακό νέο.

Είναι το σήμα ότι τελείωσε η εποχή όπου ανέβαιναν τα πάντα.

Από εδώ και πέρα ανεβαίνουν μόνο οι περιοχές που έχουν λόγο να ανέβουν.

Ο πρώτος άξονας, εκεί όπου σκάβει το μετρό

Η Γραμμή 4, στο τμήμα Άλσος Βεΐκου Γουδή, έχει μήκος περίπου 12,8 χιλιομέτρων και 15 νέους υπόγειους σταθμούς.

Περνάει από Άλσος Βεΐκου, Γαλάτσι, Ελικώνος, Κυψέλη, Δικαστήρια, Αλεξάνδρας, Εξάρχεια, Ακαδημία, Κολωνάκι, Ευαγγελισμό, Ζωγράφου, Πανεπιστημιούπολη, Ιλίσια, Καισαριανή και Γουδή.

Εδώ χρειάζεται ψυχραιμία.

Το χρονοδιάγραμμα έχει ήδη μετατεθεί σε σχέση με τον αρχικό σχεδιασμό, και η παράδοση στο επιβατικό κοινό τοποθετείται μέσα στην επόμενη δεκαετία.

Η Ελληνικό Μετρό δημοσιεύει μηνιαία φωτογραφικά δελτία προόδου ανά σταθμό, οπότε ο καθένας μπορεί να δει μόνος του πού πραγματικά βρίσκονται οι εργασίες, χωρίς να περιμένει να του το πει κάποιος μεσίτης.

Τι σημαίνει αυτό πρακτικά.

Ότι Γαλάτσι, Κυψέλη, Ζωγράφου και Καισαριανή θα ανέβουν, αλλά όχι φέτος και όχι του χρόνου.

Έχετε χρόνο.

Καλό νέο για τον αγοραστή, κακό νέο για όποιον ήλπιζε να πουλήσει σε τιμές μιας δεκαετίας μπροστά.

Ο δεύτερος άξονας, το νερό

Στις αρχές Σεπτεμβρίου του 2026 υπογράφηκε η σύμβαση κατασκευής για το Μητροπολιτικό Πάρκο στον Φαληρικό Όρμο, έργο της Περιφέρειας Αττικής. Παλαιό Φάληρο, Καλλιθέα, Μοσχάτο και Ταύρος αποκτούν μητροπολιτικό πάρκο δίπλα στο Κέντρο Πολιτισμού Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος.

Δεν είναι εξαγγελία.

Είναι υπογεγραμμένη σύμβαση με ανάδοχο και χρονοδιάγραμμα.

Η διαφορά είναι τεράστια.

Λίγο πιο νότια, στο Ελληνικό, οι πρώτες παραδόσεις κατοικιών τοποθετούνται, σύμφωνα με τις ανακοινώσεις της αναπτύξεως, μέσα στο 2027, με τον Riviera Tower να φτάνει τα 200 μέτρα και τις πρώτες γειτονιές να ολοκληρώνουν σταδιακά.

Το Ελληνικό δεν είναι πια υπόσχεση.

Και το κύμα που μετράει δεν είναι μέσα στο έργο, όπου οι τιμές έχουν ήδη γραφτεί. Είναι γύρω του. Άλιμος, Άγιος Δημήτριος, Ελληνικό, Αργυρούπολη, θα βρεθούν ξαφνικά να συνορεύουν με μια καινούργια πόλη.



Ο τρίτος άξονας, η αριθμητική της προσιτής τιμής στα Δυτικά

Η λογική είναι απλή .

Όταν το κέντρο και τα νότια γίνονται απρόσιτα για μια νέα οικογένεια, η νέα οικογένεια δεν εξαφανίζεται.

Μετακομίζει.

Και παίρνει μαζί της τις τιμές.

Οι ίδιες περιοχές που πριν από δέκα χρόνια θεωρούνταν δευτερεύουσα αγορά, σήμερα δέχονται οργανωμένο επενδυτικό ενδιαφέρον.

Για όποιον υπολογίζει απόδοση, οι ρεαλιστικές μικτές αποδόσεις στη μακροχρόνια μίσθωση κινούνται περίπου στο 4 έως 6%, και οι δυτικές γειτονιές είναι από τις λίγες που πιάνουν εύκολα το πάνω όριο.

Ο τέταρτος άξονας, οι περιοχές που ζουν δώδεκα μήνες

Η ανατολική Αττική είναι η πιο παρεξηγημένη αγορά της περιοχής, γιατί μπαίνει όλη μαζί σε ένα κουτί που γράφει «εξοχικό».

Λάθος.

Το Πόρτο Ράφτη λειτουργεί ως περιοχή μόνιμης κατοικίας όλο τον χρόνο.

Ο Σαρωνικός παραμένει καθαρά εποχικός.

Δύο περιοχές με παρόμοιες τιμές ανά τετραγωνικό και εντελώς διαφορετικό προφίλ κινδύνου.

Αυτή η διαφορά δεν φαίνεται στη φωτογραφία της αγγελίας.

Φαίνεται τον Φεβρουάριο, όταν ψάχνεις φαρμακείο ανοιχτό.



Πού θα πρέπει να εστιάσετε για να μην κάνετε λάθος.

Τρεις παγίδες.

Πρώτη, η αγορά της ανακοίνωσης. Ένα έργο που «δρομολογείται» δεν έχει τιμή.

Ένα έργο με σύμβαση, ανάδοχο και εργοτάξιο έχει.

Δεύτερη, η υπερτιμολόγηση της γειτνίασης. Το να βλέπεις τον γερανό από το μπαλκόνι σου δεν σε κάνει μέτοχο του έργου.

Τρίτη, ο χρονικός ορίζοντας. Αν χρειάζεστε ρευστότητα σε τρία χρόνια, μια περιοχή που ωριμάζει σε οκτώ δεν είναι επένδυση. Είναι υπομονή με τόκο.

Και μια υπενθύμιση .

Στις εξαγγελίες της Διεθνούς Έκθεσης Θεσσαλονίκης προβλέφθηκε αύξηση του φόρου μεταβίβασης από 3% σε 15% για αγορά κατοικίας από πολίτες τρίτων χωρών εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης, με ορίζοντα το 2027.

Πρόκειται για εξαγγελία, όχι για ψηφισμένη διάταξη.

Αλλά το χρονοδιάγραμμα είναι ήδη στο τραπέζι.

Πώς διαβάζεται σωστά ένας χάρτης

Τέσσερις ερωτήσεις, που θα σας οδηγήσουν στον σωστό δρόμο.

- Υπάρχει υπογεγραμμένη σύμβαση για το έργο;
- Υπάρχει εργοτάξιο που το βλέπεις με τα μάτια σου;
- Υπάρχει σχολείο, γιατρός και σούπερ μάρκετ που δουλεύουν και τον χειμώνα;
- Και η τελευταία, που είναι και η σημαντικότερη. Πότε παραδίδεται;

Γιατί ένα έργο που ετοιμάζεται ανεβάζει τις τιμές, αυτό είναι αναμενόμενο και σωστό.

Το θέμα είναι το premium να είναι ανάλογο της αναμονής.

Αν το έργο παραδίδεται σε δύο χρόνια, πληρώνετε λογικά κάτι παραπάνω από ό,τι θα άξιζε η περιοχή χωρίς αυτό.

Αν παραδίδεται σε δέκα, το ίδιο premium δεν δικαιολογείται, γιατί μεσολαβεί μια ολόκληρη δεκαετία με τα λεφτά σας δεσμευμένα.

Και σε καμία περίπτωση δεν πληρώνετε σήμερα την τιμή που θα έχει η περιοχή την επομένη των εγκαινίων. Αυτή η τιμή ανήκει σε εσάς, όχι στον πωλητή.

Αν οι απαντήσεις είναι ναι, δεν αγοράζετε προσδοκία. Αγοράζετε διεύθυνση.

«Το premium πληρώνεται ανάλογα με την αναμονή. Δύο χρόνια είναι επένδυση, δέκα χρόνια είναι υπομονή.»

Στην Epsilon Team Real Estate χαρτογραφούμε την Αττική εδώ και δεκαεπτά χρόνια, με εκτιμήσεις και όχι με εντυπώσεις.

Αν σκέφτεστε να αγοράσετε, να πουλήσετε ή απλώς θέλετε να μάθετε τι πραγματικά συμβαίνει στη δική σας γειτονιά, μιλήστε μαζί μας.

ΠΗΓΕΣ

Τράπεζα της Ελλάδος, δείκτες τιμών οικιστικών και επαγγελματικών ακινήτων

<https://www.bankofgreece.gr/statistika/agora-akinhtwn/deiktes-timwn-oikistikwn-kai-epaggelmatikwn-akinhtwnwn>

Ελληνικό Μετρό ΑΕ, Γραμμή 4, γενική περιγραφή

https://www.emetro.gr/?page_id=8633&lang=en

Ελληνικό Μετρό ΑΕ, Τμήμα Α, Άλσος Βεΐκου Γουδή

https://www.emetro.gr/?page_id=8643&lang=en

Ελληνικό Μετρό ΑΕ, σταθμοί Γραμμής 4

https://www.emetro.gr/?page_id=8342&lang=en



Evita Eleftheroudaki

Real Estate Agent | Real Estate Appraiser
co-founder



EPSILON TEAM
PREMIUM REAL ESTATE AGENCY

evita@epsilonteam.gr

Ο ευρωπαϊκός νόμος για τη στέγη.

Τι σημαίνει πραγματικά για όποιον αγοράζει στην Αττική

Στις 9 Σεπτεμβρίου 2026 η Ευρωπαϊκή Επιτροπή παρουσίασε τον πρώτο ευρωπαϊκό νόμο για τη στέγη. Δεν ισχύει ακόμη. Είναι πρόταση και πρέπει πρώτα να την ψηφίσουν το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και τα κράτη μέλη.

Τι λέει, με απλά λόγια: **σε περιοχές όπου τα σπίτια έχουν γίνει πολύ ακριβά για όσους ζουν εκεί, το κράτος θα μπορεί να περιορίζει τις βραχυχρόνιες μισθώσεις τύπου Airbnb, τα εξοχικά και τα άδεια σπίτια. Όχι σε όλη τη χώρα. Μόνο σε συγκεκριμένες περιοχές όπου το πρόβλημα αποδεικνύεται με στοιχεία.**

Πότε μια περιοχή θεωρείται περιοχή με στεγαστικό πρόβλημα

Η Ευρώπη ορίζει ένα απλό μέτρο σύγκρισης.

Παίρνει την τιμή ενός μέσου σπιτιού στην περιοχή και το συγκρίνει με το πόσα εισοδήματα βγάζει ο μέσος κάτοικος σε έναν χρόνο.

Αν το σπίτι κοστίζει όσα βγάζει κάποιος σε οκτώ χρόνια, και επιπλέον η αναλογία αυτή έχει χειροτερέψει την τελευταία δεκαετία και δεν προβλέπεται να βελτιωθεί μέσα στα επόμενα τρία χρόνια, τότε η περιοχή πληροί τα κριτήρια για την απαγόρευση.

Αν το σπίτι κοστίζει όσα βγάζει κάποιος σε δέκα χρόνια, τα κριτήρια θεωρούνται αυτομάτως καλυμμένα και δεν χρειάζεται να εξεταστεί η πορεία της δεκαετίας.

Ποιος αποφασίζει και τι πρέπει να αποδείξει

Η Ευρώπη δεν αποφασίζει.

Την απόφαση την παίρνει κάθε κράτος, με τον τρόπο που ορίζει το δικό του δίκαιο.

Στην Ελλάδα αυτό σημαίνει η κυβέρνηση, με νόμο και υπουργική απόφαση, όχι ο κάθε δήμος μόνος του.

Πριν επιβληθεί οποιοσδήποτε περιορισμός, η αρμόδια αρχή οφείλει να αποδείξει με στοιχεία δύο πράγματα.

Πρώτον, ότι οι βραχυχρόνιες μισθώσεις έβλαψαν πραγματικά τη στέγαση της περιοχής για τουλάχιστον τρία χρόνια.

Δεύτερον, ότι ένα πιο ήπιο μέτρο δεν θα είχε το ίδιο αποτέλεσμα.

Τα μέτρα ισχύουν για πέντε χρόνια και μετά επανεξετάζονται.

Υπάρχουν και δύο σημαντικές εξαιρέσεις.

Η πρώτη αφορά τον ιδιοκτήτη που μένει στο σπίτι του και το διαθέτει σε επισκέπτες μόνο όταν λείπει, για παράδειγμα λίγες εβδομάδες τον χρόνο. Αυτός δεν θίγεται, γιατί το σπίτι του δεν βγαίνει από την αγορά κατοικίας.

Οι περιορισμοί στοχεύουν στα ακίνητα που λειτουργούν μόνιμα ως τουριστικά καταλύματα.

Η δεύτερη εξαίρεση αφορά όποιον κανόνα μπει σχετικά με την αγορά ακινήτων.

Θα ισχύει μόνο για τις επόμενες αγορές. Όποιος έχει ήδη αγοράσει το σπίτι του δεν χάνει τίποτα και δεν υποχρεώνεται σε καμία αλλαγή.

Τι γράφτηκε λάθος

Οι βρετανικές εφημερίδες το παρουσίασαν ως απαγόρευση στους Βρετανούς να αγοράζουν εξοχικό στην Ευρώπη. **Δεν ισχύει.**
Η Κομισιόν το ξεκαθάρισε. Ο νόμος δεν απαγορεύει σε κανέναν να αγοράσει σπίτι και δεν δίνει καινούργιες εξουσίες σε καμία αρχή. Οι αποφάσεις για τη στέγη παραμένουν στα χέρια κάθε κράτους, όπως ήταν πάντα. Η Ευρώπη απλώς ορίζει κοινούς κανόνες για όσα κράτη έχουν ήδη αυτή τη δυνατότητα, ώστε τα μέτρα τους να μην ακυρώνονται στα δικαστήρια.

Η Ελλάδα το εφαρμόζει ήδη

Αν λοιπόν ψηφιστεί ο ευρωπαϊκός νόμος, η Ελλάδα δεν θα χρειαστεί να αλλάξει πολιτική. Θα έχει απλώς πιο στέρεη νομική βάση για ό,τι ήδη εφαρμόζει.

Τι σημαίνει για εσάς

Αν αγοράζετε σπίτι για να μείνετε, δεν σας αφορά σε τίποτα.
Αν αγοράζετε για επένδυση στην Αττική, ελέγξτε τρία πράγματα πριν υπογράψετε.

Σε ποια ακριβώς περιοχή βρίσκεται το ακίνητο.
Αν είναι ήδη δηλωμένο για βραχυχρόνια μίσθωση.
Και το πιο σημαντικό, αν η επένδυση αποδίδει ακόμη και με κανονικό, μακροχρόνιο ενοίκιο.
Στην Αττική μιλάμε για αποδόσεις γύρω στο 4 έως 6% πριν από φόρους και έξοδα. Δεν είναι εντυπωσιακό νούμερο, είναι όμως το σενάριο που αντέχει σε αλλαγές νόμων.
Αν είστε ξένος αγοραστής και ανησυχήσατε από τα πρωτοσέλιδα, δεν υπάρχει λόγος.
Κανείς δεν σας εμποδίζει να αγοράσετε στην Ελλάδα. Αυτό που αλλάζει είναι ότι οι κανόνες γίνονται κοινοί και σαφείς για όλους.
Ο νόμος αυτός δεν θα κάνει τα σπίτια φθηνότερα.
Θα κάνει όμως τους κανόνες σταθερούς και προβλέψιμους, και στα ακίνητα η σταθερότητα αξίζει συχνά περισσότερο από μια καλή τιμή.

Στην Epsilon Team Real Estate παρακολουθούμε κάθε αλλαγή που επηρεάζει την αξία και τη χρήση του ακινήτου σας. Αν σκέφτεστε αγορά, πώληση ή επένδυση στην Αττική και θέλετε εικόνα βασισμένη σε στοιχεία και όχι σε τίτλους εφημερίδων, επικοινωνήστε μαζί μας

ΠΗΓΕΣ:

[Ευρωπαϊκή Επιτροπή, ο νόμος για την προσιτή στέγη](#)
[Ευρωπαϊκή Επιτροπή, η νομοθετική πρόταση](#)
[Κανονισμός \(ΕΕ\) 2024/1028 για τις βραχυχρόνιες μισθώσεις](#)



Esmeralda Papagiannopoulou
Real Estate Agent | Real Estate Appraiser
co-founder

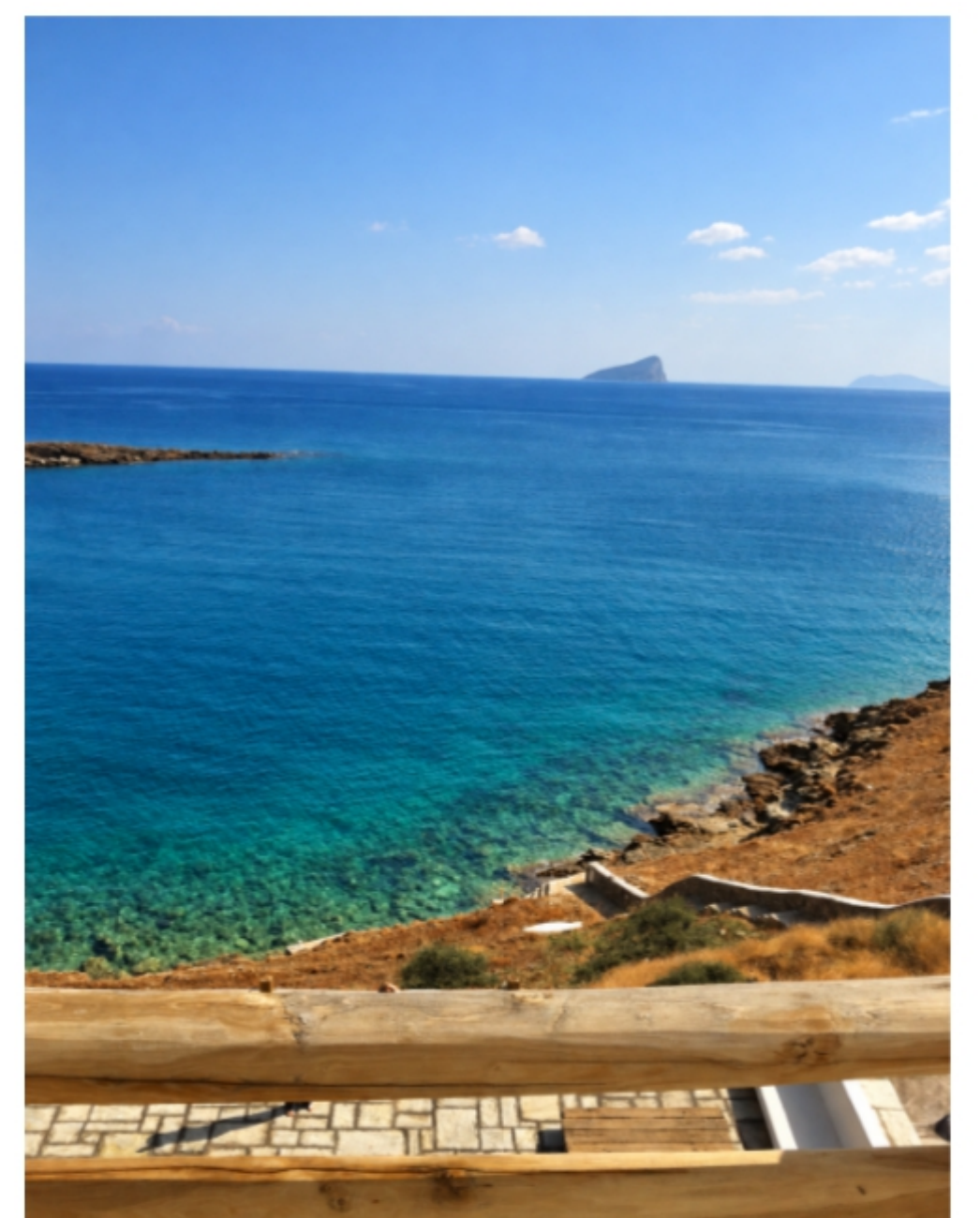


esmeralda@epsilonteam.gr

Παραλία Σιμουσί - Κύθνος - Κυκλάδες

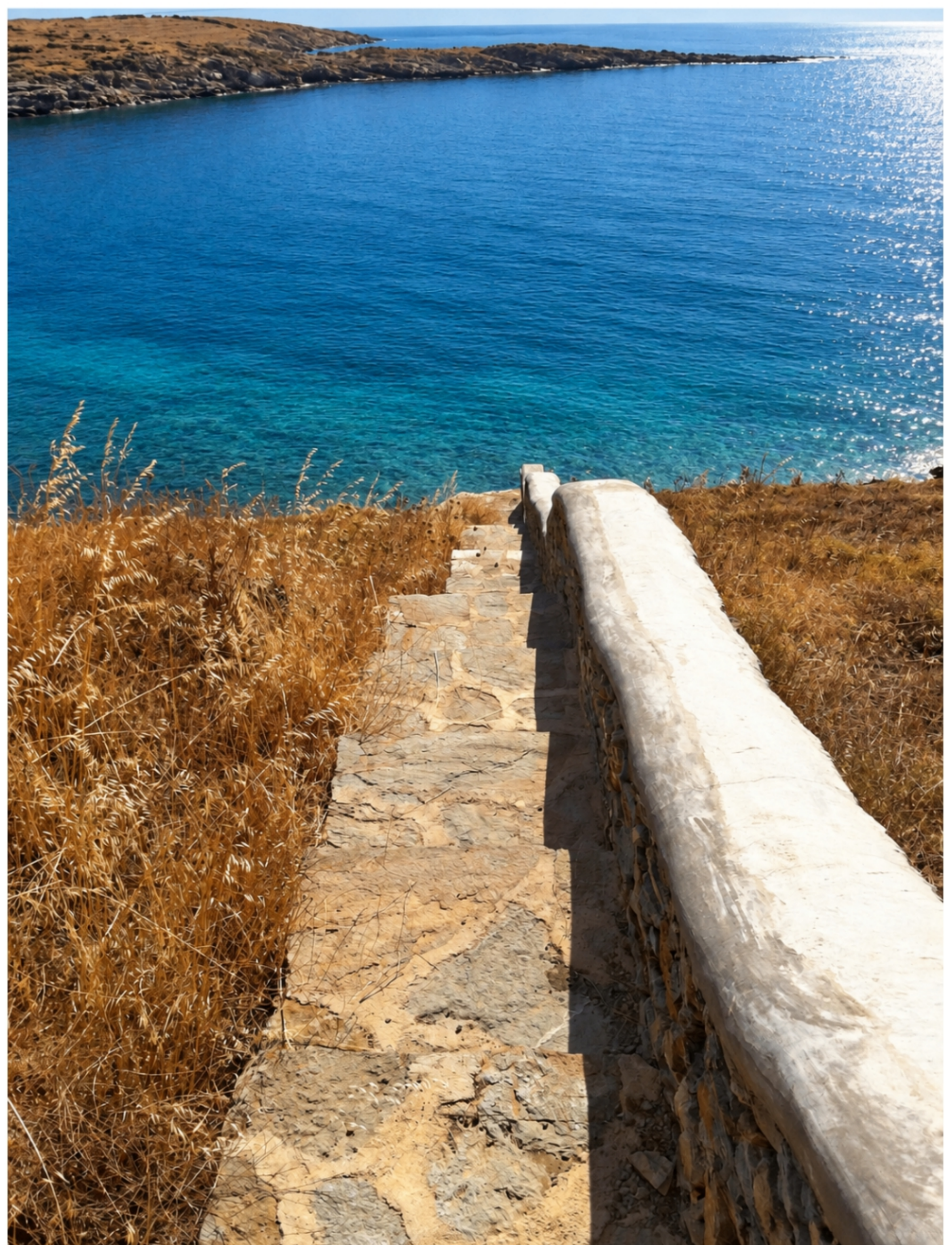


PROPERTY CODE: EE2572630
EPSILON TEAM
real estate agents / appraisers
TEL: +302107212284
MOBILE: +30 6944 626 626
WEBSITE: www.epsilonteam.gr
BLOG | MAGAZINE: www.epsilonliving.gr





Πωλείται στην παραλία Σιμούσι της Κύθνου, πολυτελής παραθαλάσσια κατοικία 350 τ.μ., σε οικόπεδο 4.100 τ.μ., με άμεση πρόσβαση στη θάλασσα μέσω ιδιωτικής σκάλας. Αναπτύσσεται σε τρία επίπεδα και διαθέτει έξι master υπνοδωμάτια, ανεξάρτητο δωμάτιο προσωπικού με κουζίνα και μπάνιο, βεράντες άνω των 300 τ.μ., τζάκι, θέρμανση πετρελαίου, ξύλινα κουφώματα με διπλά τζάμια και δάπεδα Marathon Stones. Περιλαμβάνει δύο προστατευμένους χώρους με bbq, ξυλόφουρνο, κλειστό γκαράζ και πέντε επιπλέον ανοικτές θέσεις στάθμευσης. Κατασκευάστηκε το 2011 με υλικά κορυφαίας ποιότητας και συντηρείται κάθε χρόνο. Τιμή: €2.300.000.



Προσύμφωνο αγοράς ακινήτου. Τι σας εξασφαλίζει και τι όχι



Άρθρο του
Παρασκευά Λιάρτη
Νομικού Συμβούλου της



Το προσύμφωνο αγοράς ακινήτου υπογράφεται σχεδόν πάντα για τον ίδιο λόγο. Η συμφωνία έχει κλείσει, αλλά το οριστικό συμβόλαιο θέλει ακόμη δύο ή τρεις μήνες. Στο μεταξύ εγκρίνεται το δάνειο, ο μηχανικός τρέχει την ταυτότητα κτιρίου, ο πωλητής ψάχνει πιστοποιητικά που τελευταία φορά τα είδε το 1987. Και ο αγοραστής κοιμάται ήσυχος, επειδή πιστεύει ότι το ακίνητο είναι πλέον κλειδωμένο.

Μερικές φορές είναι.

Άλλες φορές, το χαρτί αποδεικνύεται πολύ λιγότερο ισχυρό από όσο του είπαν.

Η διαφορά κρίνεται σε τέσσερα ή πέντε σημεία, τα οποία αξίζει να τα ξέρετε πριν υπογράψετε ένα προσύμφωνο αγοράς ακινήτου και όχι αφού τα χρήματα έχουν φύγει.

Τι είναι το προσύμφωνο αγοράς ακινήτου και γιατί πρέπει να είναι συμβολαιογραφικό

Προσύμφωνο είναι η σύμβαση με την οποία τα μέρη αναλαμβάνουν την υποχρέωση να καταρτίσουν στο μέλλον μια ορισμένη σύμβαση, εδώ την αγοραπωλησία.

Το άρθρο 166 του Αστικού Κώδικα είναι σαφές.

Το προσύμφωνο υπόκειται στον τύπο που ο νόμος ορίζει για τη σύμβαση που πρόκειται να συναφθεί.

Επειδή η μεταβίβαση κυριότητας ακινήτου απαιτεί συμβολαιογραφικό έγγραφο κατά τα άρθρα 369 και 1033 ΑΚ, στον ίδιο ακριβώς τύπο υποβάλλεται υποχρεωτικά και το προσύμφωνο.

Από εδώ ξεκινάει ο πρώτος κίνδυνος.

Το ιδιωτικό συμφωνητικό που υπογράφεται βιαστικά σε ένα γραφείο, με δύο υπογραφές και μια απόδειξη, δεν είναι προσύμφωνο αγοράς ακινήτου. Είναι απολύτως άκυρο.

Κατά πάγια νομολογία του Αρείου Πάγου, η προκαταβολή που δόθηκε αναζητείται τότε μόνο με τις διατάξεις του αδικαιολόγητου πλουτισμού, ενώ συμπαρασύρεται σε ακυρότητα και η συμφωνία περί αρραβώνα.

Με απλά λόγια, χάνετε το ακίνητο και διεκδικείτε τα χρήματά σας από αισθητά πιο αδύναμη θέση.

Τι εξασφαλίζει πραγματικά ένα προσύμφωνο αγοράς ακινήτου

Η ρήτρα αυτοσύμβασης, το πιο χρήσιμο άρθρο του κειμένου

Εδώ βρίσκεται η ουσιαστική εξασφάλιση ενός προσυμφώνου αγοράς ακινήτου. Με το ίδιο το κείμενο ο πωλητής χορηγεί στον αγοραστή ανέκκλητη εντολή και πληρεξουσιότητα να υπογράψει μόνος του το οριστικό συμβόλαιο, με αυτοσύμβαση κατά το άρθρο 235 ΑΚ και με ισχύ και για τις περιπτώσεις των άρθρων 223 και 726 ΑΚ, δηλαδή ακόμη και σε θάνατο ή δικαιοπρακτική ανικανότητα του πωλητή.

Ο Άρειος Πάγος έχει κρίνει επανειλημμένα έγκυρες τέτοιες ρήτρες. Τη λύση αναγνωρίζει και ο ίδιος ο νομοθέτης, αφού ο Κώδικας Φορολογίας Περιουσίας προβλέπει ειδική διαδικασία οριστικοποίησης με αυτοσύμβαση για προσύμφωνα που είχαν συνταχθεί μέχρι τις 31 Αυγούστου 2004, χωρίς προηγούμενη πρόσκληση του πωλητή.

Προσοχή όμως σε ένα σημείο.

Η αυτοσύμβαση λύνει το πρόβλημα της υπογραφής, όχι του φακέλου.

Αν λείπει η φορολογική ενημερότητα του πωλητή ή η βεβαίωση μηχανικού, αυτά μπορούν να αναζητηθούν με βάση την πληρεξουσιότητα από τον αγοραστή, θα συναντήσει όμως πολύ σοβαρά πρακτικά προβλήματα.

Η αγωγή καταδίκης σε δήλωση βουλήσεως

Εδώ ένα προσύμφωνο αγοράς ακινήτου δείχνει τη δύναμή του.

Αν ο πωλητής αρνηθεί να προσέλθει, ο αγοραστής δεν μένει με μια απλή αξίωση αποζημίωσης.

Το άρθρο 949 του Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας ορίζει ότι όταν κάποιος καταδικάζεται σε δήλωση βούλησης, η δήλωση αυτή θεωρείται ότι έγινε μόλις η απόφαση γίνει τελεσίδικη.

Ο Άρειος Πάγος το περιγράφει ως ειδικό τρόπο αναγκαστικής εκτέλεσης που επέρχεται κατά πλάσμα του νόμου.

Πρακτικά, το δικαστήριο υπογράφει στη θέση του πωλητή.

Το μειονέκτημα είναι ο χρόνος, γιατί μέχρι την τελεσιδικία μπορεί να περάσουν χρόνια.

Αρραβώνας, προκαταβολή και ποινική ρήτρα δεν είναι το ίδιο πράγμα

Αυτά τα τρία μπερδεύονται συνεχώς και έχουν εντελώς διαφορετικές συνέπειες.

Η απλή προκαταβολή συνυπολογίζεται στο τίμημα και επιστρέφεται αν η αγορά δεν προχωρήσει χωρίς υπαιτιότητα του αγοραστή.

Ο αρραβώνας των άρθρων 402 και 403 ΑΚ καταπίπτει υπέρ του πωλητή όταν υπαναχωρεί ο αγοραστής και επιστρέφεται στο διπλάσιο στην αντίστροφη περίπτωση.

Η ποινική ρήτρα των άρθρων 404 και επόμενα ΑΚ είναι προσυμφωνημένη κύρωση που δεν απαιτεί απόδειξη ζημίας.

Αυτό που γράφει το κείμενο καθορίζει τι θα πάρετε πίσω, όχι αυτό που συζητήθηκε στο τηλέφωνο.

Οι κίνδυνοι που ένα προσύμφωνο αγοράς ακινήτου δεν καλύπτει

Δεν μεταγράφεται, άρα δεν δεσμεύει τρίτους

Αυτό εκπλήσσει τους περισσότερους αγοραστές, ιδίως όσους έρχονται από χώρες με δεσμευτική προκαταχώριση της πώλησης.

Το προσύμφωνο αγοράς ακινήτου δημιουργεί ενοχική υποχρέωση, δεν μεταβιβάζει κυριότητα και δεν μεταγράφεται.

Αν ο πωλητής πουλήσει το ίδιο ακίνητο σε τρίτον και εκείνος μεταγράψει πρώτος, κύριος γίνεται ο τρίτος.

Εσείς μένετε με αξίωση αποζημίωσης απέναντι σε κάποιον που μόλις εισέπραξε.

Κατά την κρατούσα άποψη μάλιστα, η αγωγή του άρθρου 949 ΚΠολΔ δεν εγγράφεται στα βιβλία διεκδικήσεων του άρθρου 220 ΚΠολΔ, ακριβώς επειδή είναι ενοχική.

Δεν υπάρχει δηλαδή καν δημόσια προειδοποίηση προς τους τρίτους.

Η πρακτική απάντηση δεν βρίσκεται μέσα στο προσύμφωνο αλλά δίπλα του.

Συζητήστε με τον δικηγόρο σας τη δυνατότητα εγγραφής προσημείωσης υποθήκης επί του ακινήτου υπέρ σας, για την εξασφάλιση της αξίωσης επιστροφής της προκαταβολής και της ποινικής ρήτρας.

Δεν σας κάνει κύριο.

Σας βάζει όμως στη σειρά και, στην πράξη, αποθαρρύνει τη δεύτερη πώληση.

Βάρη, κατασχέσεις και εκκρεμότητες του πωλητή

Στο διάστημα ανάμεσα στο προσύμφωνο αγοράς ακινήτου και το οριστικό συμβόλαιο, το ακίνητο εξακολουθεί να ανήκει στον πωλητή.

Μπορεί να εγγραφεί κατάσχεση από δανειστή, να ανοίξει πτωχευτική διαδικασία, να αποκαλυφθούν ληξιπρόθεσμες οφειλές που μπλοκάρουν την έκδοση των πιστοποιητικών.

Εδώ βρίσκεται ο μεγαλύτερος κίνδυνος γι' αυτόν που κάνει το προσύμφωνο.

Ο πλήρης έλεγχος τίτλων και βαρών γίνεται πριν από την υπογραφή του προσυμφώνου, όχι πριν από το οριστικό.

Είναι η φθηνότερη ασφάλεια ολόκληρης της συναλλαγής.

Πολεοδομικές εκκρεμότητες που τρώνε την προθεσμία

Το άρθρο 83 του ν. 4495/2017 απαιτεί υπεύθυνη δήλωση ιδιοκτήτη και βεβαίωση μηχανικού σε κάθε δικαιοπραξία εν ζωή που έχει ως αντικείμενο τη μεταβίβαση ή τη σύσταση εμπράγματος δικαιώματος, με βαριές κυρώσεις για όσους την παραλείπουν.

Ζητήστε τη βεβαίωση και την ηλεκτρονική ταυτότητα κτιρίου πριν υπογράψετε, όχι αφού δεσμευτείτε.

Διαφορετικά η προθεσμία εξαντλείται ενώ τακτοποιείται μια κλειστή ημιυπαίθρια του 2004.

Ο κανόνας των μετρητών που ακυρώνει αυτοδικαίως το προσύμφωνο

Είναι η διάταξη που αγνοείται συχνότερα και έχει τις πιο βίαιες συνέπειες. Με το άρθρο 3 του ν. 5073/2023 προστέθηκε παράγραφος 8 στο άρθρο 20 του ν. 3842/2010.

Κατά τη σύνταξη των συμβολαιογραφικών εγγράφων μεταβίβασης ακινήτων με επαχθή αιτία, των προσυμφώνων και των εξοφλητικών πράξεων, η καταβολή του τιμήματος γίνεται αποκλειστικά με τη χρήση τραπεζικών μέσων πληρωμής.

Έγγραφο στο οποίο καταγράφεται προκαταβολή ή εξόφληση με μετρητά είναι αυτοδικαίως άκυρο, απαγορεύεται να μεταγραφεί και δεν παράγει κανένα έννομο αποτέλεσμα έναντι των συμβαλλομένων, του Δημοσίου και οποιουδήποτε τρίτου. Το αυτοτελές πρόστιμο ανέρχεται στο 10% του τιμήματος που δεν προκύπτει ότι καταβλήθηκε τραπεζικά, με κατώτατο όριο τις 10.000 ευρώ.

Για τους αγοραστές του εξωτερικού αυτό μεταφράζεται σε τρία απλά πράγματα.

Έμβασμα και όχι μετρητά.

Λογαριασμός στο όνομα εκείνου που υπογράφει το προσύμφωνο αγοράς ακινήτου.

Και αποδεικτικά φυλαγμένα, γιατί θα ζητηθούν.

Τι πρέπει να γράφει ένα σωστά δομημένο προσύμφωνο αγοράς ακινήτου

Τα παρακάτω δεν είναι διακοσμητικά.

Είναι ακριβώς τα σημεία στα οποία κρίνεται αν ένα προσύμφωνο αγοράς ακινήτου θα σταθεί όταν χρειαστεί.

- Πλήρης περιγραφή του ακινήτου, τίτλοι κτήσης, ΚΑΕΚ και ποσοστά συνιδιοκτησίας
- Τίμημα, χρόνος και τρόπος καταβολής, αποκλειστικά με τραπεζικά μέσα πληρωμής
- Αποκλειστική προθεσμία υπογραφής του οριστικού και ρητή πρόβλεψη για το τι ισχύει αν παρέλθει
- Ρήτρα αυτοσύμβασης με ανέκκλητη εντολή και πληρεξουσιότητα προς τον αγοραστή
- Αμοιβαία ποινική ρήτρα, όχι μόνο εις βάρος του αγοραστή
- Δέσμευση του πωλητή ότι θα παραδώσει το ακίνητο ελεύθερο βαρών, διεκδικήσεων και οφειλών
- Κατανομή των πιστοποιητικών, ποιος τα εκδίδει και μέχρι ποια ημερομηνία
- Πρόβλεψη για μη έγκριση στεγαστικού δανείου, με επιστροφή της προκαταβολής
- Χρόνος παράδοσης κατοχής και κλειδιών, καθώς και τύχη τυχόν υφιστάμενων μισθώσεων.
- Αρμόδια δικαστήρια και επίσημη μετάφραση για αλλοδαπούς συμβαλλόμενους

Το προσύμφωνο αγοράς ακινήτου δεν είναι χαρτί καθησυχασμού.
Είναι εργαλείο, και όπως κάθε εργαλείο αξίζει όσο και τα χέρια που το έφτιαξαν.
Γραμμένο σωστά, με ρήτρα αυτοσύμβασης, καθαρή προθεσμία και ελεγμένο φάκελο,
κρατάει πράγματι το ακίνητο κλειδωμένο.
Γραμμένο βιαστικά, κρατάει μόνο τον ύπνο σας ήσυχο.
Μέχρι το τηλεφώνημα.

Συχνές ερωτήσεις

Μπορεί ένα προσύμφωνο αγοράς ακινήτου να γίνει με ιδιωτικό συμφωνητικό;

Όχι. Ο νόμος απαιτεί τον ίδιο τύπο με το οριστικό συμβόλαιο, δηλαδή συμβολαιογραφικό έγγραφο.
Το ιδιωτικό συμφωνητικό είναι άκυρο και η προκαταβολή αναζητείται μόνο με τις διατάξεις του αδικαιολόγητου πλουτισμού.
Αποτελεί βέβαια, το ιδιωτικό συμφωνητικό, αποδεικτικό των διαπραγματεύσεων για την πώληση και πρακτικά λειτουργεί ως δεσμευτικό κείμενο, γιατί η παραβίαση των όρων του μπορεί να δημιουργήσει αξιώσεις για αποζημίωση.

Πόση προκαταβολή δίνεται συνήθως;

Δεν υπάρχει ποσοστό που να ορίζει ο νόμος.
Στην αγορά της Αττικής η συνήθης πρακτική κινείται μεταξύ 5 και 10% του τιμήματος, με αποκλίσεις ανάλογα με τη διαπραγματευτική θέση των μερών και τον χρόνο που χρειάζεται ο πωλητής για τα πιστοποιητικά.

Τι γίνεται αν ο πωλητής πουλήσει σε άλλον;

Αν ο τρίτος μεταγράψει πρώτος, γίνεται κύριος του ακινήτου.
Εσείς διατηρείτε αξίωση αποζημίωσης και την ποινική ρήτρα απέναντι στον πωλητή.
Γι αυτό ακριβώς αξίζει να συζητηθεί η εγγραφή προσημείωσης υποθήκης υπέρ του αγοραστή.

Πόσο χρόνο ισχύει ένα προσύμφωνο αγοράς ακινήτου;

Όσο ορίζει το ίδιο το κείμενο.
Καλό είναι η προθεσμία να είναι ρητή και αποκλειστική, με πρόβλεψη παράτασης υπό όρους.
Προσύμφωνο χωρίς ημερομηνία δεν είναι γενναιοδωρία, είναι εκκρεμότητα.

ΠΩΛΕΙΤΑΙ ΣΤΟ ΜΕΤΣ



Πωλείται διαμέρισμα 69 τ.μ., στην ιδιαίτερα προνομιακή περιοχή του Μετς, σε κοντινή απόσταση από το Καλλιμάρμαρο και με εύκολη πρόσβαση στο κέντρο της Αθήνας. Είναι πλήρως ανακαινισμένο το 2026 και βρίσκεται στον 5ο και τελευταίο όροφο του κτιρίου.

Η διαρρύθμισή του περιλαμβάνει ένα υπνοδωμάτιο, άνετο και φωτεινό χώρο υποδοχής, ανεξάρτητη κουζίνα και ένα πλήρες μπάνιο, ενώ ο νοτιοανατολικός προσανατολισμός και η θέση του στον τελευταίο όροφο εξασφαλίζουν άπλετο φυσικό φως κατά τη διάρκεια της ημέρας.

Διαθέτει κουφώματα αλουμινίου με διπλά τζάμια και σίτες, ξύλινα δάπεδα και γρανιτοπλακάκια, τέντες, πόρτα ασφαλείας, θυροτηλεόραση και σύστημα συναγερμού Ajax.

Η θέρμανση και ο κλιματισμός πραγματοποιούνται μέσω κλιματιστικών μονάδων, ενώ υπάρχει δυνατότητα εγκατάστασης φυσικού αερίου. Παραδίδεται με εντοιχισμένες ηλεκτρικές συσκευές, μεταξύ των οποίων ψυγείο, εστίες και φούρνος Pyramis, καθώς και πλυντήριο πιάτων και πλυντήριο ρούχων Whirlpool.

Τιμή: €270.000.

PROPERTY CODE: ΕΠ2578688

EPSILON TEAM

real estate agents / appraisers

TEL: +302107212284

MOBILE: +30 6944 626 626

WEBSITE: www.epsilonteam.gr

BLOG | MAGAZINE: www.epsilonliving.gr

Instagram: @epsilon team.1

Μονοκατοικία επάνω στο νερό - Ξυλόκαστρο



PROPERTY CODE: EE2552290
EPSILON TEAM
real estate agents / appraisers
TEL: +302107212284
MOBILE: +30 6944 626 626
WEBSITE: www.epsilonteam.gr
BLOG | MAGAZINE:
www.epsilonliving.gr





Πωλείται παραθαλάσσια μονοκατοικία τριών επιπέδων 217 τ.μ. σε οικόπεδο 850 τ.μ. στο Ξυλόκαστρο, κατασκευής 1975 και ανακαινισμένη το 2020. Διαθέτει συνολικά 4 υπνοδωμάτια, 3 μπάνια, 2 κουζίνες, 2 σαλόνια, κήπο, αποθήκη και δυνατότητα στάθμευσης για 4 ή περισσότερα αυτοκίνητα. Στο οικόπεδο μπορούν να κτιστούν συνολικά 400τμ. Απέχει 15 χλμ από την πόλη του Ξυλοκάστρου, 18 χλμ από τον σταθμό του Προαστιακού και 160 χιλιόμετρα από το αεροδρόμιο Ελευθέριος Βενιζέλος. Το ακίνητο προσφέρει εκπληκτική θέα στη θάλασσα, βρίσκεται πάνω στην παραλία και είναι κατάλληλο για εξοχική κατοικία και Golden Visa. Τιμή: €560.000

Φορολογικά και διαδικαστικά θέματα που αφορούν κάθε ιδιοκτήτη

Το νέο τέλος που μπορεί να αλλάξει τον λογαριασμό κάθε ακινήτου

Από την **1η Ιανουαρίου 2027** αλλάζει ο τρόπος με τον οποίο οι δήμοι επιβαρύνουν την ακίνητη περιουσία.

Το Τέλος Ακίνητης Περιουσίας ΤΑΠ και ο Φόρος Ηλεκτροδοτούμενων Χώρων καταργούνται και τη θέση τους παίρνει το Τέλος Τοπικής Ανάπτυξης.

Η αλλαγή μπορεί να μοιάζει με μία απλή συγχώνευση δύο χρεώσεων.

Δεν είναι.

Το νέο τέλος συνδέεται πιο άμεσα με την αξία του ακινήτου και γι αυτό η επίδρασή του δεν θα είναι ίδια για όλους.

Οι ιδιοκτήτες παλαιότερων και μικρότερων ακινήτων σε περιοχές χαμηλής ή μεσαίας τιμής ζώνης ενδέχεται να δουν μικρή επιβάρυνση ή ακόμη και ελάφρυνση.

Αντίθετα, οι ιδιοκτήτες μεγάλων, νεόδμητων κατοικιών σε ακριβές περιοχές της Αττικής είναι πιθανό να πληρώσουν περισσότερο.

Και εδώ βρίσκεται η ουσία. **Δεν φορολογείται απλώς το τετραγωνικό μέτρο.**

Μετρά πλέον πολύ περισσότερο το πού βρίσκεται το ακίνητο και πόσο παλιό είναι.



Τετραγωνικά μέτρα, επί τιμή ζώνης, επί συντελεστή παλαιότητας, επί συντελεστή δήμου.

Πώς υπολογίζεται το νέο τέλος

Ο υπολογισμός βασίζεται στην επιφάνεια του ακινήτου, στην τιμή ζώνης, στον συντελεστή παλαιότητας και στον συντελεστή που θα αποφασίσει ο κάθε δήμος. Ο συντελεστής του δήμου μπορεί να κυμαίνεται από 0,30 έως 0,70 τοις χιλίοις και μπορεί να διαφέρει ακόμη και μεταξύ δημοτικών ενοτήτων του ίδιου δήμου.

Ο βασικός υπολογισμός είναι απλός. Τετραγωνικά μέτρα, επί τιμή ζώνης, επί συντελεστή παλαιότητας, επί συντελεστή δήμου.

Το ποσό δεν συνδέεται με την κατανάλωση ηλεκτρικού ρεύματος. Για τα ηλεκτροδοτούμενα ακίνητα θα εισπράττεται σε δόσεις μέσω των λογαριασμών ρεύματος.

Για τα μη ηλεκτροδοτούμενα ακίνητα θα βεβαιώνεται απευθείας από τον δήμο.

Το τέλος καθαριότητας και φωτισμού δεν καταργείται και θα εξακολουθήσει να εμφανίζεται χωριστά.

Τρία παραδείγματα από την Αττική

Τα παρακάτω παραδείγματα είναι ενδεικτικά.
Χρησιμοποιούν ως βασικό σενάριο δημοτικό συντελεστή 0,50 τοις χιλίοις.
Το πραγματικό ποσό θα οριστικοποιηθεί όταν κάθε δήμος ανακοινώσει τον δικό του συντελεστή και όταν επιβεβαιωθούν τα στοιχεία του συγκεκριμένου ακινήτου.

Παλιό διαμέρισμα 80 τετραγωνικών μέτρων στην Κυψέλη, σε ζώνη 1.500 ευρώ, με ενδεικτικό συντελεστή παλαιότητας 0,60.
Η υπολογιζόμενη αξία για το τέλος είναι 72.000 ευρώ.
Με δημοτικό συντελεστή 0,50 τοις χιλίοις, το ετήσιο Τέλος Τοπικής Ανάπτυξης είναι 36 ευρώ.
Αν ο δήμος επιλέξει το κατώτατο όριο, το ποσό πέφτει στα 21,60 ευρώ. Αν επιλέξει το ανώτατο, ανεβαίνει στα 50,40 ευρώ.

Νεόδμητο διαμέρισμα 120 τετραγωνικών μέτρων στο Χαλάνδρι, σε ζώνη 2.000 ευρώ, χωρίς μείωση παλαιότητας.
Η υπολογιζόμενη αξία είναι 240.000 ευρώ.
Με συντελεστή 0,50 τοις χιλίοις, το τέλος φτάνει τα 120 ευρώ τον χρόνο.
Το εύρος διαμορφώνεται από 72 έως 168 ευρώ, ανάλογα με την απόφαση του δήμου.

Νεόδμητη κατοικία 200 τετραγωνικών μέτρων στη Γλυφάδα, σε ζώνη 4.600 ευρώ.
Η υπολογιζόμενη αξία φτάνει τις 920.000 ευρώ.
Με συντελεστή 0,50 τοις χιλίοις, το ετήσιο τέλος ανέρχεται σε 460 ευρώ.
Με τον χαμηλότερο συντελεστή θα είναι 276 ευρώ και με τον υψηλότερο 644 ευρώ.

Η σύγκριση αποκαλύπτει καθαρά τη νέα λογική.
Στο παλιό διαμέρισμα της Κυψέλης, το κεντρικό σενάριο αντιστοιχεί σε 36 ευρώ τον χρόνο.
Στο νεόδμητο διαμέρισμα του Χαλανδρίου, σε 120 ευρώ.
Στη μεγάλη νεόδμητη κατοικία της Γλυφάδας, σε 460 ευρώ.
Η επιφάνεια παίζει ρόλο, αλλά η υψηλή τιμή ζώνης και η απουσία μείωσης λόγω παλαιότητας είναι αυτά που απογειώνουν τη χρέωση.

Ενδεικτική σύγκριση με το σημερινό καθεστώς

Για να φανεί η τάξη μεγέθους, μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε ένα κοινό συγκριτικό σενάριο, με σημερινό ΤΑΠ 0,35 τοις χιλίοις και Φόρο Ηλεκτροδοτούμενων Χώρων 0,33 ευρώ ανά τετραγωνικό μέτρο.
Οι πραγματικοί σημερινοί συντελεστές διαφέρουν ανά δήμο, επομένως η σύγκριση δεν αποτελεί εκκαθάριση πραγματικού λογαριασμού.
Στο παλιό διαμέρισμα της Κυψέλης, οι δύο σημερινές χρεώσεις υπολογίζονται ενδεικτικά σε 51,60 ευρώ, ενώ το νέο τέλος με συντελεστή 0,50 τοις χιλίοις σε 36 ευρώ.
Η διαφορά είναι μείωση 15,60 ευρώ.
Στο νεόδμητο διαμέρισμα του Χαλανδρίου, οι σημερινές χρεώσεις υπολογίζονται σε 123,60 ευρώ και το νέο τέλος σε 120 ευρώ.
Η διαφορά είναι σχεδόν μηδενική.
Στη νεόδμητη κατοικία της Γλυφάδας, οι σημερινές χρεώσεις υπολογίζονται σε 388 ευρώ και το νέο τέλος σε 460 ευρώ. Η ενδεικτική αύξηση είναι 72 ευρώ.
Αν όμως ο δήμος επιλέξει τον ανώτατο συντελεστή, η συνολική χρέωση μπορεί να φτάσει τα 644 ευρώ.

Ποιος πληρώνει όταν το ακίνητο είναι μισθωμένο

Το τέλος βαρύνει τον ιδιοκτήτη, τον επικαρπωτή ή τον νομέα του ακινήτου κατά την 1η Ιανουαρίου κάθε έτους. Αν ο λογαριασμός ρεύματος εκδίδεται στο όνομα του μισθωτή, ο μισθωτής θα καταβάλλει πρακτικά τη δόση μέσω του λογαριασμού και θα την αφαιρεί από το μίσθωμα.

Αυτό σημαίνει ότι τα νέα μισθωτήρια πρέπει να διατυπώνονται καθαρά και οι δύο πλευρές να γνωρίζουν εκ των προτέρων πώς θα γίνεται ο συμψηφισμός.

Τι πρέπει να ελέγξει τώρα κάθε ιδιοκτήτης

Πριν από την πρώτη χρέωση, ο ιδιοκτήτης πρέπει να ελέγξει αν τα τετραγωνικά μέτρα, η χρήση, η παλαιότητα, το ποσοστό συνιδιοκτησίας και η ηλεκτροδότηση του ακινήτου εμφανίζονται σωστά στον δήμο, στο Ε9, στο Κτηματολόγιο και στα υπόλοιπα διαθέσιμα μητρώα.

Οι αποκλίσεις δεν είναι πλέον μία αθώα γραφειοκρατική λεπτομέρεια.

Μπορούν να οδηγήσουν σε λανθασμένη χρέωση και σε πρόστιμο.

Για μη υποβολή ή ανακριβή δήλωση προβλέπεται πρόστιμο ίσο με το διπλάσιο του οφειλόμενου τέλους.

Ιδιαίτερη προσοχή χρειάζεται σε τακτοποιημένους χώρους, κλεισμένες ημιυπαίθριες επιφάνειες, αποθήκες, θέσεις στάθμευσης, ακίνητα χωρίς ενεργή παροχή ρεύματος και ακίνητα που έχουν αλλάξει ιδιοκτήτη ή χρήση.

Το νέο σύστημα θα στηρίζεται στη διασταύρωση δεδομένων.

Με απλά λόγια, ό,τι δεν συμφωνεί σήμερα μεταξύ των μητρώων είναι καλύτερο να διορθωθεί πριν αρχίσουν να συμφωνούν οι υπολογιστές μεταξύ τους.

Οι υπόλοιπες αλλαγές που έρχονται

Στο νέο πλαίσιο για την αγορά ακινήτων περιλαμβάνεται η προγραμματισμένη παράταση έως το τέλος του 2030 της αναστολής του ΦΠΑ 24 τοις εκατό στις νέες οικοδομές.

Για τις συναλλαγές που υπάγονται στην αναστολή εξακολουθεί να εφαρμόζεται φόρος μεταβίβασης αντί ΦΠΑ, γεγονός που στηρίζει την αγορά νεόδμητων κατοικιών.

Παράταση έως το 2030 προβλέπεται και για την τριετή απαλλαγή από τον φόρο εισοδήματος των μισθωμάτων, όταν κατοικίες που παρέμεναν κενές επί τουλάχιστον τρία χρόνια επιστρέφουν στη μακροχρόνια μίσθωση ή όταν κατοικίες έως 120 τετραγωνικά μέτρα μετατρέπονται από βραχυχρόνια σε μακροχρόνια μίσθωση. Για οικογένειες με περισσότερα από δύο παιδιά, το όριο της επιφάνειας αυξάνεται κατά 20 τετραγωνικά μέτρα για κάθε επιπλέον παιδί.

Παρατείνεται επίσης το φορολογικό κίνητρο για δαπάνες ανακαίνισης, με συνολική μείωση φόρου έως 16.000 ευρώ, κατανεμημένη σε πέντε έτη και με τις νόμιμες προϋποθέσεις εξόφλησης και παραστατικών.

Η υποχρεωτική καταβολή των μισθωμάτων μέσω δηλωμένου τραπεζικού λογαριασμού μετατίθεται εκ νέου, καθώς η λειτουργία του Μητρώου Ιδιοκτησίας και Διαχείρισης Ακινήτων έχει καθυστερήσει.

Οι ιδιοκτήτες δεν πρέπει όμως να περιμένουν την τελευταία στιγμή.

Η δήλωση σωστού IBAN και η συμφωνία των στοιχείων μίσθωσης με το Ε9 και τα πραγματικά δεδομένα του ακινήτου θα αποτελέσουν βασικό μέρος της νέας διαδικασίας.

Το 2027 δεν φέρνει απλώς μία αλλαγή ονομασίας στον λογαριασμό του ηλεκτρικού ρεύματος. Φέρνει έναν διαφορετικό τρόπο υπολογισμού της δημοτικής επιβάρυνσης, ο οποίος συνδέεται πιο στενά με την αντικειμενική αξία, την επιφάνεια και την παλαιότητα του ακινήτου. Αυτό σημαίνει ότι δύο κατοικίες με τα ίδια τετραγωνικά μέτρα μπορεί να επιβαρυνθούν πολύ διαφορετικά, ανάλογα με την περιοχή στην οποία βρίσκονται και την ηλικία τους.

Οι ιδιοκτήτες πρέπει επίσης να γνωρίζουν ότι το νέο τέλος δεν αφορά μόνο τα ηλεκτροδοτούμενα ακίνητα. Θα επιβάλλεται και σε ακίνητα χωρίς ενεργή παροχή ρεύματος, με τη χρέωση να βεβαιώνεται απευθείας από τον δήμο. Παράλληλα, η διασταύρωση στοιχείων ανάμεσα σε δήμους, Ε9, Κτηματολόγιο και άλλα μητρώα κάνει ακόμη πιο σημαντική την ακρίβεια των δηλωμένων τετραγωνικών μέτρων, της χρήσης, της παλαιότητας και του ποσοστού ιδιοκτησίας.

Το πρώτο βήμα, επομένως, δεν είναι να περιμένουμε τον λογαριασμό του 2027.

Είναι να ελέγξουμε από τώρα αν τα στοιχεία του ακινήτου εμφανίζονται παντού σωστά.

Ιδιαίτερη προσοχή χρειάζονται οι τακτοποιημένοι χώροι, οι αποθήκες, οι θέσεις στάθμευσης, οι κλεισμένοι ημιυπαίθριοι χώροι, τα μη ηλεκτροδοτούμενα ακίνητα και όσα έχουν αλλάξει χρήση ή ιδιοκτήτη.

Σημείωση

Οι υπολογισμοί είναι ενδεικτικοί και βασίζονται στον Ν. 5314 του 2026, σε υποθετικό δημοτικό συντελεστή 0,50 τοις χιλίοις και σε ενδεικτικές τιμές ζώνης και συντελεστές παλαιότητας.

Οι οριστικές επιβαρύνσεις εξαρτώνται από τις αποφάσεις του κάθε δήμου και τα πραγματικά στοιχεία του ακινήτου.

Οι παρατάσεις φορολογικών κινήτρων και οι αλλαγές στο χρονοδιάγραμμα εφαρμογής πρέπει να ελέγχονται κατά τη δημοσίευση της σχετικής νομοθεσίας και των εφαρμοστικών αποφάσεων.

ΠΗΓΕΣ

[Νόμος 5314 του 2026, πλήρες ΦΕΚ.](#)

[Νόμος 5314 του 2026, ηλεκτρονική βιβλιοθήκη ΑΑΔΕ.](#)

[Υπουργείο Εσωτερικών, Κώδικας Τοπικής Αυτοδιοίκησης.](#)



Agelita Valai
Real Estate Agent
equity partner



agelita@epsilonteam.gr

ΡΕΤΙΡΕ ΟΡΟΦΟΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ - ΠΛ. ΜΑΒΙΛΗ



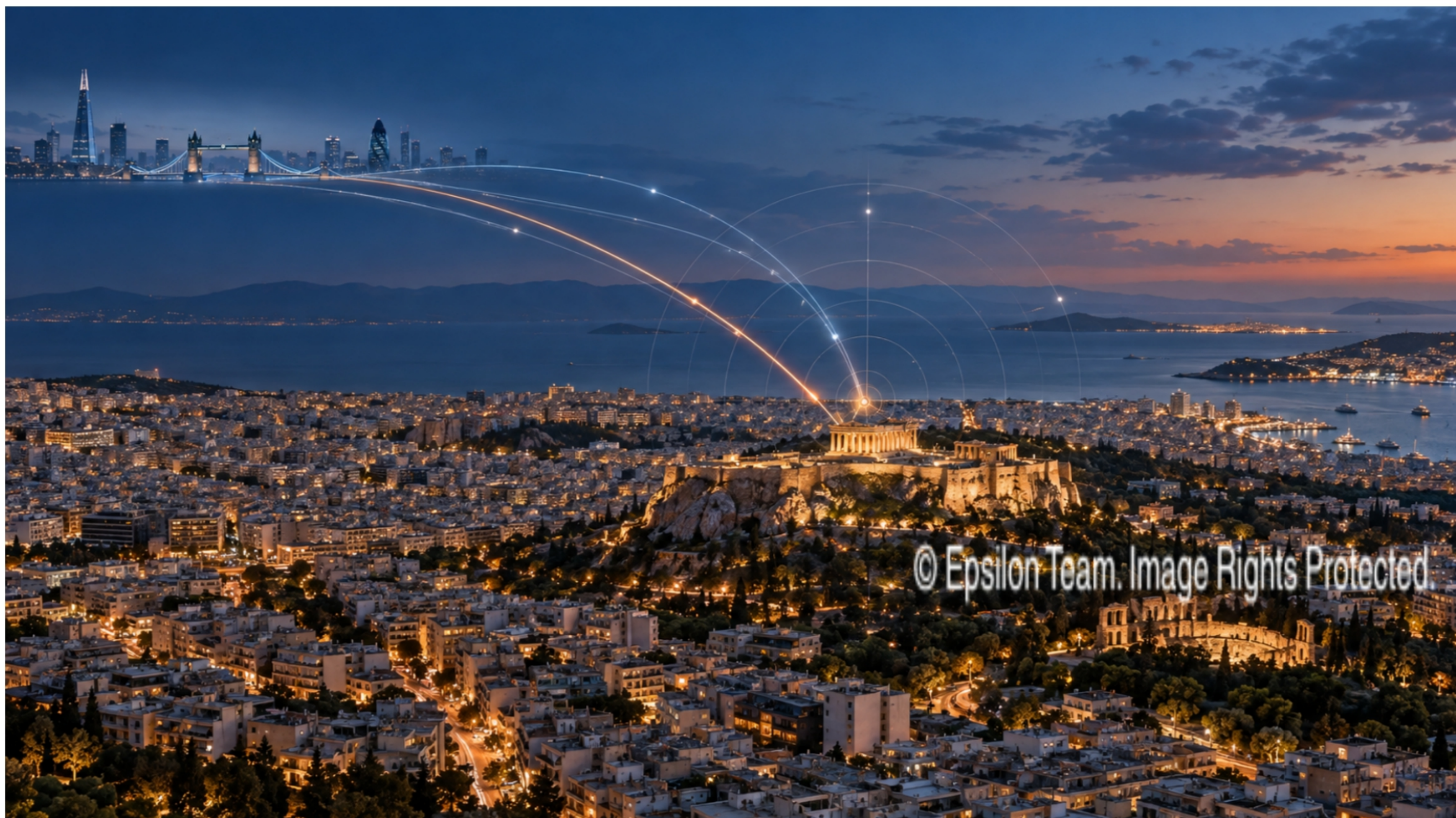


Πωλείται απέναντι από την Πλατεία
Μαβίλη, γωνιακό ρετιρέ
οροφодιαμέρισμα 92 τ.μ. στον 5ο όροφο.
Πλήρως ανακαινισμένο (2024) με
γωνιακή βεράντα 80 τ.μ. και
ανεμπόδιστη θέα, πλήρως εξοπλισμένη
κουζίνα, WC επισκεπτών και master
υπνοδωμάτιο.
Περιλαμβάνει κουφώματα αλουμινίου,
κλιματισμό Daikin, συναγερμό, κεντρική
θέρμανση φυσικού αερίου και αποθήκη 4
τ.μ.
Το διαμέρισμα είναι μισθωμένο έως τον
Ιούνιο του 2027, προσφέροντας άμεση
επενδυτική απόδοση, ενώ υπάρχει η
δυνατότητα συνδυαστικής αγοράς και
ισόγειου διαμερίσματος 32 τ.μ. στην ίδια
πολυκατοικία.
Τιμή: 498.000€

PROPERTY CODE: ΕΠ2589589
EPSILON TEAM
real estate agents / appraisers
TEL: +302107212284
MOBILE: +30 6944 626 626
WEBSITE: www.epsilonteam.gr
BLOG | MAGAZINE: www.epsilonliving.gr

Η Ελλάδα στο ραντάρ του διεθνούς πλούτου

Από τις εξοχικές κατοικίες και τη Golden Visa, στα hedge funds, στα family offices και στους επενδυτές που επιλέγουν πλέον την Αθήνα ως βάση



Για χρόνια η Ελλάδα προσέλκυε κυρίως ξένους αγοραστές που αναζητούσαν ένα σπίτι για τις διακοπές τους, ένα ακίνητο για εκμετάλλευση ή μια άδεια διαμονής μέσω της Golden Visa.

Η εικόνα αυτή δεν έχει εξαφανιστεί. Έχει όμως αρχίσει να αποκτά ένα πολύ πιο ενδιαφέρον δεύτερο επίπεδο.

Διεθνή κεφάλαια, διαχειριστές επενδύσεων και άνθρωποι πολύ υψηλής οικονομικής επιφάνειας δεν εξετάζουν πλέον μόνο την αγορά ενός ακινήτου στην Ελλάδα.

Εξετάζουν τη μεταφορά της φορολογικής τους κατοικίας, τη δημιουργία γραφείου και, σε ορισμένες περιπτώσεις, την εγκατάσταση μέρους της επαγγελματικής τους δραστηριότητας στην Αθήνα.

Οι Financial Times έγραψαν πρόσφατα ότι η Millennium Management, ένας από τους μεγαλύτερους ομίλους διαχείρισης κεφαλαίων στον κόσμο, σχεδιάζει να ανοίξει γραφείο στην Αθήνα.

Την ίδια ώρα, ο Βρετανός δισεκατομμυριούχος διαχειριστής hedge fund Chris Rokos προετοιμάζει τη μεταφορά της φορολογικής του κατοικίας στην Ελλάδα και τη δημιουργία αθηναϊκής παρουσίας για την εταιρεία του.

Μεμονωμένες κινήσεις δεν δημιουργούν από μόνες τους ένα νέο χρηματοοικονομικό κέντρο.

Αποτελούν όμως ισχυρό σήμα προς τη διεθνή αγορά, ιδίως όταν προέρχονται από πρόσωπα και εταιρείες που μπορούν να επιλέξουν σχεδόν οποιαδήποτε χώρα ως έδρα.

Η βρετανική έξοδος και το ελληνικό παράθυρο ευκαιρίας

Στη Βρετανία, η συζήτηση έχει αποκτήσει σχεδόν υπαρξιακό χαρακτήρα. Αρθρογράφοι και οικονομικοί αναλυτές επαναφέρουν σκωπτικά τη φράση ότι ο τελευταίος εκατομμυριούχος που θα φύγει πρέπει να σβήσει τα φώτα. Πίσω από την υπερβολή βρίσκεται μια πραγματική ανησυχία. Η κατάργηση του καθεστώτος των non doms, η φορολόγηση του εισοδήματος εξωτερικού και οι αλλαγές στη μεταχείριση περιουσιακών στοιχείων και κληρονομιών έχουν οδηγήσει αρκετούς πολύ εύπορους κατοίκους να εξετάσουν άλλες χώρες.

Η μετακίνηση του Chris Rokos προς την Ελλάδα έγινε έτσι κάτι περισσότερο από προσωπική φορολογική επιλογή. Ο Rokos συγκαταλέγεται στους μεγαλύτερους φορολογουμένους της Βρετανίας, με βρετανικά δημοσιεύματα να αναφέρουν ότι κατέβαλε περίπου 330 εκατομμύρια λίρες σε φόρους μέσα σε έναν χρόνο. Η αποχώρησή του, αλλά και οι μετακινήσεις άλλων γνωστών επιχειρηματιών και χρηματοοικονομικών στελεχών προς την Ιταλία, τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και άλλους προορισμούς, τροφοδοτούν τον φόβο ότι μαζί με τους ανθρώπους μετακινούνται κεφάλαια, επενδυτικές αποφάσεις, γραφεία και θέσεις εργασίας. Χρειάζεται, ωστόσο, μέτρο στην ανάγνωση των τίτλων. Η δημόσια συζήτηση περί μαζικής φυγής είναι εντονότερη από τα έως τώρα επίσημα στοιχεία, τα οποία δεν αποδεικνύουν ότι η Βρετανία αδειάζει από εύπορους κατοίκους. Αποδεικνύουν όμως ότι ο ανταγωνισμός μεταξύ χωρών έχει οξυνθεί. Η φορολογική σταθερότητα, η ποιότητα ζωής, η ασφάλεια και η δυνατότητα πραγματικής εγκατάστασης μιας επαγγελματικής δραστηριότητας αποτελούν πλέον μέρος του ίδιου πακέτου. Σε αυτή τη συγκυρία, η Ελλάδα δεν χρειάζεται να γίνει η φθηνότερη επιλογή. Χρειάζεται να γίνει η πιο πειστική.

Γιατί τώρα η Ελλάδα

Η απάντηση δεν βρίσκεται σε έναν μόνο παράγοντα. Η χώρα προσφέρει πολιτική σταθερότητα, συμμετοχή στην Ευρωπαϊκή Ένωση και στην Ευρωζώνη, αναβαθμισμένη διεθνή εικόνα και ένα φορολογικό πλαίσιο σχεδιασμένο ώστε να προσελκύει εύπορους νέους φορολογικούς κατοίκους. Παράλληλα, διαθέτει τρόπο ζωής που δύσκολα αντιγράφεται, ήπιο κλίμα, θάλασσα, ισχυρές αεροπορικές συνδέσεις, καλά διεθνή σχολεία και κατοικίες οι οποίες, παρά τη μεγάλη άνοδο των τελευταίων ετών, παραμένουν σε αρκετές περιπτώσεις ανταγωνιστικότερες από εκείνες του Λονδίνου, του Παρισιού ή άλλων ευρωπαϊκών μητροπόλεων. Στη διεθνή συζήτηση προστίθεται και η μετακίνηση πλούτου από χώρες που περιορίζουν τα φορολογικά προνόμια των πολύ εύπορων κατοίκων τους. Η κατάργηση του βρετανικού καθεστώτος για τους non doms έχει ενισχύσει την αναζήτηση νέων βάσεων στην Ευρώπη. Η Ιταλία, η Ελβετία και το Μονακό παραμένουν ισχυροί ανταγωνιστές. Η Ελλάδα όμως μπαίνει πλέον στην ίδια συζήτηση, προσφέροντας ένα καθεστώς σταθερού ετήσιου φόρου για εισόδημα αλλοδαπής, σε όσους πληρούν τις νόμιμες προϋποθέσεις και μεταφέρουν εδώ τη φορολογική τους κατοικία. Η προσέλκυση ξένων κεφαλαίων δεν περιορίζεται στις κατοικίες.

Διεθνή funds έχουν ήδη τοποθετηθεί σε ξενοδοχεία, τουριστικές υποδομές και μεγάλα έργα.

Η Blackstone, για παράδειγμα, απέκτησε το Grand Hyatt Athens στο πλαίσιο μιας ευρύτερης επενδυτικής στρατηγικής στη φιλοξενία της Νότιας Ευρώπης.

Το Ελληνικό, με τις κατοικίες, τα ξενοδοχεία, τη μαρίνα, τους χώρους πρασίνου και τον πύργο Riviera Tower, λειτουργεί ταυτόχρονα ως έργο ανάπτυξης και ως διεθνής διαφήμιση της νέας αθηναϊκής Ριβιέρας.

Τι σημαίνει για την αγορά ακινήτων

Ο νέος ξένος αγοραστής δεν αναζητά απαραίτητα το φθηνότερο ακίνητο ούτε ενδιαφέρεται μόνο για την άδεια διαμονής.

Ζητά ποιότητα κατασκευής, ενεργειακή απόδοση, ασφάλεια, ιδιωτικότητα, θέα, σύγχρονες υποδομές και γρήγορη πρόσβαση σε αεροδρόμιο, σχολεία και υπηρεσίες. Για αυτό το ενδιαφέρον συγκεντρώνεται στην αθηναϊκή Ριβιέρα, στο Κολωνάκι και στο ιστορικό κέντρο, αλλά και στα βόρεια προάστια, όπου η Φιλοθέη, το Ψυχικό, η Κηφισιά και η Εκάλη προσφέρουν μεγαλύτερες κατοικίες, πράσινο και εγγύτητα σε διεθνή σχολεία.

Η είσοδος αυτού του κοινού μπορεί να δημιουργήσει σημαντικές ευκαιρίες.

Ενεργοποιεί ανακαινίσεις, αυξάνει τη ζήτηση για αρχιτέκτονες, μηχανικούς, νομικούς, φοροτεχνικούς, διαχειριστές ακινήτων και εξειδικευμένους μεσίτες. Αναβαθμίζει το προϊόν που κατασκευάζεται και ενισχύει τη διεθνή προβολή της χώρας.

Όταν όμως η ζήτηση συγκεντρώνεται σε μικρό αριθμό περιοχών, ανεβάζει τις αξίες και τα μισθώματα με ταχύτητα που η τοπική αγορά δεν μπορεί πάντα να ακολουθήσει. Αυτή είναι και η προειδοποίηση που καταγράφεται στον ξένο Τύπο. Ο Guardian έχει αναδείξει τις αντιδράσεις στην Πλάκα και τον φόβο ότι οι ιστορικές γειτονιές χάνουν τον μόνιμο πληθυσμό τους, ενώ η Αθήνα κινδυνεύει να λειτουργεί ως ένα τεράστιο ξενοδοχείο.

Η πραγματική πρόκληση επομένως δεν είναι να επιλέξουμε ανάμεσα στις επενδύσεις και στους κατοίκους.

Είναι να προσελκύσουμε παραγωγικό κεφάλαιο, χωρίς να θυσιάσουμε τη φυσιογνωμία και τη δυνατότητα κατοίκησης της πόλης.

Πού αναμένεται να ενισχυθεί η ζήτηση.

Τα στοιχεία του ισοζυγίου πληρωμών, όπως συγκεντρώνονται από το διεθνές Global Property Guide, δείχνουν ότι οι καθαρές εισροές ξένων κεφαλαίων σε ελληνικά ακίνητα παρέμειναν υψηλές, περίπου στα 2,06 δισεκατομμύρια ευρώ το 2025, μετά το ιστορικό υψηλό των περίπου 2,75 δισεκατομμυρίων ευρώ το 2024.

Το πρώτο τρίμηνο του 2026 καταγράφηκε εκ νέου επιτάχυνση, με εισροές 511,6 εκατομμυρίων ευρώ, αυξημένες κατά 43,4 τοις εκατό σε ετήσια βάση. Τα δεδομένα δεν προδικάζουν άνοδο σε κάθε περιοχή και σε κάθε τύπο ακινήτου.

Επιβεβαιώνουν όμως ότι το ξένο ενδιαφέρον παραμένει ισχυρό και στρέφεται όλο και περισσότερο σε κατοικίες που μπορούν να υποστηρίξουν πραγματική εγκατάσταση και υψηλή ποιότητα ζωής.

Η Ελλάδα δεν πουλά πλέον μόνο ήλιο, θάλασσα και άδεια διαμονής.

Διεκδικεί θέση στον χάρτη όπου μετακινούνται ο διεθνής πλούτος, τα στελέχη και οι επενδυτικές αποφάσεις.

Η πρώτη ζώνη που αναμένεται να δεχθεί μεγαλύτερη πίεση είναι η αθηναϊκή Ριβιέρα, κυρίως το Ελληνικό, η Γλυφάδα, η Βούλα και η Βουλιαγμένη. Εκεί συνδυάζονται η θάλασσα, οι νέες αναπτύξεις, οι μαρίνες, η πρόσβαση στο αεροδρόμιο και ένα προϊόν κατοικίας περισσότερο εξοικειωμένο με τις απαιτήσεις της διεθνούς αγοράς.

Η δεύτερη ζώνη είναι το κέντρο της Αθήνας, όχι όμως αδιακρίτως.

Στο Κολωνάκι, στα Ανάκτορα και στον Λυκαβηττό αναμένεται να ενισχυθεί η ζήτηση για μεγάλα, έτοιμα προς κατοίκηση διαμερίσματα, ρετιρέ και κατοικίες με ασφάλεια και ιδιωτικότητα.

Η Πλάκα και η Μακρυγιάννη θα εξακολουθήσουν να προσελκύουν αγοραστές λόγω σπανιότητας και διεθνούς αναγνωρισιμότητας, αλλά οι ειδικοί πολεοδομικοί περιορισμοί και η πίεση κατά της ανεξέλεγκτης τουριστικής χρήσης απαιτούν πολύ αυστηρότερο έλεγχο πριν από κάθε αγορά. Το Μέτς και επιλεγμένα σημεία του Παγκρατίου μπορούν να κερδίσουν μέρος της ζήτησης από όσους αναζητούν κεντρική ζωή και χαρακτήρα, χωρίς να πληρώσουν το απόλυτο premium του Κολωνακίου.

Η τρίτη ζώνη είναι τα βόρεια προάστια, ιδιαίτερα το Παλαιό Ψυχικό, η Φιλοθέη, η Κηφισιά και η Εκάλη. Εκεί το ενδιαφέρον θα προέλθει κυρίως από οικογένειες και στελέχη που χρειάζονται μεγαλύτερες επιφάνειες, πράσινο, ιδιωτικότητα και πρόσβαση σε διεθνή σχολεία.

Ωστόσο, δεν θα ακολουθήσει όλο το οικιστικό απόθεμα την ίδια πορεία. Το μεγαλύτερο πλεονέκτημα θα έχουν οι νεόδμητες ή πλήρως ανακαινισμένες κατοικίες, με υψηλή ενεργειακή απόδοση, σύγχρονα συστήματα θέρμανσης και ψύξης, ασφάλεια, εξωτερικούς χώρους, ασανσέρ και στάθμευση. Τα παλαιά ακίνητα με τεχνικές εκκρεμότητες, υψηλό κόστος αναβάθμισης ή δύσχρηστες κατόψεις δεν θα ακριβύνουν αυτομάτως μόνο και μόνο επειδή βρίσκονται σε καλή περιοχή. Η διεύθυνση τραβά την πρώτη ματιά. Η ποιότητα κλείνει τη συμφωνία.

Η επόμενη ημέρα

Η Ελλάδα δεν έχει γίνει ακόμη Λονδίνο, Γενεύη ή Ντουμπάι για τη διεθνή επενδυτική κοινότητα. Για πρώτη φορά όμως δεν προβάλλεται μόνο ως όμορφος τόπος για διακοπές ή ως οικονομική επιλογή αγοράς ακινήτου. Προβάλλεται ως χώρα στην οποία μπορεί κάποιος να ζήσει, να επενδύσει και να εγκαταστήσει μέρος της δραστηριότητάς του.

Η αλλαγή έχει ήδη αρχίσει.

ΠΗΓΕΣ

[Financial Times, Millennium to open office in Greece.](#)

[Financial Times, How Greece is wooing hedge funds](#)

[The Guardian, Billionaire Chris Rokos to quit UK for Greece.](#)

[Τράπεζα της Ελλάδος, Σύνοψη της Ετήσιας Έκθεσης 2025. Τα στοιχεία για την ξένη ζήτηση στις προνομιακές κατοικίες βρίσκονται στις σελίδες 66 και 67.](#)

[Global Property Guide, Greece Residential Property Market Analysis 2026.](#)



Panagiotis Farmakis
Real Estate Agent
Head of southern suburbs sales



panagiotis@epsilonteam.gr

ΑΥΤΟΤΕΛΕΣ ΚΤΙΡΙΟ | ΚΟΛΩΝΑΚΙ | ΠΩΛΗΣΗ



Στην καρδιά του Κολωνακίου, σε πολύ μικρή απόσταση απο την πλατεία Φιλικής Εταιρείας, πωλείται σπάνιο αυτοτελές ακίνητο συνολικής επιφάνειας 446,78 τ.μ. Περιλαμβάνει υπόγειο 33,76 τ.μ., ισόγειο κατάστημα 91,18 τ.μ., πρώτο όροφο 72,30 τ.μ., δεύτερο όροφο 84,82 τ.μ., τρίτο όροφο 84,82 τ.μ., τέταρτο όροφο 50,30 τ.μ. και χώρο δώματος 29,60 τ.μ.

Διαθέτει επαγγελματικούς και οικιστικούς χώρους, ιδιωτική βεράντα και σημαντικές δυνατότητες αξιοποίησης.

Οι ανώτεροι χώροι μπορούν να εξυπηρετήσουν επαγγελματικές ή οικιστικές χρήσεις, ανάλογα με την ισχύουσα νομιμότητα και τις επιτρεπόμενες χρήσεις.

Το ακίνητο διαθέτει ιδιωτική βεράντα με αναδιπλούμενη τέντα και νοτιοανατολικό προσανατολισμό, ο οποίος ενισχύει τον φυσικό φωτισμό των χώρων.

Οι επισκέψεις και η παροχή αναλυτικού φακέλου πραγματοποιούνται κατόπιν συνεννόησης.

Τιμή, 3.750.000 ευρώ.

PROPERTY CODE: EE2554104

EPSILON TEAM

real estate agents / appraisers

TEL: +302107212284

MOBILE: +30 6944 626 626

WEBSITE: www.epsilonteam.gr

BLOG | MAGAZINE: www.epsilonliving.gr

Instagram: [@epsilonteam.1](https://www.instagram.com/epsilonteam.1)

ΑΥΤΟΤΕΛΕΣ ΚΤΙΡΙΟ | ΚΟΛΩΝΑΚΙ | ΠΩΛΗΣΗ



Στην καρδιά του Κολωνακίου, πολύ κοντά στην Πλατεία Φιλικής Εταιρείας, πωλείται αυτοτελές επαγγελματικό κτίριο συνολικής επιφάνειας 1.052,38 τ.μ., ανεπτυγμένο σε έξι επίπεδα, από το υπόγειο έως τον τρίτο όροφο.

Παραδίδεται ως ενιαίος ανοικτός χώρος, έτοιμος να διαμορφωθεί ανάλογα με τη χρήση του και προσφέρεται για εμπορική αξιοποίηση, γραφεία, boutique hotel ή επώνυμες κατοικίες.

Η διάταξη και η θέση του ακινήτου επιτρέπουν την εξέταση διαφορετικών σεναρίων αξιοποίησης. Μπορεί να εξεταστεί η λειτουργία του ως κτίριο μικτής χρήσης, με εμπορικό κατάστημα ή χώρο προβολής στο ισόγειο και επαγγελματικούς χώρους στους ανώτερους ορόφους.

Μπορεί επίσης να διερευνηθεί η μετατροπή του σε πολυτελές boutique hotel, σε κτίριο γραφείων υψηλών προδιαγραφών, σε επώνυμες κατοικίες, σε serviced apartments για μακροχρόνια διαμονή ή σε ενιαία εταιρική έδρα.

Το υπόγειο έχει επιφάνεια 202,93 τ.μ. Το ισόγειο έχει επιφάνεια 202,93 τ.μ. Το πατάρι έχει επιφάνεια 156,47 τ.μ. και αναπτύσσεται με θέα προς το ισόγειο. Ο πρώτος όροφος έχει επιφάνεια 163,35 τ.μ. Ο δεύτερος όροφος έχει επιφάνεια 163,35 τ.μ. Ο τρίτος όροφος έχει επιφάνεια 163,35 τ.μ. Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία, όλες οι παραπάνω επιφάνειες αναφέρονται ως χώροι κύριας χρήσης.

Τιμή, 6.000.000 ευρώ.

PROPERTY CODE: EE2585735

EPSILON TEAM real estate agents / appraisers

TEL: +302107212284

MOBILE: +30 6944 626 626

WEBSITE: www.epsilonteam.gr

BLOG | MAGAZINE: www.epsilonliving.gr

Instagram: @epsilon team.1

Αγοράσατε μεταχειρισμένο ακίνητο. Ποια είναι τα επόμενα στάδια;

Ο πρακτικός οδηγός για τις αποφάσεις ενός νέου ιδιοκτήτη



Συνέντευξη με την αρχιτέκτονα μηχανικό
Αλίκη Ιωάννα Παπαπέτρου
Páli Architecture Studio
Premium Architecture & Branding

Η αγορά ενός ακινήτου ολοκληρώνεται στο συμβολαιογραφείο, η πραγματική διαχείρισή του όμως αρχίζει αμέσως μετά.

Πριν εμφανιστούν τα δείγματα υλικών και οι εικόνες της ιδανικής κουζίνας, προηγούνται οι έλεγχοι, η ιεράρχηση των αναγκών, ο ρεαλιστικός προϋπολογισμός και οι σωστές συμφωνίες με τους επαγγελματίες.

Γιατί μια ανακαίνιση δεν γίνεται ακριβή μόνο από τα ακριβά υλικά.

Γίνεται ακριβή κυρίως όταν ξεκινά χωρίς σαφές σχέδιο.

Ζητήσαμε από την αρχιτέκτονα μηχανικό Αλίκη Ιωάννα Παπαπέτρου να απαντήσει στις βασικές ερωτήσεις που απασχολούν κάθε νέο ιδιοκτήτη, από τον πρώτο τεχνικό έλεγχο μέχρι την επιλογή των εργασιών που αξίζει να προηγηθούν.

Τι πρέπει να ελεγχθεί πριν αρχίσει η ανακαίνιση;

Η εικόνα ενός ακινήτου δεν αποκαλύπτει πάντα την πραγματική του κατάσταση.

Πίσω από έναν φρεσκοβαμμένο τοίχο μπορεί να υπάρχουν παλιές εγκαταστάσεις, υγρασία ή επεμβάσεις που δεν αποτυπώνονται στα εγκεκριμένα σχέδια.

Πριν από οποιαδήποτε εργασία χρειάζεται σύγκριση της υφιστάμενης κατάστασης με τα σχέδια και τα στοιχεία του ακινήτου, αξιολόγηση των ηλεκτρολογικών, υδραυλικών, της θέρμανσης, των κουφωμάτων και πιθανών προβλημάτων υγρασίας.

Όπου απαιτείται, εμπλέκονται οι κατάλληλες ειδικότητες μηχανικών.

Ο έλεγχος αυτός δείχνει τι μπορεί πράγματι να αλλάξει, τι πρέπει να διορθωθεί και ποιο μέρος του προϋπολογισμού δεν είναι διαπραγματεύσιμο.

Πώς διαμορφώνεται ένας ρεαλιστικός προϋπολογισμός;

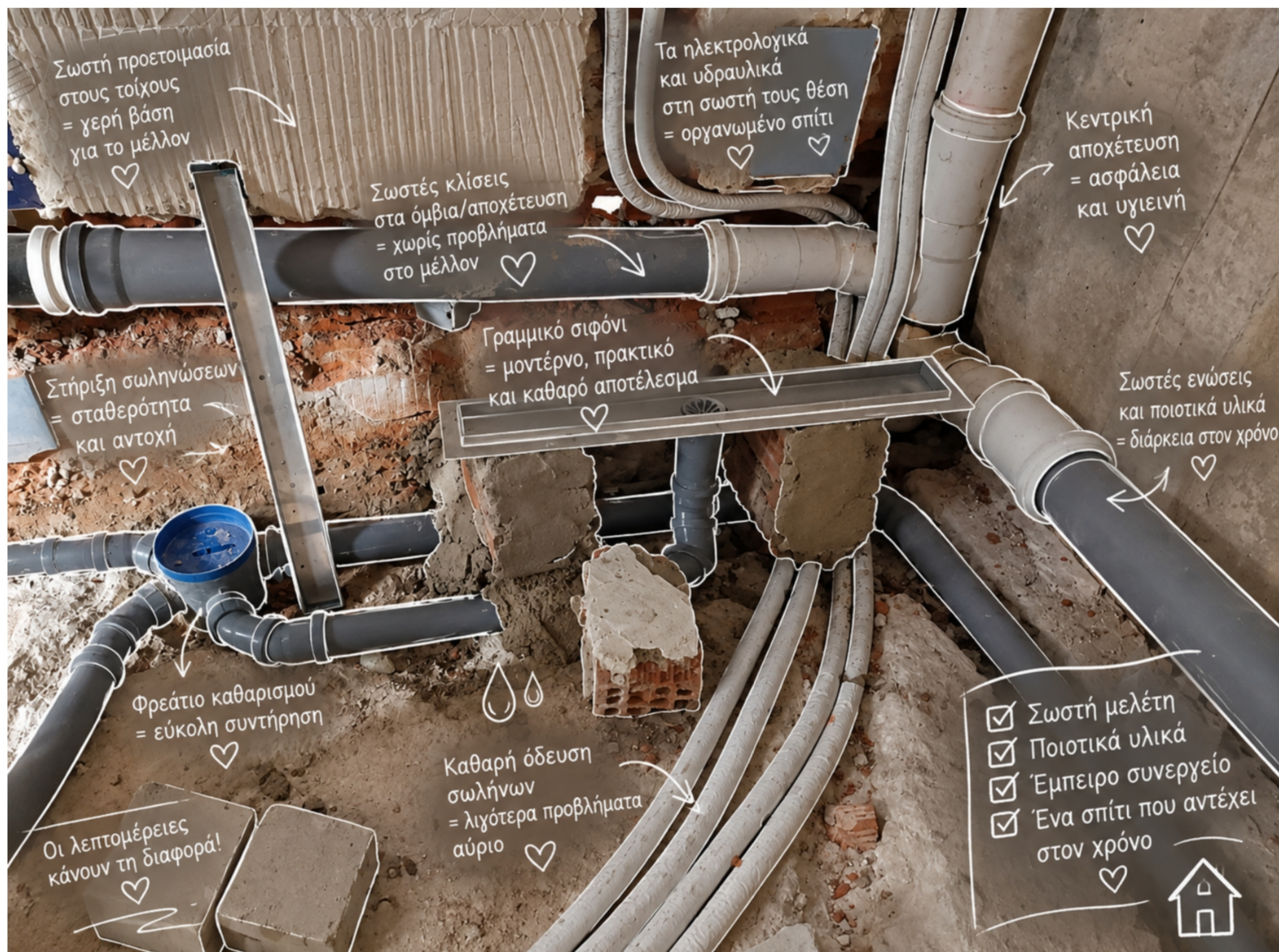
Ο προϋπολογισμός δεν πρέπει να περιλαμβάνει μόνο τα συνεργεία και τα υλικά.

Χρειάζεται να υπολογιστούν οι μελέτες, οι αμοιβές των μηχανικών, η επίβλεψη, οι απαιτούμενες εγκρίσεις ή άδειες, η διαχείριση των αποβλήτων, οι ασφαλιστικές και φορολογικές επιβαρύνσεις, καθώς και οι αγορές εξοπλισμού.

Ιδιαίτερη προσοχή απαιτείται στο τι ακριβώς περιλαμβάνει κάθε προσφορά και αν οι τιμές αναφέρονται με ή χωρίς ΦΠΑ.

Απαραίτητο είναι και ένα αποθεματικό για απρόβλεπτες εργασίες.

Το ποσοστό του δεν είναι ίδιο σε κάθε έργο, κυμαίνεται από 10% έως 15% ωστόσο όσο παλαιότερο είναι το ακίνητο, τόσο μεγαλύτερη πρέπει να είναι η πρόβλεψη.



Πώς επιλέγονται οι σωστοί επαγγελματίες

Η χαμηλότερη προσφορά δεν είναι από μόνη της κριτήριο επιλογής.

Χρειάζονται αποδεδειγμένη εμπειρία σε αντίστοιχα έργα, σαφής κατανομή αρμοδιοτήτων, επαγγελματική συνέπεια και δυνατότητα ελέγχου προηγούμενων εργασιών.

Μια πρώτη οικονομική εκτίμηση μπορεί να δώσει ένα εύρος κόστους.

Η τελική συμφωνία όμως πρέπει να είναι γραπτή και αναλυτική.

Να περιγράφει το αντικείμενο των εργασιών, τα υλικά και τις προδιαγραφές, τις μελέτες, το χρονοδιάγραμμα, τα στάδια πληρωμής, τον τρόπο έγκρισης πρόσθετων εργασιών, τις ευθύνες κάθε πλευράς και τους όρους καθυστέρησης ή διακοπής της συνεργασίας.

Όσο πιο αόριστη είναι η αρχική συμφωνία, τόσο πιο ακριβές γίνονται συνήθως οι παρεξηγήσεις.

Πότε απαιτείται άδεια;

Δεν χρειάζονται όλες οι εργασίες την ίδια διαδικασία.

Μια απλή συντήρηση αντιμετωπίζεται διαφορετικά από την αλλαγή διαρρύθμισης, την επέμβαση στις ηλεκτρομηχανολογικές εγκαταστάσεις ή τη μεταβολή της όψης του κτιρίου.

Η ανάγκη για έγκριση εργασιών μικρής κλίμακας, οικοδομική άδεια ή άλλη προβλεπόμενη διαδικασία κρίνεται από αρμόδιο μηχανικό με βάση το είδος και την έκταση των επεμβάσεων, τη νομιμότητα του ακινήτου, τον κανονισμό της πολυκατοικίας και την ισχύουσα νομοθεσία.

Η σωστή στιγμή για αυτόν τον έλεγχο είναι πριν αρχίσουν οι καθαιρέσεις και πριν παραγγελθούν υλικά.

Τι σημαίνει τιμή ανά τετραγωνικό;

Η τιμή ανά τετραγωνικό είναι χρήσιμη ως πρώτη ένδειξη, όχι ως τελικός προϋπολογισμός. Δύο ακίνητα ίδιου μεγέθους μπορεί να έχουν εντελώς διαφορετικές ανάγκες, ανάλογα με την ηλικία, την κατάσταση των εγκαταστάσεων, την πρόσβαση, τον όροφο, τις απαιτήσεις αδειοδότησης και την ποιότητα των υλικών.

Η αναλυτική κοστολόγηση ανά εργασία επιτρέπει καλύτερο έλεγχο, αρκεί να είναι ξεκάθαρο τι περιλαμβάνεται και τι όχι.

Καλό είναι επίσης να διαχωρίζονται οι αμοιβές για μελέτη, αδειοδότηση, επίβλεψη και διαχείριση έργου, ακόμη και όταν όλες οι υπηρεσίες παρέχονται από τον ίδιο επαγγελματία.

Αν το διαθέσιμο ποσό είναι περιορισμένο τι προηγείται;

Σε ένα παλιό ακίνητο προτεραιότητα έχουν όσα σχετίζονται με τη νομιμότητα, την ασφάλεια και τη βασική λειτουργία του. Πρώτα εξετάζονται τυχόν πολεοδομικές εκκρεμότητες και η κατάσταση του ηλεκτρολογικού και του υδραυλικού δικτύου. Ακολουθούν η θέρμανση, η ψύξη, ο αερισμός, η αντιμετώπιση της υγρασίας και, όπου χρειάζεται, η ενεργειακή αναβάθμιση των κουφωμάτων.

Η κουζίνα και το μπάνιο μπορούν να σχεδιαστούν λειτουργικά χωρίς υπερβολές, ενώ ο αποθηκευτικός χώρος αξίζει να προβλεφθεί από την αρχή.

Τα διακοσμητικά στοιχεία και ο ακριβός εξοπλισμός μπορούν να προστεθούν αργότερα. Η εντυπωσιακή φωτογραφία περιμένει, η παλιά ηλεκτρική εγκατάσταση όχι.



Ποιοι χώροι χρειάζονται τη μεγαλύτερη προσοχή;

Δεν υπάρχει μία απάντηση για όλα τα ακίνητα, υπάρχουν όμως σταθερές προτεραιότητες.

Στην κατοικία, η καθημερινή λειτουργία κρίνεται κυρίως στην κουζίνα, στο μπάνιο, στην άνεση του ύπνου, στον φυσικό και τεχνητό φωτισμό και στην αποθήκευση. Σε ένα γραφείο προηγούνται η εργονομία, ο φωτισμός, η ακουστική και οι υποδομές. Σε ένα κατάλυμα, η αντοχή των υλικών, η εύκολη συντήρηση, η ιδιωτικότητα και η ηχομόνωση επηρεάζουν άμεσα την εμπειρία του επισκέπτη.

Σε ένα κατάστημα, βασικά κριτήρια είναι η ασφάλεια, η λειτουργική ροή και η εμπειρία πελάτη και εργαζομένων.

Αξίζει να επιλεγούν τα ακριβότερα υλικά;

Όχι σε όλους τους χώρους και όχι χωρίς σύνδεση με τη χρήση.

Η σωστή επιλογή δεν είναι απαραίτητα η ακριβότερη, αλλά εκείνη που αντέχει στις συνθήκες του συγκεκριμένου ακινήτου, συντηρείται εύκολα και μπορεί να αντικατασταθεί χωρίς δυσανάλογο κόστος.

Περισσότερα χρήματα αξίζει να κατευθύνονται σε στοιχεία με καθημερινή καταπόνηση ή δύσκολη μελλοντική αντικατάσταση, όπως οι εγκαταστάσεις, η στεγάνωση, τα κουφώματα και οι μηχανισμοί. Η αισθητική έχει σημασία, αλλά δεν πρέπει να καλύπτει τεχνικές εκκρεμότητες.

Ποιος είναι ο ρόλος του αρχιτέκτονα και της ομάδας έργου;

Ο αρχιτέκτονας οργανώνει τις ανάγκες του ιδιοκτήτη, ελέγχει τις δυνατότητες του χώρου, συντονίζει τον σχεδιασμό και παρακολουθεί αν το έργο υλοποιείται σύμφωνα με τη μελέτη. Ανάλογα με την έκταση της ανακαίνισης, μπορεί να απαιτούνται πολιτικός μηχανικός, μηχανολόγος, ηλεκτρολόγος, ενεργειακός επιθεωρητής, εργολάβος και εξειδικευμένα συνεργεία.

Το κρίσιμο δεν είναι ένας άνθρωπος να αναλάβει τα πάντα, αλλά να είναι σαφές ποιος αποφασίζει, ποιος ελέγχει και ποιος ευθύνεται για κάθε στάδιο.

Ο ιδιοκτήτης πρέπει να ενημερώνεται τακτικά και να εγκρίνει γραπτώς τις αλλαγές που επηρεάζουν το κόστος ή το χρονοδιάγραμμα.

Η πιο ασφαλής ανακαίνιση είναι εκείνη που έχει σχεδιαστεί πριν ξεκινήσει.

Ο νέος ιδιοκτήτης δεν χρειάζεται να γνωρίζει κάθε τεχνική λεπτομέρεια.

Χρειάζεται όμως να ζητά τεκμηριωμένες απαντήσεις, να συγκρίνει ισότιμες προσφορές, να κρατά γραπτές συμφωνίες και να μην αφήνει την αισθητική να προηγείται της ασφάλειας και της λειτουργίας.

Ένα ακίνητο μπορεί να εξελίσσεται σταδιακά.

Τα λάθη που κρύβονται μέσα στους τοίχους, αντίθετα, έχουν την κακή συνήθεια να εμφανίζονται όλα μαζί.



Επιμέλεια
Αναστασία Βασιλάτου
Head Executive Assistant & Magazine Director

 **EPSILON TEAM**
PREMIUM REAL ESTATE AGENCY

ava@epsilonteam.gr

Τα φθηνά δάνεια αποτελούν παρελθόν

Πώς αλλάζει ο υπολογισμός για αγοραστές και επενδυτές ακινήτων

Η εποχή κατά την οποία ένα στεγαστικό μπορούσε να θεωρείται σχεδόν φθηνό συμπλήρωμα της αγοράς, έχει τελειώσει. Για τον σημερινό αγοραστή, η τιμή του ακινήτου δεν είναι πλέον ολόκληρο το κόστος. Η πραγματική τιμή είναι το τίμημα, οι φόροι και τα έξοδα, μαζί με το κόστος του χρήματος για είκοσι ή είκοσι πέντε χρόνια. Αυτό αλλάζει το ποσό που μπορεί να πληρώσει ένα νοικοκυριό, αλλά και το αν μια επένδυση με δανεισμό εξακολουθεί να αποδίδει.

Η δόση γίνεται μέρος της τιμής

Στην Ελλάδα, το μέσο επιτόκιο των νέων στεγαστικών με κυμαινόμενο επιτόκιο ήταν 3,53% τον Ιούλιο του 2026, σύμφωνα με την Τράπεζα της Ελλάδος. Την ίδια στιγμή, το μέσο επιτόκιο όλων των νέων δανείων προς νοικοκυριά και επιχειρήσεις βρισκόταν στο 4,67%. Τα ποσοστά αυτά δεν είναι η τελική προσφορά που θα λάβει κάθε πελάτης. Η τράπεζα τιμολογεί το εισόδημα, την ηλικία, την αξία και την εμπορευσιμότητα του ακινήτου, το ποσοστό χρηματοδότησης και τη διάρκεια. Δίνουν όμως τη σωστή τάξη μεγέθους. Η αγορά δεν χρηματοδοτείται πια με τους όρους της περιόδου των μηδενικών επιτοκίων. Η τελευταία αύξηση της ΕΚΤ ανεβάζει το επιτόκιο κύριας αναχρηματοδότησης στο 2,65% και της αποδοχής καταθέσεων στο 2,50%. Δεν σημαίνει ότι κάθε στεγαστικό ακριβαίνει αυτομάτως κατά το ίδιο ποσοστό. Τα σταθερά επιτόκια αντιδρούν μέσω των προσδοκιών της αγοράς, ενώ τα κυμαινόμενα και όσα ανατιμολογούνται με βάση το Euribor επηρεάζονται πιο άμεσα. Για τον δανειολήπτη, το ασφαλές συμπέρασμα είναι ότι η προσδοκία επιστροφής στα στεγαστικά του 1% ή του 2% δεν αποτελεί σοβαρό σχέδιο αγοράς.

Τι σημαίνει σε ευρώ

Σε ένα ενδεικτικό στεγαστικό 200.000 ευρώ, με ίσες μηνιαίες δόσεις και χωρίς να υπολογίζονται ασφάλιστρα, προμήθειες και λοιπά έξοδα, η διαφορά είναι μεγάλη.

Διάρκεια	Επιτόκιο	Μηνιαία δόση	Συνολικοί τόκοι
20 έτη	1,50%	965 ευρώ	31.622 ευρώ
20 έτη	3,50%	1.160 ευρώ	78.381 ευρώ
20 έτη	4,50%	1.265 ευρώ	103.672 ευρώ
25 έτη	3,50%	1.001 ευρώ	100.374 ευρώ
25 έτη	4,50%	1.112 ευρώ	133.499 ευρώ

Με άλλα λόγια, η διαφορά ανάμεσα στο 1,50% και στο 3,50% προσθέτει περίπου 195 ευρώ τον μήνα και σχεδόν 46.800 ευρώ τόκους σε μια εικοσαετία. Στο 4,50%, η μηνιαία επιβάρυνση αυξάνεται κατά περίπου 300 ευρώ και οι συνολικοί τόκοι ξεπερνούν τις 103.000 ευρώ. Η επιμήκυνση στα είκοσι πέντε χρόνια μειώνει τη δόση, αλλά αυξάνει αισθητά το συνολικό τίμημα του δανείου.

Ο αγοραστής πρέπει να ξεκινά από τη δόση

Ο σωστός υπολογισμός αρχίζει πλέον από τη βιώσιμη μηνιαία επιβάρυνση και όχι από την τιμή που θα ήθελε να πληρώσει ο αγοραστής. Αν ένα νοικοκυριό μπορεί να διαθέτει με ασφάλεια 1.000 ευρώ τον μήνα, το διαθέσιμο κεφάλαιο μεταβάλλεται δραστικά ανάλογα με το επιτόκιο και τη διάρκεια.

Το στεγαστικό όριο της τράπεζας δεν πρέπει να συγχέεται με το προσωπικό όριο αντοχής. Χρειάζεται επίσης δοκιμή αντοχής.

Σε κυμαινόμενο δάνειο, ο υποψήφιος αγοραστής πρέπει να ελέγχει αν μπορεί να εξυπηρετήσει τη δόση ακόμη και με επιτόκιο υψηλότερο κατά μία έως μιάμιση ποσοστιαία μονάδα.

Στο σταθερό επιτόκιο πρέπει να εξετάζει για πόσα χρόνια ισχύει η σταθερότητα, ποιο είναι το επιτόκιο μετά τη λήξη της περιόδου, ποιο είναι το συνολικό ετήσιο πραγματικό ποσοστό επιβάρυνσης και αν υπάρχουν έξοδα πρόωρης εξόφλησης.

Η ίδια λογική επηρεάζει και τη διαπραγμάτευση του ακινήτου.

Όταν το χρήμα κοστίζει περισσότερο, μια μείωση της τιμής αγοράς δεν είναι απλώς εμπορικό κέρδος.

Μειώνει το απαιτούμενο δάνειο και τους τόκους σε όλη τη διάρκεια.

Για αυτό ο αγοραστής πρέπει να διαπραγματεύεται ταυτόχρονα το ακίνητο και τη χρηματοδότηση, ζητώντας συγκρίσιμες προσφορές με το ίδιο ποσό, την ίδια διάρκεια και τα ίδια έξοδα.

Για τον επενδυτή αλλάζει η έννοια της απόδοσης

Ο επενδυτής δεν μπορεί πλέον να συγκρίνει το ονομαστικό ενοίκιο μόνο με την τιμή αγοράς.

Πρέπει να αφαιρεί τον χρόνο κενότητας, τη συντήρηση, τη διαχείριση, την ασφάλιση, τη φορολογία και τις κεφαλαιουχικές δαπάνες, και κατόπιν να συγκρίνει την καθαρή απόδοση με το πλήρες κόστος του δανείου.

Αν η καθαρή απόδοση του ακινήτου είναι χαμηλότερη από το κόστος χρηματοδότησης, ο δανεισμός δεν ενισχύει την απόδοση. Την περιορίζει.

Αυτό δεν σημαίνει ότι κάθε αγορά με δάνειο είναι λανθασμένη. Μπορεί να δικαιολογείται όταν υπάρχει σημαντική έκπτωση στην αγορά, δυνατότητα αναβάθμισης και αύξησης εισοδήματος, ισχυρή ζήτηση ή επαρκής ίδια συμμετοχή.

Πηγές

Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, απόφαση 10 Σεπτεμβρίου 2026

Τράπεζα της Ελλάδος, επιτόκια καταθέσεων και δανείων Ιουλίου 2026

Οι υπολογισμοί δόσεων είναι ενδεικτικοί και βασίζονται σε τοκοχρεολυτική αποπληρωμή με σταθερό ονομαστικό επιτόκιο. Δεν περιλαμβάνουν ασφάλιστρα, τραπεζικά έξοδα, φόρους ή λοιπές επιβαρύνσεις.



Ariadni Kritikou
real estate agent
commercial real estate
equity partner
 **EPSILON TEAM**
PREMIUM REAL ESTATE AGENCY
ariadni@epsilonteam.gr

Ο κλιματικός κίνδυνος διαμορφώνει την αξία του ακινήτου

Πώς η έκθεση σε φυσικές καταστροφές επηρεάζει την ασφάλιση, τη χρηματοδότηση και τη μελλοντική εμπορευσιμότητα μιας ιδιοκτησίας

Η επόμενη μεγάλη μεταβολή στην αγορά ακινήτων δεν θα φαίνεται απαραίτητα στην αγγελία.

Θα βρίσκεται στον χάρτη πλημμυρικού κινδύνου, στην απόσταση από τη δασική ζώνη, στην αντοχή του κτιρίου, στους όρους του ασφαλιστηρίου και στην προθυμία μιας τράπεζας να χρηματοδοτήσει το ακίνητο.

Η θέα, η γειτονιά και τα τετραγωνικά παραμένουν σημαντικά.

Δεν αρκούν όμως, όταν ένα ακραίο φαινόμενο μπορεί να προκαλέσει μεγάλη ζημιά, να αυξήσει τα ασφάλιστρα ή να περιορίσει τη μελλοντική δυνατότητα πώλησης.



Η ασφαλισιμότητα γίνεται χαρακτηριστικό του ακινήτου

Για δεκαετίες, ο φυσικός κίνδυνος αντιμετωπιζόταν ως ένα ενδεχόμενο που εξεταζόταν μετά την αγορά.

Πρώτα επιλεγόταν το ακίνητο και κατόπιν αναζητούνταν ένα ασφαλιστήριο.

Η σειρά αυτή αρχίζει να αντιστρέφεται.

Η δυνατότητα ασφάλισης, το κόστος της κάλυψης, οι εξαιρέσεις και το ύψος της απαλλαγής αποτελούν πλέον μέρος του ελέγχου πριν από την αγορά.

Η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα αναγνωρίζει ότι οι φυσικές καταστροφές και τα κενά ασφαλιστικής προστασίας αυξάνουν τον πιστωτικό κίνδυνο των τραπεζών.

Τον Φεβρουάριο του 2026 επισήμανε ότι η εξασφάλιση ενός στεγαστικού δεν μπορεί να θεωρείται ανεπηρέαστη όταν το ακίνητο είναι εκτεθειμένο σε φυσικούς κινδύνους και δεν διαθέτει επαρκή ασφαλιστική προστασία.

Πρόκειται για μια κρίσιμη αλλαγή.

Ο κίνδυνος δεν αφορά μόνο την αποκατάσταση μετά τη ζημιά.

Αφορά την αξία της τραπεζικής εξασφάλισης, την εμπορευσιμότητα και τελικά την πρόσβαση στη χρηματοδότηση.

Το ίδιο συμπέρασμα καταγράφει ο ΟΟΣΑ.

Ο κλιματικός κίνδυνος μετατρέπεται σε χρηματοοικονομικό μέσω της πτώσης της αξίας, της αύξησης των λειτουργικών δαπανών, της δυσκολότερης ασφάλισης, της διακοπής χρήσης και της μειωμένης ρευστότητας κατά την πώληση.

Ένα ακίνητο μπορεί να μην έχει υποστεί ακόμη ζημιά, αλλά να έχει ήδη γίνει ακριβότερο στη διατήρηση και δυσκολότερο στη μεταβίβαση.

Η Ελλάδα βρίσκεται στο κέντρο της αλλαγής

Στην Ελλάδα, το ζήτημα συνδέεται με δασικές πυρκαγιές, πλημμύρες, σεισμούς, παρατεταμένους καύσωνες, διάβρωση ακτών και πίεση στα δίκτυα νερού και ηλεκτρικής ενέργειας.

Οι κίνδυνοι δεν κατανέμονται ομοιόμορφα.

Δύο ακίνητα στην ίδια περιοχή μπορεί να έχουν εντελώς διαφορετική έκθεση, επειδή βρίσκονται σε διαφορετικό υψόμετρο, απέχουν λίγα μέτρα από ένα ρέμα ή μια δασική έκταση, διαθέτουν διαφορετική πρόσβαση και έχουν κατασκευαστεί με άλλες προδιαγραφές.

Οι πυρκαγιές και οι καύσωνες θεωρούνται ήδη κίνδυνος για την ελληνική οικονομία και ειδικά για τις τουριστικές περιοχές, όπου η ζήτηση ακινήτων συχνά συγκεντρώνεται κοντά στη θάλασσα ή σε φυσικά τοπία.

Η ελκυστικότητα αυτών των θέσεων δεν ακυρώνεται.

Αλλά χρειάζεται διαφορετική αποτίμηση.

Η premium θέα δεν πρέπει να κρύβει το κόστος πρόσβασης, πυροπροστασίας, ύδρευσης, αποκατάστασης ή διακοπής της εκμετάλλευσης.

Το φορολογικό κίνητρο δείχνει επίσης την κατεύθυνση της πολιτείας.

Για τον ΕΝΦΙΑ του 2026 προβλέπεται μείωση για κατοικίες που ήταν ασφαλισμένες κατά το προηγούμενο έτος για σεισμό, πυρκαγιά και πλημμύρα, με το ποσοστό να φθάνει το 20% για φορολογητέα αξία έως 500.000 ευρώ και το 10% πάνω από αυτό το όριο, υπό τις προβλεπόμενες προϋποθέσεις.

Τι πρέπει να εξετάζεται πριν από την αγορά

Ο έλεγχος αρχίζει από το οικόπεδο και τη μικροτοποθεσία.

Χρειάζεται να εξεταστεί αν το ακίνητο βρίσκεται κοντά σε ρέμα, σε ζώνη με ιστορικό πλημμυρών, σε περιαστικό δάσος ή σε περιοχή με μία μόνο οδό διαφυγής.

Σε παραθαλάσσια θέση πρέπει να αξιολογούνται η έκθεση σε ισχυρούς ανέμους, η υγρασία, η διάβρωση και η δυνατότητα πρόσβασης μετά από έντονο φαινόμενο.

Η απουσία πρόσφατης ζημιάς δεν αποδεικνύει την απουσία κινδύνου.

Ακολουθεί το ίδιο το κτίριο. Η ηλικία, ο φέρων οργανισμός, η κατάσταση της στέγης και της μόνωσης, οι ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις, οι αποχετεύσεις, οι αντλίες, τα υπόγεια και τα μέτρα πυροπροστασίας επηρεάζουν τόσο την πιθανότητα ζημιάς όσο και το μέγεθός της. Σε μια πολυκατοικία δεν αρκεί η ασφάλιση του διαμερίσματος. Πρέπει να είναι σαφές αν και σε ποιο ύψος καλύπτονται το κέλυφος, οι κοινόχρηστοι χώροι, οι ανελκυστήρες, οι εγκαταστάσεις και η αστική ευθύνη του κτιρίου.

Στη συνέχεια εξετάζεται η ασφαλιστική δυνατότητα πριν καταβληθεί η προκαταβολή. Μια αρχική προσφορά μπορεί να αποκαλύψει υψηλή απαλλαγή, περιορισμένη κάλυψη, ειδικούς όρους ή ανάγκη πρόσθετων μέτρων προστασίας. Αυτές οι πληροφορίες επηρεάζουν την οικονομική απόφαση και μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο διαπραγμάτευσης της τιμής.

Η εμπορική αξία δεν είναι η ασφαλιστέα αξία

Ένα από τα συχνότερα λάθη είναι η σύγχυση της τιμής αγοράς με το κόστος ανακατασκευής. Η εμπορική τιμή περιλαμβάνει τη γη, τη θέση, τη θέα και τη ζήτηση. Η ασφάλιση του κτιρίου βασίζεται κυρίως στο ποσό που θα απαιτηθεί για την αποκατάσταση ή ανακατασκευή του. Ένα ακριβό διαμέρισμα στο κέντρο μπορεί να έχει εμπορική αξία πολύ υψηλότερη από την ασφαλιστέα αξία του κτίσματος. Αντίστροφα, ένα απομακρυσμένο ακίνητο με ειδικές κατασκευές μπορεί να έχει υψηλό κόστος αποκατάστασης σε σχέση με την τιμή πώλησης. Η υποασφάλιση δημιουργεί τον κίνδυνο να μην επαρκεί η αποζημίωση ή να εφαρμοστεί αναλογικός κανόνας, ανάλογα με τους όρους του συμβολαίου. Η υπερασφάλιση δεν οδηγεί αυτομάτως σε μεγαλύτερη αποζημίωση, διότι η ασφάλιση αποκαθιστά την πραγματική ζημιά μέσα στα συμφωνημένα όρια. Για αυτό χρειάζεται τεκμηριωμένη εκτίμηση του κτιρίου, του περιεχομένου και των ειδικών στοιχείων του ακινήτου.

Το ασφαλιστήριο χρειάζεται ανάγνωση και όχι μόνο τιμή

Δύο συμβόλαια με παρόμοιο ασφάλιστρο μπορεί να παρέχουν διαφορετική προστασία. Ο ιδιοκτήτης πρέπει να γνωρίζει αν καλύπτονται σεισμός, πυρκαγιά, δασική πυρκαγιά, πλημμύρα, καταιγίδα, καθίζηση, θραύση σωληνώσεων και έξοδα αποκομιδής ερειπίων. Εξίσου σημαντικά είναι η απαλλαγή, τα ανώτατα όρια, οι εξαιρέσεις, οι προϋποθέσεις συντήρησης και ο τρόπος υπολογισμού της αποζημίωσης. Η χρήση πρέπει να δηλώνεται σωστά. Μια κύρια κατοικία, ένα εξοχικό που μένει κενό μεγάλα διαστήματα, μια βραχυχρόνια μίσθωση και ένα επαγγελματικό ακίνητο δεν έχουν το ίδιο προφίλ. Η ανακριβής περιγραφή της χρήσης ή των κατασκευαστικών χαρακτηριστικών μπορεί να δημιουργήσει σοβαρό πρόβλημα ακριβώς τη στιγμή της ζημιάς. Χρειάζεται επίσης διάκριση μεταξύ κτιρίου, περιεχομένου, αστικής ευθύνης, απώλειας ενοικίων και εξόδων προσωρινής στέγασης.

Το στεγαστικό συμβόλαιο προστατεύει πρώτα την εξασφάλιση

Όταν υπάρχει δάνειο, η τράπεζα συνήθως ζητά ασφαλιστική κάλυψη του ακινήτου που αποτελεί εξασφάλιση. Αυτό δεν σημαίνει ότι το συμβόλαιο καλύπτει αυτομάτως κάθε ανάγκη του δανειολήπτη. Μπορεί να καλύπτεται το κτίριο αλλά όχι το περιεχόμενο, η προσωρινή στέγαση, η απώλεια μισθωμάτων ή η ευθύνη προς τρίτους. Ο αγοραστής πρέπει να εξετάζει ποιος αναγράφεται ως δικαιούχος της αποζημίωσης, μέχρι ποιο ποσό καλύπτεται το ακίνητο και τι συμβαίνει αν το κόστος αποκατάστασης υπερβεί το ασφαλισμένο κεφάλαιο.

Για τον επενδυτή, η διακοπή εισοδήματος μπορεί να είναι εξίσου σημαντική με την υλική ζημιά. Ένα διαμέρισμα, κατάστημα ή ξενοδοχειακό ακίνητο μπορεί να αποκατασταθεί, αλλά να παραμείνει ανενεργό για μήνες.

Η καθαρή απόδοση πρέπει επομένως να υπολογίζεται μαζί με το κόστος της σωστής κάλυψης και όχι με την υπόθεση ότι κάθε απώλεια θα αποζημιωθεί από το κράτος ή από ένα βασικό συμβόλαιο.

Η ανθεκτικότητα μπορεί να γίνει πλεονέκτημα πώλησης

Η νέα πραγματικότητα δεν δημιουργεί μόνο κινδύνους.

Δημιουργεί και διαφορά ποιότητας. Ένα ακίνητο με καθαρό τεχνικό φάκελο, σωστή συντήρηση, τεκμηριωμένα μέτρα πυροπροστασίας, αντιπλημμυρικές παρεμβάσεις και επαρκή ασφαλιστική κάλυψη μπορεί να παρουσιαστεί με μεγαλύτερη αξιοπιστία. Ο πωλητής δεν χρειάζεται να υπόσχεται ότι δεν υπάρχει κίνδυνος.

Χρειάζεται να αποδεικνύει ότι ο κίνδυνος έχει εντοπιστεί, μειωθεί και ασφαλιστεί με σωστό τρόπο.

Με τον χρόνο, η διαφορά αυτή είναι πιθανό να γίνει περισσότερο ορατή στις αποτιμήσεις.

Ακίνητα που ασφαλίζονται εύκολα, χρηματοδοτούνται χωρίς πρόσθετα εμπόδια και διαθέτουν τεκμηριωμένη ανθεκτικότητα θα έχουν ευρύτερο κοινό αγοραστών.

Όσα εμφανίζουν ασαφή έκθεση, υψηλό κόστος κάλυψης ή επαναλαμβανόμενες ζημιές θα χρειάζονται μεγαλύτερο discount για να αλλάξουν χέρια.

Ο σωστός έλεγχος προηγείται της προκαταβολής

Η επιλογή ακινήτου και η επιλογή ασφάλισης δεν πρέπει πλέον να είναι δύο διαδοχικές, ασύνδετες διαδικασίες. Ο μεσίτης μπορεί να εντοπίσει τα χαρακτηριστικά που επηρεάζουν τη ζήτηση, την εμπορευσιμότητα και τη μεταπώληση. Ο ασφαλιστικός σύμβουλος μπορεί να ελέγξει αν και με ποιους όρους το ακίνητο καλύπτεται. Ο μηχανικός αξιολογεί την κατασκευή και τα μέτρα πρόληψης. Όταν οι τρεις έλεγχοι γίνονται πριν από τη δέσμευση του αγοραστή, το πραγματικό κόστος και ο κίνδυνος γίνονται ορατά εγκαίρως.

Η κρίσιμη ερώτηση δεν είναι πλέον μόνο πόσο αξίζει σήμερα ένα ακίνητο.

Είναι αν θα παραμένει ασφαλίσσιμο, χρηματοδοτήσιμο και εμπορεύσιμο αύριο. Αυτός ο έλεγχος πρέπει να γίνεται πριν από την υπογραφή, όχι μετά το πρώτο ακραίο φαινόμενο.

Στην Epsilon Team πραγματοποιούμε ολοκληρωμένους ελέγχους και εκτιμήσεις ακινήτων, σε συνεργασία με τους πιστοποιημένους ασφαλιστικούς συμβούλους της ομάδας μας.

ΠΗΓΕΣ

[EKT, Safeguarding real estate collateral from natural hazards, 11 Φεβρουαρίου 2026](#)

[ΟΟΣΑ, Future Proofing Real Estate Investment, 2025](#)

[EKT και ΕΙΟΡΑ, Το ασφαλιστικό κενό απέναντι στην κλιματική αλλαγή](#)

[Reuters, Πυρκαγιές και καύσωνες ως αυξανόμενος κίνδυνος για την Ελλάδα](#)



Lefteris Koutouvalis
Real estate agent
Insurance and Investment Advisor
equity partner



lefteris@epsilonteam.gr

Ρετιρέ στον Λυκαβηττό





Πωλείται γωνιακό ρετιρέ διαμέρισμα 113 τ.μ., 4ου και τελευταίου ορόφου, στην Νεάπολη, σε ήσυχο σημείο κοντά στον Λυκαβηττό. Το ακίνητο είναι ανακαινισμένο το 2022, η ταράτσα έχει υποστεί πρόσφατα στεγανοποίηση και αποτελείται από χώρο υποδοχής, κουζίνα πλήρως εξοπλισμένη με ηλεκτρικές συσκευές, 2 υπνοδωμάτια εκ των οποίων το ένα master με ensuite μπάνιο και 1 επιπλέον μπάνιο. Έχει ατομική θέρμανση με ρεύμα, κλιματισμό, ηλιακό θερμοσίφωνα, κουφώματα αλουμινίου και συνθετικά (PVC) με διπλά/θερμοδιακοπτόμενα τζάμια, σίτες, δάπεδα από ξύλο, καθώς και μεγάλη, φαρδιά γωνιακή βεράντα με τέντες, που προσφέρει ανεμπόδιστη, πανοραμική θέα στο αστικό τοπίο.

Επίσης, διαθέτει αποθήκη, πόρτα ασφαλείας και συναγερμό. Βρίσκεται σε ήσυχη γειτονιά, μπροστά από μικρό πάρκο.

Υπάρχει δυνατότητα αγοράς, με επιπλέον τίμημα, μικρότερου ανακαινισμένου διαμερίσματος που εφάπτεται με το συγκεκριμένο ακίνητο.

Τιμή: 600.000€



PROPERTY CODE: ΕΠ2564512
EPSILON TEAM

real estate agents / appraisers

TEL: +302107212284

MOBILE: +30 6944 626 626

WEBSITE: www.epsilonteam.gr

BLOG | MAGAZINE: www.epsilonliving.gr

Τα 800.000 κλειστά σπίτια και η ψευδαίσθηση της προσφοράς.

Κάθε φορά που ανοίγει η συζήτηση για τη στεγαστική κρίση, εμφανίζεται ο ίδιος εντυπωσιακός αριθμός.

Η Ελλάδα διαθέτει περίπου 800.000 κλειστές κατοικίες.

Άρα, θεωρητικά, αρκεί να ανοίξουν και το πρόβλημα θα λυθεί.

Μόνο που ένα κλειστό σπίτι δεν είναι υποχρεωτικά και διαθέσιμο σπίτι.



Σύμφωνα με την Απογραφή του 2021, καταγράφηκαν **793.884** λοιπές κενές κατοικίες, χωρίς να περιλαμβάνονται οι εξοχικές και οι δευτερεύουσες.

Ο αριθμός είναι μεγάλος, αλλά από μόνος του δεν περιγράφει την πραγματική προσφορά κατοικίας.

Πολλά από αυτά τα ακίνητα βρίσκονται σε περιοχές χωρίς σημερινή ζήτηση.

Άλλα είναι εγκαταλελειμμένα, ενεργειακά ανεπαρκή ή χρειάζονται τόσο εκτεταμένη ανακαίνιση, ώστε το κόστος πλησιάζει ή ξεπερνά την εμπορική τους αξία.

Υπάρχουν επίσης σπίτια με αυθαιρεσίες, βάρη, εκκρεμείς αποδοχές κληρονομιάς και πολλούς συνιδιοκτήτες που δεν μπορούν να συμφωνήσουν ούτε για τα βασικά.

Υπάρχει όμως και μία κατηγορία για την οποία μιλάμε λιγότερο.

Είναι τα ακίνητα που συνδέονται με τα χαρτοφυλάκια των κόκκινων δανείων της οικονομικής κρίσης.

Τα funds αγόρασαν κυρίως δάνεια και απαιτήσεις και όχι αυτομάτως τις κατοικίες που αποτελούσαν τις εξασφαλίσεις τους.

Παρ' όλα αυτά, αρκετά ακίνητα έχουν περάσει, μέσω πλειστηριασμών και άλλων διαδικασιών, σε τράπεζες, επενδυτικά σχήματα ή εταιρείες διαχείρισης ακινήτων.

Ένα μέρος τους παραμένει κλειστό μέχρι να τακτοποιηθούν τίτλοι, αυθαιρεσίες, κατοχή, τεχνικά προβλήματα και διαδικασίες διάθεσης.

Αυτές οι κατοικίες υπάρχουν, αλλά δεν κυκλοφορούν στην αγορά με την ταχύτητα που απαιτεί η στεγαστική πίεση.

Όταν μάλιστα ο ιδιοκτήτης είναι ένας οργανισμός με μεγάλο χαρτοφυλάκιο, η ενεργοποίηση του ακινήτου περνά από διαδικασίες που απέχουν πολύ από την απόφαση ενός ιδιώτη να βάλει αύριο μία αγγελία.

Η νέα δράση «Ανακαίνιση Κατοικίας» αποτελεί σαφώς σοβαρότερο κίνητρο από τα προηγούμενα προγράμματα.

Προβλέπει επιχορήγηση έως 36.000 ευρώ, με ποσοστό από 70% έως 95%, καθώς και πρόσθετη κάλυψη έως 2.500 ευρώ για μελέτες, άδειες και ελέγχους.

Είναι μία ουσιαστική βοήθεια, αλλά δεν ξεμπλέκει κληρονομικές διαφορές, δεν καθαρίζει τίτλους και δεν υποχρεώνει μεγάλους κατόχους χαρτοφυλακίων να διαθέσουν γρήγορα τα ακίνητά τους.

Υπάρχει όμως και μία ακόμη κατηγορία κλειστών ακινήτων, ιδιαίτερα σε περιοχές υψηλής ζήτησης. Πρόκειται για κατοικίες 50 έως 150 τετραγωνικών μέτρων, οι οποίες δεν είναι πλέον κατοικήσιμες, αλλά οι ιδιοκτήτες τους επιμένουν να ζητούν τιμές που η αγορά δεν πρόκειται να αποδεχθεί.

Συγκρίνουν το ακίνητό τους με άλλα της ίδιας περιοχής που βρίσκονται σε καλύτερη κατάσταση ή χρειάζονται μία απλή ανακαίνιση, ενώ το δικό τους μπορεί να απαιτεί πλήρη αποκατάσταση.

Επειδή συνήθως δεν πιέζονται οικονομικά, κοστολογούν αποκλειστικά τη διεύθυνση και όχι την πραγματική κατάσταση του ακινήτου.

Όμως η τοποθεσία καθορίζει την αφετηρία της αξίας, δεν καταργεί το κόστος ανακαίνισης.

Έτσι, τα σπίτια αυτά παραμένουν κλειστά για χρόνια, όχι επειδή δεν υπάρχει ζήτηση, αλλά επειδή η ζητούμενη τιμή δεν έχει καμία σχέση με το προϊόν που προσφέρεται. Και σε αυτή την περίπτωση το κράτος δεν μπορεί να παρέμβει.

Καμία επιδότηση και κανένα στεγαστικό μέτρο δεν μπορεί να διορθώσει μία τιμή που ο ίδιος ο ιδιοκτήτης αρνείται να δει ρεαλιστικά.

Γι' αυτό η λύση δεν βρίσκεται στην απλή καταμέτρηση των κλειστών σπιτιών.

Χρειάζεται να γνωρίζουμε ποια είναι κατοικήσιμα, ποια βρίσκονται εκεί όπου υπάρχει ζήτηση, ποια μπορούν να ανακαινιστούν και ποια παραμένουν δεσμευμένα σε νομικούς ή χρηματοπιστωτικούς λαβυρίνθους.

Η Ελλάδα δεν διαθέτει 800.000 σπίτια έτοιμα να κατοικηθούν.

Διαθέτει περίπου 800.000 διαφορετικές υποθέσεις ακινήτων.

Η στεγαστική κρίση δεν θα λυθεί μετρώντας κλειστά παράθυρα.

Θα αρχίσει να αντιμετωπίζεται όταν μάθουμε ποιος κρατά τα κλειδιά και γιατί δεν ανοίγει την πόρτα.



Esmeralda Papagiannopoulou
Real Estate Agent | Real Estate Appraiser
co-founder



esmeralda@epsilonteam.gr

Μετατροπή γραφείου σε σπίτι.

Ποια ακίνητα μπορούν πραγματικά να αλλάξουν χρήση.

Η μετατροπή επαγγελματικών χώρων σε κατοικίες παρουσιάζεται ως μία γρήγορη απάντηση στη στεγαστική κρίση και ως επενδυτική ευκαιρία για Golden Visa των 250.000 ευρώ.

Στην πράξη, όμως, δεν μπορεί κάθε γραφείο ή κατάστημα να γίνει νόμιμο και λειτουργικό σπίτι.



© Epsilon Team. Image Rights Protected.

Η ιδέα ακούγεται αυτονόητη.

Υπάρχουν παλιά και κενά γραφεία, ενώ ταυτόχρονα λείπουν κατοικίες. Τα μετατρέπουμε λοιπόν σε διαμερίσματα και λύνουμε δύο προβλήματα μαζί.

Η πραγματικότητα είναι πολύ πιο σύνθετη.

Η αλλαγή χρήσης δεν είναι μία ανακαίνιση με διαφορετικά χωρίσματα. Είναι πολεοδομική και τεχνική διαδικασία, η οποία πρέπει να αποδεικνύει ότι ο επαγγελματικός χώρος μπορεί πράγματι να λειτουργήσει ως νόμιμη κατοικία.

Το πρώτο ερώτημα είναι αν επιτρέπεται η κατοικία στη συγκεκριμένη θέση και στο συγκεκριμένο κτίριο.

Ελέγχονται οι χρήσεις γης, η οικοδομική άδεια, η νομιμότητα του χώρου, ο κανονισμός της πολυκατοικίας και οι τίτλοι της ιδιοκτησίας.

Αν ο κανονισμός απαγορεύει την κατοικία ή απαιτεί συναίνεση για την αλλαγή, το πρόβλημα δεν λύνεται με μία ωραία κάτοψη.

Το δεύτερο και συχνά δυσκολότερο ζήτημα είναι η ίδια η κατασκευή.

Τα γραφεία δεν έχουν σχεδιαστεί πάντα με τις προδιαγραφές κατοικίας.

Ένας χώρος μπορεί να διαθέτει πολλά τετραγωνικά μέτρα, αλλά υπερβολικό βάθος, ελάχιστα εξωτερικά ανοίγματα και μεγάλες εσωτερικές ζώνες χωρίς φως και αέρα.

Ο Κτιριοδομικός Κανονισμός απαιτεί οι χώροι κύριας χρήσης μιας κατοικίας, όπως το καθιστικό, τα υπνοδωμάτια και η κουζίνα, να διαθέτουν επαρκή φυσικό φωτισμό και αερισμό.

Ως γενικός κανόνας, τα ανοίγματα φυσικού φωτισμού πρέπει να αντιστοιχούν τουλάχιστον στο 10 τοις εκατό της επιφάνειας του χώρου και τα ανοίγματα αερισμού τουλάχιστον στο 5 τοις εκατό.

Το ελεύθερο ύψος των χώρων κύριας χρήσης πρέπει κατά κανόνα να είναι τουλάχιστον 2,50 μέτρα.

Οι υπολογισμοί γίνονται από μηχανικό και επηρεάζονται από εξώστες, προστεγάσματα, ημιυπαίθριους χώρους και τη θέση των ανοιγμάτων.

Αυτό είναι και το σημείο όπου αρκετές υποσχόμενες μετατροπές σταματούν.

Ένα βαθύ γραφείο μπορεί να χωριστεί σχεδιαστικά σε τρία διαμερίσματα, αλλά αυτό δεν σημαίνει ότι προκύπτουν τρεις νόμιμες κατοικίες.

Ένα υπνοδωμάτιο χωρίς κατάλληλο παράθυρο δεν γίνεται κανονικό υπνοδωμάτιο επειδή φαίνεται όμορφο στο φωτορεαλιστικό.

Παράλληλα εξετάζονται η πυροπροστασία, η στατική επάρκεια όπου απαιτείται, η ενεργειακή απόδοση, η ηχομόνωση, η ύδρευση, η αποχέτευση, οι ηλεκτρομηχανολογικές εγκαταστάσεις, η προσβασιμότητα και οι υποχρεώσεις στάθμευσης.

Αν η νέα χρήση δημιουργεί πρόσθετες απαιτήσεις, αυτές πρέπει να αντιμετωπιστούν πριν υπολογιστεί η απόδοση της επένδυσης.

Τι ισχύει για τη Golden Visa των 250.000 ευρώ.

Το άρθρο 64 του νόμου 5100 του 2024 προβλέπει ότι ακίνητο του οποίου οι κύριοι χώροι αλλάζουν νόμιμα σε κατοικία μπορεί να αποτελέσει επένδυση για Golden Visa με ελάχιστη αξία κτήσης 250.000 ευρώ.

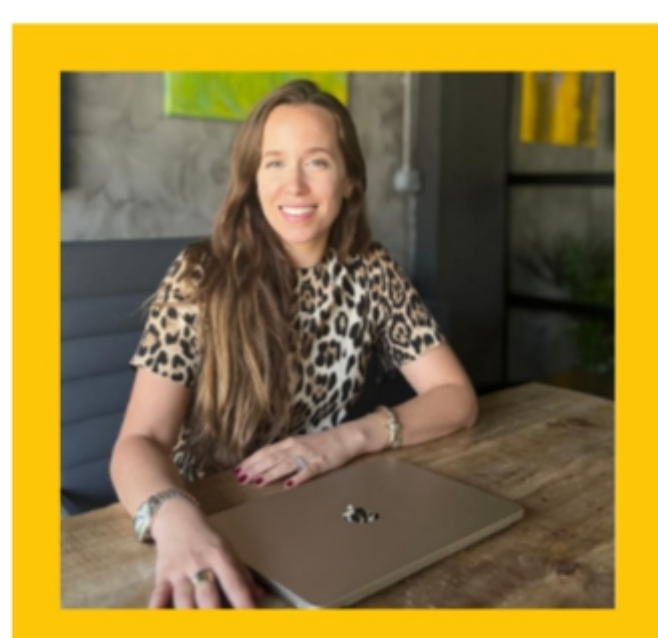
Η ρύθμιση της Golden Visa δεν χαλαρώνει τις πολεοδομικές απαιτήσεις. Δεν μετατρέπει αυτομάτως ένα κατάστημα ή γραφείο σε κατοικία, ούτε θεραπεύει έναν χώρο χωρίς φυσικό φωτισμό, κατάλληλο αερισμό ή νόμιμη δυνατότητα αλλαγής χρήσης.

Η ουσία βρίσκεται πριν από την αγορά.

Η μετατροπή γραφείων και καταστημάτων μπορεί να δημιουργήσει καλές κατοικίες και να επιστρέψει ανενεργά ακίνητα στην αγορά. Δεν είναι όμως λύση για κάθε επαγγελματικό χώρο και σίγουρα δεν πρέπει να πωλείται ως αυτόματη διαδρομή προς μία Golden Visa.

ΠΗΓΕΣ

[Κτιριοδομικός Κανονισμός, απόφαση ΥΠΕΝ](#)
[Τροποποίηση του Κτιριοδομικού Κανονισμού](#)
[Υπουργείο Περιβάλλοντος και Ενέργειας,](#)



Agelita Valai
Real Estate Agent
equity partner



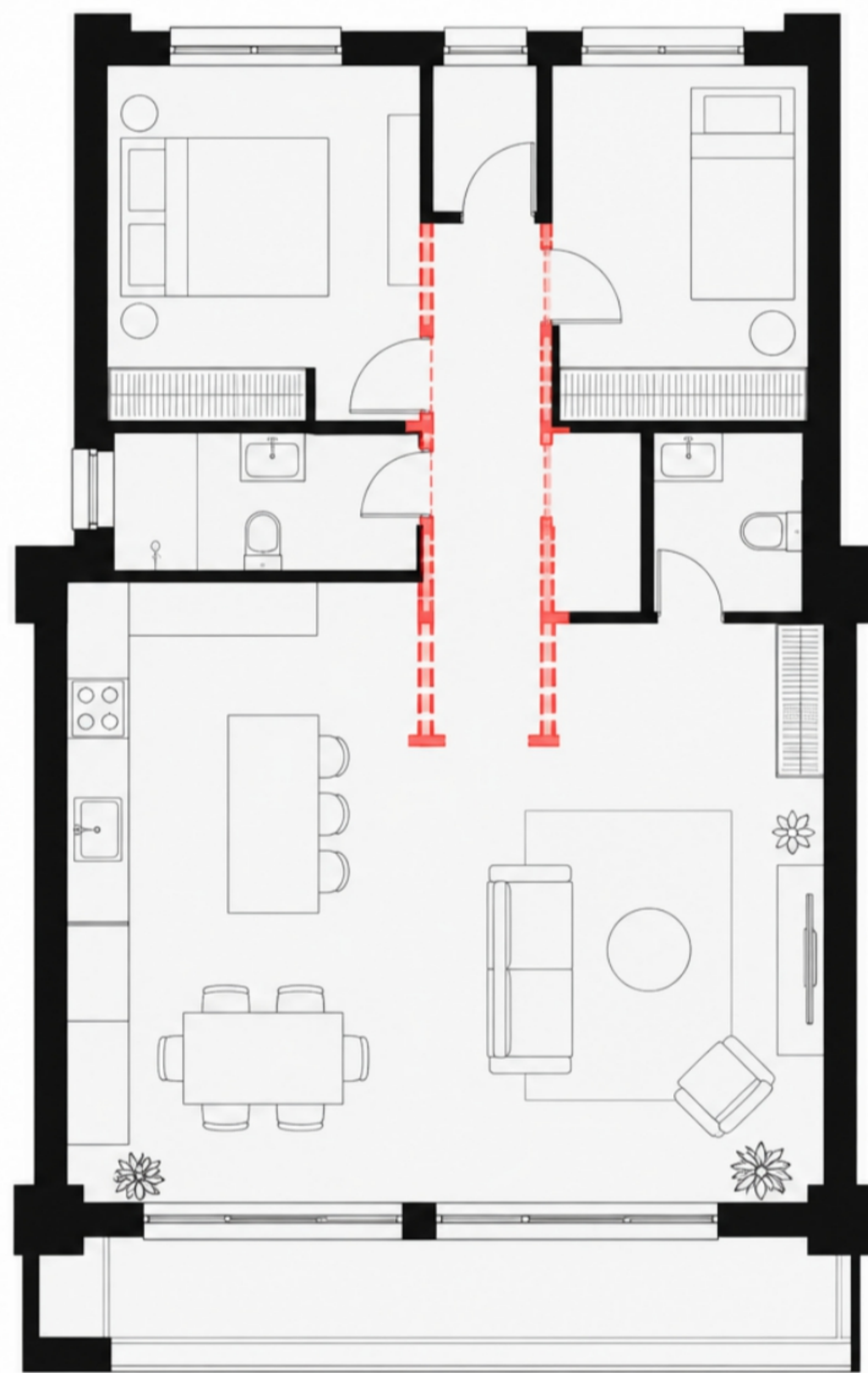
agelita@epsilonteam.gr

Παλιά κάτοψη, σύγχρονη ζωή. Χωράνε στο ίδιο σπίτι;

Αν το σπίτι σου είναι χτισμένο τη δεκαετία του 1950, του 1960 ή του 1970 ακόμα και του 1980, πιθανότατα σχεδιάστηκε για έναν τρόπο ζωής που δεν υπάρχει πια.

Μεγάλοι διάδρομοι, πολλά μικρά δωμάτια, ξεχωριστό καθημερινό και επίσημο σαλόνι, απομονωμένη κουζίνα, ελάχιστοι αποθηκευτικοί χώροι και συνήθως ένα μόνο μπάνιο.

Τα τετραγωνικά μπορεί να είναι αρκετά, αλλά ένα σημαντικό μέρος τους χάνεται σε χώρους διέλευσης ή σε δωμάτια που δεν εξυπηρετούν πλέον τις πραγματικές ανάγκες μιας σύγχρονης οικογένειας.



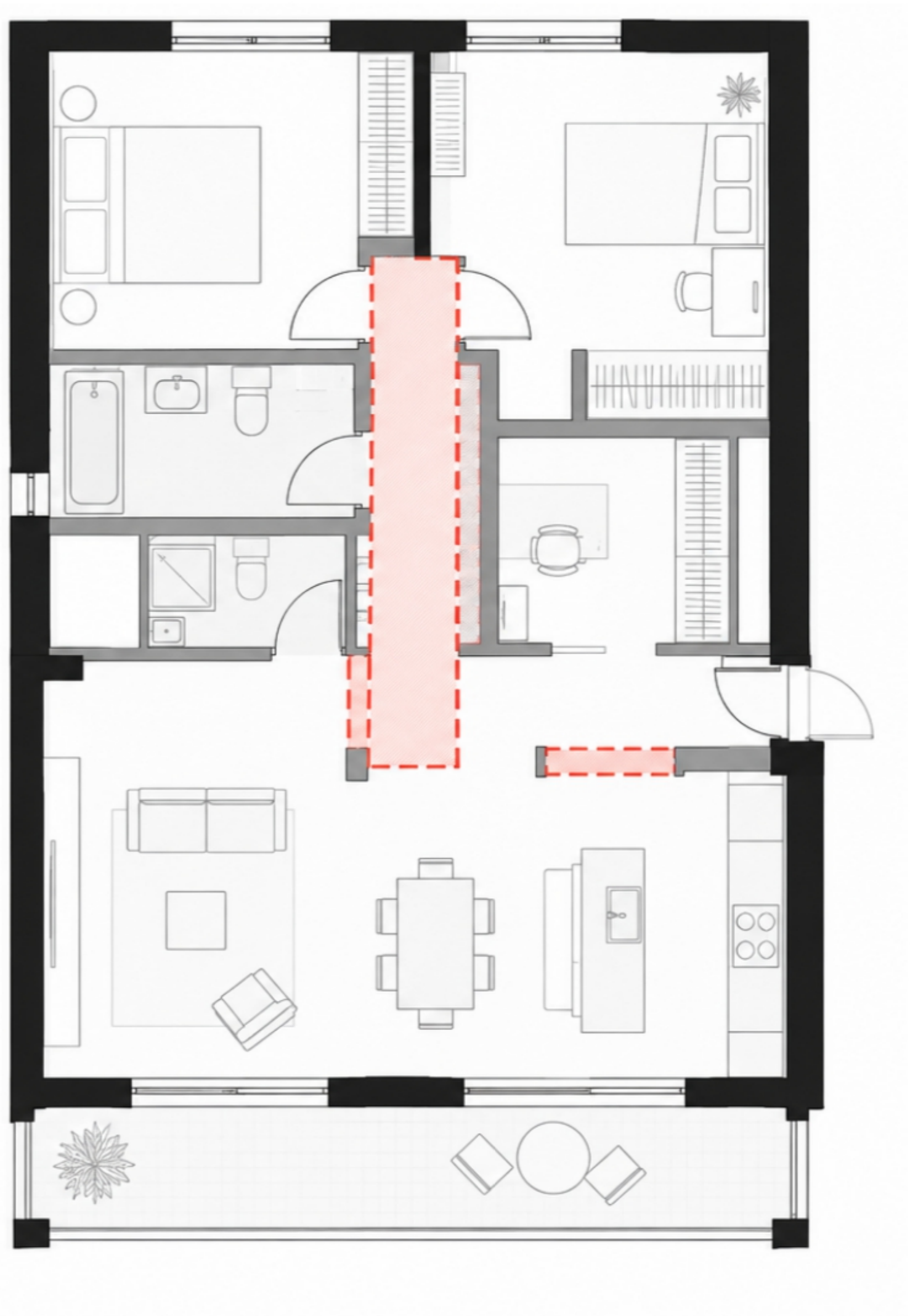
Τότε, αυτή η διαρρύθμιση ήταν απολύτως λογική.

Το επίσημο σαλόνι άνοιγε στις γιορτές, η κουζίνα έπρεπε να παραμένει χωρισμένη από τους χώρους υποδοχής και ο μεγάλος διάδρομος εξασφάλιζε την απαραίτητη απομόνωση μεταξύ των δωματίων.

Το σπίτι είχε σχεδιαστεί γύρω από διαφορετικές κοινωνικές συνήθειες, διαφορετικούς οικογενειακούς ρόλους και μία καθημερινότητα πολύ πιο προβλέψιμη από τη σημερινή. Η ζωή όμως άλλαξε.

Σήμερα, το σπίτι δεν είναι μόνο ο χώρος στον οποίο επιστρέφουμε το βράδυ. Είναι χώρος ξεκούρασης, εργασίας, συνάντησης, φιλοξενίας και προσωπικού χρόνου. Η κουζίνα έχει μετατραπεί σε κεντρικό σημείο της καθημερινότητας. Το καθιστικό πρέπει να προσαρμόζεται σε περισσότερες από μία χρήσεις. Η τηλεργασία δημιούργησε την ανάγκη για ένα ήσυχο σημείο εργασίας, ακόμη και όταν δεν υπάρχει ξεχωριστό γραφείο. Η αποθήκευση είναι πλέον απαραίτητη και το δεύτερο μπάνιο, όπου μπορεί να δημιουργηθεί, δεν αποτελεί πολυτέλεια αλλά ουσιαστική διευκόλυνση.

Γι' αυτό, όταν ανακαινίζουμε ένα παλιό σπίτι, το πρώτο ερώτημα δεν πρέπει να είναι ποια πλακάκια θα επιλέξουμε ή τι χρώμα θα βάψουμε τους τοίχους. Το πρώτο ερώτημα πρέπει να είναι αν η υπάρχουσα διαρρύθμιση εξακολουθεί να εξυπηρετεί τον άνθρωπο που θα ζήσει μέσα σε αυτή.



Ανακαίνιση δεν σημαίνει μόνο αντικατάσταση.

Πολλές ανακαινίσεις περιορίζονται στην αλλαγή των υλικών. Νέα κουζίνα τοποθετείται ακριβώς εκεί όπου βρισκόταν η παλιά. Το μπάνιο παραμένει μικρό και σκοτεινό. Ο διάδρομος βάφεται, αλλά συνεχίζει να καταλαμβάνει πολύτιμα τετραγωνικά. Τα δάπεδα, τα κουφώματα και οι ντουλάπες αλλάζουν, όμως η βασική λειτουργία του σπιτιού παραμένει εγκλωβισμένη στην εποχή που κατασκευάστηκε. Το αποτέλεσμα μπορεί να είναι αισθητικά ανανεωμένο, αλλά όχι πραγματικά σύγχρονο. Είναι ένα παλιό σπίτι με καινούργια επιφάνεια.

Η ουσιαστική ανακαίνιση αρχίζει με τον ανασχεδιασμό.

Με τη μελέτη της κίνησης μέσα στον χώρο, του φυσικού φωτισμού, των καθημερινών συνηθειών και των πραγματικών αναγκών των κατοίκων. Εξετάζει ποιοι τοίχοι μπορούν να μετακινηθούν, ποια δωμάτια μπορούν να ενοποιηθούν και πού μπορούν να δημιουργηθούν νέοι αποθηκευτικοί χώροι χωρίς να επιβαρυνθεί η κατοικία. Μερικές φορές, η κατάργηση ενός περιττού διαδρόμου μπορεί να μεγαλώσει την κουζίνα ή να δημιουργήσει ένα δεύτερο μπάνιο. Η ενοποίηση του παλιού καθημερινού με το επίσημο σαλόνι μπορεί να προσφέρει έναν άνετο και φωτεινό χώρο ζωής. Ένα δωμάτιο που δεν χρησιμοποιείται μπορεί να γίνει γραφείο, ξενώνας ή χώρος πολλαπλών χρήσεων. Ακόμη και μία σωστά σχεδιασμένη σειρά ντουλαπιών μπορεί να αλλάξει ολόκληρη την καθημερινότητα του σπιτιού.

Δεν χρειάζονται όλα τα σπίτια ενιαίους χώρους.

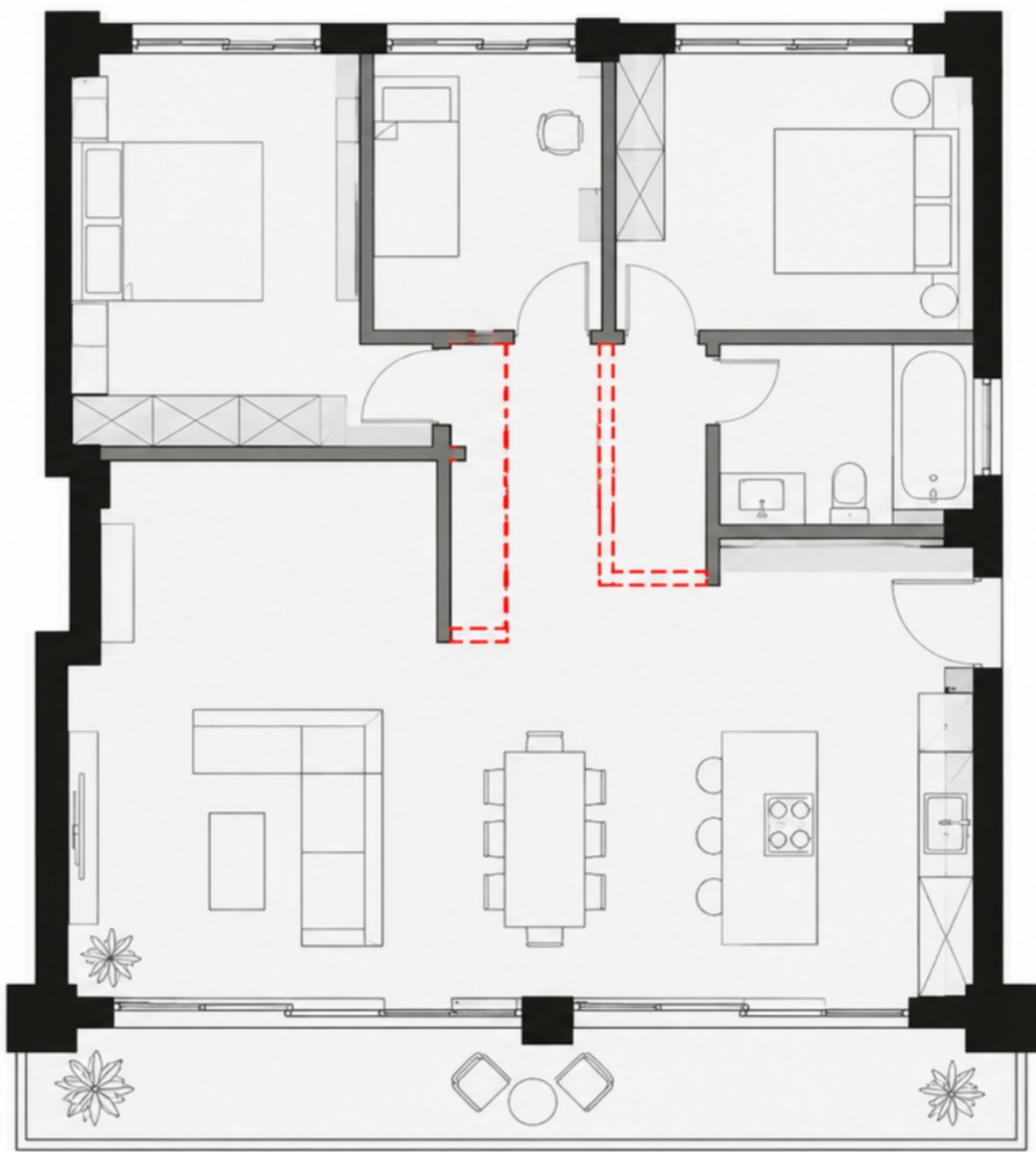
Ο ανοιχτός σχεδιασμός είναι δημοφιλής, αλλά δεν αποτελεί αυτόματα τη σωστή λύση για κάθε κατοικία. Μία εντελώς ανοιχτή κάτοψη μπορεί να δημιουργήσει προβλήματα θορύβου, οσμών και έλλειψης ιδιωτικότητας. Η σωστή μελέτη δεν ακολουθεί μία τάση επειδή είναι σύγχρονη. Αναζητά την ισορροπία ανάμεσα στην επικοινωνία των χώρων και στην ανάγκη απομόνωσης.

Σε ένα οικογενειακό σπίτι μπορεί να χρειάζεται μία μεγάλη κουζίνα που συνδέεται με το καθιστικό, αλλά διαθέτει τη δυνατότητα να κλείνει όταν χρειάζεται. Σε μία μικρότερη κατοικία, η ευελιξία μπορεί να επιτευχθεί με συρόμενα χωρίσματα, έξυπνα έπιπλα και χώρους που αλλάζουν χρήση μέσα στην ημέρα.

Η σωστή λύση δεν είναι ίδια για όλους, γιατί ούτε η ζωή όλων είναι ίδια.

Πριν ξεκινήσει οποιαδήποτε παρέμβαση, πρέπει επίσης να ελεγχθούν τα στατικά στοιχεία, οι υδραυλικές και ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις, οι κοινόχρηστες σωληνώσεις, η θέση των φωταγωγών και οι πολεοδομικοί περιορισμοί. Δεν μπορεί κάθε τοίχος να αφαιρεθεί και δεν μπορεί κάθε δωμάτιο να μετατραπεί σε μπάνιο ή κουζίνα χωρίς τεχνική διερεύνηση.

Ο καλός σχεδιασμός δεν αγνοεί τους περιορισμούς. Τους χρησιμοποιεί για να δημιουργήσει την καλύτερη δυνατή λύση.



Το σπίτι ως επένδυση στη ζωή.

Μία σωστή αναδιάταξη δεν βελτιώνει μόνο την καθημερινότητα.

Αυξάνει και την εμπορικότητα του ακινήτου.

Ένα παλιό διαμέρισμα με καλή κάτοψη, σύγχρονες υποδομές, επαρκή αποθήκευση και σωστή αξιοποίηση των τετραγωνικών του μπορεί να αποκτήσει σαφές πλεονέκτημα στην αγορά.

Οι αγοραστές δεν αξιολογούν πλέον μόνο την περιοχή, τον όροφο και το εμβαδόν.

Εξετάζουν πόσο εύκολα μπορούν να ζήσουν μέσα στο ακίνητο και πόσα επιπλέον χρήματα θα χρειαστούν για να το προσαρμόσουν στις ανάγκες τους.

Γι' αυτό, πριν ανακαινίσεις ένα παλιό σπίτι, μην ανακαινίσεις απλώς αυτό που υπάρχει.

Ανασχεδιάσέ το.

Μία ολοκληρωμένη μελέτη αναδιάταξης μπορεί να μετατρέψει ένα σπίτι άλλης εποχής σε κατοικία σχεδιασμένη για τη δική σου ζωή.

Με σύγχρονα υλικά, καθαρή αισθητική, καλύτερη ενεργειακή συμπεριφορά και κυρίως με λειτουργία που ανταποκρίνεται στο σήμερα.

Γιατί ένα πραγματικά σύγχρονο σπίτι δεν κρίνεται από το πόσο καινούργιο φαίνεται.

Κρίνεται από το πόσο σωστά σε εξυπηρετεί.

Η σωστή αναδιάταξη έχει και μία λιγότερο προφανή συνέπεια.

Μπορεί να αλλάξει την κατηγορία στην οποία τοποθετείται ένα ακίνητο μέσα στην αγορά.

Δύο διαμερίσματα με το ίδιο εμβαδόν, στον ίδιο δρόμο και στον ίδιο όροφο δεν έχουν αναγκαστικά την ίδια αξία.

Εκείνο που διαθέτει φωτεινούς χώρους, σωστές αναλογίες, δεύτερο μπάνιο, επαρκή αποθήκευση και μία κάτοψη που γίνεται αμέσως κατανοητή, συνήθως προσελκύει περισσότερους ενδιαφερομένους και χρειάζεται λιγότερο χρόνο για να πουληθεί ή να μισθωθεί.

Αντίθετα, μία ακριβή αλλά επιφανειακή ανακαίνιση μπορεί να εντυπωσιάσει στην πρώτη φωτογραφία και να απογοητεύσει στην επίσκεψη, όταν αποκαλυφθούν οι στενοί χώροι και τα χαμένα τετραγωνικά.

Η αγορά δεν πληρώνει μόνο μάρμαρα, επώνυμες συσκευές και εντυπωσιακά φωτιστικά.

Πληρώνει την αίσθηση ότι το σπίτι μπορεί να κατοικηθεί χωρίς νέες παρεμβάσεις και χωρίς καθημερινούς συμβιβασμούς.

Αυτός είναι και ο λόγος που η μελέτη πρέπει να προηγείται του προϋπολογισμού.

Γιατί μία σωστή σχεδιαστική απόφαση μπορεί να προσθέσει μεγαλύτερη αξία από ένα ακριβό υλικό, ενώ μία λανθασμένη διαρρύθμιση μπορεί να υπονομεύσει ακόμη και την πιο πολυτελή ανακαίνιση.



NINA MARMARIDOU

Interior designer

partner



EPSILON TEAM
PREMIUM REAL ESTATE AGENCY

www.ninamarmaridou.com

ninamarmaridou@gmail.com



Scan to explore the collection

www.artwo.gr



ARTWO

Concrete Aesthetics

Όλα τα αντικείμενα της ARTWO κατασκευάζονται από σκυρόδεμα, είναι χειροποίητα και για αυτό ενδέχεται να διαφέρουν από τις φωτογραφίες .
Κάθε ένα είναι ξεχωριστό όπως εσείς!



Εμπορική μίσθωση: όταν αγοράζετε μισθωμένο κατάστημα, αγοράζετε τη σύμβαση

Ο υποψήφιος αγοραστής στέκεται απέναντι από το κατάστημα και μετράει. Μετράει περαστικούς, βιτρίνες, στάσεις, πόσα μέτρα απέχει από τη γωνία. Έχει δει το ακίνητο τρεις φορές. Το μισθωτήριο, καμία. Και όμως, σε ένα μισθωμένο κατάστημα η εμπορική μίσθωση είναι το προϊόν. Τα τετραγωνικά από μόνα τους δεν πληρώνουν τίποτα. Αυτό που αγοράζετε είναι μια ροή εισοδήματος, και η ροή αυτή περιγράφεται σε λίγες σελίδες που συνήθως διαβάζονται βιαστικά, αν διαβαστούν καθόλου. Η εμπορική μίσθωση δεν είναι τυποποιημένο έγγραφο. Δύο συμβάσεις για ακίνητα του ίδιου δρόμου, με ακριβώς το ίδιο μίσθωμα, μπορούν να δίνουν εντελώς διαφορετική αξία στον ιδιοκτήτη τους, ανάλογα με το ποιος δεσμεύεται, για πόσο και με τι συνέπειες αν αλλάξει γνώμη.



Πώς η εμπορική μίσθωση ακολουθεί το ακίνητο

Η αφετηρία βρίσκεται στο άρθρο 614 του Αστικού Κώδικα. Σε μίσθωση ακινήτου που αποδεικνύεται με έγγραφο βέβαιης χρονολογίας, αν ο εκμισθωτής μεταβιβάσει την κυριότητα, ο νέος κτήτορας υπεισέρχεται στα δικαιώματα και στις υποχρεώσεις της μίσθωσης, εκτός αν έχει συμφωνηθεί κάτι διαφορετικό στο ίδιο το μισθωτήριο. Με απλά λόγια, η εμπορική μίσθωση ακολουθεί το ακίνητο. Αγοράζετε και τον ενοικιαστή, με το μίσθωμά του, τη διάρκειά του, τις υποχρεώσεις και τα δικαιώματά του. Η βέβαιη χρονολογία εξασφαλίζεται σήμερα από την υποχρεωτική δήλωση των πληροφοριακών στοιχείων της μίσθωσης στην ΑΑΔΕ. Και σύμφωνα με την υπ' αριθ. 749/2014 απόφαση του Αρείου Πάγου, οι επαγγελματικές μισθώσεις δεν υπάγονται στην υποχρέωση συμβολαιογραφικού εγγράφου και μεταγραφής, ακόμη και όταν ξεπερνούν τα εννέα έτη που αναφέρει το άρθρο 618 του Αστικού Κώδικα. Το ιδιωτικό συμφωνητικό αρκεί και δεσμεύει. Μία εξαίρεση αξίζει προσοχής. Όταν το ακίνητο αποκτάται με πλειστηριασμό, το άρθρο 1009 του Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας δίνει στον υπερθεματιστή δικαίωμα να καταγγείλει τη μίσθωση επιχείρησης, οπότε αυτή λύεται έξι μήνες αργότερα. Σε κάθε άλλη περίπτωση, ο αγοραστής κληρονομεί τη σύμβαση όπως τη βρήκε.

Εμπορική μίσθωση πριν και μετά τον Φεβρουάριο του 2014

Κάθε εμπορική μίσθωση στην Ελλάδα ανήκει σε μία από δύο οικογένειες, και η διαχωριστική γραμμή είναι η έναρξη ισχύος του άρθρου 13 του ν. 4242/2014.

Στις νέες μισθώσεις, δηλαδή όσες συνάφθηκαν μετά την 28η Φεβρουαρίου 2014, η διάρκεια συμφωνείται ελεύθερα, με ελάχιστο όριο την τριετία ακόμη και αν έχει γραφτεί μικρότερος ή αόριστος χρόνος.

Αν συμφωνηθεί μεγαλύτερη διάρκεια, ισχύει η μεγαλύτερη και δεσμεύει και τις δύο πλευρές.

Μετά τη λήξη, η καταγγελία γίνεται εγγράφως και η μίσθωση λύνεται τρεις μήνες μετά την κοινοποίηση, χωρίς καμία αποζημίωση.

Ιδιόχρηση, ανοικοδόμηση και άυλη εμπορική αξία δεν ισχύουν πλέον εδώ.

Στις παλαιότερες μισθώσεις, όμως, παραμένει το δικαίωμα δωδεκαετούς παραμονής του μισθωτή, ακόμη και αν η συμβατική διάρκεια είναι μικρότερη.

Και εκεί κρύβεται το πραγματικό κόστος.

Αν ο ιδιοκτήτης καταγγείλει για ιδιόχρηση, οφείλει οκτώ μηνιαία μισθώματα, ποσό που το δικαστήριο μπορεί να ανεβάσει έως τα δεκαπέντε, ενώ φτάνει τα δεκαπέντε έως είκοσι μισθώματα αν μέσα σε έναν χρόνο ασκηθεί στο μίσθιο όμοια επιχείρηση.

Για ανοικοδόμηση, η αποζημίωση είναι έξι μισθώματα και μπορεί να φτάσει τα εννέα.

Αν λοιπόν αγοράζετε κτίριο ή κατάστημα με σκοπό να το ανακαινίσετε ή να το χρησιμοποιήσετε ο ίδιος, η ηλικία της μίσθωσης δεν είναι νομική λεπτομέρεια.

Είναι γραμμή στον προϋπολογισμό σας.

Το πλαφόν 3% που ακυρώνει τη ρήτρα αναπροσαρμογής

Εδώ χάνονται οι περισσότεροι υπολογισμοί απόδοσης.

Το μισθωτήριο μπορεί να προβλέπει ετήσια αναπροσαρμογή με τον δείκτη τιμών καταναλωτή συν δύο μονάδες. **Ο νόμος όμως λέει άλλα.**

Το άρθρο 96 του ν. 5007/2022 έθεσε ανώτατο όριο ετήσιας αναπροσαρμογής μισθώματος 3% για τις εμπορικές και επαγγελματικές μισθώσεις που εμπίπτουν στο π.δ. 34/1995.

Το μέτρο παρατείνεται διαδοχικά και ισχύει από την 1η Ιανουαρίου 2026 έως και την 31η Δεκεμβρίου 2026, με βάση υπολογισμού το μίσθωμα του 2025.

Πρακτικά, μια εμπορική μίσθωση με μίσθωμα 3.000 ευρώ δεν πάει στα 3.150 φέτος επειδή το γράφει η σύμβαση.

Το ταβάνι είναι τα 3.090.

Σε μια αγορά όπου η τιμή προκύπτει από την απόδοση, αυτά τα εξήντα ευρώ τον μήνα μεταφράζονται σε αρκετές χιλιάδες στην τελική αποτίμηση.

Σε αρκετές περιπτώσεις μάλιστα, η ίδια η εμπορική μίσθωση περιέχει ρήτρα ετήσιας αναπροσαρμογής που δεν εφαρμόστηκε ποτέ, επειδή τα δύο μέρη προτίμησαν να μη θίξουν μια σχέση που λειτουργούσε.

Το εύρημα αυτό δεν είναι απαραίτητα αρνητικό.

Είναι όμως πληροφορία, γιατί σημαίνει ότι το μίσθωμα που βλέπετε σήμερα μπορεί να απέχει αισθητά από αυτό που θα έπιανε το ακίνητο σε μια νέα μίσθωση.

Υπάρχει και κάτι πιο σημαντικό.

Το πλαφόν είναι προσωρινό μέτρο που ανανεώνεται σχεδόν κάθε Δεκέμβριο.

Όποιος χτίζει δεκαετή προβολή εσόδων πάνω σε μια ρήτρα που ο νόμος σήμερα περιορίζει, χτίζει πάνω σε υπόθεση, όχι πάνω σε δεδομένο.

Εγγύηση, φόροι και οι όροι που κοστίζουν σιωπηλά

Κάθε εμπορική μίσθωση κρύβει τέσσερις ή πέντε όρους που δεν φαίνονται στο ύψος του μισθώματος, φαίνονται όμως καθαρά στην απόδοση του πρώτου χρόνου.

● Η εγγύηση. Πόσα μισθώματα είναι, πού βρίσκεται και τι γίνεται με αυτήν κατά τη μεταβίβαση. Αν δεν ρυθμιστεί ρητά στο συμβόλαιο, μένει στον πωλητή και ο αγοραστής βρίσκεται με μια μίσθωση χωρίς εξασφάλιση. Επί πλέον δε, στη λήξη της μίσθωσης είναι υποχρεωμένος να αποδώσει την εγγύηση που είχε καταβάλει ο μισθωτής στον προηγούμενο ιδιοκτήτη.

● Ο ΦΠΑ. Ο εκμισθωτής έχει δικαίωμα να επιλέξει την υπαγωγή της επαγγελματικής μίσθωσης σε καθεστώς ΦΠΑ, σύμφωνα με το άρθρο 8 του Κώδικα ΦΠΑ και την ΠΟΛ 1180/2013. Αν ο πωλητής έχει κάνει αυτή την επιλογή και έχει εκπέσει ΦΠΑ κατασκευής ή ανακαίνισης, υπάρχει δεκαετής περίοδος διακανονισμού. Είναι ερώτηση που γίνεται πριν την προσφορά, όχι στο συμβολαιογραφείο.

● Το ψηφιακό τέλος συναλλαγής. Όταν η μίσθωση δεν έχει υπαχθεί σε ΦΠΑ, επιβάλλεται τέλος 3,60% επί του συμφωνηθέντος μισθώματος και υπόχρεος για την απόδοσή του είναι ο εκμισθωτής, βάσει του άρθρου 7 του ν. 5135/2024. Δηλαδή εσείς, από την επομένη της αγοράς.

● Δαπάνες και συντήρηση. Ποιος πληρώνει ασφάλιση, κοινόχρηστα, ΕΝΦΙΑ, συντήρηση εγκαταστάσεων και αποκατάσταση όψης. Μια μικτή απόδοση 6% γίνεται πολύ εύκολα 4,5% όταν το κτίριο έχει ανελκυστήρα, ασφαλιστήριο και πρόσοψη που ζητάει σκαλωσιά.

● Χρήση και άδειες. Η χρήση που περιγράφει το μισθωτήριο είναι πράγματι αδειοδοτημένη και συμβατή με τον κανονισμό της πολυκατοικίας; Ένα κατάστημα υγειονομικού ενδιαφέροντος σε κτίριο που το απαγορεύει γίνεται πρόβλημα του ιδιοκτήτη, όχι του ενοικιαστή.

Η ποιότητα του ενοικιαστή δεν φαίνεται στο μίσθωμα

Δύο καταστήματα, ίδιος δρόμος, ίδιο μίσθωμα.

Στο ένα, αλυσίδα με δεκαετή παρουσία και εταιρική εγγύηση.

Στο άλλο, ατομική επιχείρηση δεύτερου έτους.

Δεν αξίζουν τα ίδια. Ποτέ δεν άξιζαν.

Στα επαγγελματικά ακίνητα η φερεγγυότητα του μισθωτή είναι μέρος της αποτίμησης, όχι παράπλευρη πληροφορία.

Μια εμπορική μίσθωση με εταιρικό μισθωτή, τραπεζική εγγυητική επιστολή και πολυετή υπόλοιπη διάρκεια δικαιολογεί χαμηλότερη απαιτούμενη απόδοση από μια σύμβαση που λήγει σε οκτώ μήνες και ανανεώνεται στην καλή πίστη.

Ζητήστε ιστορικό καταβολών, ελέγξτε αν υπάρχουν καθυστερήσεις και αν το μίσθωμα έχει μειωθεί άτυπα χωρίς να αποτυπωθεί σε τροποποιητικό συμφωνητικό.

Ένα μίσθωμα που «θα επανέλθει του χρόνου» είναι απλώς ένα χαμηλότερο μίσθωμα με καλύτερη διατύπωση.

Τι ελέγχει μια εμπορική μίσθωση πριν από την προσφορά

Η δουλειά αυτή γίνεται πριν κατατεθεί η προσφορά, όχι μετά το προσύμφωνο. Τα σημεία που ελέγχουμε πάντα είναι τα εξής.

- Ημερομηνία σύναψης, γιατί αυτή καθορίζει αν εφαρμόζεται το παλαιό ή το νέο καθεστώς.
- Υπολειπόμενη διάρκεια και δικαιώματα παράτασης ή πρόωρης λύσης, για κάθε πλευρά χωριστά.
- Ρήτρα αναπροσαρμογής και πώς συνυπάρχει με το ισχύον πλαφόν.
- Εγγύηση, εγγυητής και τι από αυτά μεταβιβάζεται στον αγοραστή.
- Καθεστώς ΦΠΑ ή ψηφιακού τέλους και ποιος το βαρύνεται.
- Κατανομή δαπανών, ασφάλισης και συντήρησης ανάμεσα στα δύο μέρη.
- Ιστορικό πληρωμών και τυχόν άτυπες συμφωνίες εκτός συμβολαίου.

Ο αγοραστής της αρχής, αυτός που μετρούσε περαστικούς, τελικά αγόρασε. Πριν όμως, πέρασε δύο ώρες με το μισθωτήριο και τον δικηγόρο του. Ανακάλυψε ότι η μίσθωση ήταν προγενέστερη του 2014, ότι ο ενοικιαστής είχε δικαίωμα παραμονής για αρκετά ακόμη χρόνια και ότι η ανακαίνιση που σχεδίαζε για την επόμενη χρονιά θα του κόστιζε και μια αποζημίωση. Διαπραγματεύτηκε ξανά την τιμή και την πέτυχε. Τα βήματα στο πεζοδρόμιο ήταν σωστά μετρημένα. Απλώς δεν ήταν αυτά που μετρούσαν. Στην Epsilon Team Real Estate διαβάζουμε το μισθωτήριο πριν συζητήσουμε την τιμή, γιατί συνήθως εκεί βρίσκεται η διαφορά ανάμεσα σε μια καλή και σε μια ακριβή αγορά. Αν έχετε στα χέρια σας μια εμπορική μίσθωση και δεν είστε βέβαιοι τι σημαίνει για την αξία του ακινήτου, ή αν εξετάζετε αγορά και πώληση καταστήματος, γραφείου ή κτιρίου στην Αττική, η ομάδα μας είναι στη διάθεσή σας στο www.epsilonteam.gr.

Συχνές ερωτήσεις

Μπορώ να διώξω τον ενοικιαστή μόλις αγοράσω το κατάστημα;

Όχι αυτομάτως.

Εφόσον η μίσθωση αποδεικνύεται με έγγραφο βέβαιης χρονολογίας, ο νέος ιδιοκτήτης υπεισέρχεται στη σύμβαση κατά το άρθρο 614 του Αστικού Κώδικα και δεσμεύεται από αυτήν.

Τα περιθώρια εξαρτώνται από το αν πρόκειται για παλαιά ή νέα μίσθωση και από τους όρους του μισθωτηρίου.

Ποια είναι η ελάχιστη διάρκεια σε μια νέα εμπορική μίσθωση;

Τρία έτη, σύμφωνα με το άρθρο 13 του ν. 4242/2014, ακόμη και αν στο συμφωνητικό έχει γραφτεί μικρότερος ή αόριστος χρόνος.

Μεγαλύτερη συμφωνημένη διάρκεια ισχύει κανονικά και δεσμεύει και τα δύο μέρη.

Ισχύει ακόμη η αποζημίωση άυλης εμπορικής αξίας;

Για τις μισθώσεις που συνάπτονται μετά τον ν. 4242/2014 δεν προβλέπεται.

Για τις παλαιότερες, καταργήθηκε η υποχρέωση καταβολής είκοσι τεσσάρων μισθωμάτων κατά τη λήξη της δωδεκαετίας, παραμένουν όμως οι αποζημιώσεις για ιδιόχρηση και ανοικοδόμηση.

Το πλαφόν 3% ισχύει για όλες τις επαγγελματικές μισθώσεις;

Αφορά τις εμπορικές και επαγγελματικές μισθώσεις που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του π.δ. 34/1995 και ισχύει για το διάστημα από 1η Ιανουαρίου 2026 έως 31η Δεκεμβρίου 2026.

Είναι προσωρινό μέτρο και ανανεώνεται με νομοθετική παράταση.

Πηγές:

[Αστικός Κώδικας, άρθρο 614 \(εκποίηση του μισθίου\):](#)

[Ν. 4242/2014, άρθρο 13 \(εμπορικές μισθώσεις\):](#)

[Ν. 5135/2024, άρθρο 7 \(ψηφιακό τέλος συναλλαγής, μίσθωση ακινήτων\):](#)

[ΠΟΛ 1180/2013 \(επιλογή φορολόγησης επαγγελματικών μισθώσεων με ΦΠΑ\):](#)

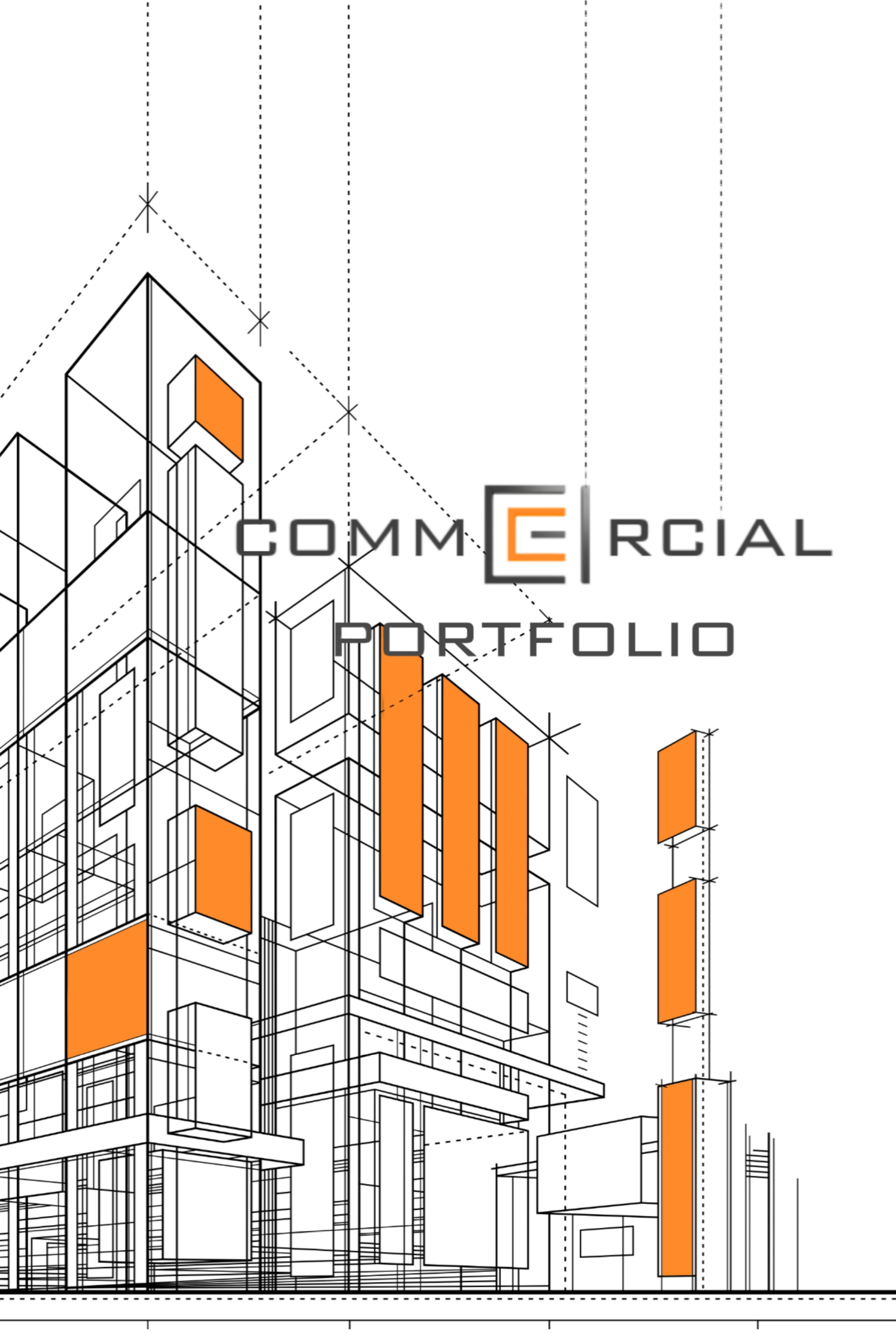
[ΠΟΜΙΔΑ, ισχύον πλαίσιο εμπορικών μισθώσεων και πλαφόν 3% \(άρθρο 96 ν. 5007/2022, όπως παρατάθηκε\):](#)



VIKI ARVANITI
Head of Commercial Real Estate

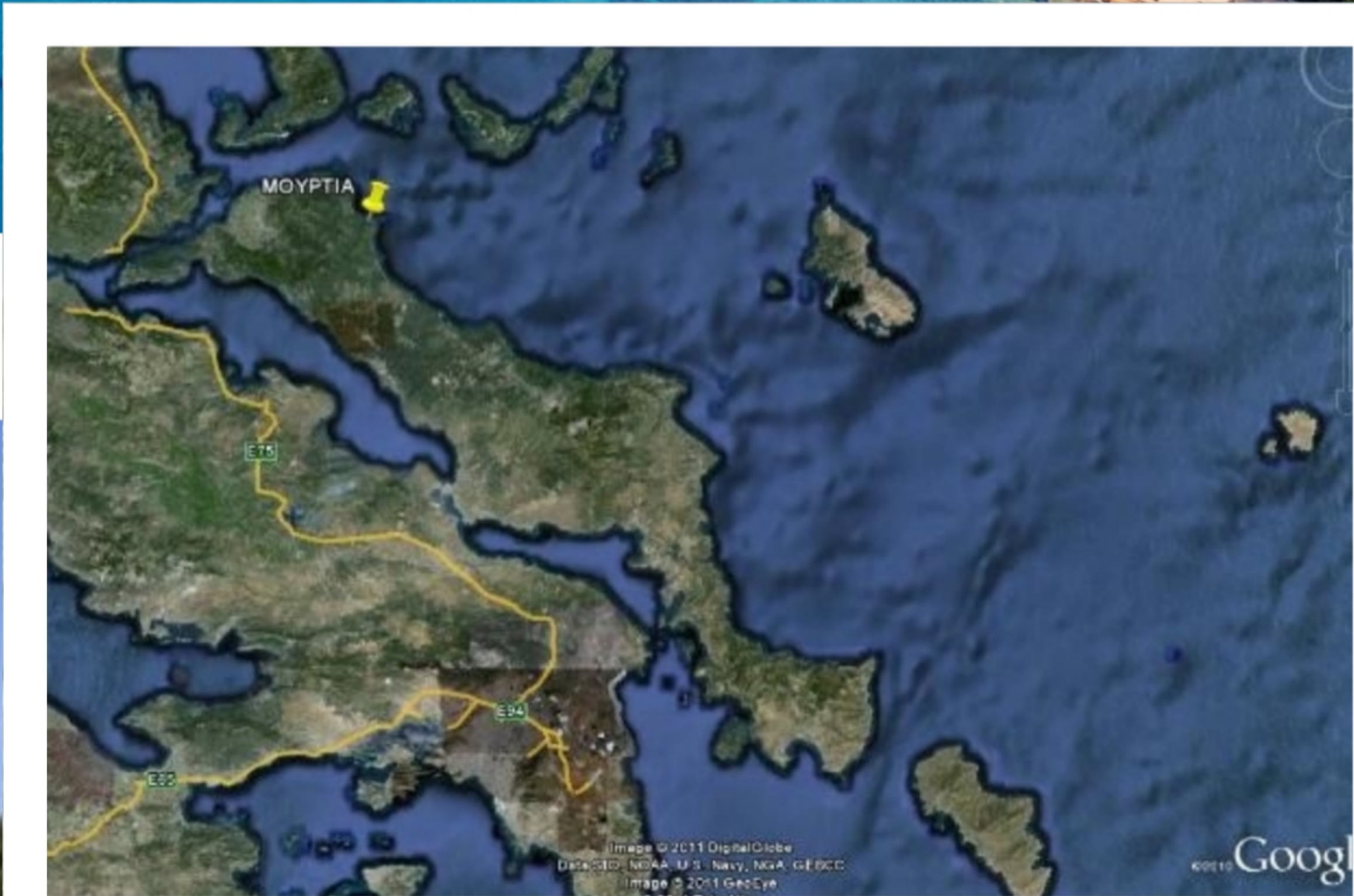


viki@epsilonteam.gr



COMMERCIAL
PORTFOLIO

ΠΑΡΑΘΑΛΑΣΣΙΑ ΕΚΤΑΣΗ 94.00ΤΜ - ΕΥΒΟΙΑ





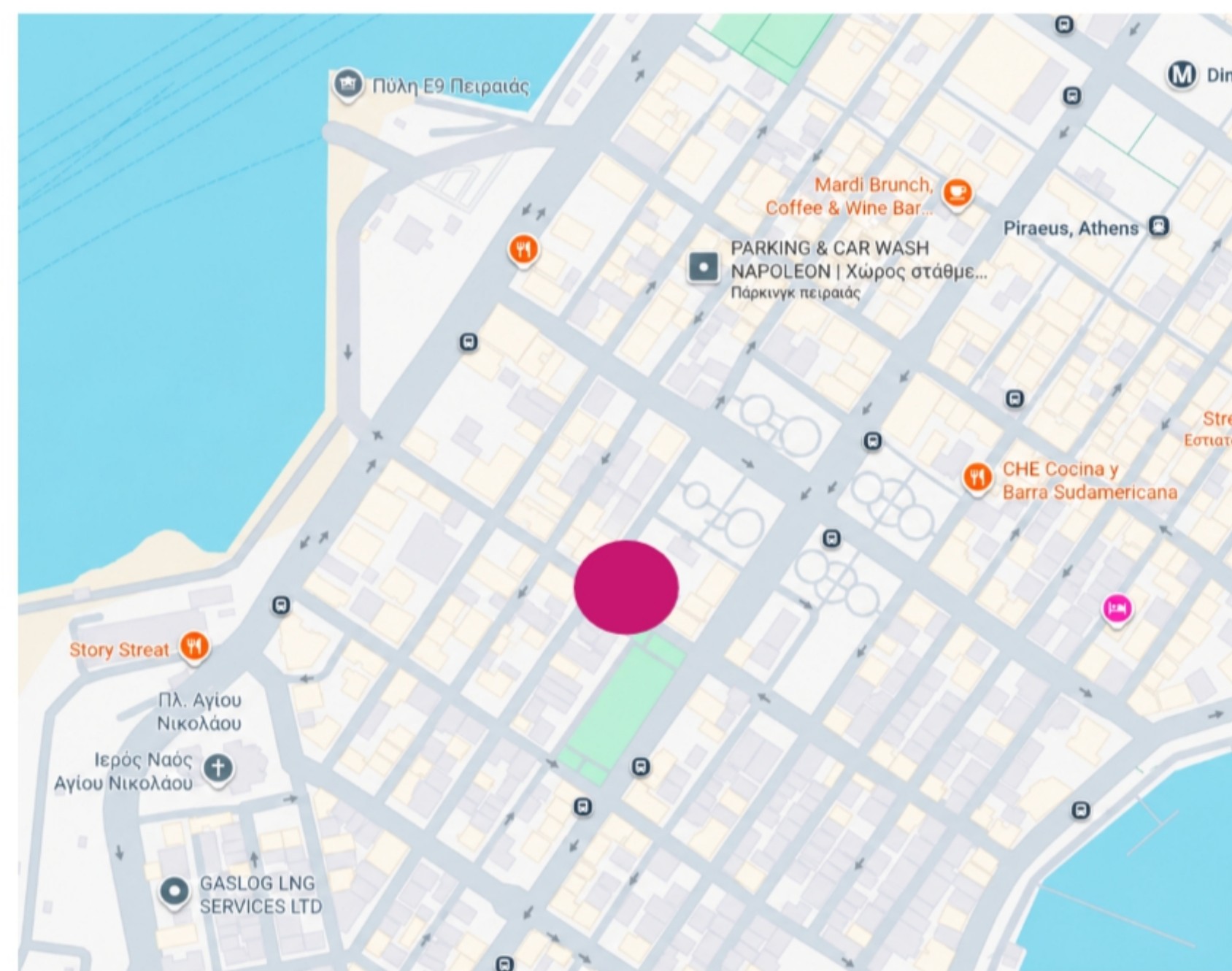
Στη Βόρεια Εύβοια, δίπλα στην παραλία Κοτσικιά, πωλείται έκταση 94.370 τ.μ. που καταλήγει σε έναν εντυπωσιακό όρμο, με παραλία μήκους περίπου 250 μέτρων. Το φυσικό τοπίο, η άμεση γειτνίαση με τη θάλασσα και το μέγεθος της έκτασης δημιουργούν τις προϋποθέσεις για μια ξεχωριστή τουριστική ανάπτυξη. Οι όμορες εκτάσεις είναι δασικές και ως εκ τούτου ποτέ δεν θα αποκτήσουν γείτονες οι επενδυτές του συγκεκριμένου ακινήτου. Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία, η έκταση έχει δυνατότητα δόμησης άνω των 10.000 τ.μ. για τουριστική χρήση. Διαθέτει πρόσβαση από δύο διαφορετικές οδούς και απέχει περίπου 3 χλμ. από το πλησιέστερο χωριό. Το εμβαδόν προκύπτει από τοπογραφικό διάγραμμα του 2021. Ο φάκελος περιλαμβάνει τα απαιτούμενα στοιχεία από το Δασαρχείο και την Αρχαιολογία, ενώ ο αιγιαλός έχει προσδιοριστεί. Το ακίνητο ανήκει σε φυσικά πρόσωπα και, σύμφωνα με τους ιδιοκτήτες, είναι έτοιμο για μεταβίβαση. Μια σπάνια ευκαιρία για επένδυση σε έναν παραθαλάσσιο προορισμό με ισχυρή φυσική ταυτότητα. Επικοινωνήστε με την Epsilon Team Real Estate για περισσότερες πληροφορίες και υπόδειξη του ακινήτου. Τιμή: 2.250.000€.

PROPERTY CODE: EE2594109
EPSILON TEAM
real estate agents / appraisers
TEL: +302107212284
MOBILE: +30 6944626626
WEBSITE: www.epsilonteam.gr
MAGAZINE: www.epsilonliving.gr

Πωλείται διατηρητέο κτίριο 430τμ στο κέντρο του Πειραιά



PROPERTY CODE: EE2593049
EPSILON TEAM
real estate agents / appraisers
TEL: +302107212284
MOBILE: +30 6944626626
WEBSITE: www.epsilonteam.gr
MAGAZINE: www.epsilonliving.gr





Η κατανομή των χώρων έχει ως εξής:

- ισόγειο 130τμ με χώρο υποδοχής, κουζίνα, δύο wc επισκεπτών
- mezzanine 20τμ,
- ος όροφος 130τμ,
- 2ος όροφος 100τμ
- σοφίτα 30τμ.

Πωλείται στο κέντρο του Πειραιά αυτοτελές γωνιακό διατηρητέο κτίριο 430τμ του 1935, πλήρως αναπαλαιωμένο.

Η τελευταία του πολυτελής ανακαίνιση ξεκίνησε το 2024 και ολοκληρώθηκε το 2026.

Αναπτύσσεται σε 4 επίπεδα με σοφίτα, διαθέτει ανελκυστήρα, kitchenette και wc επισκεπτών σε κάθε όροφο, καθώς και ρωμαϊκά ευρήματα ορατά στο εσωτερικό.

Ιδανικό για exclusive χρήσεις υψηλής αισθητικής.

Τιμή 1.680.000€

ΑΥΤΟΤΕΛΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΑΚΙΝΗΤΟ ΜΕ ΤΡΕΧΟΥΣΑ ΑΠΟΔΟΣΗ 6,5%



Πωλείται σύγχρονο αυτοτελές επενδυτικό κτίριο προβολής κοντά στο Χρηματιστήριο Αθηνών, συνολικής επιφάνειας 3.456 τ.μ., μισθωμένο σε δύο εταιρείες έως το 2028, με τρέχουσα απόδοση 6,5%.

Το κτίριο είναι σύγχρονο, πλήρως αυτόνομο και αναπτύσσεται σε επτά επίπεδα, υπόγειο, ισόγειο και πέντε ορόφους.

Η συνολική επιφάνεια της ανωδομής ανέρχεται σε 2.690 τ.μ., ενώ το υπόγειο έχει επιφάνεια 766 τ.μ.

Το ισόγειο κατάστημα καταλαμβάνει 539 τ.μ. και διαθέτει έντονη επαγγελματική προβολή.

Οι τέσσερις τυπικοί όροφοι έχουν επιφάνεια 524 τ.μ. ο καθένας, ενώ ο πέμπτος όροφος είναι 55 τ.μ. Επιπλέον, το ακίνητο διαθέτει ελεύθερο δώμα επιφάνειας 470 τ.μ., το οποίο ενισχύει τις δυνατότητες λειτουργικής και μελλοντικής αξιοποίησης του κτιρίου.

Τιμή 5.200.000€.

EPSILON TEAM ΠΦ2575497

real estate agents / appraisers

TEL: +302107212284

MOBILE: +30 6944 626 626

WEBSITE: www.epsilonteam.gr

BLOG | MAGAZINE: www.epsilonliving.gr

Instagram: @epsilon team.1

ΑΥΤΟΤΕΛΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΑΚΙΝΗΤΟ ΣΤΟ ΛΙΜΑΝΙ ΤΟΥ ΠΕΙΡΑΙΑ ΜΕ ΑΠΟΔΟΣΗ 5,9%



Στο λιμάνι του Πειραιά πωλείται αυτοτελές κτίριο γραφείων υψηλής προβολής, με ισόγειο κατάστημα, σοφίτα και τέσσερα υπόγεια επίπεδα.

Η ανωδομή έχει συνολική επιφάνεια 8.000 τ.μ. και περιλαμβάνει έξι ορόφους ανοιχτής κάτοψης.

Το ισόγειο κατάστημα εκτείνεται σε 1.232,65 τ.μ., ενώ τα τέσσερα υπόγεια έχουν συνολική επιφάνεια 6.000τ.μ. και δυνατότητα χρήσης ως χώροι στάθμευσης.

Με ετήσιο μίσθωμα 1.584.000€ και ζητούμενη τιμή 27.000.000€, η μικτή απόδοση διαμορφώνεται σε περίπου 5,9%.

Πρόκειται για επενδυτική πρόταση μεγάλης κλίμακας, σε σημείο με ισχυρή εμπορική παρουσία στο λιμάνι του Πειραιά.

EPSILON TEAM ΠΦ2595039

real estate agents / appraisers

TEL: +302107212284

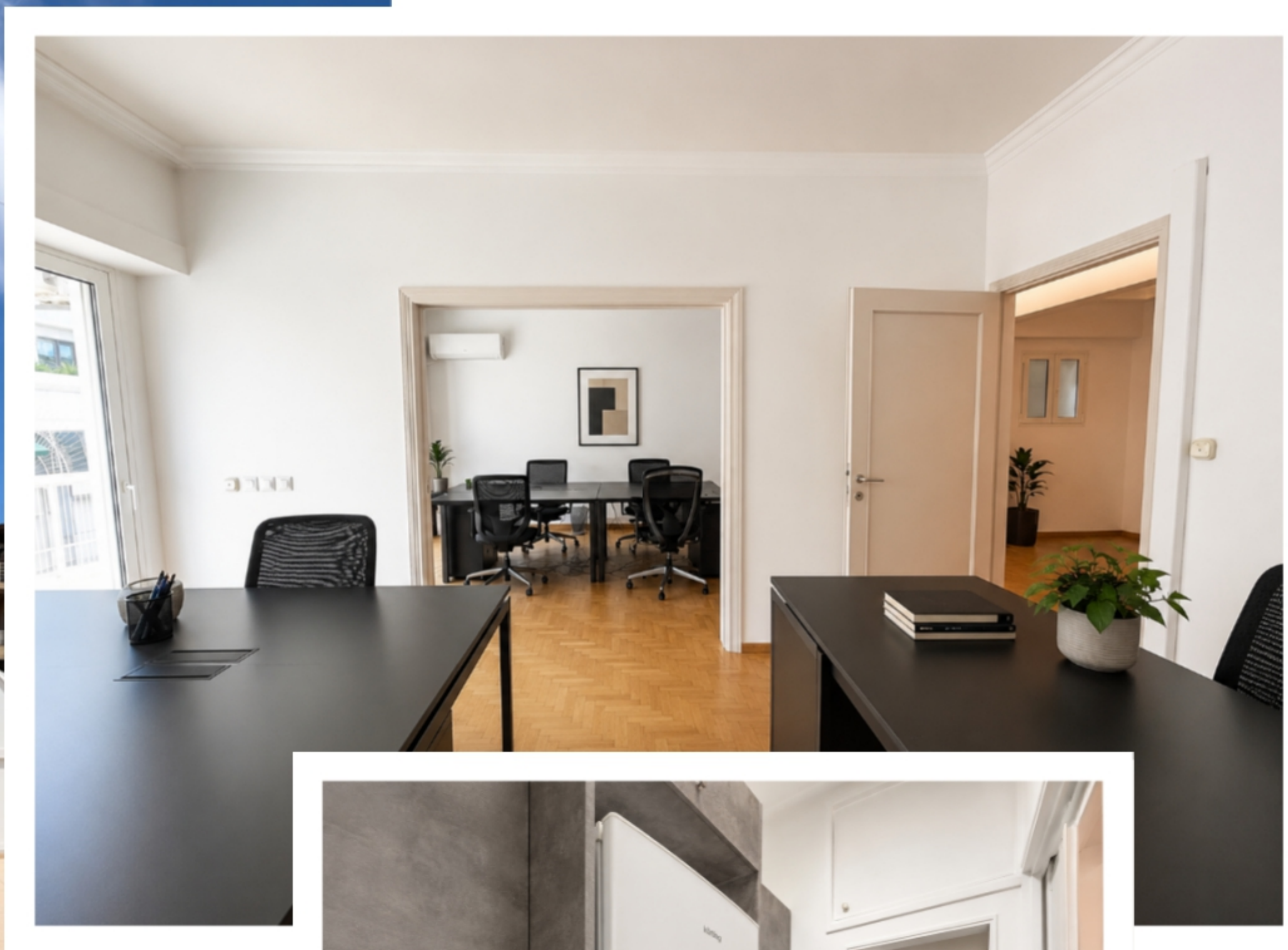
MOBILE: +30 6944 626 626

WEBSITE: www.epsilonteam.gr

BLOG | MAGAZINE: www.epsilonliving.gr

Instagram: [@epsilonteam.1](https://www.instagram.com/epsilonteam.1)

ΜΙΣΘΩΣΗ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΚΟΛΩΝΑΚΙ



Στην καρδιά του Κολωνακίου, λίγα βήματα από την πλατεία, ενοικιάζεται επαγγελματικός χώρος 113 τ.μ. στον 4ο όροφο. Πλήρως ανακαινισμένο το 2019, διαμπερές, προσόψεως, με θέα Λυκαβηττό και εξαιρετικό φυσικό φωτισμό. Τέσσερις ανεξάρτητοι χώροι, με χώρο υποδοχής, κεντρική θέρμανση φυσικού αερίου, τριφασικό ρεύμα, δομημένη καλωδίωση. Ιδανικό για κάθε επαγγελματική δραστηριότητα που επιθυμεί κορυφαία διεύθυνση στο κέντρο της Αθήνας. Πρόκειται για ένα ανακαινισμένο, προσόψεως, φωτεινό και ευάερο ρετιρέ γραφείο υψηλών προδιαγραφών, ιδανικό για δικηγορικό γραφείο, συμβουλευτική εταιρεία, αρχιτεκτονικό ή τεχνικό γραφείο, ιατρείο ή κάθε άλλη επαγγελματική δραστηριότητα που επιθυμεί να στεγαστεί σε μία από τις πιο κομψές και προβεβλημένες περιοχές της Αθήνας.

Τιμή: €2.600 / μήνα.

PROPERTY CODE: ΕΠ2403738

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

ΜΙΣΘΩΣΗ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΣΕ ΚΤΙΡΙΟ ΜΕΓΑΛΗΣ ΠΡΟΒΟΛΗΣ ΝΕΟ ΨΥΧΙΚΟ



Σε κτίριο μεγάλης προβολής με εξαιρετικούς ενοίκους στο Νέο Ψυχικό, διατίθεται προς μίσθωση γραφειακός χώρος 250 τμ 1ου ορόφου.

Αποτελείται από reception, 2 μεγάλες αίθουσες, έναν μεγάλο ενιαίο χώρο, computer room, kitchenette, WC.

Διαθέτει δομημένη καλωδίωση, ψευδοροφές ορυκτής ίνας, φωτιστικά, πυρανίχνευση, πόρτα ασφαλείας, διπλά τζάμια.

Συνοδεύεται από 2 θέσεις στάθμευσης.

Τιμή: 6.500€

PROPERTY CODE: BA2584872

EPSILON TEAM

real estate agents / appraisers

TEL: +302107212284

MOBILE: +30 6986439698

WEBSITE: www.epsilonteam.gr

BLOG | MAGAZINE: www.epsilonliving.gr

Instagram: @epsilonteam.1

ΓΡΑΦΕΙΟ | ΠΩΛΗΣΗ | 170τμ | ΜΑΡΟΥΣΙ



Ενοικιάζεται γραφειακός χώρος 170 τ.μ. στον 3ο όροφο τετράωροφου κτιρίου μεγάλης προβολής στο Μαρούσι, σε εμπορική ζώνη πλησίον συγκοινωνιών και του κόμβου της Αττικής Οδού. Ο χώρος αποτελείται από έναν μεγάλο ενιαίο χώρο, 4 αίθουσες με κινητά χωρίσματα, αίθουσα συσκέψεων (meeting room), kitchenette, 2 wc και ανεξάρτητο αποθηκευτικό χώρο. Διαθέτει αυτόνομη θέρμανση και ψύξη με ρεύμα, εξαερισμό, δομημένη καλωδίωση, οπτική ίνα, σύστημα συναγερμού και πόρτα ασφαλείας. Έχει κατασκευαστεί το 1980, ανακαινίστηκε το 2008, διαθέτει κουφώματα αλουμινίου με μονά τζάμια, δάπεδα laminate και ασανσέρ. **Στην ιδιοκτησία αντιστοιχούν 6 υπαίθριες θέσεις στάθμευσης.** Κοντά σε χώρους εστίασης και την αγορά. Ενεργειακό πιστοποιητικό Γ. Τιμή πώλησης : 495.000€

PROPERTY CODE: BA2595072
EPSILON TEAM
real estate agents / appraisers
TEL: +302107212284
MOBILE: +30 6986439698
WEBSITE: www.epsilonteam.gr
MAGAZINE | BLOG: www.epsilonliving.gr
Instagram: @epsilon team.1

ΓΡΑΦΕΙΟ | ΜΙΣΘΩΣΗ | 420τμ | ΜΑΡΟΥΣΙ



Προς ενοικίαση πλήρως ανακαινισμένος γραφειακός χώρος 420 τ.μ. στον 1ο όροφο, σε κομβικό επιχειρηματικό σημείο στο Μαρούσι. Διαθέτει open space διαμόρφωση, ψευδοροφή, δομημένη καλωδίωση, ασανσέρ, κουφώματα αλουμινίου με διπλά τζάμια, δάπεδα laminate, αυτόνομη θέρμανση με ρεύμα, κλιματισμό και **5 θέσεις στάθμευσης σε υπόγειο χώρο**. Το ακίνητο βρίσκεται κοντά σε συγκοινωνίες και στην Αττική οδό.
Τιμή: 10.200 ευρώ.

PROPERTY CODE: BA2564339
EPSILON TEAM
real estate agents / appraisers
TEL: +302107212284
MOBILE: +30 6986439698
WEBSITE: www.epsilonteam.gr
BLOG | MAGAZINE: www.epsilonliving.gr
Instagram: @epsilon team.1

PRICE
is what you pay.
VALUE
is what you get.