

Review from 27/12/2016	Customer:	Rubric:	
Articlesize (cm2): 254		OIKONOMIA	
	Author:	Subrubric:	
	Χριστος Μαζουλης	Ακίνητα/Κτηματικά	
Mediatype:Print			
ΠΟΛΙΤΗΣ ημερομηνία: 24/12/2016, από σελίδα 36			

Προσοχή στο «Κτίζω στο οικόπεδό σου σε πολύ χαμηλή τιμή»

Τρία χρόνια μετά το κούρεμα καταθέσεων και τη συνεχιζόμενη ύφεση του κατασκευαστικού κλάδου, φέτος για πρώτη φορά εμφανίστηκαν σημάδια ανάκαμψης. Οι τράπεζες άρχισαν να παραχωρούν στεγαστικά δάνεια και νεαρά ζευγάρια και άλλοι ενδιαφερόμενοι άρχισαν να επιδεικνύουν ενδιαφέρον για την απόκτηση ιδιόκτητης κατοικίας.



Του Χρίστου Μαζουλή*

Με τη βελτίωση του κλίματος στον τομέα αγοράς κατοικίας, εκανε την εμφάνισή του ένα νέο, εκ πρώτης όψεως, δελεαστικό προϊόν, το οποίο όπως χρήζει ιδιαίτερης προσοχής. Τον τελευταίο χρόνο έχουν καταγραφεί εμπορικές πρακτικές, κυρίως στο διαδίκτυο και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, του προϊόντος/υπηρεσίας, κτίζω στο οικόπεδό σου σε τιμές χαμηλότερες από τη μέση τιμή της αγοράς. Για να γίνει η διαφήμιση ακόμη πιο δελεαστική, κατά κανόνα δηλώνεται ότι στην τιμή περιλαμβάνονται οι μελέτες αρχιτέκτονα και μηχανικού, ή πως με τη συμφωνία οι μελέτες αρχιτέκτονα και μηχανικού, ως μπόνους, είναι δωρεάν. Πέραν τούτου, συχνά οι διαφημίσεις αυτές υπόσχονται πολύ καλύτερη ενεργειακή απόδοση από αυτήν που επιβάλλει ο νόμος και συνοδεύονται από ωραίες τρισδιάστατες φωτογραφίες κατοικιών, οι οποίες τις περισσότερες φορές δεν έχουν καμία σχέση με το τελικό προϊόν.

Η νεοφανής αυτή προσέγγιση -όπως εφαρμόζεται στην πράξη- εγκυμονεί κινδύνους και παγίδες. Παρόλο που υπάρχουν μια σειρά από ζητήματα τα οποία χρήζουν ειδικής προσοχής, για σκοπούς οικονομίας χώρου θα επικεντρωθούμε σε κάποια σημαντικά. Κατ' αρχάς, οι πιο πάνω αναφερόμενες εμπορικές πρακτικές αποκρύπτουν το γεγονός πως την πρωτογενή νομική ευθύνη για την αδειοδότηση και την οικοδομική έγκριση της οικοδομής, αλλά και τη συμμόρφωση με απαιτήσεις της νομοθεσίας, την έχει ο ίδιος ο ιδιοκτήτης της γης, ο οποίος στην περίπτωση αυτή τυχάνει να είναι και ο αγοραστής του "προϊόντος". Περαιτέρω, ενώ παρουσιάζεται ότι ο πωλητής με τις τιμές που διαφημίζει προσφέρει την κατοικία ως ετοιμοπαράδοτο και ολοκληρωμένο προϊόν, αυτό συνήθως δεν αντανακλάται στη συμφωνία που υπογράφεται, η οποία τελικά είναι μια ανισοβαρής και ελλειπής, εις όφελος του πωλητή, συμφωνία εργοληψίας.

Περαιτέρω, σε σχέση με τη συμφωνία που τελικά υπογράφεται, μια προσέγγιση που συχνά εγκλωβίζει τον αγοραστή είναι η πρόνοια για υψηλό ποσοστό προκαταβολής με την υπογραφή της, το οποίο δικαιολογείται μόνο εάν η συμφωνία περιλάμβανε και την πώληση της γης. Επίσης, απουσιάζουν οποιεσδήποτε πρόνοιες για κράτηση ποσών για τη γνωστή περίοδο για ελαττώματα, μετά την ολοκλήρωση της κατοικίας. Τέλος, για τις υποχρεώσεις λήψης των νενομισμένων αδειών, εγκρίσεων και συνδέσεων με υπηρεσίες, όπως αποχετευτικό, ηλεκτρισμός κ.λπ., ούτε λόγος, καθώς όπως προαναφέραμε, παρόλο που μάλλον δεν το έχει αντιληφθεί πριν υπογράψει τη συμφωνία ο αγοραστής, αυτά αφορούν δικές του υποχρεώσεις και ευθύνες.

Με δεδομένες τις σημερινές αδυναμίες και τα κενά στην άσκηση οικοδομικού ελέγχου, καθίσταται σαφές πως η, σε συνδυασμό με τα πιο πάνω, πλήρης υπονόμηση της ανεξαρτησίας και αμεροληψίας των μελετητών/επιβλεπόντων, οδηγεί κατά κανόνα είτε σε χαμηλής ποιότητας, προβληματικές οικοδομές, είτε στην περαιτέρω επιβάρυνση του αγοραστή με αρκετές δεκάδες χιλιάδες ευρώ για να επιτευχθεί μια στοιχειώδης συμμόρφωση με την κείμενη νομοθεσία και μια ελάχιστη κατασκευαστική ποιότητα.

Το πιο πάνω ανησυχητικό φαινόμενο οφείλει να προβληματίσει τους εμπλεκόμενους φορείς περιλαμβανομένης και της εκτελεστικής αλλά και της νομοθετικής εξουσίας, καθώς το υφιστάμενο νομικό πλαίσιο και η επιβολή του φαίνεται πως δεν επαρκούν για την προστασία του καταναλωτή. Από την άλλη όμως θα πρέπει να σημειωθεί πως ο αγοραστής-καταναλωτής δεν είναι άμοιρος ευθυνών. Το ελάχιστο που οφείλει να πράξει είναι να καταβάλει τη μίνιμουμ προσπάθεια για να προστατεύσει τον εαυτό του. Συνεπώς, εφόσον καταρχήν κρίνει ότι υπάρχει μεγάλη πιθανότητα να εμπλακεί σε μια τέτοια συμφωνία, δεν έχει παρά ζητήσει από έναν έμπειρο επαγγελματία αρχιτέκτονα ή μηχανικό να τον συμβουλευτεί και να τον καθοδηγήσει στη διαπραγμάτευση πριν την υπογραφή της συμφωνίας αυτής. Δηλαδή με πιο απλά λόγια, ας επενδύσει κάποιες εκατοντάδες ευρώ, για να προστατεύσει τη μεγαλύτερη ίσως επένδυση που θα κάνει στη ζωή του!

*** Dipl. Eng, MBA, μηχανολόγος μηχανικός, επιστημονικός λειτουργός ΕΤΕΚ**