

01

41^ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΠΟΜΙΔΑ
Η ΛΥΣΗ ΓΙΑ ΤΑ ΑΚΡΙΒΑ ΕΝΟΙΚΙΑ!

02

Η ΟΜΙΛΙΑ
ΤΟΥ ΝΙΚΟΥ ΚΕΧΑΓΙΑΟΓΛΟΥ

03

Η ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ ΣΤΗΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΙΝΑΙ ΕΠΙΚΙΝΔΥΝΗ!

04

ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ K2
ΤΟ ΓΥΜΝΟ ΒΟΥΝΟ

41^ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΠΟΜΙΔΑ



Νίκος Κεχαγιάογλου
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ K2

Η ΛΥΣΗ ΓΙΑ ΤΑ ΑΚΡΙΒΑ ΕΝΟΙΚΙΑ!

Με μεγάλη επιτυχία και παρουσία πλήθους ιδιοκτητών ακινήτων από όλη την Ελλάδα, εκπροσώπων της κυβέρνησης, πολιτικών κομμάτων, της αυτοδιοίκησης, επιστημονικών και επαγγελματικών φορέων πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 27 Ιανουαρίου στην ασφυκτικά γεμάτη Αίθουσα ΕΡΜΗΣ του ΕΒΕΑ το 41ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ιδιοκτητών Ακινήτων.

Στο πλαίσιο του συνεδρίου εκπρόσωποι της κυβέρνησης έκαναν σημαντικές ανακοινώσεις για τη φορολογία ακινήτων, τις μισθώσεις, το Κτηματολόγιο, την αντιμετώπιση της γραφειοκρατίας στις μεταβιβάσεις, το σύστημα taxis, κ.α.

Εξαιρετικής σημασίας και αντικείμενο μεγάλου προβληματισμού αποτέλεσε η πρόταση της ΠΟΜΙΔΑ έτσι ώστε να ανοίξουν τα κλειστά σπίτια προς ενοικίαση, προκειμένου να αντιμετωπιστεί το φαινόμενο της τεράστιας αύξησης των μισθωμάτων, με την προσθήκη εδαφίου στον Κώδικα Φορολογία Εισοδήματος το οποίο θα αναφέρει ότι όσες κατοικίες ήταν κενές τουλάχιστον καθ' όλο το έτος 2023 ή διέθεταν ενεργό ΑΜΑ βραχυχρόνιας μίσθωσης, θα απαλλάσσονται της φορολογίας για 3 έτη.

Αυτό το μέτρο θα ωφελήσει όλους τους εμπλεκόμενους:

- Τους ενοικιαστές γιατί θα βρουν αμέσως σπίτι και θα αποκλιμακωθούν τα ενοίκια.
- Τους ιδιοκτήτες που με το κίνητρο αυτό θα παρακινηθούν να αξιοποιήσουν τις κενές κατοικίες τους προς όφελος αυτών αλλά και της κοινωνίας.
- Τους ιδιοκτήτες με τις παλαιές μισθώσεις γιατί η εξισορρόπηση προσφοράς και ζήτησης θα ομαλοποιήσει την αγορά και θα καταστήσει άνευ αντικειμένου κάθε πρόταση που τελευταία ακούγεται για επιβολή ενοικιοστασιακών μέτρων σε βάρος τους.
- Το Κράτος γιατί είναι ο μόνος τρόπος να λυθεί άμεσα και αποτελεσματικά το πρόβλημα στη στέγαση μισθωμένης κατοικίας, χωρίς ουσιαστική δημοσιονομική απώλεια αφού ούτε τώρα εισπράττει κάτι από αυτά τα ακίνητα εκτός του ΕΝΦΙΑ ο οποίος πλέον θα πληρώνεται χωρίς δυσκολία από τους ιδιοκτήτες χωρίς να υπάρχουν επισφάλειες.

ΕΚΠΤΩΣΗ ΕΝΦΙΑ 10% ΓΙΑ ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΑ ΑΚΙΝΗΤΑ

Ο Υπουργός οικονομικών κύριος Χατζηδάκης ανακοίνωσε ότι εντός των επομένων ημερών θα εκδοθεί εγκύκλιος για τον τρόπο με τον οποίο θα λαμβάνεται η έκπτωση 10% του ΕΝΦΙΑ για τα ασφαλισμένα κτήρια που πληρούν τις προϋποθέσεις. Όπως φάνηκε από τις δηλώσεις του, οι ασφαλισμένοι θα χρησιμοποιούν μια ειδική πλατφόρμα στην οποία θα βρίσκονται αναρτημένα όλα τα ασφαλιστήρια συμβόλαια και μέσω αυτής θα τσεκάρουν το δικό τους συμβόλαιο επιβεβαιώνοντας ότι είναι σε ισχύ. Θα ενημερωθείτε όλοι γι αυτή την εγκύκλιο και τις σχετικές διαδικασίες.

Ανακοίνωσε επίσης μέτρα περιορισμού της Golden Visa η χρήση της οποία θα κατευθυνθεί προς την διάσωση των διατηρητέων κτηρίων.



01

Η ΟΜΙΛΙΑ ΤΟΥ ΝΙΚΟΥ ΚΕΧΑΓΙΑΟΓΛΟΥ



Ο διευθύνων σύμβουλος της K2 κύριος Νίκος Κεχαγιάογλου λαμβάνοντας τον λόγο εστιάστηκε στα εξής θέματα:

Το "καταστροφικό" 2023 το οποίο οδηγεί σε αύξηση ασφαλιστρών μετά από 20 χρόνια

Το 2023 αποτέλεσε την πιο δαπανηρή χρονιά σε επίπεδο φυσικών καταστροφών στην σύγχρονη ιστορία της Ελλάδας. Οι ασφαλιστικές εταιρείες κλήθηκαν και πλήρωσαν ζημιές οι οποίες ξεπερνάνε σε σύνολο όσες αποζημιώσεις δόθηκαν αθροιστικά όλη την τελευταία δεκαετία. Αυτό οδηγεί τις αντασφαλιστρίες εταιρείες σε μεγάλη αύξηση του κόστους αντασφαλιστρών -πρόκειται για το ασφάλιστρο που πληρώνουν οι ασφαλιστικές εταιρείες σε άλλες εταιρείες στις οποίες μεταφέρουν μέρος ή όλο τον κίνδυνο που αναλαμβάνουν- το οποίο κυμαίνεται από 20%-30%. Παρόλα αυτά η αύξηση στο πρόγραμμα ασφάλισης της ΠΟΜΙΔΑ θα είναι 7% και για τα υφιστάμενα συμβόλαια 4%. Είναι η πρώτη φορά μετά το 2004 όταν ξεκίνησε το πρόγραμμα ασφάλισης των μελών, που οδηγούμαστε σε αύξηση ασφαλιστρών. Θυμίζουμε ότι πριν 2 χρόνια υπήρξε εντυπωσιακή μείωση (20% στον σεισμό και 10% στις λοιπές καλύψεις) η οποία μέχρι τώρα είχε μείνει αναλλοίωτη. Το τι επιφυλάσσει το μέλλον είναι άγνωστο, μπορεί να υπάρξει αύξηση ή μείωση των ασφαλιστρών αυτό θα εξαρτηθεί από το ύψος των αποζημιώσεων λόγω καταστροφικών γεγονότων.

Προϋποθέσεις έκπτωσης ΕΝΦΙΑ 10%

Προκειμένου να λάβει την έκπτωση ΕΝΦΙΑ κατά 10% ένα ακίνητο θα πρέπει να είναι ασφαλισμένο για έναν ολόκληρο χρόνο. Αν είναι για μικρότερο χρονικό διάστημα πχ 6 μήνες, θα λαμβάνει την μισή έκπτωση. Βασικά κριτήρια για την έκπτωση είναι: Η ασφάλιση κατά τουλάχιστον 1000€/τμ, η κάλυψη όλων των καταστροφικών κινδύνων δηλαδή, πυρκαγιά, σεισμός, καιρικά φαινόμενα. Εφόσον το κτήριο είναι κατασκευασμένο προ του 1960 θα πρέπει να λάβει βεβαίωση στατικής επάρκειας από μηχανικό την οποία θα κάνει αποδεκτή η ασφαλιστική εταιρεία.

Πιστοποιητικό ασφάλισης σαν πιστοποιητικό ηλεκτρολόγου!

Παρατηρείται το φαινόμενο, από τον Σεπτέμβριο και μετά που ανακοινώθηκε η έκπτωση στον ΕΝΦΙΑ λόγω ασφάλισης, κάποιοι να ασφαρίζονται στην τύχη μέσω ηλεκτρονικών πλατφορμών με το μικρότερο δυνατό ασφάλιστρο έτσι ώστε να εξασφαλίσουν την έκπτωση. Αυτή η πρακτική εκτός από αστεία είναι και πολύ επικίνδυνη για τα συμφέροντα του καταναλωτή. Η ασφάλιση δεν αποτελεί ένα απλό καταναλωτικό προϊόν το οποίο αγοράζεται από το ράφι με κριτήριο την καλύτερη τιμή. Δεν είναι μακαρόνια, ούτε γάλα, ούτε πολυβιταμίνη. Αυτή η πρακτική θυμίζει τα πιστοποιητικά ηλεκτρολόγου τα οποία αποτελούν μια απλή σφραγίδα η οποία δίνεται χωρίς κανέναν έλεγχο προκειμένου να ηλεκτροδοτηθεί ένα σπίτι...

Η συνέχεια στην επόμενη σελίδα

Η ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΙΝΑΙ ΕΠΙΚΙΝΔΥΝΗ!



Χτυπάει το τηλέφωνο στο γραφείο και είναι ένας πελάτης ο οποίος έπαθε ζημιά στο σπίτι του με ασφαλιστήριο που αγόρασε μέσω πλατφόρμας και ζητάει την βοήθειά μας γιατί δεν μπορεί να βγάλει άκρη! Μα η πλατφόρμα, εξηγούμε, δεν δέχεται διαμεσολάβηση γι αυτό άλλωστε κατασκευάστηκε...

Τα συγκριτικά προγράμματα ασφάλισης μέσω πλατφορμών αποτελούν μια εκδοχή τεχνητής νοημοσύνης η οποία συ τω καιρώ θα εξελίσσεται ραγδαία. Προσφέρουν μια λύση στον πελάτη ο οποίος θα μπορεί να επιλέξει το πρόγραμμα που τον ενδιαφέρει στο καλύτερο δυνατό κόστος. Το κόστος αγοράς ενός ασφαλιστικού προϊόντος χωρίς την μεσολάβηση ασφαλιστικού διαμεσολαβητή αφήνεται τεχνηέντως να υπονοηθεί ότι θα είναι χαμηλότερο. Αυτό όμως αποτελεί ένα μεγάλο και επικίνδυνο ψέμα το οποίο οδηγεί σε δύσβατες ατραπούς.

Η ασφάλιση αποτελεί νομικό έγγραφο το οποίο συντάσσεται μεταξύ δύο μερών. Περιέχει όρους προϋποθέσεις βάρη και εξαιρέσεις, σημεία τα όποια είναι πολύ δύσκολο για τον οποιονδήποτε μη ειδικό και καταρτισμένο να κατανοήσει. Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής επιτελεί αυτόν τον τεράστιας σημασίας ρόλο, να σταθεί δίκαια ανάμεσα στον ασφαλισμένο και την ασφαλιστική εταιρεία και να επιλέξει το καταλληλότερο πρόγραμμα για τον ασφαλισμένο πελάτη του. Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής έχει ανθρώπινα συναισθήματα, φιλότιμο και συνείδηση λογοδοσίας απέναντι στον πελάτη του. Αυτό σημαίνει ότι σε περίπτωση ζημιάς θα σταθεί εμπόδιο σε κάθε τι που δεν θα δικαιώσει τον ασφαλισμένο εφόσον έχει δίκιο.

Η τεχνητή νοημοσύνη δεν έχει γνώση σαυτόν δεν έχει συναισθήματα και φυσική εξυπνάδα, δεν λογοδοτεί. Πάντα θα είναι τεχνητή, δηλαδή κάποιος θα την προγραμματίζει, φυσικά για να εξυπηρετήσει τα δικά του συμφέροντα. Οπότε απέναντι σε μια μεγάλη καταστροφή ο ασφαλισμένος τι θα συλλογιστεί; "Η τεχνητή νοημοσύνη θα εξυπηρετήσει τα δικά μου συμφέροντα ή του κατασκευαστή της;"

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος είναι πάντα εκεί και επιτελεί έναν εκπληκτικά χρήσιμο ρόλο μεταξύ ασφαλιστικής εταιρείας και πελάτη. Μεταφέρει τις αγωνίες των ασφαλισμένων στις εταιρείες και αυτές δημιουργούν νέα προγράμματα και βελτιώνουν τα υπάρχοντα. Διαπραγματεύεται τα ασφάλιστρα και περιορίζει το κόστος για τον πελάτη. Αυτή η διαλεκτική σχέση οδηγεί σε πρόοδο όλη την βιομηχανία. Αν δεν είμασταν εμείς παρόντες στις διαπραγματεύσεις οι αυξήσεις θα ήταν πολύ μεγαλύτερες. Φανταστείτε να πηγαίνει κάποιος να υπερασπιστεί τον εαυτό του στο δικαστήριο χωρίς δικηγόρο.

Το περιβάλλον σε ένα μέλλον στο οποίο θα επικρατήσουν οι μηχανές θα είναι δυστοπικό. Η ανθρώπινη δυναμική αποτελεί πυρηνικό όπλο μεγαλύτερο από οτιδήποτε τεχνητό εργαλείο. Στην ασφαλιστική αγορά ο ασφαλιστής αποτελεί τον πιο χρήσιμο κρίκο για την υπεράσπιση των συμφερόντων των ασφαλισμένων σε κάθε τους μορφή και τελικά είναι αυτός που κρατάει τα ασφάλιστρα χαμηλά.

“Ο ασφαλιστικός σύμβουλος είναι πάντα εκεί!”



ΑΠΟΣΠΑΣΜΑ
ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟΥ

ΤΟ ΓΥΜΝΟ ΒΟΥΝΟ

Το Nanga Parbat (γυμνό βουνό) αποτελεί ένα ακόμα φονικό βουνό μετά το K2 καθώς δεκάδες ορειβάτες έχουν χάσει την ζωή τους προσπαθώντας να φτάσουν στην κορυφή, διασχίζοντας τις απόκρυμες σαν μαχαίρι κόψεις του. Η καταδίωξη του ονείρου στοιχίζει ζωές όμως οι αδίστακτοι ονειροπόλοι δεν διστάζουν να τις παίξουν κορώνα γράμματα! Δεν είναι ανάγκη να συμφωνούμε μαζί τους μερικοί άνθρωποι γεννιούνται με υπερβατικό DNA. Είναι το 2ο ψηλότερο βουνό του Πακιστάν μετά το K2 το οποίο έχει πάρει όλη την δόξα και από την κορυφή του σε πολύ καθαρές ημέρες διακρίνεται η κορυφή του ανταγωνιστή του. Βλέπει τον κόσμο από τα 8126 μέτρα δηλαδή από το ένατο πιο ψηλό σημείο της γης. Διαθέτει την μεγαλύτερη κάθετη πλαγιά του κόσμου με 4600 μέτρα. Πριν την κατάκτησή του από τον Αυστριακό Χέρμαν Μπουλ στις 3 Ιουλίου 1953 είχαν χάσει την ζωή τους 31 άνθρωποι στην προσπάθειά τους να γίνουν οι πρώτοι κατακτητές του.

Απολαύστε ένα βίντεο άγριας ομορφιάς και νοιώστε για λίγο κατακτητές της κορυφής!



Ίσως όταν
όλοι μπορέσουν να δουν
την ομορφιά της ζωής...
ίσως τότες όλος ο κόσμος
να γίνει πρώτα καλός
& μετά Ευτυχισμένος!

ΣΤΡΑΤΗΣ ΜΥΡΙΒΗΛΗΣ

