

ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

Εξασφαλίσεις Δανείων & Εκποιήσεις

ΑΝΤΩΝΗΣ ΛΟΪΖΟΥ



ΑΝΤΩΝΗΣ ΛΟΪΖΟΥ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
CHARTERED SURVEYORS

ΕΚΤΙΜΗΤΕΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ & ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΕΣ ΕΡΓΩΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

No.1
ESTATE
AGENTS



Αντώνης Λοΐζου, FRICS
Διευθύνων Σύμβουλος

Το Γραφείο Αντώνης Λοΐζου & Συνεργάτες είναι ένας επαγγελματικός οίκος εγκεκριμένων εκτιμητών και εγγεγραμμένων κτηματομεσιτών που ιδρύθηκε το 1980. Έκτοτε, το Γραφείο έχει εξελιχθεί σταθερά, καταφέροντας να γίνει το μεγαλύτερο γραφείο παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών για ακίνητη περιουσία στην Κύπρο και την Ανατολική Μεσόγειο εδώ και πολλά χρόνια. Με 75 άτομα προσωπικό και 10 γραφεία σε τρεις χώρες, προσφέρει πληθώρα υπηρεσιών στον τομέα των ακινήτων, οι οποίες μπορούν να παρασχεθούν χωριστά ή σε συνδυασμό, με απώτερο σκοπό την ικανοποίηση των αναγκών του πελάτη.

- Εκτιμήσεις Ακινήτων: Για σκοπούς, όπως χρηματοδότηση, απαλλοτριώσεις, πώληση / αγορά / αντιπαροχή / ενοίκιαση, δικαστικές υποθέσεις, ενοικιοστάσιο, φορολογικά θέματα, έκδοσης μετοχών/εταιρειών κλπ κλπ.
- Μελέτες / Ανάλυση Αγοράς: Για σκοπούς ανάπτυξης, μελέτες σκοπιμότητας και βιωσιμότητας,
- Ετοιμασία προδιαγραφών αρχιτεκτονικού σχεδίου (design-briefs) και τεχνικών προδιαγραφών για διάφορες αναπτύξεις, ετοιμασία διαφημιστικής στρατηγικής και διαφημιστικού υλικού κλπ.
- Διεύθυνση Έργων Ανάπτυξης, Διαχείριση Έργων Ανάπτυξης εκ μέρους πελατών για εμπορικά / οικιστικά / βιομηχανικά / τουριστικά και άλλα έργα. Ανάλογα με τις απαιτήσεις του πελάτη, το Γραφείο αναλαμβάνει την Διεύθυνση του Έργου από απλή συμβουλευτικό ρόλο, μέχρι και την τοποθέτηση επί τόπου συντονιστή Πολιτικού Μηχανικού. Στόχος της Διεύθυνσης του Έργου είναι η εκτέλεση του εντός των προγραμματισθέντων στόχων χρόνου / ποιότητας / οικονομικής απόδοσης.

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΡΓΩΝ - Πρόσφατα Έργα

- 12 Ξενοδοχεία σε όλη την Κύπρο (από 3 αστέρων-5 αστέρων)
- Τουριστικά Συγκροτήματα - διαμερίσματα, επαύλεις κλπ
- 3 εμπορικά έργα (Shopping Centers)
- 2 Μεγάλες Υπεραγορές
- 2 Τράπεζες (Κεντρικά Γραφεία)
- 10 Κεντρικά Γραφεία Δημόσιων και άλλων εταιρειών
- 1 Βιοτεχνική περιοχή (Δήμος Λευκωσίας)
- Το Κοφίνου Rendering Plant (βαριά βιομηχανία)
- Μόνιμες και εξοχικές κατοικίες σε όλη την Κύπρο
- Διαχωρισμοί οικοπέδων
- Γραφειακά συγκροτήματα και εμπορικά έργα κλίμακας, κλπ

Σκοπός της παρούσας μελέτης είναι η καταγραφή των διαφόρων επιλογών που έχουν σήμερα οι χρηματοδοτικοί οργανισμοί στην εξασφάλιση των δανείων τους και στις επικρατούσες μεθόδους εκποίησης της ακίνητης υποθηκευμένης ιδιοκτησίας.

Ύπαρξη Τίτλου

Σε περίπτωση ύπαρξης τίτλου η υποθήκευση του είναι η πιο άμεση εξασφάλιση. Συνήθως μαζί με την υποθήκη, ορισμένοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί καθιστούν, είτε τους ιδιοκτήτες, είτε/και άλλους, εγγυητές στην εξασφάλιση εξόφλησης του δανείου. Με τη νέα νομοθεσία περί εγγυητών όμως, οι δανειστές θα πρέπει πρώτα να κινηθούν δικαστικά εναντίον του πρώτου οφειλέτη και αν δεν ικανοποιηθούν στην είσπραξη, τότε θα μπορούν να λάβουν μέτρα προς είσπραξη εναντίον των εγγυητών. Αυτό προσφέρει τώρα μια κάλυψη στους εγγυητές, μια και μέχρι πρόσφατα οι δανειστές κυνηγούσαν πρώτα εκείνους τους εγγυητές από τους οποίους είχαν τις περισσότερες πιθανότητες είσπραξης και μετά τους υπόλοιπους πρωτοφειλέτες. Η διαδικασία όμως στο να εισπράξουν από τους εγγυητές καθίσταται πολύ χρονοβόρα και ψηλού κόστους για τους χρηματοδότες.

Να σημειωθεί εδώ ότι ο χρηματοδότης μπορεί να κινηθεί εναντίον και του πρωτοφειλέτη και του εγγυητή ταυτόχρονα, αλλά στην εκτέλεση της τυχόν απόφασης, είναι δυνατόν ο εγγυητής να ζητήσει την εξάντληση της είσπραξης από τον πρωτοφειλέτη πρώτα. Τονίζεται εδώ ότι αυτό ισχύει μόνο σε εγγυητές που είναι φυσικά πρόσωπα και όχι εγγυητές - εταιρείες. Ως εκ τούτου, για τα γνωστά Corporate Guarantees δεν προσφέρονται προστασίας οι εταιρείες βάσει της νομοθεσίας αυτής.

Μη Τίτλοι

Σε περίπτωση μη ύπαρξης τίτλων (που είναι και η πλειονότητα των υποθέσεων) έχουν εξελιχθεί διάφορες μέθοδοι εξασφάλισης των δανείων. Η κατηγορία αυτή χωρίζεται σε δύο:

Υποθηκευμένο το γήπεδο

Συνήθως εφαρμόζεται από επιχειρηματίες ανάπτυξης, όπου ο επιχειρηματίας υποθηκεύει τη γη, τόσο για την εξασφάλιση του δανείου για την αγορά της γης (και ο αγοραστής εξασφαλίζει δάνειο από τον ίδιο Χρηματοδοτικό Οργανισμό), όσο και μετά για το δάνειο για την ανέγερση. Ο επιχειρηματίας ανάπτυξης παραμένει ο κύριος ιδιοκτήτης και ο χρηματοδότης, εφόσον έχει υποθηκεύσει τη γη και κατ' επέκταση υπόκειται και στην υποθήκη οποιαδήποτε κτίρια κτίζονται πάνω της. Στην περίπτωση αυτή ο αγοραστής π.χ. μιας μονάδας, παραμένει ο εγγυητής του δανείου του, ενώ ο πωλητής/επιχειρηματίας ανάπτυξης παραμένει επίσης εγγυητής (με εταιρική εγγύηση κλπ), μια και του ανήκει τόσο η γη, όσο και τα κτίρια. Η μέθοδος αυτή δεν έχει κόστος στον επιχειρηματία ανάπτυξης και στον αγοραστή, μια και η εταιρική εγγύηση δεν κοστίζει. Ταυτόχρονα όμως είμαστε της άποψης ότι θα πρέπει να υπάρχει αναφορά στο συμβόλαιο πώλησης ότι, σε περίπτωση που ο πωλητής καλύψει τον αγοραστή για οποιοδήποτε ποσό καθυστέρησης, θα πρέπει ο αγοραστής να επιστρέψει στον πωλητή την μονάδα με κενή διακατοχή και ο πωλητής να μπορεί άμεσα να διαθέσει την μονάδα, επιστρέφοντας στον αγοραστή την είσπραξη, μείον το χρέος και μείον τα έξοδα (δικηγορικά, έξοδα πώλησης, τόκοι κλπ).



Είναι αντιληπτό επίσης ότι σε περίπτωση ύπαρξης ενοικιαστή ή σε περίπτωση που ο αγοραστής δεν παραδίδει κενή διακατοχή, ο πωλητής είναι σοβαρά εκτεθειμένος και με προέκταση την εμπλοκή του σε δικαστικούς αγώνες για επανάκτηση της κατοχής. Εδώ υπάρχει πρόβλημα διότι ο όρος της επανάκτησης θα πρέπει να αναφέρεται και στο συμβόλαιο δανειοδότησης και της εγγύησης του πωλητή, ενώ η τυχόν κατάθεση του πωλητηρίου εγγράφου από τον αγοραστή, σημαίνει και 2-3 χρόνια δικαστικούς αγώνες για απόσυρση του, ούτως ώστε ο πωλητής να μπορεί να διαθέσει το ακίνητο ελεύθερα.

Η πιο πάνω περίπτωση εφαρμόζεται όταν ο αγοραστής επιθυμεί την δανειοδότηση του από τον ίδιο οργανισμό του πωλητή. Αν όχι τότε είτε ο αγοραστής θα πρέπει να προσφέρει άλλο κτήμα ισάξιας υποθήκης στον χρηματοδοτικό οργανισμό από τον οποίο δανείζεται, είτε ο πωλητής να προμηθεύσει τον αγοραστή του με τραπεζική εγγύηση.

Η πρώτη περίπτωση θα κοστίζει περίπου 1,5% (μια φορά) επί του ποσού του δανείου και η δεύτερη γύρω στο 1,5%-1,8% ανά έτος επί του ποσού του δανείου (δάνειο +25% για μελλοντικούς τόκους κλπ). Ως εκ τούτου, αν και η δεύτερη περίπτωση είναι πιο καθαρή, εντούτοις έχει ψηλό χρονιαίο κόστος. Το ερώτημα που παραμένει ασφαλώς είναι ποιός θα πληρώσει το κόστος της «νέας» υποθήκης και/ή την τραπεζική εγγύηση. Αυτό θα εξαρτηθεί από τα δύο μέρη, αλλά συνήθως οι πωλητές απαιτούν όπως ο αγοραστής που ζητά αυτού του είδους την εξασφάλιση, καλύψει το κόστος.

Μεταβίβαση Μεριδίων

Εύκολη λύση με περίπλοκες επεκτάσεις. Η μεταβίβαση μεριδίων αποτελεί δημοφιλή μέθοδο εξασφάλισης μια και ο αγοραστής κατέχει κάποιο τίτλο. Η μέθοδος αυτή είναι ιδιαίτερα αρεστή στους ξένους, οι οποίοι πιστεύουν ότι κατέχουν πλέον τίτλο και άρα είναι ασφαλείς. Κατ' αρχήν η μεταβίβαση ακινήτων υπό μορφή μεριδίων απαγορεύεται, εκτός σε Κύπριους και σε Ευρωπαίους της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ως εκ τούτου η μέθοδος αυτή περιορίζει τους Ρώσους και άλλους αγοραστής, διότι έστω και η μεταβίβαση ενός μεριδίου σε π.χ. 100 μονάδες, σημαίνει ότι οι υπόλοιποι 99 δεν μπορούν να διατεθούν σε εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης αγοραστής. Η μέθοδος αυτή εμπεριέχει διάφορα προβλήματα. Πώς καθορίζονται τα μερίδια, π.χ. βάσει εμβαδού της κατοικίας ή βάσει εμβαδού του οικοπέδου της κατοικίας; Αν π.χ. μια κατοικία είναι 200 τ.μ. και με αποκλειστικό δικαίωμα χρήσης αυλής 400 τ.μ., θα έχει το ίδιο μερίδιο στο όλο, με τη διπλανή κατοικία που έχει εμβαδόν οικοδομής 300 τ.μ. και 380 τ.μ. οικοπέδου; Η επικρατούσα τακτική είναι το μερίδιο να καθορίζεται από την αναλογία του συντελεστή δόμησης, αλλά υπάρχουν και άλλες μέθοδοι υπολογισμού του μεριδίου κατά το δοκούν. Θα πρέπει όμως κάθε φορά που υπογράφεται ένα συμβόλαιο με αυτή τη μεθοδολογία, να υπάρχει Δήλωση Διανομής της Ιδιοκτησίας, κατατεθειμένη στο Κτηματολόγιο, για να υπάρχει και απόδειξη τι ανήκει σε ποιόν.

Στις περιπτώσεις αυτές της μεταβίβασης του μεριδίου «δεν χρειάζεται» καν η ύπαρξη άδειας οικοδομής, μια και αυτό που μεταβιβάζεται είναι το μερίδιο της γης και έτσι αρκεί μη «σωστοί» πωλητές καλύπτονται, διότι εκείνο που μεταβιβάζεται είναι μερίδιο της γης και μόνο. Σε τέτοιες περιπτώσεις θα πρέπει το συμβόλαιο να καθιστά τον πωλητή υπόλογο σε έκδοση του χωριστού τίτλου σε τακτό χρονικό διάστημα, άνκαι πολύ σπάνια μετά τη μεταβίβαση και κατοχή των μονάδων, οι ίδιοι οι αγοραστής ή οι πωλητές ενδιαφέρονται να προχωρήσουν στην επιμέρους έκδοση τίτλων.

Ο πρόσθετος κίνδυνος είναι η εκτέλεση οικοδομικών εργασιών μετά την κατοχή των μονάδων από τους αγοραστής, συνήθως τελείως παράνομα. Σε τέτοια περίπτωση ο πωλητής δεν μπορεί νομικά να λάβει δικαστικά μέτρα εναντίον τους, μια και δεν είναι ο πωλητής ο απόλυτος ιδιοκτήτης (μόνο μεριδιούχος) και έτσι έστω και ένας να εκτελέσει μια παρανομία,

όλες οι υπόλοιπες μονάδες παραμένουν χωρίς καλυπτική άδεια/τίτλους κλπ, αφήνοντας εκτεθειμένους τους υπόλοιπους αγοραστής/πωλητή.

Σε περίπτωση εκποίησης μεριδίου, θα πρέπει να προσεχθεί ότι το Κτηματολόγιο δεν αναγνωρίζει ποιο μερίδιο του τίτλου αντιπροσωπεύει και τι. Η πρόσφατη αλλαγή της στάσης αυτής του Κτηματολογίου υποδηλώνει ότι η εκποίηση της κατοικίας αρ. 1 π.χ., δεν σημαίνει απαραίτητα ότι αυτή είναι που θα εκποιηθεί. Π.χ. 1/10 του όλου, θα είναι η κατοικία αρ.1. Ως εκ τούτου, τόσο ο νέος αγοραστής που θα αγοράσει το ακίνητο στον πλειστηριασμό, όσο και οι υπόλοιποι εγγεγραμμένοι ιδιοκτήτες, δεν γνωρίζουν τι ακριβώς έχουν ως ιδιοκτησία. Άνκαι τα πιο πάνω στην πράξη δεν είναι τόσο τραγικά, είναι σύνθηρες η υιοθέτηση μιας μειωμένης αξίας σε περίπτωση ύπαρξης μεριδίου, κατά 10%-20%, ανάλογα με τις συνθήκες και σε ποιό στάδιο βρίσκεται η διαδικασία των τίτλων.

Καθορισμός Μεριδίου προς υποθήκευση

Μια νέα εξέλιξη της πιο πάνω μεθοδολογίας, είναι ο καθορισμός του μεριδίου του αγοραστή βάσει του πωλητηρίου εγγράφου, αλλά η μη μεταβίβαση του στον αγοραστή. Ο πωλητής υποθηκεύει το μερίδιο αυτό προς όφελος του χρηματοδότη (χωρίς να το μεταβιβάζει στον αγοραστή). Με τον τρόπο αυτό ξεπερνιέται το πρόβλημα που δημιουργείται από την συνιδιοκτησία. Σε εξέλιξη αυτής της «νέας» προσέγγισης, ο πωλητής παραμένει εγγυητής του αγοραστή υπό μορφή εταιρικής εγγύησης.

Τραπεζική Εγγύηση

Θα πρέπει να ξεκαθαριστεί από την αρχή τι θέμα καλύπτει η τραπεζική εγγύηση - π.χ. την ποιότητα της οικοδομής, την έγκαιρη παράδοση, την έκδοση τίτλου, την ημερομηνία έκδοσης τίτλου κλπ. Ανάλογα με το τι καλύπτει η τραπεζική εγγύηση, ανάλογος είναι και ο κίνδυνος του πωλητή/κάλυψη του αγοραστή. Ταυτόχρονα θα πρέπει να καθορίζεται το ποσό της αποζημίωσης και να υπάρχει αναφορά, αν με την είσπραξη της εγγύησης ο πωλητής θα πρέπει ταυτόχρονα να επιστρέψει τη μονάδα με κενή διακατοχή στον πωλητή. Αυτό είναι σοβαρό διότι αν δεν υπάρχει ο όρος αυτός, ο αγοραστής θα εισπράξει την εγγύηση και θα κατέχει το κτήμα ταυτόχρονα. Συνήθως η εγγύηση αναφέρεται στο να είναι ανέκκλητη και μάλιστα χωρίς να αναφερθεί η εξάσκηση της απαίτησης στον καταβάλλοντα εγγυητή πωλητή/αγοραστή. Πράγμα πολύ επικίνδυνο, και είμαστε της άποψης ότι η κατάθεση της εγγύησης θα πρέπει να συνοδεύεται με γνωμάτευση, ίσως από κάποιο κοινό αποδεκτό πραγματογνώμονα. Αν π.χ. η ημερομηνία παράδοσης της μονάδας καθυστερήσει διότι ο αγοραστής προκάλεσε την καθυστέρηση (με αλλαγές, πρόσθετες εργασίες κλπ), είναι λογικό η εγγύηση να εισπραχθεί;

Υπάρχει και η άλλη άποψη στην όλη υπόθεση ότι οι εγγυήσεις αυτές θέτουν ένα μεγάλο βάρος στον πωλητή, ενώ ο αγοραστής δεν προσφέρει καμιά εγγύηση στον πωλητή για τη δική του συμπεριφορά (π.χ. πληρωμή των οφειλών στο χρόνο που τίθεται στο συμβόλαιο κλπ).

«Νέες» Τραπεζικές Εγγυήσεις

Μια νεοεμφανιζόμενη απαίτηση από ορισμένους χρηματοδοτικούς οργανισμούς, είναι η πρόταση/προσφορά προς τον αγοραστή από τον χρηματοδότη τραπεζικής εγγύησης για την έκδοση τίτλων, χωρίς καν να το ζητά ο αγοραστής. Ασφαλώς ο χρηματοδοτικός οργανισμός έχει συμφέρον να εισπράξει τα δικαιώματά του (από τον πωλητή ή τον αγοραστή), αλλά τίθεται το θέμα αν αυτό δεν θέτει σε μη αποδεκτό κίνδυνο τον πωλητή και αυτό όχι μόνο για αυτή την πράξη, αλλά και για ολόκληρη του την επιχείρηση, θέτοντας έτσι ταυτόχρονα και τον ίδιο τον χρηματοδότη που απαιτεί την εγγύηση αυτή, σε άμεσο κίνδυνο.



Αν π.χ. ο επιχειρηματίας ανάπτυξης/πωλητής προσφέρει, κατόπιν επιμονής της τράπεζας, τραπεζική εγγύηση για έκδοση τίτλου σε τακτό χρονικό διάστημα, τα ερωτήματα είναι:

- Σε ποιά ημερομηνία θα είναι η έκδοση του τίτλου; Αυτή καμιά φορά αναφέρεται στο πωλητήριο έγγραφο, αν όμως δεν υπάρχει, η έκδοση θα πρέπει να είναι σε «εύλογο χρονικό διάστημα». Τι σημαίνει όμως «εύλογο διάστημα» εξαρτάται από τις συνθήκες. Πριν 10 χρόνια εύλογο χρονικό διάστημα θα ήταν γύρω στα 5-6 χρόνια. Με τις επικρατούσες συνθήκες όμως, με τις γνωστές καθυστερήσεις στην έκδοση αδειών και τίτλων, είμαστε της άποψης ότι θα πρέπει να είναι 10-12 χρόνια(!) μετά την παράδοση.
- Αν ο πωλητής εκτελέσει τις υποχρεώσεις του στο ακέραιο, αλλά ένας από τους 20 π.χ. αγοραστές, έκανε ο ίδιος (ο αγοραστής) παρανομία, π.χ. έκλεισε μια βεράντα και την μετέτρεψε σε δωμάτιο, τότε κανένας από τους υπόλοιπους αγοραστές δεν μπορεί να εξασφαλίσει τίτλο ιδιοκτησίας. Είναι άραγε εξ υπαιτιότητας του πωλητή και είναι δίκαιο για τον πωλητή να πληρώσει την εγγύηση; Ίσως σε τέτοιες περιπτώσεις να πρέπει η εγγύηση αυτή να αναφέρει ότι η μη συμμόρφωση του πωλητή να είναι «εξ υπαιτιότητας του», διαφορετικά να παραμείνει η εγγύηση αλλά να μην μπορεί ο πωλητής να την εκτελέσει (εκτός και αν δεν ανανεωθεί).
- Αν ένας πωλητής επιχειρηματίας ανάπτυξης προσφέρει αυτού και άλλου είδους τραπεζικές εγγυήσεις και έχει οργανώσει τα οικονομικά του με τέτοιο τρόπο που ανταποκρίνονται στις υποχρεώσεις του, αλλά επειδή π.χ. υπάρχουν 30 απαιτητές εγγυήσεις αυτής της μορφής, η απαίτηση αυτή των εγγυήσεων ίσως του φέρει την καταστροφή και θα συμπαρασύρει τόσο τους υπόλοιπους αγοραστές στο ίδιο έργο, αλλά και σε άλλα έργα του ίδιου επιχειρηματία ανάπτυξης. Άρα ποιά σιγουριά έχουν οι υπόλοιποι αγοραστές του ίδιου πωλητή και κατ' επέκταση τι αξία θα έχουν οι υποθήκες του ίδιου επιχειρηματία και τι αξία εξασφάλισης θα έχει ο χρηματοδότης;
- Επαναλαμβάνουμε ότι η εγγύηση θα πρέπει ταυτόχρονα να υποδηλώσει και την ελεύθερη παράδοση της μονάδας για να μπορεί έτσι ο πωλητής, αφού αναλάβει κατοχή της μονάδας, να μπορεί να την επαναπωλήσει, για να είναι και αυτός οικονομικά καλυμμένος (όπως αναφέραμε προηγουμένως) για να καλύψει τις υποχρεώσεις του.

Κόστος της Τραπεζικής Εγγύησης

Ένα άλλο κεφάλαιο είναι και η κάλυψη του κόστους της τραπεζικής εγγύησης όταν δεν υπάρχει τίτλος ιδιοκτησίας. Συνήθως στην «αγορά» επικρατεί η τακτική ότι εκεί που τα δύο μέρη συμφωνούν περί της ύπαρξης της, ο αγοραστής καλύπτει το κόστος της εγγύησης για τα πρώτα 4-5 χρόνια μετά την παράδοση και μετά, αν δεν υπάρχει τίτλος, να καλύπτει το κόστος ο πωλητής. Λογικό μιν, αλλά αναφερθήκαμε σε συνθήκες όπου ο πωλητής δεν είναι υπεύθυνος της καθυστέρησης.

Ανέκκλητο Πληρεξούσιο

Ανεξάρτητα της «φράσης» αυτής, ένα ανέκκλητο πληρεξούσιο μπορεί να ανακληθεί ανά πάσα στιγμή με επιστολή π.χ. προς το Κτηματολόγιο και άλλους οργανισμούς από τον ενδιαφερόμενο. Ως εκ τούτου, στην περίπτωση μεριδίων με διορισμό του επιχειρηματία ανάπτυξης ως πληρεξούσιο κλη, αυτό είναι δυνατό να ανατραπεί. Ανεξάρτητα των επακόλουθων νομικών επιπλοκών, το Κτηματολόγιο δεν θα προχωρήσει σε αναγνώριση του ανέκκλητου πληρεξουσίου αν έχει τέτοια οδηγία.

Ανάθεση σε Διαχειριστή

Σε ορισμένες υποθήκες κλη, υπάρχει ο επιπλέον όρος να απαιτείται από τον χρηματοδότη ο διορισμός διαχειριστή για την εκποίηση κλη. των ενυπόθηκων ακινήτων κλη. Άνκαι είναι μια μέθοδος γρήγορης εκποίησης ακινήτου, ο Διαχειριστής (συνήθως ανεξάρτητοι λογιστές/ελεγκτές) φέρουν μεγάλο βάρος στο να εκτελέσουν τα καθήκοντα τους βάσει της νομοθεσίας (εκ μέρους του δανειζόμενου κλη), την κάλυψη τους από εκτιμήσεις, μεθοδολογία που ακολουθήθηκε στην εκποίηση κλη. Οι αποφάσεις του διαχειριστή μπορεί να αμφισβητηθούν στο δικαστήριο και αυτό ίσως να έχει επιπτώσεις και στον χρηματοδοτικό οργανισμό (για ευθύνη κλη) που τον διορίζει.

Αγορά από τον Χρηματοδότη

Έχει επικρατήσει τα τελευταία χρόνια σε 2-3 χρηματοδοτικούς οργανισμούς, αντί να προβαίνουν στη χρονοβόρα διαδικασία εκποίησης κλη. που προκαλεί και κάποιες κοινωνικές αντιδράσεις που οι χρηματοδότες θέλουν να αποφύγουν, να αγοράζουν οι ίδιοι το ακίνητο με όρο ότι ο δανειζόμενος έχει δικαίωμα να το αγοράσει πίσω εντός περιόδου τριών ετών, με την τιμή της τότε αγοράς, πλέον τόκους κλη. Αυτή η προσέγγιση, σε ορισμένες περιπτώσεις (π.χ. όταν οι τιμές αυξάνονται), ικανοποιεί τον δανειζόμενο, διότι του παρέχει το δικαίωμα επαναγοράς και έτσι αποφεύγονται οι άλλες διαδικασίες.

Σε τέτοιες περιπτώσεις συστήνεται όπως η αγορά από τον Χρηματοδοτικό Οργανισμό, γίνεται από μια καθαρά νέα εταιρεία, η οποία θα είναι ιδιοκτησία του χρηματοδότη και που θα κατέχει μόνο το κτήμα αυτό. Έτσι, σε περίπτωση διάθεσής του, ο νέος αγοραστής να μην υπόκειται στην πληρωμή δικαιωμάτων μεταβίβασης, προσθέτοντας ένα προσόν (μη ύπαρξη διπλών μεταβιβάσεων) στην πώλησή του.

Εναλλαγή Υποθηκών

Η εναλλαξιμότητα των υποθηκών με μόνο €200 είναι πολύ καλή καινοτομία, που απεγκλωβίζει τους δανειζόμενους και προσφέρει ευκαιρίες ανταγωνισμού στους Χρηματοδοτικούς Οργανισμούς. Το θέμα που προκύπτει είναι:

Η μεταφορά υποθήκης σε άλλο οργανισμό θεωρείται νέα υποθήκη και ως εκ τούτου οι καταθέτες των πωλητηρίων εγγράφων προηγούνται. Ο νέος δανειστής θα πρέπει να μελετήσει την αξία των μη πωληθέντων μονάδων και των κατατεθέντων εγγράφων, (ενώ σε περίπτωση που όλες οι μονάδες είναι υποθηκευμένες, δεν υπάρχει αντικείμενο νέας υποθήκης). Σε αυτή την περίπτωση, σίγουρα, οι αρχικοί αγοραστές θα βρίσκονται σε καλύτερη μοίρα, μια και θα προηγούνται της νέας υποθήκης.

Ο νέος νόμος για εναλλαγή των υποθηκών έχει απεγκλωβίσει σε κάποιο βαθμό τους δανειζόμενους και προσφέρει ευκαιρίες ανταγωνισμού για τους δανειστές. Ένας δανειζόμενος με κόστος μόνο €200 μπορεί να μεταφέρει την υποθήκη που έχει στο ακίνητο του από ένα χρηματοδοτικό οργανισμό σε άλλο. Αυτό εξυπηρετεί κατά κύριο λόγο τους εμπορευόμενους και άλλους και όχι τόσο τους επιχειρηματίες ανάπτυξης. Αν ένα κτήμα έχει υποθήκη και εντός αυτού έχει ανεγερθεί π.χ. μια πολυκατοικία, η υποθήκη συνήθως προηγείται των κατατεθέντων πωλητηρίων εγγράφων των μονάδων που πωλήθηκαν. Σε περίπτωση όμως που ο επιχειρηματίας ανάπτυξης επιθυμεί να αλλάξει χρηματοδότη, θα πρέπει να αφαιρεθεί η αρχική υποθήκη και να εγγραφεί η νέα. Σε τέτοια περίπτωση όμως τα υφιστάμενα πωλητήρια έγγραφα θα προηγούνται της νέας υποθήκης και ίσως με τον τρόπο αυτό ο δανειζόμενος, να μην μπορεί να εξασφαλίσει το «νέο» δάνειο.



Σε τέτοια περίπτωση ο Χρηματοδοτικός Οργανισμός θα πρέπει να εκτιμήσει την αξία των αδιάθετων μονάδων και να βασίσει την αξία της υποθήκης στην αξία των απούλητων μονάδων που θα ακολουθούν την υποθήκη. Έχοντας υπόψη ότι τα περισσότερα δάνεια δίδονται για οικιστικούς σκοπούς, γίνεται αντιληπτό ότι το μέτρο αυτό της εναλλαξιμότητας της υποθήκης, δεν βοηθά πολύ τους επιχειρηματίες ανάπτυξης. Ταυτόχρονα, δάνεια που δόθηκαν στους αγοραστές από την αρχική π.χ. τράπεζα, διότι είχε ως εξασφάλιση την υποθήκη, με την ακύρωση της υποθήκης και εγγραφή νέας, θα έπρεπε όλοι οι αγοραστές που χρηματοδοτήθηκαν από τον πρώτο χρηματοδότη, να υποβάλουν νέες αιτήσεις και εξασφάλιση/αντικατάσταση των δικών τους δανείων, κάτι σχεδόν αδύνατο να επιτευχθεί (ίσως να υπάρχει και νομικό πρόβλημα εξαναγκασμού των αγοραστών να μεταπηδήσουν σε άλλο χρηματοδότη). Είναι πρόδηλο ότι σε περίπτωση οικοδομής κλπ. όπου όλες οι μονάδες πωλήθηκαν και υπάρχουν κατατεθειμένα πωλητήρια έγγραφα, δεν υπάρχει η δυνατότητα εγγραφής άλλης/ νέας υποθήκης, διότι δεν υπάρχει αντικείμενο προς υποθήκευση.

Εκποιήσεις Περιουσίας

Όταν υπάρχουν διάφορα τεμάχια σε μια υποθήκη, στην περίπτωση αυτή τα διάφορα υποθηκευμένα τεμάχια εκποιούνται ένα-ένα από το Κτηματολόγιο και όχι όλα μαζί. Έτσι, σε περίπτωση δύο εφραπτόμενων τεμαχίων που το ένα εφάπτεται της παραλίας, αλλά δεν έχει δρόμο και το εφραπτόμενο του (πίσω) δεν εφάπτεται της παραλίας αλλά έχει δρόμο, αν εκτιμηθεί ως μια μονάδα, η αξία τους θα αντικατοπτρίσει την αξία ενός κτήματος με δρόμο και θάλασσα. Αν όμως τα δύο τεμάχια εκποιηθούν ξεχωριστά, η εκτίμηση/υποθήκη, θα αντικατοπτρίζει το παραλιακό κτήμα χωρίς δρόμο και το πισινό κτήμα με δρόμο μεν, αλλά χωρίς πρόσβαση στην παραλία. Ως εκ τούτου στην περίπτωση αυτή, ίσως η μείωση της αξίας βάσει της προσέγγισης του Κτηματολογίου να είναι γύρω στο 30%-40% (σε σύγκριση με τα δύο τεμάχια ως ενιαία), αδικώντας έτσι τον ενυπόθηκο δανειστή και αυξάνοντας τον κίνδυνο στο Χρηματοδοτικό Οργανισμό. Ίσως σε τέτοιες περιπτώσεις, με την ανάλογη αναπροσαρμογή του νόμου, να μπορεί το Κτηματολόγιο με τη σύμφωνο γνώμη του δανειζόμενου/ δανειστή, να εκποιεί τα κτήματα ως μια μονάδα, διότι αυτό είναι προς το συμφέρον όλων.

Σε περίπτωση που υπάρχει κτίριο που καταλαμβάνει περισσότερο από ένα κτήμα (π.χ. μια πολυκατοικία η οποία ανεγέρθηκε σε δύο οικοπέδα ή ένα ξενοδοχείο σε 3-4 τεμάχια), συνήθως το Κτηματολόγιο δίδει οδηγίες στον Δημοπράτη όπως εκποιηθούν όλα τα τεμάχια μαζί. Αυτό είναι και λογικό, διότι τι θα άξιζε π.χ. μισή κατοικία σε ένα οικόπεδο;

Πρόσθετο δεύτερο στοιχείο είναι ότι κατατεθειμένα πωλητήρια έγγραφα δεν μπορούν να εκποιηθούν διότι δεν έχουν ξεχωριστό τίτλο. Έτσι π.χ. η κατοικία αρ.10 σε ένα έργο χωρίς τίτλο, δεν μπορεί βάσει της διαδικασίας να εκποιηθεί (δεν υπάρχει καν υποθήκη) παρά μόνο όταν υπάρχει, ως μερίδιο του όλου.

«Νέες» Προσεγγίσεις

Είναι πράγματι δύσκολοι καιροί για όλους, περιλαμβανομένων και των Χρηματοδοτικών Οργανισμών. Μερικοί όμως, σε μια προσπάθεια χρέωσης κάθε σεντ, «σοφίζονται» διάφορες απαράδεκτες για μάς τακτικές. Η εξασφάλιση π.χ. ενός waiver (ελευθέρωση επιμέρους μονάδας από υποθήκη) ενώ μέχρι πρόσφατα δεν κόστιζε τίποτα, ορισμένοι οργανισμοί απαιτούν εκβιαστικά πληρωμή ενός ποσού π.χ. €500, έστω και αν ο επιχειρηματίας ανάπτυξης δεν χρωστά (αλλά παραμένει η υποθήκη για εξασφάλιση των αγοραστών). Άλλοι ζητούν τη χρέωση ενός ποσού για να συναινέσουν στην υπογραφή έκδοσης των τίτλων των μονάδων (εκβιασμός κλίμακας) και μας έτυχε να ζητήσουν για πελάτη μας δικαιώματα ακύρωσης υποθήκης (η οποία έληξε στο χρόνο της και πληρώθηκε), με το

σκεπτικό ότι η παραμονή της υποθήκης θα έχει αυξημένο κέρδος! Άλλος οργανισμός απαιτεί με το «έτσι θέλω» την έκδοση τραπεζικής εγγύησης προς όφελος του αγοραστή, χωρίς καν ο αγοραστής να το απαιτεί, εκθέτοντας έτσι σε τεράστιο κίνδυνο τον επιχειρηματία ανάπτυξης, μια και τίθεται χρονικό πλαίσιο στην έκδοση τίτλου, που όχι μόνο θα καταστρέψει τον ίδιο, αλλά ίσως και τον ίδιο τον χρηματοδότη.

Άλλη νέα προσέγγιση είναι η απαίτηση συμφωνημένου spread (πρόσθετη χρέωση πάνω από τον βασικό τόκο) στην αρχή και μετά κατά την ανανέωση του δανείου το επίπεδο X που συμφωνήθηκε πέρσι, ο Χρηματοδοτικός Οργανισμός να το αυξάνει κατά 1½-2 φορές. Ο δανειζόμενος/εγκλωβισμένος πλέον, δεν μπορεί να κάνει και πολλά πράγματα παρά να διαμαρτυρηθεί. Λίγοι από εμάς διαβάζουν τα μικρά γράμματα των πολυάριθμων δανειστικών εγγράφων (σας διαβεβαιώνουμε ότι αν τα διαβάσατε δεν θα ζητούσατε δάνεια ποτέ) και ίσως αυτό μας γίνει και μάθημα.

Σε άλλες περιπτώσεις Οργανισμός που χρηματοδοτούσε έργο ανάπτυξης, απαιτούσε όπως εισπράττει όλο το ποσό πώλησης, στερώντας έτσι το έργο από εισόδημα και αυτό, ενώ ο δανειολήπτης ευρίσκετο εντός των πλαισίων του δανείου του. Το αποτέλεσμα ήταν το έργο να σταματήσει, οι αγοραστές να παραμείνουν εκτεθειμένοι και ο Χρηματοδοτικός Οργανισμός να διαμαρτύρεται για μη συμπλήρωση του έργου!

Επίδοση Αγωγής κλπ.

Το θέμα της επίδοσης είναι ένα τεράστιο πρόβλημα. Για να επιδοθεί μια αγωγή και να πάρει το δρόμο της στη δικαιοσύνη θα πρέπει κλητήρας του Δικαστηρίου να βρει και να επιδώσει τη σχετική ειδοποίηση στον οφειλέτη. Είναι δύσκολο να εντοπίσει κάποιος Κύπριος οι οποίοι δεν επιθυμούν να εμφανισθούν, αλλά τι γίνεται στην περίπτωση των ξένων; Ως εκ τούτου είναι αναγκαίο να υπάρχει διεύθυνση επίδοσης σε κάθε δανειζόμενο (και ιδιαίτερα σε ξένους κατοίκους) και/ή η νομοθεσία να διαφοροποιηθεί ούτως ώστε η ανακοίνωση στον τύπο να ισχύει και ως επίδοση. Το θέμα είναι τεράστιο και σοβαρό όταν λάβουμε υπόψη τις χιλιάδες ξένους αγοραστές, προερχόμενους από όλα τα μέρη του κόσμου.

Καθυστερήσεις σε Διαδικασίες

Υπάρχει σχετικός νόμος που προνοεί ότι αν ο πωλητής καθυστερεί στην ανάληψη της διαδικασίας έκδοσης τίτλου, να μπορεί οποιοσδήποτε αγοραστής (θα προσθέταμε θα έπρεπε να υπάρχει και πρόνοια για τον ενυπόθηκο δανειστή) να ζητήσει από το Δικαστήριο τον διορισμό Διαχειριστή, για ανάληψη της διαδικασίας έκδοσης τίτλου. Σε τέτοια περίπτωση θα πρέπει ο αγοραστής να αποδείξει ότι ο πωλητής κωλυσιεργεί κλπ. Η διαδικασία αυτή είναι αυστηρή και προνοεί μέχρι και φυλάκιση. Αυτό είναι ένα χρήσιμο εργαλείο στην όλη διαδικασία και, αν μη τι άλλο, εξασφαλίζει κάποια άνεση στον αγοραστή και στον χρηματοδότη.

Κοινόχρηστα και Κτηματικό Φόρο

Τόσο οι οφειλές στα κοινόχρηστα, όσο και τυχόν οφειλές σε φορολογία ακίνητης ιδιοκτησίας (την οποία χρεώνεται ο εγγεγραμμένος ιδιοκτήτης) αποτελούν πρόβλημα στην μεταβίβαση και κατ' επέκταση στην εξασφάλιση. Η πληρωμή των κοινοχρήστων συνήθως γίνεται κατά τη μεταβίβαση με εκβιασμό (στις πλείστες των περιπτώσεων εκ μέρους του πωλητή). Η μη πληρωμή όμως των κτηματικών φόρων εκ μέρους του πωλητή (και άλλων φόρων) εμποδίζει τη μεταβίβαση ενός κτήματος. Αυτό θα πρέπει να προσεχθεί σε περιπτώσεις εκποίησης κλπ, αυξάνοντας το βάρος των οφειλών του αγοραστή/πωλητή και τον κίνδυνο για μη μεταβίβαση.



Mortgage Release (Waiver) – Απελευθέρωση Υποθήκης

Συστήνεται όπως ο αγοραστής, σε περίπτωση που αγοράζεται κτίμα το οποίο υπόκειται σε υποθήκη, εξασφαλίσει πιστοποιητικό απελευθέρωσης της υποθήκης από τον δανειστή, νοουμένου ότι ο αγοραστής καταβάλει το ποσό στον χρηματοδότη (μέσω του πωλητή) βάσει του πωλητηρίου εγγράφου.

Πρόσφατα όμως, με τις πιέσεις, ίσως, των Χρηματοδοτικών Οργανισμών για αύξηση των εισοδημάτων τους, ορισμένοι απαιτούν για έκδοση τέτοιου πιστοποιητικού και αμοιβή/χαράτσι γύρω στα €500. Το δικαίωμα αυτό, το οποίο ζητείται από ορισμένους Χρηματοδοτικούς Οργανισμούς, είναι τελείως παράλογο, όταν μάλιστα το υπόλοιπο της υποθήκης/οφειλής είναι καλυμμένο από τις άλλες μονάδες π.χ. ενός έργου ή ακόμη και όταν ο πωλητής έχει μεν εξοφλήσει πλήρως την υποθήκη, αλλά αυτή παραμένει προς όφελος των αγοραστών (για εξασφάλιση των δικών τους δανείων κλπ.).

Εκποίησης και Συμφωνίες

Η διάρκεια εκποίησης μιας ακίνητης ιδιοκτησίας είναι μακρά και με τη χρήση ενός «έντεχνου» δικηγόρου με τις διάφορες ενστάσεις, τόσο σε διαδικασία, όσο και στο θέμα καθορισμού της ελάχιστης τιμής διάθεσης, μπορεί να διαρκέσει από 3-7 χρόνια κατά μέσο όρο. Σε περίπτωση όμως υποθήκης που αποτελεί την κύρια κατοικία του δανειζόμενου, πολύ σπάνια το Δικαστήριο επιδίδει διατάγματα εκποίησης, με το Κτηματολόγιο να ενισχύει την καθυστέρηση. Σε τέτοιες περιπτώσεις η διάρκεια εκποίησης μπορεί να αυξηθεί και μέχρι 12 χρόνια.

Τόσο οι δανειζόμενοι όσο και οι δανειστές δεν επιθυμούν κατ' ανάγκη τη διαδικασία εκποίησης ενός ακινήτου και γίνονται μεταξύ τους προσπάθειες όπως επιτευχθεί κάποια αμοιβαία αποδεκτή λύση που κυρίως εστιάζεται στον καθορισμό υπό μορφή συμβιβασμού των χρεωστικών τόκων. Ως εκ τούτου, θα πρέπει να αναμένεται κάποιος συμβιβασμός, τόσο στο ύψος, όσο και στη διάρκεια χρέωσης του τόκου.

Να σημειωθεί επίσης ότι ο δανειστής/Χρηματοδοτικός Οργανισμός, παραμένει εκτεθειμένος σε περίπτωση μη έντιμης συμπεριφοράς του δανειζόμενου. Έτσι, σε μια περίπτωση ο δανειζόμενος ενοικίασε το κτίριο του με σχετικά χαμηλό ενοίκιο σε θέσιο ενοικιαστή και όταν το ακίνητο «βγήκε» στην αγορά για πώληση, η τιμή του ήταν κάθετα μειωμένη (και το αγόρασε κάποιος τρίτος-φίλος του δανειζόμενου, ίσως και για λογαριασμό του). Πέραν των άλλων επιπτώσεων εις βάρος του δανειζόμενου (απάτη, κάλυψη του υπολοίπου του δανείου κλπ) σε αρκετές περιπτώσεις υποβάλλεται προσφορά από «φίλους» ή ακόμη και από τον ίδιο τον δανειζόμενο για αγορά, ενώ σε πρόσφατη δημοπρασία, ο ενδιαφερόμενος προσφοροδότης προσέγγισε τους άλλους ενδιαφερόμενους μέσω γνωστών ανθρώπων της νύκτας να μην ενδιαφερθούν, επιτυγχάνοντας έτσι πολύ συντηρητική αγορά.

Χρηματοδοτικοί Οργανισμοί Κτηματομεσίτες

Θα πρέπει να τονιστεί ότι οφείλει ο δανειστής να εκποιήσει την περιουσία του δανειζόμενου στη μέγιστη εφικτή τιμή, τόσο για το δικό του συμφέρον όσο και εκείνο του δανειζόμενου. Μέχρι πρόσφατα επικρατούσε, σε δύο χρηματοδοτικούς οργανισμούς, η νοοτροπία, οποιαδήποτε κτήματα έπαιρναν «μέσα», να διατίθενται πρώτα στους υπαλλήλους σε χαριστικές τιμές, ενώ προτεινόταν στους ίδιους τους υπαλλήλους να εκτελούν χρέη κτηματομεσίτη, για τα οποία εισέπρατταν και τη σχετική προμήθεια.

Όσο παράξενη και να είναι η αναχρονιστική και αντιδεοντολογική αυτή συμπεριφορά (έχει πρόσφατα σταματήσει), η διάθεση των ακινήτων παραμένει ακόμη ένα είδος κλειστού κυκλώματος εντός των πλείστων χρηματοδοτικών οργανισμών, εις βάρος τόσο της τράπεζας/δανειζόμενου, όσο και των μετόχων του οργανισμού.

Πλειστηριασμοί

Η διάθεση των ακινήτων είτε σε περίπτωση πλειστηριασμού, είτε αφού αγοραστεί από τον χρηματοδοτικό οργανισμό, δεν αντιμετωπίζεται με επαγγελματισμό ή με κάποιο είδους οργάνωση, σε μια προσπάθεια και βοήθειας στους δανειζόμενους. Δημόσιοι πλειστηριασμοί συνήθως διαφημίζονται σε δύο εφημερίδες, σε μικρού τύπου αγγελίες και σε ακατάλληλες ημέρες/μήνες (π.χ. μια αγγελία δημοσιεύθηκε παραμονή των Χριστουγέννων) και έτσι πολύ μικρός αριθμός πιθανών αγοραστών έρχεται σε γνώση τους. Ταυτόχρονα, ελάχιστη σοβαρή προσπάθεια αναλαμβάνεται για έντονη διαφήμιση / προώθηση της πώλησης των ακινήτων αυτών, σε μια προσπάθεια είσπραξης του μέγιστου τιμήματος πώλησης, που στο τέλος θα είναι προς όφελος, τόσο του δανειζόμενου, όσο και του δανειστού. Σε αντίθεση με τους ντόπιους οργανισμούς, στο εξωτερικό αναλαμβάνεται έντονη διαφήμιση σε παρόμοιες περιπτώσεις, τόσο μέσω του διαδικτύου, εκτύπωση εντύπου, χρήση κτηματομεσιτών κλπ.

Η πρόταση νόμου για άμεση εκποίηση ακινήτων (Ελλάδα τρεις μήνες, Η.Π.Α. τρεις εβδομάδες και Η.Β. δύο μήνες) είναι απαίτηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης και είναι ένας από τους λόγους «υποβάθμισης» των τραπεζών/Χρηματοδοτικών Οργανισμών Κύπρου, μια που έχουν μεν θεωρητικές εξασφαλίσεις, αλλά δεν μπορούν σύντομα να τις εκποιήσουν. Πρώην πρόεδρος της Arab Bank σε συζήτηση μας πληροφορήσε «... τι εξασφαλίσεις είναι αυτές, όταν δεν μπορώ να τις εκποιήσω;». Δεν πιστεύουμε ότι υπό τις επικρατούσες συνθήκες και με την πολιτική της Κυβέρνησης Χριστόφια, το νομοσχέδιο αυτό θα προωθηθεί σύντομα. Σε σχόλιο, για το θέμα αυτό, το I.M.F. αναφέρει ότι «τα κυπριακά ακίνητα αναμένεται να μειωθούν κατά 15%-20%, και πρόσθεσε ότι “η σχετικά αυτή μικρή μείωση οφείλεται στο ότι οι εκποιήσεις δεν προχωρούν σε γοργό ρυθμό”. Αυτό το αναχρονιστικό σύστημα από τη μια προκαλεί ζημιά στους Χρηματοδοτικούς Οργανισμούς, αλλά από την άλλη είναι πιο ανθρωπίνια αποδεκτό στην κυπριακή κοινωνία.

Νέες Νομοθεσίες

Οι προτάσεις του Υπουργείου Εσωτερικών διαλαμβάνουν τη διαμόρφωση τριών διαφορετικών τίτλων:

- Τον «οριστικό τίτλο» – δηλαδή ο τίτλος που δεν έχει κανένα πρόβλημα.
- Τον «ατελή τίτλο», δηλαδή ο τίτλος που δεν έχει ουσιαστικές παρατυπίες, αλλά αυτές αναφέρονται στον τίτλο (και άρα μειώνεται η αξία του).
- Τον «περιορισμένο τίτλο», δηλαδή ο τίτλος ο οποίος έχει ουσιαστικές παρανομίες που αναφέρονται στον τίτλο και ο οποίος δεν μπορεί να πωληθεί, υποθηκευθεί, αλλά μπορεί να εκποιηθεί για σκοπούς υποθήκης κλπ.

Ταυτόχρονα, οι νέες νομοθεσίες εισάγουν και το θέμα της αναβάθμισης ή υποβάθμισης ενός τίτλου. Ως εκ τούτου, ένας «ατελής» τίτλος μπορεί να αναβαθμισθεί σε «οριστικό», ενώ αν ο Χρηματοδοτικός Οργανισμός έχει υποθήκη ένα «οριστικό» ή και «ατελή» τίτλο, ο τίτλος αυτός να μπορεί να υποβαθμισθεί σε «περιορισμένο τίτλο» (διότι μετά την έκδοση του τίτλου έχουν εκτελεστεί π.χ. παρανομίες). Ανάλογη με την αναβάθμιση/ υποβάθμιση ενός τίτλου, θα είναι ασφαλώς και η αξία του και κατ' επέκταση η αξία της υποθήκης.

Το θέμα που παρουσιάζεται στην περίπτωση υποβάθμισης είναι, τι αξία έχει το υποθηκευμένο ακίνητο, μια και θα είναι σοβαρά επηρεασμένη;

Ως εκ τούτου, η αξία της υποθήκης ενός ακινήτου που έχει υποθηκεύσει ο Χρηματοδοτικός Οργανισμός κατόπιν εκτίμησης θα είναι μειωμένη αν στο τέλος ο τίτλος είναι ατελής, ενώ σοβαρά μειωμένη σε περίπτωση έκδοσης περιορισμένου τίτλου (δεν μπορεί ο τίτλος αυτός να πωληθεί παρά μόνο σε εκποίηση).

Γενικά Σχόλια – Συμπεράσματα

Βασισμένοι στις δικές μας εμπειρίες, οι πλείστοι Χρηματοδοτικοί Οργανισμοί δείχνουν μεγάλη υπομονή και τείνουν χείρα συνεργασίας στους δανειζόμενους, σε αντίθεση με το τι συμβαίνει σε άλλες χώρες όπου οι Χρηματοδοτικοί Οργανισμοί δείχνουν έντονη επιθετικότητα, όπως π.χ. η Ισπανία (1 μήνα εκποίηση), Ντουμπάϊ (φυλάκιση) κλπ. Οι εξελίξεις όμως στην αγορά δείχνουν μια τάση από ορισμένους Χρηματοδοτικούς Οργανισμούς, που ίσως η Κεντρική Τράπεζα πρέπει να επέμβει για προστασία του δανειζόμενου.

Οι "10 Εντολές" στους αγοραστές

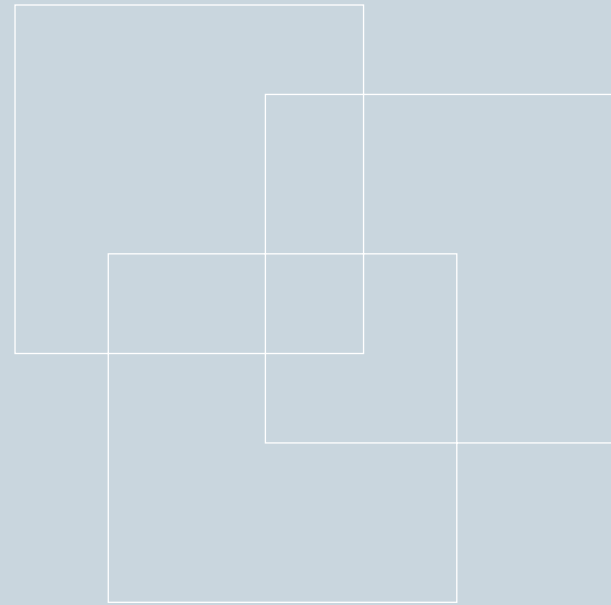
Επειδή παρακολουθούμε με ανησυχία τα διάφορα προβλήματα τα οποία προκαλούνται από πωλητήρια έγγραφα, τα οποία, είτε ετοιμάζουν οι πωλητές οι ίδιοι, είτε δικηγόροι, παραθέτουμε τις δικές μας απόψεις για το τι θα πρέπει πρόσθετα να περιλαμβάνει ένα ιδανικό πωλητήριο έγγραφο, με στόχο την προστασία του αγοραστή. Πιστεύουμε ότι τα 30 χρόνια εμπειρίας στον τομέα των ακινήτων είναι αρκετά και σας παραθέτουμε τις 10 Εντολές προς προβληματισμό και συζήτηση:

- **1n:** Πρέπει να γίνεται έλεγχος για ύπαρξη τουλάχιστον πολεοδομικής άδειας και ακόμη καλύτερα άδειας οικοδομής. Αρκετά έργα πωλούνται χωρίς άδεια, η οποία δεν εξασφαλίζεται ούτε και κατά την αποπεράτωση, με αποτέλεσμα οι μονάδες να ηλεκτροδοτούνται με γεννήτριες (μια και η ΑΗΚ δεν ηλεκτροδοτεί χωρίς άδεια οικοδομής). Στον έλεγχο θα πρέπει να εξακριβώνεται κατά πόσο έχουν ανανεωθεί οι άδειες (λήγουν κάθε 3 χρόνια). Ως εκ τούτου, εκτός της αρχικής άδειας, να ελέγχετε αν υπάρχει και ανανέωσή της.
- **2n:** Να γίνεται έλεγχος αν το κτίμα υπόκειται σε επιβαρύνσεις, όπως υποθήκες κλπ. Αν υπάρχει υποθήκη να ζητήσετε "release" (απελευθέρωση της υποθήκης για το συγκεκριμένο ακίνητο που αγοράζετε) από τον χρηματοδότη. Αν ο πωλητής δεν μπορεί να προσφέρει "release", τότε μην εμπλακείτε σε τέτοια αγορά.
- **3n:** Να αναφερθεί στο πωλητήριο έγγραφο πότε αναμένεται το πιστοποιητικό τελικής έγκρισης. Ανάλογα με την επαρχία διαφέρει και ο χρόνος. Συνήθως είναι 2-3 χρόνια μετά την αποπεράτωση (εάν είναι μεγάλο το έργο) και γύρω στον ένα χρόνο αν πρόκειται για μεμονωμένη ανάπτυξη/κατοικία.
- **4n:** Να αναφερθεί στο πωλητήριο έγγραφο ο χρόνος έκδοσης του τίτλου. Και πάλι εξαρτάται από την επαρχία. Αν π.χ. βρίσκεται το έργο στο Δήμο Παραλιμνίου 8-10 χρόνια είναι μια λογική περίοδος (!). Αν στο Στρόβολο 3-4 χρόνια κλπ. Η 3n και 4n εντολή, μάλλον δεν θα γίνουν αποδεκτές από τον πωλητή σε περίπτωση μη ύπαρξης τίτλου και τούτο διότι είναι ιδιαίτερα επικίνδυνο για τον ίδιο, με την επικρατούσα κατάσταση της βιομηχανίας, με τις μακροχρόνιες καθυστερήσεις κλπ. Αναφερόμενοι στην εντολή 3 και 4, έστω και αν δεν υπάρχει δέσμευση του πωλητή, το Δικαστήριο θα λάβει υπόψη μια «εύλογη περίοδο». Το τι σημαίνει εύλογη περίοδος θα εξαρτηθεί από τις προσπάθειες/συνθήκες της κάθε περίπτωσης, όπως και τις αδυναμίες των Δήμων/Γραφείων Πολεοδομίας ανά επαρχία (σας έχουμε δώσει δύο ενδείξεις Δήμων).



- **5n:** Επιμένετε όπως τεθεί όρος για το δικαίωμα του αγοραστή, σε περίπτωση μη ύπαρξης τίτλου, να μπορεί να επαναπωλήσει το κτίμα που αγόρασε ανά πάσα στιγμή, σε δεύτερο αγοραστή, ακυρώνοντας το αρχικό πωλητήριο έγγραφο με τον πωλητή και ο πωλητής να υπογράψει νέα σύμβαση πώλησης με τον νέο (δεύτερο) αγοραστή. Με αυτό τον τρόπο υπάρχει κάποια διέξοδος στον αγοραστή λόγω ανυπαρξίας τίτλου. Η διαδικασία αυτή χρειάζεται σοβαρή νομική/λογιστική συμβουλή (εξασφάλιση πιστοποιητικού πληρωμής φόρου από τον Φόρο Εισοδήματος από τον πρώτο αγοραστή, απόσυρση του αρχικού πωλητηρίου εγγράφου από το Κτηματολόγιο, κάλυψη εξόδων του πωλητή-πιθανότητα ο πωλητής να έχει πρόσθετη φορολογική επιβάρυνση κλπ.). Είναι όμως ένα καλό δικαίωμα και να το εξασφαλίσετε.
- **6n:** Ορισμένοι πωλητές, εκμεταλλευόμενοι τον εγκλωβισμό του αγοραστή, απαιτούν και μέχρι 17% φόρο/προμήθεια επί της νέας τιμής πώλησης, για να αποδεχτούν το δικαίωμα αυτό του αγοραστή τους. Πιστεύουμε ότι αν δεν υπάρχουν φορολογικές παράμετροι, θα πρέπει να καθορισθεί στο αρχικό στάδιο της αρχικής συμφωνίας, πόση θα είναι η χρέωση του πωλητή (π.χ. €3.500-€5.500) προς τον αγοραστή, για να μην υπάρχει μετά οποιαδήποτε αμφισβήτηση εκ των υστέρων - πλήρον της ευθύνης του αρχικού αγοραστή για τυχόν ύπαρξη πρόσθετης φορολογίας.
- **7n:** Να συμφωνηθεί η αξία του κτήματος την 1.1.80 είτε μέσω εκτίμησης, είτε ως μια πρόχειρη φόρμουλα 1/4-1/5 της αξίας πώλησης. Έτσι κατά τη διάρκεια της περιόδου μεταξύ της παράδοσης μιας μονάδας και μέχρι την έκδοση του τίτλου (που καθορίζει την αξία 1.1.80) να μην υπάρχει αμφισβήτηση. Κατά τη μεταβίβαση να υπάρχει ο διακανονισμός του ακριβούς ποσού.
- **8n:** Αν πρόκειται για καινούργιο κτίριο, να απαιτείται τουλάχιστον 12 μήνες εγγύηση για καλή κατασκευή (έχοντας υπόψη ότι το στατικό μέρος αποτελεί ευθύνη του κατασκευαστή αιωνίως, υποκείμενο και σε κάποιες παραμέτρους).
- **9n:** Αν το κτίριο είναι έτοιμο, αναθέστε σε πολιτικό μηχανικό να κάνει έστω και ένα υποτυπώδη έλεγχο για τη στατική επάρκειά του. Το έμπειρο μάτι ενός πολιτικού μηχανικού μπορεί να διαπιστώσει διάφορες αδυναμίες που ο αγοραστής αδυνατεί να προσέξει.
- **10n:** Το πωλητήριο έγγραφο σας θα πρέπει να χαρτοσημανθεί σε περίοδο ενός μήνα (αν είναι μετά δεν είναι το τέλος του κόσμου, αλλά υπάρχει μικρό πρόστιμο) και να κατατεθεί στο Κτηματολόγιο εντός δύο μηνών από την υπογραφή. Εκτός από την πρόσθετη εξασφάλιση του αγοραστή, αν δεν καταθέσετε το πωλητήριο έγγραφο, δεν θα δικαιούται ο αγοραστής τυχόν επιστροφή του φόρου ακίνητης ιδιοκτησίας (την 1.1.80), ενώ υπάρχει και ο κίνδυνος το Κτηματολόγιο να απαιτήσει μεταβιβαστικά κατά την ημερομηνία της μεταβίβασης, αντί εκείνη της πώλησης.

Νοιώσαμε την ανάγκη να αναφερθούμε σε αυτές τις πρόσθετες παραμέτρους στα πωλητήρια έγγραφα, λόγω των συνεχών διαμαρτυριών, από ξένους κυρίως, όπως αυτές αναφέρονται στις δημοσιεύσεις, τόσο στον τύπο της Βρετανίας, όσο και της Κύπρου.



Λευκωσία, Κεντρικά Γραφεία

Λεωφ. Κέννεντυ 68Α, 1076 Λευκωσία
Τηλ: 22 477 600, Φαξ: 22 428 681
ala-hq@aloizou.com.cy

Λεμεσός

Μακαρίου Γ' 209, 4004 Λεμεσός
PHYTIDES COURT
Τηλ: 25 378 504, Φαξ: 25 360 449
limassol@aloizou.com.cy

Πάφος

Λεωφ. Ποσειδώνος 209
Κατάστημα 25, 8042 Πάφος
Τηλ: 26 945 612, Φαξ: 26 945 571
pafos@aloizou.com.cy

Λάρνακα

Γρ. Αυξεντίου 8, 6063 Λάρνακα
ELBA COURT
Τηλ: 24 657 067, Φαξ: 24 625 712
larnaca@aloizou.com.cy

Πρωταράς

Λεωφ. Πρωταρά 446
Τ.Θ. 33396, 5313 Παραλίμνι
Τηλ: 23 831 721, Φαξ: 23 831 633
paralimni@aloizou.com.cy

Πλάτρες

Ολύμπου 2, Πάνω Πλάτρες
Τηλ: 25 421 802, Φαξ: 25 421 802

Ρουμανία

178 – 180 Calea Bucurestilor Otopeni, Ilfov
Τηλ: +40 21 352 7772, Φαξ: +40 21 352 7773
info@aloizou.ro
www.aloizou.ro

Ρωσία

11, 7th Rostovsky Lane, 119121 Μόσχα
Τηλ: +00357 22 477 600, Φαξ: +00357 22 428 681
info@aloizou.ro
www.aloizou.ro

ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΕΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΤΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΜΑΣ



