

CHECKLISTE



ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΤΗΝ ΓΕΡΜΑΝΙΑ

Μην υπογράψεις τίποτα, προτού
ελέγξεις αυτήν την Checkliste!

2026

ΕΒΙΤΑ ΜΑΝΟΥΔΗ

Δικηγόρος LL.M.

Πιστοποιημένη Οικονομικός - Επενδυτικός - Ασφαλιστικός Σύμβουλος

Συγγραφέας



Εβίτα Μανούδη – Evita Manoudi

Ανεξάρτητος Οικονομικός – Επενδυτικός – Ασφαλιστικός Σύμβουλος

Δικηγόρος πάρα Πρωτοδικαίς Θεσσαλονίκης (LL.M. , Master of Laws)

Συγγραφέας



+49 17632480889



evitafinanzcoach@gmail.com



www.evitafinanzcoach.com



Evita Manoudi – Finanzcoach



ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1. Checkliste ελέγχου πριν την υπογραφή
2. Πώς να αποφύγεις κρυφά έξοδα και παγίδες που δεν σου αναφέρουν πάντα οι τράπεζες
3. Πώς να συγκρίνεις σωστά προσφορές και να επιλέξεις το πιο συμφέρον δάνειο
4. Ποια σημεία του συμβολαίου να ελέγξεις προσεκτικά
5. Πώς να εξοικονομήσεις χρήματα διαπραγματευόμενος τους καλύτερους όρους
6. Πώς να μειώσεις το ρίσκο ενός δανείου
7. Οδηγός για ασφαλή δανειοδότηση & αποφυγή των 6 παγίδων
8. Σύγκριση προσφορών και επιλογή καλύτερου δανείου
9. Έλεγχος κρίσιμων σημείων του συμβολαίου
10. Διαπραγμάτευση καλύτερων όρων δανείου
11. Μείωση ρίσκου και μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα δανείου



1. Checkliste ελέγχου πριν την υπογραφή



Επιτόκιο & Κόστος

- Το επιτόκιο είναι σταθερό; Για πόσα χρόνια;
- Κατάλαβα ποιο είναι το Effektiver Jahreszins (πραγματικό επιτόκιο);
- Έχω συγκρίνει προσφορές από άλλες τράπεζες;



Όροι αποπληρωμής

- Υπάρχει δυνατότητα Sondertilgung (επιμέρους έκτακτη πληρωμή χωρίς ποινή ή κόστη); Τι ποσοστό ετησίως; (π.χ. 5%; 10%)
- Δικαιούμαι έξτρα αποπληρωμής σε συγκεκριμένες ημερομηνίες;



Κρυφά Κόστη & πρόωρη εξόφληση

- Υπάρχουν έξοδα για:
 - Εκτίμηση ακινήτου;
 - Συμβόλαιο;
 - Διαχείριση δανείου;
 - Ασφάλειες;
- Κατάλαβα πώς υπολογίζεται η Vorfälligkeitsentschädigung (ποινή πρόωρης εξόφλησης);



Ρυθμίσεις αλλαγής επιτοκίου

- Σε περίπτωση αλλαγής επιτοκίων, πώς ενημερώνομαι και ποια είναι η διαδικασία αναπροσαρμογής;



Ασφάλειες

- Εξέτασα, αν χρειάζομαι/θέλω επιπλέον ασφάλεια ζωής ή ατύχηματος ή ανικανότητας εργασίας;
- Είναι προαιρετική ή υποχρεωτική από την τράπεζα;



Διαπραγμάτευση και Ευελιξία

- Έλαβα καλύτερους όρους μετά από διαπραγμάτευση;
- Έχω δυνατότητα για "Forward Darlehen", αν χρειαστεί μελλοντικά;
- Έχω αντίγραφο όλων των εγγράφων και συμφωνιών που υπέγραψα;



2. Πώς να αποφύγεις κρυφά έξοδα και παγίδες που δεν σου αναφέρουν πάντα οι Τράπεζες

Τι να προσέξεις:

- Bearbeitungsgebühr (τέλος διαχείρισης): Συνήθως είναι παράνομο για καταναλωτικά δάνεια, αλλά προσπαθούν να το ενσωματώσουν αλλιώς σε στεγαστικά.
- Nichtabnahmeentschädigung: Αν εγκριθεί το δάνειο αλλά δεν το χρησιμοποιήσεις, μπορεί να πληρώσεις αποζημίωση (ρήτρα μη απορρόφησης).
- Vorfälligkeitsentschädigung: Αν εξοφλήσεις πρόωρα, μπορεί να πληρώσεις υψηλά ποσά. Δες αν προβλέπεται Sondertilgung ohne Vorfälligkeitsentschädigung.
- Zinsbindung και Forward-Darlehen: Προσοχή στις αυξημένες τιμές προ-χρηματοδότησης (π.χ. σε forward loans με μελλοντική έναρξη).

Οδηγίες:

- Ζήτησε γραπτώς **πλήρη πίνακα κόστους (Effektivzins vs. Sollzins)**.
- Ζήτησε **όλα τα Nebenabreden** (παράρτημα ή μικρά γράμματα).
- Έλεγξε **τι περιλαμβάνει η εκταμίευση**: μεσάζοντες, συμβολαιογράφοι, ασφάλειες – πολλές φορές τις περνούν στον πελάτη χωρίς διαφάνεια.



3. Πώς να συγκρίνεις σωστά προσφορές και να επιλέξεις το πιο συμφέρον δάνειο

Κριτήρια σύγκρισης:

- Effektivzins (ετήσιο συνολικό επιτόκιο): Περιλαμβάνει όλα τα κόστη – αυτή είναι η σωστή βάση σύγκρισης.
- Zinsbindung (διάρκεια σταθερού επιτοκίου): Όσο μεγαλύτερη, τόσο πιο ασφαλές το δάνειο – αλλά και πιο ακριβό.
- Tilgungssatz (ποσοστό αποπληρωμής): Πρόσεξε την ελάχιστη και μέγιστη αποπληρωμή που μπορείς να ρυθμίσεις.
- Sondertilgung (επιπλέον ετήσιες αποπληρωμές): Π.χ. 5–10% ετησίως χωρίς πέναλτι – πολύ σημαντικό για να μειώσεις το κόστος τόκων.
- Bereitstellungsziinsen (τόκοι για μη εκταμιευθέντα ποσά): Πότε ξεκινούν; (συνήθως μετά από 6–12 μήνες).

Οδηγίες:

- Χρησιμοποίησε online Vergleichsportale, ώστε να πάρεις μία ιδέα. **Μην πάρεις δάνειο από online Portal, γιατί ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΦΘΗΝΟΤΕΡΟ.** Απλά δεξ τους βασικούς όρους, για να έχεις έναν «μπούσουλα». Ζήτα ατομικές προσφορές απευθείας από τράπεζες και **ανεξάρτητους Συμβούλους** που συγκρίνουν πολλές ή ακόμα καλύτερα όλες τις Τράπεζες στην Γερμανία.
- Ζήτα να σου στείλουν ' ESG-konforme ' Darlehen, αν ενδιαφέρεσαι και για οικολογικά προγράμματα.
- Μην συγκρίνεις μόνο αριθμούς . Να συγκρίνεις ρήτρες, ευελιξία και νομικές δεσμεύσεις.



4. Ποια σημεία του συμβολαίου να ελέγξεις προσεκτικά

Κρίσιμα σημεία:

- Tilgungsplan (πλάνο αποπληρωμής): Πρέπει να δείχνει όλα τα ποσά, τόκους και κεφάλαιο ανά μήνα/έτος.
- Kündigungsrechte: Πότε και υπό ποιες συνθήκες μπορείς να καταγγείλεις τη σύμβαση;
- Sondertilgungsklausel: Είναι ξεκάθαρο πόσα μπορείς να εξοφλείς χωρίς ποινή;
- Nichtabnahme- & Vorfälligkeitsentschädigung: Αν υπάρχει, απαιτήσε προσομοίωση, για να δεις τι θα πλήρωνες σε πρόωγη αποπληρωμή.
- Grundschuld (υποθήκη): Είναι σωστά καταχωρημένη; Υπάρχουν άλλες επιβαρύνσεις;

Οδηγίες:

- Ζήτησε το Darlehensvertrag + Grundschuldbestellung τουλάχιστον 2 εβδομάδες πριν την υπογραφή.
- Στείλε όλο το συμβόλαιο σε Νομικό, πριν το υπογράψεις.
- Επέμενε σε πρόσθετο παράρτημα με διευκρινίσεις (Nebenvereinbarungen), αν υπάρχουν ασάφειες.



5. Πώς να εξοικονομήσεις χρήματα διαπραγματευόμενος τους καλύτερους όρους

Διαπραγμάτευση:

- Ίδιο κεφάλαιο (Eigenkapital): Όσο μεγαλύτερο, τόσο χαμηλότερο επιτόκιο. Τουλάχιστον 10%, ιδανικά 20%.
- Διαφορετικές προτάσεις: Πες στην τράπεζα ότι έχεις ήδη προσφορές με 0,XX% χαμηλότερο επιτόκιο.
- Sondertilgung + Tilgungssatzwechsel: Πίεσε να σου δώσουν τη δυνατότητα ετήσιου ποσοστού εξόφλησης και αλλαγής ρυθμού αποπληρωμής.

Οδηγίες:

- Μην αποδέχεσαι την πρώτη προσφορά – είναι πάντα διαπραγματεύσιμη.
- Ζήτησε αναθεώρηση όρων, εφόσον πέσει το Euribor.
- Χρησιμοποίησε ειδικούς Συμβούλους (Baufinanzierungsberater), για να σε εκπροσωπήσουν και να σε καθοδηγήσουν ορθά.



6. Πώς να μειώσεις το ρίσκο ενός δανείου

Κίνδυνοι και προστασία:

- Αύξηση επιτοκίων μετά το Zinsbindung: Εξασφάλισε μακροχρόνια σταθερό επιτόκιο (τουλάχιστον 10-15 χρόνια).
- Απώλεια εισοδήματος (ανεργία, ασθένεια): Ασφάλισε τον κίνδυνο με Restschuldversicherung ή BU-Versicherung (ανικανότητα εργασίας).
- Ασφάλεια ζωής: Αν έχεις οικογένεια, φρόντισε να καλύπτεται το υπόλοιπο του δανείου σε περίπτωση θανάτου.



7. Οδηγός για ασφαλή δανειοδότηση

&

Αποφυγή των 6 παγίδων

Τα στεγαστικά δάνεια συνοδεύονται από αρκετά έξοδα πέραν των μηνιαίων δόσεων. Πριν υπογράψετε, βεβαιωθείτε ότι γνωρίζετε όλα τα **έξοδα αγοράς ακινήτου**: στη Γερμανία ο αγοραστής πληρώνει φόρο μεταβίβασης (Grunderwerbsteuer) 3,5–6,5% επί της τιμής, αμοιβές συμβολαιογράφου ~1,5% και έξοδα υποθηκοφυλακείου/κτηματολογίου ~0,5–1%. Εάν χρησιμοποιήσατε μεσίτη, υπάρχει προμήθεια (Maklercourtage) 3–7% ανάλογα με το κρατίδιο.

Αυτά τα «**Κόστη συναλλαγής**» προστίθενται στην τιμή και πρέπει να υπολογιστούν εκ των προτέρων, αλλιώς θα βρεθείτε αντιμέτωποι με «ξαφνικές» επιβαρύνσεις.

Παγίδα 1 – Διαφημιζόμενα VS. πραγματικά επιτόκια:

Οι τράπεζες συχνά διαφημίζουν χαμηλά «από» επιτόκια, όμως το τελικό σταθερό επιτόκιο που θα σας προσφέρουν εξαρτάται από το προφίλ σας. Παράγοντες όπως το εισόδημα, η πιστοληπτική σας ικανότητα (SCHUFA), το ποσοστό χρηματοδότησης και η αξία του ακινήτου επηρεάζουν την τιμολόγηση.

Μην αρκεστείτε στη διαφήμιση· ζητήστε *επίσημες* προσφορές από πολλές τράπεζες βάσει των δικών σας δεδομένων, ώστε να συγκρίνετε το **πραγματικό κόστος** δανεισμού. Είναι χρονοβόρο, αλλά μόνο έτσι θα έχετε πλήρη εικόνα.

Παγίδα 2 – “Ψιλά γράμματα” και προμήθειες:

Προσέξτε τυχόν **κρυφές χρεώσεις** στη σύμβαση. Στη Γερμανία, τα στεγαστικά δάνεια συνήθως **δεν έχουν έξοδα φακέλου** (καθώς αυτά κρίθηκαν παράνομα για τους καταναλωτές), όμως μπορεί να υπάρχουν άλλες χρεώσεις.

Για παράδειγμα, αν καθυστερήσετε να εκταμιεύσετε το δάνειο (π.χ. σε ανέγερση οικοδομής), οι τράπεζες επιβάλλουν **“Bereitstellungszinsen”** – τόκους διαθεσιμότητας κεφαλαίου. Αυτοί οι τόκοι είναι συχνά υψηλότεροι από το κανονικό επιτόκιο και μπορούν να προσθέσουν σημαντικό κόστος αν η ανέγερση καθυστερήσει.

*Για παράδειγμα, δάνειο €300.000 με ρήτρα καταβολής τόκων διαθεσιμότητας από τον 2ο μήνα θα κόστιζε ~€5.250 επιπλέον σε ένα έτος (με 3% ετησίως). Ρωτήστε **από πότε αρχίζουν οι τόκοι διαθεσιμότητας** και προσπαθήστε να εξασφαλίσετε όσο το δυνατόν μεγαλύτερη περίοδο χάριτος (π.χ. 6–12 μήνες).*

Επίσης, μάθετε αν η τράπεζα απαιτεί να ανοίξετε *τραπεζικό λογαριασμό μισθοδοσίας* ή να αγοράσετε πρόσθετα προϊόντα (π.χ. πιστωτική κάρτα) – αυτά μπορεί να έχουν μικρό μηνιαίο κόστος που όμως αθροιστικά μεγεθύνεται.

Παγίδα 3 – Χαμηλή προκαταβολή:

Αν και πολλές τράπεζες διαφημίζουν χρηματοδότηση 80–90% ή και 100%, η πραγματικότητα είναι ότι όσο *μεγαλύτερο ποσοστό του ακινήτου χρηματοδοτεί η τράπεζα*, τόσο *υψηλότερο επιτόκιο* θα ζητήσει. Για δάνειο πάνω από ~80% της αξίας, προσθέτουν ένα “καπέλο” επιτοκίου (περίπου +0,3% ή περισσότερο) λόγω αυξημένου ρίσκου. Αυτό πρακτικά σημαίνει ακριβότερο δάνειο. Φροντίστε να δώσετε μια εύλογη προκαταβολή – ιδανικά 20% του συνολικού κόστους (συμπεριλαμβανομένων των εξόδων) – ώστε να πετύχετε καλύτερο επιτόκιο και **χαμηλότερο συνολικό κόστος**. Αν δεν διαθέτετε αρκετό κεφάλαιο, σκεφτείτε να καθυστερήσετε λίγο την αγορά αποταμιεύοντας ή να επιλέξετε φθηνότερο ακίνητο, διαφορετικά θα πληρώνετε σημαντικά περισσότερους τόκους (μια χρηματοδότηση 100% μπορεί να ανεβάσει το επιτόκιο κατά +0,5 έως +1% σε σύγκριση με 80% χρηματοδότηση).

Παγίδα 4 – Ασφαλιστικές καλύψεις με υπερβολικό κόστος:

Οι τράπεζες απαιτούν η κατοικία να είναι ασφαλισμένη (πυρός/σεισμού κ.λπ.), αλλά δεν είστε υποχρεωμένοι να πάρετε την ασφάλεια από την ίδια την τράπεζα. Συγκρίνετε **ασφάλειες κατοικίας** (πυρός/σεισμού) στην αγορά· οι τιμές διαφέρουν και σε κάποιες τράπεζες είναι πολύ ακριβότερες.

Ομοίως, μια **ασφάλεια ζωής** που θα καλύψει το υπόλοιπο του δανείου σε περίπτωση θανάτου μπορεί να είναι συνετή, αλλά δεν χρειάζεται να την αγοράσετε από την τράπεζα αν την προσφέρει με “καπέλο” στο ασφάλιστρο.

Επιπλέον, προϊόντα όπως η ασφάλεια απώλειας εισοδήματος (job-loss insurance) αυξάνουν τη μηνιαία δόση. Ρωτήστε ποια ασφάλεια είναι υποχρεωτική για τη χορήγηση του δανείου και ποια προαιρετική. Για σωστή σύγκριση, ζητήστε από κάθε τράπεζα το **συνολικό μηνιαίο κόστος** (δόση + τυχόν ασφάλειες) με τις ίδιες καλύψεις, ώστε να έχετε πλήρη εικόνα.

Μην διστάσετε να *αρνηθείτε προαιρετικές ασφάλειες* που δεν χρειάζεστε – δεν πρέπει η «ευνοϊκή» δόση να εξανεμίζεται από παράπλευρα κόστη.

Παγίδα 5 – Πρόωρη εξόφληση και ρήτρες:

Ένα λιγότερο εμφανές σημείο είναι η *ρήτρα πρόωρης εξόφλησης* (Vorfalligkeitsentschädigung). Αν θελήσετε να αποπληρώσετε όλο το δάνειο ή μεγάλο μέρος του πριν λήξει η σταθερή περίοδος, η τράπεζα θα απαιτήσει αποζημίωση για τους χαμένους τόκους. Αυτό μπορεί να ανέλθει σε **πολύ υψηλό ποσό** και συχνά οι τράπεζες δεν το τονίζουν αρκετά.

Σύμφωνα με το γερμανικό δίκαιο, μετά από 10 χρόνια σταθερού επιτοκίου έχετε δικαίωμα να αποπληρώσετε το δάνειο χωρίς ποινή (με ειδοποίηση 6 μηνών) – όμως αν πουλήσετε το ακίνητο νωρίτερα ή θέλετε να αλλάξετε τράπεζα πριν το 10ετές όριο, υπολογίστε αυτήν την αποζημίωση.

Συμβουλή: Προσπαθήστε να ευθυγραμμίσετε τη διάρκεια σταθερού επιτοκίου με τα σχέδιά σας. Αν νομίζετε ότι ίσως πουλήσετε το ακίνητο σε 5-7 χρόνια, μην “κλειδώσετε”

20ετές επιτόκιο, διότι θα βγείτε χαμένοι από τη ρήτρα πρόωρης αποπληρωμής. Αν πάλι θέλετε μακροχρόνια κατοικία, ένα μεγαλύτερο διάστημα σταθερού επιτοκίου προσφέρει σιγουριά (και αποφεύγετε την ανάγκη πρόωρης πώλησης με πέναλτι).

Παγίδα 6 – Μεταβλητό επιτόκιο με ανώτατο όριο (cap):

Κάποιες τράπεζες προσφέρουν δάνειο κυμαινόμενου επιτοκίου με “προστασία ανόδου” (cap), δηλαδή το επιτόκιο δεν θα ξεπεράσει ένα ανώτατο όριο.

Προσοχή: για αυτή την «ασφάλεια» θα πληρώνετε ακριβότερα επιτόκια από την αρχή. Μελέτες έδειξαν ότι αυτά τα δάνεια ξεκινούν 0,5–1% υψηλότερα από τα αντίστοιχα κυμαινόμενα χωρίς cap. **Εν ολίγοις, αγοράζετε ακριβά μια εγγύηση που μπορεί να μη χρειαστεί.**



8. Σύγκριση προσφορών και επιλογή καλύτερου δανείου

Μην θεωρήσετε δεδομένο ότι η πρώτη προσφορά που θα λάβετε είναι και η καλύτερη. Ένας ενδεδειγμένος συγκριτικός έλεγχος των προσφορών μπορεί να σας εξοικονομήσει χιλιάδες ευρώ σε βάθος χρόνου. Ακολουθήστε αυτές τις κατευθύνσεις για σωστή σύγκριση:

- **Συγκρίνετε «όμοια με όμοια»:**

Ζητήστε όλες οι προσφορές να βασίζονται στα ίδια βασικά στοιχεία: ίδιο ποσό δανείου, ίδια διάρκεια ή ίδια περίοδος σταθερού επιτοκίου και –αν είναι δυνατόν– ίδια μηνιαία δόση. Μόνο έτσι θα δείτε καθαρά τις διαφορές. Για παράδειγμα, με δάνειο €200.000 σταθερού επιτοκίου 15 ετών και δόση €1.000, μπορεί η υπόλοιπη οφειλή στο τέλος (Restschuld) να διαφέρει από τράπεζα σε τράπεζα. Η μικρότερη υπόλοιπη οφειλή σημαίνει ότι πληρώσατε λιγότερους τόκους άρα το δάνειο ήταν φθηνότερο.

Επίσης, συγκρίνετε το **συνολικό ποσό αποπληρωμής** (πόσα θα έχετε πληρώσει μέχρι το τέλος της περιόδου) και το **επιτόκιο** κάθε προσφοράς.

- **Συγκρίνετε το ετήσιο πραγματικό επιτόκιο (effektiver Jahreszins):**

Το effektiver Jahreszins ενσωματώνει όλες τις υποχρεωτικές χρεώσεις και δίνει την πραγματική εικόνα κόστους. Δύο δάνεια με ίδιο ονομαστικό επιτόκιο (Sollzins)

μπορεί να έχουν διαφορετικό effektiver Jahreszins αν, π.χ., η μία τράπεζα έχει επιπλέον έξοδα ή μικρότερη περίοδο εκτοκισμού. Άρα, το effektiver Jahreszins είναι ο αξιόπιστος δείκτης για σύγκριση.

Προσοχή: Μερικές φορές προσφορές με χαμηλότερο ονομαστικό επιτόκιο αποδεικνύονται ακριβότερες, επειδή ίσως έχουν αυξημένα άλλα κόστη. Ελέγξτε αν το effektiver Jahreszins διαφέρει σημαντικά από το ονομαστικό επιτόκιο – μεγάλη απόκλιση σημαίνει ότι υπάρχουν πρόσθετες χρεώσεις.

- **Λάβετε υπόψη την περίοδο σταθερού επιτοκίου και μετά:**

Μια προσφορά 1% φθηνότερη αλλά με σταθερό επιτόκιο 5 ετών αντί 15 μπορεί να μην είναι τελικά καλύτερη, αν προβλέπεται απότομη αύξηση επιτοκίων μετέπειτα. Συγκρίνετε προσφορές με ίδια περίοδο σταθερού επιτοκίου για να είστε δίκαιοι. Αν συγκρίνετε διαφορετικές διάρκειες, υπολογίστε (ή ρωτήστε) τι εκτιμούν ότι θα γίνει μετά τη λήξη του επιτοκίου. Συνήθως, υπολογίζουν ένα μελλοντικό επιτόκιο (π.χ. 5-6%) και μια νέα δόση. Αυτό σας δίνει μια ιδέα του **συνολικού κόστους μέχρι την αποπληρωμή**, όχι μόνο για την πρώτη περίοδο.

- **Χρησιμοποιήστε εργαλεία σύγκρισης και μεσολαβητές:**

Υπάρχουν αξιόπιστοι Σύμβουλοι στεγαστικών που συνεργάζονται με δεκάδες τράπεζες. Έχουν τη δυνατότητα να αντλούν προσφορές από πολλούς δανειστές, συχνά πετυχαίνοντας ευνοϊκούς όρους, επειδή γνωρίζουν την αγορά. Το πλεονέκτημα είναι ότι με *μία διαδικασία* λαμβάνετε πολλές προσφορές.

Επιπλέον, αυτοί οι μεσίτες αμείβονται από τις τράπεζες (προμήθεια) και όχι από εσάς – η υπηρεσία τους είναι δωρεάν για τον δανειολήπτη στις περισσότερες περιπτώσεις. Φροντίστε ωστόσο να είναι *ανεξάρτητοι και αξιόπιστοι*. Δεν χάνετε τίποτα να αφήσετε έναν ειδικό να *ελέγξει τη σύμβαση* πριν την υπογράψετε – μπορεί να σώσει σημαντικά ποσά ή προβλήματα.

- **Προσέξτε τις υποθέσεις πίσω από κάθε προσφορά:**

Αν μια τράπεζα σας δίνει χαμηλότερο επιτόκιο, δείτε μήπως **προϋποθέτει** κάτι – π.χ. άνοιγμα λογαριασμού μισθοδοσίας, παραχώρηση μέρους μισθού ως εγγύηση, αγορά ασφαλιστικού προϊόντος ή υψηλότερη προκαταβολή από ό,τι ζητήσατε. Όλα αυτά έχουν αντίκτυπο. Ρωτήστε ευθέως: «Αυτή η προσφορά βασίζεται σε κάποια συγκεκριμένη προϋπόθεση;». Να έχετε εγγράφως ό,τι συζητάτε, για να μην υπάρξουν ασάφειες.



9. Έλεγχος κρίσιμων σημείων του συμβολαίου

Πριν δεσμευτείτε, εξετάστε προσεκτικά κάθε όρο της δανειακής σύμβασης. Οι σημαντικότεροι τομείς που χρειάζονται έλεγχο είναι:

1. Επιτόκιο (σταθερό ή κυμαινόμενο) και διάρκεια: Βεβαιωθείτε ότι αναγράφεται το συμφωνημένο **σταθερό επιτόκιο** (Sollzins) και η διάρκειά του (Zinsbindung). Αν είναι κυμαινόμενο, κατανοήστε με ποιο δείκτη συνδέεται (π.χ. Euribor) και κάθε πότε αναπροσαρμόζεται. Για σταθερά επιτόκια, συνήθως αναγράφεται π.χ. «10 Jahre fest» (σταθερό για 10 χρόνια).

Συμβουλή: Οι περισσότεροι δανειολήπτες επιλέγουν σταθερό επιτόκιο 10–15 ετών για ασφάλεια. Μην επιλέξετε πολύ σύντομη περίοδο μόνο επειδή προσφέρεται χαμηλότερο επιτόκιο – μπορεί να βρεθείτε εκτεθειμένοι αν τα επιτόκια ανέβουν απότομα μετά. Μια *υπερβολικά σύντομη περίοδος* είναι από τα ακριβότερα λάθη, καθώς μια μελλοντική άνοδος επιτοκίων μπορεί να τινάξει τον προϋπολογισμό σας στον αέρα.

Αντιθέτως, μια ελαφρώς πιο υψηλή αρχική επιβάρυνση για μεγαλύτερη διάρκεια σταθερού επιτοκίου συχνά αξίζει, διότι «κλειδώνετε» την δόση σας και κοιμάστε ήσυχοι.

2. Ποσοστό αποπληρωμής (αρχική μηνιαία δόση): Στη Γερμανία τα στεγαστικά είναι κατά κανόνα τοκοχρεολυτικά δάνεια (Annuitätendarlehen), όπου κάθε δόση περιλαμβάνει τόκους + μέρος κεφαλαίου. Η σύμβαση θα αναφέρει το αρχικό ποσοστό αποπληρωμής (anfängliche Tilgungsrate), π.χ. 2% ή 3%. Αυτό επηρεάζει άμεσα τη διάρκεια αποπληρωμής. Για παράδειγμα, με επιτόκιο 3% και αποπληρωμή 1% ετησίως, θα χρειαστείτε ~60 χρόνια για πλήρη εξόφληση! Με 2-3% αποπληρωμή, η διάρκεια πέφτει στα ~25-35 χρόνια.

Ο κανόνας: Επιλέξτε όσο μεγαλύτερο ποσοστό αποπληρωμής αντέχει ο προϋπολογισμός σας – τουλάχιστον 2%, ιδανικά 3%+ αν θέλετε να έχετε εξοφλήσει πριν τη σύνταξη. Οι τράπεζες συχνά θα σας επιτρέψουν ελάχιστο 1%, αλλά αυτό δεν συμφέρει μακροπρόθεσμα (σας δελεάζει με χαμηλή δόση, αλλά μένετε χρεωμένοι δεκαετίες και ευάλωτοι σε μελλοντικές αυξήσεις επιτοκίων).

3. Δυνατότητα ευελιξίας (αλλαγή δόσης, πρόωρες αποπληρωμές): Ελέγξτε αν το συμβόλαιο επιτρέπει έκτακτες μερικές αποπληρωμές (Sondertilgungen) χωρίς ποινή, και μέχρι ποιο ποσοστό ετησίως. Συνήθως πολλά δάνεια προσφέρουν 5% του αρχικού ποσού κατ' έτος χωρίς πέναλτι, ενώ κάποια έως 10%. Αυτή η δυνατότητα είναι πολύτιμη – ακόμα κι αν δεν σκοπεύετε να την χρησιμοποιήσετε άμεσα, σας δίνει επιλογές στο μέλλον (μπόνους, κληρονομιά κ.λπ.).

Δάνεια που **δεν επιτρέπουν καμία ευελιξία** αποτελούν μειονέκτημα για εσάς. Προτιμήστε τράπεζες που δίνουν δυνατότητα **αλλαγής της δόσης** (Tilgungssatzwechsel)

– π.χ. να ανεβάσετε ή να κατεβάσετε το ποσοστό αποπληρωμής 1-2 φορές μέσα στη διάρκεια. Αυτό βοηθά αν αυξηθεί το εισόδημά σας (μπορείτε να πληρώσετε παραπάνω και να τελειώσετε νωρίτερα) ή αν έχετε προσωρινή δυσκολία (να μειώσετε την αποπληρωμή για λίγο).

ΠΡΟΣΟΧΗ: Προτού υπογράψετε, ρωτήστε «*Τι συμβαίνει αν θέλω να αποπληρώσω πρόωρα κάποιο ποσό; Έχω τη δυνατότητα αλλαγής της μηνιαίας δόσης;*». Η απάντηση πρέπει να είναι ξεκάθαρη

4. Ρήτρες Πρόωρης Εξόφλησης: Όπως προαναφέρθηκε, δείτε αν αναφέρεται ρήτρα και πώς υπολογίζεται το πέναλτι σε περίπτωση εξόφλησης νωρίτερα. Συνήθως θα περιγράφεται ο τύπος υπολογισμού της *Vorfälligkeitsentschädigung*. Δεν μπορείτε να την αποφύγετε συμβατικά (είναι καθιερωμένη πρακτική), αλλά είναι σημαντικό να **ξέρετε το μέγεθος του ρίσκου**.

Για παράδειγμα, αν η σύμβαση λέει ότι η αποζημίωση υπολογίζεται ως οι τόκοι που θα έχανε η τράπεζα μέχρι τη λήξη του σταθερού επιτοκίου, αυτό μπορεί να είναι πολύ μεγάλο ποσό. Επίσης, ελέγξτε μήπως προβλέπεται **δικαίωμα καταγγελίας μετά 10 έτη** – αυτό είναι κατοχυρωμένο νομικά (BGB §489), οπότε ακόμα κι αν δεν το αναφέρει ρητά, έχετε δικαίωμα μετά από 10 έτη να δώσετε ειδοποίηση 6 μηνών και να το κλείσετε χωρίς πέναλτι.

5. Εξασφαλίσεις (ασφάλειες δανείου): Θα δείτε όρους για **εγγραφή υποθήκης/προσημείωσης (Grundschuld)** στο ακίνητο. Αυτό είναι στάνταρ – το ακίνητο είναι εγγύηση του δανείου και η τράπεζα έχει δικαίωμα κατάσχεσης αν δεν πληρώνετε. Βεβαιωθείτε ότι το ποσό της υποθήκης αντιστοιχεί στο δάνειο που λαμβάνετε. Συχνά βάζουν λίγο μεγαλύτερο ποσό (π.χ. 110% του δανείου) για να καλύψει τυχόν τόκους υπερημερίας. Αυτό είναι φυσιολογικό, απλώς να είστε ενήμεροι.

6. Ασφαλιστικές Υποχρεώσεις: Στη σύμβαση μπορεί να αναφέρεται ότι πρέπει να προσκομίσετε **ασφάλεια κτιρίου (Wohngebäudeversicherung)** που να καλύπτει πυρκαγιά,

φυσικές καταστροφές κτλ. Αυτό απαιτείται γιατί το σπίτι αποτελεί εγγύηση και πρέπει να προστατεύεται. Δεν είναι πρόβλημα, απλώς βεβαιωθείτε ότι θα την προσκομίσετε εγκαίρως. Αν η τράπεζα επιχειρεί να επιβάλει ασφάλεια ζωής εκχωρημένη υπέρ της (δηλαδή να την δικαιούται σε περίπτωση θανάτου σας), συζητήστε το – συνήθως δεν είναι υποχρεωτικό, αλλά σε κάποιες περιπτώσεις υψηλού κινδύνου εισοδήματος μπορεί να το θέλουν. Μπορείτε όμως να επιλέξετε εσείς ασφαλιστική. Διαβάστε προσεκτικά αν η σύμβαση σας δεσμεύει σε συγκεκριμένο πάροχο.

7. Πρόσθετοι όροι: Οποιαδήποτε άλλη ιδιαιτερότητα – π.χ. αν το δάνειο είναι μέρος συνδυαστικού σχήματος (αφορά και δάνειο KfW ή δάνειο από Bausparkasse). Αν έχετε π.χ. δάνειο KfW για ενεργειακή αναβάθμιση, θα υπάρχει ξεχωριστή σύμβαση με τους όρους του (συνήθως ευνοϊκότερο επιτόκιο και κάποιοι περιορισμοί ως προς τη χρήση). Όλες αυτές οι παράλληλες συμφωνίες πρέπει να τις κατανοήσετε πλήρως. Ρωτήστε τον σύμβουλο να σας εξηγήσει **σε απλά ελληνικά** τι σημαίνει κάθε έγγραφο που υπογράφετε.

8. Έλεγχος από Ειδικό: Εάν δεν είστε βέβαιοι ότι αντιλαμβάνεστε πλήρως τη νομική ορολογία (που πιθανώς θα είναι στα γερμανικά), **συμβουλευτείτε έναν δικηγόρο ή έναν ανεξάρτητο οικονομικό σύμβουλο** πριν την τελική υπογραφή. Είναι μικρό κόστος σε σχέση με το να εγκλωβιστείτε σε δυσμενείς όρους. Όπως αναφέρει και το περιοδικό Finanztest, ένας ανεξάρτητος ειδικός θα εντοπίσει πιθανά κρυμμένα κόστη ή ελλείψεις που εσείς μπορεί να αγνοήσετε. Αυτό θα σας γλιτώσει από δυσάρεστες εκπλήξεις στο μέλλον.



10. Διαπραγμάτευση καλύτερων όρων δανείου

Μην ξεχνάτε ότι οι όροι ενός δανείου διαπραγματεύονται – ειδικά αν έχετε καλή οικονομική κατάσταση. Ακολουθούν συμβουλές για να πετύχετε τους πιο ευνοϊκούς όρους:

- **Προετοιμαστείτε με ανταγωνιστικές προσφορές:** Το καλύτερο «όπλο» σε μια διαπραγμάτευση με την τράπεζα είναι να μπορείτε να πείτε: *«Η Τράπεζα Χ μού προσφέρει χαμηλότερο επιτόκιο/καλύτερο όρο, μπορείτε να το βελτιώσετε;»*. Οι τράπεζες γνωρίζουν ότι ο πελάτης θα ψάξει καλύτερο επιτόκιο – αν δείξουν ότι ενδιαφέρονται για εσάς, συχνά θα βελτιώσουν την αρχική τους προσφορά (ίσως όχι μέχρι το επίπεδο του ανταγωνιστή, αλλά θα προσπαθήσουν). Μην ντρέπεστε να ζητήσετε καλύτερο επιτόκιο ή χαμηλότερη προμήθεια. Στη χειρότερη, θα πουν όχι. Στην καλύτερη, θα εξοικονομήσετε χρήματα.
- **Βελτιώστε το προφίλ ρίσκου σας:** Όσο καλύτερο πιστωτικό προφίλ παρουσιάζετε, τόσο καλύτερους όρους θα λάβετε. Αυτό σημαίνει: υψηλό και σταθερό εισόδημα, σταθερή εργασία (π.χ. μόνιμος υπάλληλος ή μακρόχρονη θητεία), καθαρό ιστορικό SCHUFA (χωρίς οφειλές/καθυστερήσεις), και υψηλότερο ίδιο κεφάλαιο. Αν είστε σε θέση να δώσετε π.χ. 25% ίδια κεφάλαια αντί 20%, τονίστε το – μπορεί να σας εντάξουν σε καλύτερη κατηγορία

επιτοκίου. Ομοίως, αν έχετε **πρόσθετες εξασφαλίσεις** (π.χ. άλλο ακίνητο χωρίς βάρη ή εγγυητή με ισχυρή οικονομική επιφάνεια), μπορεί να ενισχύσετε τη διαπραγματευτική σας θέση.

- **Διαπραγματευτείτε τις “λεπτομέρειες”:** Μερικές φορές αντί για μείωση επιτοκίου, μπορείτε να ζητήσετε βελτίωση άλλων όρων: π.χ. περισσότερο δικαίωμα *Sondertilgung* χωρίς ποινή (αν η τράπεζα δίνει 5%, ζητήστε 10%), ή μεγαλύτερη διάρκεια σταθερού επιτοκίου στην ίδια τιμή. Εάν σχεδιάζετε να χτίσετε, ζητήστε μεγαλύτερη περίοδο χωρίς *Bereitstellungszinsen* (π.χ. 12 μήνες αντί 6). Όλα αυτά έχουν αξία. Ανάλογα με την πολιτική της τράπεζας, μπορεί να δεχτούν. Για παράδειγμα, αντί να σας δώσουν -0,1% επιτόκιο, ίσως είναι πιο εύκολο να σας δώσουν 2 επιπλέον χρόνια σταθερού επιτοκίου με το ίδιο ποσοστό – κάτι που μακροπρόθεσμα σας ωφελεί αν τα επιτόκια ανεβούν.
- **Εκμεταλλευτείτε τα κρατικά προγράμματα:** Στη Γερμανία υπάρχουν προγράμματα ενίσχυσης στεγαστικής πίστης, ειδικά μέσω της **KfW** (κρατική τράπεζα ανάπτυξης). Αν αγοράζετε ή χτίζετε ενεργειακά αποδομό σπίτι ή είστε οικογένεια με παιδιά, μπορεί να δικαιούστε **δάνεια KfW με μειωμένο επιτόκιο** ή επιδοτήσεις. Αυτά τα δάνεια συνήθως χορηγούνται μέσω των εμπορικών τραπεζών αλλά με ευνοϊκούς όρους που χρηματοδοτεί το κράτος.

Ρωτήστε την τράπεζά σας «*Μπορώ να συνδυάσω κάποιο δάνειο KfW σε αυτό το χρηματοδοτικό σχήμα;*» ή ερευνήστε μόνοι σας στη σελίδα baufoerderer.de για διαθέσιμες επιδοτήσεις. Η αξιοποίηση τέτοιων προγραμμάτων **μειώνει το συνολικό κόστος δανεισμού** (συχνά τα επιτόκια KfW είναι χαμηλότερα της αγοράς και μπορεί μέρος του δανείου να επιδοτείται ή να είναι άτοκο για κάποια χρόνια).

- **Μην δεσμεύεστε βιαστικά – δώστε χρόνο στον εαυτό σας:** Αποφύγετε να υποκύψετε σε πίεση από μεσίτες ή πωλητές ακινήτων ότι “πρέπει να τελειώσουμε τη χρηματοδότηση άμεσα”. Πάρτε τον απαιτούμενο χρόνο να λάβετε (τουλάχιστον)

3-5 διαφορετικές προσφορές. Εάν η αγορά είναι ανταγωνιστική και πρέπει να δείξετε *γρήγορα πιστοποιητικό χρηματοδότησης* (Finanzierungszusage), μπορείτε αρχικά να το πάρετε από μια τράπεζα, αλλά μην αφήσετε αυτό να σας δεσμεύσει να μην ψάξετε καλύτερους όρους πριν την τελική υπογραφή.

- **Σκεφτείτε εναλλακτικά σχήματα με προσοχή:** Αν μια τράπεζα δεν κατεβάζει το επιτόκιο, ίσως προτείνει εναλλακτικά μια *μικτή λύση*: π.χ. μέρος του δανείου με *μεταβλητό επιτόκιο (για λίγα χρόνια)* και το υπόλοιπο σταθερό. *Ή ένα Bausparvertrag (συμβόλαιο αποταμίευσης-δανεισμού)* που μελλοντικά θα προσφέρει σταθερό χαμηλό επιτόκιο. Αυτά είναι σύνθετα προϊόντα – έχουν μεν πλεονεκτήματα, αλλά και κρυφά κόστη (π.χ. έξοδα σύναψης Bauspar, υποχρέωση καταβολών για χρόνια χωρίς ευελιξία).

Μην δεχθείτε πολύπλοκα προϊόντα αν δεν τα κατανοείτε πλήρως. Συχνά μια απλή λύση (απευθείας σταθερό δάνειο) είναι προτιμότερη και διαφανής. Αν σας προταθεί κάτι τέτοιο, συμβουλευτείτε ανεξάρτητο ειδικό προτού το επιλέξετε.

Τέλος, να θυμάστε: *ό,τι συμφωνήσετε προφορικά, αποτυπώστε το εγγράφως.* Εάν ο σύμβουλος της τράπεζας σας υποσχέθηκε π.χ. «Θα μπορέσεις να κάνεις Sondertilgung €10.000 ετησίως», δείτε το στη σύμβαση. Αν δεν είναι εκεί, τότε δεν ισχύει νομικά. Επιμένετε να περιλαμβάνονται όλοι οι συμφωνημένοι όροι στο χαρτί.



11. Μείωση ρίσκου και μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα δανείου

Ένα στεγαστικό δάνειο διαρκεί πολλά χρόνια – συνεπώς, η μακροπρόθεσμη βιωσιμότητά του είναι κρίσιμη. Ακολουθούν συμβουλές **μείωσης του ρίσκου** και διασφάλισης ότι το δάνειό σας θα παραμείνει διαχειρίσιμο:

- **Ρεαλιστική εκτίμηση του προϋπολογισμού σας:**

Υπολογίστε με ακρίβεια **πόση δόση αντέχετε** κάθε μήνα, όχι μόνο σήμερα αλλά και σε λιγότερο ευνοϊκές συνθήκες. Μια κοινή συμβουλή στη Γερμανία είναι η δόση να μην υπερβαίνει το *35-40% του καθαρού οικογενειακού εισοδήματος σας*. Υπολογίστε όλες τις τρέχουσες δαπάνες σας (διαβίωση, λογαριασμοί, άλλες υποχρεώσεις) και αφήστε περιθώριο για έκτακτα έξοδα. Μην ξεχνάτε ότι ως ιδιοκτήτης θα έχετε επιπλέον έξοδα που ίσως δεν είχατε ως ενοικιαστής: ασφάλεια σπιτιού, δημοτικά τέλη, συντήρηση, αποθεματικό πολυκατοικίας (Hausgeld) αν είναι διαμέρισμα, κ.ά..

Υπολογίστε επίσης μελλοντικές αλλαγές: Σκοπεύετε να κάνετε οικογένεια; (Τα παιδιά αυξάνουν τα έξοδα και ίσως μειωθεί προσωρινά το εισόδημα αν ένας γονιός μείνει σπίτι.) Πόσο ασφαλής είναι η δουλειά σας; Θα μπορούσατε να τη χάσετε ή

να μετατεθείτε;. Εάν, για παράδειγμα, εργάζεστε σε κλάδο με αστάθεια, φροντίστε να έχετε *plan B* σε περίπτωση ανεργίας (π.χ. ένα κομπόδεμα αρκετών μηνών).

- **Διατήρηση αποθεματικού:** Μην επενδύσετε όλες τις αποταμιεύσεις σας στην αγορά και στην προκαταβολή. Είναι δελεαστικό να δώσετε όσο το δυνατόν μεγαλύτερη προκαταβολή για μικρότερο δάνειο, όμως θα μείνετε χωρίς ρευστό. Είναι ζωτικής σημασίας να έχετε ένα **ταμείο έκτακτης ανάγκης** μετά την αγορά – ιδανικά 3-6 μηνών εξόδων διαβίωσης και δόσεων δανείου. Αυτό το αποθεματικό θα σας προστατεύσει αν παρουσιαστεί απροσδόκητο έξοδο (π.χ. μια σοβαρή ζημιά στο σπίτι, ένα ιατρικό θέμα) ή απώλεια εισοδήματος. Επίσης, ένα σπίτι χρειάζεται **συντήρηση**: ως γενικός κανόνας, υπολογίζουμε ~1-2% της αξίας του κτιρίου ετησίως για μελλοντικές επισκευές/συντηρήσεις. Τα πρώτα χρόνια ίσως ξοδέψετε λιγότερα, αλλά αργότερα μπορεί να χρειαστούν μεγαλύτερα ποσά (αντικατάσταση θέρμανσης, στέγης κ.λπ.). Βάλτε αυτά τα νούμερα στην εξίσωση ώστε να μη βρεθείτε σε οικονομικό αδιέξοδο.

- **Σωστή επιλογή διάρκειας και επιτοκίου:**

Όπως αναφέραμε, η διάρκεια σταθερού επιτοκίου πρέπει να συνάδει με τους στόχους σας. Για **μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα**, είναι προτιμότερο να πληρώνετε μια σταθερή δόση που γνωρίζετε ότι αντέχετε, παρά να ρισκάρετε ένα απότομο σοκ. Αν το σχέδιό σας είναι να ζήσετε στο σπίτι 20+ χρόνια, επιλέξτε σταθερό επιτόκιο όσο πιο κοντά σε αυτό (π.χ. 15 ή 20 έτη), ώστε να αποφύγετε να εκτεθείτε σε πιθανή άνοδο επιτοκίων σύντομα. Αν πάλι σκοπεύετε να πουλήσετε στα 8-10 χρόνια, ίσως αρκεί ένα 10ετές επιτόκιο – αλλά θυμηθείτε ότι **μετά τα 10 έτη** το επιτόκιο μπορεί να είναι υψηλότερο.

Σκεφτείτε ότι σήμερα η δόση σας είναι, π.χ., €1.000 με επιτόκιο 3%. Αν μετά από 10 χρόνια παραμείνει μεγάλο υπόλοιπο και το επιτόκιο ανέβει στο 5%, η δόση μπορεί να γίνει €1.400 ή περισσότερο (ανάλογα την αποπληρωμή). Θα είναι βιώσιμο τότε; Εάν όχι, φροντίστε είτε να έχετε μειώσει δραστικά το κεφάλαιο ως

τότε (με μεγαλύτερη αποπληρωμή τώρα), είτε εξετάστε μεγαλύτερη διάρκεια σταθερού επιτοκίου.

- **Αποφύγετε την υπερχρέωση:**

Μην δελεαστείτε να αγοράσετε «μεγαλύτερο σπίτι» πέρα από τις δυνατότητές σας βασιζόμενοι στην αισιόδοξη σκέψη «θα αυξηθεί το εισόδημά μου αργότερα» ή «θα ανέβει η αξία και θα το πουλήσω ακριβότερα». Η αγορά ακινήτων δεν έχει εγγυημένες αποδόσεις – ειδικά μετά το 2022, η άνοδος τιμών έχει ανακοπεί και υπάρχουν ακόμη και μειώσεις.

Να είστε **συντηρητικοί στις προβλέψεις σας**. Η Verbraucherzentrale τονίζει ότι η κατοχή κατοικίας δεν είναι μόνο επένδυση – είναι και θέμα ποιότητας ζωής – αλλά τα οικονομικά ρίσκα είναι υπαρκτά. Αν πιεστεί υπερβολικά ο προϋπολογισμός σας, το όνειρο μπορεί να μετατραπεί σε εφιάλη.

- **Αποφυγή νομικών κινδύνων σε περίπτωση μετακόμισης:**

Σκεφτείτε το ενδεχόμενο ότι μπορεί να χρειαστεί να μετακομίσετε πριν εξοφλήσετε. Όπως αναφέραμε, η πώληση ενός σπιτιού με ενεργό δάνειο κοστίζει (χάνετε τα έξοδα αγοράς που πληρώσατε και ίσως πληρώσετε και ρήτρα πρόωρης εξόφλησης).

Επίσης, μπορεί η αγορά να μην είναι ευνοϊκή εκείνη τη στιγμή και να πουλήσετε φτηνά. Για να **μειώσετε αυτό το ρίσκο**, προσπαθήστε: (α) Να αγοράσετε μόνο αν σκοπεύετε να μείνετε αρκετά χρόνια ώστε να “αποσβέσετε” τα έξοδα. (β) Αν υπάρχει πιθανότητα μετεγκατάστασης λόγω δουλειάς, συζητήστε με την τράπεζα την πιθανότητα **“μεταφοράς” του δανείου** σε άλλο ακίνητο (κάποιες τράπεζες το επιτρέπουν αν πουλήσετε και αγοράσετε άλλο, μεταφέροντας την υποθήκη – *Umschuldung mit Portabilität*). (γ) Επιλέξτε 10ετή διάρκεια ώστε μετά τη δεκαετία να μπορείτε να απαλλαγείτε χωρίς πέναλτι αν χρειαστεί. Το σημαντικό είναι να μη βρεθείτε **“παγιδευμένοι”**: υπολογίστε και αυτό το ενδεχόμενο στο ρίσκο σας.

- **Ασφαλιστική κάλυψη ζωής/υγείας:**

Σκεφτείτε σοβαρά την **ασφάλεια ζωής (Risiko-Lebensversicherung)** που σε περίπτωση απώλειας ζωής θα καλύψει το υπόλοιπο του δανείου, ιδιαίτερα αν έχετε οικογένεια που εξαρτάται από το εισόδημά σας. Αυτή δεν είναι απαραίτητο να είναι μέσω της τράπεζας – μπορείτε να βρείτε ανεξάρτητη ασφαλιστική σε καλύτερη τιμή.

Επίσης, μια **ασφάλεια επαγγελματικής ανικανότητας (Berufsunfähigkeitsversicherung)** μπορεί να διασφαλίσει εισόδημα αν λόγω υγείας δεν μπορείτε να εργαστείτε. Τέτοιες ασφαλίσσεις δεν σχετίζονται άμεσα με το δάνειο, αλλά αποτελούν *δίχτυ ασφαλείας* για να μην χάσετε το σπίτι σε περίπτωση δυστυχίας. Ένας δικηγόρος ή οικονομικός σύμβουλος θα σας κατευθύνει στο τι είναι λογικό να κάνετε, ανάλογα με την περίπτωση σας.

- **Στρατηγική αποπληρωμής:**

Για μακροπρόθεσμη υγεία των οικονομικών σας, καταστρώστε ένα πλάνο. Για παράδειγμα: *θέστε στόχο μέχρι τη συνταξιοδότησή μου να έχω ξεπληρώσει. Αν αυτό απαιτεί π.χ. αποπληρωμή 3%+επιτόκιο, φροντίστε η δόση σας να ανταποκρίνεται. Αν όχι, σκεφτείτε ότι ίσως χρειαστεί να αυξήσετε δόση όταν μπορείτε.*

Αποφύγετε την υπεραποπληρωμή υπερβολικά νωρίς, αν σας αφήνει χωρίς καθόλου ρευστό. Από την άλλη, μόλις νιώσετε οικονομικά άνετα, χρησιμοποιήστε τυχόν έξτρα χρήματα σοφά: είτε σε *έξτρα δόσεις* (αν επιτρέπεται) για να μικρύνετε το χρέος, είτε σε επενδύσεις που μελλοντικά θα μπορούν να αποπληρώσουν το δάνειο.

Ένας ισορροπημένος συνδυασμός αποπληρωμής και αποταμίευσης/επένδυσης είναι ιδανικός.



- ❖ Αν προέκυψαν ερωτήματα για την εφαρμογή όσων διάβασες προς όφελός σου, επικοινωνήσε μαζί μας είτε μέσω μέιλ (evitafinanzcoach@gmail.com) είτε μέσω [Online Παντεβού](#).