



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**ΠΜΣ: «ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΣΤΕΛΕΧΗ (EXECUTIVE MBA)»**

**ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**«ΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΕΓΕΡΣΗ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΟΣ  
ΕΝΟΙΚΙΑΖΟΜΕΝΩΝ ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑΤΩΝ ΕΠΟΧΙΚΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ  
ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ ΣΤΗ ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ»**



**Επιμέλεια: Γρηγορακάκη Ευαγγελία του Παναγιώτη**

**Επιβλέπων Καθηγητής: Γεωργακέλλος Δημήτριος**

**Πειραιάς, Σεπτέμβριος 2018**

## Βεβαίωση Εκπόνησης Διπλωματικής Εργασίας



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**  
**ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΩΝ**  
**ΣΠΟΥΔΩΝ ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**  
**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ**  
**ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΣΤΕΛΕΧΗ**

### ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

«Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στη Διοίκηση Επιχειρήσεων για Στελέχη : E-MBA» με τίτλο Μελέτη σκοπιμότητας για την ανέγερση συγκροτήματος ενσωματωμένων Διαφορεσμάτων Εποχικών Τουριστικών Υπαλλήλων στην Σαυτορινή έχει συγγραφεί από εμένα αποκλειστικά και στο σύνολό της. Δεν έχει υποβληθεί ούτε έχει εγκριθεί στο πλαίσιο κάποιου άλλου μεταπτυχιακού προγράμματος ή προπτυχιακού τίτλου σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ούτε είναι εργασία ή τμήμα εργασίας ακαδημαϊκού ή επαγγελματικού χαρακτήρα.

Δηλώνω επίσης υπεύθυνα ότι οι πηγές στις οποίες ανέτρεξα για την εκπόνηση της συγκεκριμένης εργασίας, αναφέρονται στο σύνολό τους, κάνοντας πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο. Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου».

Υπογραφή Μεταπτυχιακού Φοιτητή/τριας.....

Όνοματεπώνυμο.....Γρηγορακάκη Ευαγγελία

Ημερομηνία.....25 Σεπτεμβρίου 2018

*Η παρούσα προμελέτη σκοπιμότητας εκπονήθηκε για εκπαιδευτικούς λόγους και γι' αυτό ενδέχεται ορισμένα στοιχεία να μην είναι απολύτως ακριβή.*

## **ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ**

*Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα Καθηγητή μου κ.Γεωργακέλλο Δημήτριο, Καθηγητή του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, για την σωστή καθοδήγηση και την πολύτιμη βοήθεια που μου πρόσφερε για την εκπόνηση αυτής της εργασίας.*

*Επίσης θα ήθελα να ευχαριστήσω τους Καθηγητές όλου του τμήματος για όλα όσα μας προσέφεραν τα δύο χρόνια παρακολούθησης του Μεταπτυχιακού.*

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στόχος αυτής της μελέτης σκοπιμότητας είναι να αναλυθεί και να διερευνηθεί το κατά πόσο συμφέρει από τεχνική, οικονομική και εμπορική άποψη να ανεγερθεί ένα συγκρότημα διαμερισμάτων στη Σαντορίνη, τα οποία θα ενοικιάζονται σε εποχικούς υπαλλήλους, λόγω της έλλειψης καταλυμάτων για τους εργαζόμενους στο εν λόγω νησί. Κατά την ανάλυση της αγοράς, η οποία βασίστηκε σε επίσημα στατιστικά δημοσιευμένα από έγκριτες πηγές στοιχεία, προέκυψε πως η Σαντορίνη ακολουθεί το παράδειγμα της Ελλάδας γενικότερα – και ίσως το ξεπερνά – αναφορικά με τη ραγδαία τουριστική ανάπτυξη την οποία έχει γνωρίσει έως τώρα και αναμένεται να γνωρίσει και τα επόμενα χρόνια. Η ραγδαία αυτή τουριστική ανάπτυξη έχει δημιουργήσει κορεσμό τόσο σε κοινωνικό επίπεδο, όσο και σε επίπεδο υποδομών στο νησί, με αποτέλεσμα να είναι δυσεύρετη μια χερσαία έκταση για την υλοποίηση κατασκευαστικών έργων. Σε αυτή την εργασία θα εξετάσουμε ένα σενάριο σχετικά με την ανέγερση συγκροτήματος ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων για εποχικούς τουριστικούς υπαλλήλους. Το προτεινόμενο έργο θα αφορά την ανέγερση ενός συγκροτήματος δύο τριώροφων συγκροτημάτων για το οποίο θα χρησιμοποιηθούν όλα τα προβλεπόμενα υλικά, καθώς και θα ακολουθηθούν όλες οι προβλεπόμενες διαδικασίες, ώστε να είναι εμπορικά ελκυστικό, αλλά και σύννομο με τους κανονισμούς αισθητικής του νησιού. Σύμφωνα με τη χρηματοοικονομική ανάλυση που διεξήχθη, όλο το έργο αναμένεται να κοστίσει περίπου 1.6 εκατομμύρια ευρώ, με το χρόνο απόσβεσης στη χειρότερη περίπτωση να ανέρχεται σε περίπου 10 έτη. Δεδομένων των τμημάτων της αγοράς που στοχεύονται, της εμπορικότητας της περιοχής, αλλά και των πολλών πλεονεκτημάτων που θα αποφέρει το συγκρότημα στα τμήματα αγοράς που στοχεύει, η προτεινόμενη επένδυση αυτή αξιολογείται ως ελκυστική και προκρίνεται η υλοποίησή της ως αποτέλεσμα της μελέτης σκοπιμότητας.

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

1.	ΣΥΝΟΨΗ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ.....	1
1.1	Σύνοψη του ιστορικού και της ιδέας του προγράμματος.....	1
1.2	Επιχειρηματική Ιδέα.....	1
1.3	Σύνοψη αναλύσεως της αγοράς και θεμάτων μάρκετινγκ.....	1
1.4	Πρώτες ύλες και υλικά.....	2
1.5	Μηχανολογία – Τεχνολογία.....	3
1.6	Οργάνωση και γενικά έξοδα.....	3
1.7	Ανθρώπινοι Πόροι.....	3
1.8	Τοποθεσία, Χώρος εγκατάστασης και περιβάλλον.....	3
1.9	Προγραμματισμός και προϋπολογισμός εκτελέσεως του έργου.....	4
1.10	Χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση της επένδυσης.....	4
1.11	Συμπεράσματα.....	5
2.	ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ.....	6
2.1	Ιστορικό Προγράμματος-Περιγραφή Προγράμματος.....	6
2.2	Επιλογή Μορφής της Εταιρείας.....	6
2.3	Υποστηρικτές του σχεδίου – επενδυτής.....	8
2.4	Ιστορικό επενδυτικού σχεδίου.....	8
3.	ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ.....	9
3.1.	Ορισμός της αγοράς και ανάλυση της δομής της.....	9
3.1.1.	Περίπτωση Σαντορίνης.....	12
3.1.2.	Δομή αγορά ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων στη Σαντορίνη.....	14
3.1.3.	Προϊόντα του κλάδου.....	16
3.1.4.	Δομή και διάρθρωση πελατείας.....	16
3.1.5.	Ανταγωνιστές.....	17
3.1.6.	Προμηθευτές.....	17
3.1.7.	Συνεργάτες.....	17
3.1.8.	Δίκτυα Διανομής.....	18
3.2.	Εμπόδια εισόδου νέων παραγωγών στην αγορά.....	19
3.3.	Οικονομίες κλίμακας στο αντικείμενο.....	20
3.4.	Εμπόδια εξόδου.....	20
3.5.	Ανάλυση της εγχώριας αγοράς – έρευνα αγοράς.....	21
3.6.	Παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση.....	22
3.7.	Ανάλυση του εξωτερικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος (PESTLE).....	23
3.7.1.	Πολιτικοί παράγοντες.....	23
3.7.2.	Οικονομικοί παράγοντες.....	24
3.7.3.	Κοινωνικοί παράγοντες.....	24

3.7.4.	Τεχνολογικοί παράγοντες .....	25
3.7.5.	Νομοθετικοί παράγοντες.....	25
3.8.	Ανάλυση του εσωτερικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος- Ανάλυση SWOT .....	25
3.8.1.	Πλεονεκτήματα .....	26
3.8.2.	Μειονεκτήματα.....	26
3.8.3.	Ευκαιρίες.....	26
3.8.4.	Απειλές.....	26
3.9.	Στρατηγική .....	27
3.9.1.	Τμηματοποίηση, στοχοθέτηση και τοποθέτηση (segmentation-targeting-positioning)	30
3.9.2.	Μείγμα Μάρκετινγκ.....	32
3.10.	Έσοδα από πωλήσεις, εκτίμηση του κόστους πωλήσεων, διανομής και γενικότερου μάρκετινγκ	38
3.11.	Αναφορές κεφαλαίου .....	44
4.	ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ .....	46
4.1.	Επιλογή, προδιαγραφές και εναλλακτικές λύσεις πρώτων υλών και εφοδίων.....	46
4.1.1.	Επιλογή προϊόντων .....	47
4.2.	Πρόγραμμα προμήθειας-μάρκετινγκ προμηθειών (inventory management) .....	48
4.3.	Επιλογή και αξιολόγηση των προμηθευτών.....	49
4.4.	Κόστος υλικών, λοιπών εφοδίων κτλ.....	49
4.5.	Τρόπος μεταφοράς υλικών.....	52
4.6.	Αναφορές κεφαλαίου .....	53
5.	ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ.....	54
5.1.	Πρόγραμμα παραγωγής και δυναμικότητα μονάδας .....	54
5.2.	Συστήματα ποιότητας.....	55
5.3.	Επιλογή, απόκτηση και μεταφορά της τεχνολογίας.....	55
5.4.	Χωρομετρικά σχέδια και μηχανολογικά σχέδια της μονάδας .....	56
5.5.	Ο χώρος εγκαταστάσεως .....	64
5.6.	Προετοιμασία του χώρου - Έργα πολιτικού μηχανικού – Εξωτερικές κατασκευές και κτίρια	65
5.7.	Μονάδες εξυπηρέτησεως και εξοπλισμός (υποσταθμοί), προσωρινές εγκαταστάσεις .....	67
5.8.	Κόστος συντήρησης .....	67
5.9.	Γενικά έξοδα, άμεσα έξοδα εκτελέσεως του έργου, προπαραγωγικές δαπάνες και κεφάλαιο κινήσεως.....	68
5.10.	Συνολικό Κόστος Μηχανολογικού Εξοπλισμού και έργα Πολιτικού Μηχανικού.....	69
5.11.	Αναφορές κεφαλαίου .....	72
6.	ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ .....	73

6.1.	Επιλογή του καταλληλότερου για το επενδυτικό σχέδιο , οργανωτικού σχήματος και αιτιολόγηση αυτής της επιλογής.....	73
6.2.	Οργανόγραμμα .....	74
6.3.	Επιλογή των κέντρων κόστους.....	74
6.4.	Αναφορές κεφαλαίου .....	76
7.	ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ.....	77
7.1.	Ανθρώπινοι πόροι για την υλοποίηση του προτεινόμενου έργου .....	77
7.2.	Αναφορές κεφαλαίου .....	78
8.	ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ, ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ, ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ.....	79
8.1.	Τοποθεσία και προστασία του περιβάλλοντος .....	79
8.2.	Αναφορές κεφαλαίου .....	80
9.	ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ ....	81
9.1.	Εισαγωγή.....	81
9.2.	Στάδια εκτέλεσης του έργου .....	82
9.2.1.	Σύσταση Εταιρείας και Νομικές Απαιτήσεις (60ημέρες).....	83
9.2.2.	Λεπτομερή μηχανολογικά σχέδια και ανάθεση κατασκευής της μονάδας (90ημέρες) 84	84
9.2.3.	Λήψη αδειών (60 ημέρες).....	84
9.2.4.	Προγραμματισμός χρηματοδότησης (60ημέρες) .....	84
9.2.5.	Έργα υποδομής (10ημέρες) .....	84
9.2.6.	Κατασκευή Συγκροτήματος (240ημέρες) .....	84
9.2.7.	Απόκτηση και μεταφορά τεχνολογίας ηλεκτρομηχανολογικού εξοπλισμού(20ημέρες) .....	85
9.2.8.	Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου(15ημέρες) .....	85
9.2.9.	Προμήθεια πρώτων υλών και άλλων εφοδίων (15ημέρες) .....	85
9.2.10.	Μάρκετινγκ πριν την έναρξη (90ημέρες).....	85
9.2.11.	Έναρξη επιχείρησης.....	85
9.2.12.	Εκτίμηση του κόστους εκτέλεσης του έργου .....	88
10.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ.....	90
10.1	Χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση της επένδυσης.....	90
10.2	Συνολικό κόστος επένδυσης .....	90
10.3	Πάγιο Κόστος Επένδυσης.....	91
10.4	Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης.....	92
10.5	Συνολικό Κόστος Επένδυσης.....	93
10.6	Χρηματοδότηση Επενδυτικού Σχεδίου .....	93
10.7	Ανάλυση Κόστους Παραγωγής .....	95
10.8	Υπολογισμός αναγκών σε καθαρό κεφάλαιο κίνησης .....	97
10.9	Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων .....	99
10.10	Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση της Επένδυσης.....	103



<b>10.10.1</b>	Χρόνος επανείσπραξης Κόστους Επένδυσης (Payback period) .....	103
<b>10.10.2</b>	Απλός Συντελεστής Απόδοσης Κεφαλαίου .....	105
<b>10.10.3</b>	Καθαρή Παρούσα Αξία.....	107
<b>10.10.4</b>	Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης .....	108
<b>10.10.5</b>	Χρηματοοικονομική αξιολόγηση σε συνθήκες αβεβαιότητας .....	109
<b>10.10.6</b>	Ανάλυση Νεκρού Σημείου (break-even point).....	109
<b>10.10.7</b>	Ανάλυση ευαισθησίας.....	111
<b>10.11</b>	Αναφορές Κεφαλαίου .....	112
<b>ΕΠΙΛΟΓΟΣ</b>	.....	113
<b>ΑΝΑΦΟΡΕΣ</b>	.....	114

## ΛΙΣΤΑ ΠΙΝΑΚΩΝ ΚΑΙ ΕΙΚΟΝΩΝ

Πίνακας 1: Τιμή Διαμερισμάτων.....	34
Πίνακας 2: Τιμές Διαμερισμάτων 30 τ.μ. Ετησίως.....	34
Πίνακας 3: Τιμές Διαμερισμάτων 45 τ.μ. Ετησίως .....	35
Πίνακας 4: Κόστος Μάρκετινγκ .....	37
Πίνακας 5: Ετήσια Ζήτηση Διαμερισμάτων .....	38
Πίνακας 6: Ετήσια Ενοικίαση Διαμερισμάτων 30τ.μ. ....	39
Πίνακας 7: Ετήσιες Ενοικιάσεις Διαμερισμάτων 45τ.μ. ....	41
Πίνακας 8: Συνολικά Ετήσια Έσοδα Ενοικιάσεων Διαμερ. 30τ.μ. ....	43
Πίνακας 9: Συνολικά Ετήσια Έσοδα Ενοικιάσεων Διαμερ.45τ.μ. ....	43
Πίνακας 10: Συνολικά Έσοδα Ενοικίων-Έξοδα Μάρκετινγκ.....	43
Πίνακας 11: Κόστος Υλικών & Εφοδίων.....	51
Πίνακας 12: Προετοιμασία & Έργα Πολιτικού Μηχανικού .....	67
Πίνακας 13: Εκτελεστικές Εργασίες .....	68
Πίνακας 14: Πίνακας Προϋπολογισμού Μηχανολογικού Εξοπλισμού.....	69
Πίνακας 15: Πίνακας Κατανομής Κόστους.....	75
Πίνακας 16: Μισθολογικές Δαπάνες .....	78
Πίνακας 17: Ετήσιες Εργοδοτικές Μισθολογικές Δαπάνες .....	78
Πίνακας 18: Χρονοδιάγραμμα Εκτελέσεως Έργου .....	87
Πίνακας 19: Κατανομή Χρόνου Εργασιών .....	88
Πίνακας 20: Κόστος ανά εργασία .....	89
Πίνακας 21: Πάγιο Κόστος Επένδυσης .....	91
Πίνακας 22: Κόστος Παραγωγής 2018.....	92
Πίνακας 23: Υπολογισμός Καθαρού Κεφαλαίου Κίνησης.....	93
Πίνακας 24: Συνολικό Κόστος Επένδυσης.....	93
Πίνακας 25: Ποσοστό Χρηματοδότησης-Ι.Κ. ....	94
Πίνακας 26: Περιγραφή Δανείου.....	95
Πίνακας 27: Ετήσιο Κόστος Παραγωγής.....	96
Πίνακας 28: Κεφάλαιο Κίνησης 2019-2023.....	98
Πίνακας 29: Πίνακας ΚΑΧ 2019-2026.....	99
Πίνακας 30: Προβλεπόμενες Χρηματοροές 2019-2026 .....	101
Πίνακας 31: Ισολογισμοί 2019 - 2023 .....	102
Πίνακας 32: Επανείσπραξη Κόστους Επένδυσης .....	104
Πίνακας 33: Απλός Συντελεστής Απόδοσης Κεφαλαίου.....	106
Πίνακας 34: ΚΠΑ Επένδυσης.....	107
Πίνακας 35: IRR Επένδυσης.....	108
Πίνακας 36: Νεκρό Σημείο έτους 2019 .....	110
Πίνακας 37: Νεκρό Σημείο Υπολοίπων Ετών .....	110
Πίνακας 38: Συνοπτικός Πίνακας Ανάλυσης Νεκρού Σημείου .....	111
Εικόνα 1: Ετήσια Ενοικίαση Διαμερισμάτων 30τ.μ. ....	40
Εικόνα 2: Ετήσια Ενοικίαση Διαμερισμάτων 45τ.μ. ....	42

Εικόνα 3: Τοποθεσία Χώρου Εγκατάστασης..... 65

# 1. ΣΥΝΟΨΗ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ

Στόχος αυτής της μελέτης σκοπιμότητας είναι να αναλυθεί και να διερευνηθεί το κατά πόσο συμφέρει από τεχνική, οικονομική και εμπορική άποψη να ανεγερθεί ένα συγκρότημα διαμερισμάτων στη Σαντορίνη, τα οποία θα ενοικιάζονται σε εποχικούς υπαλλήλους, λόγω της έλλειψης καταλυμάτων για τους εργαζόμενους στο εν λόγω νησί.

## 1.1 Σύνοψη του ιστορικού και της ιδέας του προγράμματος

Η παρούσα μελέτη σκοπιμότητας αναφέρεται στην ανέγερση συγκροτήματος δυο κτιρίων, αποτελούμενα το καθένα από 21 διαμερίσματα στην τοποθεσία Περίσσα της Σαντορίνης, που βρίσκεται στο νοτιοανατολικό τμήμα του νησιού. Ιδρυτής και επενδυτής του εν λόγω συγκροτήματος θα είναι ο Γεώργιος Παπαδόπουλος, ο οποίος κατάγεται από το νησί και το οικόπεδο, συνολικής επιφάνειας τεσσάρων στρεμμάτων (4) του ανήκει.

Ως υπεύθυνη για την εκπόνηση της μελέτης σκοπιμότητας επιλέχθηκε η εταιρεία Συμβουλευτική Επενδύσεων Α.Ε., η οποία έχει εκπονήσει πληθώρα αντίστοιχων μελετών.

Το συνολικό κόστος των προεπενδυτικών μελετών και σχετικών ερευνών που πραγματοποιήθηκαν από πολιτικό μηχανικό (σε συνεργασία με εργολάβο οικοδομών) ανήλθε στα 15.000€, οι οποίοι ορίστηκαν, με τη σύμφωνη πάντα γνώμη του Γεώργιου Παπαδόπουλου, από την Συμβουλευτική Επενδύσεων Α.Ε.

## 1.2 Επιχειρηματική Ιδέα

Το συγκρότημα διαμερισμάτων που θα ανεγερθεί είναι επιχειρηματική ιδέα του Γεώργιου Παπαδόπουλου, ο οποίος επιθυμεί να εκμεταλλευτεί το οικόπεδο που έχει στην ιδιοκτησία του στην τοποθεσία Περίσσα Σαντορίνης. Είναι ο μοναδικός μέτοχος του εγχειρήματος, είναι ο ιδρυτής ο οποίος θα χρηματοδοτήσει με ίδια κεφάλαια το συγκρότημα.

## 1.3 Σύνοψη αναλύσεως της αγοράς και θεμάτων μάρκετινγκ

Το συγκρότημα διαμερισμάτων δεν έχει κάποιο ιδιαίτερο «Brand name» παρ'όλα αυτά θα ονομαστεί «Απόλλων» για λόγους διαφήμισης και αναγνωρισιμότητας στο νησί. Επίσης με την ονομασία αυτή θα διαφημιστεί και ιντερνετικά και με flyers και σε τοπικό κανάλι. Είναι καλό για λόγους μάρκετινγκ να έχει ένα όνομα που θα το ξεχωρίζει από άλλα καταλύματα και θα επιτρέπει στους ενδιαφερόμενους να το αναγνωρίζουν πιο εύκολα σε ιστότοπους. Το συγκρότημα αυτό θα παρέχει διαμονή σε εποχικούς τουριστικούς υπαλλήλους, λύνοντας έτσι το πρόβλημα της

διαμονής για μια μερίδα ανθρώπων που εργάζονται εποχιακά στο νησί. Ο επενδυτής θα επιλέξει να ακολουθήσει στρατηγική ανάπτυξης και διείσδυσης στην αγορά , καθώς και διαφοροποίησης όσον αφορά στις τιμές των ενοικίων. Είναι μια νεοεισερχόμενη στον κλάδο επιχείρηση και γι' αυτό το λόγο δεν μπορεί να εισέλθει με επιθετική τιμολόγηση. Αν και οι ανάγκες στο νησί για διαμερίσματα εποχιακών υπαλλήλων είναι αυξημένες, σαν νέα επιχείρηση και για τα πρώτα χρόνια λειτουργίας του συγκροτήματος, ο επενδυτής θα επιλέξει να είναι προσιτά τα ενοίκια στους ενδιαφερόμενους, ώστε να καθιερωθεί στην τοπική αγορά.

Το συγκρότημα κατοικιών θα γίνει γνωστό στους ενδιαφερόμενους μέσω διαφήμισης από:

- Τοπικό τηλεοπτικό κανάλι
- Μεσιτικό γραφείο
- Flyers
- Ιστοσελίδα συγκροτήματος
- Sites για ενοικιάσεις διαμερισμάτων

Επίσης μιας και ο επενδυτής κατάγεται από τη Σαντορίνη και έχει γνωστούς στη νησί το συγκρότημα θα γίνει γνωστό και από στόμα σε στόμα.

Η ανέγερση του συγκροτήματος θα ξεκινήσει τον Ιανουάριο του 2018 και θα ολοκληρωθεί στο τέλος του ίδιου έτους. Η λειτουργία του συγκροτήματος θα ξεκινήσει από τον Ιανουάριο του 2019.

#### **1.4 Πρώτες ύλες και υλικά**

Για την ομαλή λειτουργία του συγκροτήματος είναι απαραίτητα τα παρακάτω υλικά και υπηρεσίες:

- Ενέργεια
- Νερό
- Τηλεπικοινωνίες
- Διάφορα αναλώσιμα
- Υλικά συντήρησης και καθαριότητας

Γίνεται προσπάθεια όλα τα απαραίτητα υλικά να προμηθεύονται χωρίς κατασπατάληση χρηματικών πόρων. Ο ιδιοκτήτης ακολουθεί συγκεκριμένο προγραμματισμό. Οι προμηθευτές του συγκροτήματος είναι ντόπιοι και διακρίνονται για την αξιοπιστία, τη συνέπεια και την ποιότητα των προϊόντων τους. Το θέμα της αξιοπιστίας τους έγκειται και στο ότι σε περίπτωση ανικανότητας, για τον οποιοδήποτε λόγο, να παραδώσουν τις προμήθειες, θα ενημερώσουν άμεσα τον ιδιοκτήτη για να πράξει αναλόγως και να απευθυνθεί σε άλλες πηγές. Η παράδοση

των υλικών θα γίνεται στο συγκρότημα και η αποθήκευση σε αποθήκη εντός του συγκροτήματος.

### **1.5 Μηχανολογία – Τεχνολογία**

Η δημιουργία του συγκροτήματος γίνεται με βάση την ισχύουσα νομοθεσία και σεβόμενοι πάντα τις οικιστικές ιδιαιτερότητες του νησιού. Επίσης το συγκρότημα θα πρέπει να είναι φιλικό προς τα Α.Μ.Ε.Α. Το κόστος εξοπλισμού της μονάδας ανέρχεται στα 84,050.00€ και το κόστος του πολιτικού μηχανικού για την ίδρυση του συγκροτήματος ανέρχεται στα 1.482.500,00€. Συνολικά, το κόστος και των δύο, δηλαδή του πολιτικού μηχανικού και του μηχανολογικού εξοπλισμού, ανέρχεται στα 1.566.550,00€.

### **1.6 Οργάνωση και γενικά έξοδα**

Για την εύρυθμη λειτουργία του συγκροτήματος «Απόλλων» είναι υπεύθυνος ο ιδιοκτήτης του συγκροτήματος που είναι και ο επενδυτής. Ο επενδυτής βρίσκεται στην κορυφή του οργανογράμματος μιας και ο ίδιος αναλαμβάνει την λειτουργία του. Στα γενικά έξοδα περιλαμβάνονται και οι αμοιβές για λογιστικές και νομικές υπηρεσίες, έξοδα συντήρησης και ασφάλιση μηχανημάτων και κτιρίου. Υπολογίζονται συνολικά ετησίως 10.500,00€ περίπου. Είναι συνοπτικά τα εξής:

- Έξοδα Διοίκησης
- Έξοδα Συντήρησης
- Έξοδα Διαχείρισης
- Έξοδα για εξωτερικούς συνεργάτες

### **1.7 Ανθρώπινοι Πόροι**

Το συγκρότημα είναι μικρής δυναμικότητας, οπότε δεν χρειάζεται να υπάρχει ξεχωριστό τμήμα ανθρώπινου δυναμικού. Ο ιδιοκτήτης είναι ανώτερος όλων και αν εξαιρέσουμε τον υπάλληλο καθαριότητας, που αναλαμβάνει την καθαριότητα μία φορά την εβδομάδα τόσο σε εξωτερικούς χώρους, όσο και μέσα στα δωμάτια, κατά τα άλλα κανείς άλλος δεν υπάγεται σε πρόγραμμα μισθοδοσίας μιας και όλοι οι άλλοι είναι εξωτερικοί συνεργάτες πχ. λογιστής, νομικός.

### **1.8 Τοποθεσία, Χώρος εγκατάστασης και περιβάλλον**

Η τοποθεσία στην οποία θα εγκατασταθεί το συγκρότημα διαμερισμάτων είναι η περιοχή Περίσσα, στο νοτιοανατολικό κομμάτι της Σαντορίνης. Δεν δίνεται η δυνατότητα επιλογής στην περιοχή που θα κατασκευαστεί το συγκρότημα μέσα από έρευνα αγοράς, αφού το οικόπεδο ήταν ήδη στην ιδιοκτησία του επενδυτή, ο οποίος ήθελε να το αξιοποιήσει. Το οικόπεδο είναι 4 στρέμματα.

Είναι οικόπεδο με εύκολη πρόσβαση και σχετικά κοντά από τα Φηρά μιας και απέχει από αυτά μόλις 13χιλιόμετρα. Υπάρχει σύνδεση με τοπική συγκοινωνία, λεωφορείο. Επίσης, το κόστος διαμόρφωσης του οικοπέδου είναι αρκετά χαμηλό μιας και η επιφάνειά του είναι σχετικά επίπεδη. Ο πολιτικός μηχανικός θα προσπαθήσει να κατασκευάσει το συγκρότημα με εναρμόνιση με το φυσικό περιβάλλον, ώστε να μην υπάρξουν αντιδράσεις από κατοίκους.

## **1.9 Προγραμματισμός και προϋπολογισμός εκτελέσεως του έργου**

Προκειμένου να ανεγερθεί το συγκρότημα ακολουθούνται τα εξής στάδια:

- Απόφαση για την επένδυση και υπογραφή συμβολαίων
- Προγραμματισμός χρηματοδότησης
- Κατασκευή έργων πολιτικού μηχανικού και λήψη σχετικών αδειών
- Απόκτηση και μεταφορά τεχνολογίας και εξοπλισμού
- Προμήθεια υλικών και εφοδίων
- Μάρκετινγκ και προωθητικές ενέργειες πριν τη λειτουργία του συγκροτήματος
- Έναρξη λειτουργίας συγκροτήματος διαμερισμάτων

Υπολογίζεται ότι ο συνολικός χρόνος παράδοσης του έργου θα είναι ένας χρόνος.

## **1.10 Χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση της επένδυσης**

Το συνολικό κόστος της επένδυσης υπολογίζεται στα 1.616.567,00€. Συγκεκριμένα, το συνολικό κόστος επένδυσης περιλαμβάνει τα προπαραγωγικά κεφαλαιακά έξοδα, τις πάγιες επενδύσεις και το κεφάλαιο κίνησης. Η χρηματοδότηση της επένδυσης θα γίνει κατά 40%, δηλαδή με 646.627€ από ίδια κεφάλαια (μετοχικό κεφάλαιο) και κατά 60% από χρηματοδότηση από την τράπεζα (τραραπεζικός δανεισμός), που αντιστοιχεί σε 969.940€. Για τον τραπεζικό

δανεισμό, το πρώτο έτος είναι περίοδος χάριτος και μετέπειτα η αποπληρωμή του θα είναι πενταετής, με τόκο δανεισμού 5.45%.

Το κόστος παραγωγής αποτελείται από το εργοστασιακό κόστος (πρώτες ύλες, εφόδια, ανθρώπινοι πόροι) και από τα γενικά έξοδα του εργοστασίου, τις αποσβέσεις, το χρηματοοικονομικό κόστος και το κόστος του μάρκετινγκ. Το συνολικό κόστος παραγωγής για το 2018 ορίζεται στα 151.071€.

Με την ανάλυση των καταστάσεων αποτελεσμάτων χρήσης, τα 4 πρώτα χρόνια της επένδυσης, δηλαδή μέχρι και το 2023 διαπιστώνουμε ζημίες εξαιτίας τόσο της υψηλής επένδυσης, αλλά και της αποπληρωμής του δανείου. Μετά το 4<sup>ο</sup> έτος, και πιο συγκεκριμένα το 2024 διαπιστώνουμε ότι αυξάνονται τα καθαρά κέρδη μετά φόρων καθώς και το ταμειακό πλεόνασμα.

Η χρηματοοικονομική αξιολόγηση κρίνεται αποδοτική και συγκεκριμένα ο χρόνος επανείσπραξης του κόστους επένδυσης προβλέπεται να είναι στα 11 έτη, ενώ σε ορίζοντα 11 ετών ο εσωτερικός βαθμός της επένδυσης είναι 15,58%.

Με την πορεία των ετών η επένδυση κρίνεται κερδοφόρα.

### **1.11 Συμπεράσματα**

Υπάρχουν αρκετά μειονεκτήματα αλλά και πλεονεκτήματα με αυτή την επένδυση. Πλεονέκτημα είναι ότι αξιοποιείται μία έκταση προς όφελος εργαζόμενων στο νησί, που μέχρι σήμερα υπάρχει αδυναμία κάλυψης αυτής της ανάγκης. Μειονέκτημα όμως είναι ότι με την πραγματοποίηση αυτής της επένδυσης, τα πρώτα χρόνια λειτουργίας του συγκροτήματος καταγράφονται ζημίες. Ωστόσο λαμβάνοντας υπόψη την χρηματοοικονομική ανάλυση προκύπτει ότι η επένδυση είναι βιώσιμη και κερδοφόρα.



## **2. ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ**

### **2.1 Ιστορικό Προγράμματος-Περιγραφή Προγράμματος**

Η εν λόγω μελέτη αποτελεί μια μελέτη σκοπιμότητας, στόχος της οποίας είναι να διερευνηθεί το κατά πόσο είναι συμφέρον από τεχνική, οικονομική και εμπορική άποψη να ανεγερθεί ένα συγκρότημα διαμερισμάτων στη Σαντορίνη, τα οποία θα ενοικιάζονται σε εποχικούς υπαλλήλους στη Σαντορίνη. Κατά κανόνα, η Σαντορίνη αποτελεί έναν από τους πιο δημοφιλείς τουριστικούς προορισμούς παγκοσμίως. Για το λόγο αυτό, έχει δοθεί ιδιαίτερη έμφαση στην ανάπτυξη τουριστικών καταλυμάτων. Η ανάπτυξη του τουρισμού, όμως, αποφέρει και αύξηση των θέσεων εργασίας, κάτι που με τη σειρά του συνεπάγεται και αύξηση της ζήτησης καταλυμάτων για τους εργαζόμενους. Όπως είναι αυτονόητο, οι εργαζόμενοι δεν έχουν την οικονομική δυνατότητα να διαμένουν σε ξενοδοχεία που απευθύνονται σε τουρίστες. Δεδομένου αυτού, θεωρήθηκε ως εξαιρετικά ενδιαφέρον να διερευνηθεί η τεχνική, οικονομική και εμπορική σκοπιμότητα της ανέγερσης συγκροτήματος διαμερισμάτων στη Σαντορίνη, ώστε να καλυφθούν οι ανάγκες διαμονής εργαζόμενων που δεν κατάγονται ή διαμένουν μόνιμα στο νησί. Η βασική ιδέα του εγχειρήματος περιλαμβάνει την ανέγερση ενός συγκροτήματος κατοικιών σε οικόπεδο 4,000 τ.μ.. Εξετάζουμε στην παρακάτω εργασία ένα σενάριο αναφορικά με τα διαμερίσματα του συγκροτήματος, τόσο όσον αφορά τα τ.μ. που θα είναι το κάθε διαμέρισμα όσο και σχετικά με το πόσα άτομα θα φιλοξενούν και ποια θα είναι η τιμή ενοικίασης του κάθε διαμερίσματος.

Το νησί της Σαντορίνης είναι ένας από τους δημοφιλέστερους τουριστικούς προορισμούς με αρκετά μεγάλη τουριστική περίοδο σε σχέση με τα υπόλοιπα ελληνικά νησιά και η ζήτηση τόσο σε τουριστικά καταλύματα όσο και σε καταλύματα και εποχιακούς υπαλλήλους που εργάζονται στο νησί να είναι ιδιαίτερα αυξημένη.

Σκοπός αυτής της μελέτης είναι να εξετάσουμε κατά πόσο συμφέρει μια τέτοια επένδυση στο νησί.

Το συγκρότημα που θα ανεγερθεί θα είναι μικρής δυναμικότητας και ο επενδυτής είναι ο ιδιοκτήτης. Κρίνεται λοιπόν απαραίτητη η ίδρυση επιχείρησης που λαμβάνει τη μορφή μονοπρόσωπης Ιδιωτικής Κεφαλαιακής Εταιρείας (Ι.Κ.Ε.).

### **2.2 Επιλογή Μορφής της Εταιρείας**

Η ΙΚΕ έχει νομική προσωπικότητα και είναι εμπορική. Με το δεύτερο μέρος (άρθρα 43-120) του Ν. 4072/2012 θεσπίστηκε νέα εταιρική μορφή, η ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία (ΙΚΕ),

η οποία έχει νομική προσωπικότητα και είναι εμπορική, ακόμη και αν ο σκοπός της δεν είναι εμπορική επιχείρηση. Στην ΙΚΕ απαγορεύεται η άσκηση επιχειρήσεως για την οποία έχει ορισθεί από τον νόμο αποκλειστικά άλλη εταιρική μορφή (άρθρο 1 § 1 Ν. 4072/2012), όπως π.χ. οι τραπεζικές, ασφαλιστικές, αθλητικές, αμοιβαίων κεφαλαίων κ.ά. Η ΙΚΕ είναι μονοπρόσωπη, δηλαδή μπορεί να συσταθεί και από ένα μόνο πρόσωπο (φυσικό ή νομικό).

Η ΙΚΕ έχει πάντοτε κεφάλαιο, με κατώτατο όριο εταιρικού κεφαλαίου ενός (1) ευρώ, που αντιστοιχεί σε ένα εταιρικό μερίδιο.

Η ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία συνιστάται από ένα ή περισσότερα φυσικά ή νομικά πρόσωπα. Η σύσταση της ΙΚΕ μπορεί να γίνει και με ιδιωτικό έγγραφο (συμφωνητικό). Υποχρεωτικά με συμβολαιογραφικό έγγραφο γίνεται μόνον αν αυτό επιβάλλεται από ειδική διάταξη νόμου, όπως π.χ. αν εισφέρεται εμπράγματο δικαίωμα επί ακινήτου. Για τη διαδικασία σύστασης εφαρμόζονται οι διατάξεις του άρθρου 5α του Ν. 3853/2010 (που προστέθηκε με το άρθρο 117 § 3 του Ν. 4072/2012), δηλ. η σύσταση γίνεται μέσω της αρμόδιας υπηρεσίας του ΓΕΜΗ. Με την εγγραφή της ΙΚΕ στο ΓΕΜΗ, αυτή αποκτά νομική προσωπικότητα. Το συστατικό έγγραφο της ΙΚΕ πρέπει να περιέχει το καταστατικό αυτής. Η ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία έχει την έδρα της στον δήμο που αναφέρεται στο καταστατικό της, αλλά δεν υποχρεούται να έχει την πραγματική της έδρα στην Ελλάδα (βλ. άρθρο 45 Ν. 4072/2012). Αυτό σημαίνει ότι δεν είναι απαραίτητο να συμπίπτει η καταστατική έδρα με την πραγματική έδρα της ΙΚΕ. Η διάρκεια της ΙΚΕ είναι ορισμένου χρόνου και εάν δεν ορίζεται στο καταστατικό, θεωρείται δωδεκαετής (12 ετών) από τη σύστασή της (άρθρο 46 Ν. 4072/2012). Μεταξύ των στοιχείων που πρέπει να περιλαμβάνει το καταστατικό της ΙΚΕ είναι και ο σκοπός αυτής (άρθρο 50 Ν. 4072/2012). Ως έχουσα την εμπορική ιδιότητα, η ΙΚΕ μπορεί να ασκεί κάθε είδους επιχειρηματική δράση, εκτός εκείνων των δραστηριοτήτων για την άσκηση των οποίων έχει ορισθεί από τον νόμο αποκλειστικά άλλη εταιρική μορφή (άρθρο 43 § 1 Ν. 4072/2012). Η ΙΚΕ μπορεί να έχει ως αντικείμενο και σκοπό μη εμπορικό, αλλά εάν ο σκοπός της είναι παράνομος ή αντίκειται στη δημόσια τάξη κηρύσσεται άκυρη με απόφαση του δικαστηρίου. Η σύσταση της Ι.Κ.Ε. γίνεται μέσω της υπηρεσίας μίας στάσης. Η διαδικασία σύστασης της ΙΚΕ περιγράφεται λεπτομερώς στο άρθρο 50Α του Ν. 3853/2010, που προστέθηκε με το άρθρο 117 § 2 του Ν. 4072/2012. Εάν η σύσταση της ΙΚΕ γίνεται με ιδιωτικό έγγραφο, η όλη διαδικασία διεκπεραιώνεται από την υπηρεσία μίας στάσης του ΓΕΜΗ. Εάν η σύσταση έγινε - κατ' επιταγήν τού νόμου ή κατ' επιθυμίαν των εταίρων - με συμβολαιογραφικό έγγραφο, ο συμβολαιογράφος ενεργεί ως υπηρεσία μίας στάσης. Η εταιρεία θα πρέπει να αποκτήσει εταιρική ιστοσελίδα μέσα σε έναν μήνα.

Στη διαχείριση και εκπροσώπηση της ΙΚΕ αναφέρονται τα άρθρα 55-67 του Ν. 4072/2012 με πολλές λεπτομέρειες, ιδίως όσον αφορά στα πρόσωπα που μπορούν να διορισθούν διαχειριστές, τον τρόπο διορισμού, ανάκλησης και αντικατάστασης αυτών, την εξουσία, την αμοιβή και την υποχρέωση πίστεως που οφείλουν, την ευθύνη τους έναντι της εταιρείας και την απαλλαγή τους από την ευθύνη αυτή.

(<https://www.eep.gov.gr/Portals/0/YMS/odhgies-IKE.pdf>)

### **2.3 Υποστηρικτές του σχεδίου – επενδυτής**

Ιδρυτής και επενδυτής είμαι ο Γεώργιος Παπαδόπουλος, που έχει ιδιόκτητο οικόπεδο στην Περίσσα Σαντορίνης και αποφασίζει να το αξιοποιήσει. Χωρίς δανειακή χρηματοδότηση είναι ανέφικτη η υλοποίηση της επένδυσης. Ο κ. Παπαδόπουλος κάνει αίτηση για τραπεζικό δάνειο μιας και δεν υπάρχει κάποια επιδότηση που να τρέχει τη στιγμή που ο ίδιος αποφασίζει για την επένδυση και δεν έχει τη δυνατότητα ο ίδιος να χρηματοδοτήσει εξ ολοκλήρου την επένδυση. Τα ακριβή ποσά δανειοδότησης αναφέρονται σε επόμενο κεφάλαιο.

### **2.4 Ιστορικό επενδυτικού σχεδίου**

Η απόφαση για τη συγκεκριμένη επένδυση ξεκίνησε από το γεγονός ότι ο κ. Παπαδόπουλος είχε αυτό το οικόπεδο στην ιδιοκτησία του, κληρονομιά την οποία είχε λάβει πριν από χρόνια από τον πατέρα του ο οποίος καταγόταν και είχε μεγαλώσει στο νησί. Παρατηρώντας ο κ. Παπαδόπουλος την ολοένα αυξημένη ζήτηση σε καταλύματα και σκεπτόμενος ότι ξενοδοχεία υπάρχουν πολλά, αλλά το πραγματικό πρόβλημα του νησιού είναι η διαμονή των εποχικών υπαλλήλων, αποφάσισε να προβεί σε αυτή την επένδυση και να εκμεταλλευτεί το οικόπεδο με αυτό τον τρόπο. Στα μελλοντικά του σχέδια είναι, εφόσον αποδειχτεί ότι η επένδυση αυτή των ωφελεί οικονομικά, να την μοιράσει στα δύο παιδιά τους, δίνοντάς τους έτσι τη δυνατότητα να έχουν ένα σταθερό εισόδημα από τα ενοίκια.

## 3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

### 3.1. Ορισμός της αγοράς και ανάλυση της δομής της

Η αγορά που αναφέρεται στην περίπτωση της ανέγερσης του προτεινόμενου συγκροτήματος κατοικιών στη Σαντορίνη είναι η αγορά των ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων στη Σαντορίνη, των δωματίων τα οποία νοικιάζονται για χρήση από εποχικού υπαλλήλους και τα ενοικιαζόμενα διαμερίσματα/μικρές κατοικίες που ενοικιάζονται μέσω Airbnb. Βέβαια, όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, αλλά και όπως θα αναλυθεί διεξοδικά σε επόμενο κεφάλαιο, το συγκρότημα κατοικιών θα απευθύνεται σε εργαζόμενους στο νησί (πελάτες της επένδυσής μας), με το εποχικό συνεπώς στοιχείο να είναι έντονο. Οπότε θα πρέπει να αναλυθεί και η αγορά των τουριστικών καταλυμάτων (παράγοντας ανταγωνισμού για την επένδυσή μας), αφού οι περισσότεροι εργαζόμενοι σε τουριστικές περιοχές με εποχικό χαρακτήρα επιλέγουν τη μίσθωση με το μήνα ενός τουριστικού καταλύματος για το χρονικό διάστημα απασχόλησής τους στην εκάστοτε τουριστική περιοχή.

Σε εθνικό, λοιπόν, επίπεδο, και λαμβάνοντας πρώτα υπόψη των κατασκευαστικό κλάδο, στον οποίο κάνουμε μια γενική αναφορά παρακάτω, τα προϊόντα που διατίθενται στην αγορά είναι οι κατοικίες κάθε είδους, οι οποίες ποικίλουν ως προς το είδος (μονοκατοικίες, διαμερίσματα σε πολυκατοικίες) και το μέγεθός τους. Τα παραπάνω ποικίλουν ανάλογα με τη ζήτηση, η οποία με τη σειρά της ποικίλει ανάλογα με τις προτιμήσεις και τα ευρύτερα δημογραφικά χαρακτηριστικά των καταναλωτών. Οι καταναλωτές, οι οποίοι επιθυμούν είτε να αγοράσουν, είτε να ενοικιάσουν ένα κτίσμα, ποικίλουν ανάλογα με το γένος, την ηλικία και την οικογενειακή τους κατάσταση, τη γεωγραφική θέση στην οποία επιθυμούν το κτίσμα, την κοινωνική τάξη και το εισόδημά τους, όπως επίσης και με τον τρόπο ζωής τους, μεταξύ άλλων. Το κόστος ανέγερσης των κατοικιών επίσης ποικίλει ανάλογα με το είδος και το μέγεθός τους, με το κόστος να είναι κατά κανόνα υψηλότερο σε αστικές και κεντρικές περιοχές, όπως επίσης και σε τουριστικές και γενικότερα ανεπτυγμένες περιοχές, και χαμηλότερο στις επαρχιακές περιοχές, τις περιοχές εκτός των μεγάλων αστικών κέντρων της χώρας, αλλά και τις περιοχές με χαμηλούς ρυθμούς ανάπτυξης γενικότερα.

Μετά από περίπου 8 χρόνια υψηλής ύφεσης, λόγω της οικονομικής κρίσης που έπληξε τη χώρα από το 2009, ο κατασκευαστικός κλάδος στην Ελλάδα γνώρισε άνθιση 2% σε επίπεδο πωλήσεων από το 2016 στο 2017, κυρίως ως αποτέλεσμα της ανάπτυξης του κατασκευαστικού κλάδου παγκοσμίως την τελευταία τριετία. Η ανάπτυξη του κλάδου στην Ελλάδα οφείλεται

περισσότερο στην ανέγερση νέων ξενοδοχειακών και γενικότερα τουριστικών μονάδων και εταιρικών εγκαταστάσεων και λιγότερο στην ανοικοδόμηση νέων κατοικιών. Σε επίπεδο κεφαλαιοποίησης της αγοράς η ανάπτυξη στην Ελλάδα ήταν από 442 εκατομμύρια ευρώ το 2016 σε 785 εκατομμύρια ευρώ το 2017, καταγράφοντας έτσι αύξηση της τάξης του 78% (Ναυτεμπορική, 2018)<sup>1</sup>. Την άνθιση του ελληνικού κατασκευαστικού κλάδου από το 2016 και μετά επιβεβαιώνει και σχετικό δημοσίευμα της Καθημερινής, σύμφωνα με το οποίο το 2015 ήταν το τελευταίο έτος ύφεσης στον κλάδο λόγω της κρίσης. Συγκεκριμένα, το δημοσίευμα αναφέρει πως η πορεία του κατασκευαστικού κλάδου στην Ελλάδα ήταν ήδη πτωτική από το 2007, με τη συμμετοχή κατά 8.3% στο Α.Ε.Π. το 2006 να πέφτει κατακόρυφα στο 2,2% το 2007. Χαρακτηριστικό της κρίσης στην οποία επήλθε η αγορά μετά το 2009, λόγω της οικονομικής κρίσης που έπληξε τη χώρα από το δεύτερο μισό του 2008, είναι το ότι κατά την περίοδο 2009-2015 χάθηκαν περίπου 180.000 θέσεις εργασίας στον κλάδο. Είναι γεγονός πως πέρα από τη μείωση της ζήτησης, ειδικά για πρώτες κατοικίες, μειώθηκαν αντίστοιχα και οι δημόσιες και ιδιωτικές επενδύσεις, ως συνέπεια όχι μόνο της πτώσης της ζήτησης, αλλά και της μείωσης της διαθέσιμης ρευστότητας λόγω της μείωσης στις εγκρίσεις τραπεζικών δανείων επενδυτικού χαρακτήρα (Καθημερινή, 2018)<sup>2</sup>.

Αναφορικά τώρα με τον κλάδο των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων, σύμφωνα με σχετική μελέτη της ICAP (2017), αποτελεί το βασικό πυλώνα ανάπτυξης του τουρισμού και κατ' επέκταση της ελληνικής οικονομίας. Όπως συμβαίνει και με τις κατοικίες, έτσι και στην περίπτωση των καταλυμάτων για τουριστικούς λόγους οι προσφερόμενες επιλογές διαφέρουν ανάλογα με το είδος των καταλυμάτων (σπίτια προς ενοικίαση, δωμάτια, σουίτες, στούντιο, γκαρσονιέρες), το μέγεθός τους και τον αριθμό ατόμων στον οποίο απευθύνονται, την ποιότητα και πολυτέλεια των προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρουν, την εποχή του χρόνου που είναι διαθέσιμα ή στην οποία επικεντρώνονται οι κάτοχοί τους, καθώς επίσης και ανάλογα με τις γενικότερες υπηρεσίες και εγκαταστάσεις που προσφέρουν. Και στην περίπτωση αυτή, το κόστος δεν διαμορφώνεται μόνο ανάλογα με τα παραπάνω, αλλά και ανάλογα με την περιοχή στην οποία βρίσκονται, όπως επίσης ανάλογα με τα δημογραφικά χαρακτηριστικά των πελατών που επιθυμούν να προσελκύσουν, με την ηλικία, το εισόδημα και την κοινωνική τάξη να

---

<sup>1</sup> Ναυτεμπορική (2018), «Deloitte: Σε Τροχιά Ανάπτυξης ο Κατασκευαστικός Κλάδος στην Ελλάδα», διαθέσιμο στο <https://www.naftemporiki.gr/finance/story/1393746/deloitte-se-troxia-anaptuksis-o-kataskeuastikos-klados-stin-ellada>, ανακτήθηκε στις 29/10/2018.

<sup>2</sup> Καθημερινή (2018), «ICAP: Ανακάμπτει το 2018-2019 ο Κατασκευαστικός Κλάδος», διαθέσιμος στο <http://www.kathimerini.gr/966725/article/oikonomia/real-estate/icap-anakamptei-to-2018-2019-o-kataskeyastikos-klados>, ανακτήθηκε στις 28/10/2018.

βρίσκονται στο επίκεντρο. Κατά κανόνα, η τιμή δεν καθορίζεται από την αστικότητα της τοποθεσίας των ξενοδοχείων, αλλά από το βαθμό τουριστικής ελκυστικότητά τους. Έτσι, σε τουριστικά ανεπτυγμένες περιοχές το κόστος διαμονής σε ένα ξενοδοχείο (ή άλλης μορφής διαμονή) είναι κατά κανόνα υψηλότερο. Παράλληλα, έντονο είναι και το στοιχείο της εποχικότητας, με το κόστος διαμονής σε ένα ξενοδοχείο να είναι κατά μέσο όρο υψηλότερο στους καλοκαιρινούς προορισμούς κατά τη διάρκεια της θερινής σεζόν και υψηλότερο επίσης σε χειμερινούς προορισμούς κατά το χειμώνα και ειδικά την περίοδο των Χριστουγέννων και της Πρωτοχρονιάς (ICAP, 2017)<sup>3</sup>.

Σε κάθε περίπτωση, στα τέλη του 2017 λειτουργούσαν στην Ελλάδα κάτι λιγότερο από 10.000 ξενοδοχειακές μονάδες (για την ακρίβεια 9.700), χωρίς στον αριθμό αυτό να συμπεριλαμβάνεται το πλήθος των ενοικιαζόμενων δωματίων, όπως επίσης και των κατοικιών που ενοικιάζονται με την ημέρα μέσω της παγκοσμίως αναπτυσσόμενης πλατφόρμας Airbnb. Το σύνολο ξενοδοχειακών κλινών κατά το έτος 2017 έφτασε τις 790.000 πανελλαδικά (από 55.000 το 1960), ενώ ο κύριος τροφοδότης του ελληνικού τουρισμού (άρα και του ελληνικού ξενοδοχειακού κλάδου) παρέμεινε ο αριθμός των ξένων τουριστών, των οποίων οι αφίξεις το 2017 σε ολόκληρη τη χώρα άγγιξαν τα 25 εκατομμύρια. Ιδιαίτερα αυξημένο ενδιαφέρον για τις επενδύσεις στην ανέγερση ξενοδοχειακών μονάδων σημειώνεται τα τελευταία χρόνια από πολυεθνικές κυρίως αλυσίδες, οι οποίες επιθυμούν να εισέλθουν στην Ελλάδα, θεωρώντας την τουριστική αγορά της χώρας ως διαρκώς αναπτυσσόμενη και προσφέροντας ιδανικές επενδυτικές ευκαιρίες. Στην πλειοψηφία τους τα ξενοδοχεία που λειτουργούν στη χώρα είναι Γ' κατηγορίας, λόγω του μεγαλύτερου πληθυσμού τουριστών που επιθυμούν να διαμείνουν σε κάποιο ξενοδοχείου μέσου κόστους (ICAP, 2017)<sup>4</sup>. Σύμφωνα με την ιστοσελίδα Money-Tourism (2018)<sup>5</sup>, τα έσοδα των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων στην Ελλάδα το 2017 ανήλθαν σε 122,3

---

<sup>3</sup> ICAP (2017), «Κλαδική Μελέτη Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις 2017», διαθέσιμο στο <https://www.niriis.gr/%CF%83%CF%85%CE%BC%CE%B2%CE%BF%CF%85%CE%BB%CE%B5%CF%82/xenodoxeia-kladiki-meleti-2017/>, ανακτήθηκε στις 30/10/2018.

<sup>4</sup> ICAP (2017), «Κλαδική Μελέτη Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις 2017», διαθέσιμο στο <https://www.niriis.gr/%CF%83%CF%85%CE%BC%CE%B2%CE%BF%CF%85%CE%BB%CE%B5%CF%82/xenodoxeia-kladiki-meleti-2017/>, ανακτήθηκε στις 30/10/2018.

<sup>5</sup> Money-Tourism (2018), «HolidayCheck : +31% τα Έσοδα των Ελληνικών Ξενοδοχείων το 2017, με +40% «Μπήκε» το 2018», διαθέσιμο στο <https://money-tourism.gr/apoklistiko-holidaycheck-31-ta-esoda-ton-ellinikon-xenodochion-2017-40-bike-2018-times/>, ανακτήθηκε στις 30/10/2018.

<https://www.koinignomi.gr/news/oikonomia/epiheirimatikotita/2016/08/08/synehizei-anodika-i-santorini.html>

εκατομμύρια ευρώ σημειώνοντας αύξηση 31%, σε σύγκριση με το 2016, που ήταν 93,3 εκατομμύρια ευρώ. Σύμφωνα με την ίδια πηγή, το πρώτο τρίμηνο του 2018 η αύξηση των εσόδων ανήλθε σε 40% συγκριτικά με το πρώτο τρίμηνο του 2018.

### 3.1.1. Περίπτωση Σαντορίνης

Αναφορικά με τη Σαντορίνη, η τουριστική «έκρηξη» δημιουργεί αρκετά δυσάρεστα, όπως για παράδειγμα οι πολλές αναφορές που γίνονται ότι έχει φτάσει στο απόγειό της τουριστικά και οι τουρίστες δεν απολαμβάνουν την εξυπηρέτηση που θα ήθελαν.

Βέβαια, όπου υπάρχει λόγος, υπάρχει και αντίλογος, διότι κατά χιλιάδες οι τουρίστες υπόκεινται σε μια δοκιμασία, σε μια ταλαιπωρία, αρκεί να δουν την Καλντέρα και το ηλιοβασίλεμα. Η τουριστική περίοδος έχει διευρυνθεί και πλέον μπορεί και να ξεπερνά τους 8 μήνες. Το αεροδρόμιο, μέχρι να ανακατασκευαστεί από την Fraport, είναι σε κακή κατάσταση, το οδικό δίκτυο επιεικώς μέτριο, το κυκλοφοριακό μεγάλο, τα ξενοδοχεία, ειδικά την θερινή περίοδο είναι ασφυκτικά γεμάτα και τα σπίτια που ενοικιάζονται σε πλατφόρμες τύπου Airbnb, κοντεύουν τις 6.000! Άλλωστε, δεν ξεχνάμε τα προβλήματα που υπήρχαν με γιατρούς και νοσηλευτικό προσωπικό αλλά και εκπαιδευτικούς, που δεν έβρισκαν σπίτι να μείνουν από το φθινόπωρο και μετά. Ένα επίσης τεράστιο ζήτημα, αναφορικά με την οικιστική και ξενοδοχειακή ανάπτυξη του νησιού, είναι το χωροταξικό, που ακόμα δεν έχει θεσμοθετηθεί, μολονότι έχει εξαγγελθεί εδώ και χρόνια. Καμία μεγάλη επένδυση δεν μπορεί να γίνει αν δεν καθοριστεί ο αιγιαλός και οι περιβαλλοντικοί όροι. Κατά συνέπεια, μπορεί κλιματολογικά και με όσα μπορεί να βιώσει κάποιος στη Σαντορίνη, να είναι εφικτός ο τουρισμός 12 μηνών, εντούτοις έχει ζητήματα και παρόλο που μπορεί το νησί να φιλοξενήσει περισσότερους τουρίστες όλο το χρόνο, του μήνες αιχμής, Ιούνιο, Ιούλιο και Αύγουστο, έχει φθάσει στο ζενίθ.

Χαρακτηριστικά το δημοσίευμα, αναφέρει: «Υπάρχουν λίγα μέρη στον κόσμο με θέα το ηλιοβασίλεμα, τόσο θεαματικά όσο η Σαντορίνη, αλλά το μικροσκοπικό νησί των Κυκλάδων φθάνει σε σημείο κορεσμού. Σχεδόν δύο εκατομμύρια άνθρωποι το επισκέφθηκαν το 2017, 850.000 από κρουαζιερόπλοια που βγήκαν στην άκρη της Καλντέρας τους, ενώ οι επιβάτες έμειναν για λίγες ώρες παρά για μέρες. Ενώ οι αριθμοί αυτοί έχουν περιοριστεί σε 8.000 την ημέρα, από τον δήμαρχο του νησιού, με αυξανόμενο πληθυσμό λόγω της τουριστικής έκρηξης, η Σαντορίνη κινδυνεύει σοβαρά να χάσει τη γοητεία της.

Σχολιάζοντας με ανάρτησή του ο πρόεδρος του Συνδέσμου Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων, Γιάννης Ρέτσος, το δημοσίευμα του CNN, τονίζει ότι: «Το γεγονός ότι υπάρχει η Σαντορίνη στους 12 προς αποφυγήν προορισμούς για το 2018, κατά το CNN, καταδεικνύει ότι

το πρόβλημα του “overtourism” ακουμπά και την Ελλάδα. Ο ΣΕΤΕ, υπεύθυνα, διαμορφώνει τις θέσεις του για το θέμα, σε συνεργασία με τους Ευρωπαίους εταίρους των άλλων χωρών, όπως της Ιταλίας, της Νορβηγίας, της Γερμανίας και της Γαλλίας, με την πεποίθηση ότι η χώρα μας έχει ακόμα τεράστιες προοπτικές τουριστικής ανάπτυξης, ακόμα και στους προορισμούς που ήδη χαρακτηρίζονται «ώριμοι και δημοφιλείς». Χρειάζεται όμως δόμηση με αρχές, βελτίωση των δημόσιων υποδομών, εκσυγχρονισμός όλων των δικτύων κοινής ωφέλειας, αλλά και συστηματική εκπαίδευση του τουρίστα-πελάτη, στην κατεύθυνση του να σέβεται την ιστορία, τον πολιτισμό και την νοοτροπία των κατοίκων του τόπου που επισκέπτεται.»

Το Νοέμβριο του 2016, ξεκίνησε μια προσπάθεια λειτουργίας του λεγόμενου Τουριστικού Παρατηρητηρίου και του Οργανισμού Διαχείρισης και Προβολής Προορισμού. Ο Δήμος Θήρας σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Αιγαίου, σε συμφωνία πάντα με τους κοινωνικούς εταίρους, προχώρησαν στη δημιουργία ενός Οργανισμού Διαχείρισης και Προορισμού, γνωστού ως DMMO (Destination Management/Marketing Organization).

Η λειτουργία του Παρατηρητηρίου Βιώσιμου Τουρισμού του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού για τη Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου που υλοποιήθηκε στη περίοδο 2013-15 από το Πανεπιστήμιο Αιγαίου αποτελεί τη βάση για τη δημιουργία Τουριστικού Παρατηρητηρίου και DMMO σε επίπεδο προορισμού .

Συγκεκριμένα, το Τουριστικό Παρατηρητήριο και DMMO Σαντορίνης περιλαμβάνει:

A) Την λειτουργία Τουριστικού Παρατηρητηρίου με βάση τις προδιαγραφές της Ε.Ε. και του ΠΟΤ (Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού) προσαρμοσμένες στις ιδιαιτερότητες του συγκεκριμένου προορισμού σε συνεργασία με δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς.

B) Την εκπόνηση σχεδίου Ανάπτυξης Βιώσιμου Τουρισμού σε συνεργασία με τους εμπλεκόμενους φορείς.

Γ) Την αξιολόγηση του σχεδίου προώθησης του προορισμού και την επικαιροποίησή του με βάση το νέο σχέδιο τουριστικής ανάπτυξης.

Με τα ανωτέρω, όπως αναμένεται, ο Δήμος Θήρας και η τοπική τουριστική επιχειρηματική αγορά, αποκτά ένα εργαλείο σχεδιασμού τουριστικής πολιτικής βασισμένο σε δεδομένα της τουριστικής δραστηριότητας, δημιουργώντας έτσι ένα σχέδιο τουριστικής ανάπτυξης, το οποίο συμβάλλει και στην αξιολόγηση του υφιστάμενου σχεδίου τουριστικής προβολής, ενώ συντελεί και στην απόκτηση εμπειρίας, σχετικά με τη δημιουργία e-DMMO, το θεσμικό του πλαίσιο, τη χρηματοδότηση τους και τη λειτουργία του.

Το Παρατηρητήριο εξετάζει την εξέλιξη των αφίξεων στη Σαντορίνη, τόσο σε βάθος χρόνου, με βάση τα ετήσια δεδομένα αφίξεων επιβατών με τα διαφορετικά μέσα, όσο και την εποχική διακύμανση των τελευταίων ετών. Παράλληλα, γίνεται ανάλυση των αφίξεων με βάση



τη χώρα προέλευσης των πτήσεων charter γεγονός που δίνει μια «εικόνα» των εθνικοτήτων που προτιμούν τον συγκεκριμένο προορισμό.

Σύμφωνα με τη μέχρι στιγμής μελέτη του Παρατηρητηρίου, με βάση τα στοιχεία των αφίξεων στη Σαντορίνη, με όλα τα μεταφορικά μέσα στη περίοδο 2000-2015, καταγράφεται ένας υπερδιπλασιασμός τους παρά τις διακυμάνσεις λόγω της κρίσης, με αποτέλεσμα οι συνολικές αφίξεις να αγγίξουν το 1εκ το 2011 και να το ξεπεράσουν το 2014, ξεπερνώντας το 2015 και το 1,5 εκ. από 750.000 το 2000.

Η κατανομή και η εξέλιξη κατά μέσο παρουσιάζει σημαντικό ενδιαφέρον, καθώς η συνολική αύξηση που καταγράφηκε στη περίοδο αυτή αφορά και τους τρεις τύπους μέσου άφιξης έστω και με διαφορετικό ποσοστό και εξέλιξη από χρόνο σε χρόνο που αποτυπώνει τόσο τις «κρίσεις» (παγκόσμια και εθνική), όσο και τις αλλαγές του δικτύου.

Λεπτομερέστερα, εξετάζοντας τα δεδομένα κατά μήνα για τη περίοδο 2012-2015, παρατηρείται βελτίωση της εποχικότητας αφού οι αφίξεις το δίμηνο Ιουλίου - Αυγούστου υποχωρούν από 43% το 2012 σε 38,8% το 2015 και για το τετράμηνο Ιουνίου-Σεπτεμβρίου από 74,5% σε 69,9%. Ο Μάιος είναι ο μήνας που σημειώνει την υψηλότερη μεταβολή στο ποσοστό συμμετοχής (από 8,6% και 10,9%), ενώ μικρές αυξήσεις καταγράφονται τους μήνες Μάρτιο-Απρίλιο και Οκτώβριο-Νοέμβριο.

Μέσω του Τουριστικού Παρατηρητηρίου επιτυγχάνεται και μία πρόβλεψη για τη δημιουργία θέσεων εργασίας και κατ' επέκταση της επερχόμενης ζήτησης για καταλύματα εποχικών υπαλλήλων στο νησί.

### 3.1.2. Δομή αγορά ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων στη Σαντορίνη

Με τον όρο ενοικιαζόμενα διαμερίσματα εννοούμε όλα εκείνα τα διαμερίσματα τα οποία ή κατά διαστήματα ή καθ' όλη τη διάρκεια του έτους παρέχουν υπηρεσίες διαμονής. Στα ενοικιαζόμενα διαμερίσματα περιλαμβάνονται τα ξενοδοχεία, τα ενοικιαζόμενα δωμάτια / ξενώνες / επιπλωμένα διαμερίσματα, τα μοτέλ που παρέχουν υπηρεσίες προσωρινής διαμονής. Συγκεκριμένα τα ενοικιαζόμενα διαμερίσματα στη Σαντορίνη, με σκοπό να φιλοξενήσουν εποχικούς υπαλλήλους στη Σαντορίνη κατηγοριοποιούνται ως εξής:

- Ξενοδοχεία κλασικού τύπου
- Ξενοδοχεία τύπου μοτέλ
- Ξενοδοχεία τύπου επιπλωμένων διαμερισμάτων
- Ξενοδοχεία κλασικού τύπου και επιπλωμένων διαμερισμάτων

- Τουριστικές επιπλωμένες κατοικίες
- Ενοικιαζόμενα δωμάτια σε συγκρότημα
- Ενοικιαζόμενα επιπλωμένα διαμερίσματα

Τα ξενοδοχεία που αναφέρονται λίγο πιο πάνω μπορεί να διαθέσουν δωμάτια σε εποχικούς υπαλλήλους σε υπερβολικά υψηλές τιμές σε σχέση με τα αντίστοιχα απλά ενοικιαζόμενα διαμερίσματα ή τα ενοικιαζόμενα δωμάτια που βρίσκονται σε κάποιο συγκρότημα. Ακόμα και η τιμή ενοικίασης στην οποία διατίθενται τα ενοικιαζόμενα διαμερίσματα στη Σαντορίνη στους εποχιακούς υπαλλήλους ξεπερνούν κατά πολύ το μέσο όρο τιμής που μπορεί να διαθέσει κάποιος υπάλληλος για προσωρινή κατοικία εκτός της έδρας του με σκοπό την εργασία. Πλέον είναι πολύ διαδεδομένη η πλατφόρμα του AIRBNB. Πρόκειται ουσιαστικά για μια ηλεκτρονική πλατφόρμα, που φέρνει σε επικοινωνία τον οικοδεσπότη με τον πελάτη, ενώ είναι ταυτόχρονα υπεύθυνη για την διεκπεραίωση της διαδικασίας της κράτησης. Η συναλλαγή, κατά την οποία ο επισκέπτης πληρώνει το εκάστοτε ποσό με πιστωτική ή άλλη κάρτα, γίνεται μέσω της πλατφόρμας. Ο οικοδεσπότης παραλαμβάνει το ποσό μόλις 24 ώρες μετά την άφιξη του φιλοξενούμενου του, έτσι ώστε να είναι σίγουρο ότι ο τελευταίος παρέλαβε το κατάλυμα, όπως συμφωνήθηκε. Τα έσοδα της εταιρίας προέρχονται από το ποσοστό που κρατάει εκείνη από κάθε κράτηση που γίνεται.

Η Airbnb προσφέρει μια μεγάλη ποικιλία καταλυμάτων (διαμερίσματα, επιπλωμένες κατοικίες, βίλες κ.α.), ανάλογη με το μέγεθος της κοινότητας των χρηστών της, που υπόσχονται μοναδικές ταξιδιωτικές εμπειρίες. Το εύρος των τιμών ποικίλλει σημαντικά, όπως και η τοποθεσία του καταλύματος. Η Airbnb είναι ένας εύκολος τρόπος να εκμεταλλευθεί οικονομικά ο χρήστης τον χώρο του, παρουσιάζοντάς τον σε ένα κοινό εκατομμυρίων χρηστών.

Στη Σαντορίνη το Airbnb είναι ευρέως διαδεδομένο και πλέον πολλοί κάτοικοι του νησιού διαθέτουν τα σπίτια τους για ενοικίαση μέσω αυτής της πλατφόρμας.<sup>(1)</sup>

Στην μία πλευρά λοιπόν έχουμε την προσφορά, όπου αναφερόμαστε σε επιχειρήσεις που προσφέρουν διαμονή στους εποχιακούς υπαλλήλους σε καταλύματα διαφόρων μορφών, όπως είναι τα κλασσικά ξενοδοχεία, τα μοτέλ, τα επιπλωμένα ενοικιαζόμενα δωμάτια. Από την άλλη πλευρά έχουμε τη ζήτηση, όπου εκεί αναφερόμαστε σε εποχιακούς υπαλλήλους που επισκέπτονται το νησί καθαρά για επαγγελματικούς λόγους και η διαμονή τους ορίζεται γύρω στους 6-8 μήνες, ανάλογα τη σεζόν.

Υπάρχουν και οι ενδιάμεσοι, οι οποίοι είναι εκείνοι που μεσολαβούν για τις ενοικιάσεις.

Τα ενοικιαζόμενα δωμάτια για τουριστικούς υπαλλήλους μπορεί να χωριστούν στις εξής δύο κατηγορίες:

- Απλής εκμετάλλευσης (δηλαδή προσφέρουν μόνο διαμονή)
- Σύνθετης εκμετάλλευσης (εκτός από διαμονή μπορεί να προσφέρουν διατροφή και άλλες υπηρεσίες, όπου αυτό έχει να κάνει συνήθως με ξενοδοχεία τα οποία παραχωρούν κάποιο δωμάτιο σε εποχικό υπάλληλο και μέσα στην τιμή του ενοικίου δύνανται να συμπεριλάβει και άλλες υπηρεσίες).

### 3.1.3. Προϊόντα του κλάδου

Με τον όρο ενοικιαζόμενα διαμερίσματα, εννοούμε τα διαμερίσματα εκείνα τα οποία παραχωρούνται στους ενοικιαστές για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, έναντι μισθώματος το οποίο έχει συμφωνηθεί και από τις δύο πλευρές εξαρχής, είναι συγκεκριμένο και καταβάλλεται συγκεκριμένη ημερομηνία του μήνα.

Τα προϊόντα του κλάδου μας είναι, όπως αναφέρθηκε και στην παράγραφο 3.1.3 τα εξής:

- Ξενοδοχεία κλασικού τύπου
- Ξενοδοχεία τύπου μοτέλ
- Ξενοδοχεία τύπου επιπλωμένων διαμερισμάτων
- Ξενοδοχεία κλασικού τύπου και επιπλωμένων διαμερισμάτων
- Τουριστικές επιπλωμένες κατοικίες
- Ενοικιαζόμενα δωμάτια σε συγκρότημα
- Ενοικιαζόμενα επιπλωμένα διαμερίσματα

### 3.1.4. Δομή και διάρθρωση πελατείας

Η πελατεία είναι οι εποχικοί τουριστικοί υπάλληλοι, οι οποίοι επισκέπτονται και παραμένουν στο νησί από την αρχή της τουριστικής περιόδου μέχρι και τη λήξη της.

Η Σαντορίνη είναι ένα από τα λίγα ελληνικά νησιά στα οποία παρατηρήθηκε η επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου, σε αντίθεση με άλλα νησιά που λόγω της παρατεταμένης οικονομικής κρίσης, η τουριστική περίοδος έχει μειωθεί σημαντικά.

Αξίζει να σημειώσουμε ότι στη Σαντορίνη πραγματοποιούνται κατασκευαστικά έργα από τη λήξη της τουριστικής περιόδου μέχρι και την έναρξή της. Η τουριστική περίοδος ξεκινά από μέσα Μαρτίου και λήγει περίπου στα μέσα Νοέμβρη, όπου και οι κατασκευαστικές εταιρείες ξεκινούν τα έργα για να προλάβουν μέσα σε λίγους μήνες να τα παραδώσουν. Σε αυτό λοιπόν το σχεδόν 5μηνο, η Σαντορίνη μετατρέπεται σε ένα απέραντο εργοτάξιο. Εμείς στην μελέτη που

πραγματοποιούμε θα λάβουμε υπόψη μας ότι η τουριστική περίοδος μετρά οκτώ (8) μήνες, δηλαδή Μάρτιο μέχρι και Οκτώβριο.

### 3.1.5. Ανταγωνιστές

Παρατηρείται πολύ έντονος ανταγωνισμός όσον αφορά την αγορά των ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων στη Σαντορίνη και αυτό κυρίως γιατί τα υπάρχοντα καταλύματα δεν μπορούν να καλύψουν τις ανάγκες της ζήτησης. Η διαρκής αύξηση του αριθμού τουριστών που επισκέπτονται κάθε χρόνο το νησί, σε σχέση με την διαρκώς αυξανόμενη ζήτηση για εποχικούς τουριστικούς υπαλλήλους, καθιστούν πολύ δύσκολη την εξεύρεση καταλυμάτων για να μείνει το εποχικό προσωπικό. Πολλές φορές, οι εποχικοί τουριστικοί υπάλληλοι «στοιβάζονται» σε πολύ μικρά δωμάτια ξενοδοχείων πληρώνοντας πολύ υψηλό οικονομικό τίμημα σε σχέση με το επίπεδο και την ποιότητα διαμονής τους. Παρολ'αυτά «βολεύονται» κατά κάποιο τρόπο με αυτή την πρακτική γιατί μπορεί το κατάλυμα να είναι πολύ κοντά στο χώρο εργασίας στον οποίο απασχολούνται.

### 3.1.6. Προμηθευτές

Στον τομέα της ανέγερσης συγκροτήματος διαμερισμάτων χρησιμοποιούνται διάφορες πρώτες ύλες, όπως είναι τα υλικά οικοδομής, τα οποία είναι ακατέργαστα. Χρησιμοποιούνται όμως και έπιπλα καθώς και λευκές συσκευές μιας και τα διαμερίσματα που προσφέρονται προς ενοικίαση απευθύνονται σε εποχικούς τουριστικούς υπαλλήλους, οι οποίοι επειδή νοικιάζουν τα διαμερίσματα για συγκεκριμένο χρονικό ορίζοντα, τα νοικιάζουν επιπλωμένα μιας και δεν συμφέρει οικονομικά να τα επιπλώσουν οι ίδιοι. Επομένως προμηθευτές είναι εταιρείες με υλικά οικοδομών, καθώς και εργοστάσια/εταιρείες επίπλων και λευκών συσκευών. Παράλληλα για τη λειτουργία ενός συγκροτήματος διαμερισμάτων είναι απαραίτητα το ηλεκτρικό ρεύμα και το νερό, άρα στους προμηθευτές συγκαταλέγονται οι εταιρείες κοινής ωφέλειας. Επίσης προμηθευτές είναι και οι εταιρείες που παρέχουν καθαριστικά προϊόντα, ώστε να εξασφαλίζεται η καθαριότητα των διαμερισμάτων και του περιβάλλοντα χώρου.

### 3.1.7. Συνεργάτες

Από την κατασκευή μέχρι και την τελική λειτουργία του συγκροτήματος ο επενδυτής απευθύνεται σε εξωτερικούς συνεργάτες, όπως είναι για παράδειγμα ο τοπικός πολιτικός

μηχανικός που θα αναλάβει το έργο και ο οποίος μπορεί να κατευθύνει για την αγορά πρώτων υλών ή αντίστοιχα και ο λογιστής ο οποίος θα αναλάβει την οικονομική διαχείριση του συγκροτήματος. Εξωτερικός συνεργάτης είναι και ο νομικός στον οποίο θα απευθυνθεί ο επενδυτής για όλα τα συμβόλαια και τη νομοθεσία όπου θα πρέπει να ακολουθηθεί. Επίσης, συνεργάτης είναι και η εταιρεία πληροφορικής (IT) η οποία θα δημιουργήσει και θα ανανεώνει την ιστοσελίδα που θα διαφημίζει το συγκρότημα των διαμερισμάτων. Συνοπτικά αναφέρουμε τους συνεργάτες:

- Τοπικός πολιτικός μηχανικός
- Νομική υπηρεσία
- Λογιστής
- Εταιρεία πληροφορικής

Όπως ήδη αναφέραμε, η κατασκευή και η υλοποίηση του έργου θα ανατεθεί σε τοπικό πολιτικό μηχανικό, ο οποίος θα συνεργαστεί και με ντόπιο εργολάβο, έτσι ώστε να αποφευχθεί η συνεργασία με πολιτικό μηχανικό ή εργολάβο από την Αττική, παρόλο που γνωρίζουμε καλύτερα την αγορά της Αττικής και αυτό γιατί με αυτό τον τρόπο θα συνεργαστούμε με ανθρώπους οι οποίοι γνωρίζουν την Σαντορίνη και τις οικιστικές ιδιαιτερότητες. Επίσης με αυτό τον τρόπο μειώνονται τα έξοδα, γιατί δεν θα χρειάζεται να καλύπτονται τα ακτοπλοϊκά ή αεροπορικά εισιτήριά τους για όσο διάστημα θα διαρκέσει η κατασκευή του συγκροτήματος. Άλλο ένα θετικό στοιχείο στην επιλογή ντόπιου πολιτικού μηχανικού και εργολάβου είναι ότι εκείνοι θα φροντίσουν να προμηθεύσουν ή τουλάχιστον θα γνωρίζουν από που θα προμηθευτούμε τα υλικά, τα έπιπλα, τις λευκές συσκευές κτλ που χρειάζεται το έργο από την ντόπια αγορά. Έτσι δεν θα χρειαστεί να υπολογιστεί και μεταφορικό κόστος όλων αυτών, ούτε θα χρειαστεί να εισέλθει ο επενδυτής σε διαδικασία σύγκρισης τιμών με την Αθήνα, μιας και το μεταφορικό κόστος θα είναι ήδη ενσωματωμένο στις τιμές όλων όσων θα χρησιμοποιηθούν. Είναι απαραίτητη και η βοήθεια νομικού, ο οποίος θα καθοδηγήσει τον επενδυτή για όλα τα νομικά ζητήματα, τα συμβόλαια και θα προφυλάξει από τυχόν παραβάσεις.

Επίσης, εταιρεία πληροφορικής θα πρέπει να δημιουργήσει μια μοντέρνα, εύχρηστη ιστοσελίδα στην οποία θα μπορούν να ανατρέχουν οι ενδιαφερόμενοι.

Τέλος λογιστής θα διαχειρίζεται όλα τα οικονομικά του συγκροτήματος, θα καταγράφει έξοδα και εισπράξεις ενοικίων.

### 3.1.8. Δίκτυα Διανομής

Οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις ενοικίασης διαμερισμάτων του κλάδου διαθέτουν ανεπτυγμένα δίκτυα διανομής που καλύπτουν όχι μόνο την Ελλάδα, αλλά και τους ενδιαφερόμενους εκτός συνόρων. Έτσι λοιπόν σαν δίκτυο διανομής θα χρησιμοποιηθεί το μεσιτικό γραφείο που θα αναλάβει να ενημερώνει τους ενδιαφερόμενους για την διαθεσιμότητα διαμερισμάτων. Επίσης και ο γραφίστας/φωτοτυπικό γραφείο που θα τυπώσει τα flyers για να μοιραστούν προς ενημέρωση του κοινού ανήκει στα δίκτυα διανομής. Τόσο το μεσιτικό γραφείο, όσο και τα flyer θα πρέπει να περιγράφουν όλα τα χαρακτηριστικά του συγκροτήματος και να αναφέρουν την τιμή ενοικίασης.

Στα κανάλια διανομής ανήκει και η ιστοσελίδα που θα έχει το συγκρότημα και το site αγγελιών που θα το διαφημίζει, καθώς οι ενδιαφερόμενοι θα μπορούν να ενημερώνονται μέσω διαδικτύου για τη διαθεσιμότητα. Διαφήμιση επίσης θα γίνει και από τοπικό τηλεοπτικό κανάλι για την προώθηση του συγκροτήματος. Όπως ήδη αναφέραμε προηγουμένως, είναι πολύ μεγάλη η ζήτηση σε ενοικιαζόμενα δωμάτια στη Σαντορίνη και λόγω της περιορισμένης δυνατότητας διαφοροποίησης του προϊόντος, ο τρόπος προώθησης έχει πολύ μεγάλη σημασία. Κυρίως γιατί υπάρχει ανταγωνισμός από καταλύματα που νοικιάζονται μέσω Airbnb.

### **3.2. Εμπόδια εισόδου νέων παραγωγών στην αγορά**

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, η ανάπτυξη τόσο του κατασκευαστικού, όσο και του ξενοδοχειακού κλάδου στην Ελλάδα προέρχονται κυρίως από επενδύσεις πολυεθνικών εταιριών, έπειτα από ύφεση και στασιμότητα στην αγορά για περίπου 9 χρόνια (δηλαδή από το 2009). Τα παραπάνω καταδεικνύουν πως τα εμπόδια εισόδου στην ελληνική αγορά είναι σημαντικά. Όντως, τα κόστη των επενδύσεων, όπως θα διαφανεί και από τη χρηματοοικονομική ανάλυση της επένδυσης που εξετάζεται σε αυτή τη μελέτη σκοπιμότητας, είναι πολύ μεγάλα, ενώ οι χρηματοοικονομικές, πολιτικές και λοιπές συνθήκες, όπως αυτές αναλύονται παρακάτω, δεν είναι πάντα ενθαρρυντικές. Εκτός από τα παραπάνω, οι πιο σημαντικοί ξενοδοχειακοί όμιλοι που έχουν επενδύσει στην Ελλάδα έχουν ήδη διευρύνει και ισχυροποιήσει την παρουσία τους, με αποτέλεσμα ο ανταγωνισμός να είναι οξύτατος τόσο σε επίπεδο κόστους, όσο και σε επίπεδο διαφοροποίησης των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών. Αναφορικά με τη διαφοροποίηση, σήμερα πλέον, λαμβάνοντας υπόψη και την άνθιση των κρατήσεων μέσω Airbnb, προσφέρονται πάρα πολλές εναλλακτικές μορφές διαμονής, με αποτέλεσμα να καθίσταται ως πολύ δύσκολο για μια νέα επιχείρηση να εισέλθει στον κλάδο με μια ιδέα που θα

είναι εμφανώς διαφοροποιημένη σε σχέση με τον ανταγωνισμό (ICAP, 2017)<sup>6</sup>. Παράλληλα θα πρέπει να αναφέρουμε ότι η προσφερόμενη γη στη Σαντορίνη είναι πολύ περιορισμένη και ακόμα και τα τμήματα εκείνα τα οποία είναι προς πώληση, έχουν πολύ υψηλό κόστος.

### 3.3. Οικονομίες κλίμακας στο αντικείμενο

Οι οικονομίες κλίμακας αναφέρονται στο χαμηλότερο κόστος ανά προσφερόμενη μονάδα που προκύπτει από την παραγωγή ή λειτουργία περισσότερων μονάδων (O'Sullivan & Sheffrin, 2003)<sup>7</sup>. Στη λογική αυτή κινούνται και σε κάποιο βαθμό τόσο οι κατασκευαστικές, όσο και οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις. Λαμβάνοντας πρώτα υπόψη την περίπτωση των κατασκευαστικών επιχειρήσεων, είναι γεγονός πως όσο περισσότερες σε ποσότητα πρώτες ύλες παραγγείλει μια κατασκευαστική εταιρία, τόσο μειωμένο θα είναι και το κόστος τους ανά μονάδα μέτρησης. Το ίδιο ισχύει και για την κατασκευή αλλά και τη λειτουργία μιας ξενοδοχειακής μονάδας, με τις μεγαλύτερες ξενοδοχειακές μονάδες να απολαμβάνουν χαμηλότερα κόστη για τις υπηρεσίες και τα προϊόντα που προμηθεύονται, λόγω του μεγαλύτερου όγκου παραγγελιών που τοποθετούν στους προμηθευτές τους. Επίσης, στην περίπτωση των ξενοδοχείων τα λειτουργικά κόστη επιμερίζονται στον αριθμό των δωματίων. Όπως είναι αυτονόητο, όσο περισσότερα είναι τα δωμάτια ενός ξενοδοχείου, τόσο χαμηλότερο είναι και το λειτουργικό κόστος ανά δωμάτιο. Κατά συνέπεια το ίδιο ισχύει και στην περίπτωση που εξετάζουμε, δηλαδή στα ενοικιαζόμενα δωμάτια του συγκροτήματος.

### 3.4. Εμπόδια εξόδου

Όπως συμβαίνει με τα εμπόδια εισόδου, υπάρχουν και εμπόδια εξόδου σε έναν κλάδο και κυρίως στον κατασκευαστικό και τον ξενοδοχειακό. Κατά κανόνα, όταν γίνεται μια επένδυση, το επενδυτικό σχήμα επενδύει κεφάλαια, είτε ίδια, είτε μέσω τραπεζικού δανεισμού. Για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, τουλάχιστον σε αυτό κατά το οποίο το επενδυτικό σχήμα περιμένει να κάνει τουλάχιστον απόσβεση των κεφαλαίων που δαπάνησε ή να αποπληρώσει

---

<sup>6</sup> ICAP (2017), «Κλαδική Μελέτη Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις 2017», διαθέσιμο στο <https://www.niriis.gr/%CF%83%CF%85%CE%BC%CE%B2%CE%BF%CF%85%CE%BB%CE%B5%CF%82/xenodoxeia-kladiki-meleti-2017/>, ανακτήθηκε στις 30/10/2018.

[https://el.wikipedia.org/wiki/Airbnb\(1\)](https://el.wikipedia.org/wiki/Airbnb(1))

<sup>7</sup> O'Sullivan, A., & Sheffrin, S. M. (2003), *Economics: Principles in Action*, Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall Publications.

πιθανά τραπεζικά δάνεια, το επενδυτικό σχήμα είναι δύσκολο και πολλές φορές αδύνατον να απεμπλακεί. Το εν λόγω εμπόδιο γίνεται ακόμη δυσκολότερο όταν η επένδυση δεν αποφέρει τα προβλεπόμενα έσοδα, με αποτέλεσμα ο χρόνος πιθανής απεμπλοκής να είναι ακόμη μεγαλύτερος (Thorp, 2010)<sup>8</sup>. Στην περίπτωση κατασκευής κατοικιών ή εταιρικών εγκαταστάσεων το κόστος και ο χρόνος απεμπλοκής μπορεί να είναι ακόμη μεγαλύτερα, αφού οι ιδιοκτήτες δεσμεύονται με συμβόλαια πώλησης ή ενοικίασης, ενώ δύσκολα θα βρεθεί αγοραστής ενός κτιρίου που βρίσκεται ακόμη σε καθεστώς αποπληρωμής οφειλών που αφορούν την ανοικοδόμησή του.

### **3.5. Ανάλυση της εγχώριας αγοράς – έρευνα αγοράς**

Η Σαντορίνη αποτελεί έναν από τους πιο δημοφιλείς τουριστικούς προορισμούς παγκοσμίως. Ενώ παραδοσιακά, όπως άλλωστε συμβαίνει και με τα περισσότερα νησιά του Αιγαίου, η Σαντορίνη είναι καλοκαιρινός τουριστικός προορισμός, τα τελευταία χρόνια επισκέπτονται τουρίστες από όλο τον κόσμο το νησί καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Είναι αξιοσημείωτο πως το 2017 περίπου 2 εκατομμύρια τουρίστες επισκέφθηκαν το νησί, οι μισοί εκ των οποίων με απευθείας πτήσεις τσάρτερ από το εξωτερικό. Το ποσοστό αυτό αντιστοιχεί περίπου σε 8% του συνολικού αριθμού τουριστών που επισκέφθηκαν ολόκληρη την Ελλάδα το 2017. Αξιοσημείωτο είναι επίσης πως το 2017 παρέμειναν ολόκληρο το χειμώνα ανοικτά 141 ξενοδοχεία, εν αντιθέσει με τα 35 ξενοδοχεία που λειτούργησαν όλο το έτος το 2013. Χάρη στην τουριστική ανάπτυξη του νησιού, η οποία δείχνει πλέον να μην έχει εποχικό χαρακτήρα, έχει αυξηθεί ο αριθμός των μόνιμων κατοίκων, οι οποίοι το 2017 ανέρχονταν σε 25.000. Όπως δηλώνει ο ίδιος ο δήμαρχος του νησιού, η κατά τα λοιπά ευχάριστη και θετική αυτή ανάπτυξη έχει επιφέρει και σημαντικά δομικά και κοινωνικά προβλήματα. Συγκεκριμένα, δεν υπάρχουν πλέον χώροι ικανοί να στεγάσουν τους μόνιμους κατοίκους, όπως επίσης και αρκετοί υπαίθριοι χώροι για την κατασκευή κοινωφελών έργων, όπως είναι τα σχολεία και οι παιδικές χαρές. Και αυτό γιατί, σύμφωνα και με σχετική έρευνα του Πανεπιστημίου Αιγαίου, το 11% περίπου της χέρσας έκτασης του νησιού έχει χτιστεί από ξενοδοχεία και εστιατόρια. Συγκεκριμένα, η έρευνα αναφέρει πως οι ξενοδοχειακές κλίνες που διατίθενται στη Σαντορίνη αντιστοιχούν σε αναλογία 1.000 κλίνες ανά m<sup>2</sup>, ενώ τα εστιατόρια, τα καφέ και τα μπαρ έχουν φτάσει στα 700 σε μια περιοχή μόλις 76km<sup>2</sup>. Ως συνέπεια των παραπάνω, η ζήτηση νερού έχει αυξηθεί στο νησί κατά 46%, με το δημοτικό συμβούλιο του νησιού να μην είναι σε θέση να ανταπεξέλθει σε μια τόσο

---

<sup>8</sup> Thorp, E. (2010), *Kelly Capital Growth Investment Criterion*, World Scientific Publications.



μεγάλη ζήτηση. Μάλιστα, δεν είναι λίγες οι φορές που προκαλούνται διακοπές ηλεκτροδότησης στο νησί, αφού η κατανάλωση, ειδικά τους μήνες αιχμής, είναι τεράστια για να καλυφθεί από το υπάρχον ηλεκτροδοτικό δίκτυο. Ως αποτέλεσμα της συνεχούς αυξανόμενης ζήτησης τα ενοίκια των δωματίων και των άλλων μορφών διαμονής είναι πολύ υψηλά, με αποτέλεσμα οι εργαζόμενοι στο νησί να μην μπορούν να ανταπεξέλθουν στα καθημερινά τους έξοδα (Εθνικός Κήρυξ, 2017)<sup>9</sup>. Σε επίπεδο τουρισμού, η Σαντορίνη παραμένει ένας τουριστικός προορισμός με τα υψηλότερα κόστη ανά την Ελλάδα, με τον τοπικό τουρισμό να τροφοδοτείται από τουρίστες κυρίως από το Ηνωμένο Βασίλειο και τη Γερμανία, ενώ το νησί δείχνει πλέον να έχει και ισχυρή απήχηση στην κινεζική αγορά (Πρώτο Θέμα, 2018)<sup>10</sup>. Η Σαντορίνη συγκαταλέγεται ανάμεσα στους δύο (2) πιο δημοφιλείς προορισμούς των κινέζων τουριστών και θεωρείται ένας από τους πιο μοντέρνους προορισμούς για την τέλεση γάμων στην παγκόσμια αγορά. Η αγορά της Σαντορίνης συντηρείται κατά ένα μεγάλο ποσοστό από τουρίστες που επισκέπτονται το νησί κάθε χρόνο για να τελέσουν το γάμο τους και να φωτογραφηθούν με φόντο το μοναδικό τοπίο του νησιού,

Τα τελευταία χρόνια, όπως ήδη αναφέρθηκε, παρατηρείται αύξηση των τουριστών κάθε χρόνο και κατά συνέπεια αυξάνονται και οι ανάγκες του νησιού για εργατικό δυναμικό.

### 3.6. Παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση

Η ζήτηση σε ενοικιαζόμενα διαμερίσματα επηρεάζεται τόσο θετικά όσο και αρνητικά από διάφορους παράγοντες. Παράγοντες που επηρεάζουν είναι οι εξής:

- το προφίλ των ενδιαφερομένων, η οικονομική τους κατάσταση, το είδος επαγγέλματος που ασκούν, η οικογενειακή τους κατάσταση
- υποκατάστατα προϊόντα όπως είναι τα δωμάτια ξενοδοχείων, επιπλωμένες κατοικίες, μοτέλ κτλ
- απόσταση του συγκροτήματος από τον τόπο εργασίας

---

<sup>9</sup> Εθνικός Κήρυξ (2017), «Ο Τουρισμός στη Σαντορίνη Δίχασε το Νησί, Γράφει η «Guardian»», διαθέσιμο στο <https://www.ekirikas.com/%CE%BF-%CF%84%CE%BF%CF%85%CF%81%CE%B9%CF%83%CE%BC%CF%8C%CF%82-%CF%83%CF%84%CE%B7-%CF%83%CE%B1%CE%BD%CF%84%CE%BF%CF%81%CE%AF%CE%BD%CE%B7-%CE%B4%CE%AF%CF%87%CE%B1%CF%83%CE%B5-%CF%84%CE%BF-%CE%BD%CE%B7/>, ανακτήθηκε στις 28/10/2018.

<sup>10</sup> Πρώτο Θέμα (2018), ««Βουλιάζουν» τα Ελληνικά Νησιά από Τουρίστες: 100% Πληρότητα σε Μύκονο, Σαντορίνη, Πάρο, Κρήτη και σε όλο το Ιόνιο», διαθέσιμο στο <https://www.protothema.gr/travelling/article/811750/vouliazoun-ta-ellinika-nisia-apo-touristes-100-plirotita-se-mukono-sadorini-paro-kriti-kai-se-olo-to-onio/>, ανακτήθηκε στις 29/10/2018.

- τοπική συγκοινωνία
- τουρισμός

Αναφορικά με το προφίλ των ενδιαφερομένων, δηλαδή των εποχικών υπαλλήλων στη Σαντορίνη, μας ενδιαφέρει ποια είναι η οικονομική τους κατάσταση ή και το είδος επαγγέλματος που ασκούν και αυτό γιατί με αυτό τον τρόπο γνωρίζουμε πόσο είναι το τίμημα που είναι διατεθειμένοι να καλύψουν μηνιαίως (ενοίκιο). Αυτό επηρεάζει και ηλικιακά μιας και όσο νεότερος είναι ο υπάλληλος, συνήθως τόσο μικρότερες είναι και οι απαιτήσεις του.

Επίσης μας απασχολεί η οικογενειακή κατάσταση γιατί υπάλληλος ο οποίος έχει οικογένεια (σύζυγο, παιδιά) ενδεχομένως να χρειάζεται έναν μεγαλύτερο χώρο σε περίπτωση που επιθυμεί να φιλοξενήσει κάποιο μέλος της οικογένειάς του, ως επισκέπτη, κατά τη διάρκεια της τουριστικής περιόδου.

Όσο πιο μεγάλη είναι η προσφορά υποκατάστατων τόσο θα μικραίνει και η ζήτηση για το προϊόν που εξετάζουμε.

Επίσης, όσο πιο μακριά από την τοποθεσία της εργασίας είναι το συγκρότημα, τόσο πιο μικρή θα είναι η ζήτηση για διαμέρισμα του συγκροτήματος. Όσο πιο κοντά τόσο το καλύτερο και αν και το δίκτυο συγκοινωνιών βολεύει τόσο καλύτερα, γιατί θα αυξάνεται η ζήτηση. Οπότε και η τοπική συγκοινωνία επηρεάζει στην απόφαση για τη λειτουργία του συγκροτήματος.

Να αναφέρουμε ότι και η αύξηση του τουρισμού επηρεάζει γιατί όσο αυξάνεται ο τουρισμός αυξάνονται οι θέσεις εργασίας στο νησί, άρα αυξάνεται και η ζήτηση σε ενοικιαζόμενα διαμερίσματα.

### **3.7. Ανάλυση του εξωτερικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος (PESTLE)**

#### **3.7.1. Πολιτικοί παράγοντες**

Σε εθνικό επίπεδο, η Ελλάδα έχει επιστρέψει σε μια σχετική πολιτική σταθερότητα, έπειτα από την αστάθεια και την αβεβαιότητα που ακολούθησαν την έναρξη της οικονομικής κρίσης το 2009. Σε αυτό έχει συντελέσει και η άμβλυση των σχέσεων της χώρας με τους ξένους δανειστές της, έπειτα και από την εφαρμογή των τριών πακέτων μέτρων λιτότητας που αναγκάστηκε να πραγματοποιήσει η Ελλάδα, προκειμένου να τύχει δανειακής βοήθειας από

τους ξένους εταίρους της (Euromonitor International, 2018a)<sup>11</sup>. Αναφορικά με τον τουρισμό, αποτελεί θέμα μείζονος πολιτικής μέριμνας, δεδομένου πως αποτελεί τον πιο σημαντικό μοχλό της ελληνικής οικονομίας (Euromonitor International, 2018b)<sup>12</sup>. Για το λόγο αυτό γίνονται σθεναρές προσπάθειες προώθησης του ελληνικού τουριστικού προϊόντος στο εξωτερικό. Στο ίδιο μήκος κύματος κινείται και ο Δήμος Σαντορίνης και το Υπουργείο Τουρισμού αναφορικά με την τουριστική προώθηση του νησιού, η οποία καθώς φαίνεται έχει αποδώσει καρπούς. Βέβαια, η Σαντορίνη εξακολουθεί σε πολιτικό επίπεδο να αντιμετωπίζει σημαντικά προβλήματα υποδομών, τα οποία και αναλύθηκαν νωρίτερα.

### 3.7.2. Οικονομικοί παράγοντες

Η μέτρια οικονομική ανάπτυξη, η οποία το 2017 έφτασε το ποσοστό 1.4%, μετά από πολλά διαδοχικά χρόνια ύφεσης, θα συνεχιστεί σταθερά και εντός του 2018, με την ανεργία να εξακολουθεί να μειώνεται και την ανάπτυξη των εξαγωγών να αγγίζει διψήφιο ποσοστό<sup>13</sup>. Σε επίπεδο τουρισμού, ο οποίος αντιστοιχεί σε περίπου 18% του Α.Ε.Π. της χώρας, η ανάπτυξη που αναλύθηκε νωρίτερα αναμένεται να συνεχιστεί, κυρίως και από τη στιγμή που αεροπορικές εταιρίες χαμηλού κόστους έχουν κάνει την εμφάνισή τους στην ελληνική αγορά<sup>14</sup>. Τα παραπάνω δεν ισχύουν μόνο για την Ελλάδα γενικότερα, αλλά και τη Σαντορίνη ειδικότερα.

### 3.7.3. Κοινωνικοί παράγοντες

Οι Έλληνες καταναλωτές έχουν γίνει ιδιαίτερα ευαίσθητοι σε θέματα τιμής, ειδικότερα από το 2009 και μετά, οπότε και τα εισοδήματά τους μειώθηκαν δραστικά. Αναφορικά με τα τουριστικά προϊόντα και κυρίως τις υπηρεσίες διαμονής, ιδιαίτερη άνθιση έχει παρατηρηθεί αναφορικά με τη ζήτηση ενοικίασης σπιτιών μέσω Airbnb, λόγω του συνδυασμού καλύτερης τιμής και ανέσεων που παραπέμπουν σε ολοκληρωμένο σπίτι και λιγότερο σε απλό δωμάτιο

---

<sup>11</sup> Euromonitor International (2018a), «Greece: Country Profile», διαθέσιμο στο [www.portal.euromonitor.com](http://www.portal.euromonitor.com), ανακτήθηκε στις 26/10/2018.

<sup>12</sup> Euromonitor International (2018b), «Travel and Tourism in Greece », διαθέσιμο στο [www.portal.euromonitor.com](http://www.portal.euromonitor.com), ανακτήθηκε στις 26/10/2018.

<sup>13</sup> Euromonitor International (2018a), «Greece: Country Profile», διαθέσιμο στο [www.portal.euromonitor.com](http://www.portal.euromonitor.com), ανακτήθηκε στις 26/10/2018.

<sup>14</sup> Euromonitor International (2018b), «Travel and Tourism in Greece », διαθέσιμο στο [www.portal.euromonitor.com](http://www.portal.euromonitor.com), ανακτήθηκε στις 26/10/2018.

ξενοδοχείου<sup>15</sup>. Στην περίπτωση της Σαντορίνης, όπου η πληρότητα αγγίζει το καλοκαίρι το 100%, όπως ειπώθηκε και νωρίτερα, η ζήτηση για υπηρεσίες διαμονής αφορά πρακτικά ο,τιδήποτε ενοικιάζεται. Σύμφωνα με την ανάλυση των προηγούμενων ενοτήτων, η τουριστική ανάπτυξη στη Σαντορίνη έχει επιφέρει μια κάποιας μορφής κοινωνική κρίση στο νησί, η οποία χαρακτηρίζεται κυρίως από σοβαρή έλλειψη υποδομών για τους μόνιμους κατοίκους.

#### 3.7.4. Τεχνολογικοί παράγοντες

Η ανάπτυξη της πληροφορικής τεχνολογίας αποτελεί αναμφισβήτητα την πιο σημαντική εξέλιξη στον κλάδο των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων. Όντως, οι περισσότεροι Έλληνες καταναλωτές είναι πλέον σε μεγάλο βαθμό εξοικειωμένοι στο να χρησιμοποιούν το διαδίκτυο για λόγους έρευνας αγοράς και κρατήσεων ξενοδοχείων και άλλων μορφών διαμονής. Την ίδια στιγμή, ολοένα και περισσότεροι ταξιδιωτικοί πράκτορες και μεσίτες δραστηριοποιούνται διαδικτυακά, προωθώντας ηλεκτρονικά τις υπηρεσίες τους και δίνοντας τη δυνατότητα διαδικτυακών κρατήσεων. Σε αυτό οφείλεται σε μεγάλο βαθμό και η ολοένα και αυξανόμενη προσέλκυση ξένων τουριστών στην Ελλάδα<sup>16</sup>.

#### 3.7.5. Νομοθετικοί παράγοντες

Σε όλα τα ανωτέρω έρχονται να προστεθούν και οι αλλαγές που συμβαίνουν στη νομοθεσία και αφορούν εργασιακά ζητήματα και εμπορικά θέματα, δημιουργώντας έτσι σύγχυση τόσο στον επιχειρηματικό όσο και στον καταναλωτικό κόσμο.

### **3.8. Ανάλυση του εσωτερικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος- Ανάλυση SWOT**

Στις υποενότητες που ακολουθούν αναλύονται τα πλεονεκτήματα, τα μειονεκτήματα, οι ευκαιρίες και οι απειλές για τον κατασκευαστικό και ξενοδοχειακό κλάδο της Ελλάδας γενικότερα και της Σαντορίνης ειδικότερα. Τα επιμέρους αυτά συστατικά της ανάλυσης SWOT που

---

<sup>15</sup> Euromonitor International (2018b), «Travel and Tourism in Greece », διαθέσιμο στο [www.portal.euromonitor.com](http://www.portal.euromonitor.com), ανακτήθηκε στις 26/10/2018.

<sup>16</sup> Euromonitor International (2018b), «Travel and Tourism in Greece », διαθέσιμο στο [www.portal.euromonitor.com](http://www.portal.euromonitor.com), ανακτήθηκε στις 26/10/2018.

ακολουθεί αναφέρονται σε σχέση με το βαθμό επιρροής τους στην οικονομοτεχνική και εμπορική σκοπιμότητα του προτεινόμενου έργου ανέγερσης ενός συγκροτήματος κατοικιών για τους εργαζόμενους στη Σαντορίνη.

#### 3.8.1. Πλεονεκτήματα

- Αυξανόμενη τουριστική ζήτηση στο νησί
- Πολύ ελκυστικός και ευρέως γνωστός τουριστικός προορισμός καθ' όλη τη διάρκεια του έτους
- Μοναδικό γεωφυσικό τοπίο (ηφαίστειο)
- Εξαιρετικά τοπικά προϊόντα όπως είναι ο μούστος, το κρασί, φάβα Σαντορίνης κτλ
- Η Σαντορίνη είναι ένα νησί με πολύ δυνατό brand name

#### 3.8.2. Μειονεκτήματα

- Τουριστικός κορεσμός στο νησί
- Δυσκολία εύρεσης χέρσας έκτασης προς κατασκευαστική εκμετάλλευση
- Έλλειψη γενικότερων υποδομών στο νησί που ολοένα μεγαλώνει λόγω της αύξησης των τουριστών
- Κυκλοφοριακό πρόβλημα
- Έλλειψη νερού/Κατασπατάληση φυσικών πόρων

#### 3.8.3. Ευκαιρίες

- Τουριστικά καταλύματα πολύ ακριβά και ακατάλληλα για μόνιμη διαμονή
- Αυξημένη τουριστική κίνηση, άρα και αναμενόμενη περαιτέρω αύξηση των θέσεων εργασίας
- Διαρκής ανάπτυξη τεχνολογιών πληροφορικής που προσφέρουν διαρκώς νέες ευκαιρίες επένδυσης, αλλά και προώθησης

#### 3.8.4. Απειλές

- Ισχυρός ανταγωνισμός σε επίπεδο καταλυμάτων

- Δύσκολη εύρεση έκτασης προς εκμετάλλευση θα σημαίνει υψηλό κόστος κτήσης μιας τέτοιας έκτασης
- Μειωμένο εισόδημα εργαζόμενων και πολιτών γενικότερα

### 3.9. Στρατηγική

Σύμφωνα με τον Michael Porter, η «στρατηγική είναι η τοποθέτηση της επιχείρησης στο περιβάλλον της». Η στρατηγική πιο αναλυτικά περιλαμβάνει τον ορισμό της κατεύθυνσης και του εύρους των δραστηριοτήτων που μπορεί και θέλει να ακολουθήσει η επιχείρηση με απώτερο σκοπό να εντοπίσει τα πλεονεκτήματά της και να τα μετατρέψει σε ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, που θα την διαφοροποιήσουν από τον ανταγωνισμό και θα δημιουργήσουν αξία για τον καταναλωτή. Για την αποτελεσματική χάραξη στρατηγικής η επιχείρηση πρέπει σε αρχική φάση να αναγνωρίσει το ευρύτερο εξωτερικό περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται και το οποίο δέχεται τις επιρροές πολιτικών, κοινωνικών, οικονομικών, τεχνολογικών, νομικών, περιβαλλοντικών και άλλων παραγόντων. Στη συνέχεια είναι πολύ σημαντικό να οριστεί το άμεσο περιβάλλον που επηρεάζει την επιχείρηση και περιλαμβάνει τον συγκεκριμένο κλάδο. Μέσα στον κλάδο πρέπει να γίνει κατανοητή η φύση και η ένταση του ανταγωνισμού, η διαπραγματευτική δύναμη των καταναλωτών και των προμηθευτών καθώς και η δυνατότητα επιρροής άλλων ενδιαφερόμενων/εμπλεκόμενων. Μέσα από αυτή τη διαδικασία γίνονται κατανοητές οι ευκαιρίες τις οποίες μπορεί να εκμεταλλευτεί προς όφελός της η επιχείρηση καθώς και οι απειλές τις οποίες πρέπει να λάβει υπόψη και να προστατευθεί.

Μετά από την αναγνώριση του εξωτερικού περιβάλλοντος η εταιρία πρέπει να ενδοσκοπήσει στις δυνάμεις και αδυναμίες που προκύπτουν από τους πόρους της, την οργανωτική δομή της, την τεχνολογική υπεροχή της και από άλλους παράγοντες και να αναγνωρίσει ποιες είναι οι δυνατότητές της και το εύρος δραστηριοτήτων στο οποίο μπορεί να επιδοθεί.

Τελικά ένας από τους πιο ολοκληρωμένους ορισμούς της στρατηγικής είναι ο εξής:

«Στρατηγική είναι η κατεύθυνση και ο σκοπός ενός οργανισμού σε μια μακροχρόνια βάση, που φέρει πλεονέκτημα στον οργανισμό μέσω της διαμόρφωσης των πόρων σε ένα πολυτάραχο περιβάλλον, έχοντας ως σκοπό την επίτευξη της ικανοποίησης των αναγκών της αγοράς και των προσδοκιών των stakeholders.» (2002 - οι Johnson και Scholes).

Μετά την ανίχνευση του εξωτερικού και εσωτερικού περιβάλλοντος η εταιρία προχωράει στη

διαμόρφωση της μακροπρόθεσμής στρατηγικής της, ορίζοντας την αποστολή της, στόχους και σκοπούς, αλλά και πολιτικές μέσα από τις οποίες η μέση και κατώτερη διαρθρωτική δομή της εταιρίας θα εφαρμόσει την στρατηγική που έχει διαμορφωθεί από την ανώτερη διοίκηση. Στη συνέχεια δημιουργούνται προγράμματα και διαδικασίες και συντάσσονται προϋπολογισμοί για να γίνει η υλοποίηση της στρατηγικής. Ο κύκλος κλείνει με ένα από τα σημαντικότερα κομμάτια που είναι η αξιολόγηση της στρατηγικής και ανατροφοδότηση όλης της διαδικασίας με εμπειρίες και lessons learned, ώστε να διορθωθούν και να αναπροσαρμοστούν ατέλειες, αλλά και να διασφαλιστεί το *διατηρήσιμο* ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Η στρατηγική της εταιρίας εκτείνεται σε τρία επίπεδα:

- **Επιχειρησιακή Στρατηγική**, η οποία απαντά στα ερωτήματα σε ποιον/ποιους κλάδους θα δραστηριοποιηθεί η εταιρία και με ποιον τρόπο. Ανάλογα με την ανάλυση του εσωτερικού/εξωτερικού περιβάλλοντος που έχει προηγηθεί η εταιρία μπορεί να επιλέξει μία από τις εξής στρατηγικές
  - Στρατηγικές ανάπτυξης
  - Στρατηγικές σταθερότητας
  - Στρατηγικές αναστροφής
- **Επιχειρηματική στρατηγική**, η οποία απαντάται σε όλες τις επιχειρήσεις ανεξαρτήτως μεγέθους και καθορίζει τον τρόπο με τον οποίο ανταγωνιζόμαστε στην αγορά, δηλαδή ποια είναι το σημείο υπεροχής μας και το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Οι βασικοί τρόποι με τους οποίους ανταγωνίζεται μια επιχείρηση στην αγορά είναι οι εξής:
  - Ηγεσία κόστους
  - Διαφοροποίηση
  - Εστίαση με ηγεσία κόστους
  - Εστίαση με διαφοροποίηση
- **Λειτουργική στρατηγική**, η οποία σχεδιάζει τις επί μέρους λειτουργίες της εταιρίας σε επίπεδο marketing, διοίκηση ανθρωπίνου δυναμικού, χρηματοοικονομική πολιτική κλπ.

Ο κλάδος των ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων στη Σαντορίνη παρουσιάζει αυξανόμενη ζήτηση, γεγονός που ενισχύεται και από διάφορους παράγοντες όπως:

  - η αύξηση του τουρισμού τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα
  - η αύξηση των θέσεων εργασίας στ ο νησί

Επιλέγουμε ως αποστολή μας την εξής:

*«Έχουμε ως σκοπό την κατασκευή ενός συγκροτήματος διαμερισμάτων εξυπηρετώντας με αυτό τον τρόπο εποχιακούς τουριστικούς υπαλλήλους, εκμεταλλευόμενοι με αυτό τον τρόπο χερσαία έκταση»*

Η στρατηγική που προτείνεται να ακολουθήσουμε είναι η ακόλουθη:

➤ **Επιχειρησιακή στρατηγική**

Η εταιρία ως νεοεισερχόμενη στο χώρο, θα ακολουθήσει στρατηγική ανάπτυξης και διείσδυσης στην αγορά, δεδομένου ότι αναπτύσσει μια νέα δραστηριότητα και επιχειρεί να αποκτήσει ένα μερίδιο της αγοράς.

Ο στόχος της εταιρίας είναι να δραστηριοποιηθεί στην ευρύτερη περιοχή της Σαντορίνης λαμβάνοντας υπόψη τα χαρακτηριστικά του κλάδου και τη δυναμικότητα του συγκροτήματος σκοπός είναι να εξασφαλιστεί ένα ποσοστό που εξασφαλίζει τη βιωσιμότητα της εταιρίας. Ουσιαστικά δημιουργείται μία νέα αγορά, μιας και στη Σαντορίνη δεν υπάρχουν συγκροτήματα, όπως αυτό που εξετάζεται σε αυτή την εργασία, που είναι μια πιο μοντέρνα έκδοση των εργατικών κατοικιών.

➤ **Επιχειρηματική στρατηγική**

Η επιχειρηματική στρατηγική που θα επιλέξει η εταιρία θα είναι στρατηγική διαφοροποίησης. Στη συγκεκριμένη αγορά μια στρατηγική κόστους είναι αρκετά δύσκολη για τους ακόλουθους λόγους:

- Τα περιθώρια κέρδους δεν είναι πολύ υψηλά, μειώνοντας τα περιθώρια συμπίεσης των τιμών
- Ως νεοεισερχόμενη εταιρία θα έχει αυξημένες δαπάνες προκειμένου να κατακτήσει ένα ποσοστό της ήδη υπάρχουσας αγοράς
- Η αγορά είναι σε πολλές περιπτώσεις ρυθμισμένη, δηλαδή οι τιμές ενοικίασης είναι ορισμένες.
- Σε μεγάλη μερίδα των πελατών σκοπός είναι η διαφοροποίηση στην τιμή.

➤ **Λειτουργική Στρατηγική:**

Η λειτουργική στρατηγική της εταιρίας σε επίπεδο παραγωγής θα κινηθεί σε δύο άξονες:

- Δημιουργία σύγχρονης μονάδας ώστε να μειωθούν τα λειτουργικά κόστη παραγωγής και να είναι δυνατόν να καλυφθεί η αυξανόμενη ζήτηση εντός των επόμενων ετών.



- Τα δίκτυα διανομής που θα επιλέξει η εταιρία θα είναι τα εξής:
  - Θα υπάρχει δυνατότητα ενημέρωσης και περιγραφής των δυνατοτήτων του συγκροτήματος μέσω του site της εταιρίας, όπου ο ενδιαφερόμενος ενοικιαστής θα μπορεί να ανατρέχει και να βρίσκει πληροφορίες.
  - Επίσης θα υπάρχει ενημέρωση των ενδιαφερόμενων ενοικιαστών μέσω μεσιτικού γραφείου.
- Η εταιρία θα επιλέξει τα εξής κανάλια διαφήμισης:
  - Διαφημιστικά σποτ στην τηλεόραση, σε τοπικό κανάλι, στην αρχή της λειτουργίας της επιχείρησης, ώστε το συγκρότημα να γίνει ευρύτερα γνωστό. Στη συνέχεια θα μειωθεί το συγκεκριμένο δίκτυο διαφήμισης.
  - Διαφημίσεις στο internet σε επιλεγμένες ιστοσελίδες.

### 3.9.1. Τμηματοποίηση, στοχοθέτηση και τοποθέτηση (segmentation-targeting-positioning)

Η τμηματοποίηση, η στοχοθέτηση και η τοποθέτηση αποτελούν μαζί με το μείγμα μάρκετινγκ (η ανάλυση του οποίου ακολουθεί σε επόμενη ενότητα) τα βασικά συστατικά της στρατηγικής μάρκετινγκ ενός οργανισμού, δηλαδή της στρατηγικής με την οποία σχεδιάζει και οργανώνει την επιχειρηματικότητά του, ώστε να ανταγωνιστεί στην αγορά δραστηριοποίησής του. Πιο συγκεκριμένα, η τμηματοποίηση αναφέρεται στο διαχωρισμό μιας αγοράς και συγκεκριμένα των καταναλωτών της σε επιμέρους ομάδες, λαμβάνοντας υπόψη κοινά χαρακτηριστικά των καταναλωτών αυτών, δημογραφικά και άλλα (Jones & Tadajewski, 2016)<sup>17</sup>. Στη συνέχεια πραγματοποιείται η στοχοθέτηση. Στο στάδιο αυτό ένας οργανισμός επιλέγει τα τμήματα εκείνα της αγοράς τα οποία επιθυμεί να στοχεύσει με τα προϊόντα, τις υπηρεσίες και τις στρατηγικές του, λαμβάνοντας υπόψη τα χαρακτηριστικά τους και το κατά πόσο αυτά είναι εφάμιλλα με όσα έχει να προσφέρει ο οργανισμός (Kotler & Keller, 2006)<sup>18</sup>. Τέλος, ένας οργανισμός αποφασίζει και τη στρατηγική του τοποθέτηση, το πώς δηλαδή θα τοποθετηθεί

---

<sup>17</sup> Jones, G. D. B., & Tadajewski, M. (2016), *The Routledge Companion to Marketing History*, Oxon: Routledge Publications.

<sup>18</sup> Kotler, P., & Keller, K. L. (2006), *Marketing Management*, 12<sup>th</sup> Edition, Pearson - Prentice Hall Publications.

στρατηγικά στην αγορά, προκειμένου να προσελκύσει με επιτυχία τα τμήματα εκείνα της αγοράς που έχει αποφασίσει να στοχεύσει (Ries & Trout, 2000)<sup>19</sup>.

Λαμβάνοντας πρώτα την περίπτωση της τμηματοποίησης, όπως αναλύθηκε και νωρίτερα, τόσο οι τουρίστες, όσο και οι μόνιμοι κάτοικοι της Σαντορίνης αναφέρονται σε ανθρώπους όλων των ηλικιών και των κοινωνικών στρωμάτων. Υπάρχουν επισκέπτες του νησιού που μπορεί να είναι περισσότερο ευαίσθητοι σε θέματα τιμής, ενώ άλλοι προέρχονται από ανώτερα κοινωνικά στρώματα και είναι σε θέση να δαπανήσουν μεγαλύτερη ποσά, προκειμένου να εξασφαλίσουν μεγαλύτερη άνεση και πολυτέλεια διαμονής. Το συγκρότημα το οποίο θα κατασκευάσουμε απευθύνεται σε εποχικούς τουριστικούς υπαλλήλους, οι οποίοι διαμένουν στο νησί από την αρχή έως και τη λήξη της τουριστικής περιόδου. Απευθυνόμαστε λοιπόν σε εργαζόμενους στο χώρο της εστίασης, σε εργαζόμενους σε ξενοδοχειακές μονάδες ή τουριστικά πρακτορεία, σε τουριστικά μαγαζιά, σε οινοποιία κτλ. Ορίζουμε σαν τουριστική περίοδο, στην υπό εξέταση μελέτη σκοπιμότητας, τους οκτώ (8) μήνες Μάρτιο έως και Οκτώβριο. Στο θέμα της τμηματοποίησης δεν μας απασχολεί το φύλο ή η ηλικία των ενοικιαστών.

Όσον αφορά τη στοχοθέτηση, εξ ορισμού το προτεινόμενο συγκρότημα κατοικιών προς ανέγερση θα στοχεύσει τους εργαζόμενους σε επιχειρήσεις του νησιού. Κυρίως, θα στοχευθούν οι εργαζόμενοι εκείνοι που εργάζονται στο νησί καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, χωρίς όμως να αποκλείονται και όσοι επιθυμούν να ενοικιάσουν έναν χώρο διαμονής για 6 – 8 μήνες, όσο δηλαδή διαρκεί παραδοσιακά η τουριστική σεζόν αιχμής στη Σαντορίνη, αλλά και οι τουρίστες εκείνοι που επιθυμούν να πληρώσουν το ελάχιστο μηνιαίο ενοίκιο για μια εναλλακτική μορφή συμφέρουσας οικονομικά τουριστικής διαμονής, ακόμη και αν δεν σκοπεύουν να διαμείνουν στο διαμέρισμα για έναν ολόκληρο μήνα (αυτό θα είναι εφικτό εάν κάποιο διαμέρισμα θα παραμένει ελεύθερο και δεν θα έχει νοικιαστεί από κάποιον εργαζόμενο. Κατά κανόνα, τα τμήματα-στόχοι θα περιλαμβάνουν εργαζόμενους που επιθυμούν να κατοικήσουν στο νησί και στις προτιμήσεις στόχευσης θα ενταχθούν τόσο και τα ζευγάρια, όσο και οι μεμονωμένοι εργαζόμενοι, οι οποίοι επιθυμούν και έχουν την οικονομική δυνατότητα να διαμείνουν σε ένα πιο πλήρες σπίτι/ενοικιαζόμενο δωμάτιο.

Όσον αφορά τη στρατηγική τοποθέτησης, το συγκρότημα του οποίου η ανέγερση εξετάζεται σε αυτήν τη μελέτη σκοπιμότητας θα τοποθετηθεί ως ένα συγκρότημα το οποίο προσφέρει όντως κάτι διαφορετικό, δηλαδή τη δυνατότητα διαμονής σε ένα διαμέρισμα, κάτι που φαντάζει ασυνήθιστο για την περίπτωση ενός νησιού και ειδικά της Σαντορίνης. Με

---

<sup>19</sup> Ries, A., & Trout, J. (2000), *Positioning: The Battle for Your Mind*, 20th Anniversary Edition, McGraw-Hill Publications.

ιδιαίτερη έμφαση θα προωθηθεί το ότι τα διαμερίσματα του προτεινόμενου συγκροτήματος διατίθενται σε πολύ ευνοϊκές τιμές για τα δεδομένα του νησιού, με αποτέλεσμα να το καθιστά ως ελκυστικό ακόμη και για τους τουρίστες εκείνους που επιθυμούν να πληρώσουν το ελάχιστο μηνιαίο ενοίκιο, ακόμη και αν δεν σκοπεύουν να διαμείνουν στο διαμέρισμα για έναν ολόκληρο μήνα.

Το συγκρότημα που κατασκευάζουμε δεν θα έχει κάποιο εμπορικό σήμα που θα το κάνει να ξεχωρίζει και να διαφοροποιείται, παρ'όλα αυτά θα είναι ένα μοντέρνο συγκρότημα που θα εξασφαλίζει ευχάριστη και άνετη διαμονή. Για λόγους ευκολίας θα ονομάζεται συγκρότημα «Απόλλων».

### 3.9.2. Μείγμα Μάρκετινγκ

Όπως αναφέρθηκε και νωρίτερα, και όπως θα περιγραφεί διεξοδικά και τεχνικά με λεπτομέρειες στις ενότητες που ακολουθούν, το προϊόν που θα προσφερθεί στα πλαίσια του προτεινόμενου έργου είναι ένα συγκρότημα κατοικιών και κατά βάση ένα συγκρότημα το οποίο θα αποτελείται από δύο (2) τριώροφα κτίσματα, τα οποία θα ανοικοδομηθούν σε ένα οικόπεδο 4,000 τ.μ.. Καθένα από αυτά τα κτίσματα θα αποτελείται από τρεις (3) ορόφους και κάθε όροφος θα έχει επτά (7) διαμερίσματα.

Δηλαδή κάθε τριώροφο θα έχει συνολικά εικοσιένα (21) διαμερίσματα, οπότε και το συγκρότημα θα έχει συνολικά σαρανταδύο (42) διαμερίσματα.

Λόγω των σχετικών κανονισμών αισθητικής και δόμησης του νησιού, το συγκρότημα θα είναι έτσι βαμμένο και διαμορφωμένο, ώστε να παραπέμπει στο παραδοσιακό στυλ κτισμάτων των Κυκλάδων, με το λευκό και μπλε χρώμα, αλλά και τα υλικά πέτρας να βρίσκονται στο επίκεντρο.

Όσον αφορά τη στρατηγική τιμολόγησης, θα ακολουθήσουμε αρχικά τη στρατηγική penetration pricing. Σύμφωνα με τη στρατηγική αυτή, οι τιμές για ένα προϊόν τίθενται αρχικά σε χαμηλά επίπεδα, ώστε να δημιουργηθεί αρκετή ζήτηση στην αγορά και ειδικά όταν το προϊόν ή υπηρεσία αποτελούν κάτι νέο για την αγορά (Monroe, 2004)<sup>20</sup>. Στα παραπάνω πλαίσια, και προκειμένου να δοθεί οικονομικό κίνητρο στους εργαζόμενους να προτιμήσουν την ενοικίαση ενός διαμερίσματος στο συγκρότημα συγκριτικά με την ενοικίαση ενός δωματίου ή κάποιας άλλης εναλλακτικής, το μηνιαίο ενοίκιο θα οριστεί ως εξής:

---

<sup>20</sup> Monroe, K. B. (2004), *The Pricing Strategy Audit*, Cambridge Strategy Publications

- Σενάριο πρώτο: κάθε δωμάτιο θα έχει συνολικό εμβαδό 30τ.μ. με δικό του μπάνιο και θα φιλοξενεί ένα (1) άτομο. Σε αυτή την περίπτωση το ενοίκιο θα διαμορφωθεί στα 480 ευρώ.
- Σενάριο δεύτερο: κάθε δωμάτιο θα έχει συνολικό εμβαδό 25τ.μ., θα φιλοξενεί ένα άτομο και θα υπάρχει κοινόχρηστο μπάνιο ανά όροφο. Σε αυτή την περίπτωση το ενοίκιο θα διαμορφωθεί στα 350 ευρώ.
- Σενάριο τρίτο: κάθε δωμάτιο θα έχει συνολικό εμβαδόν 45 τ.μ. , δικό του μπάνιο και θα φιλοξενεί δύο άτομα. Σε αυτή την περίπτωση το ενοίκιο θα διαμορφωθεί στα 530 ευρώ και για τους δύο.
- Σενάριο τέταρτο: κάθε δωμάτιο θα έχει συνολικό εμβαδό 40 τ.μ. , φιλοξενεί δύο (2) άτομα και θα έχει κοινόχρηστο μπάνιο ανά όροφο. Σε αυτή την περίπτωση το ενοίκιο διαμορφώνεται στα 500 ευρώ και για τους δύο.

Θα υλοποιήσουμε το πρώτο και το τρίτο σενάριο, δηλαδή:

- Σενάριο πρώτο: κάθε δωμάτιο θα έχει συνολικό εμβαδό 30τ.μ. με δικό του μπάνιο και θα φιλοξενεί ένα (1) άτομο. Σε αυτή την περίπτωση το ενοίκιο θα διαμορφωθεί στα 480 ευρώ.
- Σενάριο τρίτο: κάθε δωμάτιο θα έχει συνολικό εμβαδόν 45 τ.μ. , δικό του μπάνιο και θα φιλοξενεί δύο άτομα. Σε αυτή την περίπτωση το ενοίκιο θα διαμορφωθεί στα 530 ευρώ και για τους δύο που θα διαμένουν στο διαμέρισμα.

Αυτό σημαίνει ότι το συγκρότημα Απόλλων θα αποτελείται από 21 διαμερίσματα των 30τ.μ. και 21 διαμερίσματα των 45 τ.μ.

#### ➤ Προεπενδυτικές Μελέτες

Θα δαπανήσουμε 15.000€ για προεπενδυτικές μελέτες. Το συγκρότημά μας θα στεγαστεί σε ένα οικόπεδο συνολικής επιφάνειας τεσσάρων (4) στρεμμάτων στην περιοχή Περίσσα, που βρίσκεται στο νοτιανατολικό άκρο της Σαντορίνης και απέχει που απέχει μόλις 13 χιλιόμετρα από τα Φηρά.

#### ➤ Τιμή Διαμερίσματος

Για να προσδιοριστεί η τιμή του προϊόντος πρέπει να ληφθούν υπόψη οι ακόλουθοι παράγοντες:

- Τα λειτουργικά και άλλα κόστη του συγκροτήματος
- Το επιθυμητό αλλά και το εφικτό περιθώριο κέρδους του ιδιοκτήτη του συγκροτήματος

- Η τιμολογιακή πολιτική των ανταγωνιστών
- Η εποχικότητα ή μη της τιμής
- Εκπτώσεις και προσφορές ως προωθητικές ενέργειες

Δεδομένου του πολύ μεγάλου ανταγωνισμού της αγοράς αλλά και του γεγονότος ότι προωθούμε το προϊόν ως μια απλή κατοικία επιπλωμένη για εποχιακούς υπαλλήλους, επιλέγεται τιμολογιακή πολιτική με βάση τον ανταγωνισμό. Ο σκοπός της εταιρίας είναι ο εξής:

- Να διατηρεί σταθερές τιμές καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου
- Να καλύπτει τις λειτουργικές και άλλες ανάγκες
- Να έχει ένα σταθερό περιθώριο κέρδους, το οποίο να είναι δυνατόν να αυξηθεί από την βελτίωση των διαδικασιών παραγωγής και των λειτουργιών της εταιρίας και όχι τόσο πολύ από την τιμολογιακή πολιτική
- Να κυμαίνεται σε χαμηλότερα επίπεδα από τον ανταγωνισμό
- Τα επόμενα έτη λειτουργίας ενδέχεται να παρέχει εκπτώσεις, αλλά αυτό δεν είναι κάτι το οποίο θα εξετάσουμε σε αυτή την εργασία

Όπως αναφέραμε, θα έχουμε δύο ειδών διαμερίσματα. Εικοσιένα (21) διαμερίσματα των 30τ.μ. και εικοσιένα (21) διαμερίσματα των 45τ.μ. Η τιμή τους ορίζεται ως εξής: 480€ το μήνα για τα διαμερίσματα των 30τ.μ. και 530€ το μήνα για τα διαμερίσματα των 45τ.μ. Παραθέτουμε ανάλογο πίνακα με τις τιμές των διαμερισμάτων:

**Πίνακας 1:Τιμή Διαμερισμάτων**

Εμβαδόν διαμερίσματος	Τιμή/Μήνα
30τμ	480 €
45τμ	530 €

Δεν θα κάνουμε κάποια έκπτωση και για τα πρώτα χρόνια λειτουργίας του συγκροτήματος, οι τιμές θα παραμένουν σταθερές, όπως απεικονίζεται παρακάτω:

**Πίνακας 2:Τιμές Διαμερισμάτων 30 τ.μ. Ετησίως**

Τιμή/έτος	Έκπτωση (%)	Ποσό έκπτωσης (€)	Τελική Τιμή/Μήνα (€)
2019	0%	0%	480 €

<b>2020</b>	0%	0%	480 €
<b>2021</b>	0%	0%	480 €
<b>2022</b>	0%	0%	480 €
<b>2023</b>	0%	0%	480 €

**Πίνακας 3: Τιμές Διαμερισμάτων 45 τ.μ. Ετησίως**

<b>Τιμή/έτος</b>	<b>Έκπτωση (%)</b>	<b>Ποσό έκπτωσης (€)</b>	<b>Τελική Τιμή/Μήνα (€)</b>
<b>2019</b>	0%	0%	530 €
<b>2020</b>	0%	0%	530 €
<b>2021</b>	0%	0%	530 €
<b>2022</b>	0%	0%	530 €
<b>2023</b>	0%	0%	530 €

Για την ενοικίαση ενός διαμερίσματος του συγκροτήματος οι ενδιαφερόμενοι θα μπορούν να πραγματοποιήσουν διαδικτυακή κράτηση μέσω της ιστοσελίδας που θα δημιουργηθεί ή μέσω κάποιου διαδικτυακού τουριστικού πρακτορείου ή μεσιτικού γραφείου. Τα παραπάνω θα αποτελέσουν και τα κύρια κανάλια μέσα από τα οποία οι θα προωθήσουμε και θα διαφημίσουμε το συγκρότημα στους υποψηφίους ενοικιαστές. Παράλληλα, θα δημιουργηθούν και σχετικές σελίδες για το συγκρότημα στα πιο ευρέως χρησιμοποιούμενα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (Facebook, Twitter, Instagram), ενώ θα διανέμονται και διαφημιστικά flyers τόσο στο λιμάνι, όσο και στο αεροδρόμιο του νησιού.

Όπως ήδη αναφέραμε, ορίζουμε ως τουριστική περίοδο οκτώ (8) μήνες, Μάρτιος-Οκτώβριο.

Η μελέτη για την επένδυση ξεκινά το έτος 2017 και ολοκληρώνεται το 2018. Για την προεπενδυτική μελέτη θα δαπανήσουμε 15.000€, ώστε να γίνει ένας αρχικός σχεδιασμός του συγκροτήματος, όπως ήδη αναφέραμε.

Το συγκρότημα ξεκινά τη λειτουργία του το 2019 και διαθέτει προς ενοικίαση 42 διαμερίσματα, 21 διαμερίσματα των 30τ.μ. και 21 διαμερίσματα των 45τ.μ.. Υποθέτουμε ότι το πρώτο έτος λειτουργίας, δηλαδή το 2019, νοικιάζεται το 50% των διαμερισμάτων. Το δεύτερο έτος λειτουργίας θα νοικιάζεται το 75% των διαμερισμάτων και από το τρίτο έτος λειτουργίας και μετά, αφού πλέον οι ενδιαφερόμενοι ενοικιαστές θα έχουν μάθει για τις υπηρεσίες τις οποίες προσφέρει το συγκρότημα και δεδομένης της αυξημένης ζήτησης, θα νοικιάζεται πλέον το 100% του συγκροτήματος.

### 3.9.2.1 Προώθηση του Συγκροτήματος διαμερισμάτων

Οι πελάτες τοποθετούνται στο επίκεντρο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της εταιρείας, η οποία εφαρμόζει πελατοκεντρική προσέγγιση. Αυτό προϋποθέτει την δημιουργία ουσιαστικών συνεργασιών που προσφέρουν σταθερή αξία και κερδοφόρα ανάπτυξη στην επιχείρηση και τους πελάτες σε όλα τα βασικά κανάλια διανομής.

Επίσης η εταιρία είναι νεοεισερχόμενη στον κλάδο και επιθυμεί να αποκτήσει ένα μερίδιο αγοράς κερδίζοντας το από τους ανταγωνιστές και ένα μερίδιο από την αναμενόμενη αύξηση της αγοράς.

Με βάση τους δύο αυτούς άξονες η εταιρία πρέπει κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας να δώσει ιδιαίτερη έμφαση στην προώθηση του προϊόντος να δημιουργήσει στρατηγικές συνεργασίες με τα βασικά κανάλια διανομής και να επιχειρήσει να κερδίσει την αναγνώριση της μάρκας της (brand awareness).

Για να τα επιτύχει όλα αυτά θα επικεντρώσει στις εξής προωθητικές ενέργειες:

#### 3.9.2.1.1 Διαφήμιση

Η διαφήμιση είναι πολύ σημαντικό κανάλι προώθησης της εταιρείας, ώστε να καταφέρει να γίνει γνωστή στο ευρύ κοινό και να κερδίσει το επιθυμητό μερίδιο αγοράς. Η διαφήμιση απευθύνεται κυρίως στους ενοικιαστές, οι οποίοι τελικά θα προσδώσουν στην εταιρία το επιθυμητό μερίδιο αγοράς, μέσω των καναλιών διανομής που έχει επιλέξει η εταιρία. Οι τρόποι διαφήμισης που επιλέγει η εταιρία είναι οι ακόλουθοι:

**Διαφημιστικά Σποτ:** Θα δημιουργηθούν διαφημιστικά σποτ τα οποία θα προβληθούν σε τοπικό τηλεοπτικό κανάλι της Σαντορίνης. Τα διαφημιστικά σποτ θα είναι έντονα το πρώτο έτος λειτουργίας της επιχείρησης και λιγότερα στη συνέχεια. Οι διαφημίσεις στην τηλεόραση θα παρουσιάζουν τα σημεία διαφοροποίησης που έχει επιλέξει η εταιρία.

**Διαφήμιση σε site στο internet:** Θα επιλεγθούν site με μεγάλη επισκεψιμότητα που σχετίζονται με ενοικιάσεις διαμερισμάτων.

**Newsletters:** Θα αποστέλλονται e-mail σε εγγεγραμμένους χρήστες, αλλά και σε χρήστες τα στοιχεία των οποίων θα αντλούνται από διάφορες πηγές.

Στον παρακάτω πίνακα παραθέτουμε έξοδα για μάρκετινγκ. Αναφορικά με την διαφήμιση σε τηλεοπτικό κανάλι θα πρέπει να καταβάλλεται ένα σταθερό ποσό κατά έτος, το οποίο ορίζεται στα 2.000€ ετησίως. Σχετικά με τη διαφήμιση μέσω ίντερνετ θα καταβάλλεται επίσης ένα συγκεκριμένο ποσό ετησίως, το οποίο ορίζεται στα 2.000€ για κάθε χρόνο και θα περιλαμβάνει και την ανανέωση και συντήρηση της ιστοσελίδας. Για τα flyers τα οποία θα μοιράζονται σε κεντρικά σημεία της Σαντορίνης, στο λιμάνι και στο αεροδρόμιο θα καταβληθεί

επίσης ένα συγκεκριμένο ποσό το οποίο ορίζεται στα 1.000€ και αντίστοιχα και για το site αγγελιών άλλα 1.000€ ετησίως. Επιλέγουμε να καταβάλλονται συγκεκριμένα ποσά έτσι ώστε να μην ξεφύγουμε από τα όρια του κόστους και προβούμε σε περιττές σπατάλες. Σχετικά τώρα με τις αμοιβές του μεσιτικού γραφείου υπολογίζονται τα εξής:

- **2019** : υποθέτουμε ότι νοικιάζεται το 50% των διαμερισμάτων. Δηλαδή 21 διαμερίσματα. Έτσι λοιπόν νοικιάζονται 10 διαμερίσματα των 30τ.μ. επί 480€ μηνιαίως , συνολικά 4.800€ και 11 διαμερίσματα των 45τ.μ. επί 530€ , συνολικά 5.830€ . Έτσι έχουμε  $4.800 + 5.830 = 10.630€$  Το μεσιτικό θα λαμβάνει ένα ποσοστό 25% επί του συνολικού ποσού, δηλαδή  $10.630 \times 25\% = 2.658 €$  θα διαμορφωθεί η αμοιβή του μεσιτικού γραφείου για τις ενοικιάσεις του 2019.
- **2020** : υποθέτουμε ότι νοικιάζεται το 75% των διαμερισμάτων , δηλαδή 16 διαμερίσματα των 30τ.μ. και 16 διαμερίσματα των 45τ.μ. Οπότε έχουμε τα εξής  $16 \times 480 = 7.680€$  και  $16 \times 530 = 8.480€$  , άρα  $7.680+8,480=16.160€$  και
- $16.160 \times 25\%$  (αμοιβή μεσιτικού)= $4.040€$  θα είναι η αμοιβή του μεσιτικού για το 2019
- **2021** : είναι τόσο μεγάλη η ζήτηση για ενοικιαζόμενα διαμερίσματα εποχικού προσωπικού που από το 2021 και μετά υποθέτουμε ότι όλα τα διαμερίσματα θα νοικιάζονται. Οπότε από το 2021 και κάθε χρόνο η αμοιβή του μεσιτικού διαμορφώνεται ως εξής:  $21 \times 480 = 10.080 €$  και  $21 \times 530 = 11,130$  , άρα  $10.080+11.130=21,210€$  , οπότε η αμοιβή μεσιτικού  $21.210 \times 25\%=5.303 €$  για κάθε χρόνο.

**Πίνακας 4: Κόστος Μάρκετινγκ**

Κόστος Marketing (ανά έτος)	2019	2020	2021	2022	2023
Μεσιτικό γραφείο	2.658 €	4.040 €	5.303 €	5.303 €	5.303 €
Τηλεοπτική διαφήμιση (σε τοπικό κανάλι)	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Internet διαφήμιση	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Πρωθητικό υλικό/Flyers	1.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €



Site αγγελιών	1.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €
<b>ΣΥΝΟΛΟ =</b>	<b>8.658 €</b>	<b>10.040 €</b>	<b>11.303 €</b>	<b>11.303 €</b>	<b>11.303 €</b>

### 3.9.2.2 Κόστος Μάρκετινγκ

Οπότε τα έξοδα για μάρκετινγκ ετησίως διαμορφώνονται ως εξής:

- 2019: συνολικά 8.658€
- 2020: συνολικά 10.040€
- 2021: συνολικά 11.303€

και από το 2021 και μετά θα παραμείνουν σταθερά κατά έτος ίδια με το 2021.

### 3.10. Έσοδα από πωλήσεις, εκτίμηση του κόστους πωλήσεων, διανομής και γενικότερου μάρκετινγκ

Στην προηγούμενη ενότητα αναφέρθηκε πως το μηνιαίο μίσθωμα (ενοίκιο) για κάθε διαμέρισμα του προτεινόμενου συγκροτήματος θα ανέρχεται σε 480€ για τα διαμερίσματα των 30τ.μ. και 530€ για τα διαμερίσματα των 45τ.μ.. Λόγω της έλλειψης καταλυμάτων για εργαζόμενους υπό τη μορφή ολοκληρωμένου διαμερίσματος στο νησί, υπολογίζεται πως από τον πρώτο κιάλας χρόνο λειτουργίας του το κατάλυμα θα απολαμβάνει 50% πληρότητα, τον δεύτερο χρόνο πληρότητα 75% και τον τρίτο χρόνο 100%. Ακόμη και αν δεν δεσμεύονται τα διαμερίσματα από εποχικούς εργαζόμενους, αναμένεται ότι αυτό θα γίνεται από άλλους ενδιαφερόμενους ενοικιαστές ή ακόμη και όσους τουρίστες επιθυμούν να επισκεφτούν το νησί εκτός της τουριστικής περιόδου.

Βάση των όσων αναφέραμε στο κόστος μάρκετινγκ, η ζήτηση για ενοικιαζόμενα διαμερίσματα διαμορφώνεται ως εξής:

**Πίνακας 5: Ετήσια Ζήτηση Διαμερισμάτων**

Έτος	Αριθμός ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων κατ' έτος	Μερίδιο αγοράς	Ζήτηση για ενοικιαζόμενα διαμερίσματα
<b>2019</b>	21	100,0%	21

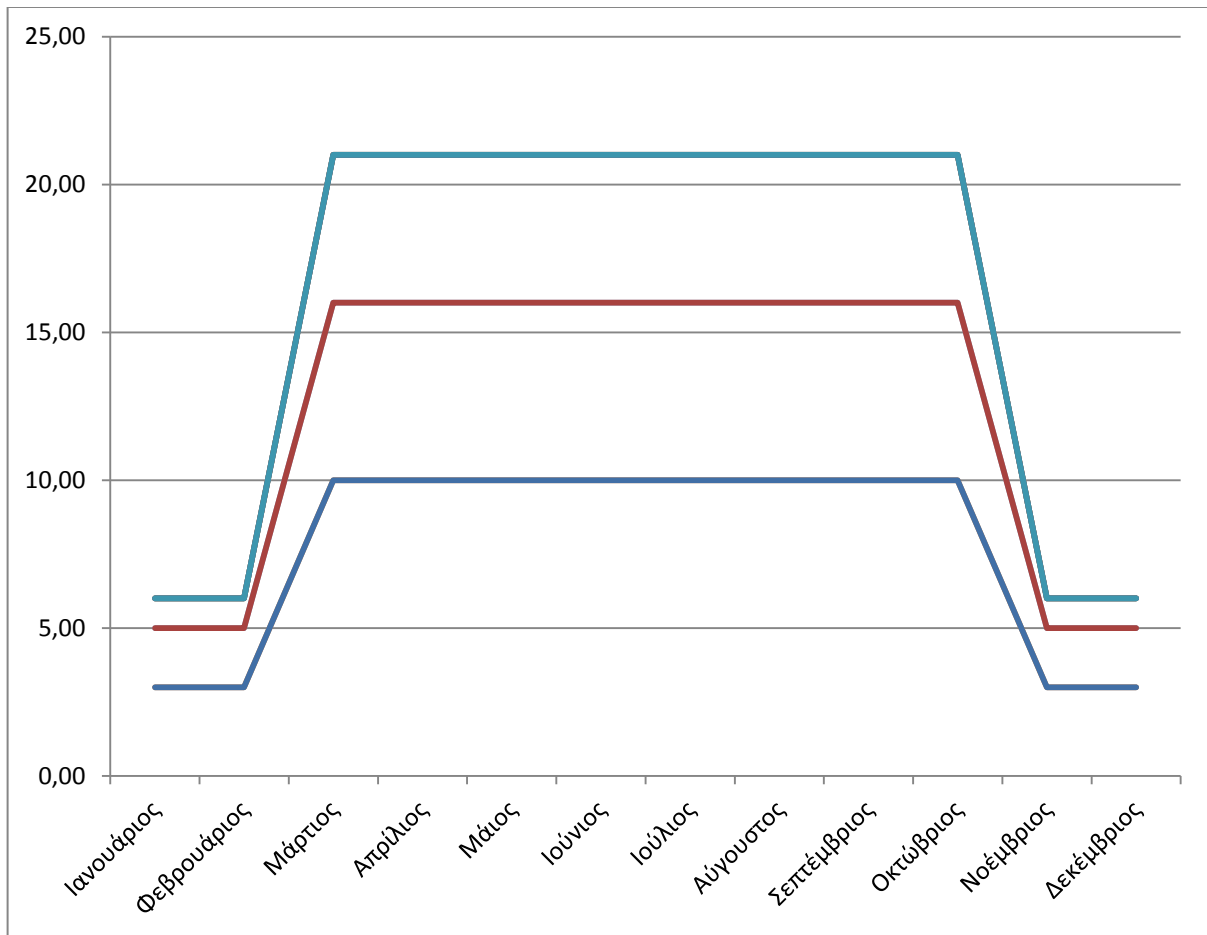
<b>2020</b>	32	100,0%	32
<b>2021</b>	42	100,0%	42
<b>2022</b>	42	100,0%	42
<b>2023</b>	42	100,0%	42

### 3.9.2.3 Πρόγραμμα Ενοικιάσεων

Παραθέτουμε πίνακα με τις ετήσιες ενοικιάσεις για τα διαμερίσματα των 30τ.μ.:

**Πίνακας 6: Ετήσια Ενοικίαση Διαμερισμάτων 30τ.μ.**

Διαμέρισμα 30τμ						
	2019	2020	2021	2022	2023	
Ιανουάριος	3,00	5,00	6,00	6,00	6,00	0,3
Φεβρουάριος	3,00	5,00	6,00	6,00	6,00	0,3
Μάρτιος	10,00	16,00	21,00	21,00	21,00	1
Απρίλιος	10,00	16,00	21,00	21,00	21,00	1
Μάϊος	10,00	16,00	21,00	21,00	21,00	1
Ιούνιος	10,00	16,00	21,00	21,00	21,00	1
Ιούλιος	10,00	16,00	21,00	21,00	21,00	1
Αύγουστος	10,00	16,00	21,00	21,00	21,00	1
Σεπτέμβριος	10,00	16,00	21,00	21,00	21,00	1
Οκτώβριος	10,00	16,00	21,00	21,00	21,00	1
Νοέμβριος	3,00	5,00	6,00	6,00	6,00	0,3
Δεκέμβριος	3,00	5,00	6,00	6,00	6,00	0,3
<b>Μήνες Ενοικίασης</b>	<b>92</b>	<b>148</b>	<b>192</b>	<b>192</b>	<b>192</b>	



**Εικόνα 1: Ετήσια Ενοικίαση Διαμερισμάτων 30τ.μ.**

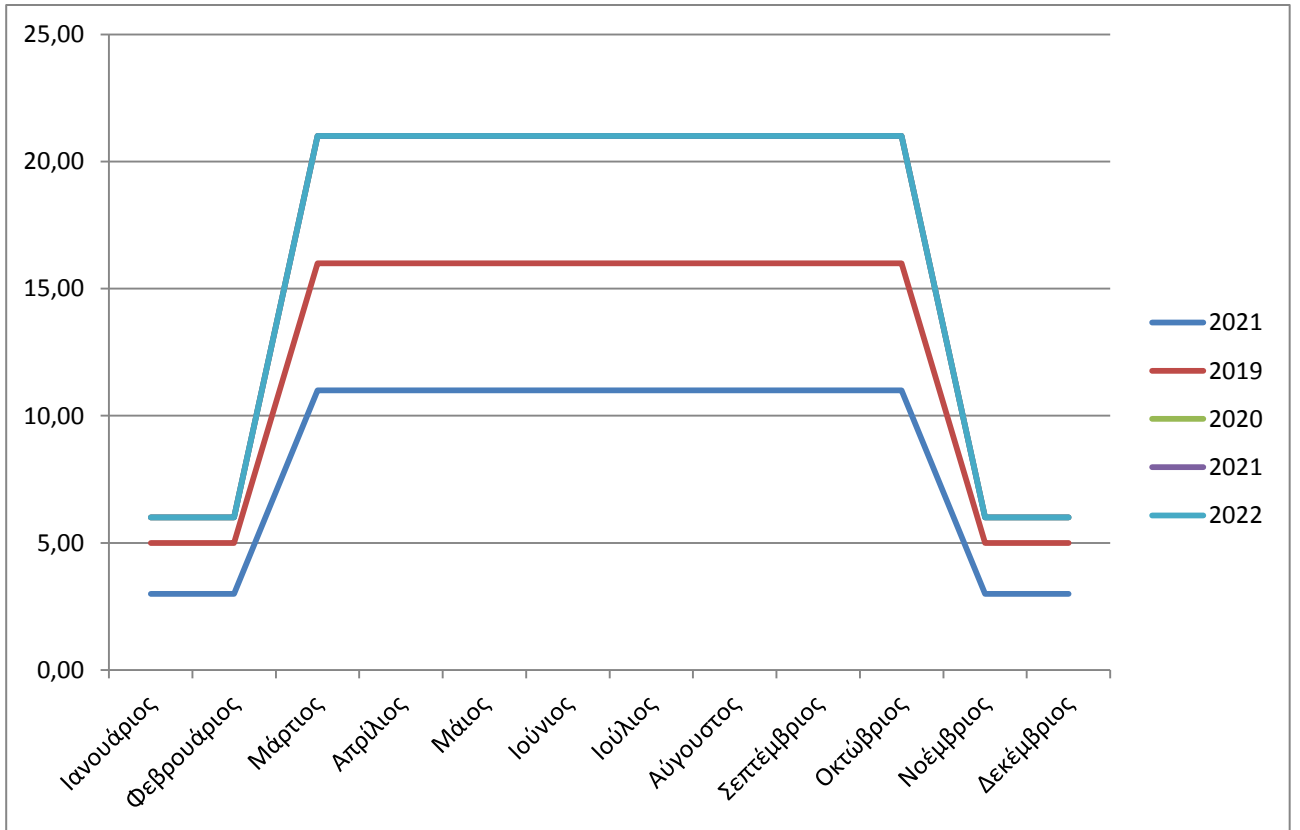
Όπως βλέπουμε στην προηγούμενο πίνακα, εκτός από τα διαμερίσματα τα οποία νοικιάζονται κατά την διάρκεια της τουριστικής περιόδου δηλαδή Μάρτιο με Οκτώβριο, υπάρχει ζήτηση , μικρή βέβαια και τους υπόλοιπους μήνες.

Το ίδιο βέβαια ισχύει και για τα διαμερίσματα των 45τ.μ. όπως θα δούμε και παρακάτω.

Παραθέτουμε πίνακα με τις ετήσιες ενοικιάσεις για τα διαμερίσματα των, 45τ.μ.:

**Πίνακας 7: Ετήσιες Ενοικιάσεις Διαμερισμάτων 45τ.μ.**

	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Ιανουάριος</b>	3,00	5,00	6,00	6,00	6,00
<b>Φεβρουάριος</b>	3,00	5,00	6,00	6,00	6,00
<b>Μάρτιος</b>	11,00	16,00	21,00	21,00	21,00
<b>Απρίλιος</b>	11,00	16,00	21,00	21,00	21,00
<b>Μάϊος</b>	11,00	16,00	21,00	21,00	21,00
<b>Ιούνιος</b>	11,00	16,00	21,00	21,00	21,00
<b>Ιούλιος</b>	11,00	16,00	21,00	21,00	21,00
<b>Αύγουστος</b>	11,00	16,00	21,00	21,00	21,00
<b>Σεπτέμβριος</b>	11,00	16,00	21,00	21,00	21,00
<b>Οκτώβριος</b>	11,00	16,00	21,00	21,00	21,00
<b>Νοέμβριος</b>	3,00	5,00	6,00	6,00	6,00
<b>Δεκέμβριος</b>	3,00	5,00	6,00	6,00	6,00
<b>Μήνες ενοικίασης</b>	<b>100</b>	<b>148</b>	<b>192</b>	<b>192</b>	<b>192</b>



Εικόνα 2: Ετήσια Ενοικίαση Διαμερισμάτων 45τ.μ.

Συνεπώς, τα συνολικά ετήσια έσοδα από τις ενοικιάσεις αναμένεται να ανέρχονται σε:

**Πίνακας 8: Συνολικά Ετήσια Έσοδα Ενοικιάσεων Διαμερ. 30τ.μ.**

Έτος	Ζήτηση 30τ.μ.	Διαμερισμα 30τμ	Έκπτωση	Έσοδα
2019	92	480,00 €	0,00 %	44.160,00 €
2020	148	480,00 €	0,00 %	71.040,00 €
2021	192	480,00 €	0,00 %	92.160,00 €
2022	192	480,00 €	0,00 %	92.160,00 €
2023	192	480,00 €	0,00 %	92.160,00 €

**Πίνακας 9: Συνολικά Ετήσια Έσοδα Ενοικιάσεων Διαμερ.45τ.μ.**

Έτος	Ζήτηση 45τμ	Διαμερισμα 45τμ	Έκπτωση	Έσοδα
2019	100	530,00 €	0,00 %	53.000,00 €
2020	148	530,00 €	0,00 %	78.440,00 €
2021	192	530,00 €	0,00 %	101.760,00 €
2022	192	530,00 €	0,00 %	101.760,00 €
2023	192	530,00 €	0,00 %	101.760,00 €

Και παραθέτουμε πίνακα με συνολικά έσοδα από ενοίκια και έξοδα μάρκετινγκ:

**Πίνακας 10: Συνολικά Έσοδα Ενοικίων-Έξοδα Μάρκετινγκ**

Έτος	Συνολικά έσοδα	Έξοδα Marketing και Διανομής	%
2019	97.160,00 €	8.658,00 €	9%
2020	149.480,00 €	10.040,00 €	7%
2021	193.920,00 €	11.303,00 €	6%
2022	193.920,00 €	11.303,00 €	6%
2023	193.920,00 €	11.303,00 €	6%

### 3.11. Αναφορές κεφαλαίου

Εθνικός Κήρυξ (2017), «Ο Τουρισμός στη Σαντορίνη Δίχασε το Νησί, Γράφει η «Guardian»», διαθέσιμο στο <https://www.ekirikas.com/%CE%BF-%CF%84%CE%BF%CF%85%CF%81%CE%B9%CF%83%CE%BC%CF%8C%CF%82-%CF%83%CF%84%CE%B7-%CF%83%CE%B1%CE%BD%CF%84%CE%BF%CF%81%CE%AF%CE%BD%CE%B7-%CE%B4%CE%AF%CF%87%CE%B1%CF%83%CE%B5-%CF%84%CE%BF-%CE%BD%CE%B7/>, ανακτήθηκε στις 28/10/2018.

Euromonitor International (2018a), «Greece: Country Profile», διαθέσιμο στο [www.portal.euromonitor.com](http://www.portal.euromonitor.com), ανακτήθηκε στις 26/10/2018.

Euromonitor International (2018b), «Travel and Tourism in Greece », διαθέσιμο στο [www.portal.euromonitor.com](http://www.portal.euromonitor.com), ανακτήθηκε στις 26/10/2018.

ICAP (2017), «Κλαδική Μελέτη Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις 2017», διαθέσιμο στο <https://www.niriis.gr/%CF%83%CF%85%CE%BC%CE%B2%CE%BF%CF%85%CE%BB%CE%B5%CF%82/xenodoxeia-kladiki-meleti-2017/>, ανακτήθηκε στις 30/10/2018.

Jones, G. D. B., & Tadajewski, M. (2016), *The Routledge Companion to Marketing History*, Oxon: Routledge Publications.

Καθημερινή (2018), «ICAP: Ανακάμπτει το 2018-2019 ο Κατασκευαστικός Κλάδος», διαθέσιμος στο <http://www.kathimerini.gr/966725/article/oikonomia/real-estate/icap-anakamptei-to-2018-2019-o-kataskeyastikos-klados>, ανακτήθηκε στις 28/10/2018.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2006), *Marketing Management*, 12<sup>th</sup> Edition, Pearson - Prentice Hall Publications.

Money-Tourism (2018), «HolidayCheck : +31% τα Έσοδα των Ελληνικών Ξενοδοχείων το 2017, με +40% «Μπήκε» το 2018», διαθέσιμο στο <https://money-tourism.gr/apoklistiko-holidaycheck-31-ta-esoda-ton-ellinikon-xenodochion-2017-40-bike-2018-times/>, ανακτήθηκε στις 30/10/2018.

Monroe, K. B. (2004), *The Pricing Strategy Audit*, Cambridge Strategy Publications

Ναυτεμπορική (2018), «Deloitte: Σε Τροχιά Ανάπτυξης ο Κατασκευαστικός Κλάδος στην Ελλάδα», διαθέσιμο στο <https://www.naftemporiki.gr/finance/story/1393746/deloitte-se-troxia-anaptuksis-o-kataskeuastikos-klados-stin-ellada>, ανακτήθηκε στις 29/10/2018.

O'Sullivan, A., & Sheffrin, S. M. (2003), *Economics: Principles in Action*, Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall Publications.

Πρώτο Θέμα (2018), ««Βουλιάζουν» τα Ελληνικά Νησιά από Τουρίστες: 100% Πληρότητα σε Μύκονο, Σαντορίνη, Πάρο, Κρήτη και σε όλο το Ιόνιο», διαθέσιμο στο <https://www.protothema.gr/travelling/article/811750/vouliazoun-ta-ellinika-nisia-apo-touristes-100-plitotita-se-mukono-sadorini-paro-kriti-kai-se-olo-to-ionio/>, ανακτήθηκε στις 29/10/2018.

Ries, A., & Trout, J. (2000), *Positioning: The Battle for Your Mind*, 20th Anniversary Edition, McGraw-Hill Publications.

Thorp, E. (2010), *Kelly Capital Growth Investment Criterion*, World Scientific Publications.



## **4. ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ**

### **4.1. Επιλογή, προδιαγραφές και εναλλακτικές λύσεις πρώτων υλών και εφοδίων**

Σε αυτό το κεφάλαιο θα αναφέρουμε τη διαδικασία επιλογής των πρώτων υλών και των άλλων εισροών που απαιτούνται για τη λειτουργία του συγκροτήματος των διαμερισμάτων στη Σαντορίνη. Θα αναφέρουμε επίσης πως θα γίνει ο καθορισμός του προγράμματος προμηθειών και ο υπολογισμός του κόστους. Θα πρέπει να εξετάσουμε ποια θα είναι η δυναμικότητα της μονάδας και να αναλύσουμε τη ζήτηση.

Επίσης θα πρέπει να αναφέρουμε τη διαθεσιμότητα των πρώτων υλών καθώς και τα περιβαλλοντικά θέματα που συνδέονται με τις πρώτες ύλες που θα χρησιμοποιήσουμε και τις υπόλοιπες εισροές.

Η επιλογή των υλικών και των προδιαγραφών τους σε ένα κατασκευαστικό έργο γίνονται με βάση τις ανάγκες του έργου, καθώς επίσης και σύμφωνα με τις εργασίες που πρόκειται να πραγματοποιηθούν σε κάθε στάδιο (οι εργασίες για κάθε στάδιο του έργου αναλύονται σε επόμενη ενότητα). Το συγκρότημα που θα κατασκευάσουμε πρόκειται να φιλοξενήσει εποχιακό εργατικό δυναμικό κυρίως και σπανιότερα, σε περίπτωση που έχουν μείνει ξενοίκιαστα δωμάτια, θα φιλοξενεί ή όποιον άλλον ενδιαφερόμενο και τουρίστες. Αυτό σημαίνει ότι δεν έχουμε να δημιουργήσουμε ένα premium προϊόν, ένα πολυτελές συγκρότημα, αλλά απλά διαμερίσματα που θα παρέχουν απλά μία αξιοπρεπή διαμονή σε εποχιακούς υπαλλήλους, οι οποίοι αναζητούν μία φθηνή διαμονή σε σχέση με την πολύ ακριβή διαμονή που προσφέρει κατά κανόνα το νησί της Σαντορίνης. Θα αναφέρουμε πιο κάτω τα προϊόντα/ υλικά που απαιτούνται για την ομαλή λειτουργία του συγκροτήματος.

Επιπλέον το συγκρότημα, προκειμένου να λειτουργήσει χρειάζεται και ορισμένες υπηρεσίες, όπως είναι το νερό και η ηλεκτρική ενέργεια, που η χρήση τους είναι καθημερινή.

Ακόμα θα αναφέρουμε πως θα γίνει η τροφοδοσία των πρώτων υλών στο οικόπεδο του συγκροτήματος.

Οι πρώτες ύλες που θα χρησιμοποιηθούν για την κατασκευή ταξινομούνται ως εξής:

- Ακατέργαστες, ημικατεργασμένες
- Κατεργασμένες (ενδιάμεσα)
- Βιομηχανικά Υλικά (για συναρμολόγηση)
- Λοιπά εφόδια εργοστασίου

- Ενέργεια, νερό κτλ

Η δραστηριότητα του συγκροτήματος διαμερισμάτων είναι να παρέχει υπηρεσίες διαμονής σε εποχικούς τουριστικούς υπαλλήλους. Θα αναφερθούμε σε αυτό το κεφάλαιο στα προϊόντα με τα οποία θα πρέπει να εφοδιαστούμε προκειμένου να λειτουργεί το συγκρότημα ομαλά. Εκτός από τα υλικά θα πρέπει να προμηθευτούμε και με ορισμένες υπηρεσίες, όπως είναι η ηλεκτρική ενέργεια και το νερό, τα οποία είναι επίσης απαραίτητα για την σωστή λειτουργία του συγκροτήματος. Έτσι λοιπόν θα πρέπει να προμηθευτούμε με τα παρακάτω:

- Προϊόντα καθαριότητας εξωτερικών χώρων
- Υλικά και εργαλεία για το συνεργείο που έχει αναλάβει τη συντήρηση του κτιρίου
- Ηλεκτρολογικό εξοπλισμό όπως είναι λάμπες και διακόπτες και γενικότερα οποιοδήποτε αναλώσιμο, το οποίο θα έχει σχέση με ηλεκτρολογικό εξοπλισμό και μπορεί να έχει φθορές μέσα στο χρόνο
- Οικιακό εξοπλισμό, όπως είναι είδη κουζίνας, λευκά είδη, λευκές συσκευές που μπορεί να έχουν φθορά μέσα στο χρόνο
- Συσκευές modem για τη σύνδεση του internet
- Ενέργεια (ηλεκτρικό ρεύμα και νερό) η οποία είναι απαραίτητη αφού η χρήση της είναι καθημερινή.

#### 4.1.1. Επιλογή προϊόντων

Το συγκρότημα δεν διαθέτει ξεχωριστό τμήμα προμηθειών γιατί είναι ένα συγκρότημα μικρής δυναμικότητας και δεν παρέχει υπηρεσίες που να χρειάζονται προμήθειες μεγάλων ποσοτήτων προϊόντων. Έτσι λοιπόν για τα προϊόντα όπου θα πρέπει να προμηθευτούμε είτε αυτά είναι καθαριστικά είτε έχουν να κάνουν με ηλεκτρολογικό υλικό ή οικιακό εξοπλισμό υπεύθυνος θα είναι ο ιδιοκτήτης του συγκροτήματος.

Ο ιδιοκτήτης του συγκροτήματος θα είναι υπεύθυνος για τα εξής:

- Διαρκής έλεγχος των αποθεμάτων ώστε να υπάρχει άμεση προμήθεια σε οποιαδήποτε έλλειψη
- Έρευνα αγοράς και τιμών
- Παραγγελία και προμήθεια όλων των υλικών που είναι απαραίτητα για την ομαλή λειτουργία των διαμερισμάτων του συγκροτήματος

- Παραλαβή όλων των υλικών ελέγχοντας ταυτόχρονα εάν οι ποσότητες που παραγγέλθηκαν είναι οι ίδιες με αυτές που παραδόθηκαν και επίσης κατά πόσο οι τιμές παραγγελίας είναι οι ίδιες με αυτές που αναγράφονται στο τιμολόγιο παράδοσης
- Έλεγχος ποιότητας των υλικών
- Αξιολόγηση των προμηθευτών και διατήρηση συγκεκριμένου αρχείου προμηθευτών για τις μελλοντικές παραγγελίες .

#### **4.2. Πρόγραμμα προμήθειας-μάρκετινγκ προμηθειών (inventory management)**

Το μάρκετινγκ προμηθειών λαμβάνει υπόψη του τους εξής παράγοντες:

- Το πρόγραμμα της παραγωγής
- Τη διαθεσιμότητα των εισροών
- Τα χαρακτηριστικά των εισροών
- Τις δυνατότητες και το κόστος αποθήκευσης
- Την τεχνολογία και τα μηχανήματα
- Τις απώλειες υλικών (μεταφορά, αποθήκευση, παραγωγή, διανομή)

Οι βασικοί στόχοι είναι να ελαχιστοποιείται το κόστος των προϊόντων, η συνεργασία με αξιόπιστους προμηθευτές.

Για να ελαχιστοποιήσουμε το κόστος των υλικών θα πρέπει να απευθυνθούμε σε αξιόπιστο και οικονομικό προμηθευτή και να κάνουμε σωστή επιλογή υλικών και ταυτόχρονα όγκου και συχνότητας παραγγελιών. Η αξιοπιστία ενός προμηθευτή κρίνεται από την σχέση τιμής – ποιότητας υλικών και από το χρόνο παράδοσης αυτών. Επίσης θα πρέπει ο προμηθευτής να ενημερώνει άμεσα τον υπεύθυνο σε περίπτωση αδυναμίας παράδοσης των υλικών, ώστε να έχει τη δυνατότητα ο υπεύθυνος να προβεί στις απαραίτητες ενέργειες για προμήθεια των υλικών από άλλη πηγή.

Η μονάδα μας είναι μικρή και γι' αυτό το λόγο δεν χρειαζόμαστε παρά έναν μόνο προμηθευτή για κάθε κατηγορία. Θα επιλέξουμε ο προμηθευτής να είναι ντόπιος έτσι ώστε να μην έχουμε να υπολογίσουμε και μεταφορικό κόστος υλικών από την Αττική. Με αυτό τον τρόπο, έχοντας ενσωματωμένο το μεταφορικό κόστος στην τιμή κάθε προϊόντος δεν θα χρειαστεί να κάνουμε επιπλέον έρευνα για μεταφορά.

Η αποθήκευση των υλικών θα γίνεται σε μικρή αποθήκη που θα έχουμε στο συγκρότημα διαμερισμάτων, ειδικά διαμορφωμένη με ράφια.

### **4.3. Επιλογή και αξιολόγηση των προμηθευτών**

Για να θεωρηθεί επιτυχής η προμήθεια των υλικών, θα πρέπει ο προμηθευτής να είναι αξιόπιστος όσον αφορά την προσφορά των προϊόντων του σε άριστη ποιότητα, στο σωστό χρόνο και με το ανάλογο κόστος.

Για να θεωρηθεί καλός ένας προμηθευτής πρέπει να έχει τα παρακάτω χαρακτηριστικά:

- Ικανότητα σωστής εκτέλεσης των παραγγελιών. Πιο συγκεκριμένα τα προϊόντα θα πρέπει να έχουν παραδοθεί στην ώρα τους, στην σωστή ποσότητα αλλά και να έχουν την ανάλογη ποιότητα.
- Ορθή τιμολόγηση.
- Ικανότητα ανταπόκρισης σε ενδεχόμενες μεταβολές της ζήτησης.
- Εντοπιότητα.
- Ικανότητα διαρκούς εξέλιξης της ποιότητας των προϊόντων του.

Κάνοντας έρευνα όσον αφορά τους προμηθευτές στη Σαντορίνη και τις αναγραφόμενες τιμές των υλικών, καταλήγουμε στα εξής:

Καθαριστικά θα προμηθευτούμε από τον Σκλαβενίτη της Σαντορίνης που βάση της έρευνας αγοράς που πραγματοποιήσαμε έχει τα πιο πολλά καθαριστικά και πραγματοποιεί προσφορές ανά τακτά χρονικά διαστήματα. Για αναλώσιμα ηλεκτρολογικά υλικά θα απευθυνθούμε στην εταιρεία SMK GROUP που βρίσκεται στα Φηρά. Λευκές συσκευές και γενικότερα ηλεκτρικά είδη θα προμηθευόμαστε από τον Κατσίβελο Σαντορίνης που βρίσκεται στη Μεσαριά , καθώς και με λοιπά αναλώσιμα. Έπιπλα θα προμηθευτούμε από το έπιπλο Επιλογή που βρίσκεται στο κέντρο της Σαντορίνης.

### **4.4. Κόστος υλικών, λοιπών εφοδίων κτλ**

Σε επίπεδο υλικών σε σχεδόν καθημερινή βάση, και λαμβάνοντας πρώτα υπόψη τις ανάγκες του συγκροτήματος, θα χρειαστούν τα εξής:

- Προϊόντα καθαρισμού για τους εξωτερικούς χώρους του συγκροτήματος, διαδρόμους, σκάλες κτλ
- Εργαλεία που θα χρησιμοποιεί το συνεργείο συντήρησης του συγκροτήματος, για παράδειγμα κατσαβίδια, βίδες κτλ
- Ηλεκτρολογικό εξοπλισμό, όπως διάφορα αναλώσιμα, λάμπες, διακόπτες, καλώδια κτλ
- Οικιακό εξοπλισμό όπως είναι διάφορα είδη κουζίνας, σερβίτσια, λευκά είδη, είδη επίπλωσης που μπορεί να έχουν υποστεί φθορές και χρειάζονται αντικατάσταση.
- Στον οικιακό εξοπλισμό υπολογίζουμε και κάποιο κόστος για λευκές συσκευές ή κάποια έπιπλα τα οποία με την πάροδο του χρόνου μπορεί να χρειάζονται αντικατάσταση ή ενδεχομένως από κάποιο ατύχημα να καταστραφούν.
- Υπολογίζουμε επίσης κόστος για αντικατάσταση modem που έχουν υποστεί φθορές
- Συμπεριλαμβάνουμε και το κόστος για νερό ύδρευσης και ηλεκτρικό ρεύμα, όπως επίσης και το κόστος για το internet.

Πίνακας 11: Κόστος Υλικών & Εφοδίων

Πρώτες ύλες - Σύνολο	2019	2020	2021	2022	2023
<i>Πρώτες ύλες</i>	<b>850</b>	<b>850</b>	<b>850</b>	<b>850</b>	<b>850</b>
Υλικά καθαρισμού εξ. χώρων	300	300	300	300	300
Υλικά συνεργείου συντήρησης	300	300	300	300	300
Ηλεκτρολογικός εξοπλισμός (λαμπτήρες διακόπτες)	150	150	150	150	150
Λοιπά αναλώσιμα	100	100	100	100	100
<i>Οικιακός εξοπλισμός</i>	<b>330</b>	<b>330</b>	<b>330</b>	<b>330</b>	<b>330</b>
Είδη κουζίνας (σερβίτσια)	30	30	30	30	30
Λευκά είδη	100	100	100	100	100
Είδη επίπλωσης	200	200	200	200	200
Λευκές συσκευές	200	200	200	200	200
<i>Τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός</i>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>
Modem/Ethernet γραμμές	60	60	60	60	60
<i>Υπηρεσίες κοινής ωφέλειας και λοιπά καύσιμα</i>	<b>1.675</b>	<b>2.700</b>	<b>3.250</b>	<b>3.250</b>	<b>3.250</b>
Ηλεκτρικό	1.050	1.800	2.100	2.100	2.100
Νερό ύδρευσης & κοινοχρηστοι χώροι	310	420	520	520	520
Internet	315	480	630	630	630
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>2.915</b>	<b>3.940</b>	<b>4.490</b>	<b>4.490</b>	<b>4.490</b>

Όπως αναφέρεται και στο πίνακα παραπάνω υπολογίζουμε ένα κόστος για τα αναλώσιμα ανά έτος. Στα υλικά καθαρισμού εξωτερικών χώρων συμπεριλαμβάνουμε γάντια latex, σακούλες απορριμμάτων, σφουγγάρια, χλωρίνες, γενικά καθαριστικά και δεν μεταβάλλουμε την ζήτηση τους ακριβώς γιατί οι ανάγκες για καθαριότητα παραμένουν οι ίδιες.

Στον οικιακό εξοπλισμό θα πρέπει να ξεκαθαρίσουμε ότι δεν αναφέρουμε τον οικιακό εξοπλισμό με τον οποίο θα επανδρωθεί αρχικά το συγκρότημα. Αναφερόμαστε στον εξοπλισμό που θα πρέπει να αντικαταστήσουμε σε περίπτωση φθορών ή ζημιάς. Ο υπεύθυνος του συγκροτήματος δεν είναι υποχρεωμένος να καλύπτει τα κόστη για ζημιές των ενοίκων. Αν για παράδειγμα όμως καεί κάποια συσκευή από τυχόν διαρροή, τότε θα πρέπει να αντικατασταθεί με κόστος που αναλαμβάνει ο ιδιοκτήτης του συγκροτήματος. Το ίδιο ισχύει και για τα μόντεμ. Τα μόντεμ εγκαθίστανται στο συγκρότημα μία φορά , στην πορεία της λειτουργίας μπορεί να υπάρξουν φθορές. Ο ιδιοκτήτης είναι υπεύθυνος να αντικαθιστά όσα αντικείμενα έχουν φθαρεί φυσιολογικά.

Στα λοιπά αναλώσιμα συμπεριλαμβάνουμε τους πυροσβεστήρες που θα τοποθετήσουμε στους διαδρόμους κάθε ορόφου σε κάθε συγκρότημα.

Στα πάγια έξοδα που έχουμε περιλαμβάνονται: δημόσια επιχείρηση ηλεκτρισμού (ΔΕΗ), ίντερνετ, δημόσια επιχείρηση ύδρευσης . Δεν υπολογίζουμε ξεχωριστά για κάθε μήνα τους λογαριασμούς, αλλά βγάζουμε ένα μέσο όρο κατά έτος. Σαφέστατα και τους χειμερινούς μήνες που είναι εκτός τουριστικής περιόδου οι λογαριασμοί θα είναι πολύ μικροί.

### **Μέσα Προστασίας κτιρίου (λοιπά αναλώσιμα)**

Ανανέωση πυροσβεστήρων κλιμακοστασίου και ενός πυροσβεστήρα ανά όροφο.

### **Απολυμαντικά Μέσα**

Απαραίτητα για να διατηρείτε η υγιεινή και η καθαριότητα στο κτίριο

### **Υπηρεσίες κοινής Ωφέλειας**

Ηλεκτρισμός , νερό τα οποία είναι απαραίτητα για την λειτουργία του συγκροτήματος

## **4.5. Τρόπος μεταφοράς υλικών**

Η μεταφορά των υλικών θα γίνεται από τους προμηθευτές της επιχείρησης και θα παραδίδονται στον συγκρότημα. Τα μεταφορικά κόστη θα συμπεριλαμβάνονται στο κόστος των προμηθειών.

#### **4.6. Αναφορές κεφαλαίου**

Antunes, R., & Gonzalez, V. (2015), "A Production Model for Construction: A Theoretical Framework", *Buildings*, 5(1), 209–228.

Jackson, B. J. (2010), *Construction Management JumpStart*, 2<sup>nd</sup> Edition, Indianapolis: Wiley & Sons Publications.

Landin, K. B. (2001), *Maynard's Industrial Engineering Handbook*, 5<sup>th</sup> Edition, McGraw-Hill Publishing.



## 5. ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

### 5.1. Πρόγραμμα παραγωγής και δυναμικότητα μονάδας

Σύμφωνα με το Halpin (2006)<sup>21</sup>, κάθε κατασκευαστικό έργο θα πρέπει να ακολουθεί ένα συγκεκριμένο πρόγραμμα, όπως άλλωστε συμβαίνει και με τα έργα κάθε φύσεως. Το πρόγραμμα αυτό αποτελεί ουσιαστικά ένα λεπτομερές πρόγραμμα εργασιών και δραστηριοτήτων που πρόκειται να συμβούν εν σειρά, λαμβάνοντας υπόψη τα προαπαιτούμενα χρονοδιαγράμματα, αλλά και τη φύση της κάθε εργασίας. Σε γενικές γραμμές, οι εργασίες θα εκτελούνται Δευτέρα-Σάββατο κάθε εβδομάδα, καιρού και καταστάσεων επιτρέποντος και εξαιρουμένων των επίσημων αργιών. Στις ενότητες που ακολουθούν περιγράφεται το πρόγραμμα και η μεθοδολογία που θα ακολουθηθούν, ώστε να εκπονηθεί σωστά το κατασκευαστικό έργο ανέγερσης του συγκροτήματος κατοικιών. Η μονάδα την οποία κατασκευάζουμε δεν είναι μεγάλη και στο κεφάλαιο αυτό θα κάνουμε απλή αναφορά στο βασικό μηχανολογικό εξοπλισμό. Θα αναθέσουμε το έργο της κατασκευής σε ντόπιο πολιτικό μηχανικό, ο οποίος θα συνεργαστεί με επίσης ντόπιο εργολάβο, οι οποίοι γνωρίζουν πολύ καλά τις ιδιαιτερότητες του νησιού σχετικά με την κατασκευή και την αντίστοιχη νομοθεσία και οι οποίοι γνωρίζουν επίσης καλά τη τοπική αγορά για να προμηθευτούν τα απαραίτητα υλικά σε χαμηλότερο κόστος. Για τον προσδιορισμό της δυναμικότητας της μονάδας παραγωγής λαμβάνονται υπόψη οι απαιτήσεις της αγοράς, η επιλεγείσα στρατηγική καθώς και το πρόγραμμα παραγωγής όπως αυτά καθορίστηκαν από την έρευνα αγοράς και μάρκετινγκ του Κεφαλαίου 3.

Επιπλέον εξετάστηκαν πρόσθετοι παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν την τελική επιλογή, όπως:

- Οι απαιτήσεις για εισροές και το πρόγραμμα προμηθειών.
- Η διαθέσιμη τεχνολογία και οι οικονομίες κλίμακας στον κλάδο.
- Το ελάχιστο οικονομικό μέγεθος της μονάδας και οι περιορισμοί για τα μηχανήματα.
- Οι περιορισμοί για τους απαιτούμενους πόρους και τις εισροές γενικά.
- Οι εναλλακτικές τεχνολογικές λύσεις.

---

<sup>21</sup> Halpin, D. (2006), *Construction Management*, Hoboken, NJ: Wiley & Sons.

Μας ενδιαφέρει αρκετά η εξοικονόμηση ενέργειας, όσον αφορά την τεχνολογία, όμως εξαιτίας του ότι το συγκρότημα είναι περιορισμένης δυναμικότητας, δεν θα χρησιμοποιήσουμε πολλά αυτοματοποιημένα συστήματα.

## **5.2. Συστήματα ποιότητας**

Το σήμα ποιότητας που χρειάζεται να αποκτήσει η επιχείρηση είναι ISO14001, οπότε όλες οι ενέργειες που διεξάγονται κατά τη λειτουργία του συγκροτήματος θα πρέπει να υπάγονται στους κανονισμούς του συγκεκριμένου προτύπου. Αυτό το πρότυπο έχει να κάνει με την προστασία περιβάλλοντος από τα απόβλητα-απορρίμματα που αποθέτουν οι μονάδες κατά τη λειτουργία τους. Συγκεκριμένα τα λύματα του βόθρου θα πρέπει να καταλήγουν στις ειδικές εγκαταστάσεις του νησιού και όχι στη θάλασσα. Επίσης τα απορρυπαντικά θα πρέπει να έχουν ελεγχόμενη χρήση και τα απορρίμματα των κατοικιών θα πρέπει να καταλήγουν στους ειδικούς κάδους. Παράλληλα, είναι απαραίτητο από τη νομοθεσία το συγκρότημα να είναι φιλικό προς Α.Μ.Ε.Α.

## **5.3. Επιλογή, απόκτηση και μεταφορά της τεχνολογίας**

Οι τεχνολογικές – τεχνικές – μηχανολογικές λύσεις που υιοθετούνται σε ένα έργο αποφασίζονται με βάση συγκεκριμένες παραμέτρους, όπως είναι η εκάστοτε τεχνική – μηχανολογική ανάγκη-εργασία, το κόστος, η διαθεσιμότητα, ο χρόνος παράδοσης, ο διαθέσιμος χώρος κτλ (Dykstra, 2011)<sup>22</sup>.

Ο καθορισμός της τεχνολογίας και η μελέτη εναλλακτικών λύσεων γίνονται με βάση τα ακόλουθα κριτήρια:

- **Το πρόγραμμα παραγωγής και τη δυναμικότητα παραγωγής**
- **Την ελάχιστη οικονομική δυναμικότητα της μονάδας**
- **Την απαιτούμενη υποδομή και τη διαθεσιμότητά της:** Στην περίπτωση μας το οικόπεδο είναι δεδομένο και διαθέσιμο από τον επενδυτή. Οι διαστάσεις του οικοπέδου εκτιμώνται ικανές να συμπεριλάβουν όλη την αναγκαία υποδομή παραγωγής, αποθήκευσης και διανομής του προϊόντος.

---

<sup>22</sup> Dykstra, A. (2011), *Construction Project Management: A Complete Introduction*, Santa Rosa, CA: Kirschner Publishing Company.

- **Τη δυνατότητα μελλοντικών επεκτάσεων:** Θα πρέπει ο επιλεγόμενος εξοπλισμός να διαθέτει όλες τις απαραίτητες αναμονές για τυχόν μελλοντικές επεκτάσεις/αλλαγές.
- Την οικονομική λειτουργία και συντήρηση του εξοπλισμού: Το μέγεθος του λειτουργικού κόστους αλλά και του κόστους συντήρησης αποτελεί σημαντικό παράγοντα στην επιλογή του εξοπλισμού.
- **Το βαθμό αυτοματοποίησης των διαδικασιών και τις ανάγκες εργατικού δυναμικού:** Η επιλεγείσα στρατηγική αλλά και η τοποθεσία της μονάδας παραγωγής οδηγούν στην ανάγκη υψηλής αυτοματοποίησης και χαμηλού αριθμού εργατικού δυναμικού υψηλής όμως ειδίκευσης και ικανοτήτων.
- **Το βαθμό ωριμότητας της τεχνολογίας :** Οι διαθέσιμες τεχνολογίες του κλάδου είναι γενικά ώριμες. Εφαρμόζονται αρκετά χρόνια και ο βαθμός αυτοματοποίησής τους είναι υψηλός. Δεν υπάρχει ανάγκη σε αυτό το στάδιο για εξέταση εναλλακτικών καινοτόμων τεχνολογιών καθώς οι υπάρχουσες καλύπτουν τις ανάγκες του επενδυτικού σχεδίου με επάρκεια.
- **Το βαθμό ενσωμάτωσης σύγχρονων πρακτικών:** Αν και ώριμες οι διαθέσιμες τεχνολογίες, κρίνεται απαραίτητο να εξεταστεί ο βαθμός στον οποίο χρησιμοποιούν σύγχρονες τεχνικά λύσεις στα επιμέρους κομμάτια που τις αποτελούν. Για παράδειγμα ηλεκτροκινητήρες τελευταίας τεχνολογίας και υψηλών αποδόσεων, πρωτόκολλα επικοινωνίας των μηχανημάτων και η διασύνδεσή τους με το κεντρικό σύστημα παρακολούθησης παραγωγής, κλπ.
- **Την επικινδυνότητα για το προσωπικό και το περιβάλλον:** Ο εξοπλισμός θα πρέπει να παρέχει όλες τις αναγκαίες προφυλάξεις για το προσωπικό που τον χειρίζεται, να είναι απλός στη χρήση και την συντήρηση. Οι επιλεγείσα τεχνολογία θα πρέπει να επηρεάζει όσο το δυνατόν λιγότερο το παρακείμενο φυσικό περιβάλλον και τα υπόγεια ύδατα.

Έτσι, λοιπόν, για την περίπτωση του έργου υπό εξέταση, θα χρειαστεί αρχικά ένας εκσκαφέας, με τον οποίο θα πραγματοποιηθεί η εκσκαφή πριν τη θεμελίωση. Ο χειριστής του εκσκαφέα θα αναλάβει να οδηγήσει το μηχάνημα στο χώρο της εγκατάστασης, καθώς δεν απαιτείται μεταφορά με γερανό για έναν τόσο μεγάλο μηχάνημα.

#### 5.4. Χωρομετρικά σχέδια και μηχανολογικά σχέδια της μονάδας

Τα παρακάτω είναι απαραίτητα για την ανέγερση του συγκροτήματος κατοικιών στη Σαντορίνη, όπως αυτή εξετάζεται μέσα από τη μελέτη αυτή σκοπιμότητας:

- Σκυρόδεμα
- Σιδηροπλισμός
- Πλάκες κατασκευής
- Πεδιλοδοκοί
- Είδη τοιχοποιίας και επικαλύψεων (τούβλα, σοβάδες, θερμομονώσεις, υγρομονώσεις, πλακάκια)
- Είδη υγιεινής
- Υδραυλικά (σωλήνες, βανοειδή, και λοιπός υδραυλικός εξοπλισμός)
- Ηλεκτρολογικά (καλώδια, διακόπτες, φώτα και λοιπός ηλεκτρολογικός εξοπλισμός)
- Κλιματισμός
- Κουφώματα & υαλοπίνακες (δηλαδή παράθυρα και πόρτες)
- Κάγκελα
- Μπογιές
- Έπιπλα (Τραπέζια, καρέκλες, κρεβάτι, κομοδίνα, κλπ)
- Κουζίνα, ντουλάπια, ντουλάπες, κλπ
- Λευκές συσκευές
- Φυτά περιβάλλοντος χώρου
- Βαν μεταφοράς υπαλλήλων από και προς το συγκρότημα

Μια ταξινόμηση των πρώτων υλών που αναφέραμε προηγουμένως έχει ως εξής:

- Ακατέργαστες, ημικατεργασμένες
  - σκυρόδεμα
- Κατεργασμένες (ενδιάμεσα)
  - Σιδηροπλισμός
  - Πλάκες κατασκευής
  - Πεδιλοδοκοί
  - Κουφώματα & υαλοπίνακες (δηλαδή παράθυρα και πόρτες)
  - Κάγκελα

- Μπογιές
- Βιομηχανικά Υλικά (για συναρμολόγηση)
  - Είδη τοιχοποιίας και επικαλύψεων (τούβλα, σοβάδες, θερμομονώσεις, υγρομονώσεις, πλακάκια)
  - Υδραυλικά (σωλήνες, βανοειδή, και λοιπός υδραυλικός εξοπλισμός)
  - Ηλεκτρολογικά (καλώδια, διακόπτες, φώτα και λοιπός ηλεκτρολογικός εξοπλισμός)
- Λοιπά εφόδια
  - Έπιπλα (Τραπέζια, καρέκλες, κρεβάτι, κομοδίνα, κλπ)
  - Κουζίνα, ντουλάπια, ντουλάπες, κλπ
  - Λευκές συσκευές
  - Φυτά περιβάλλοντος χώρου
  - Βαν μεταφοράς υπαλλήλων από και προς το συγκρότημα
  - Είδη υγιεινής
  - Κλιματισμός
- Ενέργεια, νερό κτλ

Θα αναφέρουμε πιο κάτω πώς θα μπορούσαν να υπολογιστούν κάποιες από τις βασικές πρώτες ύλες που θα χρησιμοποιήσουμε. Έχουμε λοιπόν δύο (2) εναλλακτικές.

Η πρώτη εναλλακτική είναι να κάνουμε έναν υπολογισμό για τα βασικά υλικά που θα χρησιμοποιηθούν και η δεύτερη εναλλακτική είναι να τα αναθέσουμε στον ντόπιο εργολάβο. Στην παράγραφο «κατασκευή κτιρίου» που δίνεται λίγο πιο κάτω, κάνουμε μια απλή αναφορά στα υλικά που θα μπορούσαμε να επιλέξουμε. Στην παράγραφο «εργολάβος» καταλήγουμε τελικά στο να αναθέσουμε στον ντόπιο εργολάβο να προμηθεύσει εκείνος το έργο με τα απαραίτητα υλικά, μιας και είναι ο πλέον αρμόδιος και είναι και γνώστης της ντόπιας αγοράς.

### Ηλεκτροδότηση Συγκροτήματος

Όσον αφορά την ηλεκτροδότηση του συγκροτήματος προκρίνεται η εγκατάσταση του ηλεκτρικού κυκλώματος από την ΔΕΗ. Σύμφωνα με τον οικονομικό έλεγχο που πραγματοποιήσαμε, η πιο οικονομικά συμφέρουσα διαθέσιμη επιλογή για την ηλεκτροδότηση

μιας εγκατάστασης, ακόμη και μιας ολόκληρης περιοχής είναι η ΔΕΗ. Βέβαια αν είχαμε τη δυνατότητα θα μπορούσαμε να εγκαταστήσουμε φωτοβολταϊκά, τα οποία είναι η πιο οικολογική επιλογή, αλλά είναι οικονομικά ασύμφορο για την επένδυση την οποία εξετάζουμε λόγω της μικρής δυναμικότητάς της. Επίσης λόγω της υψηλής ηλιοφάνειας κατά τη μεγαλύτερη διάρκεια του έτους στη Σαντορίνη, η τεχνολογία των φωτοβολταϊκών συστημάτων για την ηλεκτροδότηση του προτεινόμενου συγκροτήματος κατοικιών στην περιοχή Περίσσα του νησιού, θα ήταν συμφέρουσα. Παρολ'αυτά, δεδομένου ότι το συγκρότημά μας χτίζεται εξ αρχής και τα οικονομικά μας είναι πολύ περιορισμένα, δεν έχουμε τη δυνατότητα να χρηματοδοτήσουμε εγκατάσταση φωτοβολταϊκών. Οπότε καταλήγουμε στην κλασσική μέθοδο ηλεκτροδότησης μέσω της ΔΕΗ.

Εκτός της ηλεκτροδότησης, θα πρέπει να τοποθετηθούν και καλώδια τηλεπικοινωνιών, τα οποία συμπεριλαμβάνονται από κοστολογική και εργασιακή άποψη στις ηλεκτρομηχανολογικές εργασίες που θα πραγματοποιηθούν.

#### Κεντρική εγκατάσταση παραγωγής ζεστού νερού χρήσης

Για τη θέρμανση του νερού θα κατασκευάσουμε κεντρική εγκατάσταση παραγωγής ζεστού νερού χρήσης. Σε αυτή την περίπτωση, χρησιμοποιούνται συστήματα εξαναγκασμένης κυκλοφορίας κλειστού τύπου, στα οποία η δεξαμενή αποθήκευσης βρίσκεται συνήθως στο υπόγειο και μέσω κυκλοφορητή το ρευστό μεταφέρεται στην οροφή του κτιρίου, όπου βρίσκεται το πεδίο των ηλιακών συλλεκτών. Οι ηλιακοί συλλέκτες συνήθως τοποθετούνται στις οροφές των κτιρίων. Κατά την εγκατάσταση απαιτείται σταθερή τοποθέτηση, στεγανότητα και αντοχή σε φυσικές καταπονήσεις όπως σε αέρα, βροχή, αλμύρα, χαλάζι. Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δίνεται στην κλίση και στον προσανατολισμό. Ο προσανατολισμός πρέπει να είναι νότιος και η κλίση (για χρήση σε όλο το έτος) να είναι ίση με το γεωγραφικό πλάτος της περιοχής με δυνατότητα απόκλισης  $\pm 10^\circ$ . Επιπροσθέτως, οι συλλεκτικές επιφάνειες δεν πρέπει να σκιάζονται, κάτι ιδιαίτερα σημαντικό κατά την εγκατάσταση μεμονωμένων συστημάτων σε περιορισμένου μεγέθους οροφές κτιρίων. Το σύστημα πρέπει να συντηρείται ετησίως. Η συντήρηση περιλαμβάνει έλεγχο για διαρροές, έλεγχο του εξαερωτικού (βαλβίδα ασφαλείας), καθώς και συμπλήρωση του ρευστού του κλειστού κυκλώματος. Ένας εμπειρικός κανόνας επιλογής μεγέθους για τον επίπεδο ηλιακό συλλέκτη είναι ότι απαιτούνται περίπου  $2\text{m}^2$  συλλεκτικής επιφάνειας για τα δύο πρώτα άτομα και πρόσθετα  $0,7$  έως  $1,3\text{m}^2$  ανά επιπλέον στεγαζόμενο άτομο, ανάλογα με το αν η περιοχή είναι σε περιοχή μεγάλης ή μικρής ηλιοφάνειας. Αν υπολογίσουμε ότι έχουμε 42 διαμερίσματα, εκ των οποίων 21 διαμερίσματα που στεγάζουν από ένα άτομο το καθένα και 21 διαμερίσματα που στεγάζουν από 2 άτομα το

καθένα, θα πρέπει να καλύψουμε 63 άτομα. Άρα,  $2\text{m}^2$  (για δύο άτομα) + (  $1\text{m}^2 \times 61$ ) (παίρνουμε το μέσο όρο του 0,7 έως 1,3 γιατί είναι ένα νησί με αρκετή ηλιοφάνεια) . Σύνολο  $63\text{m}^2$  (Οδηγός Σχεδιασμού εγκαταστάσεων, εκδόσεις κτίριο).

### Σύστημα Συναγερμού

Στις ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις συμπεριλαμβάνεται και σύστημα συναγερμού για το κάθε διαμέρισμα.

### Κατασκευή κτιρίου

Υπολογίζουμε ότι πλάτος των πελμάτων θα είναι 60cm, ενώ το πάχος της πλάκας κατασκευής θα είναι 10cm, ώστε να διασφαλιστεί η μέγιστη δυνατή ασφάλεια κατασκευής του κτιρίου. Οι κολώνες που θα χρησιμοποιηθούν για τα θεμέλια θα έχουν το κοινό ύψος της αγοράς, δηλαδή 2.8m, ενώ τα δοκάρια θα έχουν το επίσης κοινό ύψος των 40cm. Υπολογίζεται ότι θα χρειαστούν περίπου  $700\text{m}^3$  σκυροδέματος για την κατασκευή. Για την εσωτερική και εξωτερική τοιχοποιία υπολογίζεται ότι θα χρειαστούν περίπου  $2.500\text{m}^2$  μπετόν. Αναφορικά με τις εργασίες βαφής σε όλη την οικοδομή θα χρησιμοποιηθούν οικολογικά χρώματα. Υπολογίζεται πως για το σύνολο της οικοδομής θα χρειαστούν μπογιές για  $5.000\text{m}^2$ , δηλαδή τα  $2.500\text{m}^2$  τοιχοποιίας που θα τοποθετηθούν θα περαστούν δύο (2) φορές με μπογιά. Αναφορικά με τα δάπεδα, δεν θα τοποθετηθεί ξύλο, λόγω του υψηλού κόστους. Για το λόγο αυτό θα τοποθετηθούν κεραμικά πλακάκια σε κοινές διαστάσεις της αγοράς 40x40cm. Υπολογίζεται ότι θα χρειαστούν  $3.500\text{m}^2$  κεραμικών πλακιδίων, ώστε να καλυφθούν τα δάπεδα και των 42 διαμερισμάτων του συγκροτήματος, καθώς επίσης και των κοινόχρηστων χώρων και της εισόδου του συγκροτήματος. Ως προς τα κουφώματα, τα οποία και θα είναι κουφώματα αλουμινίου, αναμένεται πως για το κάθε διαμέρισμα θα χρειαστούν περίπου 25μ κουφωμάτων, με το σύνολο έτσι των κουφωμάτων να υπολογίζεται σε 800m, λαμβάνοντας υπόψη και τα κουφώματα που θα χρειαστούν για τους δημόσιους χώρους. Μιλώντας τώρα για τις ηλεκτρομηχανολογικές και υδραυλικές εργασίες και συστήματα, εδώ συμπεριλαμβάνονται τα υλικά (σωλήνες, καλωδιώσεις, διακόπτες, βάνες κτλ.) που απαιτούνται για την άρτια ηλεκτροδότηση, ύδρευση και θέρμανση των διαμερισμάτων. Τέλος, οι κουζίνες και τα είδη υγιεινής, συμπεριλαμβάνονται εδώ.

### Κλιματισμός (Ψύξη-Θέρμανση)

Θα χρησιμοποιήσουμε κλιματιστικά (split units) 63 σε αριθμό αυτό γιατί έχουμε 21 διαμερίσματα που έχουν από ένα υπνοδωμάτιο το καθένα και 21 διαμερίσματα που θα έχουν από 2 υπνοδωμάτια το καθένα. Αυτό σημαίνει συνολικά 63 υπνοδωμάτια. Οπότε χρησιμοποιώντας κλιματιστικά θα είμαστε καλυμμένοι και για κρύο και για ζέστη.

### Μέτρα Ασφάλειας

Πέρα από τις πρώτες ύλες που αφορούν αυτή καθεαυτή την κατασκευή του συγκροτήματος, ένα κατασκευαστικό έργο απαιτεί και την προμήθεια υποστηρικτικών εφοδίων. Πολύ σημαντικά στα πλαίσια αυτά είναι τα μέτρα ασφαλείας που πρέπει να λαμβάνονται στα κατασκευαστικά έργα, ώστε να διασφαλιστεί πως ένα έργο θα γίνει με ασφάλεια, πρωτίστως σε ό,τι αφορά τους εργαζόμενους και ακολούθως σε ό,τι αφορά την ίδια την κατασκευή, το περιβάλλον και τους υπόλοιπους ανθρώπους και τις ιδιοκτησίες τους, οι οποίες είναι πλησίον του έργου. Πέρα από κάποια βασικά και κοινά μέτρα, το τι μέτρα ασφαλείας λαμβάνονται στο εκάστοτε έργο καθορίζονται και από την ισχύουσα νομοθεσία σε κάθε χώρα και κάθε εποχή (Antunes & Gonzalez, 2015)<sup>23</sup>.

Στα παραπάνω πλαίσια, τα μέτρα ασφαλείας θα περιλαμβάνουν αρχικά σημάνσεις ασφαλείας, όπως σημάνσεις αναφορικά με τον κίνδυνο πυρκαγιάς, πτώσης, έκρηξης, ηλεκτροπληξίας ή ατυχήματος γενικότερα. Οι σημάνσεις θα αφορούν επίσης και τα μέσα προστασίας που θα πρέπει να φέρουν οι εργαζόμενοι σε κάθε μέρος του έργου. Κράνη, ζώνες και ιμάντες προστασίας από πτώση, ανακλαστικά γιλέκα, υποδήματα ασφαλείας και γάντια προστασίας, προστατευτικά γυαλιά και προσωπίδες είναι τα μέσα προστασίας που πρέπει να φέρουν οι εργαζόμενοι σε ένα έργο ανέγερσης κτιριακών εγκαταστάσεων (Jackson, 2010)<sup>24</sup>. Επίσης, θα πρέπει να υπάρχουν και σημάνσεις για τα μέρη όπου απαγορεύεται η είσοδος, όπως επίσης και σημάνσεις που να αναφέρουν πως η περιοχή αποτελεί εργοτάξιο, στο οποίο απαγορεύεται αυστηρά η είσοδος σε όσους δεν έχουν άδεια εισόδου. Όπως θα αναλυθεί σε επόμενη ενότητα, ο χώρος της κατασκευής δεν θα είναι σε πυκνοκατοικημένη περιοχή, οπότε δεν θα χρειαστεί να τοποθετηθούν σημάνσεις στους γύρω δρόμους που να αφορούν την εκτροπή της κυκλοφορίας των οχημάτων. Τέλος, ιδιαίτερη έμφαση θα πρέπει να δοθεί και στα μέσα πυρασφάλειας, με τα οποία επίσης θα πρέπει να εξοπλιστεί το προτεινόμενο συγκρότημα

---

<sup>23</sup> Antunes, R., & Gonzalez, V. (2015), "A Production Model for Construction: A Theoretical Framework", *Buildings*, 5(1), 209–228.

<sup>24</sup> Jackson, B. J. (2010), *Construction Management JumpStart*, 2<sup>nd</sup> Edition, Indianapolis: Wiley & Sons Publications.



κατοικιών. Συγκεκριμένα, θα τοποθετηθούν συνολικά 16 πυροσβεστήρες ξηράς κόνεως 12kg (2 στους κοινόχρηστους χώρους κάθε ορόφου και 4 στην είσοδο και την πιλοτή), το κόστος για καθέναν από τους οποίους ανέρχεται σε 27,50€.

### Εργολάβος

Έχουμε σαν εναλλακτική να μας προμηθεύσει με τα απαραίτητα υλικά της κατασκευής του κτίσματος ο τοπικός εργολάβος ο οποίος θα αναλάβει την κατασκευή. Αυτό συνεπάγεται ότι δεν θα χρειαστεί να υπολογίσουμε εμείς τις ποσότητες όπως και τις τιμές για κάθε υλικό. Παρολ'αυτά θα υπολογίσουμε το κόστος ανά τετραγωνικό μέτρο. Παράλληλα, αναθέτοντας στον εργολάβο την προμήθεια όλων των υλικών, δεν θα χρειαστεί να βρούμε εμείς τα συνεργεία που απαιτούνται για την κατασκευή / τοποθέτηση κάθε υλικού στην κατασκευή. Βέβαια θα επιβαρυνθούμε με το επιπλέον κόστος που ισούται με την αμοιβή του εργολάβου. Επιλέγουμε λοιπόν τη δεύτερη λύση, την ανάθεση δηλαδή σε τοπικό εργολάβο που αν και πιο ακριβή, συνεπάγεται με πιο αξιόπιστο αποτέλεσμα, καθώς ο επενδυτής δεν έχει την απαραίτητη εμπειρία από κατασκευές. Έτσι λοιπόν, ο τοπικός εργολάβος είναι υπεύθυνος να παραλάβει και να ελέγξει τα προϊόντα και τις ποσότητες τους, ώστε αυτά να συμφωνούν με εκείνα τα στοιχεία που αναγράφονται στα σχετικά παραστατικά, να ελέγξει την τιμή τους και την ποιότητά τους, καθώς και να ελέγχει διαρκώς ότι τα αποθέματα σε πρώτες ύλες είναι επαρκή, και σε περίπτωση έλλειψης να φροντίζει για την έγκαιρη παροχή τους. Επίσης, θα πρέπει να αξιολογεί τους προμηθευτές, τους οποίους θα αναφέρουμε πιο κάτω. Σε γενικές γραμμές θα πρέπει να διατηρείται σε ικανοποιητικό επίπεδο η σχέση τιμής – ποιότητας και η έγκαιρη παράδοση των υλικών από τους προμηθευτές. Ο επενδυτής με τον εργολάβο και τους προμηθευτές θα πρέπει να αναπτύξουν σχέση καλής συνεργασίας και εμπιστοσύνης. Ο τοπικός εργολάβος θα πρέπει να επιλέξει τα υλικά με βάση τα παρακάτω κριτήρια:

- Ποιοτικές τους ιδιότητες
- Διαθέσιμες ποσότητες για να μην καθυστερήσει η κατασκευή
- Πηγές προμήθειες (να είναι αξιόπιστες και ταυτόχρονα οικονομικές και ποιοτικές)
- Χρονοδιάγραμμα παραδόσεων
- Μοναδιαίο κόστος

Παραθέτουμε τους προμηθευτές με τους οποίους θα πρέπει να συνεργαστεί άμεσα ο εργολάβος μιας και ήδη καταλήξαμε ότι ο εργολάβος είναι εκείνος που θα φροντίσει για τις προμήθειες του έργου. Οι προμηθευτές λοιπόν έχουν ως εξής:

- Μηχανικοί (πολιτικός μηχανικός & μηχανολόγος μηχανικός)
- Εργολάβος οικοδομής (θα αναλάβει την πλήρη κατασκευή του έργου "με το κλειδί στο χέρι")
- Συνεργεία για την τοποθέτηση όλων των ανωτέρω πρώτων υλών. π.χ. υδραυλικός, μπογιατζής, ηλεκτρολόγος, αλουμινας , κηπουρός για τον εξωτερικό χώρο κλπ.
- Καταστήματα ηλεκτρικών ειδών για αγορά λευκών συσκευών
- Υπηρεσία καθαρισμού κοινόχρηστων χώρων
- ΔΕΗ – εταιρεία παροχής ηλεκτρικής ενέργειας
- ΕΥΔΑΠ – εταιρεία παροχής νερού
- Εταιρία παροχής τηλεφωνίας και ίντερνετ
- Λογιστής

Έχοντας σαν στόχο την ελαχιστοποίηση του κόστους ο εργολάβος είναι υπεύθυνος για την ορθή επιλογή προμηθευτών, όγκου και συχνότητας παραγγελιών. Η αξιοπιστία των προμηθευτών κρίνεται τόσο από την παράδοση των υλικών στον προκαθορισμένο χρόνο, στις ποσότητες που συμφωνήθηκαν διατηρώντας σε υψηλό επίπεδο την σχέση τιμής και ποιότητας. Σε περίπτωση ανικανότητας παράδοσης των υλικών στη συμφωνηθείσα ημερομηνία και ποσότητα, ο προμηθευτής οφείλει να ενημερώσει άμεσα τον εργολάβο για να του δώσει το περιθώριο να προβεί σε λύση του προβλήματος.

Πέρα από την επιλογή των πρώτων υλών από τεχνική άποψη, θα πρέπει να γίνει και ο απαραίτητος προγραμματισμός αγοράς, μεταφοράς και αποθήκευσής τους. Κατά την παραλαβή των πρώτων υλών θα υπάρχει ειδικά διαμορφωμένος χώρος εντός του οικοπέδου, όπου και θα πραγματοποιείται η εκφόρτωση των πρώτων υλών. Προκειμένου να μην υπάρχουν καθυστερήσεις, ο προγραμματισμός παράδοσης θα είναι τέτοιος ώστε οι απαιτούμενες πρώτες ύλες για κάθε εργασία θα παραδίδονται τουλάχιστον 2 ημέρες πριν τη χρήση τους, εκτός από πρώτες ύλες όπως π.χ. το τσιμέντο, οι οποίες πρέπει να παραδοθούν την ημέρα χρήσης τους. Για τις περιπτώσεις αυτές θα πρέπει να προγραμματίζονται οι παραδόσεις τουλάχιστον 15 ημέρες πριν, ώστε να διασφαλιστεί ότι θα παραδοθούν ακριβώς την ημέρα που απαιτείται για την υλοποίηση του κάθε σταδίου του έργου. Ιδιαίτερη προσοχή θα πρέπει να δοθεί στα υλικά που πρέπει να παραλαμβάνονται σε στεγασμένο χώρο για την αποφυγή καταστροφών λόγω

βροχής, όπως επίσης και για τα εύφλεκτα υλικά, η διαχείριση των οποίων θα πρέπει να γίνεται με ιδιαίτερη προσοχή. Σε κάθε περίπτωση, θα γίνει προσπάθεια ώστε να ακολουθηθούν οι λεγόμενες «άριστες» πρακτικές διαχείρισης του αποθέματος των πρώτων υλών, οι οποίες αναφέρονται στο να διαχειρίζονται οι πρώτες ύλες με τέτοιο τρόπο ώστε αφενός να μη διαταράσσεται το πρόγραμμα παραγωγής και αφετέρου να γίνεται και σωστή χρηματοοικονομική διαχείριση (Landin, 2001)<sup>25</sup>.

Όπως ήδη αναφέραμε ο εργολάβος θα είναι τοπικός, όπου θα γνωρίζει καλά την αγορά της Σαντορίνης. Από πλευρά προμηθευτών, η γεωγραφική τους προέλευση θα είναι από τη Σαντορίνη, ώστε να μειώσουμε τα έξοδα μεταφοράς προϊόντων. Με αυτό τον τρόπο θα επιτύχουμε να μειώσουμε τα μεταφορικά έξοδα αλλά και τα έξοδα αποθήκευσης. Έτσι μειώνεται και ο κίνδυνος μη έγκυρης παράδοσης των υλικών.

### **5.5. Ο χώρος εγκατάστασης**

Ο χώρος της εγκατάστασης του προτεινόμενου συγκροτήματος κατοικιών θα είναι μια έκταση οικοπέδου περίπου 4 στρεμμάτων λίγο έξω από τη Χώρα της Σαντορίνης και συγκεκριμένα στην περιοχή Περίσσα, η οποία απέχει περίπου 10 λεπτά με το αυτοκίνητο από το κέντρο των Φηρών. Το οικόπεδο δεν βρίσκεται εντός πυκνοκατοικημένης αστικής περιοχής και απέχει περίπου 1.000m από τη θάλασσα. Η τοποθεσία του οικοπέδου φαίνεται στο χάρτη που ακολουθεί:

---

<sup>25</sup> Landin, K. B. (2001), *Maynard's Industrial Engineering Handbook*, 5<sup>th</sup> Edition, McGraw-Hill Publishing.

Εικόνα 3: Τοποθεσία Χώρου Εγκατάστασης



## 5.6. Προετοιμασία του χώρου - Έργα πολιτικού μηχανικού – Εξωτερικές κατασκευές και κτίρια

Όπως συμβαίνει σε κάθε έργο, ανεξάρτητα από το είδος ή το μέγεθός τους, έτσι και στην περίπτωση του έργου υπό εξέταση το πρωταρχικό μέλη είναι ο σχεδιασμός του έργου. Στο στάδιο αυτό, το οποίο περιλαμβάνει αρκετά από τα επιμέρους θέματα που έχουν ήδη αναλυθεί στη μελέτη αυτή, πραγματοποιείται ο χρονολογικός προσδιορισμός της περάτωσης του έργου, ο προϋπολογισμός των υλικών που θα χρειαστούν, τα μηχανήματα και το εργατικό δυναμικό (Chudley & Greeno, 2016).

Το πρώτο εκτελεστικό έργο που θα χρειαστεί να πραγματοποιηθεί είναι αυτό της θεμελίωσης. Η θεμελίωση είναι ίσως η πιο σημαντική προκαταρκτική εργασία καθώς τα θεμέλια

επωμίζονται ολόκληρο το βάρος της οικοδομής, ενώ στην ορθή κατασκευή τους στηρίζεται και η ομοιόμορφη κατανομή του φορτίου της κατασκευής, καθώς και η ακαμψία της (Halpin & Senior, 2010)<sup>26</sup>. Προκειμένου να πραγματοποιηθεί η θεμελίωση είναι απαραίτητη η προεργασία της εκσκαφής, ούτως ώστε το έδαφος πάνω στο οποίο θα χτιστούν τα θεμέλια να είναι σταθερό. Για να πραγματοποιηθεί η εκσκαφή θα πρέπει προηγουμένως να έχει καθαριστεί το οικόπεδο από δέντρα, θάμνους κτλ. και να έχει οριοθετηθεί. Επίσης, θα πρέπει να έχει γίνει και μια μελέτη υπεδάφους, ώστε να καθοριστεί η τεχνολογία, η μέθοδος και τα υλικά που θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν για τη θεμελίωση (Chitkara, 1998)<sup>27</sup>. Σε κάθε περίπτωση, ειδική έμφαση θα πρέπει να δοθεί στην αντισεισμικότητα του συγκροτήματος. Στα πλαίσια αυτά, είναι άκρως σημαντικό και απαραίτητο ο πολιτικός μηχανικός που θα αναλάβει την ευθύνη ανέγερσης του συγκροτήματος να προνοήσει, ώστε το έργο κατασκευής να είναι σύμφωνο με τα απαραίτητα μέτρα αντισεισμικότητας, όπως αυτά ορίζονται από τον Ελληνικό Αντισεισμικό Κανονισμό (ΕΚΑ) και τον Ελληνικό Κανονισμό Οπλισμένου Σκυροδέματος (ΕΚΟΣ) (ΟΑΣΠ, 2000)<sup>28,29</sup>.

Μετά τη θεμελίωση ακολουθεί η εργασία της κατασκευής της ανωδομής. Η εν λόγω διαδικασία περιλαμβάνει την κατασκευή του δαπέδου του υπογείου, καθώς και την κατασκευή του σκελετού της οικοδομής με σκυρόδεμα και μπετόν. Την παραπάνω διαδικασία ακολουθούν οι εργασίες της τοιχοποιίας και της μόνωσης για τις περιπτώσεις της θερμότητας, της υγρασίας και του ήχου. Κατόπιν, πραγματοποιούνται ηλεκτρομηχανολογικές και υδραυλικές εργασίες, οι οποίες περιλαμβάνουν την εγκατάσταση καλωδιώσεων, πριζών, πινάκων και διακοπών, όπως επίσης και την πλήρη κατασκευή των εγκαταστάσεων θέρμανσης και ύδρευσης. Τα επόμενα στάδια του έργου περιλαμβάνουν το σοβάτισμα της τοιχοποιίας, την τοποθέτηση δαπέδων, κουφωμάτων και ειδών υγιεινής και κουζινών, όπως επίσης και την τοποθέτηση των θυρών ολόκληρης της εγκατάστασης. Το τελευταίο στάδιο είναι αυτό της βαφής ολόκληρου του συγκροτήματος, όπου αυτό απαιτείται, καθώς επίσης και αυτό της τοποθέτησης και σύνδεσης του συστήματος για την ηλεκτροδότηση του συγκροτήματος.

---

<sup>26</sup> Halpin, D. W., & Senior, B. A. (2010), *Construction Management*, 4th Edition, Hoboken, NJ: John Wiley & Sons Publishing.

<sup>27</sup> Chitkara, K. K. (1998), *Construction Project Management*, New Delhi: Tata McGraw-Hill Education.

<sup>28</sup> Οργανισμός Αντισεισμικού Σχεδιασμού και Προστασίας (ΟΑΣΠ) (2000), «Ελληνικός Αντισεισμικός Κανονισμός (ΕΚΑ) 2000», διαθέσιμο στο <http://www.oasp.gr/userfiles/EAK2000.pdf>, ανακτήθηκε στις 26/10/2018.

<sup>29</sup> Οργανισμός Αντισεισμικού Σχεδιασμού και Προστασίας (ΟΑΣΠ) (2000), «Ελληνικός Κανονισμός Οπλισμένου Σκυροδέματος (ΕΚΟΣ) 2000», διαθέσιμο στο <http://www.oasp.gr/userfiles/EKOS2000.pdf>, ανακτήθηκε στις 27/10/2018.

Ο παρακάτω πίνακας συνοψίζει τις εργασίες που θα πρέπει να συντελεστούν και τη σειρά διεκπεραίωσής τους, ώστε να έρθει εις πέρας το έργο ανέγερσης του συγκροτήματος κατοικιών υπό εξέταση.

**Πίνακας 12: Προετοιμασία & Έργα Πολιτικού Μηχανικού**

<b>A/A</b>	<b>Δραστηριότητα / Κατασκευή</b>
1	Καθαρισμός οικοπέδου
2	Οριοθέτηση οικοπέδου
3	Μελέτη υπεδάφους
4	Εκσκαφή
5	Θεμελίωση
6	Κατασκευή ανωδομής
7	Τοιχοποιίας - μόνωση
8	Ηλεκτρομηχανολογικές - υδραυλικές εργασίες
9	Σοβάτισμα τοίχων
10	Τοποθέτηση δαπέδων
11	Τοποθέτηση ειδών υγιεινής και κουζινών
12	Τοποθέτηση θυρών
13	Βαφή συγκροτήματος
14	Τοποθ. συστήματος παραγωγής ζεστού νερού χρήσης

### **5.7. Μονάδες εξυπηρέτησεως και εξοπλισμός (υποσταθμοί), προσωρινές εγκαταστάσεις**

Όπως είναι αυτονόητο, για την ανέγερση του κτιρίου θα χρειαστεί ηλεκτρικό ρεύμα. Το ρεύμα αυτό θα ληφθεί από τις κολώνες και τα ειδικά κουτιά της ΔΕΗ που βρίσκονται πλησίον του οικοπέδου. Πέραν αυτού, θα στηθεί και μια πρόχειρη εγκατάσταση εντός του οικοπέδου, στην οποία θα γίνονται κοπές των διαφόρων υλικών (π.χ. δοκάρια, σωλήνες κτλ.), εφόσον αυτό απαιτείται για κάποιο λόγο. Τέλος, όπως αναλύθηκε και νωρίτερα, θα στηθεί και πρόχειρη εγκατάσταση προσωρινής αποθήκευσης πρώτων υλών, η οποία θα είναι χρήσιμη για όσες πρώτες ύλες χρειάζεται να προστατευθούν από τη βροχή.

### **5.8. Κόστος συντήρησης**

Όπως ισχύει για κάθε κτιριακή εγκατάσταση, έτσι και στην περίπτωση του προτεινόμενου συγκροτήματος προς ανέγερση απαραίτητη θα είναι και η συντήρησή του. Η συντήρηση αυτή θα είναι ετήσια και θα αφορά τον ετήσιο έλεγχο των τοιχωμάτων, των κολώνων, καθώς επίσης και των ηλεκτρολογικών και υδραυλικών εγκαταστάσεων. Κάθε χρόνο θα πραγματοποιείται και συντήρηση του συστήματος παραγωγής ζεστού νερού χρήσης , ώστε να έχουν την αναμενόμενη απόδοση. Επίσης, κάθε χρόνο θα πραγματοποιείται αναγόμωση και συντήρηση πυροσβεστήρων.

### **5.9. Γενικά έξοδα, άμεσα έξοδα εκτελέσεως του έργου, προπαραγωγικές δαπάνες και κεφάλαιο κινήσεως**

Στον πίνακα που ακολουθεί παρατίθενται τα κόστη των διαφόρων εκτελεστικών εργασιών που απαιτούνται για την περάτωση του έργου ανέγερσης του προτεινόμενου συγκροτήματος κατοικιών στη Σαντορίνη. Αναφορικά με το κεφάλαιο κίνησης αναμένεται να υπάρχουν επαρκή περιθώρια, καθώς οι προμηθευτές των πρώτων υλών, καθώς επίσης και τα συνεργεία που θα αναλάβουν τις διάφορες εργασίες θα πληρωθούν με επιταγές λήξεως από 90 έως 150 ημέρες.

**Πίνακας 13: Εκτελεστικές Εργασίες**

<b>A/A</b>	<b>Δραστηριότητα / Κατασκευή</b>
<b>1</b>	Καθαρισμός οικοπέδου
<b>2</b>	Οριοθέτηση οικοπέδου
<b>3</b>	Μελέτη υπεδάφους
<b>4</b>	Εκσκαφή
<b>5</b>	Θεμελίωση
<b>6</b>	Κατασκευή ανωδομής
<b>7</b>	Τοιχοποιίας - μόνωση
<b>8</b>	Ηλεκτρομηχανολογικές-υδραυλικές εργασίες
<b>9</b>	Σοβάτισμα τοίχων
<b>10</b>	Τοποθέτηση κουφωμάτων
<b>11</b>	Τοποθέτηση δαπέδων
<b>12</b>	Τοποθέτηση ειδών υγιεινής και κουζινών
<b>13</b>	Τοποθέτηση θυρών
<b>14</b>	Βαφή συγκροτήματος

15	Εγκατάσταση συστήματος ΔΕΗ
16	Τοποθέτηση συστήματος παραγωγής ζεστού νερού

Πέρα από αυτές καθαυτές τις εκτελεστικές εργασίες, το επενδυτικό σχήμα που θα χρηματοδοτήσει το έργο υπό διερεύνηση θα πρέπει να φροντίσει επίσης και την έκδοση των σχετικών αδειών ανοικοδόμησης. Τα παραπάνω αποτελούν διαδικασίες που θα επιφέρουν επίσης σημαντικές προπαραγωγικές δαπάνες και θα απαιτήσουν τη δέσμευση σημαντικών κεφαλαίων. Θα πρέπει επίσης να συμπεριλάβουμε και το κόστος αδειών, αυτό θα συμπεριληφθεί στο κόστος του πολιτικού μηχανικού.

### 5.10. Συνολικό Κόστος Μηχανολογικού Εξοπλισμού και έργα Πολιτικού Μηχανικού

Όπως ήδη αναφέραμε προηγουμένως, θα αναλάβει όλες τις μελέτες ντόπιος πολιτικός μηχανικός, ο οποίος θα αξιολογήσει και το κατά πόσο το οικόπεδο πληρεί όλες τις προϋποθέσεις για τη δημιουργία του συγκροτήματος με τις αντίστοιχες προδιαγραφές.

Ο πολιτικός μηχανικός ξεκινά τη σχεδίαση του συγκροτήματος και των εξωτερικών χώρων κατευθείαν, μιας και αναφερόμαστε σε ένα οικόπεδο τελείως γυμνό. Επίσης, ο πολιτικός μηχανικός θα είναι υπεύθυνος στο να αποκτήσει τα απαραίτητα δικαιολογητικά και τις άδειες για τη λειτουργική υποδομή και την κατασκευή του συγκροτήματος.

Στη συνέχεια, θα πρέπει να φροντίσει για τα έργα υποδομής όπως είναι η κατασκευή αγωγών ύδρευσης και άρδευσης και βόθρου, η διαμόρφωση του περιβάλλοντος χώρου, χωματουργικές εργασίες, σκυροδέματα, τοιχοποιίες, επιχρίσματα, στρώσεις δαπέδων, κουφώματα, μονώσεις, μαρμαρικά, χρωματισμοί, υδραυλικές εγκαταστάσεις κτλ. Να αναφέρουμε για ακόμη μια φορά ότι το συγκρότημα θα πρέπει να είναι φιλικός Α.Μ.Ε.Α.

Πίνακας 14: Πίνακας Προϋπολογισμού Μηχανολογικού Εξοπλισμού

A/A	Περιγραφή Αντικειμένου	M.M.	Ποσότητα	Κόστος /M.M.	Συνολικό Κόστος
<b>A. ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ</b>					<b>84.050,00 €</b>
1.	<b>Λευκές Συσκευές</b>				<b>33.860,00 €</b>
1.1	Πλυντήριο	Τεμ.	8	400,00 €	3.200,00 €
1.2	Κουζίνα	Τεμ.	42	400,00 €	16.800,00 €
1.3	Ψυγείο	Τεμ.	42	250,00 €	10.500,00 €



1.4	Λοιπός εξοπλισμός	Τεμ.	42	80,00 €	3.360,00 €
<b>2.</b>	<b>Χαλιά-Κουρτίνες</b>				<b>13.440,00 €</b>
2.1	Χαλιά	Τεμ.	42	100,00 €	4.200,00 €
2.2	Κουρτίνες		84	30,00 €	2.520,00 €
2.3	Λευκά Είδη	Τεμ.	336	20,00 €	6.720,00 €
<b>3.</b>	<b>Έπιπλα</b>				<b>36.750,00 €</b>
3.1.1	Τραπέζι	Τεμ.	42	150,00 €	6.300,00 €
3.1.2	Καρέκλα	Τεμ.	168	25,00 €	4.200,00 €
3.1.3	Κρεβάτι	Τεμ.	42	250,00 €	10.500,00 €
3.1.4	Ντουλάπα	Τεμ.	42	200,00 €	8.400,00 €
3.2.1	Φωτιστικά	Τεμ.	126	25,00 €	3.150,00 €
3.2.2	Λοιπά	Τεμ.	42	100,00 €	4.200,00 €
<b>B. ΕΡΓΑ ΠΟΛΙΤΙΚΟΥ ΜΗΧΑΝΙΚΟΥ-ΕΡΓΟΛΑΒΟΥ</b>					<b>1.482.500,00 €</b>
1.	Εργασίες αρχικής φάσης (εκσκαφές, επιχώσεις, καθαρισμός οικοπέδου)	Τεμ.	1	15.000,00 €	15.000,00 €
2.	Κύριες εργασίες κατασκευής κτιρίων	Τεμ.			1.417.500,00 €
2.1	Κύρια κατοικία 1 - 30τμ	Διαμ	21	27.000,00 €	567.000,00 €
2.2	Κύρια κατοικία 2 - 45 τμ	Τεμ.	21	40.500,00 €	850.500,00 €
3.	Η/Μ κτιριακών εγκαταστάσεων				38.000,00 €
3.1	Ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις κτιρίων (ισχυρά, ασθενή ρεύματα)	Τεμ.	1		25.000,00 €
3.2	Εγκαταστάσεις πυρανίχνευσης & πυρασφάλειας	Τεμ.	1		5.000,00 €
3.3	Εγκαταστάσεις κλιματισμού & εξαερισμού χώρων	Τεμ.	1		8.000,00 €
4.	Εργασίες περιβάλλοντος χώρου				12.000,00 €
4.1	Οδοστρωσία	Τεμ.	1		10.000,00 €
4.2	Δίκτυο ομβρίων	Τεμ.	1		2.000,00 €
<b>ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΕΡΓΩΝ ΠΟΛΙΤΙΚΟΥ ΜΗΧΑΝΙΚΟΥ</b>					<b>1.566.550,00 €</b>

Στον παραπάνω πίνακα διαμορφώνονται τα κόστη για τα έργα του πολιτικού/εργολάβου, καθώς και τα κόστη για όλες τις αρχικές προμήθειες του συγκροτήματος. Κάθε διαμέρισμα θα διαθέτει δική του ανεξάρτητη κουζίνα και δικό του ψυγείο. Πλυντήριο πιάτων δεν διαθέτουν τα διαμερίσματα και σχετικά με πλυντήριο ρούχων, αντιστοιχεί ένα πλυντήριο σε κάθε 5 διαμερίσματα για λόγους οικονομίας.

Ο χρόνος παράδοσης και εγκατάστασης του εξοπλισμού θα διαρκέσει τουλάχιστον 2 μήνες, άρα θα πρέπει να γίνει σωστός προγραμματισμός κατά την παραγγελία, ώστε να είναι έγκαιρη η παράδοση.

Μέσα στην αμοιβή του πολιτικού μηχανικού συμπεριλαμβάνονται και οι δαπάνες σύστασης της εταιρείας. Θα συσταθεί Ι.Κ.Ε.

### 5.11. Αναφορές κεφαλαίου

Chitkara, K. K. (1998), *Construction Project Management*, New Delhi: Tata McGraw-Hill Education.

Dykstra, A. (2011), *Construction Project Management: A Complete Introduction*, Santa Rosa, CA: Kirschner Publishing Company.

Halpin, D. (2006), *Construction Management*, Hoboken, NJ: Wiley & Sons.

Halpin, D. W., & Senior, B. A. (2010), *Construction Management*, 4th Edition, Hoboken, NJ: John Wiley & Sons Publishing.

Lo Piano, S., & Mayumi, K. (2017), "Toward an Integrated Assessment of the Performance of Photovoltaic Power Stations for Electricity Generation", *Applied Energy*, 186(2), 167–74.

Οργανισμός Αντισεισμικού Σχεδιασμού και Προστασίας (ΟΑΣΠ) (2000), «Ελληνικός Αντισεισμικός Κανονισμός (ΕΑΚ) 2000», διαθέσιμο στο <http://www.oasp.gr/userfiles/EAK2000.pdf>, ανακτήθηκε στις 26/10/2018.

Οργανισμός Αντισεισμικού Σχεδιασμού και Προστασίας (ΟΑΣΠ) (2000), «Ελληνικός Κανονισμός Οπλισμένου Σκυροδέματος (ΕΚΟΣ) 2000», διαθέσιμο στο <http://www.oasp.gr/userfiles/EKOS2000.pdf>, ανακτήθηκε στις 27/10/2018.

## 6. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

### 6.1. Επιλογή του καταλληλότερου για το επενδυτικό σχέδιο , οργανωτικού σχήματος και αιτιολόγηση αυτής της επιλογής

Όπως προκύπτει από την έως τώρα ανάλυση, και όπως θα αναλυθεί πιο διεξοδικά και σε επόμενο κεφάλαιο, το προτεινόμενο έργο ανέγερσης του συγκροτήματος διαμερισμάτων στη Σαντορίνη θα είναι δαπανηρό, με αποτέλεσμα να απαιτούνται σημαντικά κεφάλαια για την υλοποίησή του. Με βάση αυτό το δεδομένο, το επενδυτικό σχήμα που θα χρηματοδοτήσει την ανέγερση θα αποτελείται από έναν βασικό μέτοχο, τον επενδυτή. Όπως αναλύει η Hyttinen (2017)<sup>30</sup>, το οργανόγραμμα για την περίπτωση ενός κατασκευαστικού έργου πρέπει να είναι τέτοιο ώστε αφενός να γίνεται ομαλή και αποδοτική κατανομή των αρμοδιοτήτων με απώτερο στόχο την έγκαιρη και εύρυθμη υλοποίησή του και αφετέρου η αποδοτική κατανομή αυτή να βοηθά ώστε να μην εμπλέκονται πολλά μέρη ταυτόχρονα, με αποτέλεσμα να υφίστανται καθυστερήσεις και λάθη.

Με βάση τα παραπάνω, ο πολιτικός μηχανικός θα βρίσκεται στην κορυφή του εκτελεστικού οργανογράμματος για την ανέγερση του συγκροτήματος, ακριβώς κάτω από τον επενδυτή που θα χρηματοδοτήσει το έργο. Με τον τρόπο αυτό, ο πολιτικός μηχανικός θα είναι ο καθ' όλα υπεύθυνος και θα έχει τη βασική εποπτεία για το εκτελεστικό κομμάτι του έργου, ενώ ο επενδυτής θα ενημερώνεται αποκλειστικά από αυτόν για την πορεία των έργων, αλλά και τα βήματα που πρέπει να ακολουθούνται κάθε φορά. Ο πολιτικός μηχανικός θα βρίσκεται σε επαφή με τους υπευθύνους των διαφόρων συνεργείων που θα αναλάβουν τις επιμέρους εργασίες. Σε αυτόν θα αναφέρονται οι υπεύθυνοι των συνεργείων για ο,τιδήποτε χρειάζονται ή ο,τιδήποτε προκύπτει κάθε φορά. Στο ίδιο επίπεδο με τον πολιτικό μηχανικό θα βρίσκεται και ένας λογιστής, ο οποίος θα είναι αρμόδιος να ενημερώνει τον επενδυτή αναφορικά με τη χρηματοοικονομική πορεία του έργου, καθώς και των χρηματικών ροών που θα απαιτούνται σε κάθε στάδιο του έργου. Το οργανόγραμμα της εν λόγω μονάδας διαφοροποιείται από άλλου είδους επιχειρήσεις ακριβώς επειδή έχει μικρή δυναμικότητα, οπότε και οι δραστηριότητες είναι πολύ περιορισμένες.

Με τον όρο οργάνωση αναφερόμαστε στη διαδικασία με την οποία μοιράζονται οι διάφορες δραστηριότητες σε επιμέρους καθήκοντα σε διαφορετικούς ανθρώπους. Εν συνέχεια

---

<sup>30</sup> Hyttinen, K. (2017), *Project Management Handbook*, Laurea Julkaisut Publishing.

αυτές οι δραστηριότητες ενώνονται ώστε να επιτευχθεί το μέγιστο δυνατό αποτέλεσμα για τη μονάδα.

Έτσι λοιπόν οι διάφορες δραστηριότητες τμηματοποιούνται , εξειδικεύονται μέσω του επιμερισμού και με αυτόν τον τρόπο ελέγχονται και όλα τα επίπεδα της ιεραρχίας. Κατόπιν, φροντίζουμε να τηρείται η ιεραρχία προκειμένου κάθε εργαζόμενος να λαμβάνει εντολές από συγκεκριμένο ανώτερο και έτσι διασφαλίζεται και η συνέπεια.

Πρέπει να αναφέρουμε ότι ο βαθμός εξειδίκευσης και ο καταμερισμός των δραστηριοτήτων μπορεί να επιτευχθεί μέχρι ένα συγκεκριμένο σημείο, μιας και στην παρούσα εργασία εξετάζουμε μια μονάδα με περιορισμένη δυναμικότητα.

## **6.2. Οργανόγραμμα**

Για να είναι αντιπροσωπευτικό της δυναμικότητας, το οργανόγραμμα λαμβάνει υπόψη τους εξής παράγοντες:

- Δραστηριότητες
- Δυναμικότητα συγκροτήματος
- Αριθμός προσωπικού
- Καθήκοντα προσωπικού

Στην κορυφή του οργανογράμματος έχουμε τον επενδυτή που είναι και ο ιδιοκτήτης του συγκροτήματος, αφού εκείνος λαμβάνει όλες τις αποφάσεις και καθοδηγεί τους υπόλοιπους. Κάτω από τον διαχειριστή βρίσκεται ο νομικός, ο οποίος φροντίζει για όλα τα συμβόλαια των ενοικιαστών , καθώς και ο λογιστής ο οποίος είναι υπεύθυνος για όλα τα οικονομικά του συγκροτήματος, δηλαδή την έγκαιρη καταβολή των ενοικίων, την πληρωμή των προμηθευτών , των λογαριασμών και τις φορολογικές υπηρεσίες.

Επίσης στο οργανόγραμμα συμπεριλαμβάνεται και το συνεργείο καθαρισμού των εξωτερικών χώρων και των διαμερισμάτων. Ορίζουμε ότι η καθαριότητα παρέχεται μία φορά την εβδομάδα τόσο σε εξωτερικούς χώρους όσο και στα διαμερίσματα.

## **6.3. Επιλογή των κέντρων κόστους**

Ως κέντρο κόστους ορίζονται τα τμήματα αυτά ενός οργανισμού που μπορεί να μη συμβάλλουν άμεσα στην κερδοφορία του, αλλά συμβάλλουν στα έμμεσα κόστη του

(Bhattacharyya, 2006)<sup>31</sup>. Κατά μία έννοια, τόσο ο επενδυτής, όσο και ο πολιτικός μηχανικός, αποτελούν τα πιο σημαντικά κέντρα κόστους για την περίπτωση του έργου κατασκευής υπό εξέταση, υπό την έννοια ότι οι αποφάσεις τους έχουν έμμεσο, αλλά σημαντικό αποτέλεσμα στο κόστος του έργου, παρά το ότι δεν θα συμμετέχουν οι ίδιοι ενεργά στις κατασκευαστικές εργασίες που θα πραγματοποιηθούν. Με την ίδια λογική, όλοι οι εργαζόμενοι των συνεργείων αποτελούν επίσης σημαντικά κέντρα κόστους. Συγκεκριμένα, μπορεί το κόστος για κάθε εργασία να είναι προκαθορισμένο, αλλά η ποιότητα, η ταχύτητα και η συνέπεια των εργαζόμενων των συνεργείων θα καθορίσουν και το τελικό κόστος της κατασκευής. Η οργάνωση της μονάδας θα πρέπει να γίνει με τέτοιο τρόπο ώστε να βελτιστοποιούνται οι διαδικασίες.

**Πίνακας 15: Πίνακας Κατανομής Κόστους**

<b>Τμήμα</b>	<b>Κατηγορία Δαπάνης</b>	<b>Κόστος</b>
<b>Διοίκηση</b>		<b>2.000,00 €</b>
Αμοιβές Διαχειριστή	Γενικά Έξοδα	2.000,00 €
<b>Συντήρησης</b>		<b>3.066,55 €</b>
Έξοδα συντήρησης εξοπλισμού	Γενικά Έξοδα	1.500,00 €
Ασφάλιση μηχανημάτων και κτιρίων	Γενικά Έξοδα	1.566,550 €
<b>Διαχείρισης</b>		<b>3.800,00 €</b>
Έξοδα μετακίνησης προσωπικού	Γενικά Έξοδα	1.500,00 €
Εφόδια γραφείου και γενικά έξοδα	Γενικά Έξοδα	500,00 €
Έξοδα IT (site, συντήρηση προγραμμάτων)	Γενικά Έξοδα	600,00 €
Δημοτικά τέλη	Γενικά Έξοδα	1.200,00 €
<b>Εξωτερικοί συνεργάτες</b>		<b>1.600,00 €</b>
Λογιστικές υπηρεσίες		600,00 €
Νομική υπηρεσία	Γενικά Έξοδα	1.000,00 €
<b>ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΕΞΟΔΩΝ =</b>		<b>10.466,55 €</b>

Στον παραπάνω πίνακα διαφαίνεται η αμοιβή που λαμβάνει ο διαχειριστής του συγκροτήματος, ο οποίος είναι και ο επενδυτής. Επίσης έχουμε τα έξοδα για τη συντήρηση του

<sup>31</sup> Bhattacharyya (2006), *Principles and Practice of Cost Accounting*, India: Prentice Hall Publishing.

συγκροτήματος και την ασφάλιση των μηχανημάτων και του εξοπλισμού του συγκροτήματος.

#### 3.9.2.4 *Απολύμανση Χώρων*

Ο διαχειριστής του συγκροτήματος θα πρέπει να φροντίζει να πραγματοποιείται απολύμανση στους εξωτερικούς χώρους του συγκροτήματος μία φορά το χρόνο. Αυτό συμπεριλαμβάνεται στα γενικά έξοδα διαχείρισης του παραπάνω πίνακα.

#### 3.9.2.5 *Οικονομικές Υπηρεσίες Λογιστή*

Ο λογιστής είναι υπεύθυνος για τις ανάγκες που έχει το συγκρότημα σε:

- Τιμολόγηση
- Σύνταξη όλων των δηλώσεων προς την εφορία
- Είσπραξη ενοικίων
- Δανειοδότηση
- Μακροπρόθεσμο σχεδιασμό των πολιτικών πίστωσης και εξόφλησης προμηθειών
- Πολιτική διαχείρισης αποθεμάτων

## **6.4. Αναφορές κεφαλαίου**

Bhattacharyya (2006), *Principles and Practice of Cost Accounting*, India: Prentice Hall Publishing.

Hyttinen, K. (2017), *Project Management Handbook*, Laurea Julkaisut Publishing.

## 7. ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ

### 7.1. Ανθρώπινοι πόροι για την υλοποίηση του προτεινόμενου έργου

Όπως προκύπτει από την έως τώρα ανάλυση, το σχεδιασμό και εποπτεία του έργου θα αναλάβει πολιτικός μηχανικός, ο οποίος, εκτός από τις αρμοδιότητες που έχουν αναλυθεί έως τώρα, θα είναι και αρμόδιος για το να διασφαλιστεί ότι θα ακολουθηθούν τα απαιτούμενα χρονοδιαγράμματα, καθώς η χρονολογική σειρά των εργασιών. Παράλληλα, ο πολιτικός μηχανικός θα είναι και ο πλέον αρμόδιος για την προώθηση και πραγματοποίηση αλλαγών, σε περίπτωση που στην πορεία του έργου προκύψει ανάγκη να γίνουν αλλαγές. Όσον αφορά του εκτελεστικούς εργαζόμενους, αυτοί θα ανήκουν στα συνεργεία που θα αναλάβουν την ανέγερση των κτιρίων, οπότε το κόστος τους συμπεριλαμβάνεται στις δαπάνες για την εκτέλεση κάθε μιας από τις εργασίες που περιγράφηκαν νωρίτερα.

Εκτός από τον πολιτικό μηχανικό και τους εργαζόμενους που θα απασχοληθούν με την ανέγερση του συγκροτήματος, για την εκπόνηση ενός κατασκευαστικού έργου απαιτείται και η απασχόληση ενός τεχνικού ασφαλείας. Ο τεχνικός αυτός θα είναι υπεύθυνος για τη λήψη και τήρηση των απαραίτητων μέτρων και μέσων ασφαλείας, ώστε να διασφαλιστεί η ασφαλής εκπόνηση του έργου (Minks, 2011)<sup>32</sup>. Όπως θα αναλυθεί παρακάτω, για το έργο αναμένεται να χρειαστεί περίπου ένας χρόνος. Τέλος, εκτός των παραπάνω θα απασχοληθεί και ένας λογιστής, ο οποίος θα είναι αρμόδιος για τις εκάστοτε πληρωμές που πρέπει να γίνουν, όπως επίσης και για την ενημέρωση των επενδυτών αναφορικά με την πορεία του κόστους και τη χρηματική ροή που θα απαιτείται σε κάθε στάδιο των εργασιών. Δεν θα αναφερθούμε παραπάνω για τον τεχνικό ασφαλείας επειδή είναι εξωτερικός συνεργάτης.

Η επιχείρησή μας είναι μικρής δυναμικότητας, οπότε σε αυτή την περίπτωση δεν έχουμε διοικητικό προσωπικό.

Στο άμεσο και έμμεσο προσωπικό αυτής της μονάδας έχουμε τον επενδυτή που είναι και ο διαχειριστής του συγκροτήματος και τον εργάτη καθαρισμού του συγκροτήματος. Ο εργάτης καθαρισμού είναι υπεύθυνος για τον καθαρισμό των εξωτερικών χώρων και των διαμερισμάτων μία φορά την εβδομάδα. Ο επενδυτής αναρτά σχετική αγγελία σε τοπική εφημερίδα αλλά και σε site εξεύρευσης εργασίας προκειμένου να προσλάβει άτομο για την καθαριότητα.

---

<sup>32</sup> Minks, W. (2011), *Construction Jobsite Management*, Elan Publishing.



Ο λογιστής του συγκροτήματος είναι εξωτερικός συνεργάτης οπότε δεν θα τον συμπεριλάβουμε σε αυτό το κεφάλαιο.

**Πίνακας 16: Μισθολογικές Δαπάνες**

Ειδικότητα	Ακαθάριστες Αποδοχές (€)	Εργοδοτική Εισφορά (%)	Εργοδοτική Μισθολογική Δαπάνη (€)
Υπεύθυνος Διαχείρισης	1000	300	1.300
Εργάτης καθαρισμού (ημερομίσθιο)	56	16,8	73
<b>Σύνολο ετήσιας Εργοδοτικής Δαπάνης με επιδόματα &amp; δώρα(14 μισθοί)</b>			<b>21.840</b>

**Πίνακας 17: Ετήσιες Εργοδοτικές Μισθολογικές Δαπάνες**

Έτος	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Σύνολο Εργοδοτικών Μισθ. Δαπανών</b>	<b>21.840</b>	<b>21.840</b>	<b>21.840</b>	<b>21.840</b>	<b>21.840</b>	<b>21.840</b>	<b>21.840</b>	<b>21.840</b>

## 7.2. Αναφορές κεφαλαίου

Minks, W. (2011), *Construction Jobsite Management*, Elan Publishing.

## 8. ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ, ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ, ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

### 8.1. Τοποθεσία και προστασία του περιβάλλοντος

Όπως αναφέρθηκε και νωρίτερα, ο χώρος της εγκατάστασης του προτεινόμενου συγκροτήματος κατοικιών θα είναι μια έκταση οικοπέδου περίπου 4.000m<sup>2</sup> λίγο έξω από το κέντρο της Σαντορίνης και συγκεκριμένα στην περιοχή Περίσσα, η οποία απέχει περίπου 10 λεπτά με το αυτοκίνητο από το κέντρο των Φηρών. Το οικόπεδο δεν βρίσκεται εντός πυκνοκατοικημένης αστικής περιοχής και απέχει περίπου 1.000m από τη θάλασσα. Είναι πολύ σημαντικό ότι το οικόπεδο είναι εκτός του κέντρου και αυτό γιατί εάν το οικόπεδο ήταν σε κεντρικό σημείο της Σαντορίνης, οι εργασίες ανοικοδόμησης θα έπρεπε να διακοπούν τέλος Μαρτίου και να ξεκινήσουν πάλι Νοέμβριο. Αυτό συμβαίνει βάση νομοθεσίας γιατί την τουριστική περίοδο δεν επιτρέπονται τα έργα. Εκτός των προπαρασκευαστικών εργασιών και της καθαριότητας του χώρου για τη εκσκαφή, τη θεμελίωση και την ανοικοδόμηση του κτιρίου των διαμερισμάτων, θα πρέπει να δοθεί και ιδιαίτερη έμφαση στην προστασία του περιβάλλοντος. Όπως αναφέρει ο Balaban (2012)<sup>33</sup>, ο κλάδος των κατασκευών επιφέρει πολύ αρνητικές συνέπειες για το περιβάλλον σε όλα τα επίπεδα. Η καταπόνηση του υπεδάφους, η αναγκαία αλλοίωση του φυσικού περιβάλλοντος στο χώρο όπου πρόκειται να ανεγερθεί ένα κτίσμα, η μόλυνση της ατμόσφαιρας από τις εκπομπές CO<sub>2</sub> από τα μηχανήματα και οχήματα που μετέχουν στις εργασίες κατασκευής, καθώς και η ηχορύπανση από το θόρυβο αποτελούν μερικές μόνο από τις αρνητικές επιπτώσεις που έχει ένα κατασκευαστικό έργο στο περιβάλλον. Για το λόγο αυτό, κύριο μέλημα του πολιτικού μηχανικού που θα αναλάβει το έργο, εκτός των όσων καθηκόντων έχουν περιγραφεί έως τώρα, θα πρέπει να είναι και η ελαχιστοποίηση των επιπτώσεων του έργου στο περιβάλλον. Πιο συγκεκριμένα, θα πρέπει να τηρούνται αυστηρά τα χρονοδιαγράμματα και θα πρέπει να υπάρχει τέτοια οργάνωση, ώστε να υπάρχει αποδοτικότητα αναφορικά με τα δρομολόγια των φορτηγών, τη χρήση των μηχανημάτων και των ημερών υλοποίησης του έργου. Παράλληλα, όπως αναφέρθηκε και νωρίτερα, θα χρησιμοποιηθούν κατά το δυνατόν οικολογικά υλικά (π.χ. οικολογικά χρώματα), ενώ δεν θα γίνεται αλόγιστη χρήση ηλεκτρικής ενέργειας. Τέλος, έμφαση θα δοθεί στο να δοθούν ειδικές οδηγίες στα συνεργεία, ώστε να μην ρυπαίνουν το χώρο της κατασκευής και πέριξ αυτής,

---

<sup>33</sup> Balaban, O. (2012), "The Negative Effects of Construction Boom on Urban Planning and Environment in Turkey: Unraveling the Role of the Public Sector", *Habitat International*, 36(1), 26-35.

ορίζοντας μάλιστα αυστηρά πρόστιμα σε περίπτωση που γίνει κάτι τέτοιο. Για την αποφυγή της ρύπανσης θα ενοικιαστούν ειδικού οικοδομικοί κάδοι ενώ θα ζητηθούν και από το δήμο κάδοι απορριμμάτων, οι οποίοι και θα ανανεώνονται τακτικά.

Το οικόπεδο ανήκει στον επενδυτή, οπότε δεν χρειάζεται να γίνει αναζήτηση για οικόπεδο με βάση κριτήρια εγκατάστασης του συγκροτήματος. Το κόστος διαμόρφωσης του περιβάλλοντος χώρου θα είναι χαμηλό, μιας και όπως έχει ήδη αναφερθεί σε προηγούμενο κεφάλαιο η έκταση είναι σχετικά επίπεδη και εύκολα προσβάσιμη από το οδικό δίκτυο.

Η μεγαλύτερη παρέμβαση που θα προκληθεί από τη χωροθέτηση της εν λόγω δραστηριότητας είναι η κατασκευή του κτιρίου που θα φιλοξενήσει τις εγκαταστάσεις Έτσι, προκειμένου να μειωθεί η οπτική όχληση που θα προκληθεί από την κατασκευή ενός βιομηχανικού κτιρίου θα γίνει μέσω του αρχιτεκτονικού του σχεδιασμού η προσπάθεια να εναρμονιστεί στο φυσικό περιβάλλον. Στο τμήμα του γηπέδου που θα παραμείνει ανεκμετάλλευτο καθώς και στη περίμετρό του θα γίνει εμφύτευση δέντρων ώστε να εναρμονίζεται πλήρως με το περιβάλλον και να μην είναι ορατό στους διερχόμενους ταξιδιώτες.

## **8.2. Αναφορές κεφαλαίου**

Balaban, O. (2012), "The Negative Effects of Construction Boom on Urban Planning and Environment in Turkey: Unraveling the Role of the Public Sector", *Habitat International*, 36(1), 26-35.

## 9. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

### 9.1. Εισαγωγή

Η φάση εκτελέσεως του προγράμματος περιλαμβάνει τη χρονική περίοδο από την απόφαση για την επένδυση μέχρι την έναρξη λειτουργίας του συγκροτήματος. Η φάση αυτή περιλαμβάνει ορισμένα στάδια, όπως το στάδιο διαπραγματεύσεων και της υπογραφής των συμβολαίων, το στάδιο των σχεδίων του προγράμματος, το στάδιο της κατασκευής και το στάδιο της θέσεως σε λειτουργία.

Αν δεν γίνει καλός προγραμματισμός, ενδέχεται να διακινδυνέψει ολόκληρη η ορθή οικονομική λειτουργία γιατί η φάση αυτή μπορεί να επεκταθεί σε μακρά χρονική περίοδο.

Πρέπει να προσδιορισθούν οι οικονομικές επιπτώσεις της φάσεως εκτελέσεως και να γίνει προσπάθεια να εξασφαλισθεί αποτελεσματική χρηματοδότηση προωθήσεως του προγράμματος μέχρι και πέρα από την έναρξη της παραγωγής. Ο τρόπος χρηματοδότησεως (μετοχές ή δανεισμός) καθώς και οι επιπτώσεις των καθυστερήσεων στην επένδυση θα πρέπει να λαμβάνονται σοβαρά υπόψη.

Κατά τη διάρκεια της φάσεως εκτελέσεως του έργου λαμβάνει χώρα μια σειρά ταυτόχρονων και αλληλένδετων επενδυτικών δραστηριοτήτων με διαφορετικές οικονομικές επιπτώσεις. Για να εκτιμηθούν αυτές οι επιπτώσεις πρέπει να προετοιμάσουμε ένα άριστο χρονοδιάγραμμα εκτελέσεως, το οποίο να είναι σαφές στην προμελέτη σκοπιμότητας. Το χρονοδιάγραμμα αυτό θα αποτελέσει τη βάση για την παρακολούθηση και τον έλεγχο της εκτελέσεως του επενδυτικού σχεδίου.

Ο προγραμματισμός κάθε εργασίας είναι απαραίτητος γιατί η χρονική επέκταση κάποιου σταδίου έχει ως αποτέλεσμα την καθυστέρηση της έναρξης λειτουργίας της μονάδας άρα και επιπρόσθετο κόστος για τον επενδυτή για τον οποίο κάνουμε την προμελέτη σκοπιμότητας. Στόχος μας είναι να κάνουμε ορθό, σαφή και εφικτό προγραμματισμό προκειμένου να μην επεκταθεί η εκτέλεση του έργου σε μακρά χρονική περίοδο επιφέροντας αρνητικές επιπτώσεις στην οικονομική λειτουργία όλου του προγράμματός μας. Το πρόγραμμα δράσης θα πρέπει να είναι ρεαλιστικό σε όλα τα στάδια εκτέλεσής του.

Όπως ήδη αναφέρθηκε, η φάση εκτέλεσης του έργου περιλαμβάνει τη χρονική περίοδο από την απόφαση για την επένδυση μέχρι την έναρξη της λειτουργίας του συγκροτήματος. Σε αυτή τη φάση λαμβάνουν χώρα μια σειρά ταυτόχρονων και αλληλένδετων επενδυτικών δραστηριοτήτων, οι οποίες έχουν διαφορετικές οικονομικές επιπτώσεις.

Ο προγραμματισμός και ο προϋπολογισμός της εκτελέσεως του επενδυτικού σχεδίου περιλαμβάνει τα ακόλουθα:

- Καθορισμός του τύπου εργασιών, εντός και εκτός των εγκαταστάσεων, οι οποίες είναι απαραίτητες για την εκτέλεση του επενδυτικού σχεδίου.
- Καθορισμό της λογικής αλληλουχίας των γεγονότων στις εργασίες του συνολικού έργου
- Προετοιμασία ενός χρονοπρογράμματος εκτελέσεως του έργου, στο οποίο να απεικονίζονται ορθά, από άποψη χρόνου, οι διάφορες εργασίες και να υφίστανται οι κατάλληλες χρονικές περίοδοι για την ολοκλήρωσή τους
- Καθορισμός των πόρων που απαιτούνται για την ολοκλήρωση κάθε εργασίας και αναφορά του αντίστοιχου κόστους
- Προετοιμασία ενός προϋπολογισμού εκτελέσεως του έργου και κατάσταση χρηματικών ροών, οι οποίες θα εξασφαλίσουν τη διαθεσιμότητα των απαραίτητων κεφαλαίων, κατά τη διάρκεια της φάσεως του επενδυτικού σχεδίου
- Τεκμηρίωση όλων των στοιχείων εκτελέσεως του έργου, τα οποία επιτρέπουν το χρονικό και χρηματοοικονομικό προγραμματισμό, καθώς και τον προγραμματισμό των προβλέψεων που έγιναν στις προηγούμενες φάσεις της προμελέτης μας.

Θα σχηματίσουμε μια ομάδα ατόμων , η οποία θα είναι υπεύθυνη για την παρακολούθηση της πορείας του έργου, έτσι ώστε να τεθεί σε άμεση εφαρμογή η εκτέλεση του προγράμματος. Η κύρια αρμοδιότητα αυτής της ομάδας θα είναι η εξασφάλιση ότι η εκτέλεση όλων των εργασιών θα τηρηθεί με απόλυτη ακρίβεια , όσον αφορά τον χρονικό και οικονομικό προγραμματισμό , και ότι θα λαμβάνονται τα κατάλληλα διορθωτικά μέτρα, στην περίπτωση που η εκτέλεση και το κόστος εργασιών αποκλίνουν από το πρόγραμμα.

Στην ομάδα επίβλεψης και εκτελέσεως του έργου θα συμπεριλάβουμε τον επενδυτή, με σκοπό να επιτύχουμε την καλύτερη ανταπόκριση της επιχείρησης στις αρχικές απαιτήσεις λειτουργίας και εκείνος να είναι πλήρως καταρτισμένος και ενημερωμένος για όλα τα θέματα όταν η επιχείρηση τεθεί σε λειτουργία.

Περνάμε στα στάδια εκτελέσεως του έργου.

## **9.2. Στάδια εκτέλεσης του έργου**

Σχεδόν κάθε στάδιο απαιτεί το δικό του χρονικό προγραμματισμό, ο οποίος πρέπει να τηρηθεί. Ταυτόχρονα το συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα, θα πρέπει να καθορίζει τα διάφορα στάδια εκτελέσεως του έργου με βάση τους πόρους και τη διάρκεια των προαναφερθέντων

δραστηριοτήτων , οι οποίες απαιτούνται σε κάθε στάδιο, με τέτοιο τρόπο ώστε να προσαρμόζονται η μία στην άλλη.

Το πλήρες σχέδιο για το πως θα δράσουμε, θα πρέπει να καλύπτει ολόκληρη την επενδυτική φάση, περιλαμβάνοντας έτσι, την περίοδο μεταξύ της αποφάσεως για την επένδυση και το στάδιο της έναρξης της λειτουργίας της μονάδας , ενώ η απόφαση της επένδυσης θα ληφθεί μετά το πέρας της εκπόνησης της παρούσας προμελέτης σκοπιμότητας.

### **9.2.1. Σύσταση Εταιρείας και Νομικές Απαιτήσεις (60ημέρες)**

Ο ιδρυτής της επιχείρησης θα είναι ο: Γεώργιος Παπαδόπουλος

Ο οποίος θα αναλάβει και την επίβλεψη του έργου.

Η σύσταση της εταιρείας θεωρούμε ότι θα χρειαστεί συνολικά δύο (2) μήνες.

Τα βήματα για τη δημιουργία του συγκροτήματος είναι τα εξής:

- Υπογραφή συμφωνίας για την πρόθεση που υπάρχει για την κατασκευή του συγκροτήματος
- Συμφωνία του επενδυτή για τις χρηματοδοτικές διευθετήσεις και τα προσχέδια των εγγράφων που απαιτούνται από τις αρμόδιες αρχές
- Λεπτομερή μηχανολογικά σχέδια – Ανάθεση κατασκευής του συγκροτήματος
- Επίσημη αίτηση προς τις αρχές
- Επίσημη άδεια
- Προγραμματισμός χρηματοδότησης από την τράπεζα
- Κατασκευή κτιριακών εγκαταστάσεων
- Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου
- Προμήθεια πρώτων υλών και εφοδίων
- Μάρκετινγκ πριν την έναρξη
- Επιθεώρηση, συντονισμός και έλεγχος
- Έναρξη επιχείρησης

Για την ίδρυση του συγκροτήματος θα πρέπει να ακολουθήσουμε μια συγκεκριμένη διαδικασία που επιβάλλεται από τη νομοθεσία και ορίζει έναρξη λειτουργίας εργασιών στη ΔΟΥ, εγγραφή στον ΟΑΕΕ και στο ΙΚΑ. Ιδρύουμε εταιρεία Ι.Κ.Ε.

Υπολογίζουμε ότι θα χρειαστεί ο παρακάτω χρόνος:

- για τις μηχανολογικές μελέτες ένας (1) μήνας
- για την δημιουργία των κτιριακών εγκαταστάσεων θα χρειαστούν συνολικά δύο (2) μήνες
- για τις ηλεκτρολογικές μελέτες ένας (1) μήνας

- για την παράδοση σε λειτουργία χρειάζονται 15 ημέρες

### **9.2.2. Λεπτομερή μηχανολογικά σχέδια και ανάθεση κατασκευής της μονάδας (90ημέρες)**

Σε αυτό το στάδιο θα γίνει προσεχτικός σχεδιασμός του μηχανολογικού εξοπλισμού που θα χρησιμοποιήσει η υπό μελέτη μονάδα και στη συνέχεια θα πραγματοποιηθεί έρευνα αγοράς για να καταλήξουμε στον μηχανολογικό εξοπλισμό που θα αγοράσουμε , λαμβάνοντας υπόψη πολύ σοβαρά το συνολικό κόστος των μηχανημάτων και την εγγύηση που δίνει ο κατασκευαστής. Αυτό το στάδιο θα διαρκέσει ένα (1) μήνα.

### **9.2.3. Λήψη αδειών (60 ημέρες)**

Σε αυτό το στάδιο θα πραγματοποιηθούν όλες οι απαραίτητες ενέργειες λήψης αδειών για την ανέγερση του κτιρίου, για τη δημιουργία της βασικής υποδομής. Σε περίπτωση που καταλήγαμε να εισάγουμε τον μηχανολογικό εξοπλισμό από χώρα εκτός Ευρωπαϊκής ένωσης , τότε θα έπρεπε να λάβουμε ειδική άδεια.

### **9.2.4. Προγραμματισμός χρηματοδότησης (60ημέρες)**

Αφού λάβουμε την απόφαση για την υλοποίηση της επένδυσης και γνωρίζουμε ποιο θα είναι το κόστος της επένδυσης και το χρονοδιάγραμμα εκτέλεσης της επένδυσης, τότε θα προβούμε σε όλες τις απαραίτητες ενέργειες για τη χρηματοδότηση του προγράμματος. Οι πηγές χρηματοδότησης του συγκεκριμένου σχεδίου θα είναι:

Ίδια κεφάλαια από τον επενδυτή κατά 40% και τραπεζικό δανεισμό κατά 60%.

Ο επενδυτής θα προσφέρει την απαιτούμενη έκταση γης πάνω στην οποία θα κατασκευαστεί η μονάδα.

### **9.2.5. Έργα υποδομής (10ημέρες)**

Κατά τη συγκεκριμένη φάση του προγραμματισμού θα πρέπει να λάβουν χώρα όλες οι ενέργειες προκειμένου να υλοποιηθούν όλα τα έργα υποδομής και να προετοιμασθεί κατάλληλα ο χώρος εγκατάστασης για να είναι εφικτή η κατασκευή του συγκροτήματος.

### **9.2.6. Κατασκευή Συγκροτήματος (240ημέρες)**

Απαιτείται σε αυτό το στάδιο υλοποίηση των κατασκευαστικών έργων εντός του χρονοδιαγράμματος γιατί οποιαδήποτε καθυστέρηση θα έχει άμεση επίπτωση στις προβλέψεις κόστους και εσόδων που πραγματοποιήθηκαν στην προμελέτη.

#### **9.2.7. Απόκτηση και μεταφορά τεχνολογίας ηλεκτρομηχανολογικού εξοπλισμού(20ημέρες)**

Η μεταφορά και απόκτηση της τεχνολογίας στη φάση εκτελέσεως του έργου είναι πάρα πολύ σημαντική. Οπότε θα πρέπει να γίνουν οι απαραίτητες διαπραγματεύσεις με τους προμηθευτές των μηχανημάτων παραγωγής και του βοηθητικού εξοπλισμού για να έχουμε εγκαίρως τον εξοπλισμό στην μονάδα. Θα χρειαστεί ένα εύλογο διάστημα μέχρι να εγκατασταθεί ο εξοπλισμός και να γίνουν οι απαραίτητες δοκιμές και οι έλεγχοι λειτουργίας του εξοπλισμού. Υπεύθυνος για την επίβλεψη του σταδίου αυτού θα είναι ο ντόπιος εργολάβος με τον οποίο θα συνεργαστεί ο πολιτικός μηχανικός.

#### **9.2.8. Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου(15ημέρες)**

Σε αυτό το στάδιο θα πραγματοποιηθούν όλες οι εργασίες διαμόρφωσης του περιβάλλοντα χώρου, όπως δενδροφύτευση, πεζοδρόμηση.

#### **9.2.9. Προμήθεια πρώτων υλών και άλλων εφοδίων (15ημέρες)**

Κατά τη διάρκεια αυτού του σταδίου , θα πρέπει να πραγματοποιηθούν όλες οι απαραίτητες ενέργειες για τον έλεγχο και την παραλαβή των απαραίτητων εισροών κάθε είδους που απαιτούνται για το συγκρότημα και εννοούμε αναλώσιμα.

#### **9.2.10.Μάρκετινγκ πριν την έναρξη (90ημέρες)**

Η διαδικασία προσέλκυσης ενοικιαστών θα πρέπει να ξεκινήσει νωρίτερα από την έναρξη του συγκροτήματος ώστε να εξασφαλίσουμε ότι θα έχουμε ενοικιάσεις όπως προβλέπει το σχέδιο του μάρκετινγκ. Θα πρέπει λοιπόν να γίνει διαφήμιση του ένα μήνα πριν την λειτουργία της μονάδας για να οργανωθούν δίκτυα διανομής , αφού τον προϊόν θα έχει γίνει γνωστό στο ευρύ κοινό.

#### **9.2.11.Έναρξη επιχείρησης**



Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις μας θεωρούμε ότι η επιχείρηση θα ξεκινήσει τις δραστηριότητές της τον μήνα Ιανουάριο του 2019. Η εκτέλεση του έργου θα διαρκέσει 12 μήνες όπως παρατίθεται στο παρακάτω χρονοδιάγραμμα.

Πίνακας 18: Χρονοδιάγραμμα Εκτελέσεως Έργου

Α/Α	ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ	2018											
		ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΝ	ΙΟΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ
1	Σύσταση εταιρείας-νομικές απαιτ.	■	■										
2	Μηχαν.Σχέδια & Ανάθεση της Κατασκευής		■	■	■								
3	Άδειες-Προγραμματ. Χρηματοδοτ/				■	■							
4	Απόκτηση & Μεταφορά Τεχνολογίας						■						
5	Οικόπεδο						■						
6	Κατασκευή Κτιρίου & Έργων Εγκατάστασης							■	■	■	■	■	
7	Εγκατάσταση Μηχ.Εξοπλ.										■	■	
8	Προμήθεια Εφοδίων											■	
9	Μάρκετινγκ πριν λειτουργία												■
10	Επιθεώρηση												■

### 9.2.12. Εκτίμηση του κόστους εκτέλεσης του έργου

Στόχος μας σε αυτό το στάδιο είναι να καθορίσουμε τους πόρους που απαιτούνται για να εκτελεσθεί το επενδυτικό σχέδιο. Καθορίζουμε λοιπόν το κόστος των πόρων που απαιτούνται από τη χρονική στιγμή που λαμβάνουμε την απόφαση για την επένδυση έως ότου ληφθεί η άδεια για να προχωρήσουμε στην πραγματοποίηση του επενδυτικού σχεδίου που εξετάζουμε. Αυτό σημαίνει ότι θα πρέπει να καθορισθεί το κόστος των πόρων που έχουμε ήδη αναφέρει μέχρι τη στιγμή έναρξης της λειτουργίας της μονάδας, λαμβάνοντας υπόψη μας το χρονικό προγραμματισμό των σταδίων.

Ολόκληρο το έργο, δηλαδή από την ημέρα καθαρισμού του οικοπέδου για την εκσκαφή μέχρι και την παράδοση του συγκροτήματος στην τελική του μορφή, αναμένεται να διαρκέσει 1 χρόνο περίπου, με δεδομένο ότι όλες οι δραστηριότητες θα πραγματοποιηθούν στον προβλεπόμενο χρόνο. Βέβαια, κανένα έργο δεν ολοκληρώνεται εντός του προβλεπόμενου χρονοδιαγράμματος, καθώς μπορεί να προκύψουν καθυστερήσεις για διάφορους λόγους, όπως είναι οι καθυστερήσεις παράδοσης υλικών, οι τυχόν αστοχίες στον προγραμματισμό ή την εκτέλεση των διαφόρων επιμέρους δραστηριοτήτων, οι καθυστερήσεις λόγω καιρικών συνθηκών κ.ο.κ. (Lock, 2007)<sup>34</sup>.

Αναλυτικά, ο ένας χρόνος του έργου αναμένεται να κατανεμηθούν ως εξής:

**Πίνακας 19: Κατανομή Χρόνου Εργασιών**

A/A	Δραστηριότητα / Κατασκευή	Χρόνος (Ημέρες)
1	Καθαρισμός οικοπέδου	
2	Οριοθέτηση οικοπέδου	
3	Μελέτη υπεδάφους	
4	Εκσκαφή	
5	Θεμελίωση	
6	Κατασκευή ανωδομής	
7	Τοιχοποιίας - μόνωση	
8	Ηλεκτρομηχαν. – υδραυλ.εργασίες	
9	Σοβάτισμα τοίχων	
10	Τοποθέτηση κουφωμάτων και δαπέδων	
11	Τοποθέτηση ειδών υγιεινής και κουζινών	

<sup>34</sup> Lock, D. (2007), *Project Management*, 9<sup>th</sup> Edition. Gower Publishing, Ltd..

12	Τοποθέτηση θυρών
13	Βαφή συγκροτήματος
14	Εγκατάσταση ηλιακών θερμοσιφώνων

Πίνακας 20: Κόστος ανά εργασία

Περιγραφή	€	Κόστος σε
Διαχείριση εκτελέσεως προγράμματος		3.750
Κόστος σύστασης εταιρείας		1.500
Λεπτομερή σχέδια μηχανολογικού εξοπλισμού		7.500
Επίβλεψη, συντονισμός & εγκατάσταση έργου		1.125
Ενέργειες για προμήθειες		3.450
Ενέργειες για προπαραγωγικό μάρκετινγκ		1.500
Προκαταρκτικές μελέτες		7.500
<b>Σύνολο</b>		<b>26.325</b>

- **Κόστος σύστασης εταιρείας:** έξοδα που έχουν να κάνουν με τη σύσταση της εταιρείας, όπως τα χρηματοοικονομικά έξοδα, αμοιβές για δικηγόρο, τέλη και φόρους, έξοδα για ειδικούς συμβούλους κτλ
- **Το κόστος των λεπτομερών σχεδίων** του μηχανολογικού εξοπλισμού περιλαμβάνει μισθούς και ημερομίσθια του προσωπικού προγραμματισμού.
- **Το κόστος συντονισμού & εγκατάστασης του έργου** περιλαμβάνει τους μισθούς και τα ημερομίσθια για το προσωπικό που εργάζεται στις εγκαταστάσεις, το κόστος για τους διάφορους συμβούλους κτλ.
- **Κόστος ενεργειών για προμήθειες:** μισθοί και ημερομίσθια του προσωπικού που εργάζεται στο τμήμα προμηθειών κατά τη διάρκεια ανέγερσης της μονάδας και διάφορα έξοδα για επικοινωνίες και ταξίδια.
- **Κόστος για το μάρκετινγκ πριν την έναρξη** περιλαμβάνει τα έξοδα για την διαφήμιση της επιχείρησης και τα έξοδα για την προώθηση της επιχείρησης, καθώς επίσης περιλαμβάνει μισθούς και ημερομίσθια του προσωπικού στο τμήμα πωλήσεων και μάρκετινγκ
- **Κόστος για προκαταρκτικές δαπάνες:** εδώ περιλαμβάνονται οι δαπάνες για νομικούς, έξοδα για δημόσιες σχέσεις, ασφάλιστρα κτλ

## 10. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Πραγματοποιούμε την χρηματοοικονομική ανάλυση σαν ένα τρόπο αιτιολόγησης της απόφασης που έχει ήδη ληφθεί από τον επενδυτή. Η χρηματοοικονομική ανάλυση είναι το εργαλείο που μας αποδεικνύει εάν τελικά αξίζει να προχωρήσουμε στην συγκεκριμένη επένδυση, δηλαδή στην ανέγερση του συγκροτήματος διαμερισμάτων στη Σαντορίνη.

### 10.1 Χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση της επένδυσης

Οι παρακάτω πίνακες συνοψίζουν τα κόστη των πρώτων υλών, όπως επίσης και αυτά των εκτελεστικών εργασιών που απαιτούνται για την ανέγερση του προτεινόμενου συγκροτήματος 42 διαμερισμάτων στη Σαντορίνη, όπως αυτά αναλύθηκαν και σε προηγούμενα κεφάλαια της μελέτης αυτής σκοπιμότητας. Βάση αυτής της χρηματοοικονομικής ανάλυσης θα αξιολογήσουν τόσο ο επενδυτής, όσο και η τράπεζα αν συμφέρει να γίνει η κατασκευή αυτού του συγκροτήματος. Αξιολογούμε εάν η επένδυση είναι τεχνικά εφαρμόσιμη στον κοινωνικοοικονομικό τομέα και στο τεχνολογικό και οικολογικό περιβάλλον.

### 10.2 Συνολικό κόστος επένδυσης

Συνολικό κόστος επενδύσεως είναι το άθροισμα όλων των επιμέρους κεφαλαιακών δαπανών που γίνονται για να δημιουργηθεί η παραγωγική μονάδα και να είναι έτοιμη να λειτουργήσει. Τα έξοδα αυτά είναι τα εξής:

- **Προπαραγωγικές δαπάνες** της μονάδας παραγωγής που περιλαμβάνει:
  - το κόστος προ-επενδυτικών μελετών και
  - τις δαπάνες εκτέλεσης του έργου και έξοδα ιδρύσεως – οργανώσεως της μονάδας
- **Πάγιες επενδύσεις** που περιλαμβάνουν:
  - οικόπεδο
  - διαμόρφωση του οικοπέδου και του περιβάλλοντος χώρου
  - κτίρια και έργα πολιτικού μηχανικού
  - τεχνολογία
  - μηχανολογικός εξοπλισμός
- **Κεφάλαιο Κίνησης:**

Το καθαρό κεφάλαιο κίνησης αποτελείται από το άθροισμα των αποθεμάτων, των εισπρακτέων λογαριασμών των πελατών και των μετρητών) μείον το τρέχων παθητικό (βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις).

Το καθαρό κεφάλαιο κίνησης μας ενδιαφέρει ώστε να υπολογίσουμε το ποσό του τρέχοντος (κυκλοφορούντος ενεργητικού) που απαιτείται για να καλυφθεί το τρέχον παθητικό. Το ποσό που θα απομείνει από την διαφορά των δύο θα μπορούσε να καλύψει άλλες μελλοντικές λειτουργικές ανάγκες του υπό μελέτη συγκροτήματος διαμερισμάτων. Πρέπει να υπολογίσουμε σωστά το κεφάλαιο κίνησης ώστε να μην προκαλέσουμε προβλήματα μελλοντικά κατά τη λειτουργία του συγκροτήματος.

Μια επιχείρηση εκτός από τις επενδύσεις που πρέπει να πραγματοποιήσει για πάγιες εγκαταστάσεις, δηλαδή για οικόπεδο, κτιριακές εγκαταστάσεις, μηχανολογικό εξοπλισμό κ.λπ., για να είναι σε θέση να λειτουργήσει με επιτυχία, θα πρέπει να έχει χρήματα για κεφάλαιο κίνησης, δηλαδή για να μπορεί να αγοράσει πρώτες ύλες, να πληρώσει εργατικά και άλλες δαπάνες, να χορηγήσει πιστώσεις στους προμηθευτές της κ.λπ. Έτσι, τα ποσά που απαιτούνται για να λειτουργήσει μια επιχείρηση, πέρα από τα αναγκαία κεφάλαια για πάγια, αποτελούν το κεφάλαιο κίνησης. Όσο μεγαλύτερο είναι το ποσό του κεφαλαίου κίνησης τόσο είναι πιο πιθανό να είναι σε θέση να εξυπηρετήσει τις υποχρεώσεις της.

Ο Τύπος από τον οποίο δίνεται το κεφάλαιο κίνησης είναι ο εξής:

### **Κεφάλαιο κίνησης= Κυκλοφοριακό Ενεργητικό-Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις**

Σύμφωνα με τον ορισμό αυτό, το κεφάλαιο κίνησης, το οποίο ονομάζεται και Καθαρό (net), εκφράζει το μέρος εκείνο του συνολικού κεφαλαίου κίνησης το οποίο δεν εξαλείφεται από τις υποχρεώσεις μέσης και βραχείας ληκτότητας.

➤ **Απρόβλεπτα κόστη** (εφόσον υπάρχουν)

### **10.3 Πάγιο Κόστος Επένδυσης**

Το πάγιο κόστος επένδυσης υπολογίζεται από υπολογισμούς που έχουν γίνει σε προηγούμενα κεφάλαια (2,5,8,9).

**Πίνακας 21: Πάγιο Κόστος Επένδυσης**

<b>Κόστος επένδυσης</b>	<b>Κόστος (€)</b>	<b>Κεφάλαια</b>
<b>A. Πάγιες επενδύσεις</b>	<b>1.607.875</b>	
<b>Πάγιος Εξοπλισμός</b>	<b>1.566.550</b>	
<b>1. Οικόπεδο</b>	<b>0</b>	<b>8</b>
<b>2. Οικιακός Εξοπλισμός</b>	<b>84.050</b>	<b>5</b>
<b>3. Έργα Πολιτικού Μηχανικού/ ΗΜ</b>	<b>1.482.500</b>	<b>5</b>
<b>Δαπάνες Εγκατάστασης</b>	<b>41.325</b>	

<b>4. Προπαραγωγικές Δαπάνες</b>	<b>15.000</b>	<b>2</b>
<b>5. Προπαραγωγικό Κόστος Εκτελέσεως Έργου</b>	<b>26.325</b>	<b>9</b>

#### 10.4 Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης

Για τον υπολογισμό του απαιτούμενου καθαρού κεφαλαίου κίνησης πρέπει αρχικά να καθοριστεί η ελάχιστη κάλυψη ημερών για το τρέχον ενεργητικό και παθητικό (X). Στη συνέχεια αναγράφονται αναλυτικά τα κόστη για κάθε στοιχείο του ενεργητικού και του παθητικού (A). Με βάση τις ελάχιστες ημέρες κάλυψης, υπολογίζεται ο συντελεστής του κύκλου εργασιών για κάθε ένα από τα στοιχεία του ενεργητικού και του παθητικού. Ο υπολογισμός είναι ο εξής:  $Y = 360/X$ , όπου 360 είναι οι ημέρες ενός ισοδύναμου έτους. Για να υπολογιστούν οι ανάγκες σε καθαρό κεφάλαιο κίνησης, διαιρούνται τα κόστη με τους αντίστοιχους συντελεστές του κύκλου εργασιών που υπολογίστηκαν και τελικά το καθαρό κεφάλαιο κίνησης υπολογίζεται αφαιρώντας το τρέχον παθητικό από το τρέχον ενεργητικό.

Είναι προφανές ότι για να πραγματοποιηθούν οι ανωτέρω υπολογισμοί πρέπει να γίνει ανάλυση του λειτουργικού κόστους. Λαμβάνοντας υπόψη ότι την πρώτη περίοδο λειτουργίας δεν υπάρχουν χρηματοοικονομικά κόστη δεδομένου ότι ισχύει περίοδος χάριτος, ισχύουν τα ακόλουθα:

**Πίνακας 22: Κόστος Παραγωγής 2018**

Ετήσιο κόστος παραγωγής για το 2018	Κόστος (€)	Κεφάλαια
<b>A. Εργοστασιακό Κόστος</b>	<b>24.755</b>	
1. Πρώτες Ύλες & Άλλα Εφόδια	2.915	4
2. Ανθρώπινο Δυναμικό	21.840	7
<b>B. Γενικά Έξοδα</b>	<b>10.467</b>	<b>6</b>
<b>Γ. Κόστος Αποσβέσεων</b>	<b>107.192</b>	
Δ. Χρηματοοικονομικό Κόστος	0	
<b>E. Κόστος Μάρκετινγκ</b>	<b>8.658</b>	<b>3</b>
<b>Συνολικό Κόστος Παραγωγής</b>	<b>151.071</b>	

Στη συνέχεια δίνεται η ελάχιστη κάλυψη ημερών για το τρέχον ενεργητικό και παθητικό (X), ανά στοιχείο κόστους.

**Πίνακας 23: Υπολογισμός Καθαρού Κεφαλαίου Κίνησης**

Απαιτήσεις σε Ενεργητικό & Παθητικό	Ημέρες
<b>A. Τρέχον Ενεργητικό</b>	
i. Λογαριασμοί Εισπρακτέοι	45ημέρες στο ετήσιο κόστος παραγωγής μείον τις αποσβέσεις και τους τόκους
ii. Αποθέματα	
<b>Πρώτες ύλες</b>	45 ημέρες στο ετήσιο επί μέρους κόστος παραγωγής (κεφ.4)
<b>Οικιακός εξοπλισμός</b>	45 ημέρες στο ετήσιο επί μέρους κόστος παραγωγής (κεφ.4)
<b>Τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός</b>	60 ημέρες στο ετήσιο επί μέρους κόστος παραγωγής (κεφ.4)
<b>Υπηρεσίες κοινής ωφέλειας</b>	15 ημέρες στο ετήσιο επί μέρους κόστος παραγωγής (κεφ.4)
iii. Μετρητά στο Ταμείο	15 ημέρες στο ετήσιο κόστος παραγωγής μείον τις αποσβέσεις, τις πρώτες ύλες και τους τόκους
<b>B. Τρέχων Παθητικό</b>	
iv. Λογαριασμοί Πληρωτέοι	45 ημέρες στο ετήσιο κόστος πρώτων υλών και άλλων εφοδίων

## 10.5 Συνολικό Κόστος Επένδυσης

Αθροίζοντας το συνολικό πάγιο κόστος επένδυσης και το κεφάλαιο κίνησης προκύπτει το συνολικό αρχικό κόστος που απαιτείται για την επένδυση.

**Πίνακας 24: Συνολικό Κόστος Επένδυσης**

Κόστος επένδυσης	Κόστος (€)	Κεφάλαια
A. Πάγιες επενδύσεις	<b>1.607.875</b>	
Πάγιος Εξοπλισμός	<b>1.566.550</b>	
1. Οικόπεδο	0	8
2. Οικιακός Εξοπλισμός	84.050	5
3. Έργα Πολιτικού Μηχανικού/ ΗΜ	1.482.500	5
Δαπάνες Εγκατάστασης	41.325	
4. Προπαραγωγικές Δαπάνες	15.000	2
5. Προπαραγ. Κόστος Εκτελέσεως Έργου	26.325	9
B. Κεφάλαιο Κίνησης	<b>8.692</b>	
Σύνολο	<b>1.616.567</b>	

## 10.6 Χρηματοδότηση Επενδυτικού Σχεδίου



Για την πραγματοποίηση του επενδυτικού σχεδίου πρέπει να επιλεγεί η χρηματοδοτική στρατηγική και πολιτική που θα ακολουθηθεί αποφεύγοντας τις μεγάλες αποκλίσεις. Οι πηγές χρηματοδότησης καθορίζονται ως εξής:

- 40% προέρχεται από Ίδια Κεφάλαια
- 60% από Τραπεζικό Δανεισμό.

Τα ποσά δίνονται αναλυτικά στον ακόλουθο πίνακα:

**Πίνακας 25: Ποσοστό Χρηματοδότησης-Ι.Κ.**

A/A	Πηγή Χρηματοδότησης	Ποσοστό	Ποσό σε (€)
1.	<b>Ίδια κεφάλαια</b>	<b>40,00%</b>	<b>646.627</b>
2.	<b>Τραπεζικός δανεισμός</b>	<b>60,00%</b>	<b>969.940</b>

Ο χρόνος αποπληρωμής του δανείου ορίζεται στα 5 χρόνια και ο τόκος του δανείου υπολογίζεται βάση του ετήσιου σταθερού ονομαστικού επιτοκίου και ορίζεται στα 5,45%. Δίνεται περίοδος χάριτος, η οποία ισούται με 1 χρόνο από την στιγμή σύναψης του δανείου, ενώ οι δόσεις του δανείου θα είναι ισόποσες και θα καταβάλλονται στο τέλος κάθε έτους.

➤ Για τον υπολογισμό των δόσεων ισχύουν τα εξής:

Έστω ότι συμφωνείται δάνειο ποσού  $A$  με λήξη στο χρόνο  $T$  και  $j(m)=r$ , με πληρωμές οι οποίες θα γίνονται στις στιγμές κεφαλαιοποίησης  $j = 1, 2, \dots, mT$ , και έστω  $X_j$  η  $j$ οστή πληρωμή. Αν η πρώτη πληρωμή  $X_1$  είναι μικρότερη από τους τόκους του δανείου ( $A \rho/m$ ) για την περίοδο αυτή, το μη εξοφληθέν ποσό των τόκων ( $A \rho/m - X_1$ ) θεωρείται ότι αυξάνει το ποσό του δανείου. Αντίθετα αν η πληρωμή  $X_1$ , υπερβαίνει τους τόκους, το υπόλοιπο ( $X_1 - A \rho/m$ ) θεωρείται ότι μειώνει το ποσό του δανείου.

Παρατηρούμε ότι αν συμβολίσουμε με  $A_0=A$  το αρχικό ποσό του δανείου και με  $A_1$ , το ποσό του δανείου αμέσως μετά την 1η πληρωμή θα είναι πάντοτε:

$$A_1 = A_0 + A_0 \rho / m - X_1$$

Γενικεύοντας την ανωτέρω σχέση, έχουμε:

$$A_n = A_{n-1} + A_{n-1} \rho / m - X_n$$

Το δάνειο θεωρείται ότι εξοφλείται αν μετά την τελική πληρωμή, το ποσό του δανείου που απέμεινε ανεξόφλητο είναι μηδενικό ( $A_N = 0$ ). Επιλύοντας την τελευταία εξίσωση διαφορών έχουμε:

$$A_n = A_0 \cdot \left(1 + \frac{\rho}{m}\right)^n + \sum_{j=1}^n X_j \left(1 + \frac{\rho}{m}\right)^{n-j}$$

Αφού πρέπει  $AN=0$ , μετά από πράξεις η τελευταία σχέση μας δίνει:

$$A = A_0 = \sum_{j=1}^N \frac{X_j}{\left(1 + \frac{\rho}{m}\right)^j}$$

που σημαίνει ότι η αρχική αξία των πληρωμών (δόσεων) ως προς το επιτόκιο του δανείου πρέπει να ισούται με το αρχικό ύψος του δανείου. Αν έχουμε ίσες πληρωμές ( $X$ ), τότε η προηγούμενη σχέση μας δίνει:

$$A = X \cdot a(N, \rho/m) \Leftrightarrow X = A \cdot a^{-1}(N, \rho/m)$$

Τελικά οι δόσεις του δανείου, το υπολειπόμενο κεφάλαιο και η αποπληρωμή κεφαλαίου δίνονται στον ακόλουθο πίνακα:

**Πίνακας 26: Περιγραφή Δανείου**

Έτος	Δοση	Αποπληρωμή κεφαλαίου	Τόκοι	Υπολοιπόμενο κεφάλαιο
2019	Περίοδος χάριτος			969.940,01 €
2020	226.825,75 €	173.964,02 €	52.861,73 €	795.975,98 €
2021	226.825,75 €	183.445,06 €	43.380,69 €	612.530,92 €
2022	226.825,75 €	193.442,82 €	33.382,94 €	419.088,11 €
2023	226.825,75 €	203.985,45 €	22.840,30 €	215.102,66 €
2024	226.825,75 €	215.102,66 €	11.723,09 €	0,00 €

## 10.7 Ανάλυση Κόστους Παραγωγής

Προηγουμένως υπολογίστηκε το κόστος παραγωγής για το πρώτο έτος λειτουργίας. Ωστόσο είναι απαραίτητο να υπολογιστεί το κόστος παραγωγής για όλα τα έτη λειτουργίας και κυρίως για τα πρώτα 5 έτη για τα οποία εξετάζεται η επένδυση. Αυτό είναι απαραίτητο για να υπολογιστούν και άλλοι σημαντικοί δείκτες στη συνέχεια οι οποίοι θα αποδείξουν το κατά πόσο η επένδυση είναι βιώσιμη και υγιείς και με ποιο τρόπο η επιχείρηση δε θα αντιμετωπίσει άλλα προβλήματα, που θα μπορούσαν να απειλήσουν τη λειτουργία της (πχ. Ρευστότητα).

Στη συνέχεια παρουσιάζονται τα εξής:

- Εργοστασιακό Κόστος (factory cost)
- πρώτες ύλες και άλλα εφόδια
- άμεση εργασία

**Πίνακας 27: Ετήσιο Κόστος Παραγωγής**

Ανάλυση κόστους (€)	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	Κεφάλαιο Αναφοράς	Σχόλια
<b>A. Εργοστασιακό κόστος</b>	24.755	25.780	26.330	26.330	26.330	26.330	26.330	26.330		
<b>A.1. Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια</b>	2.915	3.940	4.490	4.490	4.490	4.490	4.490	4.490	4ο	
<b>A.2. Ανθρώπινο δυναμικό</b>	21.840	21.840	21.840	21.840	21.840	21.840	21.840	21.840	7ο	
<b>B. Γενικά έξοδα</b>	10.467	10.467	10.467	10.467	10.467	10.467	10.467	10.467	6ο	
<b>Γ. Κόστος αποσβέσεων</b>	107.192	107.192	107.192	107.192	107.192	107.192	107.192	107.192		
<b>Δ. Χρηματοοικονομικό κόστος</b>	0	226.826	226.826	226.826	226.826	226.826	0	0		Περ. χάριτος 2019
<b>E. Κόστος μάρκετινγκ</b>	8.658	10.040	11.303	11.303	11.303	11.303	11.303	11.303	3ο	
<b>Συνολικό κόστος παραγωγής</b>	<b>151.071</b>	<b>380.304</b>	<b>382.116</b>	<b>382.116</b>	<b>382.116</b>	<b>382.116</b>	<b>155.291</b>	<b>155.291</b>		

Η επένδυση εξετάζεται για 5 έτη. Όμως λόγω του ότι είναι εντάσεως κεφαλαίου, είναι απαραίτητο να εξεταστούν και τα επόμενα έτη για να υπολογιστεί η απόσβεση της επένδυσης.

### **10.8 Υπολογισμός αναγκών σε καθαρό κεφάλαιο κίνησης**

Το Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης για τις αρχικές ανάγκες της επιχείρησης υπολογίστηκε ήδη για το πρώτο έτος λειτουργίας. Ωστόσο είναι απαραίτητο να υπολογιστεί για όλα τα έτη λειτουργίας γιατί είναι άμεσα συνδεδεμένο με τη βιωσιμότητα του συγκροτήματος. Ελλείψεις στο κεφάλαιο κίνησης οδηγούν σε προβλήματα ρευστότητας, τα οποία μπορούν να απειλήσουν τη βιωσιμότητα ακόμα και υγιών επιχειρήσεων.

Για να είναι βιώσιμο το επενδυτικό σχέδιο είναι σημαντικό να αξιολογηθούν οι ανάγκες της επιχείρησης σε καθαρό κεφάλαιο κίνησης κατά έτος. Σύμφωνα με τη μεθοδολογία που περιγράφηκε παραπάνω και την ανάλυση κόστους ανά έτος προκύπτει ο ακόλουθος πίνακας:

**Πίνακας 28: Κεφάλαιο Κίνησης 2019-2023**

					2019	2020	2021	2022	2023
Απαιτήσεις σε Ενεργητικό και Παθητικό	Ημέρες	Ποσό	Ημέρες ελάχιστης κάλυψης	Συντελεστής κύκλου εργασιών	Ανάγκες πρώτου έτους				
<b>A. Τρέχον Ενεργητικό</b>					9.056 €	11.401 €	11.808 €	11.808 €	11.808 €
<i>i. Λογαριασμοί εισπρακτέοι</i>	45	43.879 €	45	8	5.485 €	5.786 €	6.012 €	6.012 €	6.012 €
<i>ii. Αποθέματα</i>					1.864 €	3.851 €	3.979 €	3.979 €	3.979 €
Πρώτες ύλες	45	850 €	45	8	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €
Οικιακός εξοπλισμός	45	330 €	45	8	41 €	41 €	41 €	41 €	41 €
Τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός	60	60 €	60	6	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €
Υπηρεσίες κοινής ωφέλειας και λοιπά καύσιμα	15	0 €	15	24	0 €	1.929 €	2.004 €	2.004 €	2.004 €
<i>iii. Μετρητά στο Ταμείο</i>	15	40.964 €	15	24	1.707 €	1.764 €	1.817 €	1.817 €	1.817 €
<b>B. Τρέχον Παθητικό</b>					<b>364 €</b>	<b>493 €</b>	<b>561 €</b>	<b>561 €</b>	<b>561 €</b>
<i>iv. Λογαριασμοί πληρωτέοι</i>	45	2.915 €	45	8	364 €	493 €	561 €	561 €	561 €
<b>Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης</b>					<b>8.692 €</b>	<b>10.908 €</b>	<b>11.247 €</b>	<b>11.247 €</b>	<b>11.247 €</b>
<b>Συνολικό Κόστος Παραγωγής</b>					<b>151.071 €</b>	<b>380.304 €</b>	<b>382.116 €</b>	<b>382.116 €</b>	<b>382.116 €</b>
<b>Μείον</b>									
Αποσβέσεις και τόκοι					107.192 €	334.017 €	334.017 €	334.017 €	334.017 €
Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια					2.915 €	3.940 €	4.490 €	4.490 €	4.490 €
<b>Σύνολο</b>					<b>40.964 €</b>	<b>42.347 €</b>	<b>43.609 €</b>	<b>43.609 €</b>	<b>43.609 €</b>
<b>Απαιτούμενα μετρητά στο Ταμείο</b>					<b>1.707 €</b>	<b>1.764 €</b>	<b>1.817 €</b>	<b>1.817 €</b>	<b>1.817 €</b>

## 10.9 Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων

Βάση της ελληνικής νομοθεσίας οι απαραίτητες λογιστικές καταστάσεις που πρέπει να παρουσιασθούν είναι οι εξής:

- Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης
- Πίνακας Χρηματικών Ροών
- Ισολογισμός

### Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

Με τον όρο κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως, εννοούμε τη λογιστική κατάσταση, η οποία παρουσιάζει συνοπτικά όλους εκείνους τους παράγοντες που προσδιορίζουν το οικονομικό αποτέλεσμα μίας λογιστικής περιόδου. Η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως, όπως και ο ισολογισμός, καταρτίζεται με βάση τις γενικά παραδεκτές λογιστικές αρχές. Ένα θετικό λογιστικό αποτέλεσμα χαρακτηρίζεται ως κέρδος ενώ ένα αρνητικό οικονομικό αποτέλεσμα χαρακτηρίζεται ως ζημία.

Από τις καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης αξιολογείται το αποτέλεσμα της επένδυσης και αν τελικά οι επενδυτές έχουν επιτύχει κερδοφορία ή όχι. Τα αποτελέσματα για την ανέγερση του συγκροτήματος «Απόλλων» δίνονται στη συνέχεια:

Πίνακας 29: Πίνακας ΚΑΧ 2019-2026

Κατάστασ η Αποτελεσ μάτων Χρήσης	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Πωλήσεις</b>	97.160	149.480	193.920	193.920	193.920	193.920	193.920	193.920
<i>Μείον</i>								
<b>Κόστος Παραγωγ ής</b>	151.071	380.304	382.116	382.116	382.116	382.116	155.291	155.291
<b>Μεικτό Κέρδος</b>	-53.911	-230.824	-188.196	-188.196	-188.196	-188.196	38.629	38.629
<i>Μείον</i>								
<b>Φόρος Εισοδήμα τος (29%)</b>	0	0	0	0	0	0	11.202	11.202
<b>Καθαρό Κέρδος</b>	-53.911	-230.824	-188.196	-188.196	-188.196	-188.196	27.427	27.427

-

Τα πρώτα έξι έτη η επιχείρηση εμφανίζει ζημίες, οι οποίες βαίνουν μειούμενες από το δεύτερο έτος και μετά. Η επιχείρηση αρχίζει να εμφανίζει καθαρά κέρδη από το 7<sup>ο</sup> έτος λειτουργίας της, τα οποία παραμένουν σταθερά και κατά το 2026. Η εμφάνιση ζημιών είναι φυσιολογική για τα πρώτα χρόνια λειτουργίας του συγκροτήματος εάν λάβουμε υπόψη τους παρακάτω παράγοντες:

- Η ένταση κεφαλαίου που απαιτείται για την επένδυση
- Τα απαιτούμενο αρχικό κεφάλαιο της επένδυσης
- Η διείσδυση στην αγορά θα είναι σταδιακή και δεν θα επιτευχθεί από το πρώτο έτος λειτουργίας το επιδιωκόμενο ποσοστό αγοράς.

### **Πίνακας Χρηματικών Ροών**

Ο πίνακας χρηματικών (ταμειακών) ροών είναι, η μέθοδος διαχείρισης διαθεσίμων, ώστε να οριστούν ο χρόνος των εισπράξεων και ο χρόνος των πληρωμών με τρόπο τέτοιο ώστε να γίνεται η πιο αποτελεσματική διαχείριση των ρευστών διαθεσίμων. Σε ετήσιο επίπεδο, κάθε επιχείρηση καταρτίζει ένα Προϋπολογισμό (Budget), με στόχο την πρόβλεψη των ταμειακών της αναγκών. Το αποτέλεσμα του σχεδίου αυτού, είναι η βάση της διαδικασίας λήψης αποφάσεων για την επενδυτική πολιτική της εταιρείας αλλά και το θεσμικό πλαίσιο γενικότερων δράσεων και χρηματοοικονομικών αποφάσεων (Αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου, Διανομή Μερισματος κ.λπ.). Το σχέδιο ταμειακών ροών για την εταιρία δίνεται στον ακόλουθο πίνακα:

Πίνακας 30: Προβλεπόμενες Χρηματοροές 2019-2026

Προβλεπόμενες Χρηματικές Ροές	Χρονική Στιγμή Επένδυσης	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Χρηματικές Εισροές</b>	<b>1.616.567</b>	<b>97.160</b>	<b>149.480</b>	<b>193.920</b>	<b>193.920</b>	<b>193.920</b>	<b>1.930.909</b>	<b>1.930.909</b>	<b>1.930.909</b>
Πόροι / Κεφάλαια	1.616.567	0	0	0	0	0	0	0	0
Πωλήσεις	0	97.160	149.480	193.920	193.920	193.920	1.930.909	1.930.909	1.930.909
<b>Χρηματικές Εκροές</b>	<b>1.607.875</b>	<b>43.879</b>	<b>273.112</b>	<b>274.925</b>	<b>274.925</b>	<b>274.925</b>	<b>1.566.309</b>	<b>1.569.556</b>	<b>1.569.556</b>
Πάγιο Ενεργητικό	1.607.875	0							
Κόστος Λειτουργίας	0	43.879	46.287	48.099	48.099	48.099	1.339.483	1.339.483	1.339.483
Φόρος Εισοδήματος	0	0	0	0	0	0	0	11.202	11.202
Τόκοι	0	0	226.826	226.826	226.826	226.826	226.826	216.676	216.676
Αποθεματικό	0	0	0	0	0	0	0	1.371	1.371
Μερίσματα	0	0	0	0	0	0	0	823	823
<b>Πλεόνασμα</b>	<b>8.692</b>	<b>53.281</b>	<b>-123.632</b>	<b>-81.005</b>	<b>-81.005</b>	<b>-81.005</b>	<b>364.600</b>	<b>361.353</b>	<b>361.353</b>
<b>Συσσωρευμένο Ταμειακό Υπόλοιπο</b>	<b>8.692</b>	<b>61.973</b>	<b>-61.660</b>	<b>-142.664</b>	<b>-223.669</b>	<b>-304.674</b>	<b>59.926</b>	<b>421.279</b>	<b>782.632</b>



## Ισολογισμός

Ισολογισμός είναι ένας λογιστικός πίνακας που εμφανίζει τα περιουσιακά στοιχεία (Ενεργητικό), τις Υποχρεώσεις και τις Απαιτήσεις μιας επιχείρησης σε ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Συνήθως, στο αριστερό του μέρος εμφανίζεται το Ενεργητικό (έσοδα) και στο αριστερό το Παθητικό (έξοδα).

Πίνακας 31: Ισολογισμοί 2019 - 2023

Έτος	2019	2020	2021
<b>A. Ενεργητικό</b>			
<b>Κυκλοφορούν ενεργητικό</b>			
i. Απαιτήσεις	5.485 €	5.786 €	6.012 €
ii. Αποθέματα	1.864 €	3.851 €	3.979 €
iii. Ταμείο	1.707 €	1.764 €	1.817 €
iv. Ταμειακό υπόλοιπο	53.281 €	-123.632 €	-81.005 €
<b>Σύνολο</b>	<b>62.337 €</b>	<b>-112.231 €</b>	<b>-69.197 €</b>
<b>Πάγιο ενεργητικό</b>		1.500.683 €	1.393.492 €
<b>Δαπάνες εγκατάστασης</b>	41.325 €		
<b>Πάγιες επενδύσεις</b>	1.566.550 €		
<b>Μείον Συνολικές Αποσβέσεις</b>	107.192 €	107.192 €	107.192 €
<b>Σύνολο</b>	<b>1.500.683 €</b>	<b>1.393.492 €</b>	<b>1.286.300 €</b>
<b>Σύνολο Ενεργητικού</b>	<b>1.563.020 €</b>	<b>1.281.260 €</b>	<b>1.217.103 €</b>
<b>B. Παθητικό</b>			
<b>Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις</b>			
i. Προμηθευτές	364 €	493 €	561 €
ii. Μερίσματα	0 €	0 €	0 €
iii. Φόροι	0 €	0 €	0 €
iv. Αποθεματικό	0 €	0 €	0 €
v. Προβλέψεις		68.989 €	145.581 €
<b>Σύνολο</b>	<b>364 €</b>	<b>69.482 €</b>	<b>146.142 €</b>
<b>Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις</b>			
i. Δάνειο	969.940 €	795.976 €	612.531 €
<b>Σύνολο</b>	<b>969.940 €</b>	<b>795.976 €</b>	<b>612.531 €</b>
<b>Ίδια κεφάλαια</b>			
ii. Μετοχικό κεφάλαιο	646.627 €	646.627 €	646.627 €
iii. Αδιανέμητα κέρδη/ζημίες	-53.911 €	-230.824 €	-188.196 €
<b>Σύνολο</b>	<b>592.716 €</b>	<b>415.803 €</b>	<b>458.430 €</b>
<b>Σύνολο Παθητικού</b>	<b>1.563.020 €</b>	<b>1.281.260 €</b>	<b>1.217.103 €</b>

## 10.10 Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση της Επένδυσης

Στη συνέχεια πραγματοποιείται η χρηματοοικονομική αξιολόγηση της επένδυσης. Είναι από τα πιο σημαντικά τμήματα της παρούσας μελέτης γιατί θα αποδείξει αν και σε ποιο ποσοστό εκπληρώνονται οι προσδοκίες του επενδυτή και κατά πόσο είναι αποδοτική η επένδυση. Ουσιαστικά στο παρόν κεφάλαιο θα αιτιολογηθεί η πραγματοποίηση της επένδυσης όπως έχει περιγραφεί αναλυτικά στα κεφάλαια της παρούσας μελέτης.

Για την αξιόπιστη αξιολόγηση της επένδυσης θα εξεταστούν οι ακόλουθες μέθοδοι, θεωρώντας ότι όλες μαζί δίνουν πιο καθοριστικό και αντικειμενικό συμπέρασμα για την αξιολόγηση της επένδυσης.

- Χρόνος επανείσπραξης Κόστους Επένδυσης (Payback period).
- Απλός Συντελεστής Απόδοσης Κεφαλαίου
- Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV)
- Εσωτερικός συντελεστής απόδοσης επένδυσης (IRR).

### 10.10.1 Χρόνος επανείσπραξης Κόστους Επένδυσης (Payback period)

Ως χρόνος επανείσπραξης, ορίζεται ο απαραίτητος χρόνος για να επανεισπραχθεί η αρχική επένδυση και είναι ένα μέτρο της απόδοσης της επένδυσης, δεδομένου ότι μεγάλοι χρόνοι επανείσπραξης καθιστούν μη ελκυστική και περισσότερο επικίνδυνη την επένδυση. Η μέθοδος αυτή, αγνοεί την χρονική αξία του χρήματος και των καθαρών ταμειακών ροών, γι' αυτό και είναι απαραίτητο να χρησιμοποιείται σε συνδυασμό με κάποια άλλη μέθοδο αξιολόγησης της επένδυσης.

Στη μέθοδο αυτή υπολογίζονται οι καθαρές ταμειακές ροές κάθε έτους, ως εξής:

$$\text{ΚΤΡ} = \text{Εισροές} - \text{Εκροές} = \text{Καθαρά Κέρδη} + \text{Αποσβέσεις}$$

Ως εισροές κατά τη λειτουργία θεωρούνται τα έσοδα από ενοίκια, εφόσον αυτές είναι οι μόνες εισροές της εταιρίας ενώ ως εκροές θεωρούνται όλα τα λειτουργικά κόστη. Στις εκροές δε λαμβάνονται υπόψη οι χρεωστικοί τόκοι του δανείου, γιατί όπως προαναφέρθηκε η μέθοδος αυτή δε λαμβάνει υπόψη διαχρονικές αποδόσεις των κεφαλαίων.

Στη συνέχεια από τις ετήσιες καθαρές ταμειακές ροές υπολογίζονται οι αθροιστικές ταμειακές ροές και υπολογίζεται σε ποια χρονική στιγμή εξισώνονται με το αρχικό κόστος επένδυσης.

Σύμφωνα με τα δεδομένα που έχουν ήδη υπολογιστεί προκύπτει ο ακόλουθος πίνακας:

Πίνακας 32: Επανείσπραξη Κόστους Επένδυσης

A/A	Έτος	Πωλήσεις	Λειτουργικό κόστος	Κέρδη/ζημιές προ φόρων	Φόρος	Καθάρα Κέρδη	Απόσβεση	Καθαρή Ταμειακή Ροή	Αθροιστική Ταμειακή Ροή	Αρχικό Κόστος επένδυσης
1	2019	97.160 €	43.879 €	53.281 €	0 €	53.281 €	107.192 €	160.473 €	160.473 €	
2	2020	149.480 €	46.287 €	103.193 €	0 €	103.193 €	107.192 €	210.385 €	370.858 €	
3	2021	193.920 €	48.099 €	145.821 €	0 €	145.821 €	107.192 €	253.013 €	623.870 €	
4	2022	193.920 €	48.099 €	145.821 €	0 €	145.821 €	107.192 €	253.013 €	876.883 €	
5	2023	193.920 €	48.099 €	145.821 €	0 €	145.821 €	107.192 €	253.013 €	1.129.896 €	
6	<b>2024</b>	<b>193.920 €</b>	<b>48.099 €</b>	<b>145.821 €</b>	<b>0 €</b>	<b>145.821 €</b>	<b>107.192 €</b>	<b>253.013 €</b>	<b>1.382.908 €</b>	<b>1.616.567 €</b>
7	<b>2025</b>	<b>193.920 €</b>	<b>48.099 €</b>	<b>145.821 €</b>	<b>11.202 €</b>	<b>134.618 €</b>	<b>107.192 €</b>	<b>241.810 €</b>	<b>1.624.718 €</b>	<b>1.616.567 €</b>
8	2026	193.920 €	48.099 €	145.821 €	11.202 €	134.618 €	107.192 €	241.810 €	1.866.528 €	

Ο χρόνος επανείσπραξης της επένδυσης είναι μεταξύ του 7<sup>ου</sup> και 8<sup>ου</sup> χρόνου λειτουργίας του συγκροτήματος. Δεδομένης της φύσης της επένδυσης και του υψηλού αρχικού κόστους θεωρείται ικανοποιητικός χρόνος επανείσπραξης και η επένδυση δεν θεωρείται ιδιαίτερα υψηλού ρίσκου.

### 10.10.2 Απλός Συντελεστής Απόδοσης Κεφαλαίου

Ο συντελεστής απόδοσης κεφαλαίου ορίζεται από την εξής σχέση:

#### A) Συντελεστής απόδοσης κεφαλαίου ως προς συνολικό κόστος επένδυσης

$$\frac{\text{Καθαρά Κέρδη}}{\text{Συνολικό Κόστος Επένδυσης}}$$

- Καθαρά Κέρδη: Κέρδη μετά τόκων, φόρων και αποσβέσεων
- Συνολικό κόστος επένδυσης: Ίδια κεφάλαια + Δανεισμός

#### B) Συντελεστής απόδοσης κεφαλαίου ως προς ίδια κεφάλαια

$$\frac{\text{Καθαρά Κέρδη}}{\text{Ίδια κεφάλαια}}$$

- Καθαρά Κέρδη: Κέρδη μετά τόκων, φόρων και αποσβέσεων
- Ίδια κεφάλαια: Κεφάλαια που έχουν κατατεθεί από τους μετόχους

Για κάθε έτος λειτουργίας υπολογίζονται οι συντελεστές με βάση τα καθαρά κέρδη και τα κεφάλαια επένδυσης (ίδια και δανεισμός).

Πίνακας 33: Απλός Συντελεστής Απόδοσης Κεφαλαίου

Έτος	Καθάρα Κέρδη	Τόκοι	Σύνολο	Κόστος επένδυσης	Συν. Απόδοσης Κεφ. Επένδυσης	Ίδια Κεφάλαια	Συν. Απόδοσης Ιδίων Κεφαλαίων
<b>2019</b>	53.281 €	0 €	53.281 €	1.616.567 €	3,30%	646.627 €	8,24%
<b>2020</b>	103.193 €	52.862 €	156.055 €	1.616.567 €	9,65%	646.627 €	15,96%
<b>2021</b>	145.821 €	43.381 €	189.202 €	1.616.567 €	11,70%	646.627 €	22,55%
<b>2022</b>	145.821 €	33.383 €	179.204 €	1.616.567 €	11,09%	646.627 €	22,55%
<b>2023</b>	145.821 €	22.840 €	168.661 €	1.616.567 €	10,43%	646.627 €	22,55%
<b>2024</b>	145.821 €	11.723 €	157.544 €	1.616.567 €	9,75%	646.627 €	22,55%
<b>2025</b>	134.618 €	0 €	134.618 €	1.616.567 €	8,33%	646.627 €	20,82%
<b>2026</b>	134.618 €	0 €	134.618 €	1.616.567 €	8,33%	646.627 €	20,82%

### 10.10.3 Καθαρή Παρούσα Αξία

Η μέθοδος αυτή δίνει τα πιο αντικειμενικά και αξιόπιστα αποτελέσματα όσον αφορά την αξιολόγηση της επένδυσης, γιατί λαμβάνει υπόψη τη διαχρονική αξία του χρήματος και το κόστος κεφαλαίου.

Ο τύπος υπολογισμού της Καθαρής Παρούσας Αξίας μιας σειράς ταμειακών ροών, δέχεται ως μεταβλητές τις ταμειακές ροές και ένα προεξοφλητικό επιτόκιο και έχει ως αποτέλεσμα μια τιμή. Τα βήματα για τον υπολογισμό της ΚΠΑ είναι:

- Καθορισμός όλων των ταμειακών ροών που συνδέονται με ένα έργο ή μια επένδυση καθώς και το χρονικό διάστημα κατά το οποίο αυτές θα προκύψουν. Οι ταμειακές ροές μπορεί να είναι είτε θετικές (εισροή χρημάτων), είτε αρνητικές (εκροές χρημάτων/δαπάνες).
- Καθορισμός του κατάλληλου προεξοφλητικού επιτοκίου, το οποίο θα χρησιμοποιηθεί για τον υπολογισμό της Παρούσας Αξίας των μελλοντικών ταμειακών ροών.
- Άθροισμα της Παρούσας Αξίας όλων των ταμειακών ροών, τόσο θετικών όσο και αρνητικών για τον υπολογισμό της ΚΠΑ και κατ' επέκταση της κερδοφορίας της επένδυσης.

Τελικά προκύπτει:

$$ΚΠΑ = \sum_{t=1}^N \frac{\text{Ταμειακές Εισροές}}{(1+r)^t} - \text{Αρχική Επένδυση}$$

t = Χρονική περίοδος  
N = Χρονική διάρκεια της επένδυσης  
r = Προεξοφλητικό επιτόκιο

Το προεξοφλητικό επιτόκιο επιλέγεται ως 10%, το οποίο θεωρείται απολύτως ρεαλιστικό στην οικονομική κατάσταση και στο επενδυτικό κλίμα που προβλέπεται για την χώρα για τα επόμενα έτη. Η Καθαρή παρούσα αξία της επένδυσης σε ένα ορίζοντα 5ετίας δίνεται στη συνέχεια.

Πίνακας 34: ΚΠΑ Επένδυσης

A/A	Ετος	Καθαρές ταμειακές ροές	Κόστος κεφαλαίου 10%
1	2019	160.473	148.586
2	2020	210.385	180.371
3	2021	253.013	200.850
4	2022	253.013	185.972

5	<b>2023</b>	253.013	172.196
6	<b>2024</b>	253.013	159.441
7	<b>2025</b>	241.810	141.094
8	<b>2026</b>	241.810	130.642
9	<b>2027</b>	241.810	120.965
10	<b>2028</b>	241.810	112.005
11	<b>2029</b>	241.810	103.708
<b>Καθαρή Παρούσα Αξία ΚΤΡ</b>		<b>1.655.830</b>	
<b>Κόστος επένδυσης</b>		<b>1.616.567</b>	
<b>Καθαρή παρούσα αξίας επένδυσης 5ετίας</b>		<b>-728.592</b>	
<b>Καθαρή παρούσα αξίας επένδυσης 11ετίας</b>		<b>39.264</b>	

Παρατηρεί κανείς ότι στην πενταετία στην οποία αρχικά εξετάζεται το επενδυτικό σχέδιο, η Καθαρή Παρούσα Αξία προκύπτει αρνητική. Ωστόσο η Καθαρή Παρούσα Αξία της επένδυσης σε ορίζοντα 11 ετών είναι θετική σε σχέση με την αρχική επένδυση. Δεδομένης της φύσης της επένδυσης (υψηλής εντάσεως κεφαλαίου, συγκρότημα διαμερισμάτων) και της φύσης της αγοράς όπου θα δραστηριοποιηθεί η επιχείρηση (ανταγωνιστική αγορά, σταδιακή κατάκτηση του μεριδίου αγοράς), είναι αποδεκτός ο ορίζοντας 11ετίας για την αξιολόγηση της επένδυσης. Με βάση άρα και το κριτήριο της Καθαρής Παρούσας Αξίας, η επένδυση κρίνεται ελκυστική.

#### **10.10.4 Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης**

Ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης της επένδυσης, ορίζεται ως το προεξοφλητικό επιτόκιο το οποίο μηδενίζει την Καθαρά Παρούσα Αξία της επένδυσης στον χρόνο στον οποίο εξετάζεται η επένδυση. Σύμφωνα με τα όσα υπολογίστηκαν πιο πάνω, ο χρόνος στον οποίο εξετάζεται η επένδυση είναι τα 11 έτη. Με τη μέθοδο δοκιμών εντοπίζεται ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης, ο οποίος προκύπτει 15,58%.

**Πίνακας 35: IRR Επένδυσης**

<b>Ετος</b>	<b>Καθαρές ταμειακές ροές</b>	<b>Κόστος κεφαλαίου 17%</b>	<b>Κόστος κεφαλαίου 12%</b>	<b>Κόστος κεφαλαίου 14%</b>	<b>Κόστος κεφαλαίου 15,58%</b>
<b>2019</b>	160.473	143.279	151.389	148.586	147.933
<b>2020</b>	210.385	167.718	187.242	180.371	178.790
<b>2021</b>	253.013	180.089	212.434	200.850	198.213
<b>2022</b>	253.013	160.794	200.410	185.972	182.724
<b>2023</b>	253.013	143.566	189.066	172.196	168.446

<b>2024</b>	253.013	128.184	178.364	159.441	155.283
<b>2025</b>	241.810	109.383	160.818	141.094	136.811
<b>2026</b>	241.810	97.663	151.715	130.642	126.120
<b>2027</b>	241.810	87.199	143.127	120.965	116.264
<b>2028</b>	241.810	77.856	135.026	112.005	107.179
<b>2029</b>	241.810	69.515	127.383	103.708	98.804
<b>Καθαρή Παρούσα Αξία ΚΤΡ</b>	<b>1.365.246</b>	<b>1.836.972</b>	<b>1.655.830</b>	<b>1.616.567</b>	<b>1.616.567</b>
<b>Κόστος επένδυσης</b>	<b>1.616.567</b>	<b>1.616.567</b>	<b>1.616.567</b>	<b>1.616.567</b>	<b>1.616.567</b>
<b>Καθαρή παρούσα αξίας επένδυσης 11ετίας</b>	<b>-251.320</b>	<b>220.406</b>	<b>39.264</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

#### **10.10.5** Χρηματοοικονομική αξιολόγηση σε συνθήκες αβεβαιότητας

Η παρούσα μελέτη έχει λάβει υπόψη κάποιες παραμέτρους και έχει πραγματοποιήσει παραδοχές, βασιζόμενη σε πραγματικά στατιστικά στοιχεία, κλαδικές μελέτες και μοντέλα προβλέψεων, λαμβάνοντας όλες τις προφυλάξεις ώστε τα αποτελέσματα να είναι ακριβή και αξιόπιστα και οι προβλέψεις ρεαλιστικές.

Ωστόσο δεν μπορεί κανείς να αποκλείσει κάποιους παράγοντες αστάθειας και αβεβαιότητας καθώς και απρόβλεπτες μεταβολές του επενδυτικού περιβάλλοντος. Γι'αυτό το λόγο είναι πολύ σημαντικό να εξεταστούν αυτοί οι παράγοντες ώστε να μπορέσει να εκτιμηθεί τον κίνδυνο (risk) της επενδυτικής δραστηριότητας.

Για να εκτιμηθεί και να ποσοτικοποιηθεί η αβεβαιότητα θα γίνει ανάλυση του νεκρού σημείου της επένδυσης και ανάλυση της ευαισθησίας της επένδυσης.

#### **10.10.6** Ανάλυση Νεκρού Σημείου (break-even point)

Το νεκρό σημείο είναι το σημείο ισορροπίας όπου τα έσοδα από πωλήσεις (ενοίκια στην παρούσα εργασία) είναι ίσα με το κόστος πωληθέντων. Πωλήσεις κάτω από αυτό το σημείο οδηγούν σε ζημίες για την εταιρία, ενώ πωλήσεις πάνω από αυτό το σημείο ισορροπίας οδηγούν σε κερδοφορία. Η ανάλυση αυτή βοηθάει στον καθορισμό του κρίσιμου ορίου για τον όγκο παραγωγής και την παραγωγική δυναμικότητα κάτω από το οποίο θα εμφανίζονται ζημίες και θα είναι ασύμφορη η επένδυση.

Η παραγωγή νεκρού σημείου είναι ο αριθμός μονάδων που είναι απαραίτητο να πωληθούν (στην παρούσα εργασία είναι τα ενοίκια που πρέπει να εισπραχθούν) ώστε να καλυφθούν τα ετήσια σταθερά κόστη και το μεταβλητό κόστος παραγωγής των συγκεκριμένων μονάδων.



Σύμφωνα με τα παραπάνω προκύπτει ο ακόλουθος πίνακας για το έτος 2018:

**Πίνακας 36: Νεκρό Σημείο έτους 2019**

2019	Κεφάλαιο	Σταθερά έξοδα	Μεταβλητά έξοδα
Α. ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ	4		2.915
Β. ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ	7	21.840	
Γ. ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	6	10.467	
Δ. ΚΟΣΤΟΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	10	107.192	
Ε. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	10	0	
ΣΤ. ΚΟΣΤΟΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ	3		8.658
<b>ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ</b>		<b>139.498</b>	<b>11.573</b>
<b>BREAK EVEN POINT</b>		<b>274</b>	

Ακολουθώντας την ανωτέρω διαδικασία προκύπτουν τα νεκρά σημεία και τα επόμενα έτη.

**Πίνακας 37: Νεκρό Σημείο Υπολοίπων Ετών**

2020	Κεφάλαιο	Σταθερά έξοδα	Μεταβλητά έξοδα
Α. ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ	4	3.940	0
Β. ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ	7	21.840	
Γ. ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	6	10.467	
Δ. ΚΟΣΤΟΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	10	107.192	
Ε. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	10	226.826	
ΣΤ. ΚΟΣΤΟΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ	3		10.040
<b>ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ</b>		<b>370.264</b>	<b>10.040</b>
<b>BREAK EVEN POINT</b>		<b>726</b>	
2021	Κεφάλαιο	Σταθερά έξοδα	Μεταβλητά έξοδα
Α. ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ	4	17.311	8.110
Β. ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ	7	21.840	
Γ. ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	6	10.467	
Δ. ΚΟΣΤΟΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	10	107.192	
Ε. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	10	226.86	
ΣΤ. ΚΟΣΤΟΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ	3		11.303

<b>ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ</b>		383.635	19.413
<b>BREAK EVEN POINT</b>		752	
<b>2022</b>	<b>Κεφάλαιο</b>	<b>Σταθερά έξοδα</b>	<b>Μεταβλητά έξοδα</b>
A. ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ	4	4.490	0
B. ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ	7	21.840	
Γ. ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	6	10.467	
Δ. ΚΟΣΤΟΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	10	107.192	
Ε. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	10	226.826	
ΣΤ. ΚΟΣΤΟΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ	3		11.303
<b>ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ</b>		<b>370.814</b>	<b>11.303</b>
<b>BREAK EVEN POINT</b>		<b>727</b>	

Συνοπτικά είναι:

**Πίνακας 38: Συνοπτικός Πίνακας Ανάλυσης Νεκρού Σημείου**

Έτος	Break-even point
2019	726
2020	752
2021	727
2022	727

### 10.10.7 Ανάλυση ευαισθησίας

Η ανάλυση ευαισθησίας είναι η εκτίμηση των επιπτώσεων σε βασικά οικονομικά αποτελέσματα της επιχείρησης, από μεταβολές σε συγκεκριμένες κρίσιμες παραμέτρους, οι οποίες έχουν αντίκτυπο στα έσοδα της επιχείρησης.

Στη συνέχεια αναλύεται η επίδραση της μείωσης της τιμής πώλησης των προϊόντων.

$$E = \frac{\text{Σταθερά έξοδα}}{\text{Πωλήσεις} - \text{Μεταβλητά Έσοδα}}$$

Αναλύεται η περίπτωση του 4<sup>ου</sup> έτους, όταν η μονάδα δουλεύει σε μέγιστη δυναμικότητα, άρα αξιοποιούνται πλήρως οι παραγωγικές δυνατότητες.

Προκύπτει:

$$\Delta = \frac{370.814}{193.920 - 188.196}$$
$$\Delta = 64.78\%$$

Δηλαδή για να φτάσει το νεκρό σημείο της η επιχείρηση πρέπει να φτάσει σχεδόν το 65% της δυναμικότητάς της.

### **10.11 Αναφορές Κεφαλαίου**

Farris, P. W., Bendle, N. T., Pfeifer, P. E., & Reibstein, D. J. (2010), *Marketing Metrics: The Definitive Guide to Measuring Marketing Performance*, Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Education, Inc.

## ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Στόχος της μελέτης αυτής σκοπιμότητας ήταν να αναλυθεί και να διερευνηθεί το κατά πόσο είναι συμφέρον από τεχνική, οικονομική και εμπορική άποψη να ανεγερθεί ένα συγκρότημα διαμερισμάτων στη Σαντορίνη, τα οποία θα ενοικιάζονται σε εποχικούς υπαλλήλους στη Σαντορίνη, λόγω της έλλειψης καταλυμάτων για τους εργαζόμενους στο εν λόγω νησί. Κατά την ανάλυση της αγοράς, η οποία βασίστηκε σε επίσημα στατιστικά δημοσιευμένα σε έγκριτες πηγές, προέκυψε πως η Σαντορίνη ακολουθεί το παράδειγμα της Ελλάδας γενικότερα – και ίσως το ξεπερνά – αναφορικά με τη ραγδαία τουριστική ανάπτυξη την οποία έχει γνωρίσει έως τώρα και αναμένεται να γνωρίσει τα επόμενα χρόνια. Η ραγδαία αυτή τουριστική ανάπτυξη έχει δημιουργήσει κορεσμό τόσο σε κοινωνικό επίπεδο, όσο και σε επίπεδο υποδομών στο νησί, με αποτέλεσμα να είναι δυσεύρετη μια χερσαία έκταση για την υλοποίηση κατασκευαστικών έργων. Το προτεινόμενο έργο θα αφορά την ανέγερση ενός συγκροτήματος 42 διαμερισμάτων, για το οποίο θα χρησιμοποιηθούν όλα τα προβλεπόμενα υλικά, καθώς και θα ακολουθηθούν όλες οι προβλεπόμενες διαδικασίες, ώστε να είναι εμπορικά ελκυστικό, αλλά και σύλλημο με τους κανονισμούς αισθητικής του νησιού. Σύμφωνα με τη χρηματοοικονομική ανάλυση που διεξήχθη, όλο το έργο αναμένεται να κοστίσει περίπου 1.6 εκατομμύρια ευρώ, με το χρόνο απόσβεσης στη χειρότερη περίπτωση να ανέρχεται σε κάτι παραπάνω από 10 έτη. Δεδομένων των τμημάτων της αγοράς που στοχεύονται, της εμπορικότητας της περιοχής, αλλά και των πολλών πλεονεκτημάτων που θα αποφέρει το συγκρότημα στα τμήματα αγοράς που στοχεύει, η προτεινόμενη επένδυση αυτή αξιολογείται ως άκρως ελκυστική και προκρίνεται η υλοποίησή της ως αποτέλεσμα της μελέτης σκοπιμότητας.

## ΑΝΑΦΟΡΕΣ

### Ελληνόγλωσσες

Εθνικός Κήρυξ (2017), «Ο Τουρισμός στη Σαντορίνη Δίχασε το Νησί, γράφει η «Guardian»», διαθέσιμο στο <https://www.ekirikas.com/%CE%BF-%CF%84%CE%BF%CF%85%CF%81%CE%B9%CF%83%CE%BC%CF%8C%CF%82-%CF%83%CF%84%CE%B7-%CF%83%CE%B1%CE%BD%CF%84%CE%BF%CF%81%CE%AF%CE%BD%CE%B7-%CE%B4%CE%AF%CF%87%CE%B1%CF%83%CE%B5-%CF%84%CE%BF-%CE%BD%CE%B7/>, ανακτήθηκε στις 28/10/2018.

ICAP (2017), «Κλαδική Μελέτη Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις 2017», διαθέσιμο στο <https://www.niriis.gr/%CF%83%CF%85%CE%BC%CE%B2%CE%BF%CF%85%CE%BB%CE%B5%CF%82/xenodoxeia-kladiki-meleti-2017/>, ανακτήθηκε στις 30/10/2018.

Καθημερινή (2018), «ICAP: Ανακάμπτει το 2018-2019 ο Κατασκευαστικός Κλάδος», διαθέσιμος στο <http://www.kathimerini.gr/966725/article/oikonomia/real-estate/icap-anakamptei-to-2018-2019-o-kataskeyastikos-klados>, ανακτήθηκε στις 28/10/2018.

Money-Tourism (2018), «HolidayCheck : +31% τα Έσοδα των Ελληνικών Ξενοδοχείων το 2017, με +40% «Μπήκε» το 2018», διαθέσιμο στο <https://money-tourism.gr/apoklistiko-holidaycheck-31-ta-esoda-ton-ellinikon-xenodochion-2017-40-bike-2018-times/>, ανακτήθηκε στις 30/10/2018.

Ναυτεμπορική (2018), «Deloitte: Σε Τροχιά Ανάπτυξης ο Κατασκευαστικός Κλάδος στην Ελλάδα», διαθέσιμο στο <https://www.naftemporiki.gr/finance/story/1393746/deloitte-se-troxia-anaptuksis-o-kataskeyastikos-klados-stin-ellada>, ανακτήθηκε στις 29/10/2018.

Οργανισμός Αντισεισμικού Σχεδιασμού και Προστασίας (ΟΑΣΠ) (2000), «Ελληνικός Αντισεισμικός Κανονισμός (ΕΑΚ) 2000», διαθέσιμο στο <http://www.oasp.gr/userfiles/EAK2000.pdf>, ανακτήθηκε στις 26/10/2018.

Οργανισμός Αντισεισμικού Σχεδιασμού και Προστασίας (ΟΑΣΠ) (2000), «Ελληνικός Κανονισμός Οπλισμένου Σκυροδέματος (ΕΚΟΣ) 2000», διαθέσιμο στο <http://www.oasp.gr/userfiles/EKOS2000.pdf>, ανακτήθηκε στις 27/10/2018.

Πρώτο Θέμα (2018), ««Βουλιάζουν» τα Ελληνικά Νησιά από Τουρίστες: 100% Πληρότητα σε Μύκονο, Σαντορίνη, Πάρο, Κρήτη και σε όλο το Ιόνιο», διαθέσιμο στο <https://www.protothema.gr/travelling/article/811750/vouliazoun-ta-ellinika-nisia-apo-touristes-100-plirotita-se-mukono-sadorini-paro-kriti-kai-se-olo-to-ionio/>, ανακτήθηκε στις 29/10/2018.

### **Ξενόγλωσσες**

Antunes, R., & Gonzalez, V. (2015), "A Production Model for Construction: A Theoretical Framework", *Buildings*, 5(1), 209–228.

Balaban, O. (2012), The Negative Effects of Construction Boom on Urban Planning and Environment in Turkey: Unraveling the Role of the Public Sector, *Habitat International*, 36(1), 26-35.

Bhattacharyya, A. K. (2006), *Principles and Practice of Cost Accounting*, India: Prentice Hall Publishing.

Chitkara, K. K. (1998), *Construction Project Management*, New Delhi: Tata McGraw-Hill Education.

Chudley, R., & Greeno, R. (2016), *Building Construction Handbook*, 11<sup>th</sup> Edition, Routledge Publishing.

Dykstra, A. (2011), *Construction Project Management: A Complete Introduction*, Santa Rosa, CA: Kirschner Publishing Company.

Euromonitor International (2018a), «Greece: Country Profile», διαθέσιμο στο [www.portal.euromonitor.com](http://www.portal.euromonitor.com), ανακτήθηκε στις 26/10/2018.

Euromonitor International (2018b), «Travel and Tourism in Greece », διαθέσιμο στο [www.portal.euromonitor.com](http://www.portal.euromonitor.com), ανακτήθηκε στις 26/10/2018.

Farris, P. W., Bendle, N. T., Pfeifer, P. E., & Reibstein, D. J. (2010), *Marketing Metrics: The Definitive Guide to Measuring Marketing Performance*, Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Education, Inc.

Halpin, D. (2006), *Construction Management*, Hoboken, NJ: Wiley & Sons.

Halpin, D. W., & Senior, B. A. (2010), *Construction Management*, 4<sup>th</sup> Edition, Hoboken, NJ: John Wiley & Sons Publishing.

Hyttinen, K. (2017), *Project Management Handbook*, Laurea Julkaisut Publishing.

Jackson, B. J. (2010), *Construction Management JumpStart*, 2<sup>nd</sup> Edition, Indianapolis: Wiley & Sons Publications.

Jones, G. D. B., & Tadajewski, M. (2016), *The Routledge Companion to Marketing History*, Oxon: Routledge Publications.

Monroe, K. B. (2004), *The Pricing Strategy Audit*, Cambridge Strategy Publications

Kotler, P., & Keller, K. L. (2006), *Marketing Management*, 12<sup>th</sup> Edition, Pearson - Prentice Hall Publications.

Landin, K. B. (2001), *Maynard's Industrial Engineering Handbook*, 5<sup>th</sup> Edition, McGraw-Hill Publishing.

Lock, D. (2007), *Project Management*, 9<sup>th</sup> Edition. Gower Publishing, Ltd..

Lo Piano, S., & Mayumi, K. (2017), "Toward an Integrated Assessment of the Performance of Photovoltaic Power Stations for Electricity Generation", *Applied Energy*, 186(2), 167–74.

Minks, W. (2011), *Construction Jobsite Management*, Elan Publishing.

Ries, A., & Trout, J. (2000), *Positioning: The Battle for Your Mind*, 20<sup>th</sup> Anniversary Edition, McGraw-Hill Publications.

O'Sullivan, A., & Sheffrin, S. M. (2003), *Economics: Principles in Action*, Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall Publications.

Thorp, E. (2010), *Kelly Capital Growth Investment Criterion*, World Scientific Publications.