



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ, ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ & ΔΙΕΘΝΩΝ
ΣΠΟΥΔΩΝ

ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
Π.Μ.Σ. ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ - ΟΛΙΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ
ΜΕ ΔΙΕΘΝΗ ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟ (M.B.A. - T.Q.M. INTL.)

Διπλωματική Εργασία

Μελέτη Σκοπιμότητας
για την Ίδρυση Εταιρείας Κτηματομεσιτικών Υπηρεσιών

του

Χαράλαμπου Χρ. Τριχιά

Πτυχιούχου Τμήματος Διεθνών και Ευρωπαϊκών Σπουδών Πανεπιστημίου
Πειραιώς

Επιβλέπων:

Δημήτριος Γεωργακέλλος

Καθηγητής

ΠΕΙΡΑΙΑΣ 2015

Στον Βαγγέλη και τον Παναγιώτη

**Η ολοκλήρωση της διπλωματικής εργασίας «ΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ
ΙΔΡΥΣΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΚΤΗΜΑΤΟΜΕΣΙΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ»
χρηματοδοτήθηκε από το Ι.Κ.Υ στο πλαίσιο του προγράμματος χορήγησης
υποτροφιών για μεταπτυχιακές σπουδές πρώτου κύκλου (μάστερ) στην Ελλάδα με
ένταξη στην αγορά εργασίας, ακαδημαϊκού έτους 2014-2015.**

**Σημείωση: Η παρούσα μελέτη σκοπιμότητας πραγματοποιήθηκε για
εκπαιδευτικούς σκοπούς και ως εκ τούτου είναι πιθανό ορισμένα στοιχεία της να
μην είναι απόλυτα ακριβή.**

Περιεχόμενα

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ.....	I
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΙΝΑΚΩΝ.....	II
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ.....	IV
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 ΣΥΝΟΨΗ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ.....	1
1.1 Βασική ιδέα και ιστορικό του προγράμματος.....	2
1.2 Ανάλυση αγοράς και μάρκετινγκ.....	3
1.3 Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια.....	5
1.4 Μηχανολογία και τεχνολογία.....	6
1.5 Οργάνωση και Γενικά έξοδα.....	7
1.6 Ανθρώπινοι Πόροι.....	8
1.7 Τοποθεσία - Χώρος εγκατάστασης – Περιβάλλον.....	9
1.8 Προγραμματισμός εκτελέσεως του έργου.....	9
1.9 Χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση της επένδυσης.....	10
1.10 Συμπέρασμα.....	10
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ.....	11
2.1 Περιγραφή της ιδέας του επενδυτικού σχεδίου.....	12

2.2	Γενικοί στόχοι και βασική στρατηγική του επενδυτικού σχεδίου.....	17
2.3	Υποστηρικτές και ιδρυτές του σχεδίου.....	19
2.4	Ιστορικό του επενδυτικού σχεδίου.....	20
2.5	Μελέτη Σκοπιμότητας.....	20
2.6	Κόστος εκπόνησης Μελέτης Σκοπιμότητας.....	21
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ.....		22
3.1	Ορισμός Αγοράς.....	23
3.2	Ανάλυση της αγοράς.....	25
3.2.1	Δομή και Διάρθρωση του κλάδου.....	25
3.2.2	Οριοθέτηση του Κλάδου Κτηματαγοράς και Ακίνητης Περιουσίας.....	29
3.2.3	Γενικά χαρακτηριστικά του κλάδου Κτηματαγοράς και Ακίνητης Περιουσίας.....	32
3.3	Ανάλυση εγχώριας αγοράς.....	34
3.3.1	Εγχώρια Αγορά Ακινήτων.....	39
3.3.2	Ελληνική Αγορά Κατοικίας και η Ζήτηση νέων Κατοικιών.....	40
3.3.3	Ελληνική Αγορά Επαγγελματικής Στέγης.....	48
3.4	Η Ζήτηση Ακινήτων.....	53
3.4.1	Χαρακτηριστικά και παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση ακινήτων.....	53
3.4.2	Ανεργία και Δείκτης Διαφάνειας Αγοράς.....	56
3.4.3	Η ζήτηση νέων κατοικιών και ο προσδιορισμός μελλοντικής ζήτησης.....	61
3.5	Ανάλυση Ανταγωνιστικού Περιβάλλοντος.....	64

3.5.1	Παρουσίαση κυριότερων εταιρειών Real Estate στην Ελλάδα.....	65
3.5.2	Ανάλυση Δομής Ανταγωνιστικού Περιβάλλοντος.....	73
3.5.3	Ανάλυση Ανταγωνιστικού Περιβάλλοντος.....	80
3.5.3.1	Υπόδειγμα Porter.....	80
3.5.3.1	Ανάλυση SWOT.....	88
3.6	Στρατηγική Marketing.....	93
3.6.1	Σκοποί και στόχοι της υπό ίδρυσης εταιρείας.....	93
3.6.2	Όραμα και αποστολή της Taf Real Estate.....	94
3.6.3	Στοχοθέτηση της Αγοράς.....	95
3.6.4	Πολιτική Προώθησης και Διαφήμισης.....	95
3.6.4.1	Άμεσο Marketing.....	95
3.6.4.2	Social Media Marketing – Προβολή.....	96
3.6.4.3	Δημόσιες σχέσεις.....	97
3.7	Προγραμματισμός παραγωγής - Πρόγραμμα πωλήσεων – Συνολικά έσοδα προγράμματος.....	99
 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ.....		113
4.1	Απαιτούμενες πρώτες ύλες.....	114
4.2	Εφόδια Επιχείρησης.....	116

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5	ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ.....	119
5.1	Γενικά για τον εξοπλισμό και την τεχνολογία.....	120
5.1.1	Περιγραφή του Μηχανολογικού Εξοπλισμού.....	120
5.1.1.1	Περιγραφή του δικτύου των Η/Υ.....	121
5.1.1.2	Περιγραφή του Λοιπού Μηχανολογικού Εξοπλισμού.....	122
5.1.2	Περιγραφή της Τεχνολογίας.....	124
5.1.2.1	Περιγραφή του προγράμματος «Μεσιτικό Plus».....	124
5.1.2.2	Περιγραφή της Εταιρικής Ιστοσελίδας.....	126
5.1.2.3	Περιγραφή των Σελίδων Κοινωνικής Δικτύωσης (Social Networking Pages) της Taf Real Estate.....	129
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6	ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ.....	133
6.1	Οργάνωση της μονάδας.....	134
6.1.1	Οργανωσιακές Λειτουργίες - Επιλογή του καταλληλότερου οργανωτικού σχήματος για το επενδυτικό σχέδιο.....	135
6.1.2	Γενικός Διευθυντής Επιχείρησης.....	137
6.1.3	Γενικός Σύμβουλος Επιχείρησης.....	137
6.1.4	Υπεύθυνος Δημοσίων Σχέσεων και Marketing.....	139
6.1.5	Επιστημονικοί Σύμβουλοι- Εξωτερικοί Συνεργάτες.....	140
6.1.6	Εξωτερικοί Συνεργάτες – Μεσίτες.....	141
6.1.7	Υπαλληλικό Προσωπικό-Γραμματειακή Υποστήριξη.....	142
6.2	Γενικά Έξοδα.....	143

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7	ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ.....	146
7.1	Εισαγωγή.....	147
7.2	Διοικητικά στελέχη.....	148
7.3	Επιστημονικοί Σύμβουλοι- Εξωτερικοί Συνεργάτες.....	149
7.4	Εργαζόμενοι- Εξωτερικοί Συνεργάτες.....	150
7.5	Πηγές προσέλκυσης εργαζομένων.....	151
7.6	Επιλογή ανθρώπινου δυναμικού.....	151
7.7	Εκπαίδευση και ανάπτυξη εργαζομένων.....	152
7.8	Αξιολόγηση προσωπικού.....	153
7.9	Κόστος Ανθρώπινου Δυναμικού.....	154
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8	ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ-ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ-ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ.....	158
8.1	Εκτίμηση αναγκών σε χώρους της νέας μονάδας.....	159
8.2	Αναζήτηση και επιλογή τοποθεσίας.....	159
8.2.1	Κριτήρια επιλογής τοποθεσίας.....	159
8.2.2	Χαρακτηριστικά στοιχεία υποψήφιων τοποθεσιών.....	160
8.2.3	Αξιολόγηση υποψήφιων τοποθεσιών.....	163
8.3	Χώρος Εγκατάστασης.....	165

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9	ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ.....	167
9.1	Στόχοι του προγραμματισμού εκτελέσης του έργου.....	168
9.2	Χρονοπρόγραμμα εκτελέσης διαφόρων εργασιών.....	170
9.3	Εκτίμηση του κόστους εκτελέσης του επενδυτικού σχεδίου.....	174
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ	
	ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ.....	176
10.1	Έκταση και στόχοι χρηματοοικονομικής αξιολόγησης.....	177
10.2	Ανάλυση συνολικού κόστους επένδυσης.....	177
10.2.1	Πάγιο ενεργητικό.....	178
10.2.2	Κεφάλαιο Κίνησης.....	179
10.2.3	Συνολικό κόστος επένδυσης.....	182
10.3	Χρηματοδότηση του επενδυτικού σχεδίου.....	182
10.4	Ανάλυση Κόστους Λειτουργίας / Παραγωγής.....	183
10.4.1	Ανάλυση και εκτίμηση εξέλιξης κόστους λειτουργίας/παραγωγής.....	183
10.4.2	Υπολογισμός αναγκών καθαρού κεφαλαίου κίνησης.....	184
10.5	Χρηματοοικονομική ανάλυση του έργου.....	186
10.5.1	Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης.....	186
10.5.2	Κατάρτιση προβλεπόμενων ισολογισμών.....	186
10.5.3	Ταμειακές Ροές.....	189

10.5.4	Διερευνητική Ανάλυση Δεικτών.....	191
10.6	Χρηματοοικονομική αξιολόγηση της επένδυσης.....	194
10.6.1	Μέθοδος Επανείσπραξης του Κόστους Επένδυσης.....	194
10.6.2	Μέθοδος Ανάλυσης Νεκρού Σημείου.....	195
10.6.3	Μέθοδος Καθαρής Παρούσας Αξίας.....	196
10.6.4	Μέθοδος Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης.....	197
10.7	Οικονομική αξιολόγηση – Επιδράσεις στην εθνική οικονομία.....	199
	ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	200

Ευχαριστίες

Με την ολοκλήρωση της παρούσας διπλωματικής εργασίας, θα ήθελα να ευχαριστήσω ιδιαίτερώς όλους όσους με στήριξαν κατά τη διάρκεια των μεταπτυχιακών σπουδών μου.

Αρχικά θέλω να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέποντα Καθηγητή μου κύριο Δημήτριο Γεωργακέλλο για την συνολική βοήθεια και στήριξη που μου προσέφερε στα πλαίσια της επίβλεψης της διπλωματικής εργασίας.

Επιπροσθέτως νιώθω την ανάγκη να ευχαριστήσω τους γονείς μου για τη στήριξη και τη βοήθεια που μου παρέχουν όλα αυτά τα χρόνια.

Θα ήθελα επίσης να ευχαριστήσω την Παρασκευή Σχινά για την αμέριστη στήριξη και συμπαράστασή της, την Χρυσούλα Σχινά που μου πρότεινε αρχικά το μεταπτυχιακό πρόγραμμα και αποτέλεσε στη συνέχεια ισχυρό στήριγμα στην προσπάθειά μου να ανταπεξέλθω στις απαιτήσεις του μεταπτυχιακού προγράμματος, καθώς και τον φίλο, συνάδελφο και συμφοιτητή Μιχαήλ Σκορδούλη για τη συνολική μας συνεργασία στο μεταπτυχιακό πρόγραμμα.

Στο σημείο αυτό επιθυμώ να εκφράσω τις θερμές μου ευχαριστίες προς το Ίδρυμα Κρατικών Υποτροφιών για την εμπιστοσύνη και την υποστήριξη που μου παρείχε μέσω υποτροφιών, κατά τη διάρκεια τόσο των προπτυχιακών όσο και των μεταπτυχιακών σπουδών μου.

Τέλος θα ήθελα να ευχαριστήσω όλα εκείνα τα άτομα, καθηγητές, συμφοιτητές και φίλους που με βοήθησαν να φτάσω επιτυχώς μέχρι το τέλος των μεταπτυχιακών μου σπουδών.

Χαράλαμπος Τριχιάς

Κατάσταση Πινάκων

Πίνακας 2.1	Προνόμια Χρυσής Βίζας ανά Χώρα	16
Πίνακας 2.2	Συνολικό Κόστος εκπόνησης Μελέτης Σκοπιμότητας	21
Πίνακας 3.1	Δείκτης Επιχειρηματικών Προσδοκιών στις Κατασκευές	35
Πίνακας 3.2	Δείκτης Εμπιστοσύνης Καταναλωτών (εποχικά εξομαλυμένα στοιχεία)	37
Πίνακας 3.3	Αξιολόγηση Κατάστασης στην Αγορά Κατοικίας 2009 – 2014	44
Πίνακας 3.4	Προσδοκίες για την Αγορά Κατοικιών 2009 – 2014	46
Πίνακας 3.5	Μεταβολή Ιδιωτικής Οικοδομικής Δραστηριότητας κατά Περιφέρεια για την περίοδο Μαΐου 2013 – Απριλίου 2014	53
Πίνακας 3.6	Δείκτης Διαφάνειας της Κτηματαγοράς των Χωρών (RETI)	60
Πίνακας 3.7	Έξοδα Προώθησης – Διαφήμισης	98
Πίνακας 3.8	Αριθμός μεταβιβασθέντων ιδιοκτησιών που καταγράφονται από το Εθνικό Κτηματολόγιο κατά γεωγραφική περιφέρεια και τρίμηνο	103
Πίνακας 3.9	Διαθέσιμοι Βραχυχρόνιοι Δείκτες για την Αγορά Ακινήτων	105
Πίνακας 3.10	Προβλεπόμενα έσοδα εταιρείας για τα έτη 2016-2020	112
Πίνακας 4.1	Κόστος Αναλώσιμων - Ανταλλακτικών (2016)	117
Πίνακας 4.2	Κόστος Αναλώσιμων - Ανταλλακτικών (2017)	117
Πίνακας 4.3	Κόστος Αναλώσιμων - Ανταλλακτικών (2018)	118
Πίνακας 4.4	Κόστος Αναλώσιμων - Ανταλλακτικών (2019)	118
Πίνακας 4.5	Κόστος Αναλώσιμων - Ανταλλακτικών (2020)	118
Πίνακας 5.1	Κόστος Δικτύου Η/Υ – Εγκατάσταση & Συντήρηση (2016)	121

Πίνακας 5.2	Κόστος Λοιπού Μηχανολογικού Εξοπλισμού – Εγκ/ση & Συντήρηση (2016)	123
Πίνακας 5.3	Κόστος Προγραμμάτων Software – Εγκατάσταση & Συντήρηση (2016)	127
Πίνακας 5.4	Κόστος Επίπλωσης & Εξοπλισμού – Συντήρηση – Ανταλλακτικά (2016)	128
Πίνακας 5.5	Κόστος Κατασκευής & Εξοπλισμού της Εταιρείας	129
Πίνακας 6.1	Εκτίμηση Γενικών Εξόδων Επιχείρησης (2016)	144
Πίνακας 6.2	Πρόβλεψη Γενικών Εξόδων Επιχείρησης (Ανά Έτος)	145
Πίνακας 7.1	Κόστος Προσωπικού για το Έτος 2016	156
Πίνακας 7.2	Προβολή Κόστους Ανθρώπινου Δυναμικού	157
Πίνακας 8.1	Αξιολόγηση υποψήφιων τοποθεσιών	164
Πίνακας 8.2	Κόστος Κατασκευής	166
Πίνακας 8.3	Συντήρηση Εγκατάστασης	166
Πίνακας 9.1	Εκτίμηση Κόστους Εκτέλεσης του Προγράμματος	175
Πίνακας 10.1	Πάγιο ενεργητικό	179
Πίνακας 10.2	Κεφάλαιο Κίνησης	181
Πίνακας 10.3	Συνολικό Κόστος επένδυσης	182
Πίνακας 10.4	Χρηματοδότηση του επενδυτικού σχεδίου	183
Πίνακας 10.5	Συνολικό Κόστος Λειτουργίας (2016-2020)	184
Πίνακας 10.6	Διαχρονικός Υπολογισμός Καθαρού Κεφαλαίου Κίνησης (2016-2020)	185
Πίνακας 10.7	Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης (2016-2020)	186
Πίνακας 10.8	Ισολογισμός 2016-2020	187
Πίνακας 10.9	Προϋπολογιστικές καταστάσεις ταμειακών ροών (2016-2020)	190
Πίνακας 10.10	Συνολική εικόνα Αριθμοδεικτών (2016-2020)	192

Πίνακας 10.11	Διαχωρισμός Σταθερών και Μεταβλητών Εξόδων (2016)	195
Πίνακας 10.12	Υπολογισμός Καθαρής Παρούσας Αξίας (2016-2020)	197
Πίνακας 10.13	Υπολογισμός Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης	198

Κατάσταση Διαγραμμάτων

Διάγραμμα 2.1	Επενδύσεις ως % του ΑΕΠ	13
Διάγραμμα 2.2	Συμβολή των επενδύσεων σε κατοικίες στο ΑΕΠ	14
Διάγραμμα 2.3	Δείκτης Τιμών Κατοικιών, Δεκ 2015	15
Διάγραμμα 3.1	Τιμή – Ισορροπίας	24
Διάγραμμα 3.2	Βασικές ομάδες συμμετοχής στον κλάδο	33
Διάγραμμα 3.3	Δείκτης Επιχειρηματικών Προσδοκιών στις Κατασκευές (1996-2006=100)	36
Διάγραμμα 3.4	Δείκτης Εμπιστοσύνης Καταναλωτών	38
Διάγραμμα 3.5	Βασικοί Δείκτες Έρευνας Καταναλωτών το Επόμενο 12μηνο, Ιαν 2015	38
Διάγραμμα 3.6	Τριμηνιαίες Προβλέψεις Επόμενων 12 μηνών: Αγορά ή Κατασκευή Κατοικίας, Οκτ 2015	40
Διάγραμμα 3.7	Εξέλιξη Αγοράς Κατοικίας	41
Διάγραμμα 3.8	Δείκτης τιμών κατοικιών	42
Διάγραμμα 3.9	Διαμόρφωση τιμών κατοικιών	43
Διάγραμμα 3.10	Ποσοστό Μεταβολής Τιμών Κατοικιών ανά Τρίμηνο και ανά Έτος	43
Διάγραμμα 3.11	Εκτίμηση Διαμόρφωσης Τιμών Πώλησης Κατοικιών ανά Τρίμηνο και ανά Έτος	46
Διάγραμμα 3.12	Κατανομή Δείγματος ανά κύρια χρήση	49
Διάγραμμα 3.13	Δείκτες Μεταβολής Τιμών & Μισθωμάτων Γραφείων	51
Διάγραμμα 3.14	Δείκτες Μεταβολής Τιμών & Μισθωμάτων Καταστημάτων	51

Διάγραμμα 3.15	Εξέλιξη Ανεργίας Ανδρών	57
Διάγραμμα 3.16	Εξέλιξη Ανεργίας Γυναικών	57
Διάγραμμα 3.17	Εξέλιξη Ανεργίας Νέων	58
Διάγραμμα 3.18	Ποσοστό Κατοικούμενων Κατοικιών με Ενοίκιο ή με Δόσεις Δανείου	64
Διάγραμμα 3.19	Πέντε Δυνάμεις του Porter	80
Διάγραμμα 3.20	Διαχωρισμός Στρατηγικών Ομάδων	83
Διάγραμμα 3.21	Αριθμός συμβολαίων που καταγράφονται από το Εθνικό Κτηματολόγιο κατά γεωγραφική περιφέρεια και τρίμηνο	101
Διάγραμμα 3.22	Αριθμός μεταβιβασθέντων ιδιοκτησιών: Αττική	102
Διάγραμμα 5.1	Δημοφιλέστερα Social Networks Κατά Ηλικία 2014	131
Διάγραμμα 5.2	Χρήση των Δημοφιλέστερων Social Media στην Ελλάδα 2014	132
Διάγραμμα 5.3	Σύγκριση Ποσοστών Χρήσης των Ελλήνων Χρηστών Social Media 2014	132
Διάγραμμα 6.1	Οργανόγραμμα Κτηματομεσιτικής Εταιρείας Taf Real Estate	136
Διάγραμμα 9.1	Χρονοδιάγραμμα κατά Gantt	173

Κατάσταση Εικόνων

Εικόνα 8.1	Χάρτης Περιοχής Εγκατάστασης	165
------------	------------------------------	-----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΣΥΝΟΨΗ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ

1.1 Βασική ιδέα και ιστορικό του προγράμματος

Βασική ιδέα του επενδυτικού σχεδίου αποτελεί η ανάδειξη και η προώθηση πιθανής επενδυτικής ευκαιρίας αναφορικά με την ίδρυση της εταιρείας Taf Real Estate που ειδικεύεται στην παροχή κτηματομεσιτικών υπηρεσιών. Η μορφή της εταιρείας θα είναι Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία ή σε συντομογραφία Ι.Κ.Ε. και η επωνυμία της εταιρείας θα είναι ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΤΡΙΧΙΑΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥΧΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΚΙΝΗΤΩΝ, με διακριτικό τίτλο «Taf Real Estate» (ΝΟΜΟΣ 4072/ΦΕΚ 86/Α/ 11.4.2012).

Κύριος εμπνευστής του σχεδίου είναι ο κύριος Ευάγγελος Τριχιάς ο οποίος δραστηριοποιείται στον χώρο της Μεσιτείας Ακινήτων από το 2008 και επιθυμεί να ιδρύσει την εν λόγω επιχείρηση την οποία και θα ηγείται ως Γενικός Διευθυντής και Διαχειριστής της εταιρείας συνεισφέροντας σε ποσοστό 52% της συνολικής επένδυσης με ίδια κεφάλαια και προσωπική εργασία, ενώ θα αποτελεί και τον βασικό μέτοχο.

Υποστηρικτής του σχεδίου είναι και ο κύριος Χρήστος Τριχιάς, Έλληνας επιχειρηματίας με ιδιωτικό ενδιαφέρον για το Real Estate που θα συμμετέχει στην εταιρεία συνεισφέροντας σε ποσοστό 24% της συνολικής επένδυσης, όντας παράλληλα και γενικός σύμβουλος της επιχείρησης.

Στην υποστήριξη του σχεδίου θα συνδράμει και ο υπογραφόμενος Τριχιάς Χαράλαμπος, συμμετέχοντας στην εταιρεία με ποσοστό 24% της συνολικής επένδυσης, ο οποίος είναι απόφοιτος της σχολής Οικονομικών, Επιχειρηματικών και Διεθνών Σπουδών και κάτοχος MBA TQM (Master in Business Administration Total Quality Management) με εργασιακή εμπειρία στον χώρο του real estate, όντας Υπεύθυνος Δημοσίων Σχέσεων & Marketing. Όργανα της εταιρείας είναι η συνέλευση των ανωτέρω εταίρων και ο διαχειριστής.

Στις αρχές Ιουνίου του 2015 οι κύριοι υποστηρικτές του σχεδίου ανέθεσαν στον υπογραφόμενο, Χαράλαμφο Τριχιά, τη διερεύνηση της βιωσιμότητας του επενδυτικού σχεδίου σχετικά με την περίπτωση ίδρυσης εταιρείας Κτηματομεσιτικών Υπηρεσιών

στο χώρο της Νότιας Αθήνας και συγκεκριμένα στην περιοχή της Γλυφάδας, με την μελέτη να ολοκληρώνεται με το τέλος του ίδιου έτους.

Για την εκπόνηση της μελέτης σκοπιμότητας απαιτήθηκαν περί τους 6 ανθρωπομήνες, ενώ το συνολικό κόστος για την εκπόνηση της παρούσας μελέτης ανήλθε στο ποσό των 15.000 €.

1.2 Ανάλυση αγοράς και μάρκετινγκ

Σε μια προσπάθεια περιγραφής της υπάρχουσας κατάστασης, αρκεί να τονίσουμε ότι από το 2008 έως και σήμερα οι αγοραπωλησίες στις κατοικίες έχουν υποχωρήσει κατά 90%. Συγκεκριμένα, από τις 115.000 συναλλαγές που διενεργήθηκαν το 2008, το 2014 καταγράφηκαν λιγότερες από 10.000, με τις ενδείξεις για το πρώτο εξάμηνο του 2015 να δείχνουν για ακόμη μικρότερο αριθμό.

Η δραματική αυτή συρρίκνωση της αγοράς οδήγησε σε λουκέτο πάνω από τα μισά μεσιτικά γραφεία. Συγκεκριμένα, από τα 18.000 μεσιτικά γραφεία που λειτουργούσαν σε πανελλαδικό επίπεδο, φέτος εμφανίζονται ως ενεργά λιγότερα από 8.000 με τον αριθμό να συρρικνώνεται εξαιτίας των κεφαλαιακών ελέγχων όλο και περισσότερο.

Θα πρέπει, επίσης, να σημειωθεί ότι με βάση τα στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ στον συνολικό κλάδο διαχείρισης ακίνητης περιουσίας, δηλαδή σε μεσιτικά γραφεία και σε εταιρείες ανάπτυξης και διαχείρισης ακινήτων το τελευταίο τρίμηνο του 2014 απασχολούνταν μόλις 5.100 εργαζόμενοι, σε σχέση με τις περίπου 303,3 χιλιάδες κατά το αντίστοιχο διάστημα του 2007.

Ωστόσο, παρά τα όσα δυσοίωνα έχουν εμφανισθεί τα τελευταία χρόνια της οικονομικής ύφεσης με σωστές εκτιμήσεις και μεθοδολογία η απειλή του εξωτερικού περιβάλλοντος δύναται να μετατραπεί σε ευκαιρία με τους κατάλληλους χειρισμούς και προεργασία. Συνεπώς η υπό-ανάπτυξη εταιρεία υπερβαίνει την απλή λογική μιας επιχείρησης μονάχα κτηματομεσιτικών παροχών αλλά φιλοδοξεί να προσφέρει όλο και πιο ολοκληρωμένες υπηρεσίες.

Η βασική αποστολή της Taf Real Estate είναι σε πρώτο στάδιο η εδραίωσή της στην τοπική αγορά των νοτίων προαστίων με έδρα τη Γλυφάδα ενώ μετέπειτα η όσο το δυνατόν μεγαλύτερη κατάκτηση του μεριδίου της εγχώριας αγοράς με στόχο την ανάπτυξη και σε διεθνές επίπεδο.

Μια αρχική προσπάθεια αποτελεί η έντονη διαδικτυακή διαφήμιση της εταιρείας με σκοπό να γίνει ευρέως γνωστή στο κοινό και να προωθηθούν τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματά της μέσω και της παράλληλης ενσωμάτωσης των αρχών της Διοίκησης Ολικής Ποιότητας σε ολόκληρο το φάσμα των διαδικασιών και των λειτουργιών της επιχείρησης.

Η επιχείρηση θα στηριχθεί στις νέες τεχνολογίες με βάση τις οποίες θα σχεδιάσει το μίγμα προώθησής της το οποίο θα επιδιώξει να είναι καινοτομικό.

Τα κοινωνικά δίκτυα, θα έχουν ιδιαίτερο ρόλο στο μάρκετινγκ της επιχείρησης. Η επιχείρηση, δεν θα έχει μόνο μία κλασική σελίδα στο Facebook, αλλά θα αναπτύξει σελίδες σε κοινωνικά δίκτυα όπως το LinkedIn και το Twitter, αλλά και κοινωνικά δίκτυα που βασίζονται στη φωτογραφία, όπως είναι το Pinterest και το Instagram. Μέσω των κοινωνικών δικτύων θα παρέχονται εικόνες και χρήσιμες πληροφορίες για τα ακίνητα, την περιοχή των ακινήτων, τις προσπελάσεις στα σημαντικότερα σημεία ενδιαφέροντος (όπως αεροδρόμια, λιμάνια, νοσοκομεία, αρχαιολογικοί χώροι, πολιτιστικά κέντρα, κλπ).

Επιπρόσθετα η ιστοσελίδα της επιχείρησης θα εμφανίζεται στις πρώτες σελίδες αναζήτησης μέσω χρήσης Google AdWords, προσελκύοντας νέους επισκέπτες, αυξάνοντας τις τηλεφωνικές κλήσεις και ενδυναμώνοντας το πελατολόγιο.

Μέσω της χρήσης των Google AdWords, η εταιρεία θα έχει τη δυνατότητα να διαφημιστεί στοχευμένα σε πελάτες συγκεκριμένων χωρών και περιοχών, προβάλλοντάς τους κατά την αναζήτησή τους στο Google, τα ακίνητα του χαρτοφυλακίου της.

Πλέον της τηλεφωνικής επικοινωνίας και της αξιοποίησης εφαρμογών ενημέρωσης μέσω κινητής τηλεφωνίας (applications), η εταιρεία θα ενημερώνει τους πελάτες της για κάθε νεοεισερχόμενο ακίνητο στην αγορά ή με κάθε χρήσιμη πληροφορία, με διαφημιστικά – ενημερωτικά δελτία, μέσω Email Marketing με χρήση του Mail Chimp.

1.3 Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια

Η υπό μελέτη εταιρεία παροχής υπηρεσιών μεσιτείας ακινήτων Taf Real Estate, ως πρώτες ύλες θα χρησιμοποιεί πληροφοριακούς καταλόγους του πελατολογίου της (πωλητές – αγοραστές – υποψήφιους αγοραστές, κλπ) αλλά και την επικαιροποίηση και διεύρυνση του πελατολογίου της μέσω νέων εισροών, έτσι ώστε η διαμόρφωσή τους να προσδίδει μέσω της επεξεργασίας τους και της θετικής ανταπόκρισης, την προστιθέμενη αξία και την ποιότητα που θα αποτελέσει τη βάση για τη βιωσιμότητα της επιχείρησης.

Τα εφόδια που απαιτούνται για τη λειτουργία της Taf Real Estate, είναι κυρίως αναλώσιμα σε γραφική ύλη και ανταλλακτικά.

Τα αναλώσιμα σε γραφική ύλη αναφέρονται σε στυλό, μολύβια, μπλοκ σημειώσεων, μπλοκ εντολών ανάθεσης – υπόδειξης, χαρτί A4, χαρτί A3, χάρακες, διορθωτικά, συραπτικά, συνδετήρες, ημερολόγια – ατζέντες, επαγγελματικές κάρτες, CD ROMs, DVD ROMs, κλπ.

Στα αναλώσιμα ανταλλακτικά μηχανημάτων γραφείου περιλαμβάνονται, μελάνια εκτυπωτών, φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων, φαξ, κλπ. με το συνολικό κόστος για το πρώτο έτος λειτουργίας να υπολογίζεται στα 3.500 ευρώ.

1.4 Μηχανολογία και τεχνολογία

Η επιλογή τόσο του μηχανολογικού εξοπλισμού όσο και της τεχνολογίας που θα χρησιμοποιηθούν έχουν ως μοναδικό στόχο την εξασφάλιση παροχής υπηρεσιών υψηλής ποιότητας στον βέλτιστο χρόνο. Κατά συνέπεια πρέπει να πληρούν υψηλού επιπέδου προδιαγραφές και επιδόσεις.

Η Taf Real Estate θα χρησιμοποιήσει μηχανολογικό εξοπλισμό γραφείου και προγράμματα τεχνολογίας όπως το «Μεσιτικό Plus» που είναι το εξειδικευμένο λογισμικό της ORBIT για την ολοκληρωμένη οργάνωση Μεσιτικών Γραφείων, Εκτιμητών & Εταιριών Real Estate.

Ο μηχανολογικός εξοπλισμός περιλαμβάνει:

- » Server για το δίκτυο των Η/Υ,
- » Επιτραπέζιους Η/Υ σε δίκτυο,
- » VDSL σύνδεση με Modem και Router,
- » Τηλεφωνικές Συσκευές,
- » Φωτοαντιγραφικά Μηχανήματα,
- » Συσκευή Τηλεομοιοτυπίας (FAX),
- » Προτζέκτορας,
- » Φωτογραφικές Μηχανές,
- » Βιντεοκάμερα
- » Chip and Pin τερματικές συσκευές POS (ασύρματη και ενσύρματη)
- » Αντλίες Θερμότητας.

Το κόστος του συνολικού εξοπλισμού της εταιρείας σε συνδυασμό με το κόστος της απαραίτητης ανακαίνισης του κτιρίου υπολογίζονται στα 31.500 ευρώ.

1.5 Οργάνωση και Γενικά έξοδα

Οργάνωση ορίζεται η διαδικασία σύμφωνα με την οποία ταξινομείται το σύνολο των εργασιών που απαιτούνται για την επίτευξη των στόχων της επιχείρησης σε επιμέρους καθήκοντα. Τα καθήκοντα αυτά με τη σειρά τους κατανέμονται και ανατίθενται στα αρμόδια στελέχη, τα οποία επωμίζονται εκτός από την εκτέλεση των καθηκόντων και τις σχετικές ευθύνες που τα διέπουν.

Το οργανωτικό σχήμα της Taf Real Estate, το οποίο αναλύεται και συμπεριλαμβάνεται στο διάγραμμα του κεφαλαίου 6 χωρίζεται σε τρία επίπεδα και απαρτίζεται από τους εξής:

- Σε πρώτο επίπεδο από τον Γενικό Διευθυντή, τον Γενικό Σύμβουλο και τον Υπεύθυνο Δημοσίων Σχέσεων και Marketing της Επιχείρησης.
- Σε δεύτερο επίπεδο από τους Επιστημονικούς Συμβούλους- Εξωτερικούς Συνεργάτες της Επιχείρησης.
- Σε τρίτο επίπεδο από τους Μεσίτες-Εξωτερικούς Συνεργάτες και το Υπαλληλικό Προσωπικό-Γραμματειακή Υποστήριξη της Επιχείρησης.

Η φιλοσοφία οργάνωσης και λειτουργίας της εταιρείας είναι πελατοκεντρική και στοχεύει στην παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών, οι οποίες να είναι δομημένες και σχεδιασμένες κατά τέτοιο τρόπο, ώστε να ανταποκρίνονται με τον καλύτερο δυνατό και τον πλέον αξιόπιστο τρόπο στις απαιτήσεις και τις ανάγκες των πελατών της

Τα γενικά έξοδα που θα επιβαρύνουν την υπό μελέτη εταιρεία αφορούν έξοδα επικοινωνίας, εφόδια γραφείων, ασφαλιστρών, διάφορες λοιπές αμοιβές συνεργατών και διοικητικού συμβουλίου, εσωτερικές μεταφορικές υπηρεσίες, έξοδα για προστασία περιβάλλοντος κλπ. και υπολογίζονται για το πρώτο έτος στα 50.000 ευρώ, ενώ για τα επόμενα έτη λειτουργίας υπολογίζεται να υπάρχει μια ετήσια αύξηση στο 3%.

1.6 Ανθρώπινοι Πόροι

Η Taf Real Estate είναι οικογενειακή επιχείρηση. Ο Γενικός Διευθυντής, ο Γενικός Σύμβουλος και ο Υπεύθυνος Δημοσίων Σχέσεων και Marketing της Επιχείρησης εκτός από βασικά στελέχη της επιχείρησης, έχουν στενούς οικογενειακούς δεσμούς. Οι αμοιβές τους θα διανεμηθούν αναλογικά, από τα καθαρά κέρδη που θα παρουσιάσει η εταιρεία στο τέλος της χρήσης. Πριν τη διανομή θα αφαιρεθεί το 1/20 για σχηματισμό τακτικού αποθεματικού, όπως προβλέπεται για τις ΙΚΕ (ΝΟΜΟΣ 4072/ΦΕΚ 86/Α/ 11.4.2012). Κατά τη διανομή των κερδών θα συνυπολογισθεί και ο μηνιαίος μισθός του Διευθύνοντα Συμβούλου και Διαχειριστή της Εταιρείας, κ. Ευάγγελου Τριχιά.

Ως εξωτερικούς συνεργάτες η Taf Real Estate ορίζει άτομα τα οποία προσπαθούν για την επίτευξη των στόχων της εταιρείας, σε συγκεκριμένες γεωγραφικές περιοχές δραστηριότητας, όπως Παλαιό Φάληρο, Άλιμος, Γλυφάδα, Ελληνικό, Αργυρούπολη, Βάρη, Βούλα, Βουλιαγμένη – υπολογίζεται τουλάχιστον ένα άτομο ανά περιοχή – προσελκύνοντας πελάτες για χάρη της πάντοτε, με την προσυμφωνημένη προμήθεια εργασίας. Όλοι οι εξωτερικοί συνεργάτες εγγράφονται στο Μητρώο Δόκιμων Μεσιτών Ακινήτων ή έχουν άδεια Μεσιτών Ακινήτων (ΝΟΜΟΣ 4072/ΦΕΚ 86/Α/ 11.4.2012). Οι Μεσίτες – Δόκιμοι Μεσίτες εξωτερικοί συνεργάτες δεν θα αμοιβονται με μηνιαίο μισθό αλλά με ποσοστό 40% επί των πωλήσεων ή ενοικιάσεων που θα υλοποιούν και μετά την υπογραφή των αντίστοιχων συμβολαίων. Τα έξοδα μετακίνησής τους και κινητής τηλεφωνικής επικοινωνίας τους, θα βαρύνουν τους ίδιους.

Ως υπαλληλικό προσωπικό η Taf Real Estate αναμένεται να προσλάβει άτομα μερικής ή πλήρους απασχόλησης προκειμένου να επιτυγχάνεται η άριστη σχέση της επιχείρησης με τους δυνητικούς πελάτες της επιχείρησης. Το υπαλληλικό προσωπικό της Taf Real Estate θα αριθμεί 2 άτομα και θα στελεχώσει το τμήμα γραμματειακής υποστήριξης – τηλεφωνικής εξυπηρέτησης για την άμεση και έγκαιρη ανταπόκριση της επιχείρησης στα αιτήματα των πελατών. Ο μισθός του κάθε υπαλλήλου θα είναι σύμφωνα με την προβλεπόμενη νομοθεσία.

1.7 Τοποθεσία-Χώρος εγκατάστασης-Περιβάλλον

Οι εγκαταστάσεις της επιχείρησης μελετώνται να οργανωθούν στην περιοχή της Νότιας Αθήνας και συγκεκριμένα στην περιοχή της Άνω Γλυφάδας κατόπιν αξιολόγησης υποψήφιων τοποθεσιών σε ένα κτίριο με έναν όροφο στον οποίο θα τοποθετηθούν όλα τα γραφεία προκειμένου να εξυπηρετηθούν όλες οι λειτουργίες της επιχείρησης. Στον προσχεδιασμό συμπεριλαμβάνονται χώροι στάθμευσης για αυτοκίνητα και μηχανές για τους εργαζομένους της επιχείρησης και τους πελάτες, καθώς και ειδικά διαμορφωμένος χώρος που θα λειτουργεί ως αποθήκη. Με βάση τα παραπάνω υπολογίζεται ότι θα χρειαστεί χώρος περίπου 90-100 τετραγωνικών μέτρων (τ.μ).

1.8 Προγραμματισμός εκτέλεσης του έργου

Το βασικό αντικείμενο του προγραμματισμού εκτέλεσης είναι να προσδιορισθούν οι οικονομικές επιπτώσεις της φάσης εκτέλεσης και να γίνει παράλληλα προσπάθεια να εξασφαλισθεί αποτελεσματική χρηματοδότηση προωθήσεως του προγράμματος μέχρι και την έναρξη της λειτουργίας.

Η φάση εκτέλεσης του έργου περιλαμβάνει τη χρονική περίοδο από την οριστική απόφαση για επένδυση έως την έναρξη της εμπορικής παραγωγής. Στο σημείο αυτό πρέπει να τονιστεί πως εάν δεν γίνει σωστός προγραμματισμός αυτή η φάση μπορεί να επεκταθεί σε μακρά χρονική περίοδο, όπου δύναται να τεθεί σε κίνδυνο ολόκληρη η οικονομική λειτουργία του προγράμματος.

Ο απαιτούμενος χρόνος για το ξεκίνημα της νέας μονάδας υπολογίζεται στους 2,5 μήνες, ενώ το συνολικό κόστος εκτέλεσης του επενδυτικού σχεδίου υπολογίζεται στα 9.000 ευρώ.

1.9 Χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση της επένδυσης

Με βάση τη χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση της επένδυσης καθορίζεται το κατά πόσο είναι εφικτό και βιώσιμο το σχέδιο της υπό μελέτη επιχείρησης. Το κόστος λειτουργίας επιχείρησης για την πρώτη χρονιά υπολογίστηκε στα 122.430 €, ενώ το συνολικό κόστος επένδυσης σε πάγιο ενεργητικό και κεφάλαιο κίνησης ανέρχεται στα 71.830,55 €. Η χρηματοδότηση του κόστους επένδυσης θα διενεργηθεί κατά 60% με ίδια κεφάλαια και κατά 40% με επιχορηγήσεις.

1.10 Συμπέρασμα

Η συγκεντρωτική εκτίμηση όλων των οικονομικών και επιμέρους λειτουργικών στοιχείων του επενδυτικού σχεδίου που προαναφέρθηκαν αποδεικνύει ότι η παρούσα μελέτη σκοπιμότητας ολοκληρώνεται με θετικό πρόσημο ως προς την βιωσιμότητα και τις προοπτικές εξέλιξης της υπό μελέτη εταιρείας παροχής κτηματομεσιτικών υπηρεσιών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

2.1. Περιγραφή της ιδέας του επενδυτικού σχεδίου

Το Real Estate αποτελεί αναμφίβολα έναν από τους σημαντικότερους πυλώνες της παγκόσμιας οικονομίας παρουσιάζοντας ιδιαίτερο ενδιαφέρον και στην ελληνική οικονομία. Ο όρος «real estate» ή «property market» αποτελεί τον κλάδο της Κτηματαγοράς και της Ακίνητης Περιουσίας (ΚΑΠ) και περιλαμβάνει τις λειτουργίες της μεσιτείας, της εκτίμησης, της αγοραπωλησίας, της κατασκευής, της αξιοποίησης και της διαχείρισης ακινήτων καθώς και της εν γένει χρηματοδότησης αυτών (ICAP, κλαδική μελέτη 2009). Γενικά, ο κλάδος της ακίνητης περιουσίας αποτελείται από δύο κύριους τομείς δραστηριότητας:

- » την ανάπτυξη και αξιοποίηση της ακίνητης περιουσίας
- » και τη διαχείριση ακινήτων και προσφορά υπηρεσιών.

Ειδικότερα, ο κλάδος της κτηματαγοράς καθώς και της ακίνητης περιουσίας εμπεριέχουν ένα ευρύ φάσμα από δραστηριότητες και επιχειρήσεις, γεγονός που καθιστά σε πολλές περιπτώσεις δυσδιάκριτα τα όρια ως προς την κατηγοριοποίηση και την οριοθέτηση των εμπλεκόμενων παραγόντων και φορέων.

Η αγορά ακινήτων αποτελεί μια αγορά που ασκεί σημαντική αλληλεπίδραση στο γενικότερο οικονομικό περιβάλλον της χώρας. Το γεγονός αυτό αποδεικνύεται από το ότι η αγορά ακινήτων επηρεάζει και επηρεάζεται από το γενικότερο επίπεδο των τιμών των αγαθών και των τιμών των ακινήτων, το επίπεδο των στεγαστικών επιτοκίων και το ρυθμό οικονομικής ανάπτυξης. Ακόμη, ενδεχόμενες διακυμάνσεις στις χρηματαγορές - τοπικά και διεθνώς- και στις αγορές κεφαλαίου γενικά, έχουν άμεσο αντίκτυπο και στην αγορά ακινήτων, είτε με τη στροφή επενδυτών προς αυτήν -σε περιόδους πτώσης-, είτε αντιστρόφως. Επιπλέον σημαντικό ρόλο στην διαμόρφωση της αγοράς του real estate διαμορφώνουν και οι δημογραφικές και πληθυσμιακές μεταβολές.

Στη σημερινή εποχή της έντονης οικονομικής κρίσης που πλήττει την χώρα μας οι επιπτώσεις της οικονομικής δυσπραγίας που έχουν επηρεάσει ειδικότερα τον κλάδο των κατασκευών και του Real Estate, οφείλονται σε σημαντικό βαθμό στη δημοσιονομική

κρίση και στις επιπτώσεις της, καθώς και στη δυνατότητα χρηματοδότησης των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στον κλάδο (Vlami P., 2012).

Συγκεκριμένα από τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος του Real Estate είναι:

- » το ασαφές και ανεπαρκές πολεοδομικό και νομικό πλαίσιο,
- » η αυθαίρετη δόμηση και η υψηλή γραφειοκρατία,
- » η ύπαρξη πολλών φόρων στα ακίνητα,
- » ο κατακερματισμός των ιδιοκτησιών γης καθώς και
- » η έλλειψη κτηματολογίου

Τα γεγονότα αυτά σαφέστατα δεν ευνοούν την υλοποίηση μεγάλων αναπτυξιακών σχεδίων στην Ελλάδα, αντιθέτως αποτελούν ανασταλτικούς παράγοντες στη δυναμική ανάπτυξη που θα μπορούσε να έχει ο εξεταζόμενος κλάδος στην Ελλάδα, δεδομένων των πολλών ευκαιριών που παρουσιάζει.

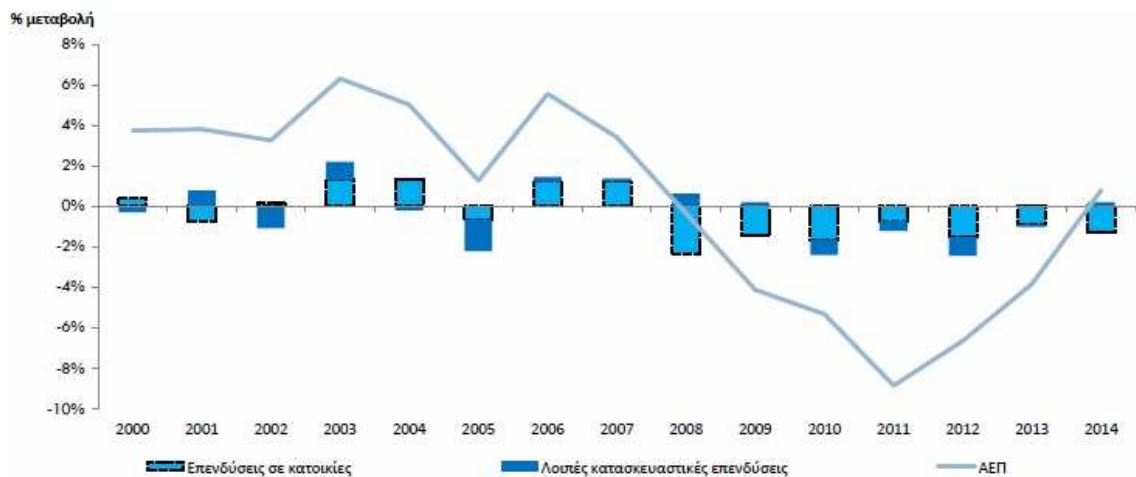
Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΛ.ΣΤΑΤ, το 2007 οι επενδύσεις σε ακίνητα ήταν στο 9,8% του ΑΕΠ ενώ το 2014 κατρακύλησαν στο 1,2% του ΑΕΠ. Οι ανεγέρσεις κατοικιών επίσης έχουν παγώσει. Σχηματικά αποτυπώνονται στο διάγραμμα 2.1



Διάγραμμα 2.1 Επενδύσεις ως % του ΑΕΠ. Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Σε όλη τη χώρα τον Ιανουάριο του 2015 ολοκληρώθηκαν μόλις 580 νέες οικιστικές μονάδες έναντι 736 τον αντίστοιχο μήνα του 2014, 7.000 τον αντίστοιχο μήνα του 2010 και περίπου 8.000 τον αντίστοιχο μήνα του 2017.

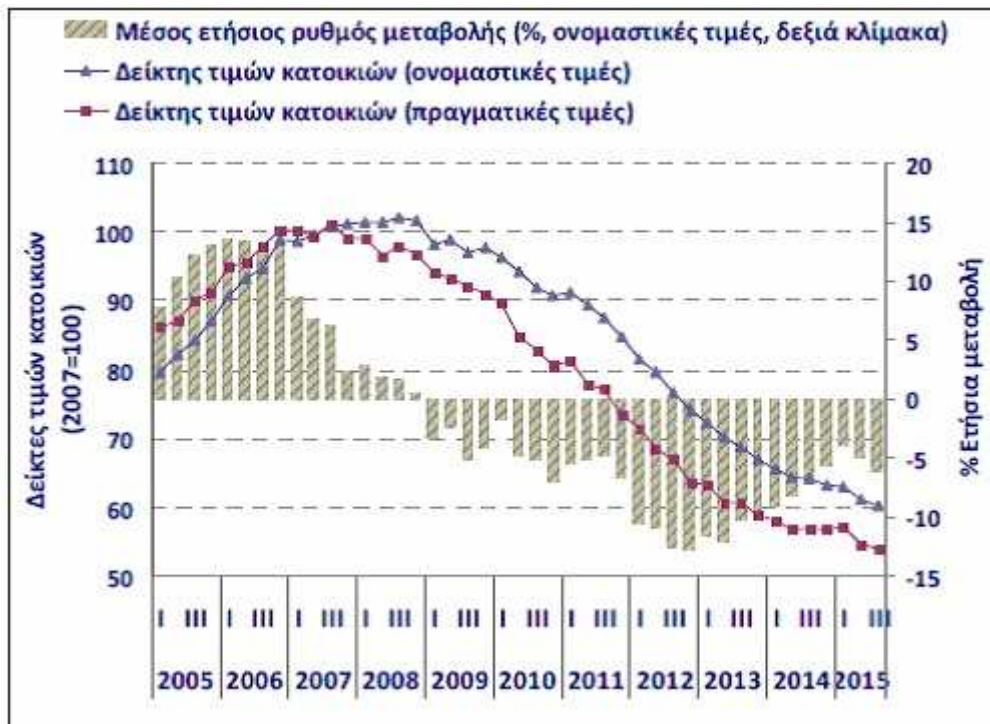
Η συμβολή των επενδύσεων σε κατοικίες στο ΑΕΠ, αποτυπώνεται σχηματικά στο διάγραμμα 2.2



Διάγραμμα 2.2 Συμβολή των επενδύσεων σε κατοικίες στο ΑΕΠ. Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Σύμφωνα με τα ίδια στοιχεία, η πτώση των τιμών των ακινήτων συνεχίζεται, ενώ εκτιμάται ότι έχουν χαθεί από 350 έως 500 δισ. ευρώ από την περιουσία των Ελλήνων προ κρίσης.

Οι τιμές των κατοικιών στην Αττική διαμορφώνονται όπως αποτυπώνονται σχηματικά στο διάγραμμα 2.3:



Διάγραμμα 2.3 Δείκτης Τιμών Κατοικιών, Δεκ 2015. Πηγή ΤτΕ.

Σε έρευνα που πραγματοποιήθηκε από την εταιρεία ΔΑΝΟΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ, που δραστηριοποιείται στην παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών στον τομέα των ακινήτων και δημοσιεύθηκε στον οικονομικό τύπο, η ανάκαμψη της κτηματαγοράς στηρίζεται καταρχήν στην επανεκκίνηση του τραπεζικού συστήματος με προϋπόθεση του ξεκαθαρίσματος του τοπίου των υπερδανεισμένων ακινήτων, στη σταθεροποίηση του φορολογικού μας συστήματος και την οριστικοποίηση του χωροταξικού σχεδιασμού. Σημαντική επίσης προϋπόθεση είναι να διαμορφωθεί φιλικότερο περιβάλλον για τους ξένους επενδυτές, ώστε να αυξηθεί η εισροή κεφαλαίων από το εξωτερικό (Παρασκευόπουλος Γ., 2015).

Σύμφωνα με το άρθρο 20 του Ν. 4251/2014 παρέχεται δυνατότητα χορήγησης αδειών διαμονής για 5 έτη σε πολίτες τρίτων χωρών και στα μέλη των οικογενειών τους, που αγοράζουν ακίνητη περιουσία στην Ελλάδα, αξίας τουλάχιστον 250.000 Ευρώ. Επίσης για μεγαλύτερες επενδύσεις που χαρακτηρίζονται ως στρατηγικές, παρέχονται διευρυμένα χρονικά όρια παραμονής και για τους εκπροσώπους των επενδυτικών φορέων και για τους συνεργάτες τους. Η άδεια διαμονής (golden visa) ανανεώνεται και

μετά την πενταετία, εφόσον η ακίνητη περιουσία ή η στρατηγική επένδυση παραμένουν στην ιδιοκτησία του αγοραστή/επενδυτή (Ν. 4251/2014, ΦΕΚ Α' 80).

Ανταγωνίστριες χώρες στην προσέλκυση ξένων κεφαλαίων μέσω αδειών παραμονής και άλλων προνομίων είναι η Πορτογαλία, η Ισπανία, η Μάλτα και η Κύπρος.

Στον πίνακα 2.1 που ακολουθεί φαίνονται τα προνόμια της «golden visa» ανά χώρα.

Πίνακας 2.1 Προνόμια Χρυσής Βίζας ανά Χώρα. Πηγή: Enterprise Greece

Προνόμια της «golden visa»	Ελλάδα	Πορτογαλία	Ισπανία	Μάλτα	Κύπρος
Πρόσβαση σε ζώνη Σένγκεν	✓	✓	✓	✓	x
Άδεια εργασίας	x	✓	x	x	x
Δυνατότητα υπηκοότητας	x	✓	✓	x	✓
Δυνατότητα μίσθωσης σε τρίτο	✓	✓	✓	x	✓
Αγορά μέσω νομικού προσώπου	✓	✓	✓	x	✓

Λόγω των ευκαιριών που έχουν διαμορφωθεί στην κτηματαγορά από την πτώση των τιμών των ακινήτων, με εξωστρεφή διάθεση και παρά τις αντιξοότητες της οικονομικής συγκυρίας, ανατέθηκε η μελέτη σκοπιμότητας για την ίδρυση της Taf Real Estate, εταιρείας μεσιτείας και παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών σε θέματα ακινήτων. Η εταιρεία προτίθεται να διαδραματίσει ενεργό ρόλο στις κτηματομεσιτικές υπηρεσίες υποδεικνύοντας πραγματικές ευκαιρίες και ρεαλιστικές λύσεις προς το συμφέρον του πελάτη αναφορικά με την απόκτηση μεριδίου γης με τη μορφή οικοπέδου, επαγγελματικού ακινήτου ή κατοικίας.

Οι υπηρεσίες της εταιρείας, με γνώμονα τον πελατοκεντρικό χαρακτήρα που αρμόζει, στοχεύουν στην μέγιστη δυνατή ποιότητα με απώτερο στόχο την πιστοποίηση τους κατά ISO 9000:2015 έχοντας ως επιμέρους προσδοκίες:

- » την παροχή συνολικών υπηρεσιών ανώτερης ποιότητας
- » την αξιοπιστία των λειτουργιών της επιχείρησης
- » την ανταποκρισιμότητα της επιχείρησης στις απαιτήσεις της αγοράς

- » την προσβασιμότητα στις πραγματικές προτιμήσεις των πελατών
- » την καλλιέργεια του αισθήματος εμπιστοσύνης (ασφάλεια) απέναντι στους πελάτες και την ίδια την επιχείρηση
- » την πλήρη φυσική και συναισθηματική συμμετοχή (ενσυναίσθηση) στη διεκπεραίωση των καθηκόντων της επιχείρησης απέναντι στον πελάτη
- » την εξιδανίκευση των απτών στοιχείων της επιχείρησης (επαγγελματικός χώρος-ενδυμασία-εξοπλισμός).

2.2. Γενικοί στόχοι και βασική στρατηγική του επενδυτικού σχεδίου

Στόχος του επενδυτικού σχεδίου αποτελεί η ανάδειξη και η προώθηση πιθανής επενδυτικής ευκαιρίας αναφορικά με την ίδρυση της εταιρείας Taf Real Estate που ειδικεύεται στην παροχή κτηματομεσιτικών υπηρεσιών.

Η φιλοσοφία οργάνωσης και λειτουργίας της εταιρείας είναι πελατοκεντρική και στοχεύει στην παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών, οι οποίες να είναι δομημένες και σχεδιασμένες κατά τέτοιο τρόπο, ώστε να ανταποκρίνονται με τον καλύτερο δυνατό και τον πλέον αξιόπιστο τρόπο στις απαιτήσεις και τις ανάγκες των πελατών της. Για να επιτευχθεί κάτι τέτοιο στον τομέα των επιχειρήσεων στοχεύεται η ενσωμάτωση των αρχών της Διοίκησης Ολικής Ποιότητας σε ολόκληρο το φάσμα των διαδικασιών και των λειτουργιών της επιχείρησης (Λογοθέτης, Ν. 1992).

Η παρούσα εταιρεία στοχεύει σε ένα συνεχώς διευρυνόμενο πελατολόγιο στην Ελλάδα και το εξωτερικό με παρουσία σε όσο το δυνατόν περισσότερες χώρες και έχει ως στόχο την ανάπτυξη στρατηγικών συνεργασιών με ένα μεγάλο αριθμό εταιρειών συμβούλων του εξωτερικού και του εσωτερικού, επιμελητήρια εγχώρια και ξένα καθώς και εκπαιδευτικά ιδρύματα και άλλους φορείς και οργανισμούς με τους οποίους θα συνεργάζεται.

Το ανθρώπινο δυναμικό της Taf Real Estate εκτιμάται σύμφωνα με το επενδυτικό σχέδιο να αποτελείται από άρτια εξειδικευμένα στελέχη, τα οποία υπολογίζεται να

καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα ειδικοτήτων διαθέτοντας παράλληλα μεγάλη εμπειρία στο αντικείμενό τους.

Ως προς τις παρεχόμενες υπηρεσίες που στοχεύει να παρέχει η εταιρεία, συμπεριλαμβάνονται:

- » Αγορές-Πωλήσεις-Μισθώσεις Ακινήτων
- » Αγορές-Πωλήσεις-Μισθώσεις Επαγγελματικών Ακινήτων
- » Αγορές-Πωλήσεις-Μισθώσεις Αστικών, Εμπορικών και Επενδυτικών Ακινήτων
- » Αγορές-Πωλήσεις-Μισθώσεις Εξοχικών Ακινήτων
- » Αγορές-Πωλήσεις-Μισθώσεις Τουριστικών Ακινήτων
- » Αγορές-Πωλήσεις-Μισθώσεις Καταλυμάτων
- » Έρευνα Αγοράς
- » Μελέτες Εξόδων Αγοράς Ακινήτων
- » Μελέτες για Αγορά ή Πώληση Ακινήτων
- » Εκτιμήσεις Ακινήτων
- » Αξιολογήσεις Στρατηγικών Σημείων
- » Αξιολογήσεις Γεωγραφικών Περιοχών
- » Κοστολογήσεις
- » Μελέτες Σκοπιμότητας, Εκμετάλλευσης, Κερδοφορίας Ακίνητης Περιουσίας
- » Μελέτες Χαρτοφυλακίων Ακίνητης Περιουσίας
- » Μελέτες Προϋπολογισμού Κατασκευής Ακινήτων
- » Αποτιμήσεις Αξιών Ακινήτων
- » Σύγκριση Αντικειμενικών και Εμπορικών Αξιών
- » Αξιολογήσεις, Εκτιμήσεις, Αποτιμήσεις Απόδοσης

» Στρατηγικές και Πολιτικές Διαχείρισης Ακίνητης Περιουσίας

Λαμβάνοντας υπόψη τα ανωτέρω, βασική στρατηγική του παρόντος επενδυτικού σχεδίου αποτελεί η όσο το δυνατόν μεγαλύτερη κατάκτηση του μεριδίου της εγχώριας αγοράς με στόχο την ανάπτυξη και σε διεθνές επίπεδο. Μια αρχική προσπάθεια αποτελεί η έντονη διαδικτυακή διαφήμιση της εταιρείας με σκοπό να γίνει ευρέως γνωστή στο κοινό και να προωθηθούν τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματά της.

Ως τόπος εγκατάστασης της εταιρείας επιλέχθηκε η περιοχή της Άνω Γλυφάδας έπειτα από ανάλυση σημαντικών παραμέτρων που ελήφθησαν υπόψη και αναλύθηκαν εκτενέστερα στο κεφάλαιο 8.

2.3. Υποστηρικτές και ιδρυτές του σχεδίου

Κύριος εμπνευστής του σχεδίου είναι ο κύριος Ευάγγελος Τριχιάς ο οποίος δραστηριοποιείται στον χώρο της Μεσιτείας Ακινήτων από το 2008 και επιθυμεί την ίδρυση την εν λόγω επιχείρησης της οποίας και θα ηγείται ως Γενικός Διευθυντής συνεισφέροντας στο κεφάλαιο της I.K.E. με ποσοστό 52% της συνολικής επένδυσης (26% με ίδια κεφάλαια και 26% με προσωπική εργασία) ενώ εκτός από βασικό μέτοχο θα αποτελεί και τον Διαχειριστή της εταιρείας.

Υποστηρικτής του σχεδίου είναι και ο κύριος Χρήστος Τριχιάς, Έλληνας επιχειρηματίας με ιδιωτικό ενδιαφέρον για το Real Estate ως εταίρος που συμμετέχει στο κεφάλαιο της I.K.E. με ποσοστό 24% (εισφέροντας με προσωπική εργασία και τη φερεγγυότητα απέναντι στο τραπεζικό σύστημα και τους πιστωτές με την προσωπική του εγγύηση), όντας παράλληλα και γενικός σύμβουλος της επιχείρησης.

Στην υποστήριξη του σχεδίου θα συνδράμει και ο υπογραφόμενος Τριχιάς Χαράλαμπος, ο οποίος είναι απόφοιτος της σχολής Οικονομικών, Επιχειρηματικών και Διεθνών Σπουδών και κάτοχος MBA TQM (Master in Business Administration Total Quality Management) με εργασιακή εμπειρία στον χώρο του real estate, ως εταίρος που συμμετέχει στο κεφάλαιο της I.K.E. με ποσοστό 24% (εισφέροντας με προσωπική

εργασία και ειδικές γνώσεις, που είναι απαραίτητες για τη λειτουργία της εταιρείας), όντας παράλληλα και Υπεύθυνος για τις δημόσιες σχέσεις της επιχείρησης.

Τα παραπάνω μέλη αποτελούν τα Όργανα της εταιρείας και τη συνέλευση των εταίρων, ενώ η αποτίμηση των εισφορών καθορίστηκε από τους ίδιους τους εταίρους, όπως προβλέπεται (ΝΟΜΟΣ 4072/ΦΕΚ 86/Α/ 11.4.2012). Κρίνονται απολύτως επαρκή τόσο για την χρηματοδότηση της επιχείρησης, η οποία υπολογίζεται να σταθεροποιήσει τις χρηματοροές της σε βάθος επταετίας, όσο και για την πλήρη στελέχωσή της, καθώς διακατέχονται από εξειδικευμένες γνώσεις και εμπειρία στον συγκεκριμένο χώρο.

2.4. Ιστορικό του επενδυτικού σχεδίου

Στις αρχές Ιουνίου του 2015 οι κύριοι υποστηρικτές του σχεδίου ανέθεσαν στον υπογραφόμενο, Χαράλαμπο Τριχιά, τη διερεύνηση της βιωσιμότητας του επενδυτικού σχεδίου σχετικά με την περίπτωση ίδρυσης εταιρείας Κτηματομεσιτικών Υπηρεσιών στο χώρο της Νότιας Αθήνα και συγκεκριμένα στην περιοχή της Γλυφάδας με την μελέτη να ολοκληρώνεται με το τέλος του ίδιου έτους.

2.5. Μελέτη Σκοπιμότητας

Η μελέτη σκοπιμότητας εκπονήθηκε από τον Χαράλαμπο Τριχιά κατόπιν αιτήσεως της εταιρείας Taf Real Estate στην οποία συμμετέχει και ο ίδιος.

Ωστόσο στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί ότι η παρούσα μελέτη λόγω των ραγδαίων εξελίξεων που διαδραματίζονται στην οικονομία στην Ελλάδα και το εξωτερικό θα πρέπει να αντιμετωπιστεί περισσότερο ως συμβουλευτικό όργανο και να μην θεωρηθεί ως το μοναδικό κριτήριο για την ανάληψη της συγκεκριμένης επένδυσης.

2.6 Κόστος εκπόνησης Μελέτης Σκοπιμότητας

Όπως θα παρουσιάσουμε και στο τελευταίο κεφάλαιο, το συνολικό κόστος για την εκπόνηση της παρούσας μελέτης ανήλθε στο ποσό των 15.000 €. Για την εκπόνηση της μελέτης σκοπιμότητας απαιτήθηκαν περί τους 6 ανθρωπομήνες, ενώ το κόστος και τα συνολικά έξοδα για την εκπόνηση της μελέτης αυτής παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα.

Πίνακας 2.2 Συνολικό Κόστος εκπόνησης Μελέτης Σκοπιμότητας

A/A	Περιγραφή	Κόστος (σε ευρώ)
1	Κόστος μελετών επενδυτικής ευκαιρίας	3.500
2	Κόστος προμελετών σκοπιμότητας	1.000
3	Κόστος μελέτης σκοπιμότητας	4.500
4	Προπαρασκευαστικές έρευνες-Ταξίδια	3.000
5	Μελέτη συστημάτων ποιότητας	1.500
6	Λοιπά Έξοδα	1.500
	Σύνολο	15.000

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

3.1 Ορισμός Αγοράς

Αγορά ορίζεται αρχικά ως ο τρόπος επικοινωνίας μεταξύ παραγωγών και καταναλωτών. Η αγορά στην οικονομία ουσιαστικά αποτελεί όλα εκείνα τα μέσα καθώς και τους σχετικούς χώρους με τα οποία μπορεί να πραγματοποιηθεί μια αγοραπωλησία. Η έννοια της αγοράς, επομένως, περιλαμβάνει όλους τους πιθανούς τρόπους επικοινωνίας με τους οποίους μπορεί να διεκπεραιωθεί μια συναλλαγή (Πέτρος Γ. Μάλλιαρης, 2001).

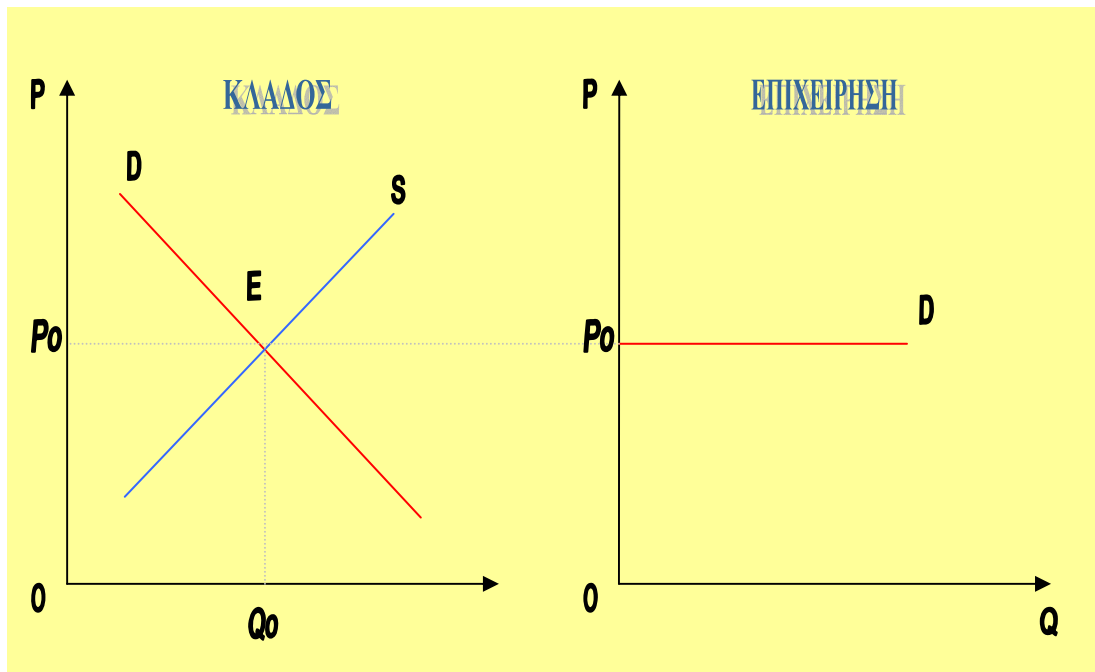
Στην αγορά συμμετέχουν δύο μέρη. Το ένα μέρος αφορά όλες εκείνες τις παραγωγικές μονάδες που μπορούν να προσφέρουν αγαθά/ υπηρεσίες για πώληση (οι επιχειρήσεις/πωλητές), ενώ το άλλο μέρος αφορά όλα εκείνα τα πρόσωπα, φυσικά και νομικά που ζητούν και επιθυμούν να αποκτήσουν τα αγαθά ή να λάβουν την υπηρεσία ή και τα δύο που προσφέρουν οι επιχειρήσεις για αυτούς (αγοραστές).

Για να μπορέσουμε να κατανοήσουμε τον μηχανισμό λειτουργίας της αγοράς θα επιχειρήσουμε να αντιληφθούμε πώς διαμορφώνονται οι τιμές στα ακίνητα σε μια συγκεκριμένη περιοχή. Υπό την αυστηρή προϋπόθεση ότι κάποιος άλλος παράγοντες που επιδρούν στη συμπεριφορά μας παραμένουν σταθεροί, όπως οι προτιμήσεις, το εισόδημα, οι προσδοκίες, οι ανάγκες κλπ -*ceteris paribus*-, η διαθέσιμη ποσότητα ακινήτων τείνει να αυξάνεται καθώς η τιμή τους μειώνεται. Συνεπώς, οι αγοραστές στην προσπάθειά τους να μεγιστοποιήσουν τη χρησιμότητα που απολαμβάνουν από τα ακίνητα, αυξάνουν την ζητούμενη ποσότητα (πχ. τετραγωνικά μέτρα), καθώς η τιμή μειώνεται και αντίστροφα.

Αντίθετα με τους αγοραστές, οι κατασκευαστικές επιχειρήσεις (ιδιοκτήτες/πωλητές) επιδιώκουν την αύξηση των κερδών από την πώληση/ενοικίαση ακινήτων. Κατά αυτόν τον τρόπο οι τελευταίοι συμπεριφέρονται με τον αντίστροφο τρόπο σε σχέση με τους αγοραστές, δηλαδή όσο η τιμή ανά τετραγωνικό μέτρο που καταλαμβάνει ένα ακίνητο αυξάνεται τόσο περισσότερο αυξάνεται και η ποσότητα που παράγουν.

Η αγορά, επομένως, αποτελεί έναν μηχανισμό μέσα από τον οποίο επιτυγχάνονται αγοραπωλησίες που ικανοποιούν και τα δύο μέρη. Οι επιχειρήσεις (ιδιοκτήτες/πωλητές) από τη μια επιδιώκουν το μεγιστοποίηση του κέρδους με την πώληση όσο το δυνατό

μεγαλύτερων ποσοτήτων ενός αγαθού στη μέγιστη δυνατή τιμή. Οι αγοραστές/καταναλωτές από την άλλη επιδιώκουν τη μέγιστη δυνατή χρησιμότητα ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας λαμβάνοντας πάντοτε υπόψη το διαθέσιμο εισόδημα, τις προτιμήσεις τους κτλ., έτσι ώστε να αγοράσουν σε εκείνες τις ποσότητες και σε εκείνες τις τιμές που θα ικανοποιήσουν περισσότερο τις ανάγκες τους. Παρατηρώντας, λοιπόν, ότι η επιδίωξη των επιχειρήσεων σε σχέση με τις επιδιώξεις των καταναλωτών έρχονται σε πλήρη αντίθεση διαπιστώνουμε ότι η επίτευξη των αγοραπωλησιών γίνεται χάρη στον ορισμό της τιμής-ισορροπίας όπως θα διαπιστώσουμε και στο παρακάτω διάγραμμα.



Διάγραμμα 3.1 Τιμή – Ισορροπίας. Πηγή: www.euretirio.com/simeio-isorropias

Στο παραπάνω διάγραμμα από αριστερά μπορούμε να παρατηρήσουμε την πραγματική διάσταση που μπορεί να λάβει η τιμή, η οποία καθορίζεται πλήρως από τις δυνάμεις της προσφοράς (S) και της ζήτησης (D). Η τιμή ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας στην αγορά σχηματίζεται από την αγοραία προσφορά, δηλαδή τη συνολική προσφορά όλων των επιχειρήσεων του κλάδου, και την αγοραία ζήτηση.

Στο διάγραμμα από δεξιά μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι για κάθε μεμονωμένη επιχείρηση η τιμή είναι δεδομένη με αποτέλεσμα η εκάστοτε επιχείρηση να μπορεί να προσφέρει στην τιμή αυτή οποιαδήποτε ποσότητα είναι ικανή να παράγει / προσφέρει.

3.2 Ανάλυση της αγοράς

3.2.1 Δομή και Διάρθρωση του κλάδου

Ο κλάδος της ακίνητης περιουσίας αποτελείται από δύο κύριους τομείς δραστηριότητας, όπου ο πρώτος σχετίζεται με την ανάπτυξη και αξιοποίηση της ακίνητης περιουσίας και ο δεύτερος με τη διαχείριση ακινήτων και την προσφορά υπηρεσιών. Στον κλάδο της Κτηματαγοράς και της Ακίνητης Περιουσίας που είναι διεθνώς γνωστός ως “Real Estate” ή και “property market” συμπεριλαμβάνονται λειτουργίες που έχουν σχέση με την μεσιτεία, την εκτίμηση του ακινήτου, την αγοραπωλησία, την κατασκευή, την αξιοποίηση και διαχείριση ακινήτων και σε ορισμένες περιπτώσεις και την χρηματοδότηση των ακινήτων. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί ότι εξαιτίας του γεγονότος ότι το οικονομικό περιβάλλον συμπεριλαμβανομένου της κτηματαγοράς και των σχετικών διαδικασιών γίνεται όλο και πιο πολύπλοκο, η ζήτηση για παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών που προσφέρονται από επαγγελματίες διευρύνεται όλο και περισσότερο.

Η αγορά ακινήτων επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από το οικονομικό περιβάλλον παρουσιάζοντας διακυμάνσεις που εξαρτώνται τόσο από τη νομισματική πολιτική, όσο και από την οικονομική δραστηριότητα και τις τιμές. Η αγορά ακινήτων επηρεάζεται επίσης από τις μεταβολές του οικονομικού κύκλου, καθορίζοντας και αλληλεπιδρώντας παράλληλα με τις τιμές των ακινήτων, με το επίπεδο των στεγαστικών επιτοκίων καθώς και το ρυθμό της οικονομικής ανάπτυξης (ICAP, κλαδική μελέτη 2009).

Αντίκτυπο στην αγορά ακινήτων ενδέχεται να προκαλούν οι διακυμάνσεις στις χρηματαγορές και στις αγορές κεφαλαίου τόσο σε τοπικό όσο και σε διεθνές επίπεδο,

είτε ενθαρρύνοντας είτε αποθαρρύνοντας κατά περίπτωση την ενεργοποίηση επενδυτών προς αυτήν.

Το Real Estate αποτελεί αναμφίβολα έναν από τους σημαντικότερους πυλώνες της παγκόσμιας οικονομίας παρουσιάζοντας ιδιαίτερο ενδιαφέρον και στην ελληνική οικονομία. Ο όρος «real estate» αποτελεί τον κλάδο της Κτηματαγοράς και της Ακίνητης Περιουσίας (ΚΑΠ) και περιλαμβάνει τις λειτουργίες της μεσιτείας, της εκτίμησης, της αγοραπωλησίας, της κατασκευής, της αξιοποίησης και της διαχείρισης ακινήτων καθώς και της εν γένει χρηματοδότησης αυτών.

Γενικά, ο κλάδος της ακίνητης περιουσίας αποτελείται από δύο κύριους τομείς δραστηριότητας:

- » την ανάπτυξη και αξιοποίηση της ακίνητης περιουσίας
- » και τη διαχείριση ακινήτων και προσφορά υπηρεσιών. (Barlowe R., 1978).

Ειδικότερα, ο κλάδος της κτηματαγοράς καθώς και της ακίνητης περιουσίας εμπεριέχουν ένα ευρύ φάσμα από δραστηριότητες και επιχειρήσεις, γεγονός που καθιστά σε πολλές περιπτώσεις δυσδιάκριτα τα όρια ως προς την κατηγοριοποίηση και την οριοθέτηση των εμπλεκόμενων παραγόντων και φορέων.

Η αγορά ακινήτων ασκεί σημαντική αλληλεπίδραση στο γενικότερο οικονομικό περιβάλλον της χώρας. Το γεγονός αυτό αποδεικνύεται από το ότι η αγορά ακινήτων επηρεάζει και επηρεάζεται από το γενικότερο επίπεδο των τιμών των αγαθών και των τιμών των ακινήτων, το επίπεδο των στεγαστικών επιτοκίων και το ρυθμό οικονομικής ανάπτυξης.

Ακόμη, ενδεχόμενες διακυμάνσεις στις χρηματαγορές -τοπικά και διεθνώς- και στις αγορές κεφαλαίου γενικά, έχουν άμεσο αντίκτυπο και στην αγορά ακινήτων, είτε με τη στροφή επενδυτών προς αυτήν -σε περιόδους πτώσης-, είτε αντιστρόφως. Επιπλέον σημαντικό ρόλο στην διαμόρφωση της αγοράς του real estate διαμορφώνουν και οι δημογραφικές και πληθυσμιακές μεταβολές.

Στη σημερινή εποχή της έντονης οικονομικής κρίσης που πλήττει την χώρα μας οι επιπτώσεις της οικονομικής δυσπραγίας έχουν επηρεάσει εκτός των άλλων και τον κλάδο του Real Estate.

Συγκεκριμένα από τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος του Real Estate είναι:

- » το ασαφές και ανεπαρκές πολεοδομικό και νομικό πλαίσιο,
- » η αυθαίρετη δόμηση και η υψηλή γραφειοκρατία,
- » η ύπαρξη πολλών φόρων στα ακίνητα,
- » ο κατακερματισμός των ιδιοκτησιών γης καθώς και
- » η έλλειψη κτηματολογίου

Τα γεγονότα αυτά σαφέστατα δεν ευνοούν την υλοποίηση μεγάλων αναπτυξιακών σχεδίων στην Ελλάδα, αντιθέτως αποτελούν ανασταλτικούς παράγοντες στη δυναμική ανάπτυξη που θα μπορούσε να έχει ο εξεταζόμενος κλάδος στην Ελλάδα, δεδομένων των πολλών ευκαιριών που παρουσιάζει. (Βασίλης Σ. Κανέλλης, 2015)

Σήμερα η αγορά χαρακτηρίζεται από ιδιαίτερη αστάθεια καθώς τόσο οι πολιτικές εξελίξεις στην Ελλάδα όσο και οι διεθνείς εξελίξεις στην οικονομία δεν αποτελούν σύμμαχο σε οποιαδήποτε πιθανή σταθεροποίησή της. Πολλά μεσιτικά γραφεία ανά την επικράτεια έχουν βρεθεί σε οριακή κατάσταση λόγω των κεφαλαιακών ελέγχων, με αποτέλεσμα να διενεργούνται μηδαμινές συναλλαγές στο χώρο της κτηματαγοράς, κι ως εκ τούτου πολλά μεσιτικά γραφεία να βρίσκονται προ των πυλών από την έξοδο από την κτηματαγορά.

Βεβαίως κάτι τέτοιο θα σημάνει ακόμα μεγαλύτερο αριθμό ανέργων τους επόμενους μήνες, εάν δεν αλλάξει πλήρως το υπάρχον σκηνικό, αφού η επιπλέον επιβάρυνση της ήδη καταπονημένης αγοράς δεν αφήνει πολλά περιθώρια για τις εταιρείες και τις επιχειρήσεις του κλάδου.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να επισημανθεί το γεγονός ότι ο μεσιτικός κλάδος δεν διαθέτει μεγάλο απόθεμα προκειμένου να αντέξει για μεγάλο χρονικό διάστημα τη σημερινή οικονομική ασφυξία. (Νίκος Ρουσάνογλου, 2015)

Για να περιγράψουμε πλήρως την υπάρχουσα κατάσταση αρκεί να τονίσουμε ότι σύμφωνα με στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ από το 2008 έως και σήμερα οι αγοραπωλησίες στις κατοικίες έχουν υποχωρήσει κατά 90%. Συγκεκριμένα, από τις 115.000 συναλλαγές που διενεργήθηκαν το 2008, το 2014 καταγράφηκαν λιγότερες από 10.000, με τις ενδείξεις για το πρώτο εξάμηνο του 2015 να δείχνουν για ακόμη μικρότερο αριθμό.

Η δραματική αυτή συρρίκνωση της αγοράς οδήγησε σε λουκέτο πάνω από τα μισά μεσιτικά γραφεία. Συγκεκριμένα, από τα 18.000 μεσιτικά γραφεία που λειτουργούσαν σε πανελλαδικό επίπεδο, φέτος εμφανίζονται ως ενεργά λιγότερα από 8.000 με τον αριθμό να συρρικνώνεται εξαιτίας των κεφαλαιακών ελέγχων όλο και περισσότερο.

Θα πρέπει, επίσης, να σημειωθεί ότι με βάση τα στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ στον συνολικό κλάδο διαχείρισης ακίνητης περιουσίας, δηλαδή σε μεσιτικά γραφεία και σε εταιρείες ανάπτυξης και διαχείρισης ακινήτων το τελευταίο τρίμηνο του 2014 απασχολούνταν μόλις 5.100 εργαζόμενοι, σε σχέση με τις περίπου 303,3 χιλιάδες κατά το αντίστοιχο διάστημα του 2007.

Ωστόσο, παρά τα όσα δυσοίωνα έχουν εμφανισθεί τα τελευταία χρόνια της οικονομικής ύφεσης με σωστές εκτιμήσεις και μεθοδολογία η απειλή του εξωτερικού περιβάλλοντος δύναται να μετατραπεί σε ευκαιρία με τους κατάλληλους χειρισμούς και προεργασία. Συνεπώς η υπό-ανάπτυξη εταιρεία υπερβαίνει την απλή λογική μιας επιχείρησης μονάχα κτηματομεσιτικών παροχών αλλά φιλοδοξεί να προσφέρει όλο και πιο ολοκληρωμένες υπηρεσίες.

Σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία της ICAP που χρονολογούνται από το Νοέμβριο του 2009 στο μητρώο επιχειρήσεων καταγράφονται 427 επιχειρήσεις αγοραπωλησίας ιδιόκτητων ακινήτων, 1.178 επιχειρήσεις εκμίσθωσης ιδιόκτητων ακινήτων, 3.657 μεσιτικά γραφεία και 265 εταιρείες διαχείρισης ακίνητης περιουσίας (είτε έναντι αμοιβής είτε βάσει σύμβασης).

Στην κατηγορία επιχειρήσεων «Αγοραπωλησίας ιδιόκτητων ακινήτων» οι τρεις πρώτοι νομοί που συγκεντρώνουν το μεγαλύτερο αριθμό εταιρειών είναι:

- » Αττικής (272 επιχειρήσεις)
- » Θεσσαλονίκης (35 επιχειρήσεις)
- » Κέρκυρας (15 επιχειρήσεις)

Στην κατηγορία επιχειρήσεων «Εκμίσθωσης ιδιόκτητων ακινήτων» οι τρεις πρώτοι νομοί που συγκεντρώνουν το μεγαλύτερο αριθμό εταιρειών είναι:

- » Αττικής (472 επιχειρήσεις)
- » Ηρακλείου (67 επιχειρήσεις)

- » Θεσσαλονίκης (63 επιχειρήσεις)

Στην κατηγορία επιχειρήσεων «Μεσιτικά γραφεία ακινήτων» οι τρεις πρώτοι νομοί που συγκεντρώνουν το μεγαλύτερο αριθμό εταιρειών είναι:

- » Αττικής (1.669 επιχειρήσεις)
- » Θεσσαλονίκης (769 επιχειρήσεις)
- » Ηρακλείου (75 επιχειρήσεις)

Στην κατηγορία επιχειρήσεων «Διαχείριση ακίνητης περιουσίας έναντι αμοιβής ή βάσει σύμβασης» οι τέσσερις πρώτοι νομοί οι οποίοι συγκεντρώνουν τον μεγαλύτερο αριθμό εταιρειών είναι:

- » Αττικής (139 επιχειρήσεις)
- » Θεσσαλονίκης (27 επιχειρήσεις)
- » Κυκλάδων (12 επιχειρήσεις)
- » Χανίων (12 επιχειρήσεις)

3.2.2 Οριοθέτηση του Κλάδου Κτηματαγοράς και Ακίνητης Περιουσίας

Αρχικά, θα πρέπει να τονιστεί ότι ο κλάδος της κτηματαγοράς χωρίζεται σε δύο διαφορετικές κατηγορίες:

- » την πρωτογενή αγορά, όπου ανήκει η κατασκευή κτιρίων με όλες τις παρεμφερείς διαδικασίες, όπως είναι η εξεύρεση οικοπέδου, η αξιολόγηση και η εκτίμηση της μελλοντικής ζήτησης,
- » και τη δευτερογενή αγορά, όπου γίνεται η μεταβίβαση ακινήτου από τον ήδη υπάρχοντα ιδιοκτήτη σε άλλον. Στον τομέα αυτόν ανήκει τόσο η ενοικίαση ακινήτων όσο και η διαχείριση ενοικιασμένων ακινήτων.

Η διάκριση αυτή είναι σημαντική καθώς διαφορετικοί παράγοντες επιδρούν στον κάθε τομέα. Αναφορικά με το θέμα του χρόνου, στην πρωτογενή αγορά ο κατασκευαστής επείγεται προκειμένου να πωλήσει όσο το δυνατόν γρηγορότερα το ακίνητό του προκειμένου να πετύχει όσο το δυνατόν μεγαλύτερη ανακύκλωση του κεφαλαίου του, ενώ στη δευτερογενή αγορά συνηθίζεται από τον κάτοχο του ακινήτου να περιμένει όσο το δυνατόν περισσότερο έως ότου βρει τον αγοραστή που θα του καλύψει τις απαιτήσεις του.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί και η διάκριση της ακίνητης περιουσίας μεταξύ των κτισμάτων (κτιρίων) και των εκτάσεων γης (οικοπέδων). Τα κτίσματα διαχωρίζονται σε επιμέρους κατηγορίες που περιλαμβάνουν τις κατοικίες και τα λοιπά κτίρια. Οι κατοικίες μπορούν να κατηγοριοποιηθούν είτε με βάση τη μορφή τους (μονοκατοικίες ή διαμερίσματα) είτε με βάση τον τύπο χρήσης τους (ενοικίαση, ιδιοκατοίκηση, δωρεάν παραχώρηση). Τα λοιπά κτίρια προορίζονται είτε για βιομηχανικούς ή γεωργικούς σκοπούς, είτε για εμπορικούς είτε ακόμη και για διοικητικούς.

Στον κλάδο της αγοράς ακινήτων συγκεντρώνονται ειδικότητες όπως:

- » η κατηγορία μεσιτείας ακινήτων
- » η κατηγορία των εκτιμήσεων της αξίας των ακινήτων
- » η κατηγορία της διαχείρισης και διοίκησης ακινήτων
- » η κατηγορία της χρηματοδότησης ακινήτων
- » η κατηγορία της αξιοποίησης

Ο μεσίτης ακινήτων είναι το άτομο που φέρνει σε επαφή τον πωλητή και τον αγοραστή με αντικείμενο ενδιαφέροντος να αποτελεί η ακίνητη περιουσία, η οποία μπορεί να είναι είτε προς πώληση, είτε προς ενοικίαση, είτε προς αντιπαροχή. Σε πολλές χώρες απαιτείται από τους μεσίτες να έχουν ειδική άδεια και προσόντα προκειμένου να μπορέσουν να ασκήσουν το επάγγελμα αυτό.

Σύμφωνα με το άρθρο 197 του Ν. 4072/2012, Υπηρεσία Μεσιτείας είναι η υπόδειξη ευκαιριών ή η μεσολάβηση για τη σύναψη συμβάσεων σχετικών με ακίνητα και ιδίως συμβάσεων πώλησης, ανταλλαγής, μίσθωσης, χρηματοδοτικής μίσθωσης, σύστασης

δουλείας ή αντιπαροχής ακινήτων ενώ Μεσίτης Ακινήτων είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που παρέχει υπηρεσίες μεσιτείας επί ακινήτων.

Ειδικότερα σε περιπτώσεις εκτίμησης της αξίας ακίνητης περιουσίας που απαιτούνται για μεταβιβάσεις ή χρηματοδότηση ακινήτων, ή αποτίμηση περιουσιακών στοιχείων απαιτούνται αρμόδια άτομα με εμπειρία, ειδικά προσόντα και καλή γνώση των τεχνικών εκτίμησης της αξίας των ακινήτων.

Στον χώρο της κτηματαγοράς ιδιαίτερα σημαντική είναι τόσο η χρηματοδότηση της αγοράς των ακινήτων όσο και η δραστηριότητα της κατασκευής ακινήτων. Η χρηματοδότηση της αγοράς ακινήτων προέρχεται είτε από εταιρικά ή προσωπικά διαθέσιμα είτε από αντιπαροχή, είτε βασίζεται σε δανεισμό από τραπεζικό ή άλλο εξειδικευμένο πιστωτικό ίδρυμα. Στην Ελλάδα αναπτύχθηκε έντονα και η δραστηριότητα της κατασκευής ακινήτων μέσω του μηχανισμού της αντιπαροχής, η οποία εξυπηρετεί κατά κανόνα όλα τα συμβαλλόμενα μέρη, οικοπεδούχους και κατασκευαστικές εταιρείες.

Στη χώρα μας οι περισσότερες κατασκευαστικές εταιρείες ασχολούνται κυρίως με δημόσια έργα όπως γέφυρες, δρόμους, λιμάνια, δίκτυα, ενώ οι μεγάλοι όμιλοι τεχνικών εταιρειών στρέφονται σε συγκροτήματα κατοικιών και εμπορικά κέντρα.

Οι σύμβουλοι ακινήτων είναι είτε άτομα-ειδικοί, είτε εταιρείες με σημαντική εμπειρία και γνώσεις στον χώρο, οι οποίοι/-ες βοηθούν τον εκάστοτε πελάτη να επενδύσει, να ρευστοποιήσει ή να εκμεταλλευθεί σωστά ό,τι έχει να κάνει με την ακίνητη περιουσία.

Σχετικές ειδικότητες με τον κλάδο αυτόν είναι οι δικηγόροι, οι συμβολαιογράφοι, οι φορολογικοί σύμβουλοι, οι οικονομολόγοι, οι λογιστές, οι αρχιτέκτονες, οι πολιτικοί μηχανικοί κλπ. (Π. Ζεντέλης, 2001).

Οι δραστηριότητες που εξετάζονται στην παρούσα μελέτη περιλαμβάνουν τη διαχείριση ακίνητης περιουσίας, τις εκμισθώσεις και τις συσχετιζόμενες επιχειρηματικές δραστηριότητες.

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, ο κλάδος της κτηματαγοράς και της ακίνητης περιουσίας περιλαμβάνει ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων. Οι δραστηριότητες που συνδέονται με την ακίνητη περιουσία διαχωρίζονται σε αυτές που αφορούν την αγοραπωλησία ιδιόκτητων ακινήτων, τις δραστηριότητες που αφορούν την εκμίσθωση και διαχείριση

ιδιόκτητων ή μισθωμένων ακινήτων και τις δραστηριότητες που είναι σχετικές με τη διαχείριση ακίνητης περιουσίας.

Η πρώτη υποκατηγορία αφορά αφενός την ανάπτυξη και πώληση ακίνητης περιουσίας και αφετέρου την αγοραπωλησία ιδιόκτητων ακινήτων. Δηλαδή, περιλαμβάνεται η ανάπτυξη σχεδίων ακίνητης περιουσίας με σκοπό τη μετέπειτα πώληση, είτε κτιρίων κατοικιών, είτε για άλλες χρήσεις. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι στα παραπάνω δεν περιλαμβάνονται οι εργασίες κατασκευής κτιρίων και τεχνικών έργων ή μέρος τους από κατασκευαστικές μονάδες, δραστηριότητα που εντάσσεται στον κλάδο των κατασκευών και αφορά έργο πολιτικού μηχανικού. Αξιοσημείωτο είναι ότι, η μεταβίβαση ιδιοκτησίας από έναν κάτοχο σε έναν άλλο, όταν πραγματοποιείται από τον ίδιο τον κάτοχο χωρίς τη μεσολάβηση τρίτου, εντάσσεται στον υποκλάδο της αγοραπωλησίας ιδιόκτητων ακινήτων.

Η δεύτερη κατηγορία της εκμίσθωσης ιδιόκτητων ακινήτων αποτελείται από την ενοικίαση και λειτουργία ιδιόκτητων ακινήτων, με εξαίρεση την εκμετάλλευση ξενοδοχειακών μονάδων και εστιατορίων όλων των τύπων. Τα ακίνητα αυτής της υποκατηγορίας δεν αποτελούν νέα οικοδομική δραστηριότητα αλλά εκμετάλλευση του αποθέματος κατοικιών, κτιρίων, οικοπέδων ή αγροτεμαχίων, τα οποία βρίσκονται στην κατοχή του προσώπου που εισπράττει το μίσθωμα και δε μεταβάλλει το συνολικό απόθεμα κατοικιών.

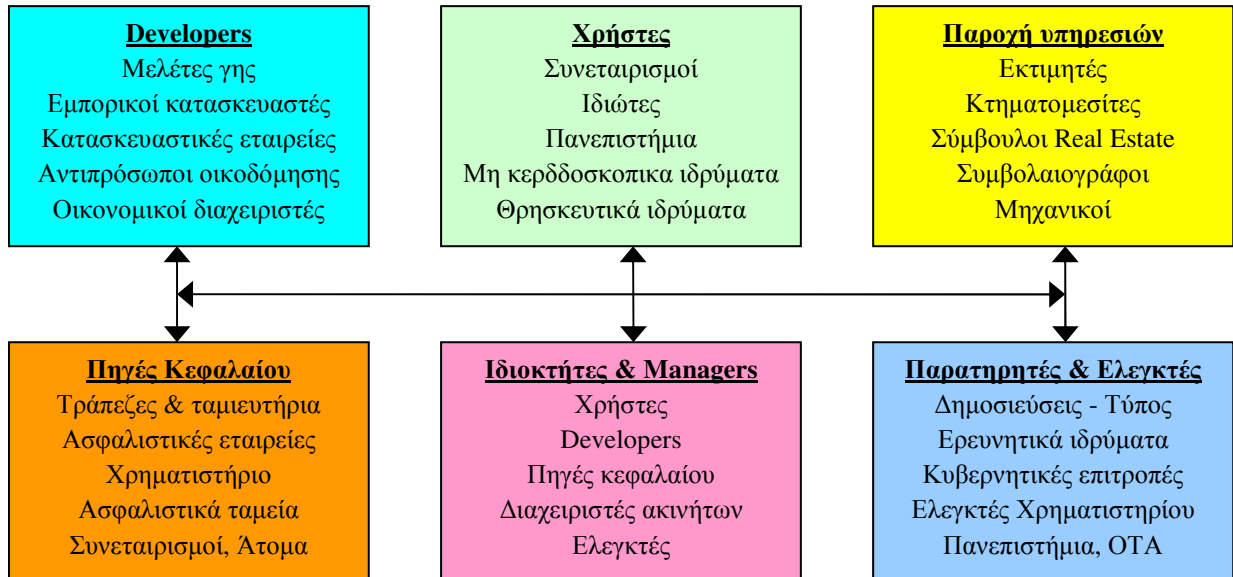
Τέλος, οι υπηρεσίες που παρέχονται έναντι αμοιβής ή βάσει σύμβασης αφορούν ακίνητα που είναι στην κατοχή τρίτων και περιλαμβάνονται τα μεσιτικά γραφεία, που δραστηριοποιούνται στην διαμεσολάβηση για την αγορά, πώληση, ενοικίαση και αποτίμηση της αξίας ακινήτων και η διαχείριση της ακίνητης περιουσίας τρίτων με την είσπραξη μισθωμάτων.

3.2.3 Γενικά χαρακτηριστικά του κλάδου Κτηματαγοράς και Ακίνητης Περιουσίας

Κύριος στόχος του κλάδου της ανάπτυξης και αξιοποίησης ακινήτων είναι η δημιουργία υπεραξίας κατά το σχεδιασμό, την εκτέλεση και την εκμετάλλευση του ακινήτου. Η

αξιολόγηση της επιτυχημένης ανάπτυξης περιλαμβάνει ταχεία και υψηλή απόδοση των επενδύμενων κεφαλαίων.

Το διάγραμμα 3.2 περιλαμβάνει τις βασικές ομάδες που συμμετέχουν στο χώρο του Real Estate.



Διάγραμμα 3.2 Βασικές ομάδες συμμετοχής στον κλάδο. Πηγή: Real Estate, Π.

Ζεντέλης, Εκδόσεις Παπασωτηρίου 2001

Στον αστικό ιστό οι κατοικίες καλύπτουν τη μεγαλύτερη χρήση γης και οι συνθήκες προσφοράς και ζήτησης αυτών επηρεάζουν είτε ανοδικά (συνήθως) είτε πτωτικά (σπανιότερα) τις τιμές των άλλων χρήσεων (π.χ. για γραφεία, καταστήματα, ξενοδοχεία ή εργοστάσια).

Βέβαια, υπάρχουν περιοχές, όπως οι βιομηχανικές ή τουριστικές περιοχές, όπου οι τιμές ακινήτων για άλλες χρήσεις συμπαρασύρουν και τις τιμές κατοικιών. Στην πλειοψηφία των περιπτώσεων, οι τιμές κατοικιών είναι εκείνες που τείνουν να επηρεάζουν την πορεία των άλλων.

3.3 Ανάλυση εγχώριας αγοράς

Θα πρέπει αρχικά να τονιστεί ότι το μέγεθος τη εγχώριας αγοράς αποτελεί σε γενικότερο επίπεδο μια ιδιαίτερα δύσκολη κατάσταση ως προς την εκτίμησή της δεδομένης της έλλειψης στατιστικών δεδομένων.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί ότι με βάση τα στοιχεία του IOBE ο Δείκτης Οικονομικού Κλίματος στην Ελλάδα επιδεινώνεται τον Μάρτιο του 2015 και διαμορφώνεται στις 96.8 μονάδες σε σχέση με τις 98.2 μονάδες του προηγούμενου μήνα. Η ενίσχυση της απαισιοδοξίας για την πορεία της εγχώριας οικονομίας της αγοράς καταγράφεται σχεδόν σε όλους τους τομείς και ιδιαίτερα στις υπηρεσίες και τις κατασκευές. Πολλά ζητήματα παραμένουν σε υψηλή αβεβαιότητα καθώς το περιεχόμενο της συμφωνίας με τους ευρωπαίους εταίρους δεν μπορεί εύκολα να αξιολογηθεί από τις επιχειρήσεις και τους πολίτες.

Η οικονομία στο σύνολό της φαίνεται να διατηρεί μία στάση αναμονής πριν να οριστούν με σαφήνεια και κατανοητό τρόπο έστω και σε βραχυπρόθεσμο χρονικό επίπεδο οι νέες συνθήκες που θα διαμορφώσουν τις προσδοκίες και τις αποφάσεις των επιχειρήσεων και των πολιτών.

Αναλυτικότερα:

- » Στην Βιομηχανία παρά το γεγονός ότι οι προβλέψεις για την παραγωγή βελτιώνονται, δεν συμβαίνει το ίδιο και με τις παραγγελίες και τη ζήτηση που δείνουν να εξασθενούν περαιτέρω.
- » Στις Υπηρεσίες οι προβλέψεις για την παρούσα αλλά και την βραχυπρόθεσμη ζήτηση επιδεινώνονται, ενώ το ίδιο ζοφερή παρουσιάζεται και η κατάσταση για τις επιχειρήσεις.
- » Στο Λιανικό Εμπόριο συνεχίζεται η ρευστοποίηση των αποθεμάτων, ενώ και οι αρνητικές εκτιμήσεις για τις τρέχουσες πωλήσεις παραμένουν αμετάβλητες.

» Στις Κατασκευές καταγράφονται ακόμα δυσμενέστερες προβλέψεις –όπως θα διαπιστώσουμε και παρακάτω- τόσο για τις προγραμματισμένες εργασίες των επιχειρήσεων όσο και για την ίδια την απασχόληση.

» Στην Καταναλωτική Εμπιστοσύνη οι προβλέψεις για την οικονομική κατάσταση του νοικοκυριού δεν μεταβάλλονται, ωστόσο οι προβλέψεις για την οικονομική κατάσταση της χώρας βελτιώνονται καθώς εκείνες οι προβλέψεις που αφορούν την αποταμίευση των νοικοκυριών δείνουν θετική τάση, ενώ εκείνες που αφορούν την εξέλιξη της ανεργίας επιδεινώνονται οριακά.

Στις Κατασκευές συγκεκριμένα, όπως αναφέραμε και παραπάνω υπάρχει έντονη επιδείνωση των επιχειρηματικών προσδοκιών τόσο στο δημόσιο όσο και στον ιδιωτικό τομέα. Συγκεκριμένα στα δημόσια έργα, σύμφωνα με στοιχεία του IOBE ο Δείκτης Επιχειρηματικών Προσδοκιών αποδυναμώθηκε αισθητά τον Μάρτιο του τρέχοντος έτους στις 55,8 μονάδες εν σχέσει με τις αντίστοιχες μονάδες του περσινού Μάρτη όπου είχε ανέλθει στις 83,2 μονάδες.

Ο δείκτης επιχειρηματικών προσδοκιών υπολογίζεται με βάση τις εκτιμήσεις για το πρόγραμμα των εργασιών και τις προβλέψεις για την απασχόληση. Στον πίνακα 3.1 και στο διάγραμμα 3.3 ακολούθως μπορούμε να διαπιστώσουμε αναλυτικά την πτώση αυτή:

Πίνακας 3.1 Δείκτης Επιχειρηματικών Προσδοκιών στις Κατασκευές. Πηγή: IOBE

Τομέας		Ακραίες τιμές				Μέσος όρος						
		Min	Max			2001-2014	2010	2011	2012	2013	2014	
Κατασκευές (1996- 2006=100)		26,3 Μαρ-11	123,8 Σεπ-03			78,7	47,4	34,2	43,2	65,0	80,4	
2014												
I	Φ	M	A	M	I	I	A	Σ	O	N	Δ	
75,2	80,4	83,2	81,3	80,9	84,2	84,1	84,0	72,4	89,4	69,6	80,7	
2015												
I	Φ	M	A	M	I	I	A	Σ	O	N	Δ	
67,4	71,9	55,8										



Διάγραμμα 3.3 Δείκτης Επιχειρηματικών Προσδοκιών στις Κατασκευές (1996-2006=100), Πηγή: IOBE

Η πτώση αυτή σχετίζεται τόσο με τις δυσμενέστερες εκτιμήσεις για τις προγραμματισμένες εργασίες όσο και για τις ακόμη πιο απαισιόδοξες προβλέψεις που αφορούν την απασχόληση του τομέα.

Τέλος, αναφορικά με τον Δείκτη Καταναλωτικής Εμπιστοσύνης, ο συγκεκριμένος δείκτης παρουσιάζει οριακή υποχώρηση τον Μάρτιο του τρέχοντος έτους (στις -31 μονάδες) εν σχέσει με τον μήνα Φεβρουάριο (στις -30,6 μονάδες).

Να σημειωθεί στο σημείο αυτό ότι ο Δείκτης Καταναλωτικής Εμπιστοσύνης υπολογίζεται με βάση τις προβλέψεις για τη γενικότερη οικονομική κατάσταση της χώρας, όπου λαμβάνεται υπόψη η οικονομική κατάσταση του νοικοκυριού, η πρόθεση αποταμίευση και οι προβλέψεις για την εξέλιξη της ανεργίας. Οι δείκτες κινούνται στο διάστημα +100 – όπου όλοι δείχνουν αυξημένη εμπιστοσύνη- έως -100 –όπου όλοι δείχνουν μειωμένη εμπιστοσύνη-, όπου η αρνητική διαφορά στις συγκεκριμένες περιπτώσεις που έχουμε εδώ δείχνει ότι το ποσοστό εκείνων που προβλέπουν μείωση των συγκεκριμένων μεγεθών που αναφέραμε υπερτερεί του ποσοστού εκείνων που προβλέπουν αύξηση των αντίστοιχων μεγεθών (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, DG Ecfm, 2015).

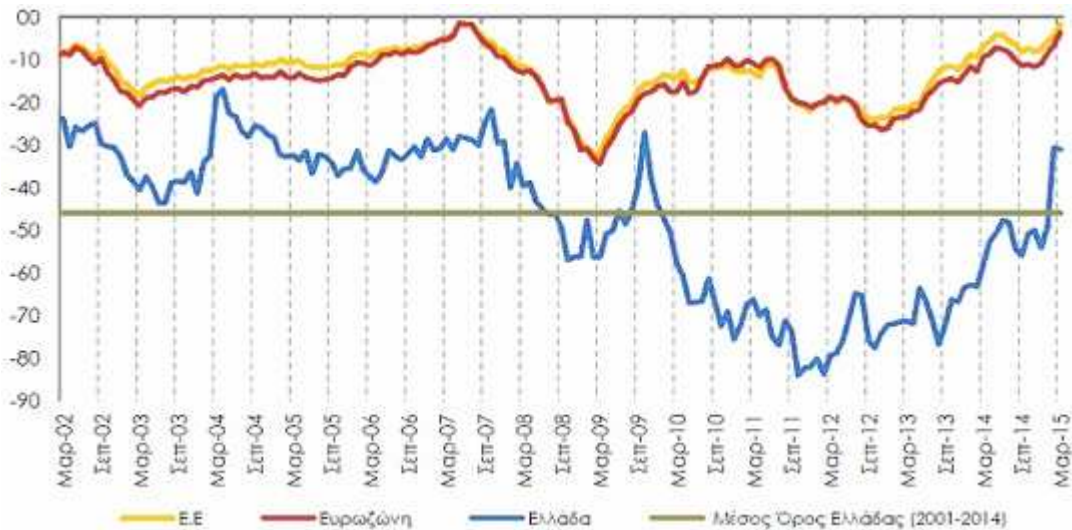
Στον παρακάτω πίνακα καθώς και στα διαγράμματα που ακολουθούν μπορούμε να δούμε αναλυτικά την πορεία του Δείκτη Καταναλωτικής Εμπιστοσύνης σύμφωνα με τις πληροφορίες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής:

Πίνακας 3.2 Δείκτης Εμπιστοσύνης Καταναλωτών (εποχικά εξομαλυμένα στοιχεία). Πηγή: Ευρωπαϊκή Επιτροπή, DG Ecfm

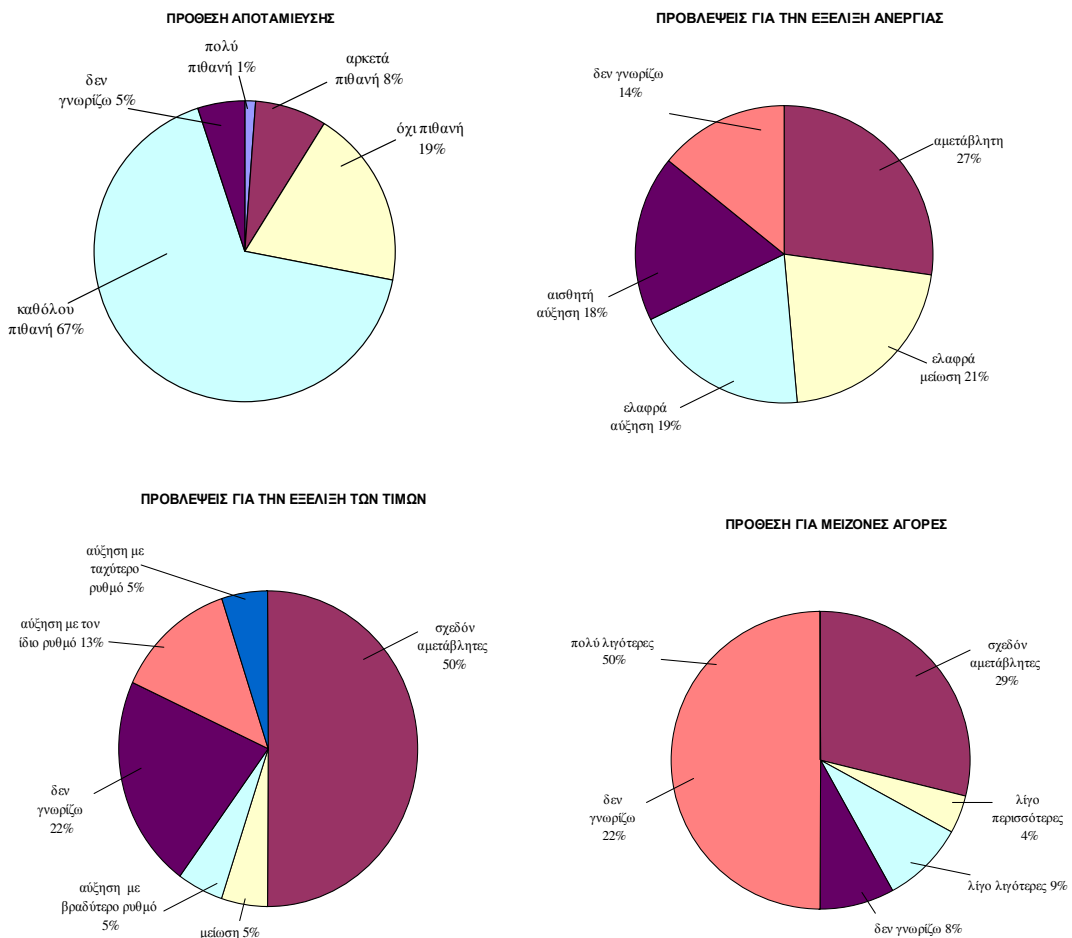
Περιοχή	Ακραίες τιμές				Μέσοι όροι							
	Min	Max	2001-2014	2010	2011	2012	2013	2014				
ΕΕ-28	-31,9	0,8	-12,8	-13,2	-15,5	-21,4	-16,4	-6,8				
Ευρωζώνη	Μαρ-09 -34,2	Ιαν-01 1,0	-14,2	-14,2	-14,3	-22,3	-18,6	-10,0				
Ελλάδα	Οκτ-11 -83,8	Απρ-04 -16,9	-45,8	-63,4	-74,1	-74,8	-69,3	-54,0				
Περιοχή	2014											
	I	Φ	M	A	M	I	I	A	Σ	O	N	Δ
ΕΕ-28	-8,8	-9,3	-6,6	-5,7	-4,1	-4,3	-5,5	-6,4	-8,0	-7,4	-8,1	-7,5
Ευρωζώνη	-11,6	-12,7	-9,3	-8,6	-7,1	-7,5	-8,3	-10,1	-11,4	-11,1	-11,6	-10,9
Ελλάδα	-62,7	-63,1	-58,0	-52,6	-50,5	-47,7	-48,1	-54,2	-55,8	-50,9	-49,9	-53,9
Περιοχή	2015											
	I	Φ	M	A	M	I	I	A	Σ	O	N	Δ
ΕΕ-28	-5,8	-4,4	-1,8	-2,2	-4,0							
Ευρωζώνη	-8,5	-6,7	-3,7	-4,6	-5,5							
Ελλάδα	-49,3	-30,6	-31,0	-40,5	-43,6							

Ο Δείκτης Εμπιστοσύνης Καταναλωτών ¹υπολογίζεται με βάση τις προβλέψεις για τη γενική οικονομική κατάσταση του νοικοκυριού τους, την πρόθεση αποταμίευσης και την πρόβλεψη για την ανεργία. Οι προβλέψεις κινούνται στο διάστημα +100 (όλοι προβλέπουν αύξηση) έως -100 (όλοι προβλέπουν μείωση) και εμφανίζονται ως διαφορές θετικών – αρνητικών απαντήσεων. Αρνητική διαφορά σημαίνει ότι το ποσοστό αυτών που προβλέπουν μείωση κάθε μεγέθους υπερτερεί του ποσοστού όσων προσδοκούν αύξηση και αντίστροφα (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, DG Ecfm, 2015).

¹Ο Δείκτης Εμπιστοσύνης Καταναλωτών υπολογίζεται με βάση τις προβλέψεις για τη γενικότερη οικονομική κατάσταση της χώρας, την οικονομική κατάσταση του νοικοκυριού τους, την πρόθεση αποταμίευσης και την πρόβλεψη για την ανεργία. Οι προβλέψεις κινούνται στο διάστημα +100 (όλοι προβλέπουν αύξηση) έως -100 (όλοι προβλέπουν μείωση) και εμφανίζονται ως διαφορές θετικών-αρνητικών απαντήσεων. Αρνητική διαφορά σημαίνει ότι το ποσοστό αυτών που προβλέπουν μείωση κάθε μεγέθους υπερτερεί του ποσοστού όσων προσδοκούν αύξηση και αντίστροφα. Πηγή: Ευρωπαϊκή Επιτροπή, DG Ecfm



Διάγραμμα 3.4 Δείκτης Εμπιστοσύνης Καταναλωτών. Πηγή: IOBE, Ευρωπαϊκή Επιτροπή, DG Ecfm



Διάγραμμα 3.5 Βασικοί Δείκτες Έρευνας Καταναλωτών το Επόμενο 12μνηο, Πηγή: IOBE, Ιανουάριος 2015

3.3.1 Εγχώρια Αγορά Ακινήτων

Το συγκεκριμένο κεφάλαιο ασχολείται με τους παράγοντες που σχετίζονται με την εγχώρια αγορά των ακινήτων. Αρχικά παρατίθενται στοιχεία που σχετίζονται με την εξέλιξη αγοραπωλησιών ακινήτων μέσα από τα αποτελέσματα έρευνας συμβολαιογραφικών γραφείων (ΤτΕ, 2013), όπου διαπιστώθηκαν τα παρακάτω:

- » Οι μεταβιβάσεις για νεόδμητα κτίρια έχουν υποχωρήσει σημαντικά και ειδικότερα ακίνητα σε ακριβές περιοχές που είναι από 100 τετραγωνικά μέτρα και πάνω, ενώ ακόμη μεγαλύτερη τάση για μείωση παρατηρείται την αμέσως επόμενη χρονιά (2012)

Η υποχώρηση σε μικρότερα ακίνητα 60-80 τετραγωνικών μέτρων είναι μικρότερη παραμένοντας όμως σε αποθαρρυντικά επίπεδα

- » Το ποσοστό μείωσης των αγοραπωλησιών ξεπερνά το 70% την περίοδο 2009-2011 για τις νεόδμητες κατοικίες μεγάλης επιφάνειας
- » Το ποσοστό μείωσης του όγκου/αριθμού μεταβιβάσεων ξεπερνά το 60% την περίοδο 2009-2011 για τα διαμερίσματα μικρότερης επιφάνειας, ενώ το 2012 παρατηρείται μια σταθερότητα
- » Το ποσοστό μείωσης των αγοραπωλησιών ξεπερνά το 50% την περίοδο 2009-2011 για τις παλαιές κατοικίες μεγάλης επιφάνειας
- » Την περίοδο της κρίσης οι αγορές ακινήτων από οικονομικούς μετανάστες έχουν σταδιακά μηδενιστεί αν και από την χρονιά του 2012 παρατηρείται να διενεργούνται ορισμένες αγοραπωλησίες παλαιών ακινήτων από οικονομικούς μετανάστες
- » Το ποσοστό μείωσης των αγοραπωλησιών ξεπερνά το 80% την περίοδο 2009-2012 για τις εξοχικές κατοικίες, με μοναδική εξαίρεση το ενδιαφέρον για στρεμματικές εκτάσεις πλέον των 20 στρεμμάτων σε παραθαλάσσιες και ορεινές περιοχές.

- » Οι αγοραπωλησίες αγροτεμαχίων με επιφάνεια μικρότερη από 20 στρέμματα έχει μειωθεί δραστικά λόγω της αλλαγής της νομοθεσίας για την εκτός σχεδίου δόμηση.



Διάγραμμα 3.6 Τριμηνιαίες Προβλέψεις Επόμενων 12 μηνών: Αγορά ή Κατασκευή Κατοικίας. Πηγή: IOBE, DG Ecfm Οκτώβριος 2015

3.3.2 Ελληνική Αγορά Κατοικίας και η Ζήτηση νέων Κατοικιών

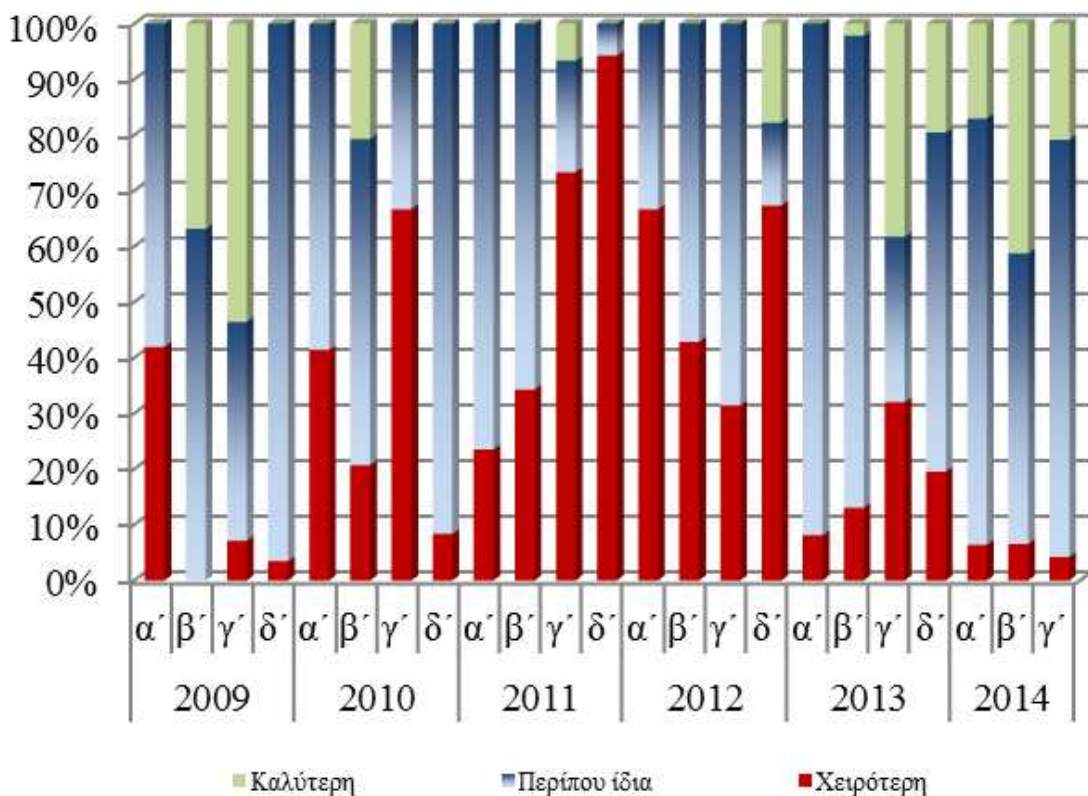
Μέσα από την έρευνα που διενεργείται από την Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ, 2015) καταγράφεται σταθερή επιδείνωση τόσο στον τομέα των εμπορικών αξιών όσο και στα επίπεδα ζήτησης οικιστικών και επαγγελματικών ακινήτων. Είναι φανερό ότι οι εκάστοτε εξελίξεις στην οικονομία, η ύπαρξη σημαντικών πολιτικών γεγονότων καθώς και η ανακοίνωση ή υλοποίηση νέων οικονομικών μέτρων συνδέονται άμεσα με τις προσδοκίες των επαγγελματιών, των επιχειρήσεων και των απλών πολιτών.

Από ανάλυση των στοιχείων της έρευνας που διενεργήθηκε στο τέλος του γ' τριμήνου του 2014 παρατηρείται μια τάση για σταθεροποίηση της αγοράς ακινήτων και μια ελαφριά αύξηση των καταγεγραμμένων νέων μισθώσεων παρά το γεγονός ότι το απόθεμα των αδιάθετων κατοικιών παραμένει αρκετά υψηλό. Αυξανόμενο παρουσιάζεται το ενδιαφέρον για εξεύρεση ακινήτων μικρής και μεσαίας αξίας που λογίζονται ως «ευκαιρίες» και αντιμετωπίζονται ως επενδυτικές επιλογές ή ως εναλλακτικές μορφές εξασφάλισης των αποταμιεύσεων των νοικοκυριών.

Οι βασικοί ανασταλτικοί παράγοντες που παρουσιάζονται τα τελευταία χρόνια ως εμπόδια στην ανάκαμψη της αγοράς είναι η υπέρμετρη φορολόγηση, η μέχρι πρότινος οικονομική και πολιτική αβεβαιότητα, η ανεπαρκής παροχή ρευστότητας από το χρηματοπιστωτικό σύστημα καθώς και η αβεβαιότητα που έχει προκληθεί με την έναρξη των πληστειριασμών από τα πιστωτικά ιδρύματα από τις αρχές του 2015.

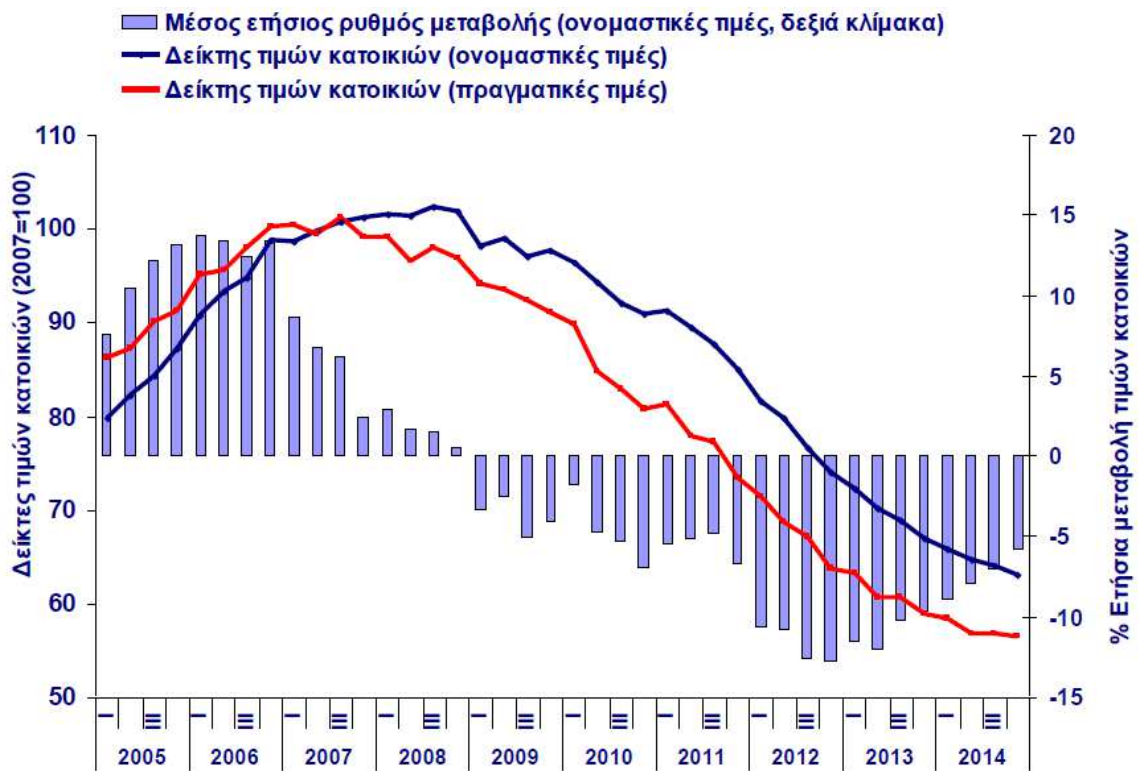
Από την επεξεργασία των δεδομένων του γ' τριμήνου του 2014 αναφορικά με τα οικιστικά ακίνητα προέκυψαν τα εξής δεδομένα:

- » Όπως θα δούμε και στο διάγραμμα 3.7 αναλυτικά, το 75% από τους ερωτηθέντες θεωρεί ότι οι συνθήκες στην αγορά κατοικίας σταθεροποιήθηκαν, ενώ υπάρχει κι ένα σημαντικό ποσοστό ερωτηθέντων (21%) που θεωρεί ότι βελτιώθηκαν.

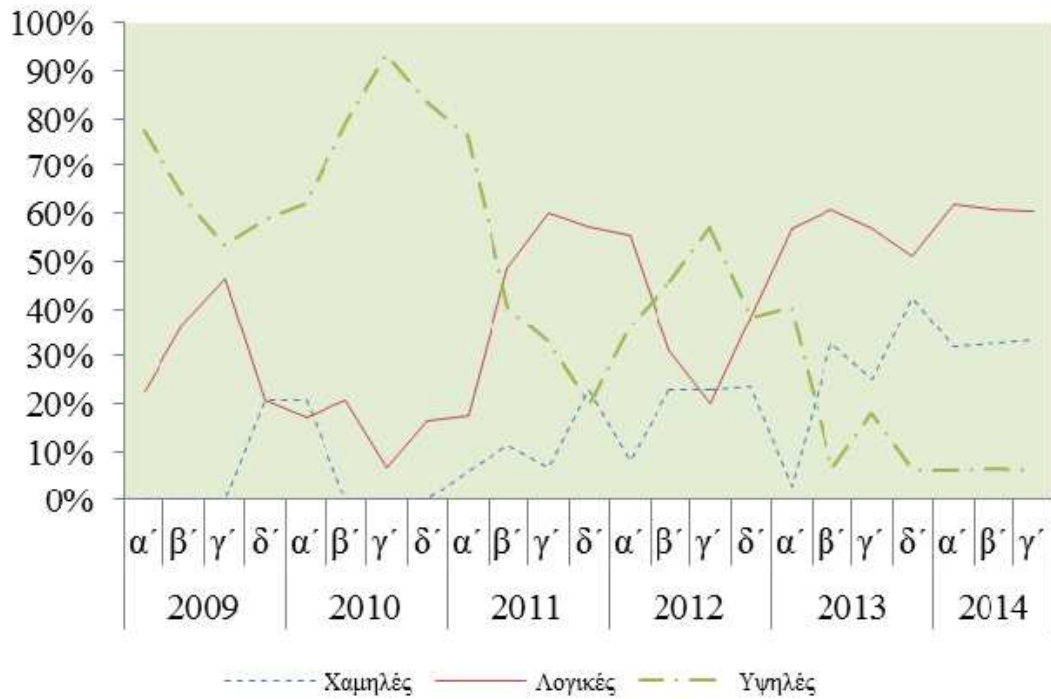


Διάγραμμα 3.7 Εξέλιξη Αγοράς Κατοικίας. Πηγή: ΤτΕ, Έρευνα Κτηματομεσιτικών Γραφείων 2015.

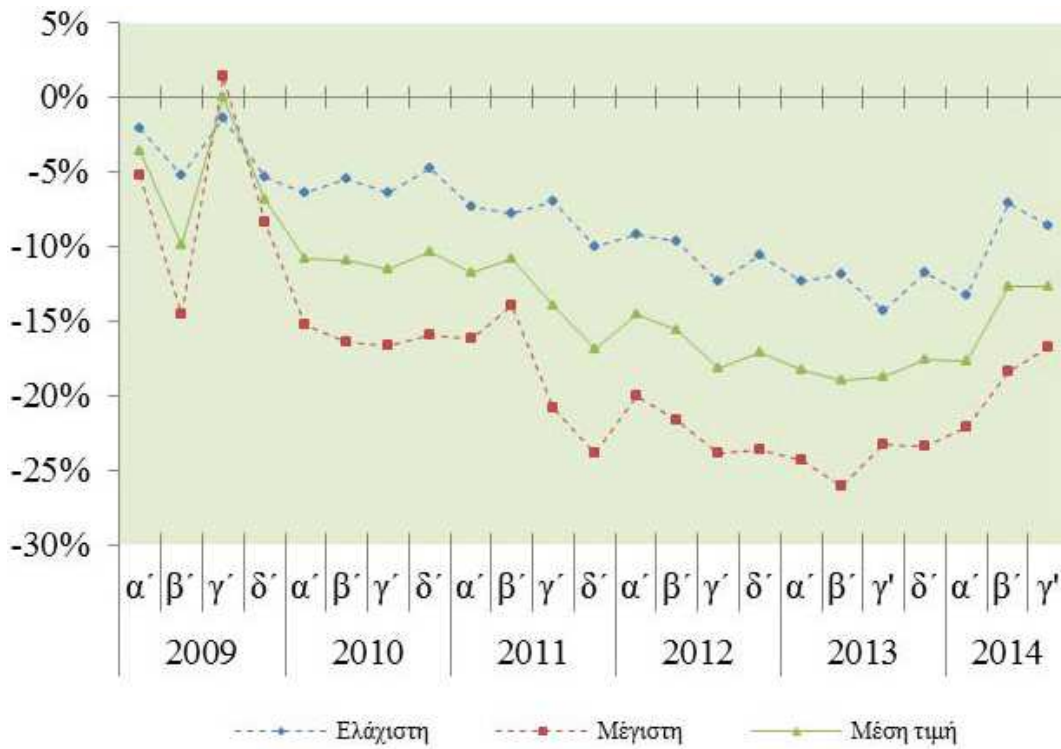
» Το 94% από τους ερωτηθέντες επαγγελματίες θεωρεί ότι οι τιμές πώλησης κατοικιών τη σημερινή εποχή είναι λογικές ή και χαμηλές, ενώ όπως αποδεικνύεται και στα παρακάτω διαγράμματα πέρα από τον δείκτη τιμών των κατοικιών που έχει αρνητική τροπή, υπάρχει η πεποίθηση και η σιγουριά ότι οι παρούσες αλλά και οι μελλοντικές τιμές των ακινήτων είτε σε πολλές περιπτώσεις θα παραμείνουν σταθερά χαμηλές είτε σε ορισμένες περιπτώσεις θα συρρικνωθούν περαιτέρω.



Διάγραμμα 3.8 Δείκτης τιμών κατοικιών. Πηγή: ΤτΕ 2015



Διάγραμμα 3.9 Διαμόρφωση τιμών κατοικιών. Πηγή: ΤτΕ, Έρευνα Κτηματομεσιτικών Γραφείων, 2015



Διάγραμμα 3.10 Ποσοστό Μεταβολής Τιμών Κατοικιών ανά Τρίμηνο και ανά Έτος. Πηγή: ΤτΕ, Έρευνα Κτηματομεσιτικών Γραφείων 2015

Στον πίνακα 3.3 παραθέτονται στοιχεία αξιολόγησης της κατάστασης στην αγορά κατοικίας από το 2009 έως και το 3^ο τρίμηνο του 2014.

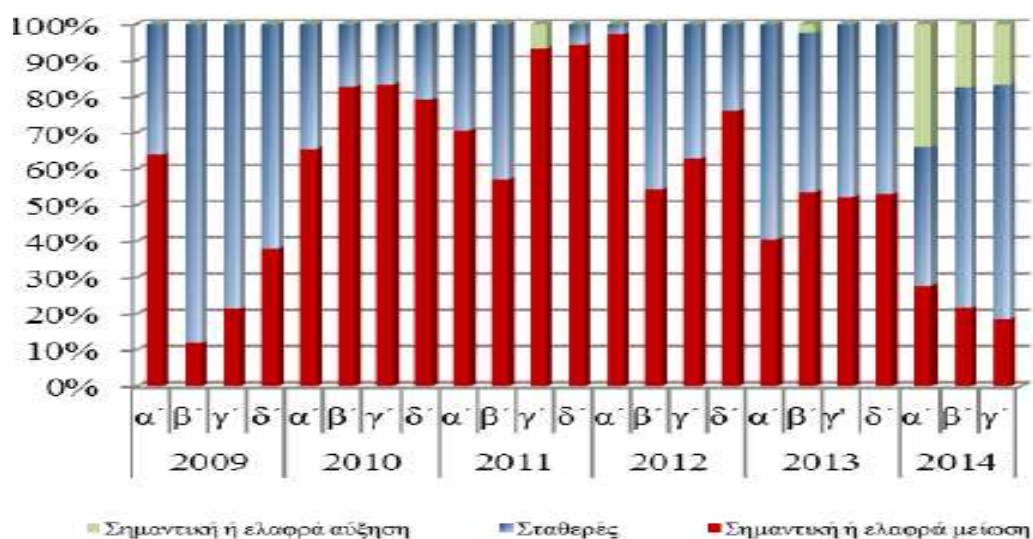
Πίνακας 3.3 Αξιολόγηση Κατάστασης στην Αγορά Κατοικίας 2009 – 2014.

Η αγορά κατοικίας σήμερα σε σχέση με τρεις μήνες πριν, είναι:												
	2009	2010	2011	2012	2013	2013				2014		
						α'	β'	γ'	δ'	α'	β'	γ'
Πολύ χειρότερη	0%	2%	10%	12%	1%	3%	2%	0%	0%	0%	2%	2%
Χειρότερη	13%	33%	46%	40%	17%	5%	11%	32%	20%	6%	4%	2%
Περίπου ίδια	64%	61%	42%	44%	66%	92%	85%	29%	60%	77%	52%	75%
Καλύτερη	23%	5%	2%	4%	16%	0%	2%	39%	20%	17%	42%	21%
Πολύ καλύτερη	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Θεωρείται ότι οι τιμές πώλησης κατοικιών είναι σήμερα:												
	2009	2010	2011	2012	2013	2013				2014		
						α'	β'	γ'	δ'	α'	β'	γ'
Πολύ χαμηλές	0%	0%	5%	2%	5%	0%	17%	0%	2%	0%	0%	2%
Λίγο χαμηλές	5%	5%	7%	17%	21%	3%	15%	25%	41%	32%	33%	31%
Λογικές	32%	15%	46%	36%	56%	57%	61%	57%	51%	62%	61%	61%
Λίγο υψηλές	56%	75%	36%	33%	18%	40%	7%	18%	6%	6%	6%	6%
Πολύ υψηλές	7%	4%	6%	12%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Πίνακας 3.3 Αξιολόγηση Κατάστασης στην Αγορά Κατοικίας 2009 – 2014 . Πηγή:
ΤτΕ, Έρευνα Κτηματομεσιτικών Γραφείων (συνέχεια)

Οι τιμές πώλησεις των κατοικιών σήμερα σε σχέση με τρεις μήνες πριν, είναι:												
	2009	2010	2011	2012	2013	2013				2014		
						α'	β'	γ'	δ'	α'	β'	γ'
Πολύ χαμηλές	0%	11%	10%	14%	4%	14%	0%	0%	2%	0%	0%	0%
Λίγο χαμηλές	38%	55%	73%	47%	75%	81%	59%	82%	79%	36%	56%	37%
Λογικές	61%	32%	16%	39%	19%	5%	41%	18%	10%	64%	44%	46%
Λίγο υψηλές	1%	2%	1%	0%	2%	0%	0%	0%	9%	0%	0%	17%
Πολύ υψηλές	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Στη συνέχεια στο διάγραμμα 3.11 μπορούμε να παρατηρήσουμε την εκτίμηση για την μελλοντική κατάσταση στην αγορά κατοικίας, ενώ στον πίνακα 3.4 τις προσδοκίες των ερωτηθέντων για την αγορά κατοικιών από το 2009 έως και το 3^ο τρίμηνο του 2014.



Διάγραμμα 3.11 Εκτίμηση Διαμόρφωσης Τιμών Πώλησης Κατοικιών ανά Τρίμηνο και ανά Έτος. Πηγή: ΤτΕ, Έρευνα Κτηματομεσιτικών Γραφείων

Πίνακας 3.4 Προσδοκίες για την Αγορά Κατοικιών 2009 – 2014. Πηγή: ΤτΕ, Έρευνα Κτηματομεσιτικών Γραφείων

Πως αναμένετε ότι θα διαμορφωθεί η αγορά κατοικίας το επόμενο τρίμηνο;												
	2009	2010	2011	2012	2013	2013				2014		
						α'	β'	γ'	δ'	α'	β'	γ'
Πολύ χειρότερη	0%	17%	7%	15%	1%	0%	0%	0%	2%	0%	0%	2%
Ελαφρά χειρότερη	21%	33%	37%	33%	12%	5%	34%	5%	2%	2%	2%	19%
Περίπου ίδια	41%	37%	30%	42%	47%	73%	46%	34%	36%	43%	39%	46%
Ελαφρά καλύτερη	39%	13%	13%	10%	40%	22%	20%	61%	60%	55%	59%	17%
Πολύ καλύτερη	0%	0%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	16%

(Σε μεταφορά)

Πίνακας 3.4 Προσδοκίες για την Αγορά Κατοικιών 2009 – 2014. Πηγή: ΤτΕ, Έρευνα Κτηματομεσιτικών Γραφείων (Συνέχεια από μεταφορά)

Πως αναμένετε ότι θα διαμορφωθούν οι πωλήσεις/συναλλαγές κατοικιών το επόμενο τρίμηνο;												
	2009	2010	2011	2012	2013	2013				2014		
						α'	β'	γ'	δ'	α'	β'	γ'
Πολύ χαμηλότερες	1%	12%	12%	27%	1%	0%	0%	0%	2%	0%	0%	0%
Ελαφρά χαμηλότερες	18%	38%	40%	26%	7%	8%	12%	5%	2%	2%	2%	21%
Περίπου ίδιες	41%	31%	38%	37%	42%	70%	46%	25%	26%	36%	54%	46%
Ελαφρά περισσότερες	41%	18%	10%	10%	50%	22%	42%	70%	70%	62%	44%	33%
Πολύ περισσότερες	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Πως αναμένετε ότι θα διαμορφωθούν οι τιμές πωλήσεις των κατοικιών το επόμενο τρίμηνο;												
	2009	2010	2011	2012	2013	2013				2014		
						α'	β'	γ'	δ'	α'	β'	γ'
Σημαντικά μειωμένες	0%	0%	10%	12%	7%	24%	0%	0%	2%	0%	0%	0%
Ελαφρά μειωμένες	34%	78%	69%	61%	42%	16%	54%	52%	51%	28%	22%	19%
Περίπου ίδιες	66%	22%	19%	27%	50%	60%	44%	48%	47%	38%	61%	46%
Ελαφρά αυξημένες	0%	0%	2%	0%	1%	0%	2%	0%	0%	34%	17%	17%
Σημαντικά αυξημένες	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

- » Αναφορικά με τα ενοίκια των κατοικιών υπάρχει μια γενική εκτίμηση ότι οι τιμές έχουν υποχωρήσει από 3% έως 8% σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2013.
- » Συνεχίζεται η στροφή του αγοραστικού ενδιαφέροντος σε μεταχειρισμένες κατοικίες μικρότερης επιφάνειας. Ωστόσο, για δεύτερο συνεχόμενο τρίμηνο παρατηρείται έντονο ενδιαφέρον σε νεόδμητες κατοικίες μεγαλύτερης επιφάνειας που χαρακτηρίζονται ως «ελκυστικές» περιπτώσεις λόγω των όλο και χαμηλότερων τιμών πώλησης που διατίθενται.
- » Ο μέσος απαιτούμενος χρόνος διάθεσης των κατοικιών που είναι προς πώληση εκτιμάται στους 8 περίπου μήνες.

3.3.3 Ελληνική Αγορά Επαγγελματικής Στέγης

Σε αντίστοιχο σημείο οδηγείται και η αγορά επαγγελματικής στέγης σύμφωνα με την έρευνα που διενεργείται από την Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ). Το ποσοστό των κενών επαγγελματικών ακινήτων παραμένει επίσης υψηλό ωστόσο λόγω της σημαντικής πτώσης των μισθωτικών αξιών, ιδιώτες και εταιρείες μετεγκαθίστανται σε ακίνητα υψηλότερων προδιαγραφών. Επιπροσθέτως, εξαιτίας των χαμηλών επιπέδων που βρίσκονται τα ενοίκια, όπως διαπιστώσαμε, υπάρχει κινητικότητα στις μισθώσεις καταστημάτων, σε εμπορικές θέσεις που κρίνονται ως ευκαιρίες με το ενδιαφέρον για ακίνητα επένδυσης να παρουσιάζεται ενισχυμένο. Μάλιστα, τονίζεται από τους επαγγελματίες η ανάγκη για αναθεώρηση των αντικειμενικών αξιών, ώστε να αντιμετωπιστούν τα προβλήματα που έχουν δημιουργηθεί.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να επικεντρωθούμε στη νέα πρωτοβουλία της τράπεζας της Ελλάδος η οποία είναι οι *Δείκτες Επαγγελματικών Ακινήτων* ως αποτέλεσμα της προσπάθειας της ΤτΕ να συλλέξει αξιόπιστα πρωτογενή στοιχεία για την παρακολούθηση και την ανάλυση της αγοράς επαγγελματικών ακινήτων, όπως γραφεία, καταστήματα, βιομηχανικοί-βιοτεχνικοί χώροι, χώροι logistics κλπ.

Τα *αίτια* της προσπάθειας αυτής αφορούν:

- » Το γεγονός ότι η αγορά ακινήτων έχει ιδιαίτερα σημαντικές επιπτώσεις στην χρηματοπιστωτική σταθερότητα και ως εκ τούτου στην οικονομική ανάπτυξη.
- » Το γεγονός ότι μεγάλο έλλειμμα πληροφόρησης πυροδότησε την ανάγκη για συστηματική συγκέντρωση πληροφόρησης για την αγορά ακινήτων στη χώρα μας.

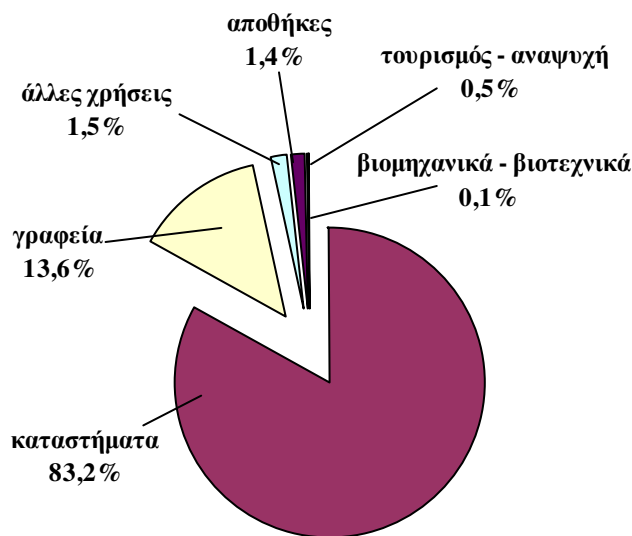
Στόχος της προσπάθειας αυτής είναι:

- » Η σταδιακή δημοσιοποίηση ασφαλών δεικτών για τις αγοραίες και μισθωτικές αξίες καθώς και για τις αποδόσεις των επαγγελματικών ακινήτων στην ελληνική αγορά.

- » Η ενίσχυση της διαφάνειας στον χώρο της κτηματαγοράς και η ανάδειξη των δεικτών αυτών σε σημείο αναφοράς τόσο για τους παράγοντες της αγοράς ακινήτων, όσο και για τους εγχώριους φορείς (υπουργεία, ΕΚΤ, οίκοι αξιολόγησης).

Θα πρέπει να τονιστεί ότι για την κατασκευή αυτών των δεικτών συγκεντρώθηκαν πρωτογενή στοιχεία από Ανώνυμες Εταιρείες Επενδύσεων σε Ακίνητη Περιουσία και από εμπορικές τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα καθώς και από φορείς όπως κτηματομεσιτικά γραφεία, εταιρείες συμβούλων ακινήτων και ανάπτυξης ακινήτων.

Στο παρακάτω διάγραμμα 3.12 παρουσιάζεται το μερίδιο κατανομής ανά κύρια χρήση με την μερίδα του λέοντος από τα διαθέσιμα στοιχεία (83,2%) να αφορούν τα καταστήματα, ενώ τα γραφεία να αφορούν μόλις το 13,6%.



Διάγραμμα 3.12 Κατανομή Δείγματος ανά κύρια χρήση. Πηγή: ΤτΕ

Από την επεξεργασία των δεδομένων του γ' τριμήνου του 2014 αναφορικά με τα επαγγελματικά ακίνητα προέκυψαν τα εξής δεδομένα:

- » Με βάση τις απαντήσεις των επαγγελματιών που ερωτήθηκαν, το 25% του συνόλου των πράξεων της αγοραπωλησίας που πραγματοποιήθηκαν κατά το γ'

τρίμηνο του 2014 αξιοποίησε τραπεζικό δανεισμό, ενώ το μέσο ποσοστό του τμήματος της αγοραπωλησίας το οποίο καλύφθηκε μέσω δανεισμού εκτιμάται ότι ανήλθε στο 37%.

- » Το 21% των επαγγελματιών εκτιμά ότι οι συνθήκες της αγοράς επαγγελματικής κατοικίας θα επιδεινωθούν.

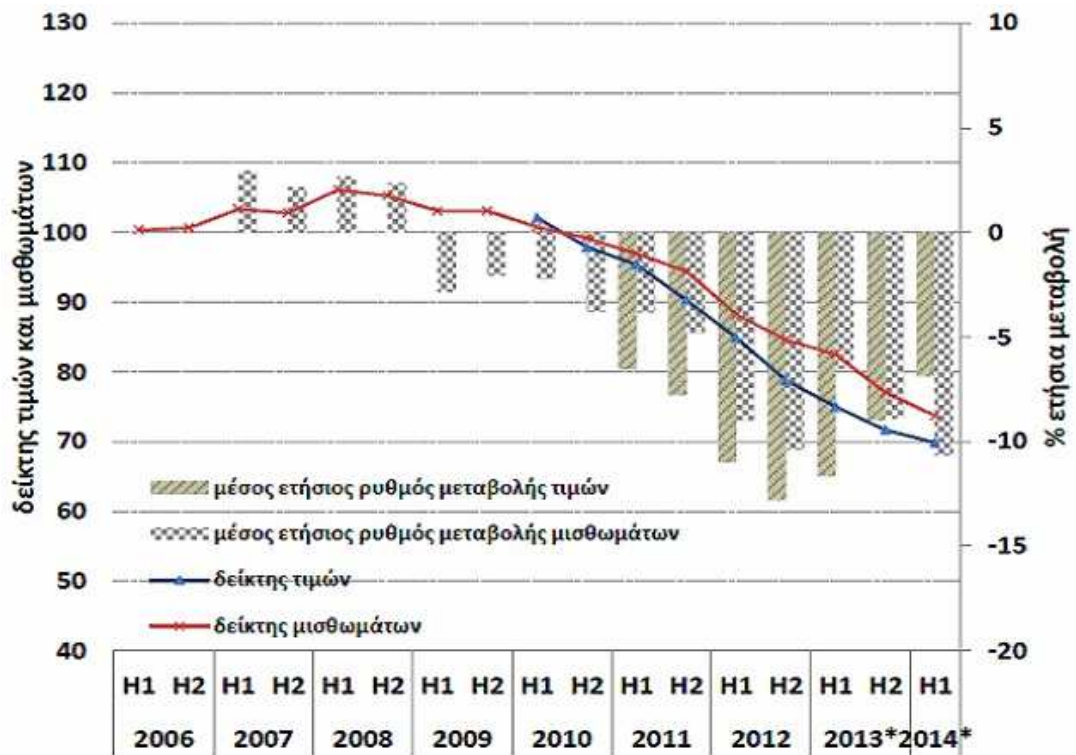
Είναι γεγονός ότι ο κλάδος των επαγγελματικών ακινήτων παρουσίασε δραματική συρρίκνωση τα τελευταία χρόνια με τις πιέσεις για επαναδιαπραγμάτευση στη μείωση τιμών του ενοικίου να είναι έντονες κυρίως σε συνοικιακά εμπορικά ακίνητα, σε αποθηκευτικούς χώρους. Στις αρχές του 2009 το 82% των συναλλαγών πραγματοποιήθηκε μέσα από τον τραπεζικό δανεισμό με το μέσο ποσοστό δανειοδότησης να αγγίζει το 70% περίπου επί της συνολικής αξίας του ακινήτου.

Σημαντική αύξηση παρατηρήθηκε στην μέση περίοδο αναμονής για τη διάθεση των προσφερομένων προς πώληση ακινήτων, καθώς στην περίοδο της κρίσης από περίπου 5 μήνες στις αρχές του 2009 αυξήθηκε σε περίπου 8 μήνες το 2014.

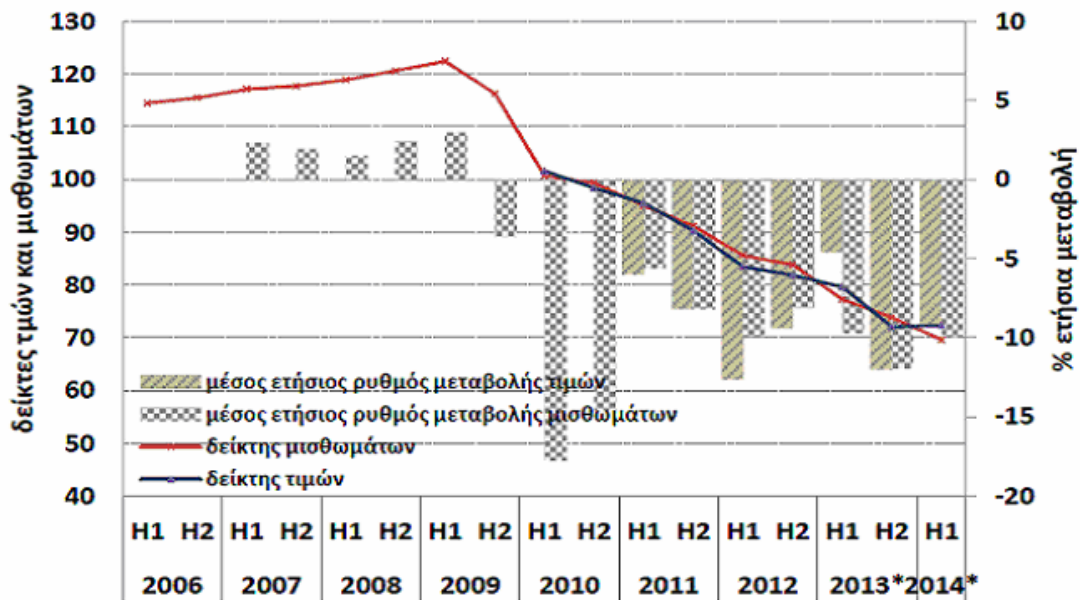
Σημαντική επίσης αύξηση παρατηρήθηκε στο μέσο ποσοστό έκπτωσης επί της αρχικής τιμής, καθώς από 12,6% μεταπήδησε στο 18,2%. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί ότι η φορολογική επιβάρυνση της ακίνητης περιουσίας τα τελευταία έτη σε συνδυασμό με τη συνεχιζόμενη αβεβαιότητα για τη διαμόρφωση του βραχυπρόθεσμου και του μεσοπρόθεσμου φορολογικού πλαισίου εξακολουθούν να οδηγούν την αγορά ακινήτων σε δυσμενέστερη κατάσταση αποθαρρύνοντας, όπως θα δούμε, την περαιτέρω ζήτηση.

Οι αγοραίες αξίες των επενδυτικών επαγγελματικών ακινήτων ελαττώθηκαν το 2014 με ετήσιο ρυθμό 3,3% για τα γραφεία και 1,0% για τα καταστήματα. Από το δ' τρίμηνο του 2014 παρατηρείται ότι το επενδυτικό κλίμα που είχε βελτιωθεί τα τρία πρώτα τρίμηνα του 2014, καθώς και το επενδυτικό ενδιαφέρον για ακίνητα εισοδήματος που είχε καταγραφεί, των μισθωμένων γραφείων ανακόπηκαν εξαιτίας της εκ νέου επιδείνωσης των τρεχουσών οικονομικών συνθηκών και του οικονομικού κλίματος.

Η σωρευτική αυτή μείωση των τιμών των γραφείων αλλά και των καταστημάτων αναλύεται στα παρακάτω διαγράμματα:



Διάγραμμα 3.13 Δείκτες Μεταβολής Τιμών & Μισθωμάτων Γραφείων. Πηγή: ΤτΕ



Διάγραμμα 3.14 Δείκτες Μεταβολής Τιμών & Μισθωμάτων Καταστημάτων. Πηγή: ΤτΕ

Ωστόσο, με απαραίτητη προϋπόθεση την αποκατάσταση των συνθηκών σταθερότητας, τόσο ο τομέας των μισθωμένων γραφείων όσο και τα καταστήματα καθώς και οι

αποθηκευτικοί χώροι υψηλών προδιαγραφών αναμένεται να αποτελέσουν πόλο έλξης στο χώρο των αγορών για τα επαγγελματικά ακίνητα.

Θα πρέπει στο σημείο αυτό να τονιστεί ότι η υπάρχουσα προσφορά επαγγελματικών ακινήτων καλύπτει επαρκώς τη ζήτηση από τους επενδυτές. Παρά ταύτα έχει παρατηρηθεί σε πολλές περιπτώσεις να μην οριστικοποιούνται συμφωνίες εξαιτίας είτε νομικών ζητημάτων και γραφειοκρατίας είτε δυσκολιών από το υφιστάμενο θεσμικό πλαίσιο είτε ακόμη κι από τις υψηλότερες αξιώσεις που προβάλλουν μεμονωμένα οι ιδιοκτήτες έχοντας ως γνώμονα τις αρχικές τιμές κτήσης των ακινήτων τους. Ακόμη, δυσκολίες και προβλήματα σε επικείμενες επενδυτικές συμφωνίες και στη γενικότερη ζήτηση ακινήτων παρατηρούνται λόγω της ασάφειας των πολεοδομικών κανονισμών, της έλλειψης σταθερού και συγκεκριμένου πλαισίου σχεδιασμού και χρήσης γης, καθώς και της έλλειψης πλήρους και σαφούς κτηματολογίου.

Προκειμένου, λοιπόν, να αποτραπούν ανάλογες δυσχέρειες σε επενδυτικές συμφωνίες στο μέλλον και να αξιοποιηθεί ως εκ τούτου η ακίνητη περιουσία του Δημοσίου αποτελεσματικότερα, θα πρέπει μεταξύ άλλων να επιτευχθεί σταθεροποίηση και ανάκαμψη της αγοράς ακινήτων, η οποία θα μπορέσει να επέλθει μέσα από τα εξής:

- » Περιορισμός της αβεβαιότητας και ενίσχυση των προοπτικών ανάκαμψης της ελληνικής οικονομίας
- » Βελτίωση των άμεσων προσδοκιών των επιχειρήσεων και των νοικοκυριών
- » Βελτίωση των συνθηκών χρηματοδότησης από το χρηματοπιστωτικό σύστημα
- » Διαμόρφωση ενός σταθερού φορολογικού πλαισίου
- » Μείωση της γραφειοκρατίας
- » Σαφής καθορισμός του Κτηματολογίου

Στον πίνακα 3.5 μπορούμε να διαπιστώσουμε την μεταβολή της Ιδιωτικής Οικοδομικής δραστηριότητας κατά Περιφέρεια για την περίοδο Μαΐου 2013 – Απριλίου 2014 και Μαΐου 2014 – Απριλίου 2015 η οποία δεν μένει ανεπηρέαστη των προαναφερθεισών δυσλειτουργιών:

Πίνακας 3.5 Μεταβολή Ιδιωτικής Οικοδομικής Δραστηριότητας κατά Περιφέρεια για την περίοδο Μαΐου 2013 – Απριλίου 2014. Πηγή: ΤτΕ.

Περιφέρεια	Αριθμός Αδειών			Όγκος σε χιλ. κυβ. μέτρα		
	Μάιος - 2013	Μάιος - 2014	Μεταβολή %	Μάιος - 2013	Μάιος - 2014	Μεταβολή %
Αν. Μακεδονία & Θράκη	672	604	-10,1	755,9	538,6	-28,7
Κεντρική Μακεδονία	1.918	1.906	-0,6	2.112,1	2.438,8	15,5
Δυτική Μακεδονία	302	312	3,3	356,1	422,2	18,6
Θεσσαλία	860	727	-15,5	665,4	809,5	21,6
Ήπειρος	484	468	-3,3	261,2	347,7	33,1
Ιόνια Νησιά	488	630	29,1	284,1	376,6	32,6
Δυτική Ελλάδα	1.389	1.144	-17,6	768,9	789,3	2,6
Στερεά Ελλάδα	1.193	1.122	-6,0	1.046,7	936,8	-10,5
Πελοπόννησος	1.579	1.462	-7,4	1.000,7	872,8	-12,8
Αττική	3.146	2.635	-16,2	2.087,7	2.000,8	-4,2
Βόρειο Αιγαίο	463	477	3,0	186,3	273,1	46,6
Νότιο Αιγαίο	1.208	1.160	-4,0	737,6	933,6	26,6
Κρήτη	987	944	-4,4	898,6	833,2	-7,3
Σύνολο Χώρας	14.689	13.591	-7,5	11.161,3	11.572,9	3,7

3.4 Η Ζήτηση Ακινήτων

3.4.1 Χαρακτηριστικά και παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση ακινήτων

Η ζήτηση ακινήτων επηρεάζεται από ποιοτικούς και ποσοτικούς παράγοντες έχοντας άμεση συσχέτιση με:

- » την εξέλιξη της οικονομίας,
- » τη διαθεσιμότητα κεφαλαίων,

- » τις εισοδηματικές εξελίξεις,
- » την οικοδομική δραστηριότητα,
- » το φορολογικό καθεστώς,
- » το κόστος χρηματοδότησης,
- » τις αποδόσεις των επενδύσεων σε ακίνητα,
- » τις γενικότερες προσδοκίες των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων για διάφορες οικονομικές παραμέτρους, όπως θα δούμε και στη συνέχεια.

Ωστόσο, για να εξεταστούν όλοι αυτοί οι προαναφερθέντες παράγοντες, καθώς και αρκετοί περισσότεροι θα πρέπει αρχικά να πραγματοποιηθεί μία διάκριση της αγοράς – η οποία έχει διενεργηθεί και στο προηγούμενο υποκεφάλαιο- ανάμεσα στα οικιστικά ακίνητα και τα ακίνητα που προορίζονται για επαγγελματική στέγη. Σημαντικό σημείο διαφοροποίησης ανάμεσα στις δύο διαφορετικές κατηγορίες ακινήτων είναι το γεγονός ότι η αγορά ακινήτων που προορίζονται για επαγγελματική στέγη δέχονται ακόμα μεγαλύτερες επιρροές από το γενικότερο οικονομικό κλίμα του κλάδου και τις προοπτικές εξέλιξής του.

Εκτός όμως από τη διάκριση της αγοράς, διάκριση μπορούμε να έχουμε και ανάμεσα στους ίδιους τους παράγοντες που επηρεάζουν τις τιμές των ακινήτων και επομένως τη ζήτηση των ακινήτων, ανάμεσα στους παράγοντες που επηρεάζουν μακροχρόνια και εκείνους που επηρεάζουν βραχυχρόνια τη ζήτηση.

Κυριότεροι παράγοντες που ασκούν επίδραση για *μεγάλο* χρονικό διάστημα στη ζήτηση των ακινήτων είναι:

- » το εισόδημα των νοικοκυριών
- » οι δημογραφικές μεταβολές
- » συγκεκριμένα μόνιμα χαρακτηριστικά του φορολογικού συστήματος
- » τα πραγματικά επιτόκια

Από την άλλη κυριότεροι παράγοντες που ασκούν επίδραση για *μικρό* χρονικό διάστημα στη ζήτηση των ακινήτων είναι:

- » οι επικρατούσες συνθήκες χρηματοδότησης της αγοράς
- » τα συναλλακτικά κόστη και διάφορους άλλους παράγοντες που σχετίζονται με τη διαμόρφωση του δείκτη ρευστότητας
- » οι εκάστοτε διαμορφούμενες προσδοκίες της αγοράς για τη μελλοντική πορεία του κλάδου

Όσον αφορά τα κύρια χαρακτηριστικά των αγορών κτηματαγοράς και ακίνητης περιουσίας, αυτά είναι:

- » η ετερογένεια, που παρατηρείται στο γενικότερο χώρο της κτηματαγοράς
- » η απουσία κεντρικής συναλλακτικής αγοράς
- » η περιορισμένη προσφορά
- » η ακαθόριστη συχνότητα
- » τα υψηλά κόστη συναλλαγών
- » οι ιδιωτικές διμερείς συμφωνίες που οδηγούν σε έλλειψη διαφάνειας και σωστής πληροφόρησης
- » η δανειοδότηση ως το κύριο μέσο για επενδυτικές κινήσεις

Οι βασικότεροι παράγοντες που ασκούν επιρροή στη ζήτηση ακινήτων σε επίπεδο πόλης είναι εκείνοι που έχουν σχέση με την γενικότερη ανάπτυξη της πόλης, την πολεοδομική οργάνωση, τα έργα που διενεργούνται στην πόλη, τα δίκτυα υποδομής, την ενέργεια, τους μηχανισμούς βελτίωσης, καθώς και τους μηχανισμούς ελέγχου και διαχείρισης. Η πολεοδομική οργάνωση εμπεριέχει τόσο τις προοπτικές όσο και τους περιορισμούς της δομικής εκμετάλλευσης καθώς και όλη την τεχνική νομοθεσία και τους σχετικούς κανονισμούς. Εξίσου σημαντικοί είναι και οι παράγοντες που εξαρτώνται από την επίδραση του κλίματος και την σεισμική δραστηριότητα.

Αναφορικά με τις αναλυτικές κατηγορίες των παραγόντων που επηρεάζουν την αξία και τη ζήτηση των ακινήτων υπάρχουν επίσης:

- » Οικονομικοί παράγοντες, όπου συμπεριλαμβάνονται το επίπεδο ανάπτυξης της κοινωνίας, το επίπεδο απασχόλησης, η γενικότερη διεθνή οικονομική κατάσταση, τις επενδύσεις, την κατανομή του εισοδήματος, τη φορολογία, τον πληθωρισμό κλπ.
- » Πολιτικοί παράγοντες, όπου συμπεριλαμβάνονται οι πολιτικοί στόχοι που επιδιώκονται να επιτευχθούν, οι πιθανές γεωγραφικές ανισότητες, η περιφερειακή πολιτική
- » Κοινωνικοί παράγοντες, που αφορούν την κοινωνική οργάνωση και ισορροπία, τα πρότυπα των αναγκών και την κατανομή του πληθυσμού
- » Χωροταξικοί παράγοντες, που αφορούν τους περιορισμούς χρήσης του εδάφους, τα πρότυπα δόμησης, την κατανομή εδαφικών εκτάσεων, το κόστος ανάπτυξης κλπ.

3.4.2 Ανεργία και Δείκτης Διαφάνειας Αγοράς

Ξεχωριστή αναφορά γίνεται σε δύο παράγοντες που εκτιμάται ότι επηρεάζουν τη σημερινή εποχή σε ακόμα μεγαλύτερο βαθμό ξεχωρίζοντας από τους προαναφερθέντες.

Η ανεργία από 7,8% που ήταν στο σύνολό της το 2008 έφθασε το 2015 στο 26,6% αυξάνοντας δηλαδή τα ποσοστά της μέσα σε μια εξαετία κατά 18,8%, με άλλα λόγια αυξανόμενη κατά 341%. Στις γυναίκες η ανεργία από 11,5% που βρισκόταν το 2008 διαμορφώθηκε στο 30,6%, δηλαδή ποσοστιαία αύξηση 266%, ενώ στους νέους η ανεργία στο ίδιο χρονικό διάστημα, 2008 με 2015, η ποσοστιαία αύξηση ήταν 30%.

Ως αποτέλεσμα των εξελίξεων αυτό, το μέσο νοικοκυριό αποδυναμώθηκε περαιτέρω με τουλάχιστον έναν άνεργο ανά οικογένεια, δυσεραίνοντας ακόμη περισσότερο και την πορεία της κτηματαγοράς.

Τα αποτελέσματα που προαναφέρθηκαν μπορούμε να τα δούμε αναλυτικά και στα παρακάτω διαγράμματα:



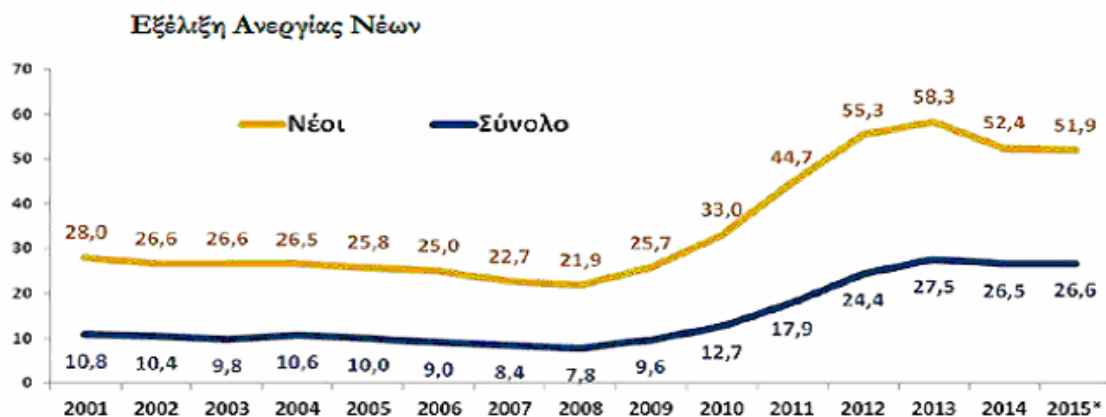
*Το πρώτο τρίμηνο

Διάγραμμα 3.15 Εξέλιξη Ανεργίας Ανδρών. Πηγή: Ελληνική Στατιστική Αρχή



*Το πρώτο τρίμηνο

Διάγραμμα 3.16 Εξέλιξη Ανεργίας Γυναίκων. Πηγή: Ελληνική Στατιστική Αρχή



* Το πρώτο τρίμηνο

Διάγραμμα 3.17 Εξέλιξη Ανεργίας Νέων. Πηγή: Ελληνική Στατιστική Αρχή

Στα έντονα προβλήματα που αντιμετωπίζει η κτηματαγορά θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ο Δείκτης Διαφάνειας Αγοράς.

Η διαφάνεια στην αγορά αποτελεί ένα λίαν ελκυστικό στοιχείο για οικονομολόγους, πολιτικούς, ακαδημαϊκούς με τη σημασία της να εντοπίζεται σε μια παραδοχή που επικρατεί στην οικονομική επιστήμη, ότι «όσο περισσότερες πληροφορίες υπάρχουν σε μια αγορά τόσο πιο ενδιαφέρουσα είναι η αγορά» (Επαμεινώνδας Πανάς, 2015).

Η διαφάνεια διακατέχει ύψιστη σημασία στον τομέα της κτηματαγοράς, καθώς επενδυτές που βρίσκονται εντός ή εκτός της χώρας, ιδιοκτήτες ακινήτων, εταιρείες ανάπτυξης ακινήτων, καθώς και όλοι οι εμπλεκόμενοι φορείς, επιθυμούν αντικειμενική πληροφόρηση και έλλειψη διαφθοράς, στοιχεία που συνδέονται άρρηκτα με τον βαθμό διαφάνειας που επικρατεί στην εκάστοτε αγορά.

Η Jones Lang LaSalle έχει διαμορφώσει και αναπτύξει τον Δείκτη Διαφάνειας της Κτηματαγοράς χρησιμοποιώντας τον δείκτη RETI (Real Estate Transparency Index) καλύπτοντας 102 αγορές παγκοσμίως, με σκοπό να υποβοηθήσει τους επενδυτές να μελετούν, να αντιλαμβάνονται και να συγκρίνουν με τις πιθανές χώρες που επιθυμούν να συναλλάσσονται. Ο δείκτης RETI κινείται στο διάστημα τιμών μεταξύ 1 (ένα) και 5 (πέντε). Η χώρα στην οποία ο δείκτης RETI ισοδυναμεί με μονάδα διαθέτει μια διαφανή

κτηματαγορά, ενώ η χώρα που εμφανίζει τιμή 5 στον δείκτη RETI διαθέτει μια εντελώς αδιαφανή κτηματαγορά.

Έτσι, προκύπτουν πέντε βαθμίδες διαφάνειας:

- » Η υψηλή διαφάνεια, όταν ο δείκτης κυμαίνεται μεταξύ 1 και 1,7
- » Η διαφάνεια, όταν ο δείκτης κυμαίνεται μεταξύ 1,71 και 2,45
- » Η ημι-διαφάνεια, όταν ο δείκτης κυμαίνεται μεταξύ 2,46 και 3,46
- » Η χαμηλή διαφάνεια, όταν ο δείκτης κυμαίνεται μεταξύ 3,47 και 3,97
- » Η αδιαφάνεια, όταν ο δείκτης κυμαίνεται μεταξύ 3,98 και 5.

Η ελληνική κτηματαγορά, παραμένει δαιδαλώδης, καθώς οι ίδιοι οι νόμοι, το φορολογικό σύστημα, η πολεοδομία, η γενικότερη γραφειοκρατία και όλοι οι εμπλεκόμενοι φορείς αδυνατούν να δώσουν σαφή δεδομένα για τη ρευστή αυτή κατάσταση που επικρατεί, απομακρύνοντας με αυτόν τον τρόπο πολλούς από τους επίδοξους επενδυτές. Παρακάτω παρουσιάζεται ο δείκτης RETI για 61 χώρες για το έτος 2014:

Πίνακας 3.6 Δείκτης Διαφάνειας της Κτηματαγοράς των Χωρών (RETI). Πηγή: JLL, Real Estate Transparency Index 2014

Επίπεδο Διαφάνειας	Κατάταξη	Χώρα	Δείκτης
Υψηλό Επίπεδο	1	Ηνωμένο Βασίλειο	1,25
	2	ΗΠΑ	1,34
	3	Αυστραλία	1,36
	4	Νέα Ζηλανδία	1,44
	5	Γαλλία	1,52
	6	Καναδάς	1,52
	7	Ολλανδία	1,57
	8	Ιρλανδία	1,62
	9	Φινλανδία	1,69
Διαφανείς Χώρες	10	Ελβετία	1,73
	11	Σουηδία	1,79
	12	Γερμανία	1,79
	13	Σιγκαπούρη	1,81
	14	Χονγκ Κονγκ	1,87
	15	Βέλγιο	1,92
	16	Δανία	1,96
	17	Πολωνία	2,02
	18	Ισπανία	2,05
	19	Νορβηγία	2,07
	20	Νότιος Αφρική	2,09
	21	Αυστρία	2,10
	22	Ιταλία	2,10
	23	Πορτογαλία	2,18
	24	Τσεχία	2,20
	25	Ουγγαρία	2,21
	26	Ιαπωνία	2,22
	27	Μαλαισία	2,27
	28	Βραζιλία – 1 ^η Βαθμίδα	2,44
Ημιδιαφανείς Χώρες	29	Ταϊβάν	2,55
	30	Ρουμανία	2,56
	31	Ισραήλ	2,63
	32	Σλοβακία	2,66
	33	Ελλάδα	2,71
	34	Τουρκία	2,72
	35	Κίνα – 1 ^η Βαθμίδα	2,73
	36	Ταϊλάνδη	2,76
	37	Ρωσία – 1 ^η Βαθμίδα	2,82
	38	Φιλιππίνες	2,84
	39	Ινδονησία	2,85
	40	Ινδία – 1 ^η Βαθμίδα	2,86
	41	Μεξικό	2,89
	42	Ινδία – 2 ^η Βαθμίδα	2,90
	43	Νότιος Κορέα	2,90
	44	Πόρτο Ρίκο	2,95
	45	Βραζιλία – 2 ^η Βαθμίδα	2,95
	46	Κροατία	3,00
	47	Κίνα – 2 ^η Βαθμίδα	3,04
	48	Μποτσουάνα	3,09
	49	ΗΑΕ - Ντουμπάι	3,11
	50	Ινδία – 3 ^η Βαθμίδα	3,14
	51	Μαυρίκιος	3,14
	52	Χιλή	3,19
	53	ΗΑΕ – Άμπου Ντάμπι	3,20
	54	Κίνα – 3 ^η Βαθμίδα	3,26
	55	Κένυα	3,29
	56	Νησιά Κέιμαν	3,29
	57	Αργεντινή	3,37
58	Κατάρ	3,37	
59	Ρωσία – 2 ^η Βαθμίδα	3,37	
60	Μπαχρέιν	3,40	
61	Περού	3,44	
Χαμηλή Διαφάνεια	...	Βουλγαρία	3,55
Αδιαφανείς	...	Λιβύη	4,63
	102		

Όπως διαπιστώνουμε στον παραπάνω πίνακα χώρες με υψηλό δείκτη διαφάνειας είναι κατά σειρά το Ηνωμένο Βασίλειο, οι ΗΠΑ, η Αυστραλία, η Νέα Ζηλανδία, η Γαλλία, ο Καναδάς, η Ολλανδία, η Ιρλανδία, η Φινλανδία και η Ελβετία, ενώ ώρες με χαμηλό δείκτη διαφάνειας είναι η Βουλγαρία, το Περού, το Μπαχρέιν, ένα μέρος της Ρωσίας, το Κατάρ και η Αργεντινή.

Η χώρα μας βρίσκεται στην 33^η θέση με δείκτη διαφάνειας 2,71 βρισκόμενη στην ομάδα των ημι-διαφανών χωρών μαζί με Ρουμανία, Τουρκία, Σλοβακία, Ισραήλ, Ταϊλάνδη, μέρος της Κίνας και μέρος της Ρωσίας.

Το 2012 η Ελλάδα βρισκόταν στην ίδια θέση σε σύνολο 97 χωρών με τιμή του δείκτη ίση με 2,84. Όπως γίνεται φανερό, θέλει πολύ μεγάλη προσπάθεια από την Πολιτεία αλλά και από τους υπόλοιπους φορείς της κτηματαγοράς ώστε η χώρα μας να ξεφύγει από τις ημι-διαφανείς αγορές και να ανέβει στις χώρες με διαφανείς αγορές, με την παρατεταμένη κρίση να μην αποτελεί σύμμαχο σε αυτό.

3.4.3 Η ζήτηση νέων κατοικιών και ο προσδιορισμός μελλοντικής ζήτησης

Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ που επεξεργάστηκε η Alpha Bank, εντυπωσιακός είναι ο αριθμός των κατοικιών τη δεκαετία 2001-2011. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με την ανάλυση της τράπεζας, μέσα σε διάστημα δέκα χρόνων η Ελλάδα απέκτησε 900.000 περισσότερες κατοικίες – για την ακρίβεια 895,7 χιλιάδες- εξαιτίας της υπέρμετρης αύξησης της ζήτησης για νέα κατοικία.

Συνολικά η Ελλάδα το 2011 διέθετε 6,37 εκατομμύρια κατοικίες από 5,48 εκατομμύρια το 2001, από 4,64 εκατομμύρια το 1991 και 3,97 εκατομμύρια το 1981, γεγονός που σημαίνει ότι από το 1980 κι έπειτα κτίστηκαν 2,4 εκατομμύρια νέα σπίτια. Το στοιχείο αυτό αποδεικνύει αφενός την υπέρμετρη ζήτηση που υπήρχε για νέα κατοικία, η οποία έπρεπε να καλυφθεί από ανάλογη προσφορά κι αφετέρου το μέγεθος της «φούσκας» που προέκυπτε στην κτηματαγορά με την είσοδο της Ελλάδας στην κρίση. Έτσι, από τα

πρώτα χρόνια της κρίσης στην Ελλάδα η ζήτηση κατέρρευσε κι ως εκ τούτου περισσότερα από 250.000 νέες κατοικίες έμειναν απούλητες, αποδεικνύοντας ότι η χώρα σε δύσκολους καιρούς δεν θα μπορούσε να ανυψώσει την πληθώρα των νέων κατοικιών που δημιουργήθηκε.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι τα 6,37 εκατομμύρια κατοικιών στην Ελλάδα συγκρίνονται με έναν πολύ μικρότερο αριθμό νοικοκυριών που το 2011 ανέρχονταν στα 4,13 εκατομμύρια νοικοκυριά, με αποτέλεσμα να αντιστοιχούν 1,54 κατοικίες ανά νοικοκυριό. Δεν θα πρέπει να λησμονηθεί και το γεγονός ότι γύρω στα 20 εκατομμύρια τουρίστες παραθερίζουν κατά τη διάρκεια των διακοπών τους στην Ελλάδα σε ενοικιαζόμενες κατοικίες και δωμάτια.

Οι αναλυτές εκτιμούν ότι σταδιακά θα αποκαθίσταται η ισορροπία καθώς θα πωλούνται όλο και περισσότερα παλαιά ακίνητα λόγω των χαμηλότερων τιμών, ενισχύοντας έτσι την ρευστότητα στην αγορά και αφυπνίζοντας νέες επενδύσεις.

Η εταιρεία Global Property Guide, εταιρεία που εξειδικεύεται στο κομμάτι της κατοικίας, επισημαίνει για την Ελλάδα ότι η εγώρια αγορά της «παρουσιάζει σημάδια βελτίωσης παρά το γεγονός ότι αποτελεί την τρίτη πιο αδύναμη χώρα ως προς την αγορά κατοικίας στη διεθνή έρευνα», με τις τιμές των κατοικιών στην Ελλάδα να υποχωρούν κατά 4,34% το 2014, ένα ποσοστό σαφώς μικρότερο σε σχέση με το 8,06% του 2013, το 13,77% του 2012 και το 11,58% του 2010.

Όσον αφορά τη διεθνή αγορά, η Ιρλανδία παρουσιάζει τις καλύτερες επιδόσεις σε όλο τον κόσμο με αύξηση των τιμών κατά 16,62% το 2014 και 6,18% το 2013, με τις χώρες που έπονται να είναι η Εσθονία με ποσοστό 12,6%, η Σουηδία με ποσοστό 8,8% και η Τουρκία με ποσοστό 8,05%. Στον αντίποδα οι μεγαλύτερες απώλειες τιμών εντοπίζονται στην Ουκρανία με ποσοστό 48,85%, στη Ρωσία με 6,15%, ενώ μικρότερες πτώσεις της τάξεως του 2% παρατηρούνται σε Ισπανία, Φινλανδία, Ρουμανία και Πορτογαλία.

Οι βασικοί παράγοντες που οδήγησαν στην συγκέντρωση τόσο μεγάλου όγκου αποθεμάτων κατοικιών στην Ελλάδα τη δεκαετία 2001-2011 μπορούν να συνοψιστούν ως εξής:

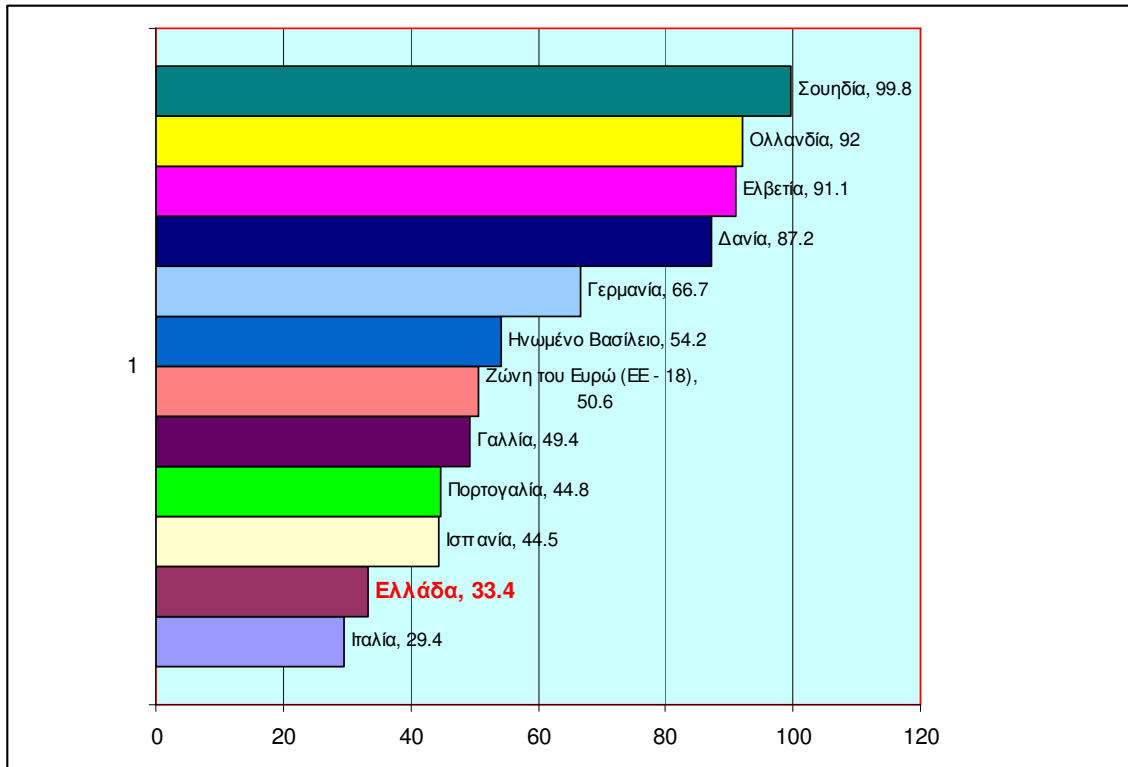
- » Η απόκτηση ιδιόκτητης στέγης υπήρξε παραδοσιακά πάγια επιδίωξη κάθε νοικοκυριού στην Ελλάδα.

- » Η επένδυση σε ακίνητα θεωρείτο μέχρι πρότινος στην Ελλάδα ως η καλύτερη λύση με το σκεπτικό ότι με την επένδυση σε ακίνητο αφενός αποφεύγονται οι επιπτώσεις του πληθωρισμού κι αφετέρου γίνεται εκμετάλλευση της όλο και μεγαλύτερης αύξησης των τιμών των ακινήτων.
- » Πολλά νοικοκυριά θεωρούσαν ότι θα μπορούσαν να συγκεντρώσουν μεγάλες περιουσίες σε ακίνητα δίχως ουσιαστική φορολογική επιβάρυνση, ρευστοποιώντας την επένδυση στο μέλλον με σημαντικά κεφαλαιακά κέρδη.

Οι παράγοντες αυτοί ωστόσο ανατράπηκαν με την βαθύτατη κρίση που επήλθε στον ελληνικό χώρο, κι έτσι η ζήτηση για ακίνητα και για νέες κατοικίες σταμάτησε ακαριαία, κι ως ακολούθως οι τιμές των ακινήτων εμφάνισαν πτώση μεγέθους άνω του 35%, εξαιτίας και της υπερβάλλουσας προσφοράς.

Αυτή η υπερβάλλουσα προσφορά διαθέτει ορισμένα χαρακτηριστικά που δύνανται να αποτελέσουν ιδιαίτερα σημαντικά για τον προσδιορισμό της μελλοντικής ζήτησης των ακινήτων, τα οποία είναι τα ακόλουθα:

- » Η πολύ μεγάλη προσφορά ακινήτων που διατίθενται προς πώληση αφορά ακίνητα που είναι χτισμένα εδώ και αρκετές δεκαετίες.
- » Η προσφορά νεόκτιστων κατοικιών (1-5 ετών) είναι μηδαμινή καθώς ελάχιστες επενδύσεις έχουν πραγματοποιηθεί στον χώρο των ακινήτων την τελευταία πενταετία (2010-2015).
- » Σημαντικό μέρος από την πλευρά της προσφοράς ακινήτων προέρχεται/ θα προέλθει από νοικοκυριά που διαθέτουν πολλά ακίνητα στην κατοχή τους και που επιθυμούν να ρευστοποιηθεί μέρος της περιουσίας τους.
- » Από στοιχεία της Eurostat που θα δούμε και παρακάτω μόλις το 33,4% των νοικοκυριών επιβαρύνεται με στεγαστικό δάνειο ή ενοίκιο για τη διαμονή του, γεγονός που αποδεικνύει έναν καθοριστικό παράγοντα στον οποίο βασίστηκαν τα νοικοκυριά την εποχή της κρίσης στην Ελλάδα με τους μειωμένους μισθούς και τα υψηλά επίπεδα ανεργίας.



Διάγραμμα 3.18 Ποσοστό Κατοικούμενων Κατοικιών με Ενοίκιο ή με Δόσεις Δανείου. Πηγή: Eurostat 2015

3.5 Ανάλυση Ανταγωνιστικού Περιβάλλοντος

Στον κλάδο του real estate πανελλαδικά δραστηριοποιούνται λίγες εταιρείες μεγάλου μεγέθους, συνήθως θυγατρικές τραπεζών. Παράλληλα δραστηριοποιούνται εταιρείες μικρομεσαίου μεγέθους και εταιρείες μικρού μεγέθους, όπως η Taf Real Estate, όπου προσανατολίζεται στην αγορά των παραθαλάσσιων περιοχών των Νοτίων Προαστίων και επιλεκτικά στα νησιά.

3.5.1 Παρουσίαση κυριότερων εταιρειών Real Estate στην Ελλάδα

ΑΕΕΑΠ

Οι Ανώνυμες Εταιρείες Επενδύσεων σε Ακίνητη Περιουσία (ΑΕΕΑΠ) είναι εταιρίες με ειδική φορολογική μεταχείριση, όπως τα REITS στις Ηνωμένες Πολιτείες και σε άλλες χώρες. Επενδύουν κυρίως σε εμπορικά ακίνητα και τυπικά διανέμουν μεγάλο ποσοστό των καθαρών κερδών ως μέρισμα. Οι ΑΕΕΑΠ είναι υποχρεωμένες να εισαχθούν σε Ευρωπαϊκό χρηματιστήριο εντός ορισμένου χρονικού διαστήματος από τη σύστασή τους. Με αυτό τον τρόπο, ένας επενδυτής έχει τη δυνατότητα να επενδύσει σε ακίνητη περιουσία με ένα πολύ ευέλικτο τρόπο καθώς η εμπορευσιμότητα μιας μετοχής είναι πολύ υψηλότερη από αυτή ενός ακινήτου.

Τα βασικά χαρακτηριστικά των ΑΕΕΑΠ, όπως ρυθμίζονται από τη σχετική νομοθεσία, είναι ως εξής:

Φορολογία

Το βασικότερο πλεονέκτημα των ΑΕΕΑΠ είναι το ευνοϊκό φορολογικό καθεστώς, που τους καθιστά ελκυστικό μέσο επένδυσης.

Απαλλάσσονται του φόρου εισοδήματος και υπερτιμήματος. Πληρώνουν ετήσιο φόρο επενδύσεων με βάση της εύλογης αξίας των επενδύσεων σε ακίνητα και των ταμειακών διαθέσιμων με φορολογικό συντελεστή 10% επί του εκάστοτε επιτοκίου παρέμβασης (επιτόκιο αναφοράς) της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, προσαυξημένου κατά μία (1) ποσοστιαία μονάδα. *Ο ισχύων συντελεστής φόρου είναι 0,125% [10%*(επιτόκιο αναφοράς 0.25%+1%)].*

Απαλλάσσονται επίσης του φόρου μεταβίβασης ακινήτων (3% ισχύοντος) κατά την αγορά ακινήτου, απαλλάσσονται του συμπληρωματικού φόρου επί των εσόδων από μισθώματα, και πληρώνουν μειωμένους συντελεστές φόρου ακίνητης περιουσίας (ΦΑΠ).

Σημαντικό επίσης είναι το γεγονός ότι απαλλάσσονται της παρακράτησης φόρου επί των διανεμομένων μερισμάτων.

Επενδυτικοί Παράμετροι

Κατανομή Επενδύσεων: Τουλάχιστον το 80% του ενεργητικού των ΑΕΕΑΠ πρέπει να επενδύεται σε ακίνητα ή σε Οργανισμούς Συλλογικών Επενδύσεων Κινητών Αξιών (ΟΣΕΚΑ) ή αμοιβαίων κεφαλαίων ακίνητης περιουσίας.

Γεωγραφική Διασπορά (για επενδύσεις σε ακίνητα): Οι ΑΕΕΑΠ επιτρέπεται να επενδύουν χωρίς περιορισμούς στις αγορές εντός της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Στις αγορές εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης μπορούν να επενδύουν έως και 20% των συνολικών επενδύσεών τους.

Είδους Ακινήτων: Σε επαγγελματικά ακίνητα υπό εκμετάλλευση για χρήση ως επαγγελματική στέγη ή άλλη εμπορική ή βιομηχανική χρήση, ξενοδοχεία, μαρίνες και τουριστικές κατοικίες. Κανένα ακίνητο δεν μπορεί να υπερβαίνει σε αξία το 25% του συνολικού χαρτοφυλακίου. Επίσης, οι επενδύσεις σε κατοικίες δεν μπορούν να υπερβαίνουν το 25% του χαρτοφυλακίου.

Ανάπτυξη Ακινήτων: Οι ΑΕΕΑΠ επιτρέπεται να αναλάβουν την ανάπτυξη ακινήτων, με την προϋπόθεση ότι τα έξοδα ανάπτυξης δεν υπερβαίνουν το 40% του συνόλου των επενδύσεων σε ακίνητα, καθώς και να αγοράσουν γη για μελλοντική εκμετάλλευση. Επιτρέπεται επίσης η σύναψη προσυμφώνων για την απόκτηση ακινήτων που είναι υπό ανάπτυξη αλλά με προϋποθέσεις .

Εταιρείες Ειδικού Σκοπού: Επιτρέπεται η επένδυση σε εταιρίες ειδικού σκοπού που το σύνολο του παγίου κεφαλαίου είναι υπενδεδυμένο σε ακίνητα, ή σε εταιρίες συμμετοχών που επενδύουν αποκλειστικός σε τέτοιες εταιρίες, με προϋπόθεση ότι κατέχουν τουλάχιστον το 80% του μετοχικού κεφαλαίου. Μπορούν επίσης να συστήσουν θυγατρικές για την συνεπένδυση σε έργα ανάπτυξης. Στη συνέχεια, η εταιρεία Ειδικού Σκοπού - SPV (εάν είναι Ελληνική Α.Ε.) θα φορολογηθεί με τον ίδιο τρόπο όπως την μητρική ΑΕΕΑΠ.

Εκτιμήσεις

Προϋπόθεση για την αγορά ακινήτου από την ΑΕΕΑΠ είναι να προηγηθεί αποτίμηση από ορκωτό εκτιμητή. Οι ΑΕΕΑΠ υποχρεούνται να επανεκτιμούν την αξία των επενδύσεών τους κάθε εξάμηνο και να την δημοσιεύσουν (τέλος του Α' Εξάμηνου και τέλος του Β' Εξάμηνου εκάστοτε χρήσης).

Δανεισμός

Επιτρέπεται ο δανεισμός μέχρι 75% του ενεργητικού. Επιτρέπεται επίσης leasing ακινήτου συνολικού ύψους 25% των ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας.

Διανομή Κερδών

Μετά από την εισαγωγή σε χρηματιστήριο, οι ΑΕΕΑΠ υποχρεούνται να διανέμουν το 50% των κερδών τους.

Η λειτουργία των Α.Ε.Ε.Α.Π διέπεται από τις διατάξεις του άρθρου 19 του Ν.4141/2013 όπως αυτός τοποποιεί τα άρθρα 21-31 του Ν. 2778/1999 "Αμοιβαία Κεφάλαια Ακίνητης Περιουσίας - Εταιρίες Επένδυσης σε Ακίνητη Περιουσία και άλλες διατάξεις", όπως τροποποιήθηκαν με τους Ν. 2892/2001, 2992/2002, 3581/2007 και 4209/2013 καθώς επίσης και με τις διατάξεις του Ν. 2190/1920.

Το θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας της Εταιρείας συμπληρώνεται από τη χρηματιστηριακή νομοθεσία, η οποία εφαρμόζεται σε όλες τις εισηγμένες εταιρείες, - καθώς οι ΑΕΕΑΠ είναι υποχρεωτικά εισηγμένες στο Χρηματιστήριο μέσα σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα - και από σχετικές κανονιστικές διατάξεις της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.



ΕΘΝΙΚΗ ΠΑΝΓΑΙΑ

Η ΕΘΝΙΚΗ ΠΑΝΓΑΙΑ Ανώνυμη Εταιρεία Επενδύσεων σε Ακίνητη Περιουσία (ΕΘΝΙΚΗ ΠΑΝΓΑΙΑ Α.Ε.Ε.Α.Π.), είναι η μεγαλύτερη εταιρεία επενδύσεων σε real estate στην Ελλάδα.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΠΑΝΓΑΙΑ ΑΕΕΑΠ και οι θυγατρικές της (ο Όμιλος) δραστηριοποιούνται σε επενδύσεις σε ακίνητη περιουσία και στην ενεργό διαχείριση αυτής.

Το χαρτοφυλάκιο του ομίλου αποτελείται από εμπορικά ακίνητα. Πρόκειται, στην πλειοψηφία τους, για κτήρια γραφείων και καταστήματα τα οποία βρίσκονται σε κυρίως αστικές περιοχές υψηλής προβολής και εμπορικότητας σε όλη την Ελλάδα καθώς και στην Ιταλία και Ρουμανία και εκμισθώνονται σε αξιόπιστους (blue-chip) μισθωτές.

Η Εταιρεία συστάθηκε το 1999 με την επωνυμία « ΑΤΤΙΚΑ ΑΚΙΝΗΤΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΚΑΙ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ - ΤΕΧΝΙΚΗ - ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ – ΕΜΠΟΡΙΚΗ - ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗ – ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ – ΑΓΡΟΤΙΚΗ - ΛΑΤΟΜΙΚΗ» και τον διακριτικό τίτλο « ΑΤΤΙΚΑ ΑΚΙΝΗΤΑ Α.Ε.»

Το 2007 η «ΑΤΤΙΚΑ ΑΚΙΝΗΤΑ Α.Ε.» μετονομάστηκε σε «MIG REAL ESTATE Α.Ε.», και μετατράπηκε σε Α.Ε.Ε.Α.Π. σύμφωνα με τις διατάξεις του ν. 2778/1999.

Την 23.07.2009 η Εταιρεία εισήχθη στην κατηγορία της Μικρής / Μεσαίας Κεφαλαιοποίησης του Χρηματιστηρίου Αθηνών και αδειοδοτήθηκε ως ΑΕΔΟΕΕ την 22.06.2015.

Την 1.10.2015 ολοκληρώθηκε η διαδικασία συγχώνευσης δι' απορρόφησης της εταιρείας με την επωνυμία «Εθνική ΠΑΝΓΑΙΑ Α.Ε.Ε.Α.Π.» από την «MIG Real Estate Α.Ε.Ε.Α.Π.». Η Εταιρεία μετονομάστηκε σε «Εθνική ΠΑΝΓΑΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΣΕ ΑΚΙΝΗΤΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ» με διακριτικό τίτλο «Εθνική ΠΑΝΓΑΙΑ Α.Ε.Ε.Ε.Α.Π.», η έδρα της βρίσκεται στο Δήμο Αθηναίων και τα γραφεία της Εταιρείας βρίσκονται πλέον στην οδό Καραγεώργη Σερβίας, αριθμός 6, 105 62, Αθήνα.

Η Εταιρεία εποπτεύεται από το Υπουργείο Οικονομίας, Υποδομών, Ναυτιλίας και Τουρισμού και την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς. Η εν γένει λειτουργία της Εταιρείας διέπεται από τις διατάξεις των άρθρων 21-31 του ν.2778/1999 «Αμοιβαία Κεφάλαια Ακίνητης Περιουσίας- Εταιρείες Επενδύσεων σε Ακίνητη Περιουσία και άλλες διατάξεις» όπως ισχύει καθώς και από τις διατάξεις του Κ.Ν. 2190/1920.

Το θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας της Εταιρείας συμπληρώνεται από τη χρηματιστηριακή νομοθεσία, η οποία εφαρμόζεται σε όλες τις εισηγμένες εταιρείες, και από τις αποκλειστικές διατάξεις που έχουν εκδοθεί από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς και το Υπουργείο Οικονομίας, Υποδομών, Ναυτιλίας και Τουρισμού.



Η Πειραιώς Real Estate ΑΕ αποτελεί τη βασική συνιστώσα της παρουσίας του Ομίλου στον τομέα του Real Estate και ηγείται αριθμού άλλων θυγατρικών εταιρειών του Ομίλου στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Η εταιρεία παρέχει όλο το φάσμα των υπηρεσιών για το σχεδιασμό, την ανάπτυξη και τη διαχείριση ακίνητης περιουσίας. Το αντικείμενό της περιλαμβάνει:

Διοίκηση και διαχείριση κατασκευής έργου

- » Ολοκληρωμένη διαχείριση ακινήτων για λογαριασμό ενός ιδιοκτήτη-επενδυτή
- » Εκτιμήσεις ακινήτων
- » Διαμεσολαβήσεις, καθώς και
- » Υπηρεσίες συμβούλου επενδύσεων για εταιρείες και κεφάλαια επενδύόμενα σε ακίνητη περιουσία.

Με το συγκριτικό πλεονέκτημα του Real Estate Integrator, το επίπεδο των υπηρεσιών της και των επιδόσεων σε ολόκληρο το φάσμα των εργασιών σε πρότυπα έργα, η

Πειραιώς Real Estate A.E. αντιμετωπίζει με τον πλέον δυναμικό τρόπο τις προκλήσεις μιας αγοράς που αναπτύσσεται ραγδαία. Οι στρατηγικοί στόχοι της εταιρείας είναι να πρωταγωνιστεί με αξιοπιστία και σταθερότητα στον τομέα του Real Estate παρέχοντας υψηλού επιπέδου υπηρεσίες αναπτυξιακών έργων, να διευρύνει τις δραστηριότητές της τόσο εντός όσο και εκτός συνόρων, και να συμβάλλει ενεργά στην υλοποίηση των επιχειρηματικών σχεδίων των πελατών της.

Η ενίσχυση της ανταγωνιστικής θέσης της Πειραιώς Real Estate, η απόκτηση ειδικευμένων γνώσεων σε ειδικές αγορές-στόχους και η παρακολούθηση των τάσεων που επικρατούν στο δύσκολο περιβάλλον του Real Estate τόσο στη χώρα μας όσο και στις διεθνείς αγορές καθιστούν σταθερή την προοπτική της καταξίωσης της Πειραιώς Real Estate αλλά και της αποδοχής της από ένα απαιτητικό επενδυτικό κοινό, που προσβλέπει σε κερδοφόρες επιχειρηματικές στοχεύσεις.



Η ALPHA ΑΣΤΙΚΑ ΑΚΙΝΗΤΑ Α.Ε. - θυγατρική της ALPHA BANK - είναι η Εταιρεία του Ομίλου που ασχολείται με την παροχή υπηρεσιών που καλύπτουν όλο το φάσμα της αγοράς ακινήτων.

Ειδικότερα η Εταιρεία παρέχει υπηρεσίες:

- » Εκτιμήσεων και πιστοποιήσεων έργων.
- » Αγορών - Πωλήσεων και Μισθώσεων - Εκμισθώσεων ακινήτων.
- » Διαχείρισης ακινήτου περιουσίας.
- » Παρακολουθήσεως / συντονισμού έργων (Project Management).

Η συσσωρευμένη εμπειρία και ο επαγγελματισμός των στελεχών της Εταιρείας επιτρέπουν την ανάληψη και επιτυχή ολοκλήρωση και των πιο σύνθετων έργων στο χώρο του real estate.

Η Εταιρεία διαθέτει -εκτός Αθηνών - γραφεία και στην Θεσσαλονίκη, την Πάτρα και το Ηράκλειο για την αποτελεσματική κάλυψη όλης της χώρας.

Η Εταιρεία έχει πιστοποιηθεί σύμφωνα με το πρότυπο ISO9001/2008 για το σύνολο των δραστηριοτήτων της.



Η LAMDA Development, εισηγμένη στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών, είναι εταιρεία συμμετοχών και δραστηριοποιείται στην ανάπτυξη, επένδυση και διαχείριση ακινήτων.

Η εταιρεία διαδραματίζει πρωταγωνιστικό ρόλο στον κλάδο των μεγάλων εμπορικών και ψυχαγωγικών κέντρων στην Ελλάδα και έχει διαφοροποιηθεί μέσα από τις οικιστικές αναπτύξεις καυώς και τις αναπτύξεις γραφείων.

Στις αναπτύξεις της LAMDA Development περιλαμβάνονται τρία εμπορικά και ψυχαγωγικά κέντρα (The Mall Athens και Golden Hall στην Αθήνα και Mediterranean Cosmos στη Θεσσαλονίκη) με διαθέσιμο προς χρήση χώρο 147.000 τ.μ., συγκροτήματα γραφείων, οικιστικά συγκροτήματα, και η Μαρίνα Φλοίσβου στο Φάληρο.

Το Νοέμβριο του 2014, η LAMDA Development υπέγραψε με το ΤΑΙΠΕΔ τη σύμβαση αγοραπωλησίας μετοχών της «Ελληνικών ΑΕ». Σκοπός του έργου είναι η ολοκληρωμένη μητροπολιτική ανάπλαση της έκτασης του πρώην αεροδρομίου του «Ελληνικού», η οποία θα αποτελέσει τη μεγαλύτερη ιδιωτική επένδυση στην Ελλάδα.

Η εταιρεία είναι μέλος του Ομίλου Λάτση και διατηρεί στρατηγικές συμμαχίες με διεθνείς και ελληνικές εταιρείες.



Η EUROBANK PROPERTY SERVICES διαθέτει μια ισχυρή παρουσία στο χώρο της ακίνητης περιουσίας, παρέχοντας υπηρεσίες real estate τόσο στην Ελλάδα, όσο και στη Ρουμανία, τη Βουλγαρία, τη Σερβία και την Ουκρανία. Το εξειδικευμένο προσωπικό της αξιοποιεί τη σημαντική εμπειρία του, παρέχοντας υψηλού επιπέδου ολοκληρωμένες επαγγελματικές υπηρεσίες real estate τόσο στον Όμιλο Eurobank όσο και σε τρίτους πελάτες. Η εταιρεία καταλαμβάνει μια διακριτή θέση ανάμεσα στους πιο μεγάλους οργανισμούς που εκπονούν εκτιμήσεις ακίνητης περιουσίας, καθώς διεξάγει περισσότερες από 50.000 εκτιμήσεις ετησίως, γεγονός που ενισχύει την παρουσία της και στους άλλους τομείς στους οποίους δραστηριοποιείται, όπως ο τομέας brokerage (διαμεσολάβηση σε αγοραπωλησίες και μισθώσεις ακινήτων), η παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών, υπηρεσιών market research, υπηρεσιών technical & facilities management αλλά και υπηρεσιών asset management. Η EUROBANK PROPERTY SERVICES διαθέτει βαθιά γνώση της αγοράς ακίνητης περιουσίας τόσο στην Ελλάδα όσο και στις χώρες της Ευρώπης μέσω των τοπικών θυγατρικών εταιρειών της.

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στους εξής τομείς:

- » Real Estate Advisory
- » Market Research
- » Εκτιμήσεις
- » Agency
- » Property & Facilities Management
- » Corporate Real Estate

- » Real Estate Asset Management
- » Υπηρεσίες Τεχνικού Συμβούλου
- » Group Properties

3.5.2 Ανάλυση Δομής Ανταγωνιστικού Περιβάλλοντος

Παρακάτω θα αναλυθούν τα κυριότερα χαρακτηριστικά από το ανταγωνιστικό περιβάλλον της επιχείρησής μας, το οποίο δραστηριοποιείται στον ίδιο γεωγραφικό χώρο, στην περιοχή των Νοτίων Προαστίων και έχει τους ίδιους στόχους με τη δική μας επιχείρηση.

Περιοχή: Αθήνα - Νότια Προάστια



Το μοντέλο της ASPIS Real Estate και η ανάπτυξη του μεγαλύτερου και πιο επιτυχημένου δικτύου μεσιτικών γραφείων. Η ASPIS Real Estate έχει αναπτύξει ένα μοντέλο συνεργασίας μεταξύ μεσιτών- συνεργατών καθώς και μεταξύ διαφορετικών καταστημάτων το οποίο επιτυγχάνει να διασύνδει περισσότερα τοπικά μεσιτικά γραφεία και τους συνεργάτες-μεσίτες τους μέσω μίας κοινής βάσης δεδομένων. Η παροχή ευρύτατης γκάμας υπηρεσιών με υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση και η διαφοροποίηση από τα παραδοσιακά, μεμονωμένα ή μη, μεσιτικά γραφεία, για την δημιουργία του μοναδικού πανελλαδικού επώνυμου δικτύου πωλήσεων κτηματομεσιτικών υπηρεσιών στην Ελλάδα. Διευθυντής ο Κος Αλεξίου Κωνσταντίνος



Ιδρυτής του GOLDEN HOME REAL ESTATE ο κ. Νικόλαος Γαλάτης με εμπειρία άνω των 20 ετών, σε κορυφαίες διευθυντικές θέσεις στις μεγαλύτερες εταιρίες της χώρας. Εταιρία με έμφαση στην υψηλή τεχνολογία και δίκτυο εξειδικευμένων συμβούλων ακίνητης περιουσίας.



Η RE/MAX δημιουργήθηκε το 1973 στις ΗΠΑ και είναι σήμερα ένας πολυεθνικός κολοσσός στο χώρο του Real Estate. Σημαντικό κομμάτι της δύναμής της αποτελεί η έντονη παγκόσμια παρουσία της.

Το δίκτυο RE/MAX ξεπερνά σήμερα τα 6.500 γραφεία σε πάνω από 85 χώρες του κόσμου και αριθμεί περισσότερους από 92.000 συμβούλους ακινήτων.

Η παγκόσμια RE/MAX, ηγείται στο χώρο της ανάπτυξης και υποστήριξης δικτύου κτηματομεσιτικών υπηρεσιών.

Η RE/MAX Europe με έδρα την Αυστρία, έχει αναπτύξει ένα ισχυρό δίκτυο συνεργαζόμενων κτηματομεσιτικών γραφείων σε 35 χώρες της Ευρώπης, καλύπτοντας τις περισσότερες ευρωπαϊκές αγορές.

Στη ραγδαία αναπτυσσόμενη αγορά ακινήτων της Ελλάδας, η RE/MAX ηγείται και πάλι. Η RE/MAX Ελλάς ξεκίνησε τη δραστηριότητά της το 2002 και είναι σήμερα το μεγαλύτερο δίκτυο κτηματομεσιτικών γραφείων της χώρας, θέτοντας νέα και υψηλά standards στην παροχή κτηματομεσιτικών υπηρεσιών. Στα νότια προάστια μέσω franchise με τη RE/MAX δραστηριοποιείται η RE/MAX Elite του κ. Παύλου Αβδελά. Εδρεύει στη Λ. Συγγρού 121. Δραστηριοποιείται στην περιοχή της Ν. Σμύρνης και των όμορων δήμων από τον Μάρτιο του 2003.



Η εταιρεία INVISTA Real Estate, είναι μία από τις καθιερωμένες εταιρείες στο χώρο της διαχείρισης ακινήτων στην Ελλάδα, με επιτυχή δραστηριότητα τα τελευταία 10 χρόνια, στην εγχώρια και διεθνή αγορά. Ιδιοκτήτης ο Κος Βογιατζής Δημήτρης

Το εταιρικό μηχανογραφημένο χαρτοφυλάκιο της INVISTA Real Estate, διακινεί περισσότερα από 3,000 ακίνητα προς πώληση ή ενοικίαση, όπως κατοικίες, οικόπεδα, επαγγελματικά ακίνητα (μισθωμένα ή ελεύθερα), επιχειρήσεις και ξενοδοχειακές μονάδες.



Η «NOTIA ΓΑΙΑ» είναι μια επιχείρηση δυναμική και φιλόδοξη με στόχο την ποιότητα και την αξιοπιστία στο χώρο του REAL ESTATE. Ιδρυτής της είναι ο Αντώνης Τσαμπούκος ο οποίος με την πολυετή του πείρα μετέφερε στην εταιρεία την τεχνογνωσία, την εμπειρία και την επιστημονική του κατάρτιση. Αναπτύσει ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων έτσι ώστε οι συνεργαζόμενοι πελάτες της να έχουν δίπλα τους μία ολοκληρωμένη λύση σε κάθε επιχειρησιακή τους ανάγκη. Η εταιρεία συνεργάζεται με διακεκριμένους μηχανικούς, δικηγόρους, οικονομικούς συμβούλους, αρχιτέκτονες, συμβολαιογράφους, όλοι μαζί συγκροτούν μια ισχυρή ομάδα επαγγελματιών που εγγυάται τον επιτυχή χειρισμό όλων των εξειδικευμένων εκείνων ζητημάτων που υπάρχουν στα πλαίσια μιας κτηματικής συναλλαγής.



Εμπνευστής και ιδρυτής της Plasis Real Estate & Development, ένα από τα παλαιότερα και εμπειροτέρα στελέχη της αγοράς, ο κος Μηνάς Δήμος. Με εμπειρία άνω των 15 ετών σε κορυφαίες διευθυντικές θέσεις στις μεγαλύτερες εταιρείες της χώρας, ο Μηνάς Δήμος με εξαιρετικό know-how και συσσωρευμένη εμπειρία στην εκτέλεση όλη της γκάμας των εργασιών ανέλυσε και σχεδίασε μια νέα εταιρία που προσφέρει όλη τη γκάμα των υπηρεσιών από την ενοικίαση ενός διαμερίσματος μέχρι την αγοραπωλησία εξειδικευμένων κτιρίων, έχοντας ως μοναδικό σκοπό την δημιουργία υπεραξίας σε κάθε περίπτωση. Με εξειδικευμένο προσωπικό η «PLASIS» μπορεί να αναλάβει από την αξιολόγηση του περιουσιακού στοιχείου προς ενοικίαση, πώληση ή αγορά, την παροχή εξειδικευμένων χρηματοοικονομικών λύσεων έως και την διεκπεραίωση και τις διαπραγματεύσεις για οποιαδήποτε κτηματομεσιτική συναλλαγή.



Το Μεσιτικό Γραφείο της κας Σοφίας Σακαλίδου, Αρχιτέκτων – Μεσίτρια, εδρεύει από το 1980 μέχρι και σήμερα στη Γλυφάδα, Μεταξά 11, 166 75. Ξεκινώντας τη λειτουργία του ως κατασκευαστική εταιρεία με αντικείμενο τα οικιστικά και τα εμπορικά ακίνητα των Νοτίων προαστίων, στη συνέχεια εξελίχθηκε ως μεσιτικό - αρχιτεκτονικό γραφείο. Με 30 χρόνια δραστηριότητα στο χώρο των ακινήτων, αρχιτεκτονικές μελέτες, εκτιμήσεις ακινήτων, έρευνα και εύρεση ακινήτων υψηλής ποιότητας και αισθητικής.



Το μεσιτικό γραφείο NOVA TERRA εδρεύει στη Γλυφάδα, στην οδό Α. Μεταξά 33 (εμπορικό κέντρο Florida Mall). Δραστηριοποιείται κυρίως στις περιοχές των Νοτίων προαστίων και συγκεκριμένα στο Ελληνικό, Γλυφάδα, Βούλα, Βουλιαγμένη, Βάρη, Βάρκιζα, Λαγονήσι, Σαρωνίδα αλλά και στο Κολωνάκι καθώς και επιλεγμένα ακίνητα σε τουριστικά θέρετρα. Διαπραγματεύεται μεγάλο αριθμό ακινήτων όπως επίσης και όλους του τύπους αυτών, από κατοικίες, εξοχικά, επαγγελματικά μέχρι και οικόπεδα και αναλαμβάνουμε την αγοραπωλησία και μίσθωση ακινήτων.



Η Public South Real Estate, με ιδρυτή τον Κουμούτση Ηλία, δραστηριοποιείται στην Αττική. Αποτελείται από περίπου 100 καταξιωμένους επαγγελματίες συμβούλους ακίνητης περιουσίας, νομικούς και τεχνικούς συμβούλους, με περισσότερα από 10 χρόνια εμπειρίας στο χώρο του Real Estate γνωρίζοντας μεγάλη επιτυχία. Δραστηριοποιείται ειδικότερα στα Νοτια Προαστια με έδρα στον Άλιμο, Λ. Βουλιαγμένης 500.



Το μεσιτικό γραφείο MONOPOLY, εδρεύει στην οδό Αγίου Νικολάου στη Γλυφάδα, μέλος του συλλόγου Μεσιτών Αστικών Συμβάσεων Αθηνών (Μ.Α.Σ.) από το 1991, καθώς και της διεθνούς ομοσπονδίας επαγγελματιών ακινήτων (FIABCI) από το 1999. Ο ιδιοκτήτης κ. Κοντοράβδης Αλέξιος δραστηριοποιείται 24 χρόνια στο χώρο και ιδιαίτερα στα Νότια Προάστια της Αττικής.



Η εταιρεία «Goutos Properties» (Γούτος Κτηματαγορά) εδρεύει στη Γλυφάδα, προσφέρει από το 1986, ένα πλήρες φάσμα υπηρεσιών στην διαχείριση ακίνητης περιουσίας καθώς και στους τομείς των, Εκτιμήσεων, Κατασκευών και Χρηματοοικονομικών επενδύσεων. Η ιδιοκτήτης Μάρθα Γούτου με την πολυετή της εμπειρία στον χώρο των ολοκληρωμένων υπηρεσιών έχει δημιουργήσει ένα εκτενές δίκτυο συμβούλων για την διαχείριση χαρτοφυλακίων Real Estate, επενδύσεων, εκτιμητών ακινήτων, ακολουθώντας την επιτυχημένη πορεία του πρωτοπόρου Δημήτριου Γούτου που δραστηριοποιήθηκε στον χώρο της κτηματαγοράς, από το 1960.



Το 1990 ο Γιάννης και η Αθηνά Λαζαράκη δημιούργησαν το «MAISON», επιθυμώντας να εισάγουν στην αγορά ένα γραφείο συμβούλων και εκτιμητών ακινήτων, το οποίο θα βασίζεται στην εμπιστοσύνη, στο κύρος και στον επαγγελματισμό. Αυτή η διαπίστωση βοήθησε την εταιρεία να αντέξει στις κρίσεις που κατά καιρούς περνούσε η αγορά των ακινήτων και τελικά να ανέβει στο ψηλότερο σκαλί του βάθρου, κατέχοντας μέχρι και σήμερα ηγετική θέση στην αγορά, με ιδιόκτητα γραφεία 400τμ στο Ελληνικό Αττικής και 80 επαγγελματίες συνεργάτες-συμβούλους ακινήτων που καλύπτουν όλη την περιοχή της Αττικής και περιχώρων, ενώ από το 2008 και στη Θεσσαλονίκη με ιδιόκτητα γραφεία στην περιοχή της Καλαμαριάς.

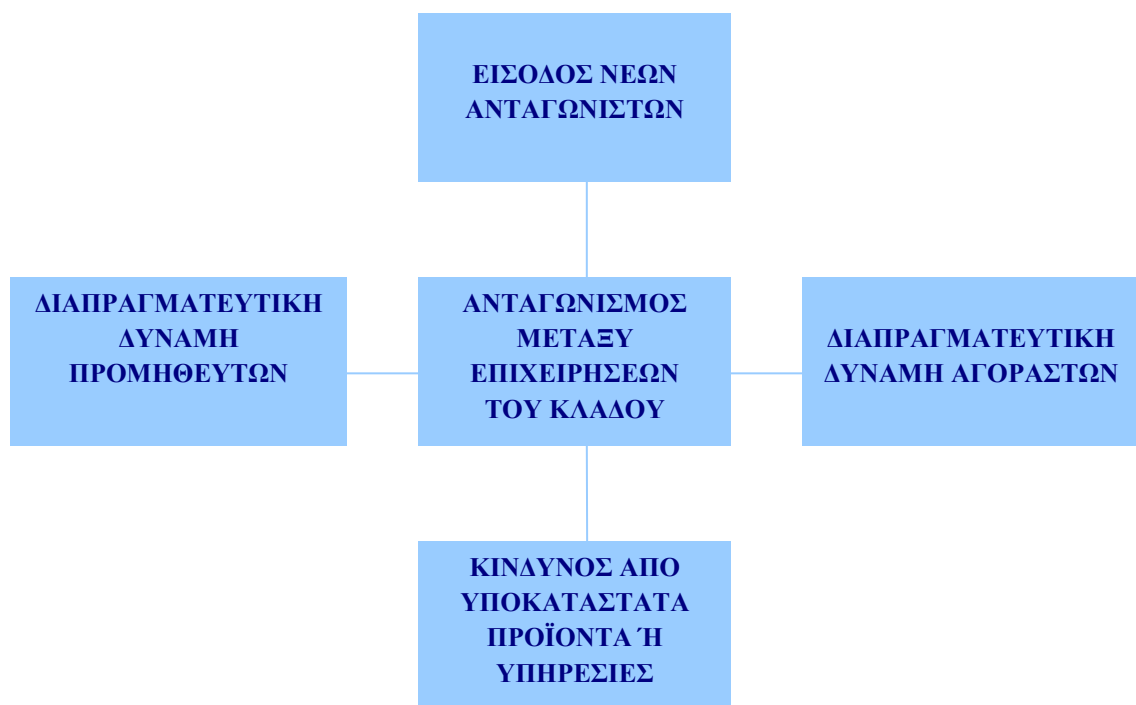


Η εταιρεία, ΕΡΑΥΛΙΣ ΚΤΗΜΑΤΟΜΕΣΙΤΕΣ, του κ. Τσάμη Γεώργιου ενός εκ των αρχαιοτέρων κτηματομεσιτών στα νότια προάστια, δραστηριοποιείται στην Αττική αλλά και σε επιλεγμένες περιοχές της περιφέρειας. Εδρεύει στην Αργυρούπολη και βρίσκεται στο χώρο του real estate για περίπου 25 χρόνια.

3.5.3 Ανάλυση Ανταγωνιστικού Περιβάλλοντος

3.5.3.1 Υπόδειγμα Porter

Η ανάλυση του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος θα πραγματοποιηθεί μέσα από το εργαλείο του Porter, το ονομαζόμενο «υπόδειγμα Porter», ή «Πέντε δυνάμεις του Porter», το οποίο μπορούμε να δούμε συνοπτικά στο διάγραμμα 3.19:



Διάγραμμα 3.19 Πέντε Δυνάμεις του Porter. Πηγή: Porter, M, (1991, 2008)

Το συγκεκριμένο υπόδειγμα περιλαμβάνει τον ανταγωνισμό μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων, την απειλή εισόδου από νεοεισερχόμενους στον κλάδο, τη διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών και των προμηθευτών και τις πιέσεις από υποκατάστατα προϊόντα/υπηρεσίες. Στην ανάλυση του ανταγωνισμού στον υπάρχοντα κλάδο, η διάκριση σε στρατηγικές ομάδες εξυπηρετεί σημαντικά, δίνοντας τη δυνατότητα στην επιχείρηση Taf Real Estate να κατανοήσει τη θέση που κατέχει στον

κλάδο. Σε μια στρατηγική ομάδα ανήκουν όσες επιχειρήσεις παρουσιάζουν κοινά χαρακτηριστικά, ακολουθούν παρόμοιες στρατηγικές ή ανταγωνίζονται σε παρόμοια βάση (Ν. Γεωργόπουλος, 2013).

Μετά το διαχωρισμό των στρατηγικών ομάδων, θα πραγματοποιηθεί εφαρμογή του μοντέλου του Μ. Porter στη μεγαλύτερη στρατηγική ομάδα από την οποία και θα προκύψουν τα αντίστοιχα συμπεράσματα για τον κλάδο μας.

Η διάκριση σε στρατηγικές ομάδες θα μας βοηθήσει με τους ακόλουθους τρόπους. Πρώτον, όσον αφορά στην καλύτερη κατανόηση των άμεσων ανταγωνιστών μας, όσον δηλαδή που ανήκουν στην ίδια στρατηγική ομάδα, καθώς και του ανταγωνισμού που διαφέρει από τη μια στρατηγική ομάδα στην άλλη. Θα εντοπίσουμε ενδεχόμενες πιθανότητες που υπάρχουν για να μεταπηδήσει η επιχείρησή μας από μια στρατηγική ομάδα σε μια άλλη, δεδομένων των υφιστάμενων φραγμών κινητικότητας. Επιπλέον, θα είναι πιο εύκολο να προβλέψουμε τυχόν αλλαγές της αγοράς και να προσδιορίσουμε τις παρουσιαζόμενες ευκαιρίες και απειλές.

Σύμφωνα με τον Μ. Porter για να πραγματοποιηθεί ο διαχωρισμός σε στρατηγικές ομάδες, επιλέγουμε συγκεκριμένες μεταβλητές, οι οποίες διαφοροποιούν τις επιχειρήσεις σε έναν κλάδο και παίζουν καταλυτικό ρόλο στη βιωσιμότητα ή στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων του κλάδου. Porter, Μ. Ε. (2008).

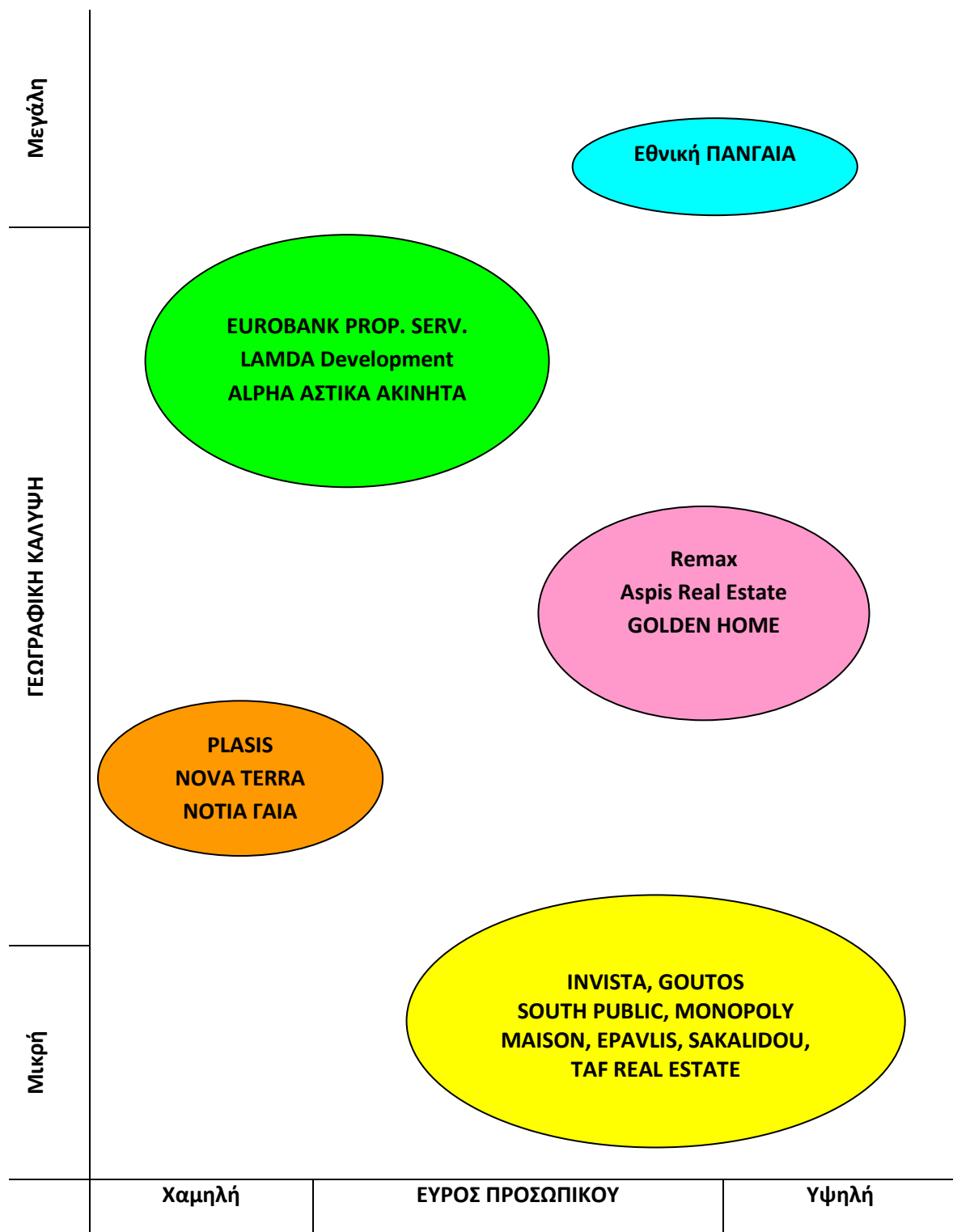
Στον κλάδο δραστηριοποιούνται μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες καλύπτουν τις ανάγκες των τοπικών αγορών, ενώ μερικές εξ αυτών μέσω αντιπροσώπων εξυπηρετούν και σε νησιωτικές περιοχές. Οι περιορισμένοι πόροι όμως που διαθέτουν και η δυσχέρεια στην εξεύρεση κεφαλαίων για επενδύσεις έχουν ως αποτέλεσμα τη χαμηλή παραγωγική δυναμικότητα.

Η δημιουργία των στρατηγικών ομάδων, όπως προείπαμε, απαιτεί την επιλογή δύο μεταβλητών που δεν σχετίζονται μεταξύ τους και αποτελούν εμπόδια στην κινητικότητα των επιχειρήσεων. Έτσι, θα χρησιμοποιήσουμε ως μεταβλητές το εύρος της γεωγραφικής κάλυψης καθώς και το εύρος των υπηρεσιών που προσφέρουν. Η επιλογή των μεταβλητών αυτών είχε ως αποτέλεσμα τη δημιουργία πέντε στρατηγικών ομάδων.

» Η πρώτη στρατηγική ομάδα αποτελείται από επιχειρήσεις οι οποίες απασχολούν μικρό αριθμό εργατικού δυναμικού και έχουν χαμηλή γεωγραφική κάλυψη αναφορικά με τις υπηρεσίες τους. Οι επιχειρήσεις αυτές είναι μικρού μεγέθους

επιχειρήσεις που δεν διαθέτουν τους απαραίτητους πόρους για να κάνουν επενδύσεις σε τεχνολογικό εξοπλισμό και επιπλέον εξυπηρετούν την τοπική αγορά.

- » Η δεύτερη στρατηγική ομάδα αποτελείται από επιχειρήσεις οι οποίες έχουν μεγαλύτερη γεωγραφική κάλυψη, έχουν μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού και τζίρο.
- » Η τρίτη στρατηγική ομάδα αποτελείται από επιχειρήσεις οι οποίες έχουν διαθέτουν τα προϊόντα τους και στο εξωτερικό, δεν διαθέτουν όμως επαρκή δίκτυα διανομής. Σχετικά με την τεχνολογία, διαθέτουν πλήθος γραμμών παραγωγής και πραγματοποιούν μερικές επενδύσεις σε εξοπλισμό.
- » Η τέταρτη στρατηγική ομάδα είναι οι επιχειρήσεις οι οποίες μπορούν να χαρακτηριστούν ως μεσαίου τύπου επιχειρήσεις. Απασχολούν μεγαλύτερο αριθμό εργαζομένων και διαθέτουν κύκλο εργασιών πάνω από 10 εκατ. ευρώ. Διαθέτουν περισσότερο οργανωμένα δίκτυα διανομής, μέσω των οποίων προωθούν τα προϊόντα τους σε αρκετά σημεία στην Ελλάδα και διαθέτουν τις απαραίτητες κεφαλαιακές δυνατότητες για να επενδύσουν σε εξοπλισμό.
- » Η πέμπτη στρατηγική ομάδα αποτελείται από τη μεγαλύτερη εταιρεία επενδύσεων σε Real Estate στην Ελλάδα, η ΕΘΝΙΚΗ ΠΑΝΓΑΙΑ. Η συγκεκριμένη ομάδα, είναι αυτή που παρουσιάζει και το μεγαλύτερο ενδιαφέρον και σύμφωνα με αυτή θα εφαρμόσουμε το υπόδειγμα του M.Porter.



Διάγραμμα 3.20 Διαχωρισμός Στρατηγικών Ομάδων. Πηγή: Porter, Μ.

Είσοδος Νέων Ανταγωνιστών

Στον κλάδο που εξετάζεται δραστηριοποιούνται επιχειρήσεις οι οποίες ασχολούνται με τη μεσιτεία, επιχειρήσεις συμβούλων ακίνητης περιουσίας και διαχείρισης ακινήτων, επιχειρήσεις εκμίσθωσης ακινήτων, καθώς και επιχειρήσεις ανάπτυξης ακινήτων.

Τα εμπόδια εισόδου, όσον αφορά την κατηγορία **των μεσιτών** είναι ιδιαίτερα χαμηλά, δεδομένου ότι:

- » υπάρχει μικρή διαφοροποίηση στις υπηρεσίες που προσφέρει ο κάθε μεσίτης,
- » απαιτούνται λίγα κεφάλαια για την είσοδο μιας εταιρείας στο κλάδο,
- » εύκολα οι πελάτες-αγοραστές μπορούν να καταφύγουν σε κάποιο άλλο μεσίτη για την κάλυψη των αναγκών τους,
- » το θεσμικό πλαίσιο δεν προβάλλει ουσιαστικά εμπόδια εισόδου,
- » επιπλέον, σημειώνεται ότι δεν υπάρχουν ιδιαίτερα εμπόδια εξόδου μιας επιχείρησης από το κλάδο γεγονός που ενισχύει ακόμα περισσότερο την ευκολία εισόδου.

Στις **επιχειρήσεις εκμίσθωσης ακινήτων** υπάρχει μια σημαντική διαφοροποίηση σε σχέση με τις άλλες κατηγορίες, καθώς για να εισέλθει κάποια εταιρεία στο τομέα αυτό πρέπει να έχει ήδη στην κατοχή της κάποιο ακίνητο. Επιπλέον, τα κεφάλαια που απαιτούνται για την απόκτηση κάποιου ακινήτου με σκοπό τη μετέπειτα εκμίσθωσή του διαφέρουν ανάλογα με τον τύπο του ακινήτου (κατοικία, επαγγελματικός χώρος, κατάστημα, αποθηκευτικός χώρος, εμπορικό κέντρο, κ.α.) καθώς και την περιοχή στην οποία βρίσκεται. Ωστόσο, πρέπει να επισημανθεί ότι δεν υπάρχει θεσμικό εμπόδιο εισόδου επιχειρήσεων στην κατηγορία της εκμίσθωσης ακινήτων, δίχως ωστόσο να λησμονείται η δεδομένη γραφειοκρατία και η γενικότερη ακαμψία που παρατηρείται, καθώς και τα υψηλά κεφάλαια που απαιτούνται για την είσοδο μιας νέας εταιρείας. Τα υψηλά κεφάλαια αφορούν τόσο την απόκτηση γης, στην οποία θα αναπτυχθούν τα ακίνητα, όσο και την ανάπτυξη των καθ' αυτών ακινήτων σαν διαδικασία. Όσον αφορά την απόκτηση γης πρέπει να σημειωθεί ότι το κόστος της ποικίλλει ανάλογα με την

τοποθεσία και σε γενικές γραμμές είναι μια δύσκολη και χρονοβόρος διαδικασία, κυρίως λόγω του μεγάλου κατακερματισμού της γης και του υψηλού τιμήματος που έχει στην Ελλάδα σε σχέση με άλλες χώρες του εξωτερικού.

Στο σημείο αυτό πρέπει να σημειωθεί ότι στον κλάδο της ανάπτυξης ακινήτων δραστηριοποιούνται και κατασκευαστικές επιχειρήσεις πολύ μικρού μεγέθους, οι οποίες λειτουργούν κυρίως με την μέθοδο της αντιπαροχής και οι οποίες μπορούν να εισέλθουν στο κλάδο χωρίς να διαθέτουν ισχυρή κεφαλαιακή βάση.

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα ή Υπηρεσίες

Στην κατηγορία των μεσιτών ακινήτων και των συμβούλων ακινήτων μπορούν οι υποψήφιοι πελάτες να επιλέξουν να δραστηριοποιηθούν μόνοι τους από το να καταφύγουν στην λύση κάποιου ειδικού. Επομένως στις κατηγορίες αυτές ο κίνδυνος υποκατάστασης των υπηρεσιών είναι σχετικά υψηλός.

Αναφορικά με τις επιχειρήσεις εκμίσθωσης και ανάπτυξης ακινήτων, οι συγκεκριμένες προσφέρουν υπηρεσίες οι οποίες ουσιαστικά δεν υποκαθίστανται. Ωστόσο, πρέπει να τονιστεί ότι το κίνητρο για την αγορά κάποιου ακινήτου διαδραματίζει σημαντικό ρόλο για την ύπαρξη ή μη «υποκατάστατων» προϊόντων, καθώς κάποιος εν δυνάμει αγοραστής που αγοράζει κάποιο ακίνητο για να καλύψει την ανάγκη της στέγης δεν μπορεί να καλύψει την ανάγκη αυτή με κάποιον άλλο τρόπο.

Αντιθέτως, κάποιος που πραγματοποιεί αγορά ακινήτου προκειμένου να επενδύσει, έχει τη δυνατότητα της επιλογής ανάμεσα σε αρκετές επενδυτικές επιλογές που θα του προσφέρουν τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή τη μέγιστη δυνατή απόδοση (αποταμίευση των χρημάτων, αγορά προϊόντων από τις αγορές χρήματος και κεφαλαίων κλπ).

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών

Στις κατηγορίες των μεσιτών, των συμβούλων και των εκμισθωτών ακινήτων δεν υπάρχει ομάδα προμηθευτών που να επηρεάζει σημαντικά το κόστος τους και θα ήταν άξια αναφοράς στη παρούσα μελέτη. Αναφορικά με τις επιχειρήσεις ανάπτυξης

ακινήτων σημαντικοί προμηθευτές τους θεωρούνται οι κάτοχοι γης, στους οποίους απευθύνονται για την απόκτηση οικοπέδων προκειμένου να αναπτύξουν σε αυτά ακίνητα για να αξιοποιήσουν. Οι επιχειρήσεις ανάπτυξης διαχωρίζονται ανάλογα με το μέγεθός τους, το οποίο επηρεάζει σημαντικά τη διαπραγματευτική δύναμή τους έναντι των προμηθευτών τους. Οι μεγάλες εταιρείες ανάπτυξης έχουν μεγαλύτερη διαπραγματευτική δύναμη έναντι των κατόχων γης, σε σχέση με τις μικρού μεγέθους κατασκευαστικές επιχειρήσεις. Επιπλέον, η διαπραγματευτική δύναμη των κατόχων γης επηρεάζεται και σε μεγάλο βαθμό από την θέση του υπό αξιοποίηση οικοπέδου. Έτσι οι κάτοχοι οικοπέδων σε περιοχές υψηλής ζήτησης (σε κεντρικούς εμπορικούς δρόμους, σε περιοχές υψηλής ζήτησης ακινήτων, οικόπεδα στο κέντρο μεγάλων πόλεων κ.α.) έχουν πολλές φορές μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη και ουσιαστικά επιβάλλουν τους δικούς τους όρους και τις προϋποθέσεις στις εταιρείες ανάπτυξης.

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών

Οι δέκτες των παρεχόμενων υπηρεσιών του εξεταζόμενου κλάδου μπορούν να κατηγοριοποιηθούν σε δυο μεγάλες κατηγορίες:

- » τους επενδυτές με μεγάλη οικονομική επιφάνεια (μεγάλες βιομηχανικές και εμπορικές επιχειρήσεις, θεσμικοί επενδυτές, κ.α.)
- » και τους επενδυτές με περιορισμένα κεφάλαια (που είναι συνήθως ιδιώτες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις).

Οι μικροί επενδυτές, όπως είναι λογικό, δεν διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των επιχειρήσεων του κλάδου, αλλά η καλή τους γνώση για την εξεταζόμενη αγορά μπορεί να τους οδηγήσει στην επιλογή της πλέον συμφέρουσας λύσης αναφορικά με τις δικές τους ανάγκες. Αντίθετα, οι πελάτες του κλάδου, οι οποίοι διαθέτουν μεγάλα κεφάλαια προς επένδυση, διαθέτουν και αυξημένη δυνατότητα επιβολής των όρων που επιθυμούν. Ωστόσο, επισημαίνεται ότι και το μέγεθος της επιχείρησης που δραστηριοποιείται στο κλάδο του Real Estate παίζει σημαντικό ρόλο, δεδομένου ότι όσο μεγαλύτερη είναι η εταιρεία τόσο περισσότερο περιορίζεται η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών-πελατών, και αντίστροφα.

Στο σημείο αυτό πρέπει να αναφερθεί ότι η οικονομική κρίση που πλήττει την αγορά περιορίζει γενικά την διαπραγματευτική ικανότητα των επιχειρήσεων του κλάδου, καθώς η έλλειψη ρευστότητας και η μείωση της χρηματοδότησης και της στεγαστικής πίστης οδηγεί σε μείωση της ζήτησης για ακίνητα. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα ορισμένες από τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο κλάδο να μειώνουν σημαντικά τις τιμές των ακινήτων τους που είναι μη διαθέσιμα.

Ανταγωνισμός μεταξύ Επιχειρήσεων του Κλάδου

Ο υφιστάμενος ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων που ασχολούνται με τη μεσιτεία είναι πολύ υψηλός δεδομένου του ότι:

- » υπάρχει μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων που λειτουργούν σαν μεσίτες ακινήτων,
- » υπάρχει χαμηλή διαφοροποίηση των υπηρεσιών που προσφέρουν,
- » η δυνατότητα επιλογής ή και αντικατάστασης μεσίτη από την πλευρά των πελατών είναι εύκολη
- » ο βαθμός διαφημιστικής προβολής των εταιρειών του συγκεκριμένου τομέα είναι χαμηλός, με αποτέλεσμα να μην υπάρχει υψηλός βαθμός πιστότητας από την πλευρά των καταναλωτών σε κάποια συγκεκριμένη επιχείρηση.

Ο ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων εκμίσθωσης ακινήτων εξαρτάται άμεσα και ουσιαστικά από την επάρκεια ή μη προσφερόμενων χώρων στη περιοχή στην οποία βρίσκονται τα ακίνητα που διαθέτουν. Σε περιοχές όπου η ζήτηση για ακίνητα είναι υψηλή (π.χ. εμπορικοί δρόμοι, πλατείες, κλπ.), ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιρειών είναι περιορισμένος και οι τιμές των ακινήτων έχουν αυξητική τάση. Αντίθετα, σε περιοχές που η προσφορά ακινήτων υπερκαλύπτει την ζήτηση, ο ανταγωνισμός είναι έντονος και οδηγεί πολλές φορές και σε πτώση των τιμών των ενοικίων.

Όσον αφορά τους συμβούλους ακινήτων, οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην εγχώρια αγορά είναι σαφώς λιγότερες σε σχέση με τις μεσιτικές εταιρείες και τις εταιρείες εκμίσθωσης ακινήτων και οι υπηρεσίες που προσφέρουν έχουν κάποιο βαθμό διαφοροποίησης.

Επιπλέον, όπως έχει ήδη αναφερθεί, ορισμένες επιχειρήσεις συμβούλων ακινήτων αντιπροσωπεύουν στην εγχώρια αγορά συγκεκριμένους αντίστοιχους οίκους του εξωτερικού, γεγονός που καθιστά το εμπορικό τους σήμα αναγνωρίσιμο. Επομένως, λαμβάνοντας υπόψη τα ανωτέρω μπορούμε να συμπεράνουμε ότι ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιρειών συμβούλων ακινήτων κινείται σε φυσιολογικά επίπεδα.

Οι επιχειρήσεις ανάπτυξης ακινήτων διαφοροποιούνται ανάλογα με την κατηγορία ακινήτων στην οποία εξειδικεύονται. Έτσι υπάρχουν εταιρείες που ασχολούνται με την ανάπτυξη εμπορικών κέντρων, άλλες που ασχολούνται με την κατασκευή οικιστικών ακινήτων ή/και παραθεριστικών κατοικιών ή / και επαγγελματικών χώρων, κ.α. Επιπλέον, υπάρχει διαφοροποίηση μεταξύ των επιχειρήσεων και όσον αφορά το μέγεθος τους. Συγκεκριμένα, υπάρχουν πολύ μεγάλες εταιρείες, οι οποίες ασχολούνται με μεγάλα έργα ανάπτυξης και χαρακτηρίζονται από την ύπαρξη *υψηλού βαθμού αναγνωρισιμότητας του εμπορικού τους σήματος*, ενώ υπάρχουν και μικρές εταιρείες, οι οποίες αναπτύσσουν ακίνητα κυρίως με τη μέθοδο της αντιπαροχής. Ωστόσο, αν και υφίσταται κάποια διαφοροποίηση στις προσφερόμενες υπηρεσίες από τις εταιρείες ανάπτυξης, ο μεγάλος αριθμός τους διαμορφώνει το επίπεδο ανταγωνισμού σε υψηλά επίπεδα.

3.5.3.2 Ανάλυση SWOT

Στην προσπάθεια να αποτυπωθεί με σαφή προσδιορισμό το επιχειρηματικό περιβάλλον μέσα στο οποίο ανταγωνίζεται η υπό μελέτη επιχείρηση, διενεργείται μια «SWOT analysis» ή «ανάλυση ΔΑΔΕΑ» από τα αρχικά των λέξεων «Strengths-Δυνάμεις», «Weaknesses-Αδυναμίες», «Opportunities-Ευκαιρίες» και «Threats-Απειλές». Η ανάλυση αυτή ομαδοποιεί τις διαθέσιμες πληροφορίες εφαρμόζοντας ένα γενικό υπόδειγμα για την κατανόηση και τη διαχείριση του περιβάλλοντος μέσα στο οποίο λειτουργεί η επιχείρηση. (Γεωργόπουλος, 2013)

Δυνατά Σημεία

Στα δυνατά σημεία του εξεταζόμενου κλάδου θα μπορούσε να αναφερθεί το γεγονός ότι η εγχώρια αγορά ακινήτων έχει ακόμα μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης και διεύρυνσης,

καθώς οι επενδύσεις που πραγματοποιούνται υστερούν σε σχέση με τις δυνατότητες που υπάρχουν.

Επιπλέον, οι εταιρείες επενδύσεων σε ακίνητη περιουσία μόλις τα τελευταία χρόνια έχουν αρχίσει να χρησιμοποιούνται επαρκώς για την προσέλκυση επενδυτών και κεφαλαίων.

Ενισχυτικός παράγοντας θεωρείται επίσης και η κινητοποίηση φορέων του Δημοσίου προς την κατεύθυνση της συστηματικής αξιοποίησης της μεγάλης ακίνητης περιουσίας που έχει στην κατοχή του το ελληνικό δημόσιο και οι συνδεδεμένοι σε αυτό φορείς, με στόχο την ενίσχυση των εσόδων του.

Με άλλα λόγια δυνατά σημεία του εξεταζόμενου κλάδου συνοψίζονται στα εξής:

- » τα μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης
- » η κινητοποίηση των φορέων του Δημοσίου για ενίσχυση των εσόδων του μέσω των ακινήτων
- » η γενικότερη ανάγκη για συστηματικότερη αξιοποίηση της μεγάλης ακίνητης περιουσίας

Αδύνατα Σημεία

Ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο εξεταζόμενος κλάδος είναι το ασαφές και ανεπαρκές πολεοδομικό, νομικό και θεσμικό πλαίσιο. Ειδικότερα, οι διαδικασίες που αναφέρονται στα πολεοδομικά ζητήματα χαρακτηρίζονται από ασάφειες, καθυστερήσεις, δυσκαμψία και γραφειοκρατία, με αποτέλεσμα ο επενδυτικός κίνδυνος να αυξάνεται σημαντικά, γεγονός που δεν ευνοεί την υλοποίηση μεγάλων αναπτυξιακών σχεδίων στην Ελλάδα.

Όσον αφορά το φορολογικό καθεστώς, το βασικότερο πρόβλημα συνίσταται στην ύπαρξη πολλών φόρων στα ακίνητα, ενώ άλλα αδύνατα σημεία του κλάδου είναι ο χαμηλός βαθμός ωριμότητας και διαφάνειας στην εξεταζόμενη αγορά και στις συναλλαγές, καθώς και καθορισμού χρήσεων γης. Ο κατακερματισμός των ιδιοκτησιών γης και η αδυναμία ορθολογικής διαχείρισής της καθιστούν δυσχερή την ανάπτυξη μεγάλων έργων στην ελληνική επικράτεια.

Επιπλέον, σύμφωνα με πηγές της αγοράς υπάρχει δυσκολία στην εξεύρεση γης για την ανάπτυξη παραθεριστικών κατοικιών, ένας τομέας του εξεταζόμενου κλάδου που θεωρείται ότι έχει μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης.

Ένα άλλο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις του κλάδου είναι αύξηση του κόστους των οικοδομικών υλικών. Επιπλέον, η πτωτική τάση στον αριθμό των αγοραπωλησιών ακινήτων έχει ως αποτέλεσμα να υπάρχει ένα σημαντικό απόθεμα αδιάθετων ακινήτων.

Παράλληλα, όσον αφορά τους μεσίτες και τους συμβούλους ακινήτων, υπάρχει απουσία κατοχύρωσης και αναγνώρισης του επαγγέλματός τους, ενώ σύμφωνα με παράγοντες του κλάδου υφίσταται και έλλειψη ρυθμιστικού πλαισίου για τους εκτιμητές ακίνητης περιουσίας.

Με άλλα λόγια τα αδύνατα σημεία του εξεταζόμενου κλάδου συνοψίζονται στα εξής:

- » το ασαφές και ανεπαρκές πολεοδομικό και νομικό πλαίσιο,
- » η αυθαίρετη δόμηση και η υψηλή γραφειοκρατία,
- » η ύπαρξη πολλών φόρων στα ακίνητα,
- » ο κατακερματισμός των ιδιοκτησιών γης καθώς και
- » η έλλειψη κτηματολογίου

Ευκαιρίες

Σύμφωνα με πηγές του κλάδου, η ζήτηση παραθεριστικών κατοικιών, τόσο από Έλληνες όσο και από ξένους επενδυτές, εκτιμάται ότι θα ενταθεί τα προσεχή έτη. Σημειώνεται ότι στην αύξηση αυτή συνέβαλε σημαντικά η θετική προβολή της Ελλάδας στο εξωτερικό μετά την επιτυχή τέλεση των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004, γεγονός που προσέλκυσε μεγάλο αριθμό ξένων επενδυτών.

Επιπλέον, ευκαιρία του κλάδου θεωρείται η ανάπτυξη σύγχρονων εμπορικών και ψυχαγωγικών κέντρων, δεδομένου ότι ο βαθμός κορεσμού τους είναι ακόμα σε χαμηλά επίπεδα σε σχέση με άλλες χώρες της Ευρώπης. Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα της εταιρείας Cushman & Wakefield, η Ελλάδα καταλαμβάνει την 31η θέση ανάμεσα σε 35 ευρωπαϊκές χώρες που συμπεριλήφθηκαν στη συγκεκριμένη έρευνα, όσον αφορά τη συνολική επιφάνεια εμπορικών κέντρων που διαθέτει. Παράλληλα, ήδη παρατηρείται

στροφή των μεγάλων ομίλων τεχνικών εταιρειών και σε έργα κατασκευής συγκροτημάτων κατοικιών, ενώ σύμφωνα με παράγοντες της αγοράς μεγάλη αύξηση θα παρουσιάσει τα επόμενα έτη και η ζήτηση για κέντρα logistics και μεγάλους βιομηχανικούς και αποθηκευτικούς χώρους.

Τέλος, ευκαιρία για τον κλάδο θα αποτελέσει και η αποτελεσματική αξιοποίηση της ακίνητης περιουσίας του ευρύτερου δημόσιου τομέα, δεδομένου ότι κατέχει ιδιαίτερα υψηλό ποσοστό της συνολικής εγχώριας ακίνητης περιουσίας και η αξιοποίηση που έχει συντελεστεί μέχρι σήμερα δεν είναι ανάλογη του μεγέθους και της εμπορικής της αξίας.

Απειλές

Σήμερα η αγορά χαρακτηρίζεται από ιδιαίτερη αστάθεια καθώς τόσο οι πολιτικές εξελίξεις στην Ελλάδα όσο και οι διεθνείς εξελίξεις στην οικονομία δεν αποτελούν σύμμαχο σε οποιαδήποτε πιθανή σταθεροποίησή της. (Βασίλης Σ. Κανέλλης, 2015). Πολλά μεσιτικά γραφεία ανά την επικράτεια έχουν βρεθεί σε οριακή κατάσταση λόγω των κεφαλαιακών ελέγχων, με αποτέλεσμα να διενεργούνται μηδαμινές συναλλαγές στο χώρο της κτηματαγοράς, κι ως εκ τούτου πολλά μεσιτικά γραφεία να βρίσκονται προ των πυλών από την έξοδο από την κτηματαγορά.

Βεβαίως κάτι τέτοιο θα σημάνει ακόμα μεγαλύτερο αριθμό ανέργων τους επόμενους μήνες, εάν δεν αλλάξει πλήρως το υπάρχον σκηνικό, αφού η επιπλέον επιβάρυνση της ήδη καταπονημένης αγοράς δεν αφήνει πολλά περιθώρια για τις εταιρείες και τις επιχειρήσεις του κλάδου.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να επισημανθεί το γεγονός ότι ο μεσιτικός κλάδος δεν διακατέχεται από το αποκαλούμενο «λίπος» προκειμένου να αντέξει για μεγάλο χρονικό διάστημα τη σημερινή οικονομική ασφυξία. (Νίκος Ρουσανόγλου, 2015)

Σε μια προσπάθεια περιγραφής της υπάρχουσας κατάστασης, αρκεί να τονίσουμε ότι από το 2008 έως και σήμερα οι αγοραπωλησίες στις κατοικίες έχουν υποχωρήσει κατά 90%. Συγκεκριμένα, από τις 115.000 συναλλαγές που διενεργήθηκαν το 2008, το 2014 καταγράφηκαν λιγότερες από 10.000, με τις ενδείξεις για το πρώτο εξάμηνο του 2015 να δείχνουν για ακόμη μικρότερο αριθμό.

Η δραματική αυτή συρρίκνωση της αγοράς οδήγησε σε λουκέτο πάνω από τα μισά μεσιτικά γραφεία. Συγκεκριμένα, από τα 18.000 μεσιτικά γραφεία που λειτουργούσαν

σε πανελλαδικό επίπεδο, φέτος εμφανίζονται ως ενεργά λιγότερα από 8.000 με τον αριθμό να συρρικνώνεται εξαιτίας των κεφαλαιακών ελέγχων όλο και περισσότερο.

Θα πρέπει, επίσης, να σημειωθεί ότι με βάση τα στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ στον συνολικό κλάδο διαχείρισης ακίνητης περιουσίας, δηλαδή σε μεσιτικά γραφεία και σε εταιρείες ανάπτυξης και διαχείρισης ακινήτων το τελευταίο τρίμηνο του 2014 απασχολούνταν μόλις 5.100 εργαζόμενοι, σε σχέση με τις περίπου 303,3 χιλιάδες κατά το αντίστοιχο διάστημα του 2007. (Νίκος Ρουσανόγλου, 2015).

Η συμπεριφορά των νοικοκυριών επηρεάζεται σημαντικά από τις μεταβολές στο πιστωτικό σύστημα της χώρας. Η μείωση της χρηματοδότησης στον τομέα της στεγαστικής πίστης, που οφείλεται στη χρηματοοικονομική κρίση, έχει περιορίσει τη ζήτηση κατοικιών, δεδομένου ότι περιορίζεται η ρευστότητα των νοικοκυριών με αποτέλεσμα να παρατηρείται σημαντική πτώση των τιμών των ακινήτων, ιδιαίτερα σε ορισμένες κατηγορίες (όπως είναι οι κατοικίες). Οι προοπτικές για το άμεσο μέλλον δεν είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικές όσον αφορά τον κλάδο του Real Estate και η γενικότερη πορεία της οικονομίας θα αποτελέσει καταλυτικό παράγοντα για την εξεταζόμενη αγορά.

Επιπλέον, η διεύρυνση του αριθμού των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και η βελτίωση του επιπέδου διαβίωσης σε αρκετές χώρες της κεντρικής και ανατολικής Ευρώπης, τις καθιστά ελκυστικές όσον αφορά την προσέλκυση ξένων επενδυτών για την ανάπτυξη ακινήτων, γεγονός που πλήττει την ροή ξένων κεφαλαίων στην ελληνική αγορά.

Οικονομικά Αποτελέσματα

Ωστόσο, παρά τα όσα δυσοίωνα έχουν εμφανισθεί τα τελευταία χρόνια εικάζεται ότι με σωστές εκτιμήσεις και μεθοδολογία η απειλή του εξωτερικού περιβάλλοντος δύναται να μετατραπεί σε ευκαιρία με τους κατάλληλους χειρισμούς και προεργασία. Συνεπώς η υπό-ανάπτυξη εταιρεία υπερβαίνει την απλή λογική μιας επιχείρησης μονάχα κτηματομεσιτικών παροχών αλλά φιλοδοξεί να προσφέρει όλο και πιο ολοκληρωμένες υπηρεσίες.

3.6 Στρατηγική Marketing

3.6.1 Σκοποί και στόχοι της υπό ίδρυσης εταιρείας

Η εταιρεία έχει απώτερο σκοπό να διαδραματίσει ενεργό ρόλο στις κτηματομεσιτικές υπηρεσίες υποδεικνύοντας πραγματικές ευκαιρίες και ρεαλιστικές λύσεις προς το συμφέρον του πελάτη αναφορικά με την απόκτηση μεριδίου γης με τη μορφή οικοπέδου, επαγγελματικού ακινήτου ή κατοικίας.

Οι υπηρεσίες της εταιρείας, με γνώμονα τον πελατοκεντρικό χαρακτήρα που αρμόζει, στοχεύουν στην μέγιστη δυνατή ποιότητα με βαθύτερο στόχο την πιστοποίηση τους κατά ISO 9000:2015 έχοντας ως επιμέρους προσδοκίες-στόχους:

- » την παροχή συνολικών υπηρεσιών ανώτερης ποιότητας
- » την αξιοπιστία των λειτουργιών της επιχείρησης
- » την ανταποκρισιμότητα της επιχείρησης στις απαιτήσεις της αγοράς
- » την προσβασιμότητα στις πραγματικές προτιμήσεις των πελατών
- » την καλλιέργεια του αισθήματος εμπιστοσύνης (ασφάλεια) απέναντι στους πελάτες και την ίδια την επιχείρηση
- » την πλήρη φυσική και συναισθηματική συμμετοχή (ενσυναίσθηση – συναισθηματική νοημοσύνη) στη διεκπεραίωση των καθηκόντων της επιχείρησης απέναντι στον πελάτη
- » την εξιδανίκευση των απτών στοιχείων της επιχείρησης (επαγγελματικός χώρος – ενδυματολογικός κώδικας - εξοπλισμός)

3.6.2 Όραμα και αποστολή της Taf Real Estate

Όραμα της Taf Real Estate είναι η καταξίωσή της σαν πρότυπη εταιρεία παροχής υψηλού επιπέδου κτηματομεσιτικών υπηρεσιών. Σε πρώτο στάδιο αποστολή της θα είναι η εδραίωσή της στην τοπική αγορά των νοτίων προαστείων με έδρα τη Γλυφάδα ενώ μετέπειτα η όσο το δυνατόν μεγαλύτερη κατάκτηση του μεριδίου της εγχώριας αγοράς με στόχο την ανάπτυξη και σε διεθνές επίπεδο.

Μια αρχική προσπάθεια αποτελεί η οικοδόμηση σχέσεων εμπιστοσύνης με τους πελάτες της ενώ θα επιδοθεί σε έντονη διαδικτυακή διαφήμιση της εταιρείας με σκοπό να γίνει ευρέως γνωστή στο κοινό και να προωθηθούν τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματά της μέσω και της παράλληλης ενσωμάτωσης των αρχών της Διοίκησης Ολικής Ποιότητας σε ολόκληρο το φάσμα των διαδικασιών και των λειτουργιών της επιχείρησης.

Η παρούσα εταιρεία στοχεύει σε ένα συνεχώς διευρυνόμενο πελατολόγιο στην Ελλάδα και το εξωτερικό με παρουσία σε όσο το δυνατόν περισσότερες χώρες και έχει ως επιδίωξη την ανάπτυξη στρατηγικών συνεργασιών με ένα μεγάλο αριθμό εταιρειών συμβούλων του εξωτερικού και του εσωτερικού, καθώς και εκπαιδευτικά ιδρύματα και άλλους φορείς με τους οποίους συνεργάζεται κατά περίπτωση.

Το ανθρώπινο δυναμικό της Taf Real Estate θα επιλεγεί από νέα κυρίως άτομα ηλικίας 24 – 35 ετών, άντρες και γυναίκες, με ευχαίρεια στην επικοινωνία και στις νέες τεχνολογίες. Γνώστες τουλάχιστον της αγγλικής γλώσσας, χειρισμού Η/Υ, κατόχων διπλώματος οδήγησης και αυτοκινήτου, με όρεξη για δουλειά και διάκριση.

Η εμπειρία στο αντικείμενο του real estate δεν κρίνεται απαραίτητη, γιατί προβλέπεται η παροχή της απαιτούμενης εκπαίδευσης από την εταιρεία μας και η επιτυχής ανταπόκριση των συνεργατών.

3.6.3 Στοχοθέτηση της Αγοράς

Αναφορικά με την στοχοθέτηση της αγοράς οριοθετήθηκε όπως είναι λογικό κι αναμενόμενο ο τύπος εγκατάστασης της εταιρείας, δηλαδή η περιοχή της Άνω Γλυφάδας. Ο βραχυπρόθεσμος στόχος της επιχείρησης καθίσταται η διεύρυσή της στη νέα αγορά και η κατάκτηση του μέγιστου δυνατού μεριδίου αγοράς από τους ανταγωνιστές. Ο μακροπρόθεσμος στόχος σχετίζεται με τη διεύρυνση της επιχείρησης και σε άλλες περιοχές στη Νότια Αθήνα και σε ορισμένα νησιά που θα επιλεγθούν.

3.6.4 Πολιτική Προώθησης και Διαφήμισης

3.6.4.1 Άμεσο Marketing

Η επιχείρηση θα επικοινωνήσει με συγκεκριμένους δέκτες – στόχος (αγορά στόχος) επιτυγχάνοντας μια άμεση ανταπόκριση (Μάλλιαρης, 2001). Επιπρόσθετα θα στηριχθεί στις νέες τεχνολογίες με βάση τις οποίες θα σχεδιάσει το μίγμα προώθησής της το οποίο θα προσπαθήσει να είναι όσο το δυνατό περισσότερο καινοτομικό.

Στο Real Estate, ένα στοιχείο που είναι σημαντικό είναι ότι δεν πωλείται απλώς ένα σπίτι, αλλά πωλούνται και τα χαρακτηριστικά που το συνοδεύουν, όπως είναι η περιοχή στην οποία βρίσκεται. Η επιχείρηση, θα δώσει ιδιαίτερη έμφαση στην ορθή προβολή των στοιχείων των περιοχών στις οποίες θα βρίσκονται τα ακίνητά της. Οι σελίδες των ακινήτων, θα συνοδεύονται από υψηλής ποιότητας, όμορφες φωτογραφίες των τοπικών ορόσημων της τοποθεσίας στην οποία βρίσκονται. Κατ' αυτό τον τρόπο, οι υποψήφιοι αγοραστές θα μπορούν να έχουν μία γενικότερη εικόνα, όχι μόνο του ακινήτου αλλά και των θετικών στοιχείων της περιοχής στην οποία βρίσκεται.

Η προώθηση μίας πώλησης ακινήτου στηρίζεται σε μεγάλο βαθμό στη φωτογραφία. Οι άσχημες φωτογραφίες μειώνουν το ενδιαφέρον. Είναι απολύτως ζωτικής σημασίας τόσο

τα ακίνητα όσο και η γύρω περιοχή να είναι φωτογραφημένα σωστά. Η επιχείρηση θα προσλάβει έναν επαγγελματία φωτογράφο, κατά προτίμηση με εμπειρία στη φωτογράφιση σπιτιών και τοπίων, προκειμένου να έχει το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα.

Ένα ακόμη στοιχείο το οποίο θα συμπεριλάβει η επιχείρηση κατά την προώθηση των ακινήτων της είναι το virtual-tour. Μέσω του virtual-tour που θα υπάρχει για κάθε ακίνητο στην ιστοσελίδα, οι πελάτες θα μπορούν να καταλάβουν όσο το δυνατόν περισσότερα για αυτό πριν από την επίσκεψη σε αυτό. Το virtual-tour είναι ένας πολύ καλός τρόπος για να δώσει μια πλήρη, ακριβή προεπισκόπηση του ακινήτου για τους υποψήφιους αγοραστές.

3.6.4.2 Social Media Marketing – Προβολή

Τα κοινωνικά δίκτυα, θα έχουν ιδιαίτερο ρόλο στο μάρκετινγκ της επιχείρησης. Η επιχείρηση, δεν θα έχει μόνο μία κλασική σελίδα στο Facebook, αλλά θα αναπτύξει σελίδες σε κοινωνικά δίκτυα όπως το Google+, το LinkedIn και το Twitter, αλλά και κοινωνικά δίκτυα που βασίζονται στη φωτογραφία, όπως είναι το Pinterest και το Instagram αλλά και στο video όπως είναι το You Tube. Μέσω των κοινωνικών δικτύων θα παρέχονται εικόνες και χρήσιμες πληροφορίες για τα ακίνητα, την περιοχή των ακινήτων, τις προσπελάσεις στα σημαντικότερα σημεία ενδιαφέροντος (όπως αεροδρόμια, λιμάνια, νοσοκομεία, αρχαιολογικοί χώροι, πολιτιστικά κέντρα, κλπ).

Η προβολή μέσω των Social Media θα δώσει στην Taf Real Estate προβάδισμα έναντι του ανταγωνισμού, θα αυξήσει σημαντικά την εμπιστοσύνη στις υπηρεσίες μας μεταξύ των χρηστών των Social Media και θα δώσει τη δυνατότητα να ενημερώνονται άμεσα και αξιόπιστα οι χρήστες – πελάτες για τα ακίνητα και τις υπηρεσίες μας.

Πολύ σημαντικό είναι ότι τα αποτελέσματα της προβολής μέσω των Social Media είναι μετρήσιμα και μέσω της ανάλυσης των δεικτών επιδόσεων δίνουν τη δυνατότητα αξιολόγησης της επίδρασης μιας καμπάνιας, της αποτελεσματικότητας των ενεργειών και γενικά την συνολική επιτυχία της στρατηγικής που εφαρμόζει η εταιρεία και τις διορθωτικές κινήσεις που θα πρέπει να γίνουν.

Επιπρόσθετα η ιστοσελίδα της επιχείρησης θα εμφανίζεται στις πρώτες σελίδες αναζήτησης μέσω χρήσης Google AdWords, προσελκύνοντας νέους επισκέπτες, αυξάνοντας τις τηλεφωνικές κλήσεις και ενδυναμώνοντας το πελατολόγιο.

Μέσω της χρήσης των Google AdWords, η εταιρεία θα έχει τη δυνατότητα να διαφημιστεί στοχευμένα σε πελάτες συγκεκριμένων χωρών και περιοχών, προβάλλοντάς τους κατά την αναζήτησή τους στο Google, τα ακίνητα του χαρτοφυλακίου της.

Πλέον της τηλεφωνικής επικοινωνίας και της αξιοποίησης εφαρμογών ενημέρωσης μέσω κινητής τηλεφωνίας (applications), η εταιρεία θα ενημερώνει τους πελάτες της για κάθε νεοεισερχόμενο ακίνητο στην αγορά ή με κάθε χρήσιμη πληροφορία, με διαφημιστικά – ενημερωτικά δελτία, μέσω Email Marketing με χρήση του Mail Chimp.

Χαρακτηριστικό γνώρισμα των διαδικτυακών παρουσιάσεων της εταιρείας είτε μέσω της ιστοσελίδας της είτε μέσω των σελίδων κοινωνικής δικτύωσης που θα αναπτύξει θα είναι η φιλική εφαρμογή και εμφάνισή τους σε tablets και smartphones. Μέσω της εφαρμογής αυτής, θα είναι δυνατή η πρόσβαση στο περιεχόμενο τις ιστοσελίδας και των σελίδων κοινωνικής δικτύωσης της εταιρείας με τρόπο φιλικό για τη χρήση σε tablets και smartphones. Επιπλέον, η εφαρμογή θα διαθέτει χάρτη ο οποίος θα δείχνει τα ακίνητα που είναι κοντά στη θέση του χρήστη ώστε η πρόσβαση σε αυτά να είναι ακόμη ευκολότερη.

Η εταιρεία Taf Real Estate, θα διαφημισθεί μέσω καταχωρήσεων σε εφημερίδες πανελλαδικής κυκλοφορίας που διαθέτουν ξεχωριστές αναφορές και άρθρα σχετικά με το Real Estate. Θα εκτυπώσει καλόγουστα ενημερωτικά φυλλάδια για την οργάνωση και τη λειτουργία της, προκειμένου να ενημερώνει τους πελάτες της. Θα κατασκευάσει περιορισμένο αριθμό διαφημιστικών πινακίδων και πανό, για την προβολή της μέσω επιλεγμένων διατιθέμενων ακινήτων.

3.6.4.3 Δημόσιες σχέσεις

Έμφαση θα δοθεί και στις σχέσεις με την τοπική κοινωνία και τις τοπικές επιχειρήσεις. Στόχος είναι να παρέχονται χορηγίες σε τοπικές εκδηλώσεις, αθλητικές ομάδες, ή σχολικές εκδηλώσεις. Η ανάπτυξη σχέσεων με άλλες τοπικές επιχειρήσεις είναι

ιδιαίτερα σημαντική σε ό,τι έχει να κάνει με την προώθηση μίας επιχείρησης. Στόχος είναι να αναπτυχθούν κατάλληλες σχέσεις, ώστε η επιχείρηση να μπορεί να διαφημιστεί με διάφορους τρόπους από τις άλλες επιχειρήσεις που λειτουργούν στην περιοχή.

Για την προώθηση των δημόσιων σχέσεων της εταιρείας θα διατεθεί μέρος του προϋπολογισμού Προώθησης και Διαφήμισης για την προμήθεια και διάθεση επιχειρηματικών δώρων προς τους συνεργάτες αλλά και τους διακεκριμένους πελάτες της. Αναλυτικά παρουσιάζονται στον πίνακα 3.7 που ακολουθεί.

Πίνακας 3.7 Έξοδα Προώθησης – Διαφήμισης

Περιγραφή	2016	2017	2018	2019	2020
Προώθηση & προβολή σε μέσα κοινωνικής δικτύωσης (Linkedin, Facebook, Twitter, Pinterest, Instagram)	2.000	2.200	2.420	2.662	2.928
Διαφήμιση Google AdWords	1.000	1.100	1.210	1.331	1.464
Προώθηση μέσω Email Marketing (Mail Chimp)	300	330	363	400	440
Διαφημιστικό υλικό (φυλλάδια, πανό)	500	550	605	665	730
Επιχειρηματικά δώρα	2.000	2.200	2.420	2.662	2.928
Δημοσιεύσεις σε Εφημερίδες	1.000	1.100	1.210	1.331	1.464
Σύνολο (Ευρώ)	6.800	7.480	8.228	9.051	9.954

3.7 Προγραμματισμός παραγωγής - Πρόγραμμα πωλήσεων - Συνολικά έσοδα προγράμματος

Σε ένα ευμετάβλητο περιβάλλον που λόγω της οικονομικής κρίσης έχει μετατραπεί σε ακόμη δυσκολότερο και δυσοίωνα οποιαδήποτε είδους ανάλυση αναφορικά με τα προβλεπόμενα έσοδα κρίνεται επισφαλής. Παρόλαυτα επρόκειτο να παρουσιαστεί μια κατά προσέγγιση συλλογιστική ανάλυση των εσόδων της αγοράς, προερχόμενη από τα πρωτοεμφανιόμενα γραφεία real estate στην περιοχή.

Θα πρέπει να τονιστεί εκ νέου ότι στόχος της υπό μελέτη εταιρείας παροχής κτηματομεσιτικών υπηρεσιών καθίσταται η έντονη διείσδυση στην τοπική αγορά και η κατάκτηση του όσο το δυνατόν μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς από τους υπόλοιπους ανταγωνιστές της αγοράς.

Η υπό μελέτη εταιρεία παροχής υπηρεσιών μεσιτείας ακινήτων Taf Real Estate, πρόκειται να εγκατασταθεί στην Γλυφάδα και να αρχίσει τη λειτουργία της την 1^η Ιανουαρίου 2016. Στόχος της εταιρείας για τα πέντε πρώτα χρόνια δραστηριότητάς της, είναι να αποσπάσει ένα σημαντικό μερίδιο της αγοράς από τους ανταγωνιστές της.

Παρακάτω παρουσιάζεται μια προσεγγιστική συλλογιστική ανάλυσης εσόδων, που προέκυψε κατόπιν έρευνας στην τοπική αγορά των συνολικά περίπου 160 νεοεμφανιζόμενων και εδραιωμένων μεσιτικών εταιρειών – γραφείων και βάσει στατιστικών στοιχείων πραγματοποιήσιμων συμβολαίων αγοραπωλησίας ακινήτων σύμφωνα με στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ και της Τράπεζας της Ελλάδος σε συνεργασία με την “Εθνικό Κτηματολόγιο και Χαρτογράφηση Α.Ε.”.

Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ, ειδικότερα, ο αριθμός των συμβολαιογραφικών πράξεων για αγοραπωλησίες ακινήτων (περιλαμβάνονται και οι συναλλαγές εκτός του τραπεζικού συστήματος) διαμορφώθηκε σε 60.000 το 2014, καταγράφοντας συνολική πτώση της τάξεως του 62% από το 2008, όταν είχαν ανέλθει σε 158.000, ενώ είχαν διαμορφωθεί σε 136.000 το 2009.

Η Τράπεζα της Ελλάδος σε συνεργασία με την «Εθνικό Κτηματολόγιο και Χαρτογράφηση Α.Ε.», από το τέλος του 2009 και σε τριμηνιαία βάση, συγκεντρώνει και αναλύει στοιχεία που αφορούν τον αριθμό των συμβολαίων αγοραπωλησίας

ακινήτων και των ιδιοκτησιών που μεταβιβάστηκαν σε περιοχές που λειτουργεί το Εθνικό Κτηματολόγιο. Η έρευνα αυτή συμβάλει στην άμεση και αξιόπιστη καταγραφή του όγκου των συναλλαγών στην αγορά ακινήτων. Ωστόσο, σε ορισμένες μόνο περιοχές της χώρας, που αντιστοιχούν σε περίπου 20% των συνολικών δικαιωμάτων, λειτουργεί σήμερα το Εθνικό Κτηματολόγιο.

Από την έναρξη της καταγραφής των δεδομένων από την παρούσα έρευνα, που σχεδόν συμπίπτει χρονικά με την έναρξη της τρέχουσας κρίσης, παρατηρείται, σε ετήσια βάση, συνεχής συρρίκνωση του όγκου των καταγεγραμμένων πράξεων αγοραπωλησιών. Ο ρυθμός μείωσης του όγκου των αγοραπωλησιών, αν και με σημαντικές διακυμάνσεις σε επίπεδο τριμήνων, έγινε σταδιακά πιο έντονος, αγγίζοντας το -38,0% το 2012 έναντι -9,8% το 2010 και -28,1% το 2011. Το 2013 ο μέσος ρυθμός συρρίκνωσης των αγοραπωλησιών περιορίστηκε σημαντικά και διαμορφώθηκε στο -17,5%, ενώ ειδικά κατά το δ' τρίμηνο καταγράφηκε, για πρώτη φορά από την έναρξη της κρίσης, αύξηση στον όγκο των συμβολαίων (+10,8%) σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2013. Η αύξηση του τελευταίου τριμήνου του 2013 ήταν ενδεχομένως συγκυριακή και σχετίζεται με την προαναγγελθείσα εισαγωγή του φόρου υπεραξίας στις μεταβιβάσεις ακινήτων και την επέκταση της εφαρμογής του «πόθεν έσχες», από την 1/1/2014.

Αντίστοιχα κατά το α' τρίμηνο του 2014 καταγράφεται μια ραγδαία πτώση των πράξεων σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2013 (-52,2%) η οποία αποδίδεται στα προβλήματα που δημιουργήθηκαν κατά τον υπολογισμό του φόρου υπεραξίας και τα οποία ανέστειλαν σημαντικό ποσοστό των προγραμματισμένων πράξεων, μέχρι την επίλυση των επιμέρους ζητημάτων.

Η καταγεγραμμένη συνολική μείωση του όγκου των πράξεων αγοραπωλησίας από το 2008 έως και 2013 ανέρχεται σε -72,3%.

Αναλυτικά:

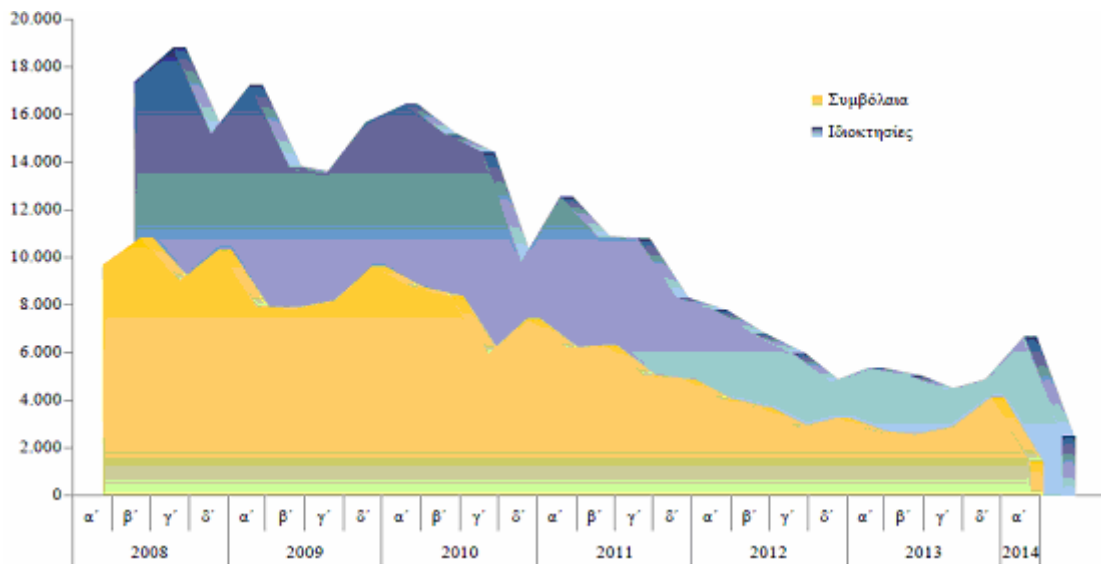
A. Αριθμός Συμβολαίων

Στις περιοχές της χώρας που έχουν ενταχθεί στο Κτηματολόγιο, ο αριθμός των συμβολαίων για αγοραπωλησίες ακινήτων ανήλθε κατά το α' τρίμηνο του 2014 στις 1.457, καταγράφοντας μείωση κατά 52,2% σε σύγκριση με το αντίστοιχο τρίμηνο του προηγούμενου έτους, η οποία ωστόσο σχετίζεται, όπως προαναφέρθηκε, με τις ειδικές συνθήκες που επικράτησαν κατά το συγκεκριμένο τρίμηνο (εφαρμογή φόρου

υπεραξίας). Ο αντίστοιχος αριθμός συμβολαίων ανήλθε σε 2.724 για το α' τρίμηνο του 2013 (ετήσια μείωση κατά 33,7%) και σε 4.016 για το α' τρίμηνο του 2012 (ετήσια μείωση κατά 34,1%). Η σημαντικότερη μείωση στον αριθμό συμβολαίων κατά το α' τρίμηνο του 2014, σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2013, καταγράφεται στην περιφέρεια της Θεσσαλίας (-66,2%) και ακολουθούν οι περιφέρειες της Δυτικής Ελλάδας (-62,2%) και του Βορείου Αιγαίου (-62,2%). Σημειώνεται ωστόσο ότι στις προαναφερθείσες περιφέρειες, κατά το δ' τρίμηνο του 2013, καταγράφηκαν πολύ υψηλά ποσοστά αύξησης του αριθμού των συμβολαίων, τα οποία έφτασαν το 44,2% στην περίπτωση της περιφέρειας του Βορείου Αιγαίου.

Στην Αττική ο ρυθμός μείωσης του αριθμού συμβολαίων ανήλθε στο -50,1%, σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2013 (έναντι -24,3%, -8,4% και +7,3% κατά το β', γ', και δ' τρίμηνο του 2013, αντίστοιχα).

Στο διάγραμμα 3.21 παρακάτω παρουσιάζεται ανά περιφέρεια ο αριθμός των συμβολαίων μεταβίβασης ιδιοκτησιών ακινήτων που έγιναν στις περιοχές που λειτουργεί το Εθνικό Κτηματολόγιο, για την περίοδο από το α' τρίμηνο του 2008 έως το α' τρίμηνο του 2014.



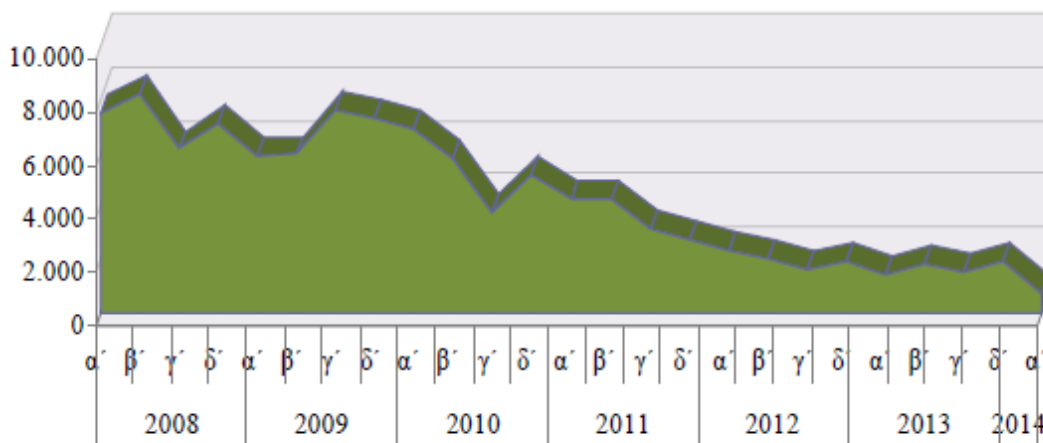
Διάγραμμα 3.21 Αριθμός συμβολαίων που καταγράφονται από το Εθνικό Κτηματολόγιο κατά γεωγραφική περιφέρεια και τρίμηνο. Πηγή: Εθνικό Κτηματολόγιο και Χαρτογράφηση α.ε. – Επεξεργασία ΤτΕ

Β. Αριθμός μεταβιβασθέντων ιδιοκτησιών

Αντίστοιχη της μείωσης του αριθμού συμβολαίων ήταν και η μείωση στον αριθμό των ιδιοκτησιών που αποτέλεσαν αντικείμενο αγοραπωλησιών οι οποίες κατά το α' τρίμηνο του 2014 ανήλθαν στις 2.496, για το σύνολο των περιοχών της χώρας που καταγράφονται από το Κτηματολόγιο (μειωμένες κατά 55,6% συγκριτικά με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2013) έναντι 4.450, 4.915 και 6.719 κατά το β', γ' και δ' τρίμηνο του 2013, αντίστοιχα.

Στην περιφέρεια της Αττικής, κατά το α' τρίμηνο του 2014, καταγράφηκε για πρώτη φορά, από την έναρξη συλλογής των στοιχείων, αριθμός μεταβιβασθέντων ιδιοκτησιών μικρότερος των 1.000 (α' τρίμηνο 2014: 698, έναντι 1.753, 1.456 και 1.924 κατά το β', γ' και δ' τρίμηνο του 2013, αντίστοιχα).

Στο διάγραμμα 3.22 βλέπουμε αναλυτικά την μεταβολή του αριθμού των μεταβιβασθέντων ιδιοκτησιών στην Αττική την τελευταία καταγεγραμμένη εξαετία (2008-2014).



Διάγραμμα 3.22 Αριθμός μεταβιβασθέντων ιδιοκτησιών: Αττική. Πηγή: Εθνικό Κτηματολόγιο και Χαρτογράφηση α.ε. – Επεξεργασία ΤτΕ

Πίνακας 3.8 Αριθμός μεταβιβασθέντων ιδιοκτησιών που καταγράφονται από το Εθνικό Κτηματολόγιο κατά γεωγραφική περιφέρεια και τρίμηνο. Πηγή: Εθνικό Κτηματολόγιο

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2011				2012				2013				2014
							α'	β'	γ'	δ'	α'	β'	γ'	δ'	α'	β'	γ'	δ'	
Αττική	14.530	12.322	10.782	7.121	4.004	3.241	2.066	2.104	1.508	1.443	1.217	1.072	778	937	711	812	713	1.005	355
Στερεά Ελλάδα	2.353	1.760	1.803	1.144	757	657	347	310	243	244	241	186	169	161	177	147	148	185	67
Κεντρική Μακεδονία	5.652	4.998	4.387	2.904	1.821	1.662	829	817	637	621	525	488	364	444	329	348	345	640	281
Δυτική Μακεδονία	1.354	1.200	1.050	874	639	575	225	271	186	192	170	168	120	181	140	127	134	174	57
Αν. Μακεδονία & Θράκη	2.342	2.021	1.917	1.489	1.075	978	380	365	392	352	318	257	245	255	233	203	202	340	84
Θεσσαλία	1.561	1.329	1.203	941	671	961	291	275	196	179	225	164	132	150	151	129	321	360	90
Πελοπόννησος	2.177	1.744	1.623	1.276	883	927	349	324	317	286	232	202	236	213	147	145	295	340	106
Δυτική Ελλάδα	2.926	2.397	2.290	1.667	974	733	528	444	313	382	259	300	194	221	188	144	142	259	74
Ήπειρος	1.524	1.270	1.172	989	615	511	304	283	190	212	186	167	122	140	97	107	145	162	71
Κρήτη	1.847	1.708	1.583	1.852	1.058	874	381	583	481	407	347	276	196	239	256	171	198	249	126
Βόρειο Αιγαίο	1.187	1.049	1.016	819	492	465	209	214	206	190	145	108	135	104	111	87	117	150	42
Νότιο Αιγαίο	1.147	873	668	588	373	330	148	132	155	153	105	90	85	93	84	79	61	106	58
Ιόνια Νησιά	1.208	1.002	1.021	804	567	429	169	201	224	210	136	203	111	117	100	90	93	146	46
Σύνολο Επικράτειας	39.808	33.673	30.515	22.468	13.929	12.343	6.226	6.323	5.048	4.871	4.106	3.681	2.887	3.255	2.724	2.589	2.914	4.116	1.457
Μεταβολή έναντι του αντίστοιχου τριμήνου του προηγούμενου έτους	-30,4%	-26,2%	-18,1	-35,8	-34,1	-41,8%	-42,8%	-33,2%	-33,7%	-29,7%	-11,1%	10,8%	-52,2%
Μεταβολή έναντι του προηγούμενου τριμήνου	-16,3%	1,5%	-20,2%	-3,6%	-15,7	-10,4%	-21,6%	12,7%	-16,3%	-5,0%	-0,8%	40,4%	-64,5%
Μεταβολή έναντι του προηγούμενου έτους	...	-16,3%	-9,8%	-28,1%	-38,0%	-17,5

Στον πίνακα 3.8 προηγούμενα, παρουσιάζεται ανά περιφέρεια ο αριθμός των μεταβιβασθέντων ιδιοκτησιών που έγιναν στις περιοχές που λειτουργεί το Εθνικό Κτηματολόγιο, για την περίοδο από το α' τρίμηνο του 2008 έως το α' τρίμηνο του 2014. Οι μεταβολές υπολογίστηκαν λαμβάνοντας υπόψη τη σταδιακή επέκταση της κτηματογράφησης σε νέους δήμους της χώρας.

Στον επόμενο πίνακα 3.9 παρουσιάζονται οι κυριότεροι διαθέσιμοι βραχυχρόνιοι δείκτες όπως έχουν διαμορφωθεί την τελευταία δεκαετία (2006-2015) και αφορούν:

- Δείκτες τιμών κατοικιών και ενοικίων
- Δείκτες τιμών και μισθωμάτων επαγγελματικών ακινήτων
- Δείκτες συναλλαγών ακινήτων
- Δείκτες κόστους κατασκευής κατοικιών (νέων κτιρίων)
- Ιδιωτική οικοδομική δραστηριότητα
- Κατασκευαστική δραστηριότητα

Πίνακας 3.9 Διαθέσιμοι Βραχυχρόνιοι Δείκτες για την Αγορά Ακινήτων. Πηγή: ΤτΕ, ΕΛΣΤΑΤ, ΔΣΑ, ΤΕΕ, ΙΚΑ, ΙΟΒΕ, Εθν. Κτηματολόγιο & Χαρτογράφηση Α.Ε.

ΔΕΙΚΤΕΣ		Μέση ετήσια εκατοστιαία μεταβολή									
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1.	Δείκτες τιμών κατοικιών (ΤτΕ) και ενοικίων (ΕΛΣΤΑΤ)										
1.	1 Δείκτες τιμών κατοικιών (νέες σειρές)										
	α. Σύνολο διαμερισμάτων (επικράτεια)	-	5,9	1,7	-3,7	-4,7	-5,5	-11,7	-10,9	-7,5	-5,6 (β' τριμ.)
	α1. Κατά παλαιότητα	-									
	α Νέα (έως 5 ετών)	-	7,2	2,3	-2,0	-4,2	-5,0	-12,1	-10,9	-6,6	-7,1 (β' τριμ.)
	β Παλαιά (άνω των 5 ετών)	-	5,2	1,3	-4,8	-5,0	-5,8	-11,4	-10,8	-8,1	-4,7 (β' τριμ.)
	α2. Κατά γεωγραφική περιοχή: Σύνολο	-									
	α Αθήνα	-	6,2	0,9	-4,6	-3,2	-5,4	-11,8	-12,3	-9,4	-5,2 (β' τριμ.)
	β Θεσσαλονίκη	-	7,0	1,5	-6,0	-7,4	-6,8	-13,6	-9,1	-6,6	-8,2 (β' τριμ.)
	γ Άλλες μεγάλες πόλεις	-	6,3	1,8	-2,7	-5,3	-4,1	-10,7	-10,4	-6,7	-7,1 (β' τριμ.)
	δ Λοιπές περιοχές	-	4,6	3,3	-1,9	-5,8	-4,4	-11,6	-9,1	-5,0	-4,0 (β' τριμ.)
	α2. 1. Κατά γεωγραφική περιοχή: Νέα (έως 5 ετών)	-									
	α Αθήνα	-	9,6	0,0	-3,5	-2,7	-6,5	-12,8	-11,6	-7,7	-5,7 (β' τριμ.)
	β Θεσσαλονίκη	-	3,7	3,5	-5,3	-6,8	-8,2	-11,2	-7,7	-5,8	-7,5 (β' τριμ.)
	γ Άλλες μεγάλες πόλεις	-	7,8	2,4	-2,1	-4,3	-3,4	-11,5	-10,3	-7,2	-9,8 (β' τριμ.)
	δ Λοιπές περιοχές	-	4,1	5,4	1,0	-5,7	-3,6	-11,8	-11,2	-4,7	-6,6 (β' τριμ.)
	α2. 2. Κατά γεωγραφική περιοχή: Παλαιά (άνω των 5 ετών)	-									
	α Αθήνα	-	4,5	1,4	-5,2	-3,5	-6,3	-11,3	-12,6	-10,3	-5,0 (β' τριμ.)
	β Θεσσαλονίκη	-	8,4	0,6	-6,3	-7,6	-6,2	-14,5	-9,7	-7,0	-8,5 (β' τριμ.)
	γ Άλλες μεγάλες πόλεις	-	5,3	1,4	-3,2	-6,1	-4,7	-10,1	-10,5	-6,2	-5,1 (β' τριμ.)
	δ Λοιπές περιοχές	-	5,0	1,4	-4,4	-5,9	-5,2	-11,4	-7,0	-5,2	-1,6 (β' τριμ.)
1.	2 Δείκτες τιμών κατοικιών (προηγούμενες σειρές)										
	α. Αστικές περιοχές	13,0	6,2	1,5	-4,3	-4,4	-5,5	-11,8	-10,9	-8,1	-5,9 (β' τριμ.)
	α1. Αθήνα	11,7	6,2	0,9	-4,6	-3,2	-6,4	-11,8	-12,3	-9,4	-5,2 (β' τριμ.)
	α2. Λοιπές αστικές περιοχές	13,0	3,6	2,6	-2,9	-6,7	-7,5	-12,2	-11,5	-3,7	...
1.	3 Δείκτες τιμών ενοικίων	4,4	4,5	3,9	3,6	2,4	0,8	-2,1	-6,8	-7,7	-4,6 (6 μήνες)
1.	4 Λόγος δείκτη τιμών κατοικιών προς δείκτη ενοικίων (2007=100)	98,7	100,0	97,9	91,0	84,7	79,4	71,6	68,5	68,6	67,3 (β' τριμ.)

(Σε μεταφορά)

Πίνακας 3.9 Διαθέσιμοι Βραχυχρόνιοι Δείκτες για την Αγορά Ακινήτων. Πηγή: ΤτΕ, ΕΛΣΤΑΤ, ΔΣΑ, ΤΕΕ, ΙΚΑ, ΙΟΒΕ, Εθν. Κτηματολόγιο & Χαρτογράφηση Α.Ε. (Συνέχεια από μεταφορά)

ΔΕΙΚΤΕΣ		Μέση ετήσια εκατοστιαία μεταβολή									
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
2.	Δείκτες τιμών και μισθωμάτων επαγγελματικών ακινήτων (ΤτΕ)										
2.	1 Δείκτες τιμών γραφείων										
	α. Σύνολο	-	-	-	-	-	-7,1	-11,9	-9,9	-3,3	...
	α1. Αθήνα	-	4,2	3,8	-1,3	-9,8	-5,5	-10,0	-10,9	-3,2	...
	α2. Θεσσαλονίκη	-	-	-	-	-	-7,3	-12,2	-9,9	-4,6	...
	α3. Υπόλοιπη Ελλάδα	-	-	-	-	-	-9,0	-14,0	-8,7	-3,1	...
2.	2 Δείκτες μισθωμάτων γραφείων	-									
	α. Σύνολο	-	-	-	-	-	-4,3	-9,7	-7,5	-10,0	...
	α1. Αθήνα	-	1,1	-0,8	-4,9	-4,7	-5,5	-8,5	-7,3	-6,9	...
	α2. Θεσσαλονίκη	-	-	-	-	-	-4,7	-4,2	-7,4	-8,3	...
	α3. Υπόλοιπη Ελλάδα	-	-	-	-	-	-2,9	-12,1	-7,7	-13,9	...
2.	3 Δείκτες τιμών καταστημάτων	-									
	α. Σύνολο	-	-	-	-	-	-7,1	-11,1	-8,8	-1,0	...
	α1. Αθήνα	-	7,7	2,2	-3,4	-7,7	-7,7	-13,1	-8,2	-2,4	...
	α2. Θεσσαλονίκη	-	-	-	-	-	-8,7	-13,2	-7,8	-0,8	...
	α3. Υπόλοιπη Ελλάδα	-	-	-	-	-	-5,6	-7,3	-9,8	0,9	...
2.	4 Δείκτες μισθωμάτων καταστημάτων	-									
	α. Σύνολο	-	-	-	-	-	-7,3	-8,7	-9,9	-9,3	...
	α1. Αθήνα	-	1,4	0,5	-1,2	-16,5	-9,4	-7,1	-12,6	-9,1	...
	α2. Θεσσαλονίκη	-	-	-	-	-	-5,0	-10,3	-5,5	-9,2	...
	α3. Υπόλοιπη Ελλάδα	-	-	-	-	-	-4,5	-10,9	-6,9	-9,7	...

(Σε μεταφορά)

Πίνακας 3.9 Διαθέσιμοι Βραχυχρόνιοι Δείκτες για την Αγορά Ακινήτων. Πηγή: ΤτΕ, ΕΛΣΤΑΤ, ΔΣΑ, ΤΕΕ, ΙΚΑ, ΙΟΒΕ, Εθν. Κτηματολόγιο & Χαρτογράφηση Α.Ε. (Συνέχεια από μεταφορά)

ΔΕΙΚΤΕΣ		Μέση ετήσια εκατοστιαία μεταβολή									
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
3.	Δείκτες συναλλαγών ακινήτων²										
3.	1 Δείκτες εκτιμήσεων οικιστικών ακινήτων με τη διαμεσολάβηση των ΝΧΙ (ΤτΕ)										
	α. Αριθμός εκτιμήσεων	-	36,8	-21,7	-35,7	-0,2	-42,5	-27,7	-21,1	-29,5	-24,1 (β' τριμ.)
	β. Όγκος εκτιμήσεων σε τετραγωνικά μέτρα	-	36,6	-23,5	-38,9	-0,1	-39,8	-26,6	-21,7	-29,7	-27,4 (β' τριμ.)
	γ. Αξία εκτιμήσεων	-	41,1	-20,0	-40,0	-6,2	-40,1	-35,9	-28,3	-35,8	-31,2 (β' τριμ.)
3.	2 Δείκτες συμβολαίων αγοραπωλησίας ακινήτων με παράσταση δικηγόρου: Αθήνα (ΔΣΑ) ³										
	α. Αριθμός συμβολαίων	-22,3	1,4	-10,0	-18,0	-16,3	-34,1	-48,0	-76,0*	-92,7	...
	β. Αξία συμβολαίων	-2,9	12,5	-2,3	-28,3	-20,8	-43,0	-45,5	-56,7*	-77,8	...
3.	3 Αριθμός συμβολαιογραφικών πράξεων αγοραπωλησίας ακινήτων (ΕΛΣΤΑΤ)										
	α. Σύνολο χώρας	-19,6	-3,0	-5,8	-13,9	-13,3	-29,1	-31,1	-13,7
	β. Αθήνα	-22,0	-8,2	-9,2	-14,0	-16,8	-32,4	-38,7	-19,5
3.	4 Αριθμός συμβολαίων αγοραπωλησίας ακινήτων (Κτηματολόγιο) ⁴										
	α. Σύνολο χώρας	-	-	-	-16,3	-9,8	-28,1	-38,0	-17,5	-64,5	...
	β. Αθήνα	-	-	-	-15,2	-12,5	-34,0	-43,8	-19,1	-50,1	...
3.	5 Αριθμός ιδιοκτησιών που μεταβιβάστηκαν λόγω αγοραπωλησίας (Κτηματολόγιο)										
	α. Σύνολο χώρας	-	-	-	-14,0	-13,0	-28,8	-39,3	-13,4	-62,8	...
	β. Αθήνα	-	-	-	-8,0	-19,2	-33,6	-45,1	-17,2	-48,8	...
3.	6 Αριθμός μεταγραφέντων συμβολαίων αγοραπωλησίας οικιστικών ακινήτων στο υποθηκοφυλακείο Αθηνών										
		-	-	-	-	-15,5	-30,5	-40,3	-10,4	-0,5	...

(Σε μεταφορά)

² Οι δείκτες συναλλαγών βασίζονται στις εκτιμήσεις των μηχανικών των αρμόδιων υπηρεσιών των πιστωτικών ιδρυμάτων σχετικά με την αξία και τα ποιοτικά χαρακτηριστικά των οικιστικών ακινήτων τα οποία αποτελούν αντικείμενο χρηματοδότησης ή εξασφάλιση χορηγούμενων από τα πιστωτικά ιδρύματα δανείων. Μέρος των εκτιμήσεων αυτών είναι πιθανόν να μη συνδέεται με αγοραπωλησία οικιστικών ακινήτων, αλλά να αφορά επαναδιαπραγμάτευση υφιστάμενων δανείων, εγγραφή εξασφαλίσεων (επί ακινήτων) για μη στεγαστικά δάνεια, μεταφορά οφειλών πελατών από μια τράπεζα σε άλλη, κ.ά. Συμπεριλαμβάνονται όλα τα είδη επαγγελματικών ή οικιστικών ακινήτων (κατοικίες, καταστήματα, οικόπεδα, αγροτεμάχια, κ.ά.).

³ Η σημαντική μείωση του αριθμού των συναλλαγών σε ακίνητα με παράσταση δικηγόρου το 2013 και το 2014 οφείλεται μεταξύ άλλων στην αλλαγή της νομοθεσίας, βάσει της οποίας η παράσταση δικηγόρου είναι πλέον υποχρεωτική - για τον αγοραστή μόνο - όταν η αξία της συναλλαγής είναι άνω των 80.000 ευρώ.

⁴ Τα δεδομένα αναφέρονται στη μεταβολή σε σχέση με το προηγούμενο έτος α' τριμήνου του 2014.

Πίνακας 3.9 Διαθέσιμοι Βραχυχρόνιοι Δείκτες για την Αγορά Ακινήτων. Πηγή: ΤτΕ, ΕΛΣΤΑΤ, ΔΣΑ, ΤΕΕ, ΙΚΑ, ΙΟΒΕ, Εθν. Κτηματολόγιο & Χαρτογράφηση Α.Ε. (Συνέχεια από μεταφορά)

ΔΕΙΚΤΕΣ		Μέση ετήσια εκατοστιαία μεταβολή									
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
4.	Δείκτες κόστους κατασκευής (νέων κτιρίων) κατοικιών (ΕΛΣΤΑΤ)										
4.	1 Συνολικό κόστος	4,3	4,6	5,1	-0,3	1,8	1,0	-0,1	-1,4	-3,1	-2,3 (β' τριμ.)
4.	2 Δείκτης κατηγοριών έργων ή παραγωγού	2,9	2,8	4,2	-0,2	0,3	-0,1	-0,6	-1,1	-3,3	-3,1 (β' τριμ.)
4.	3 Δείκτης τιμών αμοιβής ή κόστους εργασίας	2,6	2,4	3,3	0,3	0,0	-1,1	-1,1	-1,4	-3,6	-3,1 (β' τριμ.)
4.	4 Δείκτης τιμών υλικών κατασκευής	5,6	6,3	6,4	-0,7	3,0	2,5	0,6	-1,5	-2,8	-1,9 (6 μήνες)
5.	Ιδιωτική οικοδομική δραστηριότητα (ΕΛΣΤΑΤ)										
5.	1 Σύνολο χώρας										
	α. Αριθμός αδειών	-14,9	-7,2	-17,6	-16,1	-10,9	-28,4	-36,9	-27,7	-18,1	8,1 (4 μήνες)
	β. Επιφάνεια οικοδομών (σε τετραγωνικά μέτρα)	-23,9	-7,8	-19,0	-24,4	-19,8	-41,4	-32,1	-28,3	-12,2	17,3 (4 μήνες)
	γ. Όγκος οικοδομών (σε κυβικά μέτρα)	-19,2	-5,8	-17,3	-26,5	-23,3	-37,7	-30,6	-25,6	-5,8	18,8 (4 μήνες)
5.	2 Αθήνα										
	α. Αριθμός αδειών	-15,3	-13,8	-28,7	-15,3	-13,8	-26,4	-47,9	-27,7	-28,4	2,1 (4 μήνες)
	β. Επιφάνεια οικοδομών (σε τετραγωνικά μέτρα)	-24,6	-14,0	-26,1	-18,6	-33,6	-44,0	-34,6	-36,1	-12,4	-12,3 (4 μήνες)
	γ. Όγκος οικοδομών (σε κυβικά μέτρα)	-20,6	-13,3	-25,2	-19,4	-34,7	-41,3	-34,7	-29,5	-4,7	-14,3 (4 μήνες)
6.	Κατασκευαστική δραστηριότητα										
6.	1 Παραγωγή τσιμέντου (όγκος ΕΛΣΤΑΤ)	3,1	-9,2	-3,1	-21,4	-14,3	-37,8	-12,8	3,4	-3,4	-1,5 (5 μήνες)
6.	2 Εκταμιεύσεις ΠΔΕ (ΤτΕ) ⁵	8,9	7,6	-9,3	-2,8	-11,3	-17,1	-10,5	14,5	-0,9	-45,4 (5 μήνες)
6.	3 Δείκτης παραγωγής στις κατασκευές (ΕΛΣΤΑΤ)										
	α. Γενικός δείκτης	3,7	14,3	7,8	-17,5	-29,2	-41,3	-33,4	-8,2	15,5	38,4 (α' τριμ.)
	β. Οικοδομικά έργα	-9,9	6,7	-0,5	-24,1	-39,7	-42,6	-34,5	-17,3	-0,3	23,0 (α' τριμ.)
	γ. Έργα πολιτικού μηχανικού	18,3	20,5	13,8	-13,4	-23,3	-39,8	-32,3	1,9	29,7	53,5 (α' τριμ.)
6.	4 Αμιβές πολιτικών μηχανικών (ΤΕΕ)										
	α. Σύνολο	-5,3	23,5	6,2	-16,2	-2,1	-18,0 ⁶	-10,7	-10,4	-6,7	-7,1 (β' τριμ.)

⁵ Από το 2011 τα στοιχεία αφορούν πραγματικές πληρωμές και όχι πιστώσεις τουλογαριασμού δημοσίων επενδύσεων.

⁶ Τα δεδομένα αναφέρονται στη σωρευτική μεταβολή για τους πρώτους 10 μήνες του 2011 σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Σύμφωνα με την “Εθνικό Κτηματολόγιο και Χαρτογράφηση Α.Ε.” και την Τράπεζα της Ελλάδος, κατά το διάστημα ενός έτους, δηλαδή από τον Απρίλιο 2013 μέχρι και τον Μάρτιο 2014, στην Αττική πραγματοποιήθηκαν 5.831 συμβόλαια αγοραπωλησίας ακινήτων.

Στατιστικά το 40% των συμβολαίων, δηλαδή αναλογικά 2.332 συμβόλαια, αντιστοιχεί σε ακίνητα της περιοχής των νοτίων προαστείων της Αθήνας, όπου και θα αναπτύξει κυρίως τη δραστηριότητά της η εταιρεία παροχής υπηρεσιών μεσιτείας ακινήτων Taf Real Estate. Συμπερασματικά το απόλυτα εφικτό μερίδιο αγοράς που διεκδικούμε είναι 2 συμβόλαια αγοραπωλησίας μηνιαίως.

Στην αγοραπωλησία ακινήτου η συνήθης μεσιτική αμοιβή είναι 4% στην εμπορική αξία του ακινήτου συνολικά, δηλαδή 2% από τον πωλητή και 2% από τον αγοραστή επί της τελικής συμφωνηθείσας τιμής. Στην μίσθωση ακινήτου η συνήθης μεσιτική αμοιβή είναι 2 μισθώματα συνολικά, δηλαδή 1 μίσθωμα από τον πωλητή και 1 μίσθωμα από τον αγοραστή. Από τη συνολική μεσιτική αμοιβή ποσοστό 40% εισπράττει ο εξωτερικός συνεργάτης της εταιρείας, ενώ το υπόλοιπο 60% εισπράττει η εταιρεία Taf Real Estate.

Υποθέτουμε ότι η εταιρεία Taf Real Estate για το 2016 θα πραγματοποιεί μηνιαίως 2 συμβόλαια αγοραπωλησίας ακινήτων αξίας 250.000 ευρώ έκαστο και 5 συμβόλαια μίσθωσης ακινήτων αξίας 1.000 ευρώ έκαστο.

Τα έσοδα μηνιαίως από τα συμβόλαια αγοραπωλησίας θα ανέρχονται σε $2 \times 150.000 \times 4\% = 12.000$ ευρώ και αφαιρώντας το ποσοστό 40% του εξωτερικού συνεργάτη της εταιρείας $12.000 - 4.800 = 7.200$ ευρώ. Άρα τα ετήσια έσοδα από τα συμβόλαια αγοραπωλησίας για την Taf Real Estate θα είναι $7.200 \times 12 = 86.400$ ευρώ.

Τα έσοδα μηνιαίως από τα συμβόλαια μίσθωσης ακινήτων θα ανέρχονται σε $5 \times 1.000 \times 2 = 10.000$ ευρώ και αφαιρώντας το ποσοστό 40% του εξωτερικού συνεργάτη της εταιρείας $10.000 - 4.000 = 6.000$ ευρώ. Άρα τα ετήσια έσοδα από τα συμβόλαια μίσθωσης για την Taf Real Estate θα είναι $6.000 \times 12 = 72.000$ ευρώ.

Συμπερασματικά τα προβλεπόμενα έσοδα της εταιρείας Taf Real Estate για το 2016 ανέρχονται στα $86.400 + 72.000 = 158.400$ ευρώ.

Ο στόχος της εταιρείας για το 2017, είναι να πραγματοποιεί 2 συμβόλαια αγοραπωλησίας ακινήτων το μήνα, αξίας 200.000 ευρώ έκαστο και 6 συμβόλαια μίσθωσης ακινήτων αξίας 900 ευρώ έκαστο.

Τα έσοδα μηνιαίως από τα συμβόλαια αγοραπωλησίας θα ανέρχονται σε $2 \times 200.000 \times 4\% = 16.000$ ευρώ και αφαιρώντας το ποσοστό 40% του εξωτερικού συνεργάτη της εταιρείας $16.000 - 6.400 = 9.600$ ευρώ. Άρα τα ετήσια έσοδα από τα συμβόλαια αγοραπωλησίας για την Taf Real Estate θα είναι $9.600 \times 12 = 115.200$ ευρώ.

Τα έσοδα μηνιαίως από τα συμβόλαια μίσθωσης ακινήτων θα ανέρχονται σε $6 \times 900 \times 2 = 10.800$ ευρώ και αφαιρώντας το ποσοστό 40% του εξωτερικού συνεργάτη της εταιρείας $10.800 - 4.320 = 6.480$ ευρώ. Άρα τα ετήσια έσοδα από τα συμβόλαια μίσθωσης για την Taf Real Estate θα είναι $6.480 \times 12 = 77.760$ ευρώ. Συμπερασματικά τα προβλεπόμενα έσοδα της εταιρείας Taf Real Estate για το 2017 ανέρχονται στα $115.200 + 77.760 = 192.960$ ευρώ.

Ο στόχος της εταιρείας για το 2018, είναι να πραγματοποιεί μηνιαίως 2 συμβόλαια αγοραπωλησίας ακινήτων αξίας 250.000 ευρώ έκαστο και 5 συμβόλαια μίσθωσης ακινήτων αξίας 1.000 ευρώ έκαστο.

Τα έσοδα μηνιαίως από τα συμβόλαια αγοραπωλησίας θα ανέρχονται σε $2 \times 250.000 \times 4\% = 20.000$ ευρώ και αφαιρώντας το ποσοστό 40% του εξωτερικού συνεργάτη της εταιρείας $20.000 - 8.000 = 12.000$ ευρώ. Άρα τα ετήσια έσοδα από τα συμβόλαια αγοραπωλησίας για την Taf Real Estate θα είναι $12.000 \times 12 = 144.000$ ευρώ.

Τα έσοδα μηνιαίως από τα συμβόλαια μίσθωσης ακινήτων θα ανέρχονται σε $5 \times 1.000 \times 2 = 10.000$ ευρώ και αφαιρώντας το ποσοστό 40% του εξωτερικού συνεργάτη της εταιρείας $10.000 - 4.000 = 6.000$ ευρώ. Άρα τα ετήσια έσοδα από τα συμβόλαια μίσθωσης για την Taf Real Estate θα είναι $6.000 \times 12 = 72.000$ ευρώ.

Συμπερασματικά τα προβλεπόμενα έσοδα της εταιρείας Taf Real Estate για το 2018 ανέρχονται στα $144.000 + 72.000 = 216.000$ ευρώ.

Ο στόχος της εταιρείας για το 2019, είναι να πραγματοποιεί 3 συμβόλαια αγοραπωλησίας ακινήτων το μήνα, αξίας 200.000 ευρώ έκαστο και 6 συμβόλαια μίσθωσης ακινήτων αξίας 900 ευρώ έκαστο.

Τα έσοδα μηνιαίως από τα συμβόλαια αγοραπωλησίας θα ανέρχονται σε $3 \times 200.000 \times 4\% = 24.000$ ευρώ και αφαιρώντας το ποσοστό 40% του εξωτερικού συνεργάτη της εταιρείας $24.000 - 9.600 = 14.400$ ευρώ. Άρα τα ετήσια έσοδα από τα συμβόλαια αγοραπωλησίας για την Taf Real Estate θα είναι $14.400 \times 12 = 172.800$ ευρώ.

Τα έσοδα μηνιαίως από τα συμβόλαια μίσθωσης ακινήτων θα ανέρχονται σε $6 \times 900 \times 2 = 10.800$ ευρώ και αφαιρώντας το ποσοστό 40% του εξωτερικού συνεργάτη της εταιρείας $10.800 - 4.320 = 6.480$ ευρώ. Άρα τα ετήσια έσοδα από τα συμβόλαια μίσθωσης για την Taf Real Estate θα είναι $6.480 \times 12 = 77.760$ ευρώ. Συμπερασματικά τα προβλεπόμενα έσοδα της εταιρείας Taf Real Estate για το 2019 ανέρχονται στα $172.800 + 77.760 = 250.560$ ευρώ.

Ο στόχος της εταιρείας για το 2020, είναι να πραγματοποιεί 3 συμβόλαια αγοραπωλησίας ακινήτων το μήνα, αξίας 250.000 ευρώ έκαστο και 5 συμβόλαια μίσθωσης ακινήτων αξίας 1.000 ευρώ έκαστο.

Τα έσοδα μηνιαίως από τα συμβόλαια αγοραπωλησίας θα ανέρχονται σε $3 \times 250.000 \times 4\% = 30.000$ ευρώ και αφαιρώντας το ποσοστό 40% του εξωτερικού συνεργάτη της εταιρείας $30.000 - 12.000 = 18.000$ ευρώ. Άρα τα ετήσια έσοδα από τα συμβόλαια αγοραπωλησίας για την Taf Real Estate θα είναι $18.000 \times 12 = 216.000$ ευρώ.

Τα έσοδα μηνιαίως από τα συμβόλαια μίσθωσης ακινήτων θα ανέρχονται σε $5 \times 1.000 \times 2 = 10.000$ ευρώ και αφαιρώντας το ποσοστό 40% του εξωτερικού συνεργάτη της εταιρείας $10.000 - 4.000 = 6.000$ ευρώ. Άρα τα ετήσια έσοδα από τα συμβόλαια μίσθωσης για την Taf Real Estate θα είναι $6.000 \times 12 = 72.000$ ευρώ.

Συμπερασματικά τα προβλεπόμενα έσοδα της εταιρείας Taf Real Estate για το 2020 ανέρχονται στα $216.000 + 72.000 = 288.000$ ευρώ.

Τα ποσά αγοραπωλησιών αναφέρονται σε 1.000 ευρώ ανά δομήσιμο τετραγωνικό μέτρο για τα άρτια και οικοδομήσιμα εντός σχεδίου οικόπεδα, σε 2.500 ευρώ ανά δομημένο τετραγωνικό μέτρο για αγοραπωλησίες νεόδμητων κυρίως κατοικιών. Τα ποσά μισθώσεων αναφέρονται σε 7 ευρώ ανά δομημένο τετραγωνικό μέτρο για κατοικίες. Τα εν λόγω ακίνητα θεωρητικά, θα αποτελέσουν αρχικά τον κύριο όγκο των συναλλαγών μας.

Πίνακας 3.10 Προβλεπόμενα έσοδα εταιρείας για τα έτη 2016-2020

Περιγραφή	2016	2017	2018	2019	2020
Προβλεπόμενα Έσοδα από Αγοραπωλησίες (σε Ευρώ)	86.400	115.200	144.000	172.800	216.000
Προβλεπόμενα Έσοδα από Μισθώσεις (σε Ευρώ)	72.000	77.760	72.000	77.760	72.000
Σύνολο (σε Ευρώ)	158.400	192.960	216.000	250.560	288.000

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ

4.1. Απαιτούμενες πρώτες ύλες

Η υπό μελέτη εταιρεία παροχής υπηρεσιών μεσιτείας ακινήτων Taf Real Estate, ως πρώτες ύλες θα χρησιμοποιεί πληροφοριακούς καταλόγους του πελατολογίου της (πωλητές – αγοραστές – υποψήφιους αγοραστές, κλπ) αλλά και την επικαιροποίηση και διεύρυνση του πελατολογίου της μέσω νέων εισροών, έτσι ώστε η διαμόρφωσή τους να προσδίδει μέσω της επεξεργασίας τους και της θετικής ανταπόκρισης, την προστιθέμενη αξία και την ποιότητα που θα αποτελέσει τη βάση για τη βιωσιμότητα της επιχείρησης.

Η σημασία της ακριβούς και ενήμερης πληροφορίας αλλά και η ταχύτητα αξιοποίησής της, είναι πρωταρχική και κυρίαρχη στο χώρο του Real Estate.

Η Taf Real Estate, επέλεξε τη χρήση προηγμένης τεχνολογίας στο χώρο του Real Estate, ώστε να μπορεί άμεσα να διαθέτει ακριβή και ενήμερη πληροφορία στους πελάτες της.

Για το λόγο αυτό αποφασίστηκε η συνεργασία με την εταιρεία «ORBIT Εφαρμογές Πληροφορικής - The CRM Experts», προχωρώντας στην αγορά του προγράμματος «Μεσιτικό Plus» που είναι το εξειδικευμένο λογισμικό της ORBIT για την ολοκληρωμένη οργάνωση Μεσιτικών Γραφείων, Εκτιμητών & Εταιριών Real Estate.

Το συγκεκριμένο πρόγραμμα «Μεσιτικό Plus», χρησιμοποιεί και εφαρμόζει καινοτόμες τεχνολογίες Συστημάτων Γεωγραφικών Πληροφοριών (GIS - με χρήση κωδικοποιημένων χαρτογραφικών υπόβαθρων, πολεοδομικών δεδομένων, δεδομένων προσφοράς, ζήτησης, συναλλαγών, έρευνας αγοράς, κλπ).

Τα Γεωγραφικά Συστήματα Πληροφοριών - Geographic Information Systems (GIS) αποτελούν ένα σύνολο εργαλείων για τη συλλογή, αποθήκευση, επεξεργασία, ανάλυση, διαχείριση, ανάκτηση και απόδοση ομάδων χωρικών δεδομένων από τον πραγματικό κόσμο, με σκοπό την εξυπηρέτηση συγκεκριμένων σκοπών ή τη λήψη απόφασης. Οι τεχνολογίες GIS παρέχουν μια ουσιαστική πλατφόρμα ακριβείας στις υπηρεσίες του τομέα εκτιμήσεων ακίνητης περιουσίας καθώς προσφέρουν: Τεχνολογία για μεγάλες βάσεις δεδομένων, Πολύ υψηλού επιπέδου γραφική επεξεργασία και απεικόνιση σε Η/Υ, Ισχυρές δυνατότητες χωρικής ανάλυσης. Παιγινιάννης Μ (2008)

Το πρόγραμμα επίσης υποστηρίζει αυτόματη εύρεση διεύθυνσης στο χάρτη, σύνδεση με τηλεφωνικό κέντρο, χρήση μέσω Internet, iPad & Tablets, on-line λειτουργίες σε υποκαταστήματα, είναι απλούστατο και ταχύτατο στη χρήση, ιδανικό και για μεσιτικές εταιρείες, τα δεδομένα δεν φεύγουν αλλά παραμένουν στο χώρο της εταιρείας, δίδεται η δυνατότητα απομακρυσμένης χρήσης, προσφέρει δενδρική, πολλαπλού βάθους δομή περιοχών, μεμονωμένες αλλά και μαζικές διασταυρώσεις, καταγραφή υποδείξεων και στατιστικών, αυτόματη δημιουργία Εντολών, αυτόματη σάρωση (scan) εγγράφων, Emails, Faxes, Επιστολές, & SMS επικοινωνία με πελάτες & συνεργάτες, Προβολή και Διαφήμιση των ακινήτων (upload) στις πιο γνωστές Ιστοσελίδες αγγελιών ακινήτων (Portals ακινήτων) με ένα «κλικ» & στο εταιρικό site, εσωτερική επικοινωνία & υπομνήσεις, εκτενές σύστημα ασφάλειας, πλήρη CRM λειτουργικότητα. Έχει την απαραίτητη υποδομή για να παρέχει after sales service στους πελάτες και δυνατότητες όπως η εύκολη προσαρμογή της καρτέλας του ακινήτου και οι απεριόριστες μορφές εκτύπωσης, οι αυτόματες διασταυρώσεις, η ταχύτατη εισαγωγή ακινήτων από αγγελίες εφημερίδων, η πλήρης καταγραφή υποδείξεων, η δημοσίευση και παρακολούθηση αγγελιών. Αυτόματη ενημέρωση από οπουδήποτε του εταιρικού site και των σελίδων κοινωνικής δικτύωσης, των διαφημιστικών Portals ακινήτων (Spiti24.gr, Tospitimou.gr, Spitogatos, Χρυσή Ευκαιρία, κλπ) με ένα κλικ, μαζικά και χωρίς καμμία ιδιαίτερη διαδικασία. Το γραφείο, τα ακίνητα, οι συνεργάτες και τα έγγραφα μας διαθέσιμα on-line όπου τα έχουμε ανάγκη. Άμεση γνώση των εκτελεσμένων αλλά και προγραμματισμένων ενεργειών για Ακίνητα, Ζητήσεις, Πελάτες ή άλλους εμπλεκόμενους. Το πρόγραμμα επίσης μετρά την αποτελεσματικότητα και παρέχει στατιστικά στοιχεία.

Προσφέρει απόλυτη ασφάλεια και προοπτική αναβάθμισής του σε νέες καινοτόμες τεχνολογίες, ενώ ανατέθηκε με σύμβαση στην ORBIT η συντήρηση τόσο του προγράμματος (software) όσο και του εξοπλισμού (hardware) της Taf Real Estate, καθώς και η εκπαίδευση του προσωπικού στη χρήση τους.

Η εκπαίδευση, γίνεται με γνώμονα τη χρήση των εφαρμογών μας, στο πραγματικό περιβάλλον της καθημερινής εργασίας και στο τρόπο λειτουργίας της εταιρείας. Στόχος μας είναι όλοι οι χρήστες να χρησιμοποιήσουν πράγματι τις εφαρμογές μας, να αυξήσουν την παραγωγικότητα τους, να αυτοματοποιήσουν τον τρόπο εκτέλεσης των καθηκόντων και των διαδικασιών και να έχουν πλήρη εικόνα των πεπραγμένων αλλά των προγραμματισμένων ενεργειών τους.

Η ιστοσελίδα μας είναι η βιτρίνα της επιχείρησής μας στο διαδίκτυο. Υπάρχει μεγάλη διαφορά μεταξύ μιας απλής ιστοσελίδας και μιας σωστής και επιτυχημένης ιστοσελίδας. Μία ιστοσελίδα δεν πρέπει να είναι μία απλή "μπροσούρα" στο διαδίκτυο. Η ιστοσελίδα μας, αποτελεί ένα από τα βασικά μας μέσα για την προσέλκυση πελατών.

Η Ιστοσελίδα της εταιρείας www.tafrealestate.gr κατασκευάστηκε από την εταιρεία Βουλαλάς – Κάπαρης – Μπασέας ΟΕ, ανταποκρίνεται και αξιοποιεί πλήρως στις δυνατότητες του προγράμματος «Μεσιτικό Plus» της ORBIT, σχεδιασμένη κατά το πρότυπο Professional Premium Plus Mobile, ώστε να είναι φιλική για τη χρήση σε tablets και smartphones, διαθέτει εύκολη αναζήτηση, περιγραφή και υψηλής ανάλυσης φωτογραφίες των ακινήτων, χάρτες με την τοποθεσία του ακινήτου, virtual-tour για εικονική περιήγηση στο ακίνητο, αυτόματη συμπλήρωση αιτήσεων ανάθεσης ή ζήτησης ακινήτου, ενημερωτικό δελτίο (news letter), συνδέσμους για άμεση σύνδεση από και προς τις σελίδες της εταιρείας Taf Real Estate στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Μεταφράζεται αυτόματα σε διάφορες ξένες γλώσσες (η εταιρεία επέλεξε να μεταφράζεται στην Αγγλική, Γερμανική και Ρωσική γλώσσα), ενώ δίνει τη δυνατότητα στον επισκέπτη να επικοινωνήσει άμεσα με την εταιρεία, μέσω ηλεκτρονικής φόρμας. Η εν λόγω εταιρεία ανέλαβε και την φιλοξενία και προώθηση της ιστοσελίδας.

Πέραν του υπάρχοντος πελατολογίου της για την Taf Real Estate, είναι ιδιαίτερα σημαντική σε ό,τι έχει να κάνει με την προώθηση της επιχείρησης, η ανάπτυξη σχέσεων με άλλες τοπικές επιχειρήσεις και συλλόγους (όπως Μεσιτών, Ιδιοκτητών Ακινήτων, Ενοικιαστών, κλπ). Στόχος είναι να αναπτυχθούν κατάλληλες σχέσεις, ώστε η επιχείρηση να μπορεί να διαφημιστεί με διάφορους τρόπους από τις άλλες επιχειρήσεις που λειτουργούν στην περιοχή αλλά και τους συλλόγους.

4.2 Εφόδια Επιχείρησης

Τα εφόδια που απαιτούνται για τη λειτουργία της Taf Real Estate, είναι κυρίως αναλώσιμα σε γραφική ύλη και ανταλλακτικά.

Τα αναλώσιμα σε γραφική ύλη αναφέρονται σε στυλό, μολύβια, μπλοκ σημειώσεων, μπλοκ εντολών ανάθεσης – υπόδειξης, χαρτί A4, χαρτί A3, χάρακες, διορθωτικά,

συραπτικά, συνδετήρες, ημερολόγια – ατζέντες, επαγγελματικές κάρτες, CD ROMs, DVD ROMs, κλπ.

Στα αναλώσιμα ανταλλακτικά μηχανημάτων γραφείου περιλαμβάνονται, μελάνια εκτυπωτών, φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων, φαξ, κλπ.

Τα κόστη των αναλωσίμων φαίνονται στους ακόλουθους πίνακες:

Πίνακας 4.1 Κόστος Αναλώσιμων - Ανταλλακτικών (2016)

Περιγραφή	Κόστος (σε ευρώ)
Αναλώσιμα σε γραφική ύλη	2.500
Αναλώσιμα ανταλλακτικά μηχανημάτων γραφείου	1.000
Σύνολο	3.500

Πίνακας 4.2 Κόστος Αναλώσιμων - Ανταλλακτικών (2017)

Περιγραφή	Κόστος (σε ευρώ)
Αναλώσιμα σε γραφική ύλη	2.575
Αναλώσιμα ανταλλακτικά μηχανημάτων γραφείου	1.030
Σύνολο	3.605

Πίνακας 4.3 Κόστος Αναλώσιμων - Ανταλλακτικών (2018)

Περιγραφή	Κόστος (σε ευρώ)
Αναλώσιμα σε γραφική ύλη	2.652
Αναλώσιμα ανταλλακτικά μηχανημάτων γραφείου	1.061
Σύνολο	3.713

Πίνακας 4.4 Κόστος Αναλώσιμων - Ανταλλακτικών (2019)

Περιγραφή	Κόστος (σε ευρώ)
Αναλώσιμα σε γραφική ύλη	2.732
Αναλώσιμα ανταλλακτικά μηχανημάτων γραφείου	1.093
Σύνολο	3.825

Πίνακας 4.5 Κόστος Αναλώσιμων - Ανταλλακτικών (2020)

Περιγραφή	Κόστος (σε ευρώ)
Αναλώσιμα σε γραφική ύλη	2.814
Αναλώσιμα ανταλλακτικά μηχανημάτων γραφείου	1.126
Σύνολο	3.940

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

5.1. Γενικά για τον εξοπλισμό και την τεχνολογία

Η Taf Real Estate, εταιρεία παροχής υπηρεσιών μεσιτείας στο χώρο των ακινήτων, θα χρησιμοποιήσει μηχανολογικό εξοπλισμό γραφείου και προγράμματα τεχνολογίας όπως το «Μεσιτικό Plus» που είναι το εξειδικευμένο λογισμικό της ORBIT για την ολοκληρωμένη οργάνωση Μεσιτικών Γραφείων, Εκτιμητών & Εταιριών Real Estate.

Η επιλογή τόσο του μηχανολογικού εξοπλισμού όσο και της τεχνολογίας που θα χρησιμοποιηθούν έχουν ως βασικό στόχο την εξασφάλιση παροχής υπηρεσιών υψηλής ποιότητας στον βέλτιστο χρόνο. Κατά συνέπεια πρέπει να πληρούν υψηλού επιπέδου προδιαγραφές και επιδόσεις.

Επιπρόσθετα η εταιρεία με γνώμονα την αειφόρο ανάπτυξη και την προστασία του περιβάλλοντος, κατά το σχεδιασμό και την υλοποίηση του μηχανολογικού εξοπλισμού της προκειμένου να ελαχιστοποιήσει τις αρνητικές περιβαλλοντικές επιπτώσεις, θα χρησιμοποιήσει αντλίες θερμότητας για τις ανάγκες θέρμανσης – κλιματισμού της εγκατάστασης, καθώς και αεριοκίνηση στα διατιθέμενα οχήματα (Σ. Καρβούνης & Δ. Γεωργακέλλος, 2003).

5.1.1. Περιγραφή του Μηχανολογικού Εξοπλισμού

Ο μηχανολογικός εξοπλισμός περιλαμβάνει 1 Server για το δίκτυο των Η/Υ, 5 επιτραπέζιους Η/Υ σε δίκτυο, VDSL σύνδεση με Modem και Router, Τηλεφωνικό Κέντρο, 15 Τηλεφωνικές Συσκευές, 2 Φωτοαντιγραφικά Μηχανήματα, Συσκευή Τηλεομοιοτυπίας (FAX), 2 Projectors, 2 Φωτογραφικές Μηχανές, Βιντεοκάμερα, 2 Chip and Pin τερματικές συσκευές POS (ασύρματη και ενσύρματη), και 2 Αντλίες Θερμότητας.

5.1.1.1 Περιγραφή του δικτύου των Η/Υ

Η εταιρεία ORBIT ανέλαβε και επιμελήθηκε της εγκατάστασης του δικτύου των Η/Υ καθώς και της συντήρησής του. Επιλέχθηκε Server επώνυμης αμερικάνικης εταιρείας κατασκευής hardware, σχεδιασμένος για απαιτητικούς όγκους εργασίας, με δυνατότητα να παρέχει τεχνολογίες επεξεργαστών και γραφικών επόμενης γενιάς, αξιοπιστία και απόδοση σε προσιτή τιμή.

Στο δίκτυο συνδέθηκαν 5 επιτραπέζιοι Η/Υ κατάλληλοι για να συνδεθούν στο δίκτυο της εταιρείας, εξοπλισμένοι με σύγχρονη κάρτα δικτύου, πλαισιωμένοι από δυνατά υποσυστήματα, γρήγοροι και αποδοτικοί με τις εφαρμογές γραφείου και πλήρως ανταποκρινόμενοι στις απαιτήσεις της εταιρείας.

Για την σύνδεση στο internet, επιλέχθηκε VDSL σύνδεση μέσω οπτικών ινών, που φθάνουν ταχύτητες έως τα 50 Mbps, γνωστής Ελληνικής εταιρείας η οποία διέθεσε και τον εξοπλισμό (Modem-router).

Πίνακας 5.1 Κόστος Δικτύου Η/Υ – Εγκατάσταση & Συντήρηση (2016)

Περιγραφή	Ποσότητα	Κόστος (σε ευρώ)
Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές	5	1.500
Server	1	1.000
VDSL 50 Web Pack & Static & modem-router (set)	1	105
Εργασίες Εγκατάστασης Δικτύου	1	245
Συντήρηση – Ανταλλακτικά	1	150
Σύνολο		3.000

5.1.1.2 Περιγραφή του Λοιπού Μηχανολογικού Εξοπλισμού

Ο μηχανολογικός εξοπλισμός εμπλουτίστηκε με την προμήθεια και τοποθέτηση τηλεφωνικού κέντρου 20 γραμμών με χωρητικότητα 4 Co lines PSTN εξωτερικών γραμμών και δυνατότητα επέκτασης άλλων 8 εξωτερικών γραμμών, με χωρητικότητα από 8 εσωτερικές έως 32 εσωτερικές ψηφιακά και αναλογικά και σύγχρονες υποστηρικτικές δυνατότητες σύνδεσης με πρόγραμμα στον υπολογιστή, μήνυμα προαπάντησης, δεύτερης αυτόματης απάντησης, εγγραφή (κλήσεων) εξωτερικών γραμμών, μεταφορά εξωτερικής γραμμής σε εξωτερική γραμμή και μεταφορά κλήσης, προώθηση κλήσεων, τριμερή συνδιάλεξη, κράτηση εξωτερικής γραμμής, εγγραφή μηνύματος καλωσορίσματος, προστασία μνήμης από απενεργοποίηση, κλπ. Στο κέντρο συνδέθηκαν 15 Τηλεφωνικές Συσκευές, εκ των οποίων οι 2 τηλεφωνικού κέντρου.

Η εταιρεία εξοπλίστηκε με 2 Φωτοαντιγραφικά Μηχανήματα υψηλών προδιαγραφών, με δυνατότητες παροχής software λύσεων σάρωσης για αποτελεσματικότερη διαχείριση εγγράφων και ροής εργασιών, βέλτιστη ποιότητα εικόνας και λειτουργία εξοικονόμηση Toner για μείωση του κόστους κατανάλωσης των αναλώσιμων.

Επιπρόσθετα ο μηχανολογικός εξοπλισμός συμπληρώθηκε με μια Συσκευή Τηλεομοιοτυπίας, 2 Projectors για παρουσιάσεις, 2 Φωτογραφικές Μηχανές, μια Βιντεοκάμερα υψηλής ανάλυσης και 2 Chip and Pin τερματικές συσκευές POS (ασύρματη και ενσύρματη).

Η θέρμανση και η ψύξη των χώρων της εταιρείας θα επιτυγχάνονται με τη λειτουργία αντλιών θερμότητας. Πρόκειται για σημαντικά οικονομική λύση από πλευράς κατανάλωσης και οπωσδήποτε φιλικότερη προς το περιβάλλον. Οι αντλίες θερμότητας μεταφέρουν θερμότητα από το ένα περιβάλλον στο άλλο μέσω του ψυκτικού μέσου. Είναι οικονομική λύση θέρμανσης ενώ έχοντας σαν πηγή τον αέρα, αποτελούν συστήματα παραγωγής θερμότητας από ανανεώσιμες πηγές. Σε λειτουργία ψύξης, οι αντλίες θερμότητας μεταφέρουν τη θερμότητα από το δωμάτιο ή τον εσωτερικό χώρο στον αέρα του περιβάλλοντος, ψύχοντας έτσι τον εσωτερικό χώρο. Στην αντίστροφη λειτουργία, οι αντλίες θερμότητας αντλούν τη λαθάνουσα θερμότητα από τον αέρα του περιβάλλοντος και τη μεταφέρουν στο εσωτερικό για τη θέρμανση του χώρου. Για το

λόγο αυτό η Taf Real Estate προμηθεύτηκε 2 Αντλίες Θερμότητας. Το κόστος των αντλιών υπολογίστηκε στα κόστη εκτέλεσης του επενδυτικού σχεδίου στο Κεφ. 9 .

Πίνακας 5.2 Κόστος Λοιπού Μηχανολογικού Εξοπλισμού – Εγκ/ση & Συντήρηση
(2016)

Περιγραφή	Ποσότητα	Κόστος (σε ευρώ)
Τηλεφωνικό Κέντρο	1	1.000
Τηλεφωνικές Συσκευές	15	400
Βιντεοκάμερα	1	180
Φωτογραφικές Μηχανές	2	500
Projectors	2	700
Φωτοαντιγραφικά Μηχανήματα	2	1.800
Συσκευές Τηλεομοιοτυπίας (FAX)	1	220
Chip and Pin τερματικές συσκευές POS (ασύρματη και ενσύρματη)	2	500
Συντήρηση – Ανταλακτικά		200
Σύνολο		5.500

5.1.2 Περιγραφή της Τεχνολογίας

Η Taf Real Estate, επέλεξε τη χρήση προηγμένης τεχνολογίας στο χώρο του Real Estate, ώστε να μπορεί άμεσα να διαθέτει ακριβή και ενήμερη πληροφορία στους πελάτες της.

Για το λόγο αυτό αποφασίστηκε η συνεργασία με την εταιρεία «ORBIT Εφαρμογές Πληροφορικής - The CRM Experts», προχωρώντας στην αγορά του προγράμματος «Μεσιτικό Plus» που είναι το εξειδικευμένο λογισμικό της ORBIT για την ολοκληρωμένη οργάνωση Μεσιτικών Γραφείων, Εκτιμητών & Εταιριών Διαχείρισης Real Estate.

5.1.2.1 Περιγραφή του προγράμματος «Μεσιτικό Plus»

Το συγκεκριμένο πρόγραμμα «Μεσιτικό Plus», χρησιμοποιεί και εφαρμόζει καινοτόμες τεχνολογίες Συστημάτων Γεωγραφικών Πληροφοριών (GIS - με χρήση κωδικοποιημένων χαρτογραφικών υποβάθρων, πολεοδομικών δεδομένων, δεδομένων προσφοράς, ζήτησης, συναλλαγών, έρευνας αγοράς, κλπ).

Τα Γεωγραφικά Συστήματα Πληροφοριών - Geographic Information Systems (GIS) αποτελούν ένα σύνολο εργαλείων για τη συλλογή, αποθήκευση, επεξεργασία, ανάλυση, διαχείριση, ανάκτηση και απόδοση ομάδων χωρικών δεδομένων από τον πραγματικό κόσμο, με σκοπό την εξυπηρέτηση συγκεκριμένων σκοπών ή τη λήψη απόφασης. Οι τεχνολογίες GIS παρέχουν μια ουσιαστική πλατφόρμα ακριβείας στις υπηρεσίες του τομέα εκτιμήσεων ακίνητης περιουσίας καθώς προσφέρουν: Τεχνολογία για μεγάλες βάσεις δεδομένων, Πολύ υψηλού επιπέδου γραφική επεξεργασία και απεικόνιση σε Η/Υ, Ισχυρές δυνατότητες χωρικής ανάλυσης.

Το πρόγραμμα επίσης υποστηρίζει αυτόματη εύρεση διεύθυνσης στο χάρτη, σύνδεση με τηλεφωνικό κέντρο, χρήση μέσω Internet, iPad & Tablets, on-line λειτουργίες σε υποκαταστήματα, είναι απλούστατο και ταχύτατο στη χρήση, ιδανικό και για μεσιτικές

εταιρείες, τα δεδομένα δεν φεύγουν αλλά παραμένουν στο χώρο της εταιρείας, δίδεται η δυνατότητα απομακρυσμένης χρήσης, προσφέρει δενδρική, πολλαπλού βάθους δομή περιοχών, μεμονωμένες αλλά και μαζικές διασταυρώσεις, καταγραφή υποδείξεων και στατιστικών, αυτόματη δημιουργία Εντολών, αυτόματη σάρωση (scan) εγγράφων, Emails, Faxes, Επιστολές, & SMS επικοινωνία με πελάτες & συνεργάτες.

Προβολή και Διαφήμιση των ακινήτων (upload) στις πιο γνωστές Ιστοσελίδες αγγελιών ακινήτων (Portals ακινήτων) με ένα «κλικ» & στο εταιρικό site, εσωτερική επικοινωνία & υπομνήσεις, εκτενές σύστημα ασφάλειας, πλήρη CRM λειτουργικότητα. Έχει την απαραίτητη υποδομή για να παρέχει after sales service στους πελάτες και δυνατότητες όπως η εύκολη προσαρμογή της καρτέλας του ακινήτου και οι απεριόριστες μορφές εκτύπωσης, οι αυτόματες διασταυρώσεις, ταχύτατη εισαγωγή ακινήτων από αγγελίες εφημερίδων, η πλήρης καταγραφή υποδείξεων, η δημοσίευση και παρακολούθηση αγγελιών. Αυτόματη ενημέρωση από οπουδήποτε του εταιρικού site και των σελίδων κοινωνικής δικτύωσης, των διαφημιστικών Portals ακινήτων (Spiti24.gr, Tospitimou.gr, Spitogatos, Χρυσή Ευκαιρία, κλπ) με ένα κλικ, μαζικά και χωρίς καμμία ιδιαίτερη διαδικασία. Το γραφείο, τα ακίνητα, οι συνεργάτες και τα έγγραφα μας διαθέσιμα online όπου τα έχουμε ανάγκη. Αμεση γνώση των εκτελεσμένων αλλά και προγραμματισμένων ενεργειών για Ακίνητα, Ζητήσεις, Πελάτες ή άλλους εμπλεκόμενους. Το πρόγραμμα επίσης διαθέτει λογισμικό που ανταποκρίνεται πλήρως στη διαχείριση των ακινήτων ενώ μετρά την αποτελεσματικότητα και παρέχει στατιστικά στοιχεία.

Προσφέρει απόλυτη ασφάλεια και προπτική αναβάθμισής του σε νέες καινοτόμες τεχνολογίες, ενώ ανατέθηκε με σύμβαση στην ORBIT η συντήρηση τόσο του προγράμματος (software) όσο και του εξοπλισμού (hardware) της Taf Real Estate, καθώς και η εκπαίδευση του προσωπικού στη χρήση τους.

Η εκπαίδευση, γίνεται με γνώμονα τη χρήση των εφαρμογών μας, στο πραγματικό περιβάλλον της καθημερινής εργασίας και στο τρόπο λειτουργίας της εταιρείας. Στόχος μας είναι όλοι οι χρήστες να χρησιμοποιήσουν πράγματι τις εφαρμογές μας, να αυξήσουν την παραγωγικότητα τους, να αυτοματοποιήσουν τον τρόπο εκτέλεσης των καθηκόντων και των διαδικασιών και να έχουν πλήρη εικόνα των πεπραγμένων αλλά των προγραμματισμένων ενεργειών τους.

5.1.2.2 Περιγραφή της Εταιρικής Ιστοσελίδας

Η ιστοσελίδα της Taf Real Estate θα αποτελέσει τη βιτρίνα της επιχείρησης στο διαδίκτυο. Στόχος είναι να μην αποτελέσει μια απλής ιστοσελίδα αλλά μια σωστή και επιτυχημένη ιστοσελίδα. Πρόκειται για μια δυναμική ιστοσελίδα που δεν αποτελεί μία απλή "μπροσούρα" στο διαδίκτυο, αλλά ένα από τα βασικά μέσα για την προσέλκυση πελατών.

Η Ιστοσελίδα της εταιρείας www.tafrealestate.gr κατασκευάστηκε από την εταιρεία Βουλαλάς – Κάπαρης – Μπασέας ΟΕ, ανταποκρίνεται και αξιοποιεί πλήρως στις δυνατότητες του προγράμματος «Μεσιτικό Plus» της ORBIT, σχεδιασμένη κατά το πρότυπο Professional Premium Plus Mobile, ώστε να είναι φιλική για τη χρήση σε tablets και smartphones, διαθέτει εύκολη αναζήτηση, αναλυτικές περιγραφές και υψηλής ανάλυσης φωτογραφίες των ακινήτων, χάρτες με την τοποθεσία του ακινήτου, virtual-tour για εικονική περιήγηση στο ακίνητο, αυτόματη συμπλήρωση αιτήσεων ανάθεσης ή ζήτησης ακινήτου, ενημερωτικό δελτίο (news letter), συνδέσμους για άμεση σύνδεση από και προς τις σελίδες της εταιρείας Taf Real Estate στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Μεταφράζεται αυτόματα σε διάφορες ξένες γλώσσες (η εταιρεία επέλεξε να μεταφράζεται στην Αγγλική, Γερμανική και Ρωσική γλώσσα), ενώ δίνει τη δυνατότητα στον επισκέπτη να επικοινωνήσει άμεσα με την εταιρεία, μέσω ηλεκτρονικής φόρμας. Η εν λόγω εταιρεία ανέλαβε και την φιλοξενία και προώθηση της ιστοσελίδας.

Πίνακας 5.3 Κόστος Προγραμμάτων Software – Εγκατάσταση & Συντήρηση
(2016)

Περιγραφή	Ποσότητα	Κόστος (σε ευρώ)
«Μεσιτικό Plus» ORBIT (5 Άδειες)	1	2.000
Κατασκευή Δυναμικής Εταιρικής Ιστοσελίδας	1	750
Συντήρηση		250
Σύνολο		3.000

Πίνακας 5.4 Κόστος Επίπλωσης & Εξοπλισμού – Συντήρηση – Ανταλλακτικά
(2016)

Περιγραφή	Ποσότητα	Κόστος (σε ευρώ)
Διευθυντικό γραφείο με μετώπη, Διευθυντική πολυθρόνα & Τροχήλατη συρταριέρα (SET)	3	2.400
Καναπέδες (τεχνόδερμα)	2	1.600
Καθίσματα Εργασίας	15	1.500
Έπιπλα Reception (SET)	1	2.500
Τράπεζα Συμβουλίου	1	500
Γραφεία Εργασιακά Συνεργατών	10	150
Ψυγείο	1	300
Κουζινάκι	1	60
Καφετιέρα	1	140
Λοιπός Εξοπλισμός		500
Συντήρηση – Ανταλλακτικά		300
Σύνολο		12.000

Πίνακας 5.5 Κόστος Κατασκευής & Εξοπλισμού της Εταιρείας

Περιγραφή	Κόστος (σε ευρώ)
Κόστος Ανακαίνισης	6.000
Κόστος Εξοπλισμού	25.500
Σύνολο	31.500

5.1.2.3 Περιγραφή των Σελίδων Κοινωνικής Δικτύωσης (Social Networking Pages) της Taf Real Estate

Κοινωνική δικτύωση είναι η συγκέντρωση ή συμμετοχή των ατόμων σε συγκεκριμένες ομάδες. Τα κοινωνικά δίκτυα ορίζονται σαν ένα σύνολο από actors (άνθρωποι, οργανισμοί ή άλλες κοινωνικές ομάδες) και ένα σύνολο από τις σχέσεις (φιλίες, δεσμοί, χρηματικές συναλλαγές κ.α.) τους – ή την έλλειψη αυτών – ανάμεσα στους actors (Brass, Butterfield & Skaggs, 1998).

Τα online κοινωνικά δίκτυα ορίζονται ως web-based (διαδικτυακές) υπηρεσίες που επιτρέπουν τα άτομα να δημιουργήσουν ένα δημόσιο ή ημι-δημόσιο προφίλ μέσα σε ένα οριοθετημένο σύστημα, να επικοινωνήσουν με μια λίστα από άλλους χρήστες με τους οποίους μοιράζονται μια μρφή σύνδεσης και να δουν και να διανείμουν την δικιά τους λίστα των συνδέσεων και αυτών που φτιάχτηκαν από άλλους μέσα στο σύστημα (Boyd & Ellison, 2008).

Οι όροι “social media” και “social network” συχνά ταυτίζονται κάτω από τον όρο «κοινωνική δικτύωση». Ωστόσο, υπάρχει μια σημαντική διαφοροποίηση, ο όρος “social media” αναφέρεται στα μέσα (εργαλεία) διαμοιρασμού της πληροφορίας, των δεδομένων και της επικοινωνίας στο κοινό, ενώ ο όρος “social networking” αναφέρεται

στη δημιουργία και την αξιοποίηση των κοινοτήτων για τη διασύνδεση ανθρώπων με κοινά ενδιαφέροντα. Θα μπορούσε να ειπωθεί δηλαδή ότι ο όρος “social media” αναφέρεται στα εργαλεία- μέσα ενημέρωσης κοινωνικής δικτύωσης, ενώ ο όρος “social networking” στη διαδικασία της κοινωνικής δικτύωσης (Νικολάου Ι., 2015).

Τα social media, δηλαδή τα εργαλεία- μέσα ενημέρωσης κοινωνικής δικτύωσης που καταρχήν επέλεξε η Taf Real Estate για να προωθήσει το brand name της, να αυξήσει την παραγωγικότητα και την αξιοπιστία της, να προσελκύσει νέους πελάτες χτίζοντας μακροχρόνιες σχέσεις μαζί τους, να συλλέξει ταχύτατα πληροφορίες με ελάχιστο κόστος, να γίνει ανταγωνιστικότερη και να παραμείνει στην “κούρσα” της τεχνολογικής εξέλιξης, είναι:



Το **Facebook**, λόγω της αμεσότητας επικοινωνίας, των μεγάλων δυνατοτήτων για online branding και των συνδυασμών πολλών μορφών περιεχομένου



Το **Twitter**, για τον ενημερωτικό του χαρακτήρα



Το **Google+**, για τη διαλειτουργικότητά του με τα εργαλεία της Google



Το **LinkedIn**, για το personal branding, τον επαγγελματισμό, την αναζήτηση συνεργασιών



Το **Instagram**, για την προβολή εξαιρετικής ποιότητας φωτογραφιών ακινήτων



Το **Pinterest**, για την προσέγγιση μεγαλύτερου και πιο συγκεκριμένου κοινού και την αύξηση των πωλήσεων. Οι βασικοί του χρήστες είναι

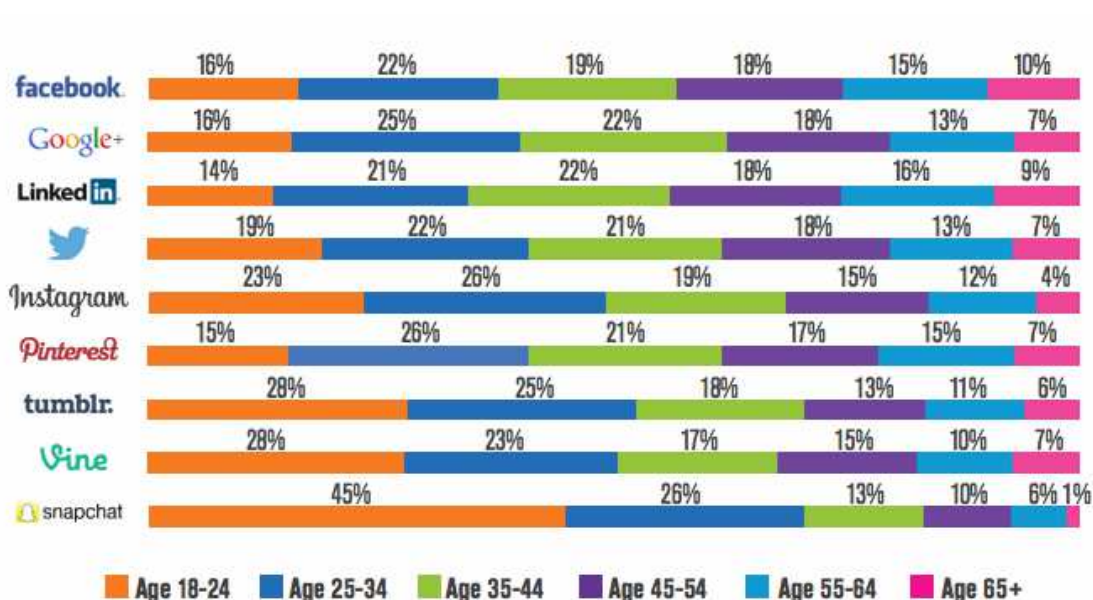
γυναίκες ηλικίας 26-44 ετών, όπου η αναζήτηση κατοικίας είναι ψηλά στα ενδιαφέροντά τους



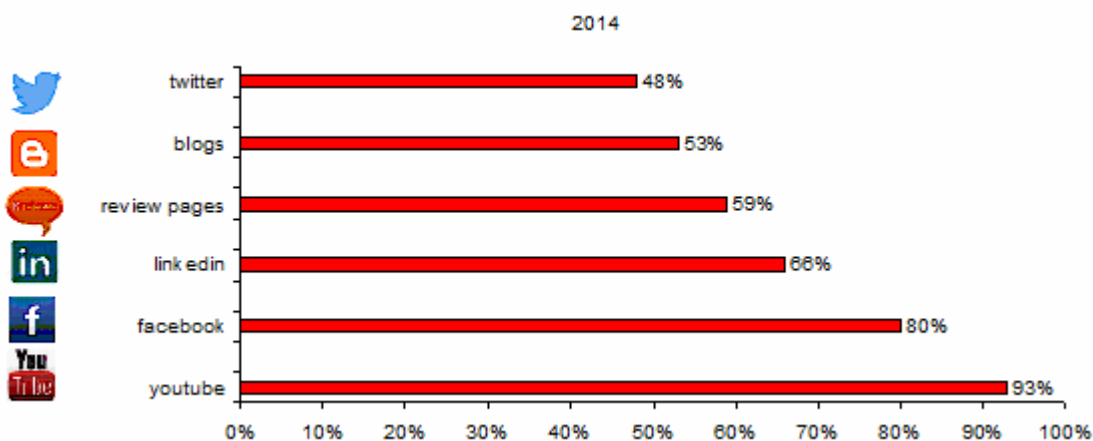
Το **YouTube**, για την προβολή ακινήτων και την ενίσχυση της εταιρικής εικόνας μέσω video



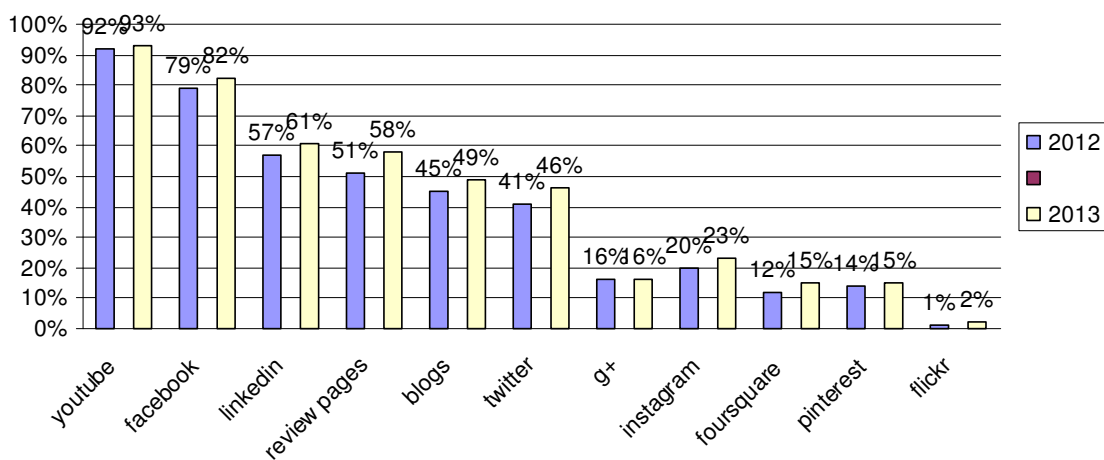
Το **Blogger**, για την ενημέρωση των πελατών μας σε θέματα real estate και την ευρεία απήχισή του στην Ελλάδα



Διάγραμμα 5.1 Δημοφιλέστερα Social Networks Κατά Ηλικία 2014. Πηγή: comeScore Media Metrix Multi-Platform



Διάγραμμα 5.2 Χρήση των Δημοφιλέστερων Social Media στην Ελλάδα 2014. Πηγή: ELTRUN Εργαστήριο Ηλεκτρονικού Εμπορίου και Επιχειρείν – Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών



Διάγραμμα 5.3 Σύγκριση Ποσοστών Χρήσης των Ελλήνων Χρηστών Social Media 2014. Πηγή: ELTRUN Εργαστήριο Ηλεκτρονικού Εμπορίου και Επιχειρείν – Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

6.1 Οργάνωση της μονάδας

Η οργάνωση στον χώρο των επιχειρήσεων αποτελεί τον συνδυασμό των δομών, των διαδικασιών και των κανόνων λειτουργίας προκειμένου να επιτευχθεί η αποτελεσματικότητα στην επιχείρηση. Με την έννοια δομές, εννοούνται οι θέσεις εργασίας, τα διάφορα τμήματα και υποτμήματα, οι σχέσεις εξουσίας και τα ιεραρχικά επίπεδα που υπάρχουν στην επιχείρηση. Μέσα από την οργάνωση καθίσταται σαφές το ποιος είναι υπεύθυνος για τη λήψη μιας απόφασης, για την εφαρμογή μιας συγκεκριμένης ενέργειας, για τα είδη των κανόνων, των λειτουργιών και των διαδικασιών που επιβάλλονται προκειμένου να επέλθει η λύση σε οποιοδήποτε ζήτημα απασχολεί την επιχείρηση (Σ. Καρβούνης, 2006).

Οργάνωση, λοιπόν, ορίζεται η διαδικασία σύμφωνα με την οποία ταξινομείται το σύνολο των εργασιών που απαιτούνται για την επίτευξη των στόχων της επιχείρησης σε επιμέρους καθήκοντα. Τα καθήκοντα αυτά με τη σειρά τους κατανέμονται και ανατίθενται στα αρμόδια στελέχη, τα οποία επωμίζονται εκτός από την εκτέλεση των καθηκόντων και τις σχετικές ευθύνες που τα διέπουν (Σ. Καρβούνης, 2006).

Η οργάνωση, όπως θα δούμε και παρακάτω, εκφράζεται συνήθως:

- » Με τη χρήση *οργανογράμματος*, το οποίο παρουσιάζει τη γενικότερη οργανωτική διάρθρωση απεικονίζοντας σχηματικά μέσω διαγράμματος τις διάφορες διευθύνσεις και τα τμήματα που υπάρχουν στην επιχείρηση.
- » Με *καταμερισμό εργασιών* και ανάθεση τους στα αρμόδια στελέχη με παράλληλη εναπόθεση ευθυνών.
- » Με *εκχώρηση εξουσίας* σε χαμηλότερα κλιμάκια διοίκησης για μεγαλύτερη συνέπεια και προσήλωση στον στόχο.
- » Με *τμηματοποίηση* οποιασδήποτε μορφής των εκάστοτε λειτουργιών.

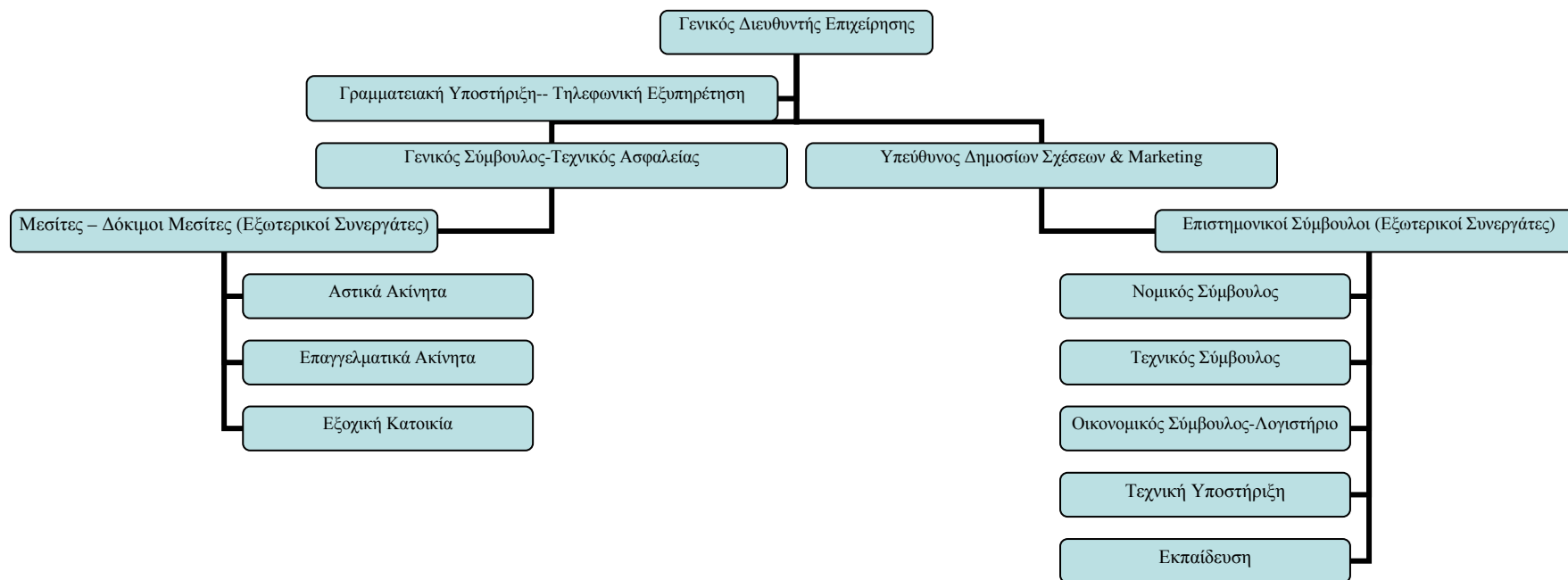
6.1.1 Οργανωσιακές Λειτουργίες - Επιλογή του καταλληλότερου οργανωτικού σχήματος για το επενδυτικό σχέδιο

Οι οργανωσιακές λειτουργίες αποτελούν τον θεμέλιο λίθο για την εύρωστη λειτουργία μιας επιχείρησης και η επιλογή του καταλληλότερου οργανωτικού σχήματος για το επενδυτικό σχέδιο αποτελεί το σημείο κλειδί για την επιτυχημένη πορεία της επιχείρησης (Σ. Καρβούνης, 2006).

Οι οργανωσιακές λειτουργίες αποτελούν τον κινητήριο μοχλό για μια σειρά από επιμέρους επιχειρησιακές λειτουργίες όπως:

- » Παραγωγική Λειτουργία
- » Εμπορική Λειτουργία
- » Οικονομική Λειτουργία
- » Λειτουργία Πληροφόρησης
- » Λειτουργία Προμηθειών
- » Λειτουργία Δημοσίων Σχέσεων
- » Λειτουργία Έρευνας και Ανάπτυξης

Παρακάτω παρουσιάζεται μέσω οργανογράμματος το οργανωτικό σχήμα της επιχείρησής μας:



Διάγραμμα 6.1 Οργανόγραμμα Κτηματομεσιτικής Εταιρείας Taf Real Estate

6.1.2 Γενικός Διευθυντής Επιχείρησης

Ο Γενικός Διευθυντής της Επιχείρησης όντας και ο μεγαλομέτοχος με ποσοστό 52% της συνολικής επένδυσης σε ίδια κεφάλαια διακατέχει τον σημαντικότερο ρόλο αναφορικά με την εύρυθμη λειτουργία της.

Τη θέση αυτή καταλαμβάνει ο Ευάγγελος Τριχιάς, ο οποίος καλείται να καθοδηγεί, να ενθαρρύνει και να ενεργοποιεί το ανθρώπινο δυναμικό της επιχείρησης με σκοπό την καλύτερη δυνατή επίτευξη των στόχων της επιχείρησης τόσο βραχυχρόνια όσο και μακροχρόνια. Για το λόγο αυτό απαιτείται να του παρέχεται συνεχής πληροφόρηση αναφορικά με τις δραστηριότητες και την πορεία της επιχείρησης ώστε να έχει όσο το δυνατόν πληρέστερη εικόνα για την επιχείρηση.

Πρωταρχική αρμοδιότητα του Γενικού Διευθυντή της επιχείρησης αποτελεί ο σχεδιασμός των βραχυπρόθεσμων αλλά και των μακροπρόθεσμων στόχων της επιχείρησης, ενώ ως επακόλουθη αρμοδιότητα ορίζεται η συστηματική παρακολούθηση των ενεργειών των διάφορων μελών της επιχείρησης για τον προσδιορισμό και τη διόρθωση τυχόν αποκλίσεων από τους στόχους που έχουν τεθεί.

6.1.3 Γενικός Σύμβουλος Επιχείρησης

Ως Γενικός Σύμβουλος της Επιχείρησης έχει αναλάβει ο Χρήστος Τριχιάς, ο οποίος διακατέχει περίοπτη θέση στην επιχείρηση εξαιτίας της πολυετούς εμπειρίας του στον χώρο της κτηματαγοράς με γνώσεις και εξειδίκευση σε μια μεγάλη γκάμα από υπηρεσίες που στοχεύει να παρέχει η υπηρεσία όπως:

- » Αγορές-Πωλήσεις-Μισθώσεις Οικιστικών Ακινήτων
- » Αγορές-Πωλήσεις-Μισθώσεις Επαγγελματικών Ακινήτων
- » Αγορές-Πωλήσεις-Μισθώσεις Αστικών, Εμπορικών και Επενδυτικών Ακινήτων

- » Αγορές-Πωλήσεις-Μισθώσεις Εξοχικών Ακινήτων
- » Αγορές-Πωλήσεις-Μισθώσεις Τουριστικών Ακινήτων
- » Αγορές-Πωλήσεις-Μισθώσεις Καταλυμάτων
- » Έρευνα Αγοράς
- » Μελέτες Εξόδων Αγοράς Ακινήτων
- » Μελέτες για Αγορά ή Πώληση Ακινήτων
- » Εκτιμήσεις Ακινήτων
- » Αξιολογήσεις Στρατηγικών Σημείων
- » Αξιολογήσεις Γεωγραφικών Περιοχών
- » Κοστολογήσεις
- » Μελέτες Σκοπιμότητας, Εκμετάλλευσης, Κερδοφορίας Ακίνητης Περιουσίας
- » Μελέτες Χαρτοφυλακίων Ακίνητης Περιουσίας
- » Μελέτες Προϋπολογισμού Κατασκευής Ακινήτων
- » Αποτιμήσεις Αξιών Ακινήτων
- » Σύγκριση Αντικειμενικών και Εμπορικών Αξιών
- » Αξιολογήσεις, Εκτιμήσεις, Αποτιμήσεις Απόδοσης
- » Στρατηγικές και Πολιτικές Διαχείρισης Ακίνητης Περιουσίας

Επιπρόσθετα ο Γενικός Σύμβουλος της Επιχείρησης κ. Χρήστος Τριχιάς, έχει και τα καθήκοντα του Τεχνικού Ασφαλείας Γ' κατηγορίας επικινδυνότητας σύμφωνα με το Π.Δ. 294/88 (επιχειρήσεις με χαμηλή επικινδυνότητα) και με αριθμό εργαζομένων μικρότερο των 50 ατόμων.

6.1.4 Υπεύθυνος Δημοσίων Σχέσεων και Marketing

Ως Υπεύθυνος Δημοσίων Σχέσεων και Marketing έχει αναλάβει ο υπογραφόμενος Τριχιάς Χαράλαμπος, ο οποίος είναι απόφοιτος της σχολής Οικονομικών, Επιχειρηματικών και Διεθνών Σπουδών και κάτοχος MBA TQM (Master in Business Administration Total Quality Management) με εργασιακή εμπειρία στον χώρο του real estate.

Κύρια αρμοδιότητά του αποτελεί η εξεύρεση και η κατ' επέκταση ανάπτυξη στενών σχέσεων με πελάτες τόσο στο εσωτερικό όσο και το εξωτερικό, είτε υποψήφιους αγοραστές είτε πωλητές, προβάλλοντας την καλύτερη δυνατή εικόνα για την επιχείρηση και κερδίζοντας παράλληλα τον σεβασμό, την εκτίμηση και τις θετικές εντυπώσεις από το γενικότερο περιβάλλον.

Η φιλοσοφία οργάνωσης και λειτουργίας της εταιρείας είναι πελατοκεντρική και στοχεύει στην παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών, οι οποίες να είναι δομημένες και σχεδιασμένες κατά τέτοιο τρόπο, ώστε να ανταποκρίνονται με τον καλύτερο δυνατό και τον πλέον αξιόπιστο τρόπο στις απαιτήσεις και τις ανάγκες των πελατών της .

Για το λόγο αυτό ως υπεύθυνος για ζητήματα ποιοτικής εξυπηρέτησης έχει οριστεί ο υπογραφόμενος με στόχο την ενσωμάτωση των αρχών της Διοίκησης Ολικής Ποιότητας σε ολόκληρο το φάσμα των διαδικασιών και των λειτουργιών της επιχείρησης.

Οι υπηρεσίες της εταιρείας, με γνώμονα τον πελατοκεντρικό χαρακτήρα που αρμόζει, στοχεύουν στην μέγιστη δυνατή ποιότητα με απώτερο στόχο την πιστοποίηση τους κατά ISO 9000:2015 έχοντας ως επιμέρους προσδοκίες:

- » την παροχή συνολικών υπηρεσιών ανώτερης ποιότητας
- » την αξιοπιστία των λειτουργιών της επιχείρησης
- » την ανταποκρισιμότητα της επιχείρησης στις απαιτήσεις της αγοράς
- » την προσβασιμότητα στις πραγματικές προτιμήσεις των πελατών
- » την καλλιέργεια του αισθήματος εμπιστοσύνης (ασφάλεια) απέναντι στους πελάτες και την ίδια την επιχείρηση

- » την πλήρη φυσική και συναισθηματική συμμετοχή (ενσυναίσθηση) στη διεκπεραίωση των καθηκόντων της επιχείρησης απέναντι στον πελάτη
- » την εξιδανίκευση των απτών στοιχείων της επιχείρησης (επαγγελματικός χώρος-ενδυμασία-εξοπλισμός)

Η Taf Real Estate είναι οικογενειακή επιχείρηση. Ο Γενικός Διευθυντής, ο Γενικός Σύμβουλος και ο Υπεύθυνος Δημοσίων Σχέσεων και Marketing της Επιχείρησης εκτός από βασικά στελέχη της επιχείρησης, έχουν στενούς οικογενειακούς δεσμούς. Οι αμοιβές τους θα διανεμηθούν αναλογικά, από τα καθαρά κέρδη που θα παρουσιάσει η εταιρεία στο τέλος της χρήσης. Πριν τη διανομή θα αφαιρεθεί το 1/20 για σχηματισμό τακτικού αποθεματικού, όπως προβλέπεται για τις ΙΚΕ (ΝΟΜΟΣ 4072/ΦΕΚ 86/Α/11.4.2012).

6.1.5 Επιστημονικοί Σύμβουλοι- Εξωτερικοί Συνεργάτες

Για την κάλυψη του εύρους των παρεχόμενων υπηρεσιών της η Taf Real Estate, απαραίτητη θεωρείται η συμβολή έμπειρων Επιστημονικών Συμβούλων-Εξωτερικών Συνεργατών, οι οποίοι έχοντας εξειδικευμένες γνώσεις και εμπειρία καλούνται να βοηθήσουν σε συγκεκριμένα πεδία:

- » Παναγιώτης Μακρίδης (Νομικός Σύμβουλος-Δικηγόρος) : Θα έχει την εποπτεία όλων των νομικών θεμάτων που σχετίζονται με τις προαναφερθείσες παρεχόμενες υπηρεσίες της εταιρείας.
- » Άρης Γεωργιαδάκης (Αρχιτέκτονας Μηχανικός) : Θα παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες σε θέματα που αφορούν: Μελέτες Προϋπολογισμού Κατασκευής Ακινήτων, Αποτιμήσεις Αξιών Ακινήτων, Σύγκριση Αντικειμενικών και Εμπορικών Αξιών, Αξιολογήσεις, Εκτιμήσεις, Αποτιμήσεις Απόδοσης.
- » Λογιστικό Γραφείο Νικολάκη-Βαρδώση : Θα παρέχονται συμβουλευτικές υπηρεσίες που θα αφορούν: Μελέτες Εξόδων Αγοράς Ακινήτων, Μελέτες για Αγορά ή Πώληση Ακινήτων, Εκτιμήσεις Ακινήτων, Αξιολογήσεις Στρατηγικών

Σημείων, Αξιολογήσεις Γεωγραφικών Περιοχών, Κοστολογήσεις, Μελέτες Σκοπιμότητας, Εκμετάλλευσης, Κερδοφορίας Ακίνητης Περιουσίας.

- » ORBIT A.E : Εταιρεία που θα κατασκευάσει και θα εγκαταστήσει για λογαριασμό της Taf Real Estate επαγγελματικά CRM προϊόντα λογισμικού παρέχοντας και τεχνική υποστήριξη μετέπειτα.
- » Δημοσθένης Παπαδημητρίου (Πιστοποιημένος Εκπαιδευτής Ενηλίκων): Θα παρέχει εκπαιδευτικά σεμινάρια Διαπραγμάτευσης, Επικοινωνίας και Marketing τόσο στα ανώτερα στελέχη της επιχείρησης, όσο και στα στελέχη πρώτης γραμμής δηλαδή τους εξωτερικούς συνεργάτες στις διάφορες περιοχές, το υπαλληλικό προσωπικό καθώς και τους εργαζόμενους της γραμματειακής υποστήριξης.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί ότι η συνεργασία στους διάφορους τομείς της εταιρείας Taf Real Estate με τους Επιστημονικούς Σύμβουλους- Εξωτερικούς Συνεργάτες, δεν θα έχει την μορφή υπαλληλικής σχέσης των συνεργατών προς την εταιρεία, αλλά του συμβουλευτικού έργου. Έτσι, οι Επιστημονικοί Σύμβουλοι δεν θα αμοιβονται με μισθό αλλά με προκαθορισμένη αμοιβή για την εκτέλεση συγκεκριμένου έργου, ως Εξωτερικοί Συνεργάτες.

6.1.6 Εξωτερικοί Συνεργάτες – Μεσίτες

Ως εξωτερικούς συνεργάτες η Taf Real Estate ορίζει κατόπιν λήψης βιογραφικών, συνέντευξης και επιτυχούς παρακολούθησης της βασικής εκπαίδευσης, άντρες και γυναίκες οποιασδήποτε ηλικίας, κατόχους ΙΧ, φορητού υπολογιστή (laptop) και κινητού τηλεφώνου, τουλάχιστον αποφοίτους Λυκείου με γνώση ξένης γλώσσας και χρήσης Η/Υ, οι οποίοι προσπαθούν για την επίτευξη των στόχων της εταιρείας, σε συγκεκριμένες γεωγραφικές περιοχές δραστηριότητας, όπως Παλαιό Φάληρο, Άλιμος, Γλυφάδα, Ελληνικό, Αργυρούπολη, Βάρη, Βούλα, Βουλιαγμένη – υπολογίζεται τουλάχιστον ένα άτομο ανά περιοχή - προσελκύοντας πελάτες για χάρη της πάντοτε, με την προσυμφωνημένη προμήθεια εργασίας. Όλοι οι εξωτερικοί συνεργάτες εγγράφονται στο Μητρώο Δόκιμων Μεσιτών Ακινήτων ή έχουν άδεια Μεσιτών Ακινήτων.

Οι εξωτερικοί συνεργάτες δεν θα αμοιβονται με μηνιαίο μισθό αλλά με ποσοστό 40% επί των πωλήσεων ή ενοικιάσεων που θα υλοποιούν και μετά την υπογραφή των αντίστοιχων συμβολαίων. Τα έξοδα μετακίνησής τους και κινητής τηλεφωνικής επικοινωνίας τους θα επιβαρύνουν τους ίδιους.

6.1.7 Υπαλληλικό Προσωπικό-Γραμματειακή Υποστήριξη

Ως *υπαλληλικό προσωπικό* η Taf Real Estate αναμένεται να προσλάβει άτομα μερικής ή πλήρους απασχόλησης προκειμένου να επιτυγχάνεται η άριστη σχέση της επιχείρησης με τους δυνητικούς πελάτες της επιχείρησης.

Το *υπαλληλικό προσωπικό* της Taf Real Estate, θα αριθμεί 2 άτομα και θα στελεχώσει το τμήμα *γραμματειακής υποστήριξης - τηλεφωνικής εξυπηρέτησης* για την άμεση και έγκαιρη ανταπόκριση της επιχείρησης στα αιτήματα των πελατών. Το νόμιμο ωράριο εργασίας προβλέπει οκτώ (8) ώρες την ημέρα και σαράντα οκτώ (48) ώρες την εβδομάδα (άρθρα 1 και 2 του ΠΔ 27/4.7.1932). Η εταιρεία θα λειτουργεί από τις 09:00 – 21:00 τις εργάσιμες καθημερινές και από 09:00 – 15:00 τα Σάββατα. Οι υπάλληλοι της *γραμματειακής υποστήριξης - τηλεφωνικής εξυπηρέτησης* θα εργάζονται τις καθημερινές σε 2 βάρδιες, δηλαδή ένα άτομο στην πρωινή βάρδια από 09:00 – 15:00 και το δεύτερο άτομο στην απογευματινή βάρδια από 15:00 – 21:00. Τα Σάββατα θα εργάζονται εναλλάξ, δηλαδή κάθε δεύτερο Σάββατο, από 09:00 – 15:00. Ο μισθός του κάθε υπαλλήλου θα είναι σύμφωνα με την προβλεπόμενη νομοθεσία.

Στις γενικές αρμοδιότητες του υπαλληλικού προσωπικού εντάσσονται:

- » ο εμπλουτισμός όλο και περισσότερων χρήσιμων πληροφοριών των πελατών στο σύστημα CRM
- » η μέριμνα για συχνή επικαιροποίηση των υπαρχόντων στοιχείων
- » η συχνή ενημέρωση των στελεχών για τις εξελίξεις στην επιχείρηση
- » η συχνή ενημέρωση των πελατών για την έκβαση των αιτημάτων τους
- » η ορθή και τακτική αρχειοθέτηση όλων των εγγράφων

- » η προώθηση του ονόματος της εταιρείας στην αγορά

6.2 Γενικά Έξοδα

Για την χρηματοοικονομική εφικτότητα του επενδυτικού σχεδίου πέρα από τον οργανωσιακό προγραμματισμό της επιχείρησης υψίστης σημασίας αποτελεί και η ανάλυση της δομής των γενικών εξόδων.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί ότι τα κόστη που δημιουργούνται σε μια εταιρεία, όπως στην υπό μελέτη επιχείρηση Taf Real Estate, διακρίνονται σε δύο κατηγορίες: στο βασικό/ άμεσο κόστος και στο έμμεσο κόστος/γενικά έξοδα. Το άμεσο κόστος αποτελείται από το κόστος που προέρχεται από τις άμεσες δαπάνες κατά την παροχή υπηρεσιών, ενώ το έμμεσο κόστος αποτελεί το κόστος που δεν συμπεριλαμβάνεται στο άμεσο και αποτελείται από δαπάνες για έξοδα διοίκησης όπως για παράδειγμα έξοδα επικοινωνίας, εφόδια γραφείων, συντήρηση και επισκευές εξοπλισμού, έξοδα μισθώσεων (ενοίκια), δημοτικοί φόροι, έξοδα καθαρισμού, ασφάλιστρα, αμοιβή γενικού δντη – διαχειριστή, διάφορες λοιπές αμοιβές συνεργατών και διοικητικού συμβουλίου, εσωτερικές μεταφορικές υπηρεσίες, έξοδα για προστασία περιβάλλοντος, κλπ.

Τα γενικά έξοδα που θα επιβαρύνουν την υπό μελέτη εταιρεία παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακες αναλυτικά για το πρώτο έτος και προσεγγιστικά για τα επόμενα έτη με προβλεπόμενη ετήσια αύξηση στο 3%.

Πίνακας 6.1 Εκτίμηση Γενικών Εξόδων Επιχείρησης (2016)

Περιγραφή	Κόστος (σε ευρώ)
Έξοδα επικοινωνίας	4.000
Εφόδια γραφείων	500
Ασφάλιστρα κτιρίου	3.000
Ασφάλιστρα αυτοκινήτων	1.000
Αμοιβές-Μισθοδοσία Προσωπικού	31.149
Εσωτερικές Μεταφορικές Υπηρεσίες	1.000
Έξοδα για προστασία περιβάλλοντος	4.000
Καύσιμα επαγγελματικών οχημάτων	3.500
Λοιπά Γενικά Έξοδα	1.851
ΣΥΝΟΛΟ	50.000

Πίνακας 6.2 Πρόβλεψη Γενικών Εξόδων Επιχείρησης (Ανά Έτος)

Έτος	Συνολικό Κόστος (σε ευρώ)
2016	50.000
2017	52.500
2018	55.125
2019	57.880
2020	60.774

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ

7.1 Εισαγωγή

Η στελέχωση της εταιρείας αποτελεί μια από τις σημαντικότερες λειτουργίες της διοικητικής των επιχειρήσεων (Latham & Leddy, 1987). Στόχος της διοικητικής αποτελεί η επάνδρωση του εκάστοτε οργανισμού με τα κατάλληλα άτομα ώστε αυτά να τον βοηθήσουν να εκπληρώσει τους σκοπούς του (Robbins et al., 2011). Η απόδοση των εργαζομένων είναι ύψιστης σημασίας παράγοντας που αντανακλά την επίτευξη των στρατηγικών στόχων του οργανισμού που στελεχώνουν (Bowen & Ostroff, 2004). Σημαντικά στοιχεία της λειτουργίας της στελέχωσης ενός οργανισμού είναι η προσέλκυση, η επιλογή του προσωπικού και η αξιολόγηση του προσωπικού. Τόσο η προσέλκυση όσο και η επιλογή και η αξιολόγηση του προσωπικού αποτελούν τα θεμέλια των δραστηριοτήτων της διοίκησης των ανθρώπινων πόρων ενός οργανισμού (Hough & Oswald, 2000).

Η εταιρεία συνεπώς προσπαθεί να εξασφαλίσει ότι οι εργαζόμενοί της θα συμβάλλουν στην επίτευξη των στόχων της επιχείρησης, παρακινώντας τους ουσιαστικά μέσω της αποτελεσματικής διαχείρισης και διοίκησης των παραπάνω παραμέτρων, καθώς και της κατάλληλης πολιτικής αμοιβών. Έτσι, η υπό μελέτη επιχείρηση θα προσπαθήσει να αποκτήσει τους κατάλληλους εργαζομένους για τις κατάλληλες θέσεις, ενώ πέρα από τα τυπικά προσόντα σημαντική είναι και η διάθεση των εργαζομένων για δουλειά, συνεργατικότητα και ομαδικότητα.

Η Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων, περιλαμβάνει εκείνες τις ενέργειες που σχετίζονται με την προσέλκυση, επιλογή, εκπαίδευση, διατήρηση, θέσπιση δίκαιας πολιτικής αμοιβών καθώς τέλος και με την αξιολόγηση της πορείας και απόδοσης των εργαζομένων της μονάδας (Λ. Σ. Χυτήρης, 2001).

Οι παραπάνω απαιτήσεις, καταδεικνύουν ότι πρέπει να γίνουν προσλήψεις ατόμων με διαφορετικά προσόντα και χαρακτηριστικά, ανάλογα με την θέση που θα απασχοληθούν.

7.2 Διοικητικά στελέχη

Όπως φάνηκε και από το προηγούμενο κεφάλαιο μέσα από το οργανόγραμμα, η επιχείρηση οργανώνεται από τον Γενικό Διευθυντή ο οποίος είναι ο γενικός υπεύθυνος λειτουργίας της μονάδας και πρέπει να ενημερώνεται για τα κρίσιμα θέματα όλων των εμπλεκομένων. Όπως έχει ήδη αναφερθεί από το προηγούμενο κεφάλαιο, βασική αρμοδιότητα του Γενικού Διευθυντή της επιχείρησης αποτελεί ο σχεδιασμός τόσο των βραχυπρόθεσμων όσο και των μακροπρόθεσμων στόχων της επιχείρησης, ενώ ως επακόλουθη αρμοδιότητα ορίζεται η συστηματική παρακολούθηση των ενεργειών των διάφορων μελών της επιχείρησης για τον προσδιορισμό και τη διόρθωση τυχόν αποκλίσεων από τους στόχους που έχουν τεθεί (Λ. Σ. Χυτήρης, 2001)..

Στην αμέσως επόμενη διοικητική ιεραρχία του οργανογράμματος υπάρχουν τα εξής διοικητικά στελέχη:

Γενικός Σύμβουλος της Επιχείρησης: ο οποίος ασχολείται με Αγορές-Πωλήσεις-Μισθώσεις Οικιστικών, Επαγγελματικών, Εξοχικών, Αστικών, Εμπορικών και Επενδυτικών Ακινήτων, Καταλυμάτων, με την Έρευνα αγοράς, με Μελέτες Εξόδων Αγοράς Ακινήτων, Μελέτες για Αγορά ή Πώληση Ακινήτων, Εκτιμήσεις Ακινήτων, Αξιολογήσεις Στρατηγικών Σημείων, Αξιολογήσεις Γεωγραφικών Περιοχών, Κοστολογήσεις, Μελέτες Σκοπιμότητας, Εκμετάλλευσης και Κερδοφορίας Ακίνητης Περιουσίας, Μελέτες Χαρτοφυλακίων Ακίνητης Περιουσίας, Μελέτες Προϋπολογισμού Κατασκευής Ακινήτων, Αποτιμήσεις Αξιών Ακινήτων, Σύγκριση Αντικειμενικών και Εμπορικών Αξιών, Αξιολογήσεις, Εκτιμήσεις, Αποτιμήσεις Απόδοσης, Στρατηγικές και Πολιτικές Διαχείρισης Ακίνητης Περιουσίας και Ασφάλεια στην Εργασία.

Υπεύθυνος Δημοσίων Σχέσεων και Marketing: ο οποίος είναι υπεύθυνος για ζητήματα ποιοτικής εξυπηρέτησης σε ολόκληρο το φάσμα των διαδικασιών και των λειτουργιών της επιχείρησης, ενώ κύρια αρμοδιότητά του αποτελεί επίσης η εξεύρεση και η κατ' επέκταση ανάπτυξη στενών σχέσεων με εν δυνάμει πελάτες τόσο στο εσωτερικό όσο και το εξωτερικό, είτε ως υποψήφιους αγοραστές είτε ως αντίστοιχους πωλητές, προβάλλοντας παράλληλα την καλύτερη δυνατή εικόνα για την επιχείρηση και

κερδίζοντας παράλληλα τον σεβασμό, την εκτίμηση και τις θετικές εντυπώσεις από το γενικότερο περιβάλλον.

7.3 Επιστημονικοί Σύμβουλοι- Εξωτερικοί Συνεργάτες

Όπως αναφέρθηκε και στο προηγούμενο κεφάλαιο για να καλύψει το εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών της η Taf Real Estate, απαραίτητη θεωρείται η συμβολή εμπειρων Συμβούλων-Εξωτερικών Συνεργατών , οι οποίοι έχοντας εξειδικευμένες γνώσεις και εμπειρία καλούνται να βοηθήσουν σε συγκεκριμένα πεδία τα οποία είναι τα εξής:

Νομικός Σύμβουλος : ο οποίος θα εποπτεύει όλα τα νομικά θέματα που σχετίζονται με τις προαναφερθείσες παρεχόμενες υπηρεσίες της εταιρείας.

Τεχνικός Σύμβουλος : ο οποίος θα παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες σε θέματα που σχετίζονται με Μελέτες Προϋπολογισμού Κατασκευής Ακινήτων, Αποτιμήσεις Αξιών Ακινήτων, Σύγκριση Αντικειμενικών και Εμπορικών Αξιών, Αξιολογήσεις, Εκτιμήσεις, Αποτιμήσεις Απόδοσης.

Οικονομικός Σύμβουλος-Λογιστήριο: όπου θα παρέχονται συμβουλευτικές υπηρεσίες που θα αφορούν: Μελέτες Εξόδων Αγοράς Ακινήτων, Μελέτες για Αγορά ή Πώληση Ακινήτων, Εκτιμήσεις Ακινήτων, Αξιολογήσεις Στρατηγικών Σημείων, Αξιολογήσεις Γεωγραφικών Περιοχών, Κοστολογήσεις, Μελέτες Σκοπιμότητας, Εκμετάλλευσης, Κερδοφορίας Ακίνητης Περιουσίας.

Τεχνική Υποστήριξη : την οποία θα αναλάβει εταιρεία συγκεκριμένη η οποία θα κατασκευάσει και θα εγκαταστήσει για λογαριασμό της Taf Real Estate επαγγελματικά CRM προϊόντα λογισμικού παρέχοντας και τεχνική υποστήριξη μετέπειτα

Εκπαίδευση: όπου θα παρέχονται από τον αρμόδιο εκπαιδευτικά σεμινάρια Διαπραγμάτευσης, Επικοινωνίας και Marketing τόσο στα ανώτερα στελέχη της επιχείρησης, όσο και στα στελέχη πρώτης γραμμής δηλαδή τους εξωτερικούς συνεργάτες στις διάφορες περιοχές, το υπαλληλικό προσωπικό καθώς και τους εργαζόμενους της γραμματειακής υποστήριξης.

7.4 Εργαζόμενοι- Εξωτερικοί Συνεργάτες

Αναφερόμενοι στους εργαζομένους της επιχείρησης, εννοούμε όλους εκείνους οι οποίοι δεν βρίσκονται στη Διοίκηση της επιχείρησης, δηλαδή δεν λαμβάνουν αποφάσεις αλλά εργάζονται για λογαριασμό της επιχείρησης, είτε ως υπάλληλοι των ατόμων της διοίκησης είτε στο χώρο της γραμματειακής υποστήριξης, είτε ως ανεξάρτητοι εξωτερικοί συνεργάτες.

Ως υπαλληλικό προσωπικό η Taf Real Estate αναμένεται να προσλάβει άτομα μερικής ή πλήρους απασχόλησης προκειμένου να επιτυγχάνεται η άριστη σχέση της επιχείρησης με τους δυνητικούς πελάτες της επιχείρησης.

Όπως έχει αναφερθεί, στις γενικές αρμοδιότητες του υπαλληλικού προσωπικού εντάσσονται ο εμπλουτισμός όλο και περισσότερων χρήσιμων πληροφοριών των πελατών στο σύστημα CRM, η μέριμνα για συχνή επικαιροποίηση των υπαρχόντων στοιχείων, η συχνή ενημέρωση των στελεχών για τις εξελίξεις στην επιχείρηση, η συχνή ενημέρωση των πελατών για την έκβαση των αιτήματών τους, η ορθή και τακτική αρχειοθέτηση όλων των εγγράφων καθώς και η προώθηση του ονόματος της εταιρείας στην αγορά.

Ως εξωτερικούς συνεργάτες η Taf Real Estate ορίζει άτομα τα οποία προσπαθούν για την επίτευξη των στόχων της εταιρείας, σε συγκεκριμένες γεωγραφικές περιοχές δραστηριότητας, όπως Παλαιό Φάληρο, Άλιμος, Γλυφάδα, Ελληνικό, Αργυρούπολη, Βάρη, Βούλα, Βουλιαγμένη – υπολογίζεται τουλάχιστον ένα άτομο ανά περιοχή - προσελκύοντας πελάτες για χάρη της πάντοτε, με την προσυμφωνημένη προμήθεια εργασίας. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί ότι όλοι οι εξωτερικοί συνεργάτες εγγράφονται στο Μητρώο Δόκιμων Μεσιτών Ακινήτων ή έχουν άδεια Μεσιτών Ακινήτων.

7.5 Πηγές προσέλκυσης εργαζομένων

Η μονάδα με στόχο να καλύψει τις θέσεις εργασίας που δημιουργούνται χρησιμοποιεί τόσο εσωτερικές όσο και εξωτερικές πηγές προσέλκυσης.

Ως προς τις εσωτερικές πηγές της επιχείρησης αυτής, αυτές προέρχονται είτε από συστάσεις των ατόμων που ήδη απασχολούνται στην επιχείρηση (π.χ στελέχη, εξωτερικοί συνεργάτες) ή και «φίλων» της επιχείρησης δηλαδή ατόμων γύρω από το περιβάλλον της επιχείρησης (π.χ. πελάτες), είτε και από εσωτερική ανακοίνωση της επιχείρησης για θέση εργασίας προς οποιονδήποτε ενδιαφερόμενο.

Αναφορικά με τις εξωτερικές πηγές προσέλκυσης, η επιχείρηση προτίθεται να ανακοινώνει τις υπάρχουσες θέσεις στην ιστοσελίδα της επιχείρησης, με ένθετο αγγελίας σε 2 ημερήσιες εφημερίδες μεγάλης εμβέλειας, καθώς και μέσω αγγελίας σε εφημερίδες αγγελιών και σε ιστοσελίδες αγγελιών στο διαδίκτυο.

Όσον αφορά τη γραμματειακή υποστήριξη, η εταιρεία θα επιδιώξει να προσλάβει 2 ανέργους 24 έως 35 ετών για 27 μήνες με επιδότηση από τον ΟΑΕΔ των θέσεων εργασίας τους.

7.6 Επιλογή ανθρώπινου δυναμικού

Ως προς την επιλογή του ανθρώπινου δυναμικού, οι διοικούντες της επιχείρησης επιθυμούν συνεργάτες και υπαλληλικό προσωπικό με το απαιτούμενο - για την εκάστοτε θέση - επίπεδο εκπαίδευσης, εργασιακή εμπειρία και προϋπηρεσία.

Όπως έχει αναφερθεί και στο προηγούμενο κεφάλαιο, ως εξωτερικούς συνεργάτες η Taf Real Estate ορίζει κατόπιν λήψης βιογραφικών, συνέντευξης και επιτυχούς παρακολούθησης της βασικής εκπαίδευσης, άντρες και γυναίκες οποιασδήποτε ηλικίας, κατόχους ΙΧ, φορητού υπολογιστή (laptop) και κινητού τηλεφώνου, αποφοίτους Πανεπιστημίου, Τ.Ε.Ι., ή Τεχνικών Σχολών (π.χ. Ι.Ε.Κ) με γνώση ξένης γλώσσας και χρήσης Η/Υ, οι οποίοι προσπαθούν για την επίτευξη των στόχων της εταιρείας, σε συγκεκριμένες γεωγραφικές περιοχές δραστηριότητας, όπως Παλαιό Φάληρο, Άλιμος,

Γλυφάδα, Ελληνικό, Αργυρούπολη, Βάρη, Βούλα, Βουλιαγμένη – υπολογίζεται τουλάχιστον ένα άτομο ανά περιοχή - προσελκύνοντας πελάτες για χάρη της πάντοτε, με την προσυμφωνημένη προμήθεια εργασίας. Όλοι οι εξωτερικοί συνεργάτες εγγράφονται στο Μητρώο Δόκιμων Μεσιτών Ακινήτων ή έχουν άδεια Μεσιτών Ακινήτων. Σοβαρά θα ληφθεί υπόψη για την επιλογή των εξωτερικών συνεργατών - μεσιτών και η εντοπιότητα, προκειμένου να εξασφαλισθεί η καλή γνώση της περιοχής ανάθεσης.

Η διαδικασία πρόσληψης εργαζομένων της μονάδας που θα περιγραφεί παρακάτω στόχο έχει να διασφαλίσει την διαφάνεια και την αξιοκρατική πρόσληψη των εργαζομένων σε αυτή. Τα βήματα που ακολουθούνται περιληπτικά μπορούν να καταγραφούν ως εξής:

1. Κατάθεση αίτησης ενδιαφερόμενου - Βιογραφικό
2. Προκαταρκτική εξέταση δικαιολογητικών
3. Συνέντευξη υποψηφίου
4. Τελική επιλογή και πρόσκληση

7.7 Εκπαίδευση και ανάπτυξη εργαζομένων

Η υπό ανάπτυξη επιχείρηση με γνώμονα να αξιοποιήσει και να ενσωματώσει όλες τις αλλαγές, τις εξελίξεις και τις καινοτομίες στην καθημερινή λειτουργία της, έχει σκοπό να καταρτίσει ένα πλήρες σύστημα εκπαίδευσης. Μέσω της παροχής εκπαίδευσης, η επιχείρηση πέρα από το γεγονός ότι προσπαθεί να εξελίξει τους εργαζομένους της, στοχεύει στο να τους καταστήσει σαφές ότι αποτελούν βασικό περιουσιακό στοιχείο για την επιχείρηση, αποτελώντας πηγή έμπνευσης για όλα τα επαγγελματικά ζητήματα και δεσμεύοντας παράλληλα την αφοσίωσή τους για την υπό ανάπτυξη εταιρεία.

Όπως έχει αναφερθεί, θα παρέχονται από πιστοποιημένο και έμπειρο εκπαιδευτή ειδικά σεμινάρια Διαπραγμάτευσης, Επικοινωνίας και Marketing τόσο στα ανώτερα στελέχη της επιχείρησης, όσο και στα στελέχη πρώτης γραμμής δηλαδή τους εξωτερικούς συνεργάτες στις διάφορες περιοχές, το υπαλληλικό προσωπικό καθώς και τους εργαζόμενους της γραμματειακής υποστήριξης

7.8 Αξιολόγηση προσωπικού

Αναφορικά με την *αξιολόγηση του προσωπικού*, η αξιολόγηση αυτή προβλέπεται να γίνεται ανά τακτά χρονικά διαστήματα (εβδομαδιαία) από τον Γενικό Σύμβουλο της επιχείρησης, εφόσον πρωτίστως έχουν προσδιορισθεί πλήρως τα κατάλληλα κριτήρια και πρότυπα απόδοσης.

Σε περιπτώσεις μη ικανοποιητικών αποδόσεων θα επιδιώκεται η άμεση και έγκαιρη ευθυγράμμιση του εργαζομένου με τις απαιτήσεις της επιχείρησης, διαφορετικά σε χειρότερες και μη αναστρέψιμες περιπτώσεις ο Γενικός Σύμβουλος της επιχείρησης σε συνεννόηση πάντοτε με τον Γενικό Διευθυντή της επιχείρησης, έχει τη δυνατότητα της άμεσης απομάκρυνσης του μη αποδοτικού εργαζομένου και της έγκαιρης αντικατάστασής του με νέο εργαζόμενο.

Αντιστρόφως σε περιπτώσεις ιδιαίτερα ικανοποιητικών αποδόσεων έχει προνοηθεί από την επιχείρηση συγκεκριμένη πολιτική αμοιβών, η οποία έχει σχεδιαστεί συνεκτιμώντας παραμέτρους όπως:

- » Τις ισχύουσες νομικές διατάξεις
- » Τις προσδιοριζόμενες αμοιβές των ανταγωνιστών
- » Το επίπεδο εκπαίδευσης των εργαζομένων
- » Τις υπερωρίες
- » Τον υπολογισμό δώρων σε ιδιαίτερες περιπτώσεις
- » Την ύπαρξη πιθανών bonus αποδοτικότητας (εποχικότητα μηνών)
- » Τα πριμ παραγωγικότητας και επίτευξης στόχων
- » Τις πρόσθετες παροχές

7.9 Κόστος Ανθρώπινου Δυναμικού

Η Taf Real Estate είναι οικογενειακή επιχείρηση. Ο Γενικός Διευθυντής, ο Γενικός Σύμβουλος και ο Υπεύθυνος Δημοσίων Σχέσεων και Marketing της Επιχείρησης εκτός από βασικά στελέχη της επιχείρησης, έχουν στενούς οικογενειακούς δεσμούς. Οι αμοιβές τους θα διανεμηθούν αναλογικά από τα καθαρά κέρδη που θα παρουσιάσει η εταιρεία στο τέλος της χρήσης. Με βάση την ισχύουσα φορολογία για τις ΙΚΕ η αμοιβή του διαχειριστή-Γενικού Διευθυντή φορολογείται ως εισόδημα μισθωτής εργασίας επιβαρύνοντας το συνολικό κόστος για την επιχείρηση. Πριν τη διανομή θα αφαιρεθεί το 1/20 για σχηματισμό τακτικού αποθεματικού, όπως προβλέπεται για τις ΙΚΕ.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί ότι η συνεργασία στους διάφορους τομείς της εταιρείας Taf Real Estate με τους Επιστημονικούς Σύμβουλους- Εξωτερικούς Συνεργάτες, δεν θα έχει την μορφή υπαλληλικής σχέσης των συνεργατών προς την εταιρεία, αλλά του συμβούλου έργου. Έτσι οι Επιστημονικοί Σύμβουλοι δεν θα αμοιβονται με μισθό αλλά με προκαθορισμένη αμοιβή για την εκτέλεση συγκεκριμένου έργου, ως Εξωτερικοί Συνεργάτες, *εκδίδοντας Απόδειξη Παροχής Υπηρεσιών*.

Οι Μεσίτες – Δόκιμοι Μεσίτες εξωτερικοί συνεργάτες δεν θα αμοιβονται με μηνιαίο μισθό αλλά με ποσοστό 40% επί των πωλήσεων ή ενοικιάσεων που θα υλοποιούν και μετά την υπογραφή των αντίστοιχων συμβολαίων. Επίσης δεν θα αμοιβονται με μισθό αλλά με προκαθορισμένη αμοιβή για την εκτέλεση συγκεκριμένου έργου, ως Εξωτερικοί Συνεργάτες, *εκδίδοντας Απόδειξη Παροχής Υπηρεσιών*. Τα έξοδα μετακίνησής τους και κινητής τηλεφωνικής επικοινωνίας τους, θα βαρύνουν τους ίδιους.

Το υπαλληλικό προσωπικό της Taf Real Estate θα αριθμεί 2 άτομα και θα στελεχώσει το τμήμα γραμματειακής υποστήριξης - τηλεφωνικής εξυπηρέτησης για την άμεση και έγκαιρη ανταπόκριση της επιχείρησης στα αιτήματα των πελατών. Το νόμιμο ωράριο εργασίας προβλέπει έως οκτώ (8) ώρες την ημέρα και έως σαράντα οκτώ (48) ώρες την εβδομάδα (άρθρα 1 και 2 του ΠΔ 27/4.7.1932). Η εταιρεία θα λειτουργεί από τις 09:00 – 21:00 τις εργάσιμες καθημερινές και από 09:00 – 15:00 τα Σάββατα. Οι υπάλληλοι της γραμματειακής υποστήριξης - τηλεφωνικής εξυπηρέτησης θα εργάζονται τις

καθημερινές σε 2 βάρδιες, δηλαδή ένα άτομο στην πρωινή βάρδια από 09:00 – 15:00 και το δεύτερο άτομο στην απογευματινή βάρδια από 15:00 – 21:00. Τα Σάββατα θα εργάζονται εναλλάξ, δηλαδή κάθε δεύτερο Σάββατο, από 09:00 – 15:00. Ο μισθός του κάθε υπαλλήλου θα είναι σύμφωνα με την προβλεπόμενη νομοθεσία.

Σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία ο μισθός, με βάση τη συλλογική σύμβαση (Π.Κ 7/29.09.2015), για πτυχιούχο ΑΕΙ, άγαμο υπάλληλο, μέχρι 25 ετών με 2 χρόνια προϋπηρεσία ανέρχεται στα 935,74 ευρώ το μήνα, ενώ για άγαμο υπάλληλο άνω των 25 ετών με 5 χρόνια προϋπηρεσία ανέρχεται στα 990,02 ευρώ το μήνα. Στους μισθούς των υπαλλήλων συμπεριλαμβάνονται τα νόμιμα επιδόματα και η συμμετοχή τους (ΙΚΑ 15,5%) στην ασφάλιση.

Οι μισθοί των υπαλλήλων θα είναι προσαυξημένοι κατά 10%, για λόγους ανταγωνισμού.

Στο κόστος των υπαλλήλων συμπεριλαμβάνονται και τα επιδόματα, ενώ θα υπολογισθεί προσαύξηση πρόσθετων παροχών και υποχρεώσεων με συντελεστή 1,3 ώστε να συμπεριλαμβάνεται και η εργοδοτική εισφορά στο ΙΚΑ (ποσοστό εργοδότη 24,56%).

Σημειώνεται επίσης ότι θα προβλέπονται χρηματικά έπαθλα για την επιβράβευση της παραγωγικότητας των υπαλλήλων.

Σε κάθε υπάλληλο θα καταβάλλονται 14 μισθοί ετησίως και περίπου 25 ημέρες άδεια με αποδοχές, όπως προβλέπεται από τη σχετική νομοθεσία.

Η εταιρεία επιδοτείται για να προσλάβει 1 άνεργο 24 έως 25 ετών για 27 μήνες και 1 άνεργο 25 έως 35 ετών επίσης για 27 μήνες, με επιδότηση από τον ΟΑΕΔ των θέσεων εργασίας τους. Αμφότεροι θα είναι πτυχιούχοι ΑΕΙ-ΑΤΕΙ κάτοχοι κάρτας ανεργίας.

Η επιχορήγηση προς την επιχείρηση, για κάθε ημέρα πλήρους απασχόλησης των ανέργων που θα προσληφθούν με το πρόγραμμα θα είναι για μεν την 24 έως 25 ετών 20 € την ημέρα (μέχρι 25 ημέρες ασφάλισης τον μήνα) ενώ για δε την 25 έως 35 ετών 25 € την ημέρα (μέχρι 25 ημέρες ασφάλισης τον μήνα).

Έτσι η εταιρεία θα στελεχωθεί με υψηλών απαιτήσεων προσωπικό, ενώ παράλληλα θα εξοικονομήσει 1.125 ευρώ μηνιαίως, ήτοι 13.500 ευρώ ετησίως, για τα 2 πρώτα χρόνια.

Η Taf Real Estate οφείλει να διατηρήσει τη θέση του επιχορηγούμενου υπαλλήλου για 27 μήνες συνολικά. Για 24 μήνες θα επιχορηγείται η εταιρεία για τον υπάλληλο που

προσλαμβάνει βάσει του προγράμματος. Για τους τρεις (3) υπόλοιπους μήνες του προγράμματος για τους οποίους δεν λαμβάνει επιχορήγηση, η εταιρεία δεσμεύεται να διατηρήσει τόσο τη θέση αυτή όσο και τον συνολικό αριθμό των θέσεων που απασχολεί και για τις οποίες έχει δεσμευτεί, χωρίς όμως να αλλάξει το καθεστώς απασχόλησης από πλήρη -στην περίπτωση που το δεσμευόμενο προσωπικό είχε προσληφθεί με πλήρη απασχόληση - σε μερική.

Σε περίπτωση αποχώρησης του επιχορηγούμενου προσωπικού είναι απαραίτητη η αντικατάστασή του μέσα σε χρονικό διάστημα 30 ημερών.

Πίνακας 7.1 Κόστος Προσωπικού για το Έτος 2016

Περιγραφή	Μηνιαίο Κόστος (σε ευρώ)	Ετήσιο Κόστος (σε ευρώ)
Γενικός Διευθυντής - Διαχειριστής	1.560,00	21.840
Υπάλληλοι Γραφείου (2 Άτομα)	1.795,75	25.140
Επιστημονικοί Σύμβουλοι (Εξωτερικοί Συνεργάτες)	800	9.600
Σύνολο	4.155,75	56.580

Πίνακας 7.2 Προβολή Κόστους Ανθρώπινου Δυναμικού

Έτος	Ετήσιο Κόστος (σε ευρώ)
2016	56.580
2017	59.409
2018	62.379
2019	65.497
2020	68.771

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ - ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ - ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

8.1 Εκτίμηση αναγκών σε χώρους της νέας μονάδας

Προκειμένου να υλοποιηθεί το επενδυτικό σχέδιο της εταιρείας Taf Real Estate, θα πρέπει να γίνει πρωτίστως εκτίμηση των αναγκών της για την εύρυθμη λειτουργία της. Οι εγκαταστάσεις της επιχείρησης μελετώνται να οργανωθούν στην περιοχή της Νότιας Αθήνας, σε ένα κτίριο με έναν όροφο στον οποίο θα τοποθετηθούν όλα τα γραφεία προκειμένου να εξυπηρετηθούν όλες οι λειτουργίες της επιχείρησης. Στον προσχεδιασμό συμπεριλαμβάνονται χώροι στάθμευσης για αυτοκίνητα και μηχανές για τους εργαζομένους της επιχείρησης και τους πελάτες, καθώς και ειδικά διαμορφωμένος χώρος που θα λειτουργεί ως αποθήκη. Με βάση τα παραπάνω υπολογίζεται ότι θα χρειαστεί χώρος περίπου 90-100 τετραγωνικών μέτρων (τ.μ).

8.2 Αναζήτηση και επιλογή τοποθεσίας

8.2.1 Κριτήρια επιλογής τοποθεσίας

- » Κόστος εγκατάστασης: Το κόστος εγκατάστασης της επιχείρησης αποτελεί κατά την προσωπική μας εκτίμηση τη σημαντικότερη παράμετρο αναφορικά με την εξεύρεση της καλύτερη δυνατής τοποθεσίας για την επιχείρησή μας. Λόγω των οικονομικών δυσχερειών, το συγκεκριμένο κριτήριο αποτελεί ιδιαίτερος σημαντικό και υπολογίσιμο και για αυτόν το λόγο κατατάσσεται και πρώτο.
- » Κύρος της περιοχής: Το κύρος μιας περιοχής στον χώρο των κτηματομεσιτικών διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην εικόνα και τη φήμη της επιχείρησης. Έτσι, οποιαδήποτε περιοχή θεωρείται ότι συνδράμει θετικά ή αρνητικά σε αυτό, προσδίδοντας στην επιχείρηση είτε το απαιτούμενο κύρος που χρειάζεται για την εικόνα της, είτε αντίστροφα λειτουργεί αποτρεπτικά αναφορικά με την αντίληψη των πελατών της.

- » Οικονομική κατάσταση των κατοίκων της περιοχής: Η οικονομική κατάσταση των κατοίκων μιας περιοχής διαδραματίζει επίσης καθοριστικό ρόλο για τον χώρο δράσης της επιχείρησης και κρίνεται σημαντική παράμετρος, αναλογιζόμενοι πάντα ότι οι δυσχερείς οικονομικές συνθήκες που επικρατούν σε ολόκληρη την Ελλάδα επηρεάζουν σαφέστατα μεταξύ άλλων και την κτηματαγορά.
- » Προσβασιμότητα στο χώρο: Σημαντικός επίσης παράγοντας αποτελεί η εύκολη προσβασιμότητα των πελατών στον χώρο της επιχείρησης. Το σημείο στο οποίο βρίσκεται μια επιχείρηση και η εύκολη προσβασιμότητα αποτελεί σημείο-κλειδί για την καλύτερη δυνατή επικοινωνία και σχέση πελατών και μελών τη επιχείρησης.

8.2.2 Χαρακτηριστικά στοιχεία υποψήφιων τοποθεσιών

Έχοντας ορίσει με σαφήνεια παραπάνω τα κριτήρια επιλογής τοποθεσίας, οι επιλογές που προκρίνονται αφορούν: Α) την περιοχή της Άνω Γλυφάδας, Β) την περιοχή στα σύνορα Αργυρούπολης-Ηλιούπολης και Γ) την περιοχή στα σύνορα Αργυρούπολης-Αλίμου.

A. Περιοχή Άνω Γλυφάδας

- » Κόστος εγκατάστασης: Το κόστος εγκατάστασης της επιχείρησης υπολογίζεται να είναι ιδιαίτερος χαμηλό, καθώς ο υπό εξέταση χώρος δύναται να ενοικιασθεί σε ιδιαίτερα ευνοϊκούς για την επιχείρηση όρους, εξαιτίας του γεγονότος ότι αποτελεί ιδιοκτησία της συζύγου του Γενικού Συμβούλου της Επιχείρησης. Λόγω της ειδικής αυτής περίπτωσης αναφορικά με το κόστος εγκατάστασης, το συγκεκριμένο κριτήριο αποτελεί ιδιαίτερος σημαντικό και υπολογίσιμο.
- » Κύρος της περιοχής: Η περιοχή της Άνω Γλυφάδας, όπως και οποιαδήποτε περιοχή στον χώρο των κτηματομεσιτικών διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην εικόνα και τη φήμη της επιχείρησης. Έτσι, η συγκεκριμένη περιοχή θεωρείται ότι συνδράμει θετικά σε αυτό προσδίδοντας στην επιχείρηση το απαιτούμενο κύρος αναφορικά με την αντίληψη των πελατών της.

- » Οικονομική κατάσταση των κατοίκων της περιοχής: Η οικονομική κατάσταση των κατοίκων της περιοχής αυτής κρίνεται ικανοποιητική αναλογιζόμενοι πάντα τις δυσχερείς οικονομικές συνθήκες που επικρατούν σε ολόκληρη την Ελλάδα.
- » Προσβασιμότητα στο χώρο: Σημαντικός επίσης παράγοντας αποτελεί η εύκολη προσβασιμότητα των πελατών στον χώρο της επιχείρησης. Η περιοχή της Άνω Γλυφάδας καλύπτεται σε ικανοποιητικό βαθμό από τα μέσα μαζικής μεταφοράς, με τη χρήση του μετρό έως τον σταθμό του Ελληνικού να αποτελεί σημαντική παράμετρο.

B. Σύνορα Αργυρούπολης-Ηλιούπολης

- » Κόστος εγκατάστασης: Το κόστος εγκατάστασης της επιχείρησης υπολογίζεται να είναι οικονομικό, καθώς με δεδομένο την υπάρχουσα κρίση οι τιμές στις επαγγελματικές κατοικίες έχουν μειωθεί αισθητά. Ως εκ τούτου της ειδικής αυτής περίπτωσης αναφορικά με το κόστος εγκατάστασης, το συγκεκριμένο κριτήριο αποτελεί ιδιαίτερος σημαντικό και υπολογίσιμο.
- » Κύρος της περιοχής: Η περιοχή στα σύνορα Αργυρούπολης-Ηλιούπολης αποτελεί μια περιοχή καλόφημη η οποία να μεν υπολείπεται σε σχέση με την περιοχή της Άνω Γλυφάδας, δεν παύει ωστόσο να συνδράμει θετικά και αυτή προσδίδοντας στην επιχείρηση το απαιτούμενο κύρος αναφορικά με την αντίληψη των πελατών της.
- » Οικονομική κατάσταση των κατοίκων της περιοχής: Η οικονομική κατάσταση των κατοίκων της περιοχής παρουσιάζει σημαντικές διαφορές σε σχέση με την αντίστοιχη των κατοίκων της Άνω Γλυφάδας, ωστόσο η κρίση έχει μειώσει αισθητά την απόκλιση αυτή και έτσι κρίνεται υπολογίσιμη αναλογιζόμενοι πάντα τις δυσχερείς οικονομικές συνθήκες που επικρατούν σε ολόκληρη την Ελλάδα.
- » Προσβασιμότητα στο χώρο: Και στην επιλογή αυτή η προσβασιμότητα στον χώρο κρίνεται ικανοποιητική καθώς απέχει ελάχιστα από το μετρό του Αλίμου καθιστώντας έτσι ιδιαίτερα ελκυστική την περίπτωση από πλευράς προσβασιμότητας.

Γ. Σύνορα Αργυρούπολης-Αλίμου

- » Κόστος εγκατάστασης: Το κόστος εγκατάστασης της επιχείρησης στα σύνορα Αργυρούπολης-Αλίμου υπολογίζεται να είναι αρκετά μεγαλύτερο συγκρινόμενο με τις δύο προηγούμενες τοποθεσίες, καθώς το σημείο στο οποίο βρίσκεται αποτελεί μια ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα περίπτωση, καθώς προβάλλεται από τη Λεωφόρο Βουλιαγμένης το ίδιο αποτελεσματικά είτε με κατεύθυνση προς Αθήνα είτε με κατεύθυνση προς Γλυφάδα. Επιπροσθέτως, το κτίριο χρησιμοποιείται αποκλειστικά για εμπορική χρήση, συγκριτικά με τις άλλες δύο περιπτώσεις όπου ο χώρος αποτελεί μέρος πολυκατοικίας. Ως εκ τούτου, η περίπτωση αυτή παρουσιάζει σημαντικά πλεονεκτήματα τα οποία ωστόσο πρέπει να υπολογισθούν σε σχέση με το πιο υψηλό κόστος εγκατάστασης, προκειμένου να παρθούν οι οριστικές αποφάσεις.
- » Κύρος της περιοχής: Η περιοχή στα σύνορα Αργυρούπολης-Αλίμου αποτελεί μια περιοχή καλόφημη αντίστοιχης περίπτωσης με την περιοχή στα σύνορα Αργυρούπολης-Ηλιούπολης, προσδίδοντας κι αυτή με τη σειρά της στην επιχείρηση το απαιτούμενο κύρος αναφορικά με την αντίληψη των πελατών της.
- » Οικονομική κατάσταση των κατοίκων της περιοχής: Η οικονομική κατάσταση των κατοίκων της περιοχής αποτελεί κι εδώ αντίστοιχη περίπτωση με την περιοχή στα σύνορα Αργυρούπολης-Ηλιούπολης, με σημαντικές διαφορές σε σχέση με την αντίστοιχη των κατοίκων της Άνω Γλυφάδας, ωστόσο όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, η κρίση έχει μειώσει αισθητά την απόκλιση αυτή και έτσι κρίνεται υπολογίσιμη με γνώμονα πάντα τις δυσχερείς οικονομικές συνθήκες που επικρατούν σε ολόκληρη την Ελλάδα.
- » Προσβασιμότητα στο χώρο: Η προσβασιμότητα στον χώρο στην τοποθεσία αυτή αποτελεί ίσως το σημαντικότερο πλεονέκτημά της καθώς βρίσκεται ακριβώς στο ενδιάμεσο ανάμεσα στο μετρό του Αλίμου και της Αργυρούπολης, και με συχνή συγκοινωνιακή κάλυψη από λεωφορεία που έρχονται από Άνω και Κάτω Γλυφάδα, Αργυρούπολη, Ηλιούπολη και Άλιμο, καθιστώντας με αυτόν τον τρόπο την πιο ελκυστική περίπτωση από πλευράς προσβασιμότητας.

8.2.3 Αξιολόγηση υποψήφιων τοποθεσιών

Για την τελική επιλογή της καταλληλότερης τοποθεσίας θα πρέπει να γίνει αξιολόγηση των υποψήφιων τοποθεσιών που αναλύθηκαν παραπάνω με βάση τα κριτήρια που προαναφέρθηκαν. Η αξιολόγηση αυτή θα γίνει με τη βοήθεια ενός πίνακα όπου θα παρουσιάζονται τα κριτήρια που αναλύθηκαν με βαθμολογία που θα κυμαίνεται από 1-5 βαθμούς όπου 1 είναι ο χαμηλότερος δυνατός και 5 ο υψηλότερος δυνατός βαθμός στην αξιολόγηση. Το κάθε κριτήριο, ωστόσο, παρουσιάζει κι έναν συντελεστή βαρύτητας ανάλογα με τη σημαντικότητα που παρουσιάζει ως προς την τελική επιλογή. Οι συντελεστές βαρύτητας παίρνουν τιμές 5, 10 ή 15 όπου 5 είναι ο μικρότερος και 15 ο μεγαλύτερος συντελεστής βαρύτητας. Το τελικό αποτέλεσμα για κάθε κριτήριο θα προκύπτει αφού πρώτα πολλαπλασιαστεί ο βαθμός του κάθε κριτηρίου με τον συντελεστή βαρύτητας που του αντιστοιχεί. Το τελικό αποτέλεσμα από το άθροισμα όλων των κριτηρίων για την κάθε τοποθεσία θα κρίνει την καταλληλότερη για την επιχείρησή μας τοποθεσία.

Ας δούμε λοιπόν τον σχετικό πίνακα:

Πίνακας 8.1 Αξιολόγηση υποψήφιων τοποθεσιών

α/α	Κριτήριο	Τοποθεσία			Συντελεστής Βαρύτητας	Τοποθεσία		
		A	B	Γ		A	B	Γ
1	Κόστος εγκατάστασης	5	3	2	15	75	45	30
2	Κύρος περιοχής	5	4	4	10	50	40	40
3	Οικονομική κατάσταση κατοίκων περιοχής	4	3	3	10	40	30	40
4	Προσβασιμότητα στο χώρο	3	4	5	10	30	40	50
Σύνολο						195	155	160

Συνολική Βαθμολογία

Τοποθεσία Α- Περιοχή Άνω Γλυφάδας: **195 βαθμούς**

Τοποθεσία Β- Περιοχή στα σύνορα Αργυρούπολης-Ηλιούπολης : **155 βαθμούς**

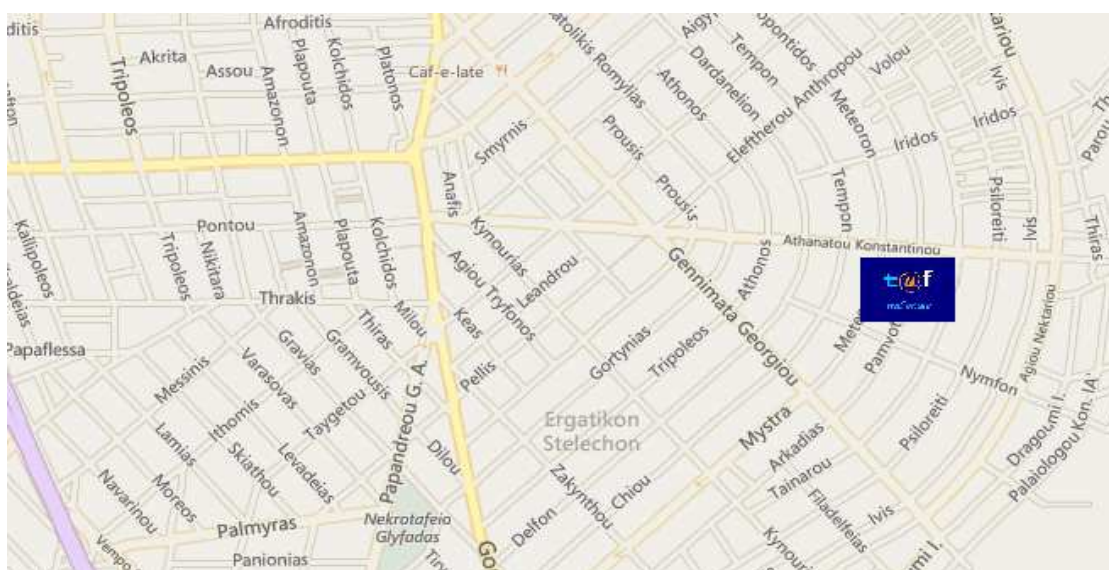
Τοποθεσία Γ- Περιοχή στα σύνορα Αργυρούπολης-Αλίμου: **160 βαθμούς**

Βλέπουμε λοιπόν, με βάση τον πίνακα, ότι ως καταλληλότερη τοποθεσία κρίνεται η περιοχή της Άνω Γλυφάδας που συγκεντρώνει 195 βαθμούς με το καθοριστικότερο κριτήριο για την επιλογή της να αποτελεί τελικώς το χαμηλό κόστος εγκατάστασης, γεγονός που θα μειώσει σημαντικά τα έξοδα της επιχείρησης εν σχέσει με τις εναλλακτικές επιλογές.

8.3 Χώρος Εγκατάστασης

Το κτίριο στο οποίο θα εγκατασταθεί τελικώς η εταιρεία Taf Real Estate στην περιοχή της Άνω Γλυφάδας βρίσκεται στην οδό Παμβώτιδος με αριθμό 64 και είναι 12ετίας. Πρόκειται για χώρο που βρίσκεται στον πρώτο όροφο μιας τετραώροφης πολυκατοικίας με οροφοδιαμερίσματα, εμβαδού 100 τ.μ περίπου, με αρκετό χώρο για στάση και στάθμευση των μέσων μεταφοράς.

Η διαρρύθμιση του χώρου δεν απαιτεί ιδιαίτερες τροποποιήσεις ώστε να διαμορφωθεί σε έδρα της εταιρείας. Διαθέτει επαρκείς χώρους ώστε να στεγάσει 3 γραφεία και μια αίθουσα συσκέψεων. Στο χώρο υποδοχής με τη σχετική επίπλωση θα διαμορφωθεί ρεσεψιόν – γραμματεία. Η μικρή κουζίνα και τα 2 μπάνια θα παραμείνουν ως έχουν. Οι εργασίες που θα πραγματοποιηθούν για την εγκατάσταση της Taf Real Estate αφορούν στην ενίσχυση – αναβάθμιση των δομημένων καλωδιώσεων ηλεκτρικού ρεύματος και τηλεφωνίας – internet, προκειμένου να λειτουργεί άψογα ο διατιθέμενος μηχανολογικός εξοπλισμός, στην βελτίωση του φωτισμού και στην βελτίωση του συστήματος ψύξης – θέρμανσης με τη χρήση αντλιών θερμότητας. Τέλος ο χώρος θα βαφεί και θα καθαριστεί. Στην παρακάτω εικόνα, ο χάρτης περιοχής της εγκατάστασης της Taf Real Estate.



Εικόνα 8.1 Χάρτης Περιοχής Εγκατάστασης

Πίνακας 8.2 Κόστος Κατασκευής

Περιγραφή	Κόστος (σε ευρώ)
Κόστος Ενοικίασης	3.600
Εργασίες Ανακαίνισης & Διαμόρφωσης Χώρου Εγκατάστασης της Εταιρείας	2.400
Συντήρηση	800
Σύνολο	6.800

Πίνακας 8.3 Συντήρηση Εγκατάστασης

Έτος	Περιγραφή	Κόστος (σε ευρώ)
2016		800
2017		840
2018	Εργασίες Συντήρησης Εγκατάστασης	882
2019		926
2020		972

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ

9.1 Στόχοι του προγραμματισμού εκτέλεσης του έργου

Στο παρόν κεφάλαιο πραγματοποιείται ουσιαστικά μια μεταφορά του συνόλου της μελέτης που έγινε στα προηγούμενα κεφάλαια σε ένα ενιαία χρονικά πρόγραμμα. Το βασικό αντικείμενο του προγραμματισμού εκτέλεσης είναι να προσδιορισθούν οι οικονομικές επιπτώσεις της φάσης εκτέλεσης και να γίνει παράλληλα προσπάθεια να εξασφαλισθεί αποτελεσματική χρηματοδότηση προωθήσεως του προγράμματος μέχρι και την έναρξη της λειτουργίας.

Η φάση εκτέλεσης του έργου περιλαμβάνει τη χρονική περίοδο από την οριστική απόφαση για επένδυση έως την έναρξη της εμπορικής παραγωγής. Στο σημείο αυτό πρέπει να τονιστεί πως εάν δεν γίνει σωστός προγραμματισμός αυτή η φάση μπορεί να επεκταθεί σε μακρά χρονική περίοδο, όπου δύναται να τεθεί σε κίνδυνο ολόκληρη η οικονομική λειτουργία του προγράμματος.

Στο κεφάλαιο αυτό προσδιορίζονται και έξοδα τα οποία δεν προσδιορίστηκαν σε προηγούμενα κεφάλαια και κυρίως σχετίζονται με έξοδα της περιόδου που βρίσκεται πριν την έναρξη της λειτουργίας της επιχείρησης. Επιπρόσθετα, αναφέρονται όλες οι εντός και εκτός επενδυτικού σχεδίου εργασίες που είναι αναγκαίες για να έρθει ουσιαστικά η προμελέτη σκοπιμότητας, από μια απλή μελέτη επί χάρτου, στο στάδιο της πραγματικής και ρεαλιστικής λειτουργίας της επιχείρησης.

Για τις διαδικασίες που απαιτούνται προ της έναρξης της μονάδας θα χρησιμοποιηθεί μέρος του προσωπικού που αναφέρθηκε στο έβδομο κεφάλαιο, και κατά κύριο λόγο τα κύρια στελέχη της επιχείρησης, δηλαδή τον Γενικό Διευθυντή, τον Γενικό Σύμβουλο καθώς και τον Υπεύθυνο Δημοσίων Σχέσεων και Marketing της Επιχείρησης οι οποίοι θα επιβλέπουν ο καθένας τον αντίστοιχο τομέα της αρμοδιότητάς του καθώς και μέρος του προσωπικού της επιχείρησης. Τα παραπάνω άτομα έχουν επωμιστεί το έργο της επίβλεψης όχι μόνο ως προς την ανέγερση της μονάδας αλλά και την υλοποίηση των απαραίτητων ενεργειών, που πρέπει να γίνουν ώστε να ξεκινήσει η λειτουργία της μονάδας, ανεμπόδιστα, π.χ. κλείσιμο συνεργασιών με προμηθευτές, εύρεση κατάλληλων καναλιών διανομής, κανάλια προπαραγωγικού μάρκετινγκ, κλπ.

Τα βασικά στάδια, λοιπόν, κατά τη διάρκεια του προγραμματισμού και του προϋπολογισμού του παρόντος επενδυτικού σχεδίου που πρόκειται να εφαρμοστεί είναι τα εξής:

- » Ο καθορισμός του τύπου των απαραίτητων εργασιών για την εκτέλεση του σχεδίου.
- » Η προετοιμασία ενός χρονοπρογράμματος για την ορθότερη και ταχύτερη δυνατή εκτέλεση των εργασιών αυτών.
- » Ο καθορισμός της λογικής αλληλουχίας των εργασιών που απαιτούνται για την ολοκλήρωση του έργου.
- » Ο καθορισμός των απαιτούμενων πόρων για τις επιμέρους εργασίες με παράλληλη αναφορά του αντίστοιχου κόστους.
- » Η προετοιμασία του προϋπολογισμού εκτέλεσης του έργου και της κατάστασης των χρηματικών ροών ώστε να εξασφαλίζεται ότι θα υπάρχει διαθεσιμότητα των απαραίτητων κεφαλαίων κατά τη διάρκεια των φάσεων εκτέλεσης του επενδυτικού σχεδίου.
- » Η ακριβής τεκμηρίωση όλων των στοιχείων που είναι απαραίτητα για την ακριβή εκτέλεση του έργου με βάση τον χρηματικό και τον χρονικό προγραμματισμό.

Στο σημείο αυτό επισημαίνεται ότι η υπό μελέτη εταιρεία θα λειτουργήσει με ίδια κεφάλαια, χωρίς τραπεζικό δανεισμό. Πρόθεσή της πάντως είναι η ένταξή της στο πρόγραμμα ενίσχυσης από το ΕΣΠΑ για την περίοδο από το 2014 έως το 2020, το οποίο συγχρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (ΕΚΤ) και από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) και που αφορά στη δημιουργία μικρών και νέων βιώσιμων επιχειρήσεων με έμφαση σε καινοτόμα σχέδια καθώς και στην ενίσχυση της απασχόλησης με την πρόσληψη τουλάχιστον ενός ατόμου.

9.2 Χρονοπρόγραμμα εκτέλεσης διαφόρων εργασιών

Με στόχο την εύρυθμη λειτουργία της μονάδας πρέπει να ληφθούν υπόψη – πέραν όσων αναφέρθηκαν σε προηγούμενα κεφάλαια- και οι ακόλουθες διαδικασίες:

- » Θα διενεργηθούν οι προεπενδυτικές μελέτες καθώς και όλες οι προπαρασκευαστικές εργασίες που απαιτούνται για την σύσταση της εταιρείας. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να σημειωθεί ότι λόγω του γεγονότος ότι η υπό μελέτη εταιρεία θα είναι Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία (Ι.Κ.Ε), οι προπαρασκευαστικές εργασίες για τη σύσταση της εταιρείας διαφέρουν εν σχέσει με τις ομόρρυθμες (Ο.Ε), ετερόρρυθμες (Ε.Ε), περιορισμένης ευθύνης (Ε.Π.Ε) και ανώνυμες εταιρείες (Α.Ε). Η Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία (Ι.Κ.Ε) καταρτίζει καταστατικό με ιδιωτικό συμφωνητικό. Επίσης δεν απαιτείται κατά κανόνα παράσταση Δικηγόρου και συμμετοχή Συμβολαιογράφου. Ωστόσο, στην συγκεκριμένη περίπτωση της υπό μελέτη εταιρείας επιλέχθηκε η σύμπραξη Συμβολαιογράφου και δικηγόρου. Η δημοσίευση γίνεται μονάχα στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (ΓΕΜΗ) κι ως εκ τούτου το κόστος σύστασης περιορίζεται στο ελάχιστο, καθώς δεν καταβάλλονται αμοιβές και τέλη δημοσίευσης στο ΦΕΚ Α.Ε. και Ε.Π.Ε. Το κόστος περιορίζεται μόνο, σε ένα παράβολο των 70€. Στην περίπτωση της Taf Real Estate θα απαιτηθούν επιπλέον 300 ευρώ για την αμοιβή της Συμβολαιογράφου και 150 ευρώ της παράστασης του δικηγόρου. Επιπρόσθετα θα κατασκευαστεί η ιστοσελίδα της εταιρείας, όπου θα αναρτούνται όλες οι προβλεπόμενες ανακοινώσεις της.

Απαιτούμενος χρόνος: 2 εβδομάδες

- » Υπογραφή οριστικής συμφωνίας προθέσεων μεταξύ των συνεταιίρων για την ίδρυση της εταιρείας εφόσον ολοκληρωθούν επιτυχώς οι προπαρασκευαστικές εργασίες.
- » Επίσημη άδεια από το ΓΕΜΗ για καταχώρηση της νέας εταιρείας στα μητρώα επιχειρήσεων. Απαιτούμενος χρόνος: 2 εβδομάδες.

- » Προ-παραγωγικό Μάρκετινγκ: Αφορά όλες εκείνες τις απαραίτητες ενέργειες που πρέπει να γίνουν για να καταστεί γνωστή η νέα επιχείρηση στην γύρω περιοχή. Ίσως πρόκειται για το πλέον σημαντικό κομμάτι της όλης προσπάθειας. Απαιτούμενος χρόνος: 4 εβδομάδες
- » Έργα υποδομής και προετοιμασία έδρας εγκατάστασης: Εξαιτίας του ότι έχουν προτιμηθεί προμηθευτές εντός Ελλάδας, υπολογίζεται ότι αυτή η παράμετρος δεν είναι τόσο χρονοβόρα. Απαιτούμενος χρόνος : 4 εβδομάδες
- » Προμήθεια απαραίτητων πρώτων υλών, εγκατάσταση ηλεκτρολογικού εξοπλισμού και επίπλωση της επιχείρησης. Απαιτούμενος χρόνος : 2 εβδομάδες
- » Στρατολόγηση και Επιλογή Προσωπικού και Συνεργατών: Αυτό το στάδιο είναι ιδιαίτερα σημαντικό γιατί εκτός από την εξέταση της καταλληλότητας του κάθε εργαζόμενου για την θέση που έχει εκδηλώσει ενδιαφέρον, σημαντικό είναι να υπάρχει χρόνος και για τις εκπαιδευτικές ανάγκες των εργαζομένων με αποτέλεσμα η στελέχωση του οργανισμού να γίνεται πολύ νωρίτερα από την έναρξη λειτουργίας του. Απαιτούμενος χρόνος : 6 εβδομάδες
- » Εκπαίδευση του Επιλεγμένου Προσωπικού και των Συνεργατών: Κατά την αρχική εκπαίδευση το επιλεγμένο προσωπικό και οι συνεργάτες θα εκπαιδευτούν σε θέματα οργάνωσης λειτουργίας της επιχείρησης, νομικά θέματα και κανονισμούς που διέπουν την εταιρεία και το real estate γενικότερα, πολεοδομικά και οικονομικά θέματα που αφορούν το επάγγελμα του μεσίτη αστικών συμβάσεων, πρακτικές πώλησης, διαπραγμάτευσης και τηλεφωνικής επικοινωνίας, καθώς και χρήση του προγράμματος “Μεσιτικό Plus” της Orbit. Η εκπαίδευση θα επικαιροποιείται και θα επαναλαμβάνεται περιοδικά κατά τη διάρκεια του τρέχοντος έτους αλλά και για κάθε επόμενο έτος.
- » Συντονισμός και έλεγχος: Μέχρι να μπου όλα σε σωστή και πλήρη λειτουργία, απαιτείται ένα εύλογο χρονικό διάστημα για τις οργανωτικές και συντονιστικές δράσεις των στελεχών της επιχείρησης. Απαιτούμενος χρόνος : 1 εβδομάδα.
- » Έναρξη και πλήρης λειτουργία της επιχείρησης: Υπολογίζεται ότι η έναρξη και η πλήρης λειτουργία της μονάδας θα ξεκινήσει άμεσα δίχως να απαιτείται επιπρόσθετος χρόνος.

Το θετικό της παραπάνω καταγραφής είναι ότι παρατηρείται ότι μετά από ένα σημείο, πολλές ενέργειες μπορούν να γίνουν η μια ταυτόχρονα από την άλλη, με αποτέλεσμα ο απαιτούμενος χρόνος για το ξεκίνημα της νέας μονάδας να μειώνεται σημαντικά καταλήγοντας στις 10 εβδομάδες ή αλλιώς στους 2,5 μήνες από την παράδοση της παρούσας μελέτης σκοπιμότητας με βασική προϋπόθεση να μην υπάρξει μεγαλύτερη αναμονή από την προσδοκώμενη αναφορικά με τις ανακοινώσεις του ΓΕΜΗ.

Παρακάτω μπορούμε να παρατηρήσουμε με τη βοήθεια του διαγράμματος Gantt το ακριβές χρονοπρόγραμμα της υπό μελέτη επιχείρησης:



Διάγραμμα 9.1 Χρονοδιάγραμμα κατά Gantt. Πηγή Σ. Καρβούνης (2006).

9.3 Εκτίμηση του κόστους εκτέλεσης του επενδυτικού σχεδίου

Σύμφωνα με τα στοιχεία που αναφέρθηκαν παραπάνω, κρίθηκαν ως επιπρόσθετα τα παρακάτω έξοδα, τα οποία δεν είχαν αναγνωριστεί και μετρηθεί σε προηγούμενα κεφάλαια, εξαιτίας του ότι δεν αφορούσαν την περίοδο της κύριας λειτουργίας της επιχείρησης αλλά την προπαραγωγική φάση.

Τα λοιπά έξοδα τα οποία μπορούμε να δούμε αναλυτικά στον παρακάτω πίνακα αφορούν:

- » Κόστος Σύστασης Εταιρείας, Οργάνωση
- » Νομικές Απαιτήσεις
- » Κόστος για προπαραγωγικό Μάρκετινγκ
- » Κόστος προμήθειών
- » Κόστος Στρατολόγησης & Αρχικής Εκπαίδευσης Προσωπικού και Συνεργατών
- » Λοιπές Προπαραγωγικές Δαπάνες

Στον Πίνακα 9.1 που ακολουθεί, παραθέτουμε την εκτίμηση του κόστους για την εκτέλεση του προγράμματος.

Πίνακας 9.1 Εκτίμηση Κόστους Εκτέλεσης του Προγράμματος

Περιγραφή	Κόστος (σε ευρώ)
Κόστος Σύστασης Εταιρείας και Οργάνωση	450
Νομικές Απαιτήσεις	150
Κόστος για προπαραγωγικό Μάρκετινγκ	3.000
Κόστος προμηθειών	2.500
Κόστος Στρατολόγησης & Αρχικής Εκπαίδευσης Προσωπικού και Συνεργατών	2.500
Λοιπές Προπαραγωγικές Δαπάνες	400
Σύνολο	9.000

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

10.1 Έκταση και στόχοι χρηματοοικονομικής αξιολόγησης

Κατά την χρηματοοικονομική αξιολόγηση της συγκεκριμένης επένδυσης, πραγματοποιείται κατά κύριο λόγο η χρηματοοικονομική και οικονομική ανάλυση προκειμένου να κριθεί αν τελικά είναι σκόπιμο να διενεργηθεί ή όχι η τελική υλοποίηση της επένδυσης. Η ανάλυση περιλαμβάνει τον προσδιορισμό συγκεκριμένων παραμέτρων, όπως είναι το χρονικό περιθώριο του προγραμματισμού και η βιωσιμότητα του προβλεπόμενου σχεδίου, συμπεριλαμβανομένης της αβεβαιότητας και των κινδύνων που ελλοχεύουν, ενώ η χρηματοοικονομική αξιολόγηση βασίζεται σε κριτήρια κέρδους όπως η καθαρή παρούσα αξία (ΚΠΑ), ο χρόνος αποδόσεως του επενδυμένου κεφαλαίου (χρόνος αποπληρωμής), ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης (ΕΣΑ), η απόδοση επί της επένδυσης (ROI), η ανάλυση του "νεκρού σημείου" και τέλος η ανάλυση ευαισθησίας.

Για να διενεργηθεί χρηματοοικονομική ανάλυση και μετέπειτα οριστική αξιολόγηση του επενδυτικού σχεδίου θα πρέπει να υπολογισθούν και να αξιολογηθούν από το σχέδιο με χρηματοοικονομικούς όρους οι απαιτούμενες εισροές, οι αντίστοιχες προβλεπόμενες εκροές που θα παραχθούν καθώς και οι συνολικές μελλοντικές καθαρές ωφέλειες, έτσι ώστε να συνυπολογισθούν όλες οι πιθανές χρηματοοικονομικές συνέπειες για την τελική λήψη της απόφασης.

10.2 Ανάλυση συνολικού κόστους επένδυσης

Για την χρηματοδότηση της επένδυσης απαιτείται αρχικά ορθή χρηματοοικονομική δομή ώστε να διατεθούν τα απαιτούμενα κεφάλαια με την μέγιστη δυνατή απόδοση για την επιχείρηση και τους επενδυτές. Έτσι, κρίνεται αναγκαία η ύπαρξη μιας τεχνικά εφικτής λύσης, χάρη στην οποία η επένδυση θα μπορέσει να εφαρμοσθεί μέσα στο οικονομικό, τεχνολογικό, κοινωνικό και οικολογικό περιβάλλον που καθορίζεται από το επενδυτικό σχέδιο.

Το επενδυτικό σχέδιο, από την μεριά του, θα πρέπει να συμπεριλαμβάνει όλα εκείνα τα απαραίτητα στοιχεία του κόστους, τα οποία θα μπορούσαν να έχουν σημαντική επίδραση στην χρηματοοικονομική εφικτότητά του σχεδίου. Οι συγκεκριμένες εκτιμήσεις του κόστους έχουν περιγραφεί εκτενώς στα προηγούμενα κεφάλαια της παρούσας μελέτης και συμπεριλαμβάνουν την προεπενδυτική φάση, την εφαρμογή του επενδυτικού σχεδίου και την λειτουργική φάση.

Με βάση αυτά θα πρέπει πρωτίστως να προσδιορισθεί το συνολικό κόστος της επένδυσης, το οποίο προκύπτει από το άθροισμα του πάγιου ενεργητικού (πάγιες επενδύσεις και άλλες προπαραγωγικές δαπάνες) και του καθαρού κεφαλαίου κίνησης, με το πάγιο ενεργητικό να αποτελεί γενικώς, τους πόρους που απαιτούνται για στοιχεία όπως είναι οι οικοδομικές κατασκευές και ο μηχανολογικός εξοπλισμός του προγράμματος και το κεφάλαιο κίνησης να αντιστοιχεί στους πόρους που απαιτούνται για να λειτουργήσει η επιχείρηση συνολικά.

10.2.1 Πάγιο ενεργητικό

Το πάγιο ενεργητικό της επιχείρησης περιλαμβάνει το κόστος της πάγιας επένδυσης και τις προ-παραγωγικές δαπάνες και ουσιαστικά αποτελεί περιουσιακό στοιχείο της επιχείρησης που προορίζεται για μακροχρόνια χρήση.

Στον Πίνακα 10.1 που ακολουθεί, παραθέτουμε το πάγιο ενεργητικό της επιχείρησης.

Πίνακας 10.1 Πάγιο ενεργητικό

Περιγραφή	Κόστος (σε ευρώ)
<u>A. Πάγιες Επενδύσεις</u>	31.500
Κόστος Ανακαίνισης	6.000
Κόστος Εξοπλισμού	25.500
<u>B. Προ-παραγωγικές δαπάνες</u>	24.000
Κόστος προεπενδυτικών μελετών	15.000
Εξοδα εκτέλεσης προγράμματος	9.000
Σύνολο	55.500

10.2.2 Κεφάλαιο Κίνησης

Το Κεφάλαιο Κίνησης περιλαμβάνει το κυκλοφορούν ενεργητικό (αποθέματα, χρεόγραφα, απαιτήσεις και ρευστά διαθέσιμα) μείον το τρέχον παθητικό (βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις). Αποτελεί ουσιαστικό στοιχείο των αρχικών κεφαλαιακών δαπανών που απαιτούνται για την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου, καθώς είναι απαραίτητο για τη χρηματοδότηση της λειτουργίας της επιχείρησης. Αρχικά, θα υπολογιστούν οι ελάχιστες απαιτήσεις του κεφαλαίου κίνησης. Το κεφάλαιο κίνησης καθορίζει ουσιαστικά την απαιτούμενη ποσότητα του κυκλοφορούντος ενεργητικού που χρειάζεται για να καλύψει το τρέχον παθητικό. Έτσι, το ποσό που

απομένει μετά από τις πληρωμές αυτών των υποχρεώσεων, μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να καλύψει ορισμένες μελλοντικές λειτουργικές ανάγκες της υπό μελέτη επιχείρησης.

Αναφορικά με τον πίνακα 10.2 θα πρέπει να σημειωθεί στο σημείο αυτό να αναφέρουμε τα εξής:

- » Η ωφέλιμη ζωή υπολογίζεται στα **10 έτη** με την υπολειμματική αξία να είναι μηδενική.
- » Οι συνολικές ετήσιες αποσβέσεις του παγίου ενεργητικού ακολουθούν τη **σταθερή μέθοδο** κατά την οποία το αποσβεστέο κόστος, που είναι ίσο με το σύνολο του παγίου ενεργητικού, διαιρείται με τον αριθμό της ωφέλιμης διάρκειας ζωής (10 έτη), δηλαδή:

$$\text{Ετήσια Απόσβεση} = 55.500 / 10 = 5.550 \text{ €}$$

- » Οι λογαριασμοί εισπρακτέοι προκύπτουν από τη διαφορά ανάμεσα στο συνολικό κόστος λειτουργίας και τις ετήσιες αποσβέσεις.
- » Το κυκλοφορούν ενεργητικό προκύπτει από το άθροισμα των λογαριασμών εισπρακτέων, των αναλωσίμων και των μετρητών στο ταμείο.
- » Οι λογαριασμοί πληρωτέοι περιλαμβάνουν το κόστος αναλωσίμων
- » Ο συντελεστής κύκλου εργασιών προκύπτει από τη διαίρεση των ημερών του χρόνου (υπολογίζεται σε 360 ημέρες) με τον αριθμό της ελάχιστης κάλυψης σε ημέρες.
- » Οι ανάγκες πρώτου έτους προκύπτουν από τη διαίρεση του κόστους με τον συντελεστή κύκλου εργασιών.

Στον Πίνακα 10.2 που ακολουθεί, παραθέτουμε το κεφάλαιο κίνησης της επιχείρησης.

Πίνακας 10.2 Κεφάλαιο Κίνησης

Περιγραφή	Κόστος	Ελάχιστη κάλυψη σε ημέρες	Συντελεστής Κύκλου Εργασιών	Ανάγκες πρώτου έτους
I. Κυκλοφορούν Ενεργητικό				16.622,22
A. Λογαριασμοί Εισπρακτέοι	116.880	45	8	14.610
B. Αναλώσιμα	3.500	45	8	437,5
Γ. Μετρητά στο Ταμείο	113.380	5	72	1.574,72
II. Τρέχον Παθητικό				
A. Λογαριασμοί Πληρωτέοι	3.500	30	12	291,67
III. Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης (I-II)				16.330,55
IV. Συνολικό Κόστος Λειτουργίας / Παραγωγής				122.430
- (Μείον):				
Αναλώσιμα	3.500			
Αποσβέσεις	5.550			
= (Ισον)	113.380			
V. Απαιτούμενα Μετρητά				1.574,72

10.2.3 Συνολικό κόστος επένδυσης

Το συνολικό κόστος επένδυσης αποτελείται από το άθροισμα του πάγιου ενεργητικού (πάγιες επενδύσεις και προ-παραγωγικές δαπάνες) και του καθαρού κεφαλαίου κίνησης.

Πίνακας 10.3 Συνολικό Κόστος επένδυσης

Περιγραφή	Κόστος σε ευρώ	Ποσοστό (%)
Πάγιο Ενεργητικό	55.500	77,27
Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης	16.330,55	22,73
Σύνολο	71.830,55	100

10.3 Χρηματοδότηση του επενδυτικού σχεδίου

Η χρηματοδότηση του κόστους επένδυσης θα διενεργηθεί κατά 60% με ίδια κεφάλαια και κατά 40% με επιχορηγήσεις. Η υπό μελέτη επιχείρηση θα λάβει επιχορήγηση για το 2016 το 40% του συνολικού ποσού χρηματοδότησης, ήτοι 28.732,22 €. Η ενίσχυση αυτή προέρχεται από το ΕΣΠΑ 2014 – 2020, το οποίο συγχρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (ΕΚΤ) και από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) και που αφορά στη δημιουργία μικρών και νέων βιώσιμων επιχειρήσεων με έμφαση σε καινοτόμα σχέδια καθώς και στην ενίσχυση της απασχόλησης με την πρόσληψη τουλάχιστον ενός ατόμου.

Πίνακας 10.4 Χρηματοδότηση του επενδυτικού σχεδίου

Πηγή Χρηματοδότησης	Κόστος σε ευρώ	Ποσοστό (%)
Μετοχικό Κεφάλαιο	43.098,33	60
Επιχορηγήσεις	28.732,22	40
Σύνολο	71.830,55	100

10.4 Ανάλυση Κόστους Λειτουργίας / Παραγωγής

10.4.1 Ανάλυση και εκτίμηση εξέλιξης κόστους λειτουργίας / παραγωγής

Στον παρακάτω πίνακα 10.5 βλέπουμε τον αναλυτικό υπολογισμό καθώς και την εκτίμηση της εξέλιξης του κόστους λειτουργίας/ή παραγωγής της υπό μελέτη επιχείρησης. Στην ανάλυση του κόστους λειτουργίας / παραγωγής συμπεριλαμβάνονται τα έξοδα για τα αναλώσιμα υλικά και τα ανταλλακτικά που θα χρησιμοποιηθούν από την επιχείρηση, τα έξοδα για την προώθηση και το γενικότερο Μάρκετινγκ της επιχείρησης, τα έξοδα για το ανθρώπινο δυναμικό, τα χρηματοοικονομικά και τα γενικά έξοδα, ενώ ακόμη στο κόστος θα πρέπει να συμπεριληφθούν και οι ετήσιες αποσβέσεις.

Πίνακας 10.5 Συνολικό Κόστος Λειτουργίας (2016-2020)

Εκτίμηση Κόστους	2016	2017	2018	2019	2020
Αναλώσιμα-Ανταλλακτικά	3.500	3.605	3.713	3.825	3.940
Έξοδα Μάρκετινγκ	6.800	7.480	8.228	9.051	9.954
Ανθρώπινο Δυναμικό	56.580	59.409	62.379	65.497	68.771
Γενικά Έξοδα	50.000	52.500	55.125	57.880	60.774
Ετήσιες Αποσβέσεις	5.550	5.550	5.550	5.550	5.550
<u>Συνολικό Κόστος</u>	122.430	128.544	134.995	141.803	148.989
<u>Λειτουργίας (Ευρώ)</u>					

10.4.2 Υπολογισμός αναγκών καθαρού κεφαλαίου κίνησης

Το Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης αποτελεί καθοριστικό παράγοντα αναφορικά με τη βιωσιμότητα του επενδυτικού σχεδίου. Έχοντας υπολογίσει προηγουμένως το συνολικό ετήσιο κόστος λειτουργίας/παραγωγής της υπό μελέτη επιχείρησης που απαιτείται, μας δίνεται πλέον η δυνατότητα για τον υπολογισμό των αναγκών του καθαρού κεφαλαίου κίνησης διαχρονικά.

Πίνακας 10.6 Διαχρονικός Υπολογισμός Καθαρού Κεφαλαίου Κίνησης (2016-2020)

Περιγραφή	2016	2017	2018	2019	2020
I. Κυκλοφορούν Ενεργητικό	16.622,22	17.482,8	18.390,38	19.349,38	20.359,99
A. Λογαριασμοί Εισπρακτέοι	14.610	15.374	16.180	17.032	17.930
B. Αναλώσιμα	437,5	450,6	464,1	478,1	492,5
Γ. Μετρητά στο Ταμείο	1.574,72	1.658,2	1.746,28	1.839,28	1.937,49
II. Τρέχον Παθητικό					
A. Λογαριασμοί Πληρωτέοι	291,67	300,42	309,42	318,75	328,33
III. Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης (I-II)	16.330,55	17.182,38	18.080,96	19.030,63	20.031,66
IV. Συνολικό Κόστος Λειτουργίας / Παραγωγής	122.430	128.544	134.995	141.803	148.989
- (Μείον):					
Αναλώσιμα	3.500	3.605	3.713	3.825	3.940
Αποσβέσεις	5.550	5.550	5.550	5.550	5.550
= (Ίσον)	113.380	119.389	125.732	132.428	139.499
V. Απαιτούμενα Μετρητά	1.574,72	1.658,2	1.746,28	1.839,28	1.937,49

10.5 Χρηματοοικονομική ανάλυση του έργου

10.5.1 Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης είναι η λογιστική κατάσταση κατά την οποία εμφανίζεται εάν η υπό μελέτη επιχείρηση επέτυχε καθαρά κέρδη ή ζημία σε συγκεκριμένη χρονική περίοδο, συγκεκριμένα κατά έτος.

Πίνακας 10.7 Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης (2016-2020)

Περιγραφή	2016	2017	2018	2019	2020
Πωλήσεις	158.400	192.960	216.000	250.560	288.000
Μείον: Κλοστος Παραγωγής	122.430	128.544	134.995	141.803	148.989
Μικτό Κέρδος	35.970	64.416	81.005	108.757	139.011
Μείον: Φόρος Εισοδήματος 28%	10.071,6	18.036,48	22.681,4	30.451,96	38.923,08
Καθαρά Κέρδη	25.898,40	46.379,52	58.323,60	78.305,04	100.087,92

10.5.2 Κατάρτιση προβλεπόμενων ισολογισμών

Ο ισολογισμός αποτελεί μια γενική εικόνα της επιχείρησης στο τέλος κάθε χρήσης και περιλαμβάνει αναλυτικά το σύνολο του ενεργητικού και του παθητικού της υπό μελέτη επιχείρησης. Σχετικά στον Πίνακα 10.8 που ακολουθεί.

Πίνακας 10.8 Ισολογισμός 2016-2020

Περιγραφή	2016	2017	2018	2019	2020
A. Ενεργητικό					
1. Πάγιο ενεργητικό					
1.1. Προπαραγωγικές δαπάνες	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
1.2. Πάγιες επενδύσεις	31.500	31.500	31.500	31.500	31.500
Μείον: Αποσβέσεις	5.550	5.550	5.550	5.550	5.550
Σύνολο	49.950	49.950	49.950	49.950	49.950
2. Κυκλοφορούν ενεργητικό					
2.1. Αποθέματα	437,5	450,6	464,1	478,1	492,5
2.2. Απαιτήσεις	56.130,22	84.487,97	100.984,97	128.639,3	158.789,88
2.3. Διαθέσιμα	1.574,72	1.658,2	1.746,28	1.839,28	1.937,49
Σύνολο	16.622,22	17.482,8	18.390,38	19.349,38	20.359,99
Σύνολο Ενεργητικού	108.092,22	136.546,97	153.144,97	180.906,30	211.169,88

(Σε μεταφορά)

Πίνακας 10.8 Ισολογισμός 2016-2020 (Συνέχεια από μεταφορά)

Περιγραφή	2016	2017	2018	2019	2020
Β. Παθητικό					
1. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις					
1.1. Προμηθευτές	291,67	300,42	309,42	318,75	328,33
1.2. Φόρος (28%)	10.071,60	18.036,48	22.681,40	30.451,96	38.923,08
1.3. Μερίσματα πληρωτέα	12.301,74	22.030,272	27.703,71	37.194,894	47.541,762
Σύνολο	22.665,01	40.367,172	50.694,53	67.965,604	86.793,172
2. Καθαρή Θέση					
2.1. Μετοχικό κεφάλαιο	43.098,33	43.098,33	43.098,33	43.098,33	43.098,33
2.2. Επιχορήγηση	28.732,22	28.732,22	28.732,22	28.732,22	28.732,22
2.3. Τακτικό αποθεματικό	1.294,92	2.318,976	2.916,18	3.915,252	5.004,396
2.4 Υπόλοιπο κερδών εις νέον	12.301,74	22.030,272	27.703,71	37.194,894	47.541,762
Σύνολο	85.427,21	96.179,80	102.450,44	112.940,70	124.376,71
Σύνολο Παθητικού	108.092,22	136.546,97	153.144,97	180.906,30	211.169,88

10.5.3 Ταμειακές Ροές

Στον πίνακα 10.9 παρακάτω, παρουσιάζονται αναλυτικά οι ετήσιες ταμειακές ροές της επιχείρησης (εισροές-εκροές) με σκοπό τον καλύτερο δυνατό προγραμματισμό της επένδυσης.

Πίνακας 10.9 Προϋπολογιστικές καταστάσεις ταμειακών ροών (2016-2020)

Περιγραφή		2016	2017	2018	2019	2020
Ταμειακές Εισροές						
Μετοχικό κεφάλαιο	43.098,33					
Επιχορηγήσεις	28.732,22					
Έσοδα από πωλήσεις		158.400	192.960	216.000	250.560	288.000
Σύνολο	71.830,55	158.400	192.960	216.000	250.560	288.000
Ταμειακές Εκροές						
Πάγιο Ενεργητικό	55.500					
Κόστος Λειτουργίας		122.430	128.544	134.995	141.803	148.989
Φόρος (28%)		10.071,60	18.036,48	22.681,40	30.451,96	38.923,08
Μερίσματα		12.301,74	22.030,272	27.703,71	37.194,894	47.541,762
Αποθεματικό		1.294,92	2.318,976	2.916,18	3.915,252	5.004,396
Σύνολο	55.500	146.098,26	170.929,73	188.296,29	213.365,11	240.458,24
Πλεόνασμα	16.330,55	12.301,74	22.030,27	27.703,71	37.194,89	47.541,76
Ταμειακό Υπόλοιπο	16.330,55	28.632,29	50.662,56	78.366,27	115.561,16	163.102,92

10.5.4 Διερευνητική Ανάλυση Δεικτών

Για την αποτελεσματικότερη χρηματοοικονομική ανάλυση της υπό μελέτη επιχείρησης θα διενεργηθεί μια περαιτέρω διερεύνηση των στοιχείων αυτών μέσω της χρήσης αριθμοδεικτών. Οι αριθμοδείκτες καθιστούν δυνατή την εκτίμηση σχετικά με το αν η μελέτη σκοπιμότητας είναι επικερδής ή όχι. Κατά αυτόν τον τρόπο ο μελετητής οφείλει, πριν υποβληθεί μια επενδυτική πρόταση, να ελέγξει προσεκτικά τη συμμόρφωση των συσχετιζόμενων δεικτών.

Όπως θα δούμε υπάρχουν δείκτες:

- » *Αποδοτικότητα*, όπου προσδιορίζουν τον βαθμό αποδοτικότητας της επιχείρησης καθώς και της δυναμικότητας των κεφαλαίων της. Ως δείκτες αποδοτικότητας χρησιμοποιούνται ο Δείκτης Συνολικής Κυκλοφοριακής Ταχύτητας και ο Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Κυκλοφορούντος.
- » *Ρευστότητας*, όπου προσδιορίζουν την ικανότητα της επιχείρησης να ανταποκρίνεται στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της. Ως δείκτες ρευστότητας χρησιμοποιούνται ο Δείκτης Τρέχουσας Ρευστότητας και ο Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας.
- » *Κάλυψης*, όπου προσδιορίζουν το περιθώριο ασφαλείας που δίνει η επιχείρηση σε συγκεκριμένες υποχρεώσεις της. Ως δείκτης κάλυψης χρησιμοποιείται ο Δείκτης Κάλυψης Μερισμάτων.

Στον πίνακα 10.10 παρακάτω, μπορούμε να έχουμε μια συνολική εικόνα των εξεταζόμενων δεικτών:

Πίνακας 10.10 Συνολική εικόνα Αριθμοδεικτών (2016-2020)

Αριθμοδείκτης	Τύπος	2016	2017	2018	2019	2020
<u>Αποδοτικότητα</u>						
Δείκτης Συνολικής Κυκλοφοριακής Ταχύτητας	<i>Πωλήσεις/ Πάγιο Ενεργητικό</i>	2,85	3,48	3,89	4,51	5,19
Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Κυκλοφορούντος	<i>Πωλήσεις/ Κυκλοφορούν Ενεργητικό</i>	9,53	11,04	11,74	12,93	14,15
<u>Ρευστότητας</u>						
Δείκτης Τρέχουσας Ρευστότητας	<i>Κυκλοφορούν Ενεργητικό / Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις</i>	0,73	0,43	0,36	0,28	0,23
Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας	<i>(Κυκλοφορούν Ενεργητικό- Αποθέματα) / Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις</i>	0,71	0,42	0,35	0,28	0,23
<u>Κάλυψης</u>						
Δείκτης Κάλυψης Μερισμάτων	<i>Μικτό Κέρδος/ Μερίσματα</i>	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92

Δείκτης Συνολικής Κυκλοφοριακής Ταχύτητας: Ο συγκεκριμένος δείκτης μας δείχνει το βαθμό χρησιμοποίησης του ενεργητικού σε σχέση με τις πωλήσεις. Όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτης αυτός, τόσο το καλύτερο για την επιχείρηση. Στην υπό μελέτη επιχείρηση αυξάνεται κάθε έτος ικανοποιητικά.

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Κυκλοφορούντος: Ο συγκεκριμένος δείκτης μας δείχνει το βαθμό χρησιμοποίησης του κυκλοφορούντος ενεργητικού στην επίτευξη πωλήσεων. Επίσης κι εδώ όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτης αυτός, τόσο το καλύτερο για την επιχείρηση. Στην υπό μελέτη επιχείρηση αυξάνεται κάθε έτος με γοργούς ρυθμούς, γεγονός που προσφέρει ικανοποίηση.

Δείκτης Τρέχουσας Ρευστότητας: Ο δείκτης αυτός δείχνει το περιθώριο ασφαλείας που έχει η επιχείρηση ώστε να μπορεί να διαχειριστεί τη ροή κεφαλαίων κίνησης. Από έτος σε έτος ο δείκτης έχει καθοδική πορεία γεγονός που υποδεικνύει ότι η υπό μελέτη επιχείρηση θα βασίζεται σε μελλοντικές πωλήσεις ώστε να εξασφαλίζει έναν ικανοποιητικό βαθμό ρευστότητας.

Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας: Ο δείκτης αυτός δηλώνει σε τι ποσοστό η υπό μελέτη επιχείρηση μπορεί να ανταπεξέλθει άμεσα στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της. Ο δείκτης αυτός, όπως και ο δείκτης τρέχουσας ρευστότητας, είναι < 1 από τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης και μειώνεται σημαντικά τα επόμενα χρόνια, υποδεικνύοντας ότι τα ταχέως ρευστοποιήσιμα στοιχεία της επιχείρησης (ταμείο, λογαριασμοί όψεως, επιταγές ολίγων ημερών) δεν επαρκούν για να καλύψουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της εταιρείας. Το γεγονός αυτό σημαίνει και εδώ ότι η υπό μελέτη επιχείρηση θα βασίζεται σε μελλοντικές πωλήσεις ώστε να εξασφαλίζει έναν ικανοποιητικό βαθμό ρευστότητας.

Δείκτης Κάλυψης Μερισμάτων: Ο συγκεκριμένος δείκτης εκφράζει τη δυνατότητα της επιχείρησης να αποδίδει έγκαιρα τα μερίσματα στους μετόχους της. Η δυνατότητα αυτή υπάρχει στην υπό μελέτη επιχείρηση σε σημαντικό βαθμό.

10.6 Χρηματοοικονομική αξιολόγηση της επένδυσης

Για την χρηματοοικονομική αξιολόγηση της υπό μελέτη επιχείρησης χρησιμοποιούνται οι εξής μέθοδοι:

- » Επανείσπραξης Κόστους Επένδυσης
- » Ανάλυσης Νεκρού Σημείου
- » Καθαρής Παρούσας Αξίας
- » Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης

10.6.1 Μέθοδος Επανείσπραξης του Κόστους Επένδυσης

Η Μέθοδος Επανείσπραξης του Κόστους Επένδυσης προσδιορίζει τον αριθμό των ετών που απαιτούνται ώστε να επανεισπραχθεί το κόστος της αρχικής επένδυσης μέσω των καθαρών ταμειακών ροών του επενδυτικού σχεδίου.

Επομένως, το κόστος επένδυσης το οποίο ανέρχεται στις 55.500 € θα επανεισπραχθεί μέσα στο πρώτο έτος λειτουργίας της επιχείρησης, αφού η καθαρή ταμειακή ροή για το πρώτο έτος έχει υπολογιστεί στα 71.830,55 € με πλεονασματικό ταμειακό υπόλοιπο να υπάρχει εξαρχής στα 16.330,55 €.

Έτσι, σύμφωνα με τη μέθοδο αυτή το παρόν επενδυτικό σχέδιο παρουσιάζει μεγάλη ελκυστικότητα.

10.6.2 Μέθοδος Ανάλυσης Νεκρού Σημείου

Το «Νεκρό Σημείο» (Break Even Point) ορίζεται το σημείο εκείνο όπου τα συνολικά έσοδα από πωλήσεις ισούνται με τα έξοδα της επιχείρησης, μεταβλητά και σταθερά.

Ο τύπος για τον υπολογισμό του νεκρού σημείου είναι ο εξής:

$$\text{Νεκρό σημείο} = \frac{\text{Σταθερό κόστος}}{[(\text{Έσοδα} - \text{Μεταβλητό κόστος}) / \text{Έσοδα}]}$$

Στο σημείο αυτό θα πραγματοποιηθεί στον παρακάτω πίνακα 10.11 διαχωρισμός των σταθερών και των μεταβλητών εξόδων προκειμένου να υπολογιστεί το νεκρό σημείο.

Πίνακας 10.11 Διαχωρισμός Σταθερών και Μεταβλητών Εξόδων (2016)

Περιγραφή	Σταθερά Έξοδα (σε ευρώ)	Μεταβλητά Έξοδα (σε ευρώ)
Ανθρώπινοι Πόροι	56.580	
Αποσβέσεις	5.550	
Γενικά έξοδα	50.000	
Αναλώσιμα		3.500
Έξοδα Marketing		6.800
Σύνολο	112.130	10.300

Σε εφαρμογή του τύπου έχουμε λοιπόν ότι:

$$\text{Νεκρό σημείο} = 112.130 / [(158.400 - 10.300) / 158.400] = 119.928,98 \text{ €}$$

Οπότε μπορούμε να διαπιστώσουμε ότι όταν τα έσοδα από πωλήσεις φτάσουν στις 119.928,98 € θα ισοφαρίζουν τα έξοδα, μεταβλητά και σταθερά.

10.6.3 Μέθοδος Καθαρής Παρούσας Αξίας

Με την μέθοδο της Καθαρής Παρούσας Αξίας (Net Present Value), όλες οι καθαρές ταμειακές ροές προεξοφλούνται στο παρόν (χρόνος 2016) με συντελεστή προεξόφλησης την ελάχιστη αποδεκτή αποδοτικότητα. Πιο συγκεκριμένα:

$$ΚΠΑ = \sum [KTP_t / (1 + K)^t] - ΚΕ$$

όπου,

ΚΠΑ: Καθαρή Παρούσα Αξία

ΚΤΡ: Καθαρή Ταμειακή Ροή στην περίοδο t

ΚΕ: Κόστος Επένδυσης

Κ: Κόστος Κεφαλαίου

Όταν η ΚΠΑ είναι τουλάχιστον ίση με, ή μεγαλύτερη από, 0, η πρόταση της επένδυσης γίνεται αποδεκτή, διαφορετικά απορρίπτεται.

Στον πίνακα 10.12 που ακολουθεί παραθέτουμε τον υπολογισμό καθαρής παρούσας αξίας.

Πίνακας 10.12 Υπολογισμός Καθαρής Παρούσας Αξίας (2016-2020)

Έτος	ΚΤΡ	ΣΠΑ _{19%,v}	Παρούσα Αξία
2016	12.301,74	0,84	10.333,46
2017	22.030,27	0,71	15.641,49
2018	27.703,71	0,59	16.345,19
2019	37.194,89	0,50	18.597,45
2020	47.541,76	0,42	19.967,54
Συνολική Παρούσα Αξία			80.885,13

ΚΠΑ= ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ-ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ: 80.885,13 - 71.830,55 = 9.054,58 > 0

Η επένδυση έχει θετική καθαρή παρούσα αξία, οπότε κρίνεται αποδεκτή.

10.6.4 Μέθοδος Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης

Ο Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης (IRR) είναι το επιτόκιο στο οποίο η Καθαρή Παρούσα Αξία μηδενίζεται, ή διαφορετικά το επιτόκιο στο οποίο η παρούσα αξία των ταμειακών εισροών είναι ίση με την παρούσα αξία των ταμειακών εκροών.

Στον παρακάτω πίνακα 10.13 πραγματοποιείται ο υπολογισμός του ΕΣΑ (IRR). Προκειμένου να υπολογισθεί ο συντελεστής αυτός αρχικά υπολογίζονται οι σχετικές ετήσιες καθαρές ταμειακές ροές (Κ.Τ.Ρ). Στη συνέχεια γίνεται προεξόφληση των Κ.Τ.Ρ, όχι μόνο με το επιτόκιο αγοράς κεφαλαίων (19%) αλλά και με διάφορα επιτόκια (εδώ

20% και 25%), τα οποία δεν θα πρέπει να έχουν μεγάλη διαφορά, αφού τότε το επιτόκιο προεξόφλησης και η ΚΠΑ δεν θα σχετίζονται γραμμικά.

Πίνακας 10.13 Υπολογισμός Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης

Έτος	ΚΤΡ	ΣΠΑ _{19%,v}	Παρούσα Αξία	ΣΠΑ _{20%,v}	Παρούσα Αξία	ΣΠΑ _{25%,v}	Παρούσα Αξία
2016	12.301,74	0,84	10.333,46	0,83	10.210,44	0,80	9.841,39
2017	22.030,27	0,71	15.641,49	0,69	15.200,89	0,64	14.099,37
2018	27.703,71	0,59	16.345,19	0,58	16.068,15	0,51	14.128,89
2019	37.194,89	0,50	18.597,45	0,48	17.853,55	0,41	15.249,90
2020	47.541,76	0,42	19.967,54	0,40	19.016,70	0,33	15.688,78
Συνολική Παρούσα Αξία	119.481,98		80.885,13		78.349,73		69.008,34

Στο σημείο αυτό για τον υπολογισμό του ΕΣΑ (IRR) χρησιμοποιείται ο παρακάτω τύπος:

$$IRR = IRR_1 + \frac{\Theta ΚΠΑ (IRR_2 - IRR_1)}{\Theta ΚΠΑ + \Lambda ΚΠΑ}, \text{ όπου}$$

IRR= ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης (ΕΣΑ)

IRR₁= το χαμηλότερο επιτόκιο προεξόφλησης

IRR₂= το υψηλότερο επιτόκιο προεξόφλησης

ΘΚΠΑ= θετική καθαρή παρούσα αξία στο χαμηλότερο επιτόκιο προεξόφλησης

ΛΚΠΑ= αρνητική καθαρή παρούσα αξία στο υψηλότερο επιτόκιο προεξόφλησης

Με βάση αυτά λοιπόν και εφαρμόζοντας τον τύπο έχουμε ότι:

$$\mathbf{IRR= 19+9054,58*(25-19)/ 9054,58+ 2822,21= 19+ 54327,48/11876,79= 23.57}$$

Επομένως, το επιτόκιο στο οποίο μηδενίζεται η ΚΠΑ είναι το **23,57%**.

Θα πρέπει, τέλος, να τονισθεί ότι το επιτόκιο αυτό είναι το υψηλότερο επιτόκιο που θα μπορούσε να καλύπτει ο επενδυτής, δίχως την ύπαρξη κινδύνου απώλειας των επενδυμένων κεφαλαίων στο πρόγραμμα, ακόμα και εάν υποτεθεί ότι όλα τα συγκεκριμένα κεφάλαια είναι ίδια και όχι ξένα.

10.7 Οικονομική αξιολόγηση – Επιδράσεις στην εθνική οικονομία

Η υπό μελέτη επιχείρηση θα συμβάλλει ενεργά τόσο στη μείωση της ανεργίας παρέχοντας θέσεις και ευκαιρίες απασχόλησης, όσο και στην ανάπτυξη της οικονομίας της τοπικής περιοχής της Άνω Γλυφάδας καθώς και της ευρύτερης περιοχής της Νότιας Αττικής.

Παρά την αβεβαιότητα που υπάρχει στις αγορές λόγω της οικονομικής κρίσης και το αντι-επενδυτικό κλίμα που εμφανίζεται να υπάρχει στην Ελλάδα, η ανάγκη για επένδυση κρίνεται επιτακτική. Με δεδομένο μάλιστα το γεγονός ότι όλες οι μέθοδοι αξιολόγησης της επένδυσης έδειξαν ότι το επενδυτικό σχέδιο είναι εφαρμόσιμο και αποδοτικό, προτείνεται η υλοποίησή του.

Βιβλιογραφία

Α. Ελληνική

Γεωργόπουλος, Ν.Β. (2010). *Στρατηγικό Μάνατζμεντ*. 2η έκδοση. Αθήνα: Εκδόσεις Ε. Μπένου. Σελ 125 - 158

Ζεντέλης, Π. (2001). *Real estate: αξία, εκτιμήσεις, ανάπτυξη, επενδύσεις, διαχείριση*. Αθήνα. Παπασωτηρίου.

Καρβούνης Σ.Κ. (2006), *Μεθοδολογία, Τεχνικές και Θεωρία για Οικονομοτεχνικές Μελέτες*, Εκδόσεις Σταμούλη.

Καρβούνης, Σ. Γεωργακέλλος, Δ.,(2003), *Διαχείριση του Περιβάλλοντος: Επιχειρήσεις και Βιώσιμη Ανάπτυξη*. Σταμούλης, Αθήνα.

Λογοθέτης, Ν. (1992). *Μάνατζμεντ ολικής ποιότητας*. Εκδόσεις: Interbooks, Αθήνα.

Μάλλιαρης, Π. (2001). *Εισαγωγή στο Μάρκετινγκ*. Εκδόσεις Σταμούλης Α. Ε Αθήνα.(σελ 644 – 645)

Χυτήρης, Α. (1996). *Οργανωσιακή συμπεριφορά.: η ανθρώπινη συμπεριφορά σε επιχειρήσεις και οργανισμούς*. Αθήνα: Interbooks.

Β. Ξενόγλωσση

Barlowe, R. (1978). *Land resource economics: The economics of real estate*.

Benos, N., Karagiannis, S., & Vlamis, P. (2011). *Spatial effects of the property sector investment on Greek economic growth*. *Journal of Property Investment & Finance*, 29(3), 233-250.

Bowen, D. E., & Ostroff, C. (2004). *Understanding HRM–firm performance linkages: The role of the “strength” of the HRM system*. *Academy of management review*, 29(2), 203-221.

boyd, d. m., & Ellison, N. (2007). *Social network sites: Definition, history, and*

scholarship. Journal of Computer-Mediated Communication, 13, 210–230.

Brass, D. J., Butterfield, K. D., & Skaggs, B. C. (1998). *Relationships and unethical behavior: A social network perspective*. *Academy of Management Review*, 23(1), 14-31.

Chatzitsolis, N., & Vlamis, P. (2014). *The boom and but of the Greek housing Market*. *Real Estate Issues*, 39(1), 9-18.

Hough, L. M., & Oswald, F. L. (2000). *Personnel selection: Looking toward the future--Remembering the past*. *Annual review of psychology*, 51(1), 631-664.

Karousos, E. and P. Vlamis (2008), ‘*The Greek Construction Sector: An Overview of Recent Developments*’, *Journal of European Real Estate Research*, Vol. 1, No. 3, 254-66.

Latham, V., Leddy, P.: *Source of recruitment and employee attitudes: An analysis of job involvement, organizational commitment and job satisfaction*. *Journal of Business and Psychology* 1(3), 2–6 (1987)

Porter, M. E. (2008). *The five competitive forces that shape strategy*.

Robbins, S. P., Chatterjee, P., & Canda, E. R. (2011). *Contemporary human behavior theory: A critical perspective for social work*. Pearson Higher Ed.

Vlamis, P. (2012). *Recent developments in the Greek real estate market in the light of the current economic crisis*. *GREEK ECONOMIC OUTLOOK*, 28, 58.

Vlamis, P. (2014). *Greek fiscal crisis and repercussions for the property market*. *Journal of Property Investment & Finance*, 32(1), 21-34.

Γ. Μελέτες - Έρευνες

Νικολάου Ιωάννης, «*Η χρήση των ιστοσελίδων κοινωνικής δικτύωσης*», Εργαστήριο Οργανωσιακής Συμπεριφοράς και Ηγεσίας (CROB-L) του Τμήματος Διοικητικής Επιστήμης & Τεχνολογίας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, σε συνεργασία με τον Σύνδεσμο Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού Ελλάδος (ΣΔΑΔΕ), ανακτήθηκε την 19/11/2015

Πανός, Επαμεινώνδας (2015) «*Συγκυρία της Ελληνικής κτηματαγοράς*». Εξαμηνιαία έρευνα για το δεύτερο εξάμηνο του 2015. Επιστημονικός Υπεύθυνος τ. Καθηγητής Τμήματος Στατιστικής Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών. sigkiria_2015B.p.d.f. ανακτήθηκε την 6/8/2015

Παιγγιγιάννης Μιχάλης Β. (2008) *Αξιοποίηση γεωγραφικών μεταδεδομένων στη διαχείριση της αγοράς ακινήτων (Real Estate) - Δικτυακός μεσίτης ακινήτων Metadata a supportive tool for the Real Estate - Real Estate Agent as a web application*, Πηγή: Dspace@NTUA - Ψηφιακή Βιβλιοθήκη Ε.Μ.Π, ανακτήθηκε την 24/10/2015

Παύλου Γρηγόρης και Μανιάτης Γιώργος (2015, IOBE), *Η σημασία ανάπτυξης, τα εμπόδια και το μέλλον του κλάδου των κατασκευών*.p.d.f. Μελέτη που ανατέθηκε στο IOBE από τον Σύνδεσμο Επιχειρήσεων για την Ποιότητα και Ανάπτυξη των Κατασκευών (ΣΕΠΙΑΚ), ανακτήθηκε την 17/12/2015

ICAP, *κλαδική μελέτη 2009, Α' & Β' Μέρος*, ανακτήθηκε την 23/7/2015

IOBE, *Αποτελέσματα Ερευνών Οικονομικής Συγκυρίας Μάιος 2015*, 2/6/2015, ανακτήθηκε 27/7/2015

Τράπεζα της Ελλάδος, *Έκθεση του Διοικητή ΤτΕ για το έτος 2014 (Κεφάλαιο V, Ενότητα 3 και Πλαίσιο 4, Σελ.92-97)*, Φεβρουάριος 2015 ανακτήθηκε την 23/10/2015

Τράπεζα της Ελλάδος, *Αποτελέσματα έρευνας Κτηματομεσιτικών γραφείων (Β' τρίμηνο 2014)* ανακτήθηκε την 11/10/2015

Τράπεζα της Ελλάδος, *Νομισματική Πολιτική 2014-2015* (Κεφάλαιο IV, Ενότητα 1.2, Σελ.64-67), Ιούνιος 2015, ανακτήθηκε την 11/10/2015

Τράπεζα της Ελλάδος, *Νομισματική Πολιτική – Ενδιάμεση Έκθεση* (Δεκέμβριος 2015, Κεφάλαιο IV, Ενότητα 1.3, Σελ.62-63), ανακτήθηκε την 16/12/2015

Τράπεζα της Ελλάδος, *Αποτελέσματα έρευνας Εθνικού Κτηματολογίου* p.d.f, ανακτήθηκε την 23/10/2015

Τράπεζα της Ελλάδος, *Σύνοψη Κυριότερων Διαθέσιμων Βραχυχρόνιων Δεικτών για την Αγορά Ακινήτων* p.d.f, ανακτήθηκε την 23/10/2015

Τράπεζα της Ελλάδος, *Αποτελέσματα Έρευνας Συμβολαιογραφικών Γραφείων* p.d.f,

ανακτήθηκε την 8/7/2015 (σχετικά με τις μεταβιβάσεις αγοραπωλησίες ακινήτων και τα συμβόλαια των οποίων τα δικαιώματα περιέρχονται υποχρεωτικά στο Σύλλογο Συμβολαιογράφων)

Τράπεζα της Ελλάδος, *Νέοι Πίνακες Τιμών Κατοικιών* full p.d.f, ανακτήθηκε την 23/10/2015

INFOBANK HELLASTAT: *Ακίνητη Περιουσία*. p.d.f, ανακτήθηκε την 30/7/2015

Δ. Διαδίκτυο

Κανέλλης Βασίλης, «*Κραχ στην Κτηματαγορά και τα επόμενα τρία χρόνια*», **Ημερησία**, 9/8/2015

Παρασκευόπουλος Γ, «*Ακίνητα: Τι θα γίνει το 2015 για κατοικίες, γραφεία, καταστήματα*», **Ημερησία**, 14/1/2015

Ρουσάνογλου Νίκος, «*Στα πρόθυρα λουκέτου πολλά μεσιτικά γραφεία*», **Καθημερινή**, 8/7/2015

Ρουσάνογλου Νίκος, «*Δυσσιώνες οι προοπτικές για την αγορά της κατοικίας*», **Καθημερινή**, 7/11/2015

www.icap.gr

www.bankofgreece.gr

www.statistics.gr

<http://ec.europa.eu/eurostat>

www.oaed.gr

www.ktimatologio.gr

www.espa.gr

www.eea.gr

www.globalpropertyguide.com/Europe/Greece/Price-History

www.spitogatos.gr

www.imerisia.gr

www.kathimerini.gr

<http://crob.dmst.aueb.gr/>

www.gpma.gr

www.omase.gr

www.e-akinita.gr

www.jll.eu

www.eltrun.gr

E. Νομοθεσία

NOMOS 4251/2014, ΦΕΚ Α' 80 Άρθρο 20, (Διαμονή Πολιτών Τρίτων Χωρών στην Ελληνική Επικράτεια)

NOMOS 4072/ΦΕΚ 86/Α/ 11.4.2012 Άρθρα 197 – 204 (Μεσίτες Ακινήτων)

NOMOS 4072/ΦΕΚ 86/Α/ 11.4.2012 άρθρα 43-120 (Ιδιωτικές Κεφαλαιουχικές Εταιρείες)

ΠΔ 27/4.7.1932 άρθρα 1 & 2 (Ωράριο Εργασίας)

Π.Δ. 294/88, Φ.Ε.Κ. 138/Α/21-6-1988 (Τεχνικός Ασφαλείας)

Π.Κ 7/29.09.2015 (Εθνική Συλλογική Σύμβαση Εργασίας)

ΙΚΑ 20150529_odhgos_ergodoth.pdf, Sunday, ανακτήθηκε 15 Νοεμβρίου 2015

ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΓΣΕΕ, *xronos_ergasias.pdf*, ανακτήθηκε 15 Νοεμβρίου 2015