



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ- MANAGEMENT
ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ**

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ:

**«ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ
ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΥ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΟΣ ΜΕ ΧΡΟΝΟΜΕΡΙΣΤΙΚΗ
ΜΙΣΘΩΣΗ (TIMESHARING)»**

**Της
ΓΕΩΡΓΙΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑΣ ΠΑΚΙΟΥΦΑΚΗ ΤΟΥ ΜΗΝΑ
ΠΤΥΧΙΟΥΧΟΥ ΤΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΤΟΥ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΚΡΗΤΗΣ**

**Υποβληθείσα για το μεταπτυχιακό δίπλωμα
Διοίκησης Επιχειρήσεων- Μάνατζμεντ Τουρισμού
Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων
Πανεπιστήμιο Πειραιά 2011**

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Αρχικά θα ήθελα να ευχαριστήσω την οικογένεια μου για τη στήριξη της σε όλη την διάρκεια των σπουδών μου. Τον καθηγητή του μεταπτυχιακού προγράμματος, Κ. Δημήτρη Γεωργακέλλο για την καθοδήγηση του κατά την εκπόνηση της διπλωματικής μου εργασίας.

Επίσης τον Κ. Βασίλη Θεμελίδη Regional Director της εταιρίας RCI για την συμβολή του στην διεκπεραίωση της εργασίας. Τέλος, ευχαριστώ πολύ τους φίλους μου για την ουσιαστική βοήθεια τους.

Τα στοιχεία που παρέχονται σε αυτή την εργασία δεν πρέπει να θεωρούνται ακριβή. Η διπλωματική αυτή έγινε για λόγους αξιολόγησης και για εκπαιδευτικούς σκοπούς.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	7
ΧΡΟΝΟΜΕΡΙΣΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ	7
1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ	7
1.2 ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΣΥΜΒΑΣΗΣ	11
1.3 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΥΠΑΓΩΓΗΣ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ	13
1.4 ΤΟ ΜΙΣΘΩΜΑ	14
1.5 ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΥΠΟΜΙΣΘΩΣΗΣ Ή ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΗΣ ΤΗΣ ΧΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΜΙΣΘΙΟΥ	15
1.6 ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΩΝ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΩΝ ΜΕΡΩΝ	16
1.7 ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ ΣΧΕΣΕΩΝ ΜΙΣΘΩΤΗ- ΕΚΜΙΣΘΩΤΗ	23
1.8 ΤΑ ΜΗ ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ	24
1.9 ΚΑΤΑΒΟΛΗ- ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗ ΜΙΣΘΩΜΑΤΟΣ	25
1.10 ΕΛΕΓΧΟΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ-ΚΥΡΩΣΕΙΣ	27
1.11 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΠΡΟΚΥΨΟΥΝ ΑΠΟ ΣΥΜΒΑΣΗ TIME SHARING	28
1.12 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ TIME-SHARING	29
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	33
Η ΖΗΤΗΣΗ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ- TIME SHARING.....	33
2.1 ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ	33
2.2 ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΗΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΖΗΤΗΣΗ	36
2.3 Η ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΤΗΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ.....	38
2.4 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΗΚΑ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ	38
2.5 Η ΕΠΙΜΗΚΥΝΣΗ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΔΟΥ ΤΩΝ ΔΙΑΚΟΠΩΝ	40
2.6 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΗΚΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ	41
2.7 ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ	48
2.8 ΑΡΙΘΜΟΣ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟ 2009.....	49
2.9 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΟΥ TIME SHARING	52
2.10 ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ TIMESHARE ΜΕ ΤΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ 2001-2007.....	68

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3	70
ΜΕΙΓΜΑ MARKETING ΚΑΙ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ	70
3.1 ΠΡΟΙΟΝ.....	70
3.2 ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ	71
3.3 ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΣΗΜΑ.....	72
3.4 ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ	73
3.5 ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ	74
3.6 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ.....	75
3.6.1 Έσοδα χρονομεριστικής μίσθωσης.....	75
3.6.2 Πληρότητες δωματίων και έσοδα	76
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4	83
ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ ΚΑΙ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΜΟΝΑΔΑΣ	83
4.1 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΥ	83
4.1.1 Υπάρχουσα υποδομή.....	83
4.1.2 Μορφολογία- λειτουργικότητα του καταλύματος.....	83
4.1.3 Περιγραφή κτιρίου.....	84
4.1.4 Ασφάλεια κτιρίου.....	84
4.1.5 Υλικά και τρόπος κατασκευής του ξενοδοχείου	85
4.1.6 Περιγραφή ειδικού μηχανολογικού εξοπλισμού- επίπλωσης	86
4.2 ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ.....	88
4.2.1 Εργατικό δυναμικό- εκπαίδευση	88
4.2.2 Πηγές προσέλκυσης ανθρώπινου δυναμικού	90
4.2.3 Επιλογή- πρόσληψη ανθρώπινου δυναμικού	90
4.3 ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ.....	91
4.4 ΕΠΙΤΕΛΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ	92
4.5 ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ	94
4.6 ΕΙΣΡΟΕΣ ΥΛΙΚΩΝ- ΕΞΟΔΑ	96
4.6.1 Επεξεργασία λυμάτων.....	96
4.6.2 Ύδρευση.....	97
4.6.3 Προμηθευτές.....	97
4.6.4 Αποσβέσεις.....	100
4.7 ΑΔΕΙΟΔΟΤΗΣΗ ΚΑΙ ΕΓΚΡΙΣΕΙΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	102
4.8 ΜΕΤΑΤΡΟΠΗ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΩΝ Ή ΔΙΑΤΗΡΗΤΕΩΝ ΚΤΙΡΙΩΝ ΣΕ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ ΜΟΝΑΔΕΣ	106

4.9 ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ	107
4.9.1 Εκτίμηση των αναγκών σε χώρους της νέας μονάδας.....	107
4.9.2 Αναζήτηση και επιλογή τοποθεσίας	107
4.9.3 Επιλογή του χώρου εγκατάστασεως (οικοπέδου).....	111
4.9.4 Περιβαλλοντική ευθύνη της επιχείρησης.....	112
4.9.5 Πληροφορίες για τον Δήμο Κισάμου και τα Φαλάσαρνα.....	112
4.9.6 Κόστη οικοπέδου	115
4.10.1 Στόχοι του προγραμματισμού εκτέλεσης του έργου.....	116
4.10.2 Στάδια εκτέλεσης επενδυτικού σχεδίου	116
4.10.3 Σύσταση της εταιρίας και νομικές απαιτήσεις	117
4.10.4 Σύσταση της ομάδας εκτελέσεως του έργου	117
4.10.5 Προγραμματισμός χρηματοδότησης.....	118
4.10.6 Απόκτηση των γηπέδων	118
4.10.7 Λεπτομερής μηχανολογική σχεδίαση – Ανάθεση κατασκευής.....	118
4.10.8 Διαπραγματεύσεις και ανάθεση των παραγγελιών	119
4.10.9 Κατασκευαστικές εργασίες (έργα πολιτικού μηχανικού)	119
4.10.10 Εγκατάσταση εξοπλισμού	119
4.11 ΧΡΟΝΙΚΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ	119
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5	122
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ	122
5.1 ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ.....	122
5.2 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ.....	125
5.3 ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	127
5.4 ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΚΑΙ ΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ.....	128
5.5 ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ	131
5.6 ΑΘΡΟΙΣΤΙΚΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ- ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΕΠΑΝΕΙΣΠΡΑΞΗΣ.....	132
5.7 ΑΝΑΛΥΣΗ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ	133
5.8 ΑΠΛΟΣ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ.....	134
5.9 ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΜΕ ΤΗΝ ΜΕΘΟΔΟ Κ.Π.Α & IRR.....	135
5.10 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ	137
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	139

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΠΙΝΑΚΩΝ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Πίνακας 2.1 Κατάταξη του Ελληνικού τουρισμού βάσει των ταξιδιωτικών εισπράξεων (2007-2009)	33
Πίνακας 2.2 Δαπάνη ανά ταξίδι μη κατοίκων στην Ελλάδα κατά χώρα προέλευσης 2005-2009(σε €)	34
Πίνακας 2.3 Τουριστικές εισπράξεις ανά χώρα προέλευσης 2005-2009(σε εκατ. €).....	35
Πίνακας 2.4 Διεθνείς αφίξεις στα κυριότερα αεροδρόμια Ιανουάριος-Δεκέμβριος 2009/2008	43
Πίνακας 2.5 Αφίξεις μη κατοίκων από το εξωτερικό κατά χώρα προέλευσης	46
Πίνακας 2.6 Αριθμός καταλυμάτων 2009	49
Πίνακας 2.7 Ποσοστιαία κατανομή ξενοδοχειακών μονάδων- δωματίων- κλινών	51
Πίνακας 2.8 Ιδιοκτήτες χρονομεριδίων.....	52
Πίνακας 2.9 Αριθμός θέρετρων στην Ευρώπη	53
Πίνακας 2.10 Αριθμός μονάδων (units) στην Ευρώπη	54
Πίνακας 2.11 Είδος μονάδων (units) ανά χώρα.....	55
Πίνακας 2.12 Αριθμός διανυκτερεύσεων χρονομεριστικής μίσθωσης	56
Πίνακας 2.13 Αριθμός διανυκτερεύσεων ανά χώρα και ανά είδος μονάδας.....	57
Πίνακας 2.14 Εγκαταστάσεις εντός θέρετρων.....	58
Πίνακας 2.15 Τιμές ανά κατηγορία και αμοιβή συντήρησης	63
Πίνακας 2.16 Ποσά για αμοιβές συντήρησης.....	66
Πίνακας 2.17 Αμοιβές συντήρησης σε ποσοστά	67

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Πίνακας 3.1 Έξοδα διαφήμισης- προώθησης.....	74
Πίνακας 3.2 Έσοδα από χρονομερίδια & Fees	75
Πίνακας 3.3 Ποσοστό μέσης πληρότητας ανά έτος ανά μήνα	76
Πίνακας 3.4 Τιμή ανά διανυκτέρευση.....	76
Πίνακας 3.5 Μέση πληρότητα- Ημέρες λειτουργίας/μήνα	77
Πίνακας 3.6 Συνολικές διανυκτερεύσεις	78
Πίνακας 3.7 Έσοδα από διανυκτερεύσεις	78
Πίνακας 3.8 Συντελεστής συχνότητας σερβιρίσματος/πελάτη.....	79
Πίνακας 3.9 Μέση τιμή πώλησης πρωινού	79
Πίνακας 3.10 Συνολικές πωλήσεις πρωινού.....	80
Πίνακας 3.11 Έσοδα από πρωινό.....	80
Πίνακας 3.12 Κόστος πρωινού/έτος.....	81
Πίνακας 3.13 Έσοδα από τηλεφωνικές χρεώσεις	81
Πίνακας 3.14 Σύνολο εσόδων (χωρίς τα έσοδα από τα χρονομερίδια).....	82
Πίνακας 3.15 Συνολικά έσοδα της μονάδας.....	82

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Πίνακας 4.1 Οικοδομικές εργασίες ανακαίνισης.....	87
Πίνακας 4.2 Δωμάτια- βοηθητικοί χώροι- reception	87
Πίνακας 4.3 Μισθοδοσία μόνιμου προσωπικού	95
Πίνακας 4.4 Μισθοδοσία εξωτερικών συνεργατών.....	95
Πίνακας 4.5 Έσοδα κοινής ωφέλειας.....	97
Πίνακας 4.6 Κόστος πρωινού	98
Πίνακας 4.7 Λοιπά έξοδα καταλύματος.....	99
Πίνακας 4.8 Αποσβέσεις	100
Πίνακας 4.9 Λειτουργικά έξοδα.....	101
Πίνακας 4.10 Αξιολόγηση τοποθεσίας.....	110
Πίνακας 4.11 Κόστη οικοπέδου.....	115
Πίνακας 4.12 Χρονική κλιμάκωση του έργου.....	120
Πίνακας 4.13 Κόστος κατασκευαστικής περιόδου	121

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

Πίνακας 5.1 Συνολικό κόστος επένδυσης	122
Πίνακας 5.2 Κεφάλαιο κίνησης	123
Πίνακας 5.3 Ετήσια ποσά υπολογισμού των δεσμεύσεων που αποτελούν το κεφάλαιο κίνησης και από πού προέρχονται	124
Πίνακας 5.4 Χρηματοδοτικό σχήμα επένδυσης.....	125
Πίνακας 5.5 Αποπληρωμή δανείου	126
Πίνακας 5.6 Συνολικά έξοδα	127
Πίνακας 5.7 Προβλεπόμενες καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης.....	128
Πίνακας 5.8 Διάθεση κερδών	129
Πίνακας 5.9 Ετήσιος ρυθμός αύξησης/μείωσης ΚΑΧ.....	129
Πίνακας 5.10 Αριθμοδείκτες επένδυσης	130
Πίνακας 5.11 Προβλεπόμενες ταμειακές ροές επιχείρησης.....	131
Πίνακας 5.12 Αθροιστικές ταμειακές ροές.....	132
Πίνακας 5.13 Σταθερά έξοδα.....	133
Πίνακας 5.14 Μεταβλητά έξοδα.....	133
Πίνακας 5.15 Πωλήσεις νεκρού σημείου.....	134
Πίνακας 5.16 Καθαρή παρούσα αξία.....	135
Πίνακας 5.17 Αρνητική καθαρή παρούσα αξία.....	136
Πίνακας 5.18 Καθαρή παρούσα αξία ίση με το μηδέν.....	136

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Διάγραμμα 2.1 Κυριότερες χώρες προέλευσης τουριστών στην Ελλάδα.....	45
Διάγραμμα 2.2 Ποσοστά ικανοποίησης πελατών χρονομεριστικής μίσθωσης.....	59
Διάγραμμα 2.3 Διάρκεια κατοχής χρονομεριδίων	60
Διάγραμμα 2.4 Μέση τιμή αγοράς χρονομεριδίων	61

Διάγραμμα 2.5 Ανάπτυξη timeshare- ολοκλήρωση προγραμμάτων.....	62
Διάγραμμα 2.6 Ποσοστά συμμετοχής σε δαπάνες διακοπών timeshare ανά χώρα.....	64
Διάγραμμα 2.7 Αγορά χρονομεριδίων στην Ευρώπη.....	65

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Διάγραμμα 4.1 Διεκπεραίωση των εργασιών	120
---	-----

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΡΑΙΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΧΡΟΝΟΜΕΡΙΣΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο τουρισμός αποτελεί αδιαμφισβήτητα έναν από τους βασικότερους πυλώνες της οικονομίας των κρατών της Ευρώπης, κυρίως των μεσογειακών, η ανάπτυξη του οποίου αποτέλεσε πεδίο χάραξης κοινής νομοθετικής προσέγγισης εντός της Ευρωπαϊκής Κοινότητας. Στα πλαίσια αυτά άλλωστε εντάσσεται και η υπ' αριθμόν 94/47/ΕΚ Οδηγία του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 26ης Οκτωβρίου 1994 με την οποία ρυθμίστηκε σε επίπεδο κοινοτικής νομοθεσίας η σύμβαση χρονομεριστικής μίσθωσης.

Η ιδέα των διακοπών με χρονομεριστική μίσθωση ξεκίνησε από την Γαλλία για διακοπές σκι. (Sing- Horwitz, 2006)

Στη δεκαετία του '60, ο υπεύθυνος για την ανάπτυξη χιονοδρομικών κέντρων, Harimag, εμπορεύτηκε ένα θέρετρο στις γαλλικές Άλπεις με προσφορά στους πελάτες τη δυνατότητα να αγοράσουν ένα μερίδιο του ξενοδοχείου. Ως αποτέλεσμα της επιτυχίας του, η έννοια timeshare διαδόθηκε παγκοσμίως ως προσέγγιση μάρκετινγκ με διαφορετικού νόμους σε κάθε χώρα. (Jackson Lewis, 2010)

Η χρονομεριστική μίσθωση είναι γνωστή και ως «ιδιοκτησία διακοπών» ή «διάστημα κυριότητας» που απλά σημαίνει όπως θα δούμε και παρακάτω την αγορά δωματίου ή βίλας ή studio σε κάποιο συγκεκριμένο θέρετρο για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα σε μια δεδομένη γεωγραφική θέση. (Nabawanuka, Lee, 2009)

Η διάδοση του θεσμού της χρονομεριστικής μίσθωσης στη διεθνή τουριστική αγορά επέβαλε και τη ρύθμιση του από τον Έλληνα νομοθέτη, πράγμα που έγινε με το νόμο 1652/1986. αυτό ήταν επιβεβλημένο για να παραμείνει η χώρα μας ανταγωνιστική στον τομέα του τουρισμού, καθώς παίζει σημαντικό ρόλο στην εθνική μας οικονομία. (Αγαλλοπούλου, 2003)

Η χρονομεριστική μίσθωση έκανε τα πρώτα της βήματα στην Ελλάδα στα τέλη της δεκαετίας του 1980 και ο πιο πρόσφατος αριθμός χρονομεριδίων στην Ελλάδα εκτιμάται στις 20.000, από τα οποία γύρω στις 14.000 ανήκουν σε ελληνικές οικογένειες και 6.000 σε ξένες. Τα νούμερα αυτά είναι ενδεικτικά της περιορισμένης ανάπτυξης του συγκεκριμένου τύπου τουριστικού προϊόντος στη χώρα μας. Η μορφή αυτή διακοπών γίνεται ακόμη πιο δελεαστική γιατί υπάρχει η δυνατότητα ανταλλαγής με άλλο δικαιούχο, σε παγκόσμια κλίμακα. (Αγαλλοπούλου, 2003) Στη χώρα μας αυτή τη στιγμή δραστηριοποιούνται περίπου 20 εταιρείες προώθησης χρονομεριδίων, ενώ στον χώρο των ανταλλαγών (time share exchange) κυριαρχούν οι RCI και Interval International. Η χρονομεριστική μίσθωση ένας τρόπος ανταγωνισμού των επιχειρήσεων στον μαζικό τουρισμό. Αποτελεί έναν τρόπο προώθησης τουριστικών καταλυμάτων, παρουσίασε αλματώδη ανάπτυξη διεθνώς και καθιερώθηκε ως ένα δυναμικό προϊόν που σχετίζεται με την αναψυχή και τις διακοπές. Πρόκειται για ένα προϊόν το οποίο παρουσιάζει αρκετά δυνατά σημεία, ωστόσο στην χώρα μας δεν κατάφερε να εδραιωθεί στην συνείδηση των επιχειρηματιών, αλλά ούτε και των καταναλωτών.

Το ελληνικό δίκαιο έχει καθιερώσει το χρονομερίδιο διακοπών ως ενοχικό δικαίωμα εφόσον έχει επιλέξει τη μορφή της χρονικά διαιρεμένης μίσθωσης. «Η χρονομεριστική μίσθωση ή χρονικά διαιρεμένη μίσθωση είναι μια μορφή μίσθωσης σε ένα ακίνητο ή σε τμήμα αυτού, η οποία παρέχει στον καθένα από τους μισθωτές το δικαίωμα της χρήσης του ακινήτου για ορισμένο χρονικό διάστημα κάθε χρόνο, καθώς και το δικαίωμα της απόλαυσης ορισμένων συναφών υπηρεσιών που υποχρεωτικά τους προσφέρει ο εκμισθωτής, έναντι ορισμένου συμφωνημένου μισθώματος.» (Θεμελή, 2003)

Ένας δεύτερος ορισμός είναι ο εξής:

«Σύμβαση χρονομεριστικής μίσθωσης είναι κάθε σύμβαση ή ομάδα συμβάσεων, που αφορά άμεσα ή έμμεσα την απόκτηση δικαιώματος χρήσης ενός ή περισσότερων ακινήτων υπό καθεστώς χρονομεριστικής μίσθωσης, και συνάπτεται τουλάχιστον για τρία έτη, με την οποία έναντι συνολικού τιμήματος άμεσα ή έμμεσα γεννάται ή μεταβιβάζεται ή αναλαμβάνεται η υποχρέωση να μεταβιβαστεί δικαίωμα χρησιμοποίησης ενός ή περισσότερων ακινήτων, για καθορισμένη ή δυνάμενη να καθοριστεί περίοδο του έτους, η οποία δεν μπορεί να είναι μικρότερη από μια εβδομάδα».¹

Ένας τρίτος ορισμός είναι ο εξής.

«Χρονομεριστική μίσθωση, υπό την έννοια της οδηγίας για τη χρονομεριστική μίσθωση, είναι το δικαίωμα διαμονής για ένα χρονικό διάστημα (π.χ. μία ή περισσότερες εβδομάδες) σε ένα κατάλυμα διακοπών, για καθορισμένη ή δυνάμενη περίοδο του έτους, επί τρία έτη ή περισσότερο.»

Ο ορισμός αυτός δεν καλύπτει μόνο την «κλασική χρονομεριστική μίσθωση» υπό τη μορφή των εμπραγμάτων δικαιωμάτων με σταθερές ή κυμαινόμενες εβδομάδες, αλλά επίσης και το λεγόμενο "point club". Αυτό είναι ένα σύστημα όπου οι ιδιοκτήτες μαζεύουν πόντους και τους παρέχεται το δικαίωμα να τους εξαργυρώσουν σε άλλα καταλύματα. (European Commission, consultation paper)

Το χρονομεριστικό δικαίωμα αποτελεί το αντικείμενο της χρονομεριστικής μίσθωσης. Εμπεριέχει δύο κύριες αλλά και ανεξάρτητες μεταξύ τους παροχές:

- 1) Παραχώρηση στο μισθωτή χρήση τουριστικού καταλύματος.
- 2) Παροχή προς τον ίδιο συναφών υπηρεσιών.

Ακολουθεί ένας ορισμός για τα τουριστικά καταλύματα. Δηλαδή κάθε εγκατάσταση η οποία διατίθεται τακτικά ή περιστασιακά για τη διανυκτέρευση τουριστών.²

«Ως τουριστικά καταλύματα νοούνται ξενοδοχειακές μονάδες και τουριστικές εγκαταστάσεις που λειτουργούν με άδεια του ΕΟΤ και έχουν υπαχθεί στις διατάξεις αυτού του νόμου με απόφαση του Γενικού Γραμματέα του ΕΟΤ». (Θεμελί, 2003)

¹ <http://www.efpolis.gr/el/diasfalisi-oikonomikon-symefronton-katanoloton/41-cat-tourismos-diakopes/75-time-sharing.html>

² www.sete.gr/files/Media/OrismoisStatistikonTourismou.pdf

Μέσω της Υπουργικής απόφασης του 1987 δόθηκε μια πιο συγκεκριμένη έννοια για το τι είναι το τουριστικό κατάλυμα. Κατά το άρθρο 1 της Υπουργικής απόφασης του 1987, τα τουριστικά καταλύματα που προσφέρονται για χρονομεριστική μίσθωση πρέπει να έχουν μια από τις ακόλουθες λειτουργικές μορφές.

1. ξενοδοχεία κλασικού τύπου
2. ξενοδοχεία τύπου επιπλωμένων διαμερισμάτων
3. τουριστικά χωριά
4. τουριστικές επαύλεις
5. τουριστικά επιπλωμένα σπίτια

Τα καταλύματα αυτά πρέπει να είναι τουλάχιστον Β τάξης και να λειτουργούν σύμφωνα με τις νόμιμες άδειες κτιρίου και λειτουργίας του ΕΟΤ.

Στο άρθρο 1 παράγραφος 3 της ΥΑ/1987 ορίζεται ότι η υπαγωγή σε καθεστώς χρονομεριστικής μίσθωσης δεν μπορεί να υπερβεί, στις υφιστάμενες μονάδες και αυτές των οποίων έχουν αρχίσει οι οικοδομικές εργασίες μέχρι το χρόνο δημοσίευσης της απόφασης, ποσοστό 49% της συνολικής σε κλίνες δυναμικότητας τους. Για τις νέες μονάδες το ποσοστό προσαρμόζεται στο 70%.

Οι κοινόχρηστοι χώροι ή χώροι που προορίζονται για άλλες ειδικές χρήσεις όπως αθλητικές εγκαταστάσεις, χώροι αναψυχής θα λειτουργούν με το συνηθισμένο τρόπο λειτουργίας και εκμετάλλευσης.

Για την έκδοση της απόφασης αυτής απαιτείται υποβολή αίτησης του ενδιαφερόμενου επιχειρηματία, ιδιοκτήτη ή μισθωτή, της τουριστικής εγκατάστασης.

Αντικείμενο της σύμβασης δεν είναι μόνο η παροχή του τουριστικού καταλύματος αλλά και η συμπλήρωση της με παροχή στο μισθωτή συναφών υπηρεσιών, όπως αναφέρθηκε παραπάνω.

Οι υπηρεσίες αυτές δεν προσδιορίζονται ρητά ούτε από κάποιο νόμο ούτε από την Υπουργική απόφαση. Μπορούμε λοιπόν να καθορίσουμε ως συναφείς υπηρεσίες τις υπηρεσίες που προβλέπει η περί ΕΟΤ νομοθεσία.

Για παράδειγμα η παροχή ύδρευσης, φωτισμού, κλιματισμού. Κατά τον κανονισμό του ξενοδοχείου δηλαδή αποχέτευση, μουσική, αλλαγή ματιτισμού, καθαρισμό των δωματίων από το προσωπικό, τηλεφωνικές επιχειρήσεις και άλλες.

Πολύ σημαντικό είναι να εκπαιδεύονται οι ιδιοκτήτες των καταλυμάτων που έχουν ενταχθεί στο καθεστώς χρονομεριστικής μίσθωσης ώστε η υπηρεσία που παρέχουν να είναι ελκυστική και για άλλους πελάτες. (Hicks ,Walker, 2006) (Woods,2001)

Ο πωλητής οφείλει να παραδίδει στον αγοραστή αντίγραφο της σύμβασης ή του δεσμευτικού προσυμφώνου και χωριστό έντυπο το οποίο περιέχει τις πληροφορίες σχετικά με το δικαίωμα υπαναχώρησης και καταγγελίας και συνοδεύεται από υπόδειγμα δήλωσης υπαναχώρησης Ο πωλητής επίσης οφείλει να παραδίδει στον αγοραστή πιστή μετάφραση της σύμβασης ή του δεσμευτικού προσυμφώνου στη γλώσσα του κράτους μέλους που βρίσκεται το ακίνητο ή σε μια από τις γλώσσες της Κοινότητας του κράτους μέλους όπου βρίσκεται το ακίνητο.

Τέλος μπορούμε να πούμε ότι το χρονομεριστικό σύστημα είναι διπλό και τα σκέλη της σύμβασης δύο. Η μίσθωση του καταλύματος και η παροχή συναφών υπηρεσιών.

1.2 ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

Η χρονομεριστική μίσθωση έχει αυξηθεί σημαντικά κατά την τελευταία δεκαετία και στο μέγεθος και τη διαμόρφωση του προϊόντος. Αυτό ήταν αποτέλεσμα της εστίασης στην έννοια του πελάτη και της παραγωγικής τιμής. (Sparks- Bucher- Pan, 2007)

«Η χρονομεριστική μίσθωση συνιστά ένα πωλούμενο προϊόν που εμπίπτει στο πεδίο δραστηριότητας μιας ξενοδοχειακής επιχείρησης και αποτελεί αξιοποίηση αυτής συμβατή με τον προορισμό της» (Χριστοπούλου, 2007)

ΑΡΘΡΟ 3, Υ.Α. Α 9953/ΔΙΟΝΟΣΕ/1987 (Θεμελή, 2003)

1. Η σύμβαση χρονομεριστικής μίσθωσης πρέπει υποχρεωτικά να περιλαμβάνει ή να προβλέπει:

A) Ονοματεπώνυμα συμβαλλομένων ή επωνυμία στην περίπτωση νομικών προσώπων, διεύθυνση κατοικίας ή έδρα και εθνικότητα.

B) Προσδιορισμό και πλήρη περιγραφή του μισθίου και του πάσης φύσεως εξοπλισμού του, συμπεριλαμβανομένου του κινητού εξοπλισμού.

Γ) Διάρκεια της μίσθωσης και ημερολογιακό προσδιορισμό της κατά έτος ισχύος της.

Δ) Μίσθωμα, τρόπο εξόφλησης και νόμισμα, στο οποίο συμφωνείται το μίσθωμα, με την επιφύλαξη της διάταξης της παραγράφου 3 του άρθρου 1 του νόμου 1652/86.

E) Τρόπο υπολογισμού και εξόφλησης των λειτουργικών εξόδων, που βαρύνουν αναλογικά κάθε μισθωτή.

ΣΤ) Εφαρμογή του ελληνικού δικαίου κι δικαιοδοσία των ελληνικών δικαστηρίων.

Z) Όρους τυχόν υπομίσθωσης ή παραχώρησης της χρήσης από το μισθωτή σε τρίτο με ή χωρίς αντάλλαγμα.

H) Όρους και τυχόν ανταλλάγματα για την εκ μέρους του μισθωτή χρήση των πάσης φύσεως εγκαταστάσεων εστίασης και αναψυχής- αθλητισμού ή για τις τυχόν εκ μέρους του εκμισθωτή συμπληρωματικές παροχές και εξυπηρετήσεις (π.χ. προσθήκη επιπλέον κλίνης, επίπλων, εξοπλισμού).

2. Στη σύμβαση χρονομεριστικής μίσθωσης προσαρτάται υποχρεωτικά ο κανονισμός σχέσεων εκμισθωτή – μισθωτών, που προβλέπεται στην παράγραφο 2 του άρθρου 2 της παρούσας απόφασης και αποτελεί παράρτημά της.

3. Οι διατάξεις των παραγράφων 1 και 2 του παρόντος άρθρου έχουν υποχρεωτικά εφαρμογή και στις συμβάσεις υπομίσθωσης ή παραχώρησης της χρήσης από τον αρχικό μισθωτή σε τρίτο με αντάλλαγμα.

4. Κάθε εκμισθωτής τουριστικού καταλύματος, που υπάγεται στις διατάξεις του νόμου 1652/86, υποχρεούται να κοινοποιεί στον ΕΟΤ αντίγραφα των συμβάσεων, χρονομεριστικής μίσθωσης που συνάπτει, και να τηρεί βιβλίο, θεωρημένο από τον ΕΟΤ, στο οποίο να καταχωρούνται με αύξοντα αριθμό και χρονολογική σειρά οι συμβάσεις αυτές.

Στη σύμβαση επίσης πρέπει να προσδιορίζεται ο τύπος της ξενοδοχειακής μονάδας ή τουριστικής εγκατάστασης που λειτουργεί με καθεστώς χρονομεριστικής μίσθωσης. Πρέπει να αναφέρεται ο τρόπος υπολογισμού και εξόφλησης των λειτουργικών εξόδων που επιβαρύνουν τον κάθε εκμισθωτή. Τρίτον, πρέπει να αναφέρονται τυχόν ανταλλάγματα για την εκ μέρους του μισθωτή χρήση των πάσης φύσεως εγκαταστάσεων εστίασης και αναψυχής ή αθλητισμού ή για τις τυχόν εκ μέρους του εκμισθωτή συμπληρωματικές παροχές και εξυπηρετήσεις. Πολύ σημαντικό είναι να γίνεται μέσα στη σύμβαση σαφής αναφορά στη συμφωνία των συμβαλλομένων περί αποκλειστικής αρμοδιότητας των ελληνικών δικαστηρίων καθώς επίσης και εφαρμογή του ελληνικού δικαίου, ανεξάρτητα από την εθνικότητα των μερών, για οποιαδήποτε διαφωνία προκύψει ανάμεσα στα δύο μέρη.

Εντός της σύμβασης περιέχονται και οι όροι για τυχόν υπομίσθωση ή παραχώρηση της χρήσης από το μισθωτή σε τρίτο πρόσωπο με ή χωρίς αντάλλαγμα, για μία ή περισσότερες περιόδους.

Επίσης πρέπει να αναφέρονται οι σχέσεις μισθωτή- εκμισθωτή, που θα αναλυθούν παρακάτω εκτενέστερα. (Θεμελή, 2003)

1.3 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΥΠΑΓΩΓΗΣ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

Ο επιχειρηματίας, ο οποίος επιθυμεί να συνάψει σύμβαση χρονομεριστικής μίσθωσης για το κατάλυμα το οποίο διαθέτει, θα πρέπει να υποβάλει σχετική αίτηση στον ΕΟΤ, ώστε να υπάρξει έκδοση της απαραίτητης απόφασης από τον Γενικό Γραμματέα του ΕΟΤ.

Στην αίτηση αυτή θα πρέπει να είναι σαφές το ποσοστό συνολικής δυναμικότητας του καταλύματος για το οποίο γίνεται η σύμβαση. Η αίτηση θα πρέπει να συνοδεύεται υποχρεωτικά από κανονισμό σχέσεων των δύο συμβαλλόμενων μερών (μισθωτής- εκμισθωτής), ο οποίος θα πρέπει να καθορίζει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των δύο πλευρών.

Επίσης στον κανονισμό αυτό θα πρέπει να αναφέρονται ρητά οι υποχρεώσεις του εκμισθωτή, όπως αυτές αναφέρθηκαν προωτέρω. (Γεωργιάδης, 2002)

Ο κανονισμός αυτός υπογράφεται υποχρεωτικά και από μισθωτή και εκμισθωτή και αποτελεί υποχρεωτικό παράρτημα της σύμβασης χρονομεριστικής σύμβασης.

Για να θεωρηθεί έγκυρη μια τέτοιας μορφής σύμβαση θα πρέπει να έχει την μορφή συμβολαιογραφικού εγγράφου, καθώς και να υποβληθεί σε μεταγραφή.

Η ιδιαιτερότητα αυτής της μορφής σύμβασης σε σχέση με την κλασική μίσθωση είναι η κατάρτιση συμβολαιογραφικού εγγράφου και η μεταγραφή του.³ Στην περίπτωση χρονομεριστικής μίσθωσης η διαδικασία αυτή γίνεται και σε συμβάσεις μικρότερης διάρκειας, δεδομένου ότι αυτή μπορεί αν συνομολογείται για χρονικό διάστημα πέντε έως έξι ετών. Έτσι είναι απαραίτητη η κατάρτιση συμβολαιογραφικού εγγράφου και η μεταγραφή αυτού για συμβάσεις διάρκειας μικρότερης των εννέα ετών, αλλά μεγαλύτερης των πέντε.

Ωστόσο, επειδή οι συμβάσεις αυτής της μορφής έχουν μεγάλη διάρκεια, θα πρέπει να αναφερθεί ότι και για αυτές ισχύουν οι διατάξεις που αφορούν την κτήση εκ μέρους αλλοδαπών δικαιωμάτων σε ακίνητα στις παραμεθόριες περιοχές. (Ευθυμιάτου-Πουλάκου, 1997)

1.4 ΤΟ ΜΙΣΘΩΜΑ

Το μίσθωμα σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 1 παράγραφος 1 εδ. α' του νόμου 1652/86 συνιστά την αντιπαροχή που οφείλει ο μισθωτής στον εκμισθωτή, το αντάλλαγμα για την παραχώρηση της χρήσης του τουριστικού καταλύματος και την παροχή των συναφών υπηρεσιών.

Σύμφωνα με το άρθρο 5 της υπουργικής απόφασης το μίσθωμα των συμβάσεων χρονομεριστικής μίσθωσης συνίσταται σε **χρήμα**. Υπάρχει και το ενδεχόμενο να συναρμολογηθεί σε ημεδαπό ή σε αλλοδαπό νόμισμα. Ως προς τον τρόπο καταβολής του, το ίδιο άρθρο ορίζει ότι μπορεί να γίνει και τοις μετρητοίς. Ή ακόμα και σε δόσεις. Στο άρθρο 5 καθορίζεται ότι στην προθεσμία των πρώτων δέκα οκτώ μηνών από την κατάρτιση της σύμβασης, ο μισθωτής οφείλει υποχρεωτικά να έχει καταβάλει όλο το μίσθωμα. Και ο νόμος και η υπουργική απόφαση προσδιορίζουν το μίσθωμα «ως μια ενιαία και αδιαίρετη παροχή καταβλητέα είτε εφάπαξ είτε σε δόσεις εξοφλητέες μέσα στους δεκαοκτώ πρώτους μήνες από την κατάρτιση της σύμβασης.» (Θεμελή, 2003)

³ <http://www.capital.gr/law/articles.asp?id=605020&subcat=103>

Επομένως το μίσθωμα εκπροσωπεί το αντάλλαγμα για την παροχή του αντικειμένου της σύμβασης. Παίρνοντας υπόψη την υποχρεωτική αποπληρωμή του μισθώματος μέσα στους πρώτους δεκαοκτώ μήνες, συμπεραίνουμε ότι το μίσθωμα αντιστοιχεί σε τίμημα. Έτσι λοιπόν, όπως το τίμημα έτσι και το μίσθωμα πρέπει να είναι ορισμένο, δηλαδή να καθορίζεται εντός της σύμβασης.

Το μίσθωμα στο πλαίσιο της χρονομεριστικής σύμβασης είναι επιτρεπτό να γίνει και σε συνάλλαγμα. Ο νόμος 1652/86 και η Υπουργική απόφαση ρυθμίζουν με λεπτομέρεια το οποιοδήποτε θέμα που θα μπορούσε να προκύψει από συμφωνία καταβολής του μισθώματος σε συνάλλαγμα. Αυτό συμβαίνει για να εξασφαλισθεί και να βελτιωθεί η τουριστική οικονομία αλλά και για να επιτευχθεί το μεγαλύτερο δυνατό συναλλαγματικό όφελος για τη χώρα μας. (Θεμελή, 2003)

1.5 ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΥΠΟΜΙΣΘΩΣΗΣ Ή ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΗΣ ΤΗΣ ΧΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΜΙΣΘΙΟΥ

Η παράγραφος 2 του άρθρου 2 του νόμου 1652/86 αναγνωρίζει στο μισθωτή το δικαίωμα της υπομίσθωσης ή παραχώρησης της χρήσης της μονάδας που μίσθωσε σε τρίτους για μία ή και περισσότερες περιόδους.

Ο αναγκαστικός για τον εκμισθωτή χαρακτήρας αυτής της διάταξης κρίθηκε απαραίτητος για λόγους που ανάγονται στη φιλοσοφία και τη δυναμική του συστήματος που η επιτυχία του θα εξαρτηθεί από την επιτυχία του συστήματος των ανταλλαγών. Το δικαίωμα υπομίσθωσης και το δικαίωμα παραχώρησης δεν ταυτίζονται μεταξύ τους. Η υπομίσθωση αποτελεί μορφή παραχώρησης της χρήσης του καταλύματος. (Ευθυμιάτου- Πουλάκου, 2003)

«Παραχώρηση χρήσης είναι αυτοτελής, ανεξάρτητη παραχώρηση είτε για αποκλειστική χρήση είτε για σύγκρηση του μισθίου, από το μισθωτή σε τρίτο». (Θεμελή, 2003)

Τέτοια δικαιώματα δεν αποκτούν τα μέλη της οικογένειας του μισθωτή, οι επισκέπτες του ή το βοηθητικό προσωπικό του. Η παραχώρηση της χρήσης επιτρέπεται να γίνει με ή χωρίς αντάλλαγμα. Στην ευρύτερη αυτή έννοια δεν συμπεριλαμβάνεται η πώληση, η δωρεά ή άλλη αιτία εκχώρησης προς τρίτους, των δικαιωμάτων του μισθωτή από τη μίσθωση. Αυτές οι περιπτώσεις προβλέπονται από τις παραγράφους 1 και 3 του ίδιου άρθρου, όταν κάνει λόγο για ειδικούς διαδόχους του μισθωτή.

Οι όροι της σύμβασης της υπομίσθωσης ή της παραχώρησης της χρήσης πρέπει να περιλαμβάνονται στην αρχική σύμβαση χρονομεριστικής μίσθωσης. (Garry, 1994)

Οι υπομισθωτές και δικαιούχοι χρήσης οφείλουν πέραν του να τηρούν τις οικονομικές τους υποχρεώσεις, να τηρούν τους όρους του Κανονισμού, να συμμορφώνονται με την ξενοδοχειακή νομοθεσία, τους κανονισμούς λειτουργίας του καταλύματος, στις αστυνομικές διατάξεις περί προστασίας του συναλλάγματος και τη νομοθεσία που αφορά τη χρονομεριστική μίσθωση, όπως ο αρχικός μισθωτής.

Παρά τη σύναψη της σύμβασης παραχώρησης ή υπομίσθωσης της χρήσης της μονάδας η μίσθωση εξακολουθεί να υπάρχει ανάμεσα στον εκμισθωτή και τον αρχικό μισθωτή. Ο μισθωτής δηλαδή ευθύνεται για οποιοδήποτε πταίσμα του υπομισθωτή ή δικαιούχου χρήσης προς τον εκμισθωτή στα πλαίσια της ενδοσυμβατικής ευθύνης. Τέλος ο μισθωτής εξακολουθεί να έχει την ευθύνη εκπλήρωσης των οικονομικών υποχρεώσεων που ανέλαβε έναντι του εκμισθωτή. (Θεμελή, 2003)

1.6 ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΩΝ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΩΝ ΜΕΡΩΝ

Από την πλευρά των διατάξεων του ν. 1652/86 του π.δ.182/1999 του π.δ.293 της 10/17.9.2001, της ΥΑ Α 9953/ΔΙΟΝΟΣΕ/1789/1987 και της Υ.Α. 522883/1995, προκύπτουν ορισμένα δικαιώματα και υποχρεώσεις για τους συμβαλλόμενους, ενώ για τα υπόλοιπα θα εφαρμοσθούν οι γενικές περί ενοχών διατάξεις του ΑΚ καθώς και οι διατάξεις του ΑΚ οι σχετικές με τη μίσθωση πράγματος.

A. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΕΚΜΙΣΘΩΤΗ

Ο εκμισθωτής ενός τουριστικού καταλύματος που έχει υπαχθεί στο ν. 1652/86, στο π.δ.182/1999 και π.δ.293/2001 με την κατάρτιση της σύμβασης χρονομεριστικής σύμβασης αναλαμβάνει κάποιες υποχρεώσεις. Οι σημαντικότερες από αυτές αναφέρονται στον Κανονισμό που επισυνάπτεται στην σύμβαση.

Οι υποχρεώσεις είναι εξής: (Θεμελή, 2003)

- Βασική υποχρέωση του εκμισθωτή είναι να παραδώσει το κατάλυμα στον μισθωτή για την χρήση που έχει συμφωνηθεί, καθώς και να το διατηρεί με αυτήν την έννοια κατάλληλο για το διάστημα που διαρκεί η σύμβαση.
- Να διατηρεί σε καλή λειτουργική κατάσταση την μονάδα και τους κοινόχρηστους χώρους αυτής, ανάλογα με την κατηγορία στην οποία ανήκει το κατάλυμα αλλά σύμφωνα και με τις προδιαγραφές του ΕΟΤ, ώστε να προσδιορίζεται στον μισθωτή η πραγματική δυνατότητα χρησιμοποίησης σύμφωνα με την σύμβαση η οποία πάνω απ' όλα πρέπει να ερμηνεύεται με βάση την καλή πίστη και τα συναλλακτικά ήθη.
- Οι απαραίτητοι χώροι για την χρήση του μισθίου θα πρέπει να μην έχουν πραγματικά ή νομικά ελαττώματα και να είναι ασφαλείς για την υγεία του μισθωτή.
- Ο εκμισθωτής υποχρεούται να συντηρεί και να επισκευάζει τις εγκαταστάσεις του μισθίου σε περίπτωση ζημιών ή φθορών αλλά και να ανανεώνει τον εξοπλισμό της μονάδας. Η υποχρέωση αυτή στα πλαίσια της χρονομεριστικής μίσθωσης δεν εξαρτάται από το αν προέκυψε από την συμφωνημένη χρήση ή όχι. Ο εκμισθωτής θα πληρώσει την επισκευή με χρήματα του μισθωτή μόνο αν φθορά οφείλεται σε μη συνήθη χρήση.
- Ο εκμισθωτής υποχρεώνεται να διατηρήσει το απαραίτητο προσωπικό για την πλήρη λειτουργία της επιχείρησης και να καταβάλει τις σχετικές δαπάνες.⁴
- Ο εκμισθωτής υποχρεούται επίσης να καταβάλει τα βάρη του δημοσίου ή ιδιωτικού δικαίου και τους δημόσιους, δημοτικούς ή κοινοτικούς φόρους, καθώς και όλες τις υποχρεώσεις που προκύπτουν από την λειτουργία όλων των εγκαταστάσεων της επιχείρησης.

⁴ <http://nomothesia.ependyseis.gr/eu-law/getFile/%CE%9D+1652+1986+%28%CE%AC%CF%81%CE%B8.+8%29.pdf?bodyId=842339>

- Ο εκμισθωτής έχει υποχρέωση προς τον ΕΟΤ να κοινοποιεί αντίγραφο της χρονομεριστικής μίσθωσης, έτσι ώστε να είναι εφικτός ο έλεγχος αυτών των μισθώσεων. Επίσης, υποχρεώνεται να τηρεί βιβλίο θεωρημένο από τον ΕΟΤ, στο οποίο πρέπει να καταγράφονται με αύξοντα αριθμό και με χρονολογική σειρά οι συμβάσεις αυτές.
- Ο εκμισθωτής υποχρεούται να δίνει πληροφορίες για τα οποία που πρόκειται να εκμισθωθούν. Επίσης οφείλει να ανακοινώσει τις οποιοσδήποτε αλλαγές πριν από την σύναψη της σύμβασης, η οποία πρέπει να αναφέρει αυτές τις αλλαγές. Κάθε διαφήμιση του οικείου ακινήτου περιλαμβάνει υποχρεωτικά την δυνατότητα απόκτησης του εγγράφου της σύμβασης καθώς και την διεύθυνση στην οποία μπορεί να απευθυνθεί ο ενδιαφερόμενος για τον σκοπό αυτό.
- Τέλος, ο εκμισθωτής οφείλει να διαθέσει όλο τον αριθμό των κλινών του καταλύματος που ορίζει η σύμβαση για όσο διάστημα ορίζεται σε αυτήν.

Μπορεί η νομοθεσία του timesharing να είναι αυστηρή όμως αυτό συμβαίνει για την ανήθικη ή και δόλια συμπεριφορά που χρησιμοποιείται από μερικές επιχειρήσεις προς τους καταναλωτές. (Hovey, 2002)

B. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΜΙΣΘΩΤΗ

Όπως ο εκμισθωτής έτσι και ο μισθωτής από την πλευρά του αναλαμβάνει κάποιες υποχρεώσεις, οι οποίες είτε πηγάζουν από τον νόμο, είτε ορίζονται στην συμφωνία, είτε προκύπτουν από την αρχή της καλόπιστης εκπλήρωσης των ενόχων. Στην Ελλάδα, η έννοια του αγοραστή (μισθωτή) περιλαμβάνει όλα τα φυσικά πρόσωπα, ανεξάρτητα από το αν ενεργούν στο πλαίσιο του επαγγέλματός τους ή όχι. Αυτή η επέκταση του πεδίου εφαρμογής μπορεί να είναι ακούσια από το νομοθέτη, όμως φαίνεται παράλογο να αποκλείει τα νομικά πρόσωπα από το πεδίο εφαρμογής της αίτησης, αλλά να περιλαμβάνει τα φυσικά πρόσωπα που ενεργούν στο πλαίσιο του επαγγέλματός τους. (Schulte-Nölke, Börger, Fischer, 2006)

Τον μισθωτή δηλαδή τον πελάτη έχουμε δυο τρόπου να τον περιγράψουμε, βάση του δημογραφικού τους προφίλ δηλαδή, που περιγράφει ιδιοκτήτες χρονομεριστικής μίσθωσης σύμφωνα με την κοινωνικό-οικονομική κατάσταση τους, την ηλικία, το φύλο, οικογενειακή κατάσταση, και ανάλογα την χώρας προέλευσης.

Η δεύτερη είναι εξετάζοντας τα κίνητρα που έχει για να κάνει μια αγοράς. Ο ίδιος πελάτης μπορεί να πάρει διαφορετικές αποφάσεις με βάση την διαφορετική εκτίμηση των αναγκών του.(Kaufman, Lashlay, Schreier, 2009)

Οι υποχρεώσεις του μισθωτή είναι οι ακόλουθες:

- Η καταβολή του συμφωνημένου μισθώματος σύμφωνα με τους όρους του ν. 1652/86.
- Μεταχείριση του καταλύματος που μισθώνεται και των κοινόχρηστων χώρων αυτού όπως προβλέπεται στην σύμβαση. Επίσης θα πρέπει να συμπεριφέρεται στο προσωπικό και στους πελάτες με τον αρμόζοντα τρόπο.
- Να ενημερώνει έγκαιρα τον εκμισθωτή για προβλήματα που προκύπτουν και αφορούν το κατάλυμα που μισθώνεται.
- Να δέχεται τυχόν επεμβάσεις ή επισκευές από τον εκμισθωτή στο μίσθιο, στα πλαίσια της αρχής της καλόπιστης εκπλήρωσης των ενόχων.
- Να καταβάλλει το ποσό που ορίζεται στην σύμβαση για τις λειτουργικές και κοινόχρηστες δαπάνες. Ακόμη, θα πρέπει να καταβάλει τα προβλεπόμενα ποσά για την εκ μέρους του μισθωτή χρήση του καταλύματος και γενικότερα των εγκαταστάσεων της μονάδας ή για τις τυχόν προς αυτόν επιπλέον παροχές ή εξυπηρετήσεις.
- Να τηρεί και να σέβεται τους όρους υπομίσθωσης ή παραχώρησης του μισθίου σε τρίτο, όπως ορίζεται στην σύμβαση.
- Τέλος, θα πρέπει μετά την λήξη κάθε περιόδου χρήσης και μετά την λήξη της σύμβασης ο μισθωτής να παραδώσει το μίσθιο στην κατάσταση που το παρέλαβε (ΑΚ 599 παρ.1).(Θεμελή, 2003)

Η μίσθωση που συνομολογήθηκε για ορισμένο χρόνο λήγει μόλις περάσει αυτός ο χρόνος χωρίς να απαιτείται τίποτε παραπάνω. Αν υπάρχει μίσθωση αόριστης διάρκειας λήγει με καταγγελία καθενός από τους συμβαλλόμενους. Από τη λήξη του μισθίου κύρια συνέπεια είναι η υποχρέωση του μισθωτή να αποδώσει το μίσθιο στην κατάσταση που το παρέλαβε.(Σημειώσεις Σταματόπουλος, ενοχικό δίκαιο)

A. ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΤΟΥ ΕΚΜΙΣΘΩΤΗ

Σε περίπτωση που ο μισθωτής αθετήσει τις υποχρεώσεις που προαναφέρθηκαν ο εκμισθωτής έχει τα ακόλουθα δικαιώματα για να μπορέσει να προστατευθεί (Παπαρσενίου, 2002):

- Τα δικαιώματα που παρέχουν οι γενικές διατάξεις μη εκπλήρωσης των αμφοτεροβαρών συμβάσεων, με την επιφύλαξη των ειδικών διατάξεων της μίσθωσης, όπως είναι το δικαίωμα καταγγελίας σε περίπτωση κακής χρήσης (ΑΚ 594) του μίσθιου ή της μη καταβολής του μισθώματος (ΑΚ 597).
- Αν ο μισθωτής παραλείψει να ενημερώσει έγκαιρα τον μισθωτή για τυχόν ελαττώματα, ή στην περίπτωση που δεν γίνεται επιμελής χρήση του μίσθιου ή παρακρατείται το μίσθιο για μεγαλύτερο διάστημα από αυτό που ορίζεται στην σύμβαση, ή παραβιάζεται η υποχρέωση ανοχής ορισμένων επεμβάσεων, ή δεν έχει την αρμόζουσα συμπεριφορά στο προσωπικό και τους πελάτες τότε ο εκμισθωτής έχει το δικαίωμα αποζημίωσης.
- Στην περίπτωση που ο μισθωτής καθυστερεί να καταβάλλει τα μισθώματα ο εκμισθωτής έχει το δικαίωμα νόμιμου ενέχυρου πάνω στα κινητά πράγματα που συγκομίσθηκαν στο μίσθιο από τον μισθωτή ή υπομισθωτή. Αυτό το δικαίωμα ισχύει και στην περίπτωση που ο μισθωτής καθυστερεί να καταβάλλει τα ποσά για την χρήση λοιπών εγκαταστάσεων όπως γήπεδα κλπ.
- Στην περίπτωση μη καταβολής του μισθώματος λόγω δυστροπίας ο εκμισθωτής έχει το δικαίωμα να άμεσης απόδοσης του μισθώματος. Αυτό το δικαίωμα ασκείται σε σπάνιες περιπτώσεις. (Θεμελή, 2003)

B. ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΤΟΥ ΜΙΣΘΩΤΗ

Στην περίπτωση που ο εκμισθωτής αθετήσει τις υποχρεώσεις του, όπως αυτές προαναφέρθηκαν, ο μισθωτής έχει κάποια δικαιώματα:

- Έχει τα δικαιώματα που παρέχονται στον δανειστή αμφοτεροβαρούς σύμβασης στην περίπτωση που ο οφειλέτης δεν εκπληρώσει καθόλου ή κατά τον προσήκοντα τρόπο την παροχή του.

- Στην περίπτωση που ο μισθωτής διαπιστώσει ελαττώματα ή έλλειψη συμφωνημένων ιδιοτήτων έχει το δικαίωμα μείωσης ή μη καταβολής του μισθώματος. Στην περίπτωση της χρονομεριστικής σύμβασης επειδή το μίσθωμα καταβάλλεται στην αρχή της σύμβασης, η άσκηση αυτών των δικαιωμάτων τις περισσότερες φορές δεν είναι εφικτή. Σε αυτήν την περίπτωση η λύση για τον μισθωτή είναι είτε να συμψηφίσει τις απαιτήσεις του προς τις λειτουργικές δαπάνες που θα οφείλει στον εκμισθωτή, ή να απαιτήσει την επιστροφή του επιπλέον καταβληθέντος μισθώματος με τις διατάξεις του αδικαιολόγητου πλουτισμού.
- Δικαίωμα αποζημίωσης για τις περιπτώσεις που προαναφέρθηκαν, αλλά με τις προϋποθέσεις του ΑΚ 577,578,583.
- Ο μισθωτής έχει επίσης το δικαίωμα άρσης του πραγματικού ελαττώματος ή έλλειψης της συμφωνημένης ιδιότητας και απαίτησης της σχετικής δαπάνης από τον υπερήμερο εκμισθωτή.
- Στην περίπτωση παρεμπόδισης της χρήσης του μισθίου είτε αφαίρεσής της από τον εκμισθωτή, είτε κινδύνου από την χρήση αυτή της υγείας του μισθωτή και της οικογένειάς του, ο μισθωτής έχει το γενικό δικαίωμα της καταγγελίας.
- Το π.δ. 182/1999 που προσάρμοσε την Ελληνική Νομοθεσία προς τις διατάξεις της Οδηγίας 94/47/ΕΚ, όπως τροποποιήθηκε από το π.δ. 293/2001, εισάγοντας μία εξαιρετικά ωφέλιμη καινοτομία ως προς τα μέχρι τώρα ισχύοντα, αναγνώρισε για πρώτη φορά στον μισθωτή δικαίωμα καταγγελίας και υπαναχώρησης ειδικά για ορισμένες περιπτώσεις, προσδιορίζοντας ταυτόχρονα και τις αντίστοιχες έννομες συνέπειες.
Ο μισθωτής έχει το δικαίωμα να υπαναχωρήσει χωρίς μνεία λόγου σε διάστημα 10 ημερών από την παράδοση αντιγράφου της σύμβασης ή του προσυμφώνου και του χωριστού εντύπου που ορίζεται στο άρθρο 1 του π.δ.293/2001, και που περιέχει πληροφορίες για το δικαίωμα καταγγελίας και υπαναχώρησης του μισθωτή. Όλα όσα προαναφέρθηκαν θα πρέπει να συνοδεύονται από υπόδειγμα δήλωσης υπαναχώρησης.

Στην περίπτωση που η δέκατη μέρα είναι η αργία, τότε η προθεσμία παρατείνεται μέχρι την επόμενη εργάσιμη ημέρα. Στην περίπτωση που δεν δοθεί στον αγοραστή το χωριστό έντυπο που προαναφέρθηκε η δεκαήμερη προθεσμία υπαναχώρησης αρχίζει τρεις μήνες από την παράδοση στον αγοραστή του αντίγραφου της σύμβασης ή του προσύμφωνου. Όταν όμως στο διάστημα των τριών αυτών μηνών παραχωρηθεί το έντυπο, τότε ο αγοραστής θα διαθέτει από τη στιγμή αυτή την δεκαήμερη προθεσμία υπαναχώρησης. Σε αυτήν την περίπτωση υποχρεούται να καταβάλλει τα έξοδα που απαιτήθηκαν για να συναφθεί η σύμβαση ή το προσύμφωνο.

- Ένα άλλο δικαίωμα του μισθωτή είναι αυτό της καταγγελίας της σύμβασης μέσα σε τρεις μήνες από την επίδοση αντιγράφου της σύμβασης ή του προσυμφώνου, για λόγους παράλειψης παροχής πληροφοριών μέσα στο κείμενο της σύμβασης. Η άσκηση του δικαιώματος της καταγγελίας δεν συνεπάγεται υποχρέωση καταβολής εξόδων ή αποζημίωσης. Στην περίπτωση που ο εκμισθωτής παρέχει τις συγκεκριμένες πληροφορίες μέσα σε διάστημα τριών μηνών, τότε ο μισθωτής δεν μπορεί να ασκήσει το δικαίωμα της καταγγελίας έχει όμως την δυνατότητα να ασκήσει το δικαίωμα υπαναχώρησης από την σύμβαση μέσα σε δέκα μέρες από την στιγμή που θα παρασχεθούν οι πληροφορίες.

Στην περίπτωση που παρέλθει άπρακτη η τρίμηνη προθεσμία για την άσκηση του παραπάνω δικαιώματος καταγγελίας, ο μισθωτής έχει το δικαίωμα υπαναχώρησης σε διάστημα δέκα ημερών. Το διάστημα αυτό αρχίζει από την επόμενη μέρα από την λήξη της τρίμηνης προθεσμίας. Εφόσον το π.δ.182/1999 αναγνωρίζει το δικαίωμα υπαναχώρησης στον μισθωτή η μεταγραφή της σύμβασης χρονομεριστικής μίσθωσης και η πληρωμή της προκαταβολής από τον αγοραστή γίνονται μετά την λήξη της προθεσμίας των δέκα ημερών για την άσκηση του δικαιώματος υπαναχώρησης.

- Ο μισθωτής έχει ακόμα το δικαίωμα καταγγελίας προς τον ΕΟΤ στην περίπτωση που εκμισθωτής δεν τηρεί τις συμβατικές υποχρεώσεις του ή τις υποχρεώσεις που ορίζονται από την ξενοδοχειακή νομοθεσία, ώστε να γίνει επιβολή κυρώσεων.

Η οριστική ή προσωρινή ανάκληση της σύμβασης χρονομεριστικής μίσθωσης θεωρείται ακραία περίπτωση, για τον λόγο αυτό επιβάλλεται μόνο όταν συντρέχει σοβαρή παράβαση από την πλευρά του εκμισθωτή. (Θεμελή, 2003)

Οι συμβαλλόμενοι είναι δυνατό να περιλάβουν στη σύμβαση χρονομεριστικής μίσθωσης και άλλους τρόπους προστασίας των δικαιωμάτων του μισθωτή, όπως εμπράγματα ασφάλειες, τραπεζικές εγγυήσεις ή ειδική ασφάλιση ρυθμίζοντας με βάση την αρχή ελευθερίας των συμβάσεων.⁵

1.7 ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ ΣΧΕΣΕΩΝ ΜΙΣΘΩΤΗ- ΕΚΜΙΣΘΩΤΗ

Ο Κανονισμός για τις σχέσεις εκμισθωτών και μισθωτών είναι μια δικαιοπραξία που ρυθμίζει με λεπτομέρεια τις υποχρεώσεις και τα δικαιώματα τους. Ο Κανονισμός συνοδεύει υποχρεωτικά, σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 1 της Υπουργικής απόφασης, την αίτηση που υποβάλλει ο αναφερόμενος επιχειρηματίας δηλαδή ο μισθωτής της τουριστικής εγκατάστασης στον ΕΟΤ για την υπαγωγή της μονάδας του στο καθεστώς του νόμου 1652/86. στην παράγραφο 2 της ίδιας απόφασης προβλέπονται ορισμένες υποχρεώσεις που πρέπει να περιλαμβάνονται στο περιεχόμενο του κανονισμού και αφορούν: (Θεμελή, 2003)

- Στην διατήρηση των μισθίων, των κοινόχρηστων χώρων και γενικά του συνόλου των εγκαταστάσεων της μονάδας σε καλή λειτουργική κατάσταση, σύμφωνα με τις προδιαγραφές του ΕΟΤ.
- Στην άμεση επισκευή φθορών και ζημιών καθώς και στην τακτική ανανέωση του εξοπλισμού της μονάδας.
- Διατήρηση του απαιτούμενου προσωπικού που χρειάζεται για την λειτουργία της συνολικής δυναμικότητας της μονάδας καθώς επίσης και την καταβολή μισθών, αμοιβών εργοδοτικών και ασφαλιστικών και άλλων δαπανών που αφορούν το προσωπικό.
- Στη καταβολή φόρων, τελών, δικαιωμάτων προς το Δημόσιο και άλλες υποχρεώσεις. Καθώς και στην εξόφληση λογαριασμών (ΔΕΗ, ΟΤΕ, ΔΕΥΑΡ κ.α.)

⁵ <http://www.mytimeshare.gr/useful/law3>

- Στον προσδιορισμό των αρμοδιοτήτων και στον τρόπο σύγκλισης, λήψης αποφάσεων και γενικότερα τη λειτουργία της Γενικής Συνέλευσης των μισθωτών. Η Γενική Συνέλευση αποτελεί το κύριο όργανο προστασίας των δικαιωμάτων των μισθωτών.

Ο Κανονισμός αυτός είναι μονομερώς συντεταγμένος από το μισθωτή, μετά την έγκριση του ΕΟΤ, υπογράφεται και από τους δύο αντισυμβαλλόμενους. Στη συνέχεια προσαρτάται στη σύμβαση χρονομεριστικής μίσθωσης αλλά και υπομίσθωσης και παραχώρησης χρήσης από τον αρχικό μισθωτή σε τρίτο με αντάλλαγμα.

1.8 ΤΑ ΜΗ ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

Θα αναφέρουμε κάποιες πρόσθετες υποχρεώσεις για να γίνεται ευκολότερα η άσκηση ελέγχου των συμβάσεων.

Αρχικά για τον έλεγχο του ΕΟΤ, ο νόμος 1652/86 και η Υπουργική απόφαση του 1987 προκειμένου να εξασφαλίσουν την καλύτερη δυνατή προστασία των μισθωτών, καθιερώνουν έλεγχο εκ μέρους του ΕΟΤ και των συμβάσεων χρονομεριστικής μίσθωσης αλλά και των Κανονισμών των σχέσεων εκμισθωτών και μισθωτών.

Οι Κανονισμοί πριν ενσωματωθούν στις συμβάσεις χρονομεριστικής μίσθωσης και πριν υπογραφούν από τους συμβαλλόμενους, συντάσσονται αρχικά μονομερώς από τον εκμισθωτή, αλλά υποβάλλονται προς έγκριση μαζί με την αίτηση υπαγωγής της τουριστικής μονάδας στο σύστημα του νόμου 1652/86, στον ΕΟΤ, ο οποίος έχει ευρύτερη αρμοδιότητα. Αυτό συμβαίνει γιατί δεν περιορίζεται μόνο στον έλεγχο της καλής εκτέλεσης εκ μέρους των εκμισθωτών των Κανονισμών αλλά ελέγχει τη συμμόρφωσή του περιεχόμενου τους με τον νόμο και την Υπουργική απόφαση.

Όσον αφορά τις κυρώσεις, ο ΕΟΤ εάν διαπιστώσει αθέτηση των συμβατικών υποχρεώσεων του εκμισθωτή ή των λοιπών υποχρεώσεων του που προβλέπει η ξενοδοχειακή νομοθεσία, μπορεί να επιβάλλει κυρώσεις. Κάθε φορά πρέπει να εκτιμά τις τυχόν δυσμενείς συνέπειες για τους μισθωτές αλλά και την αξιοπιστία της τουριστικής προσφοράς της χώρας. Η απόφαση που μπορεί να παρθεί είναι οριστική ή προσωρινή ανάκληση της απόφασης υπαγωγής της μονάδας σε καθεστώς χρονομεριστικής μίσθωσης.

Η κύρωση της ανάκλησης επιτρέπεται να επιβάλλεται σε ακραίες περιπτώσεις και μόνο εφόσον οι ελαφρότερες κυρώσεις του νόμου 642/77 «Περί τροποποίησης και συμπλήρωσης των της περί ξενοδοχειακής νομοθεσίας» δεν αποδώσουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Αυτό συμβαίνει για να μην ανατρέπεται η αξιοπιστία της τουριστικής προσφοράς στην χώρα. (Θεμελή, 2003)

1.9 ΚΑΤΑΒΟΛΗ- ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗ ΜΙΣΘΩΜΑΤΟΣ

Το μίσθωμα της σύμβασης είτε έχει συμφωνηθεί σε ευρώ είτε σε συνάλλαγμα καταβάλλεται τοις μετρητοίς ή σε δόσεις. Σε κάθε περίπτωση η καταβολή του θα πρέπει να γίνεται εντός δεκαοχτώ μηνών από την σύναψη της σύμβασης.

Η υπαγωγή σε καθεστώς χρονομεριστικής μίσθωσης δεν συνεπάγεται την εξαίρεση από τις διατάξεις της νομοθεσίας που αναφέρονται στην προστασία του συναλλάγματος. Έτσι οι εκμισθωτές και μισθωτές έχουν όλες τις υποχρεώσεις που προβλέπει η νομοθεσία αυτή.

Στην περίπτωση που ο μισθωτής είναι κάτοικος του εξωτερικού ή έχει την έδρα του στο εξωτερικό, το μίσθωμα συμφωνείται σε συνάλλαγμα, το οποίο εκχωρείται υποχρεωτικά στην Τράπεζα της Ελλάδος μέσα σε έναν μήνα από την είσπραξή του. Η υποχρέωση αυτή του εκμισθωτή αφορά ολόκληρο το πραγματικό μίσθωμα.

Από την σχετική Υπουργική Απόφαση προβλέπεται και ο τρόπος υπολογισμού του ελάχιστου μισθώματος που πρέπει να καταβληθεί υποχρεωτικά σε συνάλλαγμα. Έτσι προβλέπεται ότι αυτό ισούται με το τυπικό κόστος δίκλινου δωματίου που ισχύει κάθε φορά, δηλαδή με το διπλάσιο του ανά κλίνη κόστους, όπως αυτό ορίζεται από τον ΕΟΤ για τον προϋπολογισμό του κόστους των τουριστικών μονάδων και το οποίο πολλαπλασιάζεται με συγκεκριμένο συντελεστή. Ο συντελεστής αυτός είναι 1,5 όταν πρόκειται για το σύνολο των μισθώσεων του δωματίου κατά την πρώτη δεκαπενταετία. Όταν η διάρκεια των μισθώσεων είναι μεγαλύτερη από δεκαπέντε χρόνια ο συντελεστής αυτός είναι 2. Από το τυπικό αυτό κόστος που λαμβάνεται ως βάση για τον υπολογισμό του μισθώματος είναι δυνατό να εκπίπτει ένα ποσοστό 2% λόγω παλαιότητας. Ωστόσο το ποσό αυτό μπορεί να φθάσει και μέχρι 20%. Οι υπολογισμοί αυτοί εφαρμόζονται στην περίπτωση που το δωμάτιο εκμισθώνεται για τουλάχιστον πέντε εβδομάδες κάθε χρόνο.

Στην περίπτωση που το δωμάτιο εκμισθώνεται για μικρότερο χρονικό διάστημα το ελάχιστο μίσθωμα που μπορεί να καταβληθεί για κάθε εβδομάδα χρονομεριστικής μίσθωσης υπολογίζεται ως εξής:

- Για την περίοδο χαμηλής ζήτησης, η οποία είναι 1/11-31/3 το ελάχιστο σε συνάλλαγμα μίσθωμα που μπορεί να καταβληθεί για κάθε εβδομάδα χρονομεριστικής μίσθωσης είναι ίσο με το 22% του ελάχιστου μισθώματος όπως αυτό αναφέρθηκε ότι υπολογίζεται. Στην συνέχεια διαιρούμε το ποσό αυτό με τον αριθμό 21, ο οποίος είναι ο μέσος όρος του αριθμού των εβδομάδων της περιόδου αυτής.
- Για την περίοδο μέσης ζήτησης, η οποία είναι 1/4- 30/4 και 1/10-31/10, το μίσθωμα ισούται με 16% του ελάχιστου μισθώματος. Στην συνέχεια το ποσό το διαιρούμε με 8 που είναι ο κατά μέσος όρος αριθμός των εβδομάδων της περιόδου αυτής.
- Για την περίοδο υψηλής ζήτησης, η οποία είναι 1/5-30/9 το μίσθωμα ισούται με 62% του ελάχιστου μισθώματος. Το ποσό που προκύπτει σε αυτήν την περίπτωση διαιρείται με το 21.

Η Υπουργική Απόφαση ορίζει ότι ως εβδομάδα θεωρείται μία πλήρης εβδομάδα, δηλαδή επτά συνεχόμενες διανυκτερεύσεις στις περιόδους που προαναφέρθηκαν για κάθε ημερολογιακό έτος.

Όλα όσα αναφέρθηκαν αφορούν τόσο ξενοδοχεία όσο και οικίσκους ανεξαρτήτου μεγέθους και αριθμού κλινών. Επίσης ισχύουν και στην περίπτωση επιπλωμένων διαμερισμάτων και πολυτελών διαμερισμάτων ξενοδοχείων (σουίτες). Στο σημείο αυτό αξίζει να αναφερθεί ότι στην περίπτωση αυτή των πολυτελών διαμερισμάτων το μίσθωμα αυξάνεται κατά 50% για τον εκμισθωμένο χώρο του καθιστικού. Ο χώρος αυτός όμως σε αντίθεση με τους χώρους του καθιστικού των επιπλωμένων διαμερισμάτων δεν συνυπολογίζεται στο τυπικό ανά κλίνη κόστος.

Στην περίπτωση χρονομεριστικής μίσθωσης που αφορά τουριστικές επαύλεις και τουριστικά επιπλωμένα σπίτια, το ελάχιστο μίσθωμα υπολογίζεται όπως το μίσθωμα στην περίπτωση των διαμερισμάτων ξενοδοχείων.

Όπως αναφέρθηκε το ποσό του μισθώματος θα πρέπει να καταβληθεί εντός ενός μήνα στην Τράπεζα της Ελλάδος. Το ίδιο ισχύει και για οποιοδήποτε άλλο ποσό σε συνάλλαγμα, το οποίο καταβάλλεται επειδή προβλέπεται από την χρονομεριστική μίσθωση.

Στο σημείο αυτό αξίζει να αναφερθεί ότι υπάρχει περίπτωση ο μισθωτής να είναι κάτοικος της Ελλάδας, οπότε το μίσθωμα να έχει συμφωνηθεί σε ευρώ, ωστόσο μπορεί να πραγματοποιηθεί υπομίσθωση σε φυσικό ή νομικό πρόσωπο το οποίο κατοικεί σε χώρα εκτός Ελλάδας που δεν έχει ως νόμισμα το ευρώ. Στην περίπτωση αυτή ο αρχικός εκμισθωτής οφείλει να εισαγάγει και να εκχωρήσει στην Τράπεζα της Ελλάδος το προϊόν της υπομίσθωσης, εντός όμως ενός μήνα από την καταβολή του. Η καταβολή αυτή μπορεί να γίνει τις μετρητοίς ή σε δόσεις, ανάλογα με το τι έχει συμφωνηθεί μεταξύ των δύο μερών. Και σε αυτήν την περίπτωση πάντως θα πρέπει το μίσθωμα να καταβληθεί μέσα στους πρώτους δεκαοχτώ μήνες από την σύναψη της σύμβασης. (Ευθυμιάτου- Πουλάκου, 1997)

1.10 ΕΛΕΓΧΟΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ-ΚΥΡΩΣΕΙΣ

Ο έλεγχος των συμβάσεων χρονομεριστικής μίσθωσης πραγματοποιείται από τον ΕΟΤ. Ο έλεγχος αυτός αφορά την τήρηση των διατάξεων του Ν. 1652/86 της σχετικής ΥΑ και όλων των εκτελεστικών πράξεων του νόμου αυτού. Ο ΕΟΤ ακόμη, παρακολουθεί στα πλαίσια των αρμοδιοτήτων του την καλή εκτέλεση των συμβάσεων εκ μέρους των μισθωτών.

Στην περίπτωση που ο εκμισθωτής δεν πληροί τις υποχρεώσεις του όπως αυτές ορίστηκαν παραπάνω, τότε επιβάλλονται κυρώσεις από τον ΕΟΤ με βάση τον νόμο 642/77.

Η μορφή των κυρώσεων μπορεί να είναι είτε απλή επίπληξη, είτε πρόστιμο, είτε υποβίβαση της μονάδας. Ο υποβιβασμός σε κατώτερη τάξη πραγματοποιείται μετά την επιβολή τριών προστίμων μέσα σε ένα χρόνο.

Επίσης υπάρχει περίπτωση να επιβληθεί ποινή προσωρινής ανάκλησης της έγκρισης διορισμού του διευθυντή του καταλύματος που μισθώνεται.

Σε σοβαρότερες περιπτώσεις η ποινή που επιβάλλεται είναι η προσωρινή αφαίρεση της άδειας λειτουργίας της μονάδας. Ωστόσο υπάρχει περίπτωση να επιβληθεί και οριστική αφαίρεση της άδειας. Το πρόβλημα όμως που προκύπτει σε αυτήν την περίπτωση είναι τι γίνεται με τα δικαιώματα των μισθωτών. (Ευθυμιάτου- Πουλάκου, 1997)

1.11 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΠΡΟΚΥΨΟΥΝ ΑΠΟ ΣΥΜΒΑΣΗ TIMESHARING

Μερικά από τα προβλήματα που προκύπτουν στην περίπτωση σύναψης σύμβασης χρονομεριστικής μίσθωσης όπως αυτά έχουν καταγραφεί από ενστάσεις των καταναλωτών στον Συνήγορο του Καταναλωτή είναι τα εξής:

- Η αύξηση πάνω από τον ρυθμό μεταβολής του τιμαρίθμου και του πληθωρισμού του ποσού που καλούνται οι μισθωτές να καταβάλουν ετησίως στον εκμισθωτή του καταλύματος για την κάλυψη όλων των λειτουργικών δαπανών πάγιας συντήρησης, διακόσμησης και καθαρισμού του ακινήτου που έχει μισθωθεί βάσει του νόμου 1652/86 παρ.1.
- Ο εκμισθωτής να εκμισθώνει συγκεκριμένο αριθμό χρονομεριδίων ή για περιορισμένο χρονικό διάστημα, προκειμένου να συγκεντρώνει πάντα ο ίδιος την πλειοψηφία και να εξασφαλίζει με αυτόν τον τρόπο το δικαίωμα λήψης αποφάσεων.
- Περίπτωση παρουσίασης ψευδών στοιχείων σχετικά με το κατάλυμα που πρόκειται να εκμισθωθεί, προκειμένου να πεισθεί ο μισθωτής να προχωρήσει στην σύναψη σύμβασης χρονομεριστικής μίσθωσης. Επίσης υπάρχει περίπτωση να παρουσιασθούν ψευδή στοιχεία ως προς την ιδιότητα του εκμισθωτή, ώστε να αποσπασθεί μεγάλο ποσό προκαταβολής.
- Η χρονομεριστική σύμβαση να έχει διάρκεια μικρότερη από αυτή που ορίζεται από τον νόμο 1652/86 παρ.1.⁶

Είναι σημαντικό να διευκρινιστεί γιατί η Ελλάδα, παρότι κατατάσσεται μεταξύ των κυριότερων χωρών υποδοχής τουριστών παγκοσμίως, δεν έχει καταφέρει μέχρι σήμερα να εντάξει το Timeshare στις αναπτυξιακές επιλογές των επιχειρήσεων φιλοξενίας της. Βασική αιτία αποτελεί η μη αξιοποίηση των θετικών χαρακτηριστικών, των δυνάμεων του προϊόντος και της χώρας ως τουριστικού προορισμού, όπως η σταδιακή εισαγωγή του Timeshare στην ελληνική αγορά και η θέσπιση σχετικής νομοθεσίας. (Σταυρινούδης, 2006)

⁶ Ετήσια έκθεση: Συνήγορος του Καταναλωτή, <http://www.synigoroskatanaloti.gr/docs/%CE%95kthesi-2007%20Summary.pdf>

Το θεσμικό πλαίσιο που ρυθμίζει τη χρονομεριστική μίσθωση στην Ελλάδα επέβαλε μια σειρά περιορισμών, που επηρέασαν αρνητικά την ανάπτυξη της επιχειρηματικής δράσης. Οι καταναλωτές και μελλοντικοί αγοραστές νιώθουν ανασφάλεια όσον αφορά την χρονομεριστική μίσθωση διότι η νομοθεσία αφήνει κάποια κενά και χρειάζεται βελτιώσεις. (Stavrinoudis, 2006)

Ένα επίσης σημαντικό θέμα είναι το ανθρώπινο δυναμικό: η εύρεση, η διατήρηση και η κατάρτιση των εργαζομένων και των διαχειριστών είναι δύσκολη για εταιρίες χρονομεριστικής μίσθωσης (όπως είναι και για ξενοδοχεία), εν μέρει επειδή λειτουργούν σε παραθεριστικές περιοχές όπου οι πόροι εργασίας έχουν λιγοστεύσει. (Woods, 2001)

Αδυναμία θεωρείται και η έλλειψη πόρων και δεξιοτήτων που λείπουν από τον κλάδο και εμποδίζουν τον τομέα ή τον οργανισμό στο να αναπτύξει ένα αειφόρο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. (Stringam, 2010)

Στο χώρο του timesharing υπάρχουν πολλές μικρές επιχειρήσεις που είναι δύσκολο να κεφαλαιοποιηθούν και αναγκάζονται να στηριχθούν σε οργανώσεις ανταλλαγής χρονομεριδίων. Επίσης πρέπει να εξειδικευτούν ή τα απορροφηθούν με κάποιο τρόπο από κάποιο μεγαλύτερο φορέα ώστε να αποφύγουν τον κίνδυνο εξόδου από τον κλάδο. (Pryce, 2002)

1.12 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ TIME-SHARING

Η Κληρονομιά του τουρισμού και του κλάδου της χρονομεριστικής μίσθωσης έχουν μια θεαματική αύξηση κατά τη διάρκεια της τελευταίας δεκαετίας. Υπάρχει μια σχέση μεταξύ τουρισμού και πολιτιστικής κληρονομιάς του κλάδου της χρονομεριστικής μίσθωσης. (Kaufman, 2006)

Δεδομένου ότι η προσφορά timeshare έχει βελτιωθεί και έχει κερδίσει φήμη μεταξύ των εύπορων καταναλωτών, των ιδιοκτητών χρονομεριστικής μίσθωσης θα επηρεάσουν τη Βιομηχανία Τουρισμού καλά στο 21^ο αιώνα λόγω του μεγέθους, του εισοδήματος και του αναπτυξιακού δυναμικού τους. (Crotts, Ragatz, 2002)

Η συντριπτική πλειοψηφία των χρονομεριδίων είναι διακοπές σε τουριστικά συγκροτήματα, με πολλούς ιδιοκτήτες. Η ιδιοκτησία αυτή είναι δομημένη με δύο τρόπου. Τη σταθερή ή την κυμαινόμενη βδομάδα. (Larry Hayden, 2006)

Η χρονομεριστική σύμβαση έχει πολλά πλεονεκτήματα⁷.

Αρχικά έχει πλεονεκτήματα για την εθνική οικονομία. Χωρίς το time- sharing ένας μεγάλος αριθμός σπιτιών ή διαμερισμάτων σε παραθεριστικούς οικισμούς ή παραχειμαστικούς μένει αχρησιμοποίητος για μεγάλα χρονικά διαστήματα προς βλάβη της εθνικής οικονομίας.

Στην αντίθετη περίπτωση, δηλαδή με το σύστημα time- sharing, επιτυγχάνεται η ολοκληρωτική χρησιμοποίησή τους ολόκληρο το έτος ή έστω το μεγαλύτερο μέρος του χρόνου. Αυτό ευνοεί και ωφελεί την εθνική οικονομία. Ιδιαίτερα για τον τουρισμό μιας χώρας το σύστημα αυτό συντελεί στην προαγωγή του. Οι δαπάνες σε τοπικές περιοχές από ιδιοκτήτες χρονομεριδίων αντιπροσωπεύει σημαντικά το μακροπρόθεσμο οικονομικό όφελος του κλάδου της χρονομεριστικής μίσθωσης στις τοπικές κοινωνίες. Η ιδιοκτησία ενός χρονομεριδίου αυξάνει σημαντικά τη συχνότητα της επίσκεψης του μισθωτή στο εν λόγω θέρετρο συμβάλλοντας έτσι με ένα μεγαλύτερο ποσό δαπανών την τοπική κοινότητα. (Rezak, 2002)

Επιπλέον έχει πλεονεκτήματα για τον επιχειρηματία που εκμεταλλεύεται το σύστημα. Αρχικά, επεκτείνει την πελατεία του. Αυτό συμβαίνει διότι ο κύκλος των προσώπων που είναι σε θέση να αποκτήσει μια μερίδα χρήσης στο σύστημα είναι πολύ μεγαλύτερος από τον κύκλο προσώπων που είναι σε θέση να αγοράσουν ένα σπίτι ή ένα διαμέρισμα. Το αποτέλεσμα αυτού είναι η μείωση των επιχειρηματικών εξόδων και η αύξηση των κερδών. Δεύτερον, το συνολικό εισόδημα από τη διάθεση χρονομεριδίων υπερβαίνει κατά πολύ το συνολικό εισόδημα από την πώληση αντίστοιχων διαμερισμάτων ή σπιτιών.

Τρίτον, ως προς την ατομική ενοικίαση των σπιτιών ή διαμερισμάτων κάθε χρόνο υπερτερεί το σύστημα του time- sharing, γιατί εξασφαλίζεται πληρότητα επί μονίμου βάσεως. Αποφεύγονται και τα έξοδα για διαφήμιση ή τα μεσιτικά έξοδα που απαιτούν οι χωριστές ενοικιάσεις.

⁷ <http://www.tovima.gr/default.asp?pid=46&ct=3&artid=141223&dt=11/04/2004>

Πλεονεκτήματα παρουσιάζονται και για τον χρονοχρήστη. Πρώτον η δαπάνη για την απόκτηση χρονομεριδίου είναι πολύ μικρότερη από τη δαπάνη απόκτησης του αντικειμένου της χρονοχρήσης αλλά και της μίσθωσης για πάντα.

Δεύτερον, το δικαίωμα επί της μετοχής του time- sharing είναι κατά κανόνα μεταβιβάσιμο εν ζωή. Τρίτον, ο κάτοχος ενός μεριδίου στο σύστημα αυτό δεν δεσμεύεται στην αναγκαστική χρήση του κάθε έτους.

Μπορεί να το υπομισθώσει ή να ανταλλάξει το μερίδιο συμμετοχής του, για ένα ή για περισσότερα χρόνια, με τον κάτοχο ή τους κατόχους άλλων μεριδίων σε άλλα συστήματα time- sharing που βρίσκονται σε άλλα μέρη.

Τέταρτον, τα έξοδα συντήρησης του ακινήτου στο οποίο αφορά το time- sharing είναι μικρότερα επειδή κατανέμονται σε περισσότερα πρόσωπα, και τα έξοδα συντήρησης αναλαμβάνονται από τη διαχείριση του συστήματος, δηλαδή του επιχειρηματία.

Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία του American Resort Development Association, ο κλάδος της χρονομεριστικής μίσθωσης έχει κάνει, σε παγκόσμιο επίπεδο, σημαντικά άλματα ανάπτυξης τα τελευταία 22 χρόνια, με μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 17,5%.

Ο ρυθμός αυτός, λαμβάνοντας υπόψη τις αρνητικές γεωπολιτικές εξελίξεις των τελευταίων τριών χρόνων, αντικατοπτρίζει την ανθεκτικότητα και δυναμική του κλάδου. Με βάση τα επίσημα στατιστικά στοιχεία, κατά το έτος 2002 η αγορά της Αμερικής είχε 3 εκατομμύρια ιδιοκτήτες με πάνω από 5 εκατ. εβδομάδες, που αντιστοιχούν σε μόλις 5% του δυνητικού αγοραστικού κοινού, ενώ στην Ευρώπη υπήρχαν 1,4 εκατομμύρια ιδιοκτήτες με 2,4 εκατ. εβδομάδες, που αντιστοιχούν σε μόλις 2% του δυνητικού αγοραστικού κοινού. Με βάση τα προαναφερθέντα αριθμητικά δεδομένα μπορεί να αντιληφθεί κανείς τις δυνατότητες και προοπτικές αυτού του κλάδου. Όσον αφορά τους λόγους που θα οδηγούσαν έναν επιχειρηματικό φορέα (ξενοδοχειακό ή κατασκευαστικό) να αποφασίσει να επενδύσει σε αυτόν τον τομέα, μπορούμε να αναφέρουμε ότι πρόκειται για μια ιδιαίτερα προσοδοφόρα επιχείρηση, γιατί για την αρχική επένδυση απαιτείται σχετικά μικρό ποσοστό ιδίων προς ξένων κεφαλαίων, καθώς σημαντικό μέρος της επένδυσης μεταφέρεται από τον επενδυτή στον υποψήφιο αγοραστή, αφού αυτός προπληρώνει την αγορά της χρήσης της εκάστοτε χρονικής περιόδου σε κάποια μονάδα.

Εκτός από βελτίωση της οικονομίας, οι επενδύσεις χρονομεριστικής μίσθωσης έχουν σημαντικό πλεονέκτημα σε σχέση με άλλες ξενοδοχειακές δραστηριότητες, λόγω της ικανότητάς τους να αντέχουν σε οικονομικές διακυμάνσεις. Η ξενοδοχειακή βιομηχανία διαμονής είναι εξαιρετικά ευαίσθητη στις μεταβολές των οικονομικών επιδόσεων των επιχειρήσεων, διότι οι παροδικοί πελάτες και ταξιδιώτες αναψυχής περιορίζουν τα ταξίδια σε περιόδους οικονομικής ύφεσης. (Powanga, 2007)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Η ΖΗΤΗΣΗ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ- TIME SHARING

2.1 ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ

Τα έσοδα από τις τουριστικές υπηρεσίες στην Ελλάδα έχουν σημειώσει θεαματική άνοδο τα τελευταία 30 χρόνια. Σε τρέχουσες τιμές η κατά κεφαλήν δαπάνη έχει σχεδόν τριπλασιαστεί. Με βάση σχετικό πίνακα του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού η Ελλάδα βρίσκεται στις πρώτες 15 χώρες από άποψη εισπράξεων. Στην Ευρώπη τα τρία τελευταία χρόνια βρίσκεται σταθερά στην 8^η θέση.

Τον 21^ο αιώνα η κατά κεφαλήν δαπάνη του αφικνούμενου αλλοδαπού τουρίστα κυμαίνεται στα 776 ευρώ. Η τουριστική δαπάνη αποτελείται από δαπάνες διαμονής, διατροφής, αναψυχής, μετακινήσεις ψώνια και λοιπές τουριστικές δαπάνες. Το μεγαλύτερο μέρος της δαπάνης, περίπου το 40%, προορίζεται για διαμονή και διατροφή.

Ο παρακάτω πίνακας δείχνει την κατάταξη της χώρας μας από το 2007-2009.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.1 ΚΑΤΑΤΑΞΗ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ ΒΑΣΕΙ ΤΩΝ ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΕΙΣΠΡΑΞΕΩΝ (2007-2009)

ΕΤΟΣ	ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ(σε δισ. US\$)	ΣΕΙΡΑ ΚΑΤΑΤΑΞΗΣ-ΚΟΣΜΟΣ	ΣΕΙΡΑ ΚΑΤΑΤΑΞΗΣ-ΕΥΡΩΠΗ
2009	14,5	15η	8η
2008	17,1	12η	8η
2007	15,5	12η	8η

Πηγή: Παγκόσμιος οργανισμός τουρισμού

Ακολουθεί πίνακας με τις δαπάνες των αφικνούμενων τουριστών ανά έτος και ανά χώρα προέλευσης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.2 ΔΑΠΑΝΗ ΑΝΑ ΤΑΞΙΔΙ ΜΗ ΚΑΤΟΙΚΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΤΑ ΧΩΡΑ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ 2005-2009(ΣΕ €)

ΧΩΡΑ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ	2005	2006	2007	2008	2009
ΧΩΡΕΣ ΕΕ(27)	753,4	749	719,8	747,4	723,3
ΧΩΡΕΣ ΖΩΝΗΣ ΕΥΡΩ	789	778	754,4	806,2	790,4
εκ των οποίων					
ΑΥΣΤΡΙΑ	714,6	694,3	643,6	784,9	811,8
ΒΕΛΓΙΟ	770,9	782,2	774,5	864,4	938,5
ΓΑΛΛΙΑ	819,7	749,4	766,3	863,2	783,1
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	803,4	852,6	794,5	821	809
ΙΣΠΑΝΙΑ	899,3	791,5	611,4	645,1	665,9
ΙΤΑΛΙΑ	779,5	669,2	725,1	755,5	702,1
ΚΥΠΡΟΣ	894	898,1	891,9	830	874,6
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	706,3	688,5	672,7	780,1	761,4
ΛΟΙΠΕΣ ΧΩΡΕΣ ΕΕ	692,9	698,4	667,4	658,1	622,7
εκ των οποίων					
ΔΑΝΙΑ	648,3	685,3	691,8	644,7	704,2
ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	845	842,2	861,5	825,2	778,7
ΡΟΥΜΑΝΙΑ	574,4	572,2	520,6	524,6	557,6
ΣΟΥΗΔΙΑ	588,3	623	576,2	605,9	631,6
ΤΣΕΧΙΑ	546,8	556,9	539,1	682,3	584,3
ΛΟΙΠΕΣ ΧΩΡΕΣ	718	734,5	641,7	685,2	632,1
εκ των οποίων					
ΑΛΒΑΝΙΑ	321,3	341,5	321,3	367,5	384,4
ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ	1099,8	1235,3	1036	1186,9	1354,3
ΕΛΒΕΤΙΑ	892,1	831,9	836,5	831,8	861,6
ΗΠΑ	1211,3	1237,6	1228,6	1184,9	1076,7
ΚΑΝΑΔΑΣ	1120,4	1134,7	1274,8	1179	1071,3
ΡΩΣΙΑ	1211,9	1142,6	1191,3	1295,7	1102,3
ΣΥΝΟΛΟ	745,7	745,9	700,2	730	697,3
Μεμονωμένοι ταξιδιώτες	690	689,9	622,4	650,1	620,4
Οργανωμένα ταξίδια	908,1	913	904,9	920,6	889,9

Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε

Οι εισπράξεις ανά χώρα προέλευσης σύμφωνα με έρευνα της Τράπεζας της Ελλάδας καταγράφονται στον παρακάτω πίνακα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.3 ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΑΝΑ ΧΩΡΑ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ 2005-2009(σε εκατ. €)

ΧΩΡΑ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ	2005	2006	2007	2008	2009
ΧΩΡΕΣ ΕΕ(27)	8451,2	8921	8718,4	8590,8	7712,3
ΧΩΡΕΣ ΖΩΝΗΣ ΕΥΡΩ	5543,8	5850,1	5459,4	5543,9	5055
εκ των οποίων					
ΑΥΣΤΡΙΑ	335,7	345,9	230,7	275,1	285,6
ΒΕΛΓΙΟ	281,2	315,5	314,4	359,5	313,7
ΓΑΛΛΙΑ	617,3	573,9	718,2	778,3	732,3
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	2235,3	2452,8	2039,9	1925,8	1836,3
ΙΣΠΑΝΙΑ	121,5	134,3	110,7	115,7	109,5
ΙΤΑΛΙΑ	846	867,6	872,7	823,8	629,4
ΚΥΠΡΟΣ	400,9	429,8	439,2	394,2	380,2
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	463,8	497,7	491,3	581,9	482,9
ΛΟΙΠΕΣ ΧΩΡΕΣ ΕΕ	2875,3	3028,7	3218,8	3006,5	2657,3
εκ των οποίων					
ΔΑΝΙΑ	174,4	186,8	185,2	158,6	185,9
ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	1932,9	2011,1	2160,5	1869,3	1624,5
ΡΟΥΜΑΝΙΑ	201,6	183,2	177,5	163,9	168
ΣΟΥΗΔΙΑ	178,9	202,7	175,4	225,3	224
ΤΣΕΧΙΑ	110,4	154,9	142,6	182	156,4
ΛΟΙΠΕΣ ΧΩΡΕΣ	2278,3	2435,7	2600,9	3045,1	2688
εκ των οποίων					
ΑΛΒΑΝΙΑ	60,3	58,7	68,1	89,2	90,1
ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ	132,8	188	128,2	160,4	180,4
ΕΛΒΕΤΙΑ	213,7	183,8	258,7	282,6	303,7
ΗΠΑ	674,3	674,3	757,4	726,1	568,3
ΚΑΝΑΔΑΣ	138,9	158,8	200,2	186,8	144,4
ΡΩΣΙΑ	130	233,1	237,8	400,5	301,3
ΣΥΝΟΛΟ	10729,5	11356,7	11319,2	11635,9	10400,2
Μεμονωμένοι ταξιδιώτες	7391,5	7872,3	7289,6	7299,5	6611,5
Οργανωμένα ταξίδια	3338	3484,4	4029,7	4336,4	3788,7

Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε

2.2 ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΗΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΖΗΤΗΣΗ

Ο κλάδος του τουρισμού είναι ένας από τους σπουδαιότερους παραγωγικούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας, στον οποίο η χώρα μας διαθέτει αναμφισβήτητα συγκριτικά πλεονεκτήματα. Η συμβολή του τουρισμού στο ΑΕΠ από την πλευρά της προσφοράς είναι πιο εμφανής. Στους τόπους όπου αναπτύσσεται ο τουρισμός υπάρχει οικονομική άνθηση μεγάλου αριθμού παράπλευρων επιχειρήσεων και επαγγελμάτων, μεγάλων τουριστικών συγκροτημάτων, ξενοδοχειακών και μη ξενοδοχειακών τουριστικών καταλυμάτων, εστιατορίων, τουριστικών λεωφορείων, τουριστικών γραφείων, θαλασσιών και αστικών εγκαταστάσεων, αξιοθέατων ιστορικών και άλλων μνημείων, εμπορικών επιχειρήσεων (χονδρικού και λιανικού εμπορίου), λαϊκής τέχνης. (Οικονομικό δελτίο ALFA BANK, 2009)

Η τουριστική ζήτηση ορίζεται ως η συνισταμένη μιας πληθώρας παραγόντων. Είναι δύσκολο να ερευνηθούν και να ιεραρχηθούν αυτοί οι παράγοντες που αναφέρονται στο μαζικό τουρισμό. Αυτός χαρακτηρίζεται από ετερογένεια των τομέων που τον συνθέτουν στα πλαίσια μιας τριπλής σχέσης: (Βαρβαρέσος, 2008)

- 1) επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης
- 2) εθνικές παραδόσεις
- 3) ιδεολογικό πλαίσιο.

Παρακάτω αναφέρουμε επιγραμματικά κάποιους παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ

- Εισοδηματικοί παράγοντες: δηλαδή το διακριτό εισόδημα, η πολιτική και τα κέρδη των επιχειρήσεων.

ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

- Προσφορά και ποιότητα καταλυμάτων
- Επίπεδα τιμών
- Ενέργειες των Tour Operators
- Μέσα μεταφοράς

ΜΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ

- Διαρθρωτικοί παράγοντες πληθυσμού: μείωση γεννητικότητας, μείωση μεγέθους της οικογένειας, αύξηση του ελεύθερου χρόνου.
- Παράγοντες υποκίνησης: εκπαίδευση, αστικοποίηση, προβολή- διαφήμιση, ταξιδιωτικά γραφεία- tour operators, θέλγητρα προορισμού.

Κάποια χαρακτηριστικά της τουριστικής δραστηριότητας ελαττώνουν την ευαισθησία της ζήτησης έναντι στις διαφοροποιήσεις των **τιμών**. Αυτά τα χαρακτηριστικά είναι:

(Βαρβαρέσος, 2008)

- Η αδράνεια η οποία επηρεάζει τον κάθε τουρίστα και τον οδηγεί στο να δεχθεί τιμές υψηλότερες από τις κανονικές.
- Ο μιμητισμός. Ο κάθε τουρίστας προσπαθεί να μιμηθεί ανώτερες κοινωνικές τάξεις και να ταυτιστεί μαζί τους. Έτσι πολλές φορές κάνει οικονομικές θυσίες.
- Η ανεπαρκής τουριστική πληροφόρηση η οποία οφείλεται στην πληροφόρηση « από στόμα στο αυτί» και έχει διαφορετικές τιμές από τις πραγματικές.
- Η απομόνωση του τουρίστα η οποία συμβάλλει στην έλλειψη μιας σφαιρικής ενημέρωσης.
- Η απομάκρυνση του τουρίστα από τον τόπο κατοικίας του που τον κάνει λιγότερο ευαίσθητο στις διακυμάνσεις των τιμών.
- Η έμμονή του τουρίστα στις καταναλωτικές του συνήθειες. Δηλαδή ο τουρίστας δεν θέλει να αλλάξει τις καταναλωτικές του συνήθειες κατά τη διάρκεια των διακοπών του.

2.3 Η ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΤΗΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ

Οι κυριότερες μέθοδοι πρόβλεψης που επιτρέπουν τον προσδιορισμό της τουριστικής ζήτησης είναι:

- Οι μέθοδοι εκτίμησης της τάσης
- Απλή γραμμική παλινδρόμηση. Μέθοδος ελαχίστων τετραγώνων.
- Η μέθοδος της θεωρίας των συστημάτων.
- Η μέθοδος προσομοίωσης με συστήματα ηλεκτρονικών υπολογιστών.
- Η μέθοδος των σεναρίων.

Όλες οι παραπάνω μέθοδοι έχουν ένα ελάττωμα. Την ετερογένεια του μέλλοντος δηλαδή η αξιοπιστία των μεθόδων πρόβλεψης της τουριστικής ζήτησης εξαρτάται από τον παράγοντα «κρίση» που υπάρχει στις κυριότερες χώρες προέλευσης των τουριστών.

2.4 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΗΚΑ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ

Μία περιήγηση δηλαδή ο συνδυασμός προϊόντων και υπηρεσιών που αγοράζονται από έναν τουρίστα περιλαμβάνει ένα πολυποίκιλο καλάθι από συμπληρωματικά προϊόντα και υπηρεσίες, όπως είναι το ταξίδι, η διαμονή, η σίτιση, η διασκέδαση και πολλά άλλα αγαθά.⁸ Η τιμολόγηση μιας περιήγησης είναι περίπλοκη υπόθεση, ενώ η δυνατότητα των συναλλαγών μεταξύ των μερών την κάνει ακόμη δυσκολότερη. Πολλές περιηγήσεις που γίνονται από τους τουρίστες αφορούν την επίσκεψη περισσότερων του ενός προορισμού, επομένως πολλοί προορισμοί καθίστανται μεταξύ τους συμπληρωματικοί και ανταγωνιστικοί.

Η τιμολόγηση των υπηρεσιών των αερομεταφορών έχει γίνει πολύ σύνθετη. Τα αντίτιμα δύνανται να εξαρτώνται από πολλούς παράγοντες όπως την εποχικότητα, την χρονική απόσταση, την ευελιξία του ταξιδευτή σε σχέση με τον χρόνο του ταξιδιού και των ημερομηνιών και συχνά υπόκεινται σε αλλαγές, καθώς οι αεροπορικές εταιρείες προσπαθούν να ταιριάξουν την διαθεσιμότητα θέσεων με την ζήτηση.

⁸ <http://www.atiner.gr/atem/ATEM-02.pdf>

Στατιστικά στοιχεία της τιμολόγησης των υπηρεσιών της αερομεταφοράς, ή ακόμη για το μέσο επίπεδο των τιμών που πραγματικά καταβάλλονται, μεταβάλλονται αρκετά συχνά λόγω των οικονομικών συνθηκών που επικρατούν στην αγορά.

Οι τουρίστες συχνά αντιμετωπίζουν έναν χρονικό περιορισμό επιπλέον του συνήθους εισοδηματικού. Ο χρονικός περιορισμός προκύπτει από κάποια θεσμικά πλαίσια στον τόπο προέλευσης, όπως τα δικαιώματα για άδειες, η παρουσία παρατεταμένης άδειας και οι συμπεριφορές των υπαλλήλων ως προς τις άδειες που λαμβάνουν.

Κάποια χαρακτηριστικά της τουριστικής ζήτησης που αφορούν την Ελλάδα είναι τα παρακάτω.

ΜΟΝΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑ: Η ζήτηση για την χώρα μας και του επί μέρους προορισμούς της αφορά σε μεγάλο βαθμό την κυρίαρχη μορφή οργανωμένης ζήτησης για *ήλιο και θάλασσα*. Οι ειδικές μορφές εναλλακτικού τουρισμού αποτελούν μεσοπρόθεσμα αγορές- θύλακες που διακινούν μικρά μεγέθη.

ΜΕΣΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΠΑΡΑΜΟΝΗΣ: Η διάρκεια παραμονής των αλλοδαπών τουριστών ποικίλλει ανάλογα με τον σκοπό του ταξιδιού και την περιοχή του προορισμού τους. Η μέση διάρκεια στα ελληνικά θέρετρα είναι 15 ημέρες ενώ η μέση διάρκεια παραμονής σε ξενοδοχειακά καταλύματα είναι 6 ημέρες.

ΕΠΟΧΙΚΟΤΗΤΑ ΖΗΤΗΣΗΣ: Η εξ αλλοδαπής τουριστική ζήτηση εμφανίζει υψηλό βαθμό χρονικής συγκέντρωσης και κατευθύνεται κυρίως σε προορισμούς στους οποίους κυριαρχεί η μορφή του μαζικού παραθεριστικού τουρισμού. Η τουριστική αιχμή ενισχύεται τα τελευταία χρόνια και αυτό οξύνει ακόμα περισσότερο τα προβλήματα ανταπόκρισης των υποδομών. Η ζήτηση της παραδοσιακής 7μηνης τουριστικής περιόδου (Απρίλιος-Οκτώβριος) παρουσιάζει μία αυξανόμενη εποχικότητα. Η ζήτηση μπορεί να χωριστεί σε τέσσερις περιόδους που ταυτίζονται με τα τέσσερα τρίμηνα του έτους. Η πρώτη περίοδος δηλαδή Ιανουάριος- Μάρτιος, χαρακτηρίζεται από την μικρότερη ζήτηση. Στην δεύτερη περίοδο, Απρίλιο- Ιούνιο, έχουμε αύξηση της ζήτησης, όμως παραμένει σε χαμηλά επίπεδα.

Η Τρίτη περίοδος, Ιούλιος- Σεπτέμβριο, είναι η περίοδος αιχμή της τουριστικής ζήτησης. Το τελευταίο τρίμηνο, Οκτώβριος- Δεκέμβριος, η ζήτηση είναι χαμηλή αλλά μεγαλύτερη από την πρώτη περίοδο που προαναφέραμε. Η άνιση κατανομή της ζήτησης έχει πολλές επιπτώσεις κυρίως οικονομικές.

2.5 Η ΕΠΙΜΗΚΥΝΣΗ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΔΟΥ ΤΩΝ ΔΙΑΚΟΠΩΝ

Ένα από τα κύρια χαρακτηριστικά του τουριστικού προϊόντος είναι ότι δεν μπορεί να αποθηκευθεί. Από αυτό απορρέει η αναγκαιότητα βελτίωσης της πληρότητας εκτός περιόδου αιχμής. Αυτό θα μειώσει και τις αρνητικές επιπτώσεις των παρατηρούμενων χώρο-χρονικών συγκεντρώσεων. (Βαρβαρέσος, 2008)

Όσον αφορά τις χώρες προέλευσης των τουριστών οι προσπάθειες επικεντρώνονται γύρω από μια προσπάθεια αναδιοργάνωσης των διακοπών σε τρία επίπεδα:

- Του σχολείου, δηλαδή η τμηματοποίηση- πολυδιάσπαση του χρόνου διακοπών.
- Της επιχείρησης, δηλαδή διακοπές a la carte.
- Μια πολιτική διαφοροποίησης της πελατείας, η οποία να είναι σε θέση να καλύψει τα κενά εκτός περιόδου αιχμής, όπως νέοι και συνταξιούχοι.

Οι χώρες υποδοχής υιοθετούν λύσεις που περιορίζονται σε μέτρα τα οποία αποσκοπούν να βοηθήσουν στην προτεινόμενη οργάνωση και ρύθμιση του χρόνου διακοπών από τις χώρες προέλευσης των τουριστών. Τα μέτρα αυτά αφορούν:

- Στη μείωση τιμών στα μεταφορικά μέσα και στα καταλύματα.
- Στις ειδικές προσφορές
- Στη διαφοροποίηση του τουριστικού προϊόντος.

Κάποιες άλλες παρεμβάσεις οι οποίες θα μπορούσαν να βοηθήσουν στην επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου είναι οι εξής:

- Ενίσχυση εσωτερικού τουρισμού σε περιόδους χαμηλής ζήτησης όπως χειμερινός τουρισμός, συνεδριακός τουρισμός και άλλα.
- Τα στατιστικά αποτελέσματα οδηγούν στο συμπέρασμα ότι οι ξενοδόχοι δεν μπορούν από μόνοι τους να λύσουν το πρόβλημα της εποχικότητας και αυτό συνδέεται άμεσα με την εξασφάλιση της παροχής και άλλων υπηρεσιών, όπως εστιατόρια και κέντρα διασκέδασης.
- Βελτίωση τουριστικών υποδομών που θα ευνοούν την ανάπτυξη της ξενοδοχειακής ζήτησης σε περιόδους εκτός αιχμής.

2.6 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΗΚΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Ο ξενοδοχειακός κλάδος αποτελεί ένα από τα πιο σημαντικά τμήματα του ελληνικού τουριστικού προϊόντος, το οποίο έχει αναδειχθεί ως ένα πολύτιμο κεφάλαιο για την ανάπτυξη της εθνικής μας οικονομίας.

Τα μεγαλύτερα ποσοστά τουριστών που τροφοδοτούν τις ελληνικές ξενοδοχειακές επιχειρήσεις προέρχονται από τον εισερχόμενο τουρισμό, κυρίως τους θερινούς μήνες για διακοπές.

Σύμφωνα με στοιχεία που επεξεργάστηκε ο **Σύνδεσμος Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων**, οι **αφίξεις σε 13 αεροδρόμια** που αντιπροσωπεύουν το 95% των συνολικών αεροπορικών αφίξεων ξένων και το 74% των συνολικών αφίξεων (με κάθε μέσο) ξένων στη χώρα μας έφθασαν σε **10.695.328** από **11.544.445** το 2008. Συνολικά, οι απώλειες των αεροπορικών αφίξεων άγγιξαν τις 850.000 εκ των οποίων άνω των 500.000 καταγράφηκαν σε Αθήνα και Κρήτη. Ο τουρισμός της Αθήνας πέραν των συνεπειών της κρίσης είχε τους πρώτους μήνες του 2009 πρόσθετες απώλειες ως αντίκτυπο των μεγάλων ταραχών τον Δεκέμβριο του 2008.

Ειδικότερα, στο «Ελ. Βενιζέλος» οι απώλειες των αφίξεων προσέγγισαν τις 245.000, στα αεροδρόμια του Ηρακλείου και των Χανίων τις 201.590 και τις 59.240 αντίστοιχα, στη Θεσσαλονίκη τις 72.498, στην Κέρκυρα τις 72.178, στην Κω τις 47.947, στην Κεφαλονιά τις 38.926, στη Ρόδο τις 34.209, στη Ζάκυνθο τις 31.065, στη Σαντορίνη τις 19.682, στη Σάμο τις 17.494, στο Ακτιο τις 5.312 και στη Σκιάθο τις 4.869. Ποσοστιαία τις μεγαλύτερες απώλειες είχε η Κεφαλονιά και ακολούθησαν η Σάμος, η Σαντορίνη και το Ηράκλειο. Τις μικρότερες ποσοστιαίες απώλειες είχε η Ρόδος, το Ακτιο και η Σκιάθος.

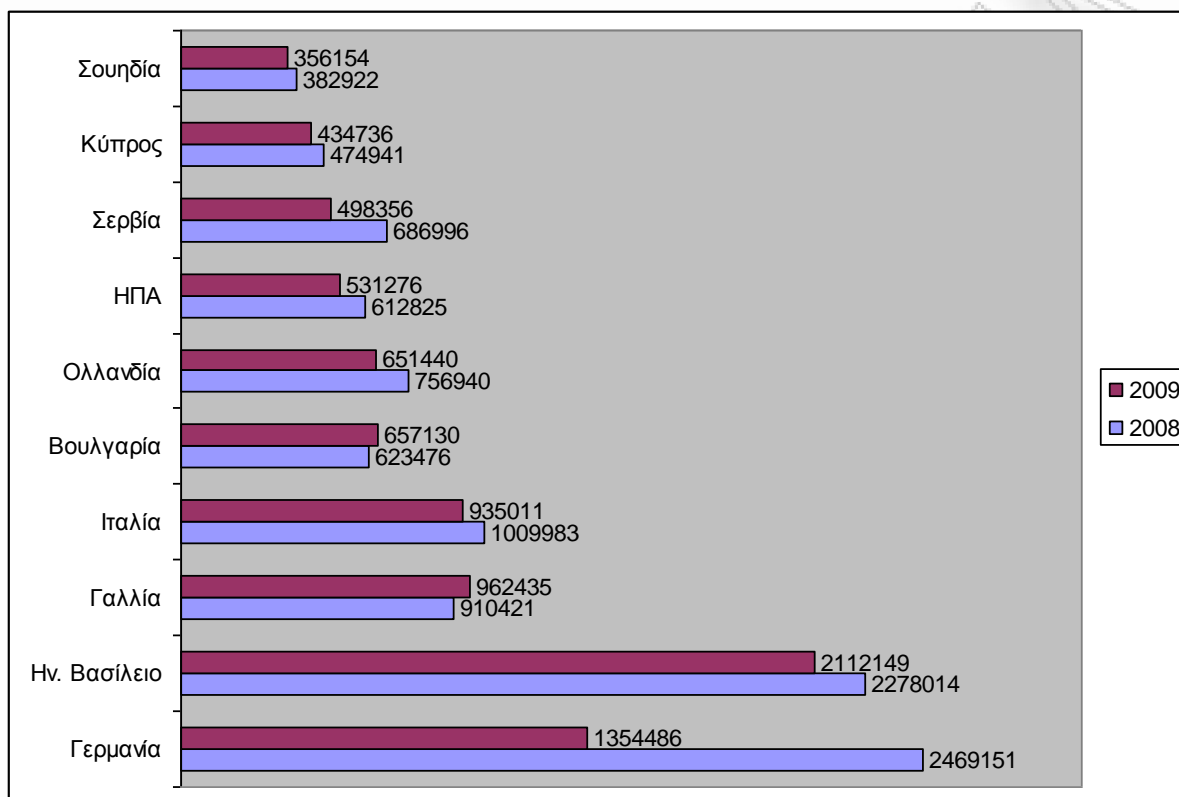
Ακολουθεί πίνακας με τις διεθνείς αφίξεις σε όλη την Ελλάδα το 2009 και 2008.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.4 ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΑΦΙΞΕΙΣ ΣΤΑ ΚΥΡΙΟΤΕΡΑ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΑ ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2009/2008

2009	ΑΘΗΝΑ	ΘΕΣ/ΝΙΚΗ	ΡΟΔΟΣ	ΚΩΣ	ΚΕΡΚΥΡΑ	ΗΡΑΚΛΕΙΟ	ΧΑΝΙΑ	ΖΑΚΥΝΘΟΣ	ΚΕΦΑΛΛΟΝΙΑ	ΣΑΜΟΣ	ΣΚΙΑΘΟΣ	ΑΚΤΙΟ	ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ	ΣΥΝΟΛΟ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	170.093	56.761	728	0	4	848	76	0	0	0	0	0	0	228.510
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	125.840	41.071	915	0	14	1.761	0	0	0	0	0	0	0	169.601
ΜΑΡΤΙΟΣ	173.331	57.032	868	70	115	2.731	416	0	0	0	0	0	0	234.563
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	254.264	95.939	42.295	4.995	6.760	88.193	26.046	1.164	626	140	140	993	147	521.702
ΜΑΙΟΣ	293.453	112.351	160.653	73.331	95.573	249.349	90.317	54.988	21.308	14.333	13.269	21.552	12.891	1.213.368
ΙΟΥΝΙΟΣ	359.947	143.890	220.035	108.620	135.970	313.028	109.196	84.788	28.767	22.941	24.494	29.499	34.867	1.616.042
ΙΟΥΛΙΟΣ	444.647	174.175	276.840	147.628	164.644	405.304	129.712	100.468	30.125	25.383	26.797	30.494	39.799	1.996.016
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	419.813	173.283	289.715	146.706	172.402	423.211	112.513	95.776	31.151	25.638	26.137	33.075	42.379	1.991.799
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	363.317	127.029	224.359	108.333	124.632	312.852	102.767	73.346	26.153	22.809	17.422	24.749	29.218	1.556.986
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	254.002	92.537	97.961	37.449	44.317	151.217	41.481	19.528	5.307	3.999	570	7.212	2.797	758.377
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	152.791	50.938	1.902	165	191	4.876	289	0	0	0	0	0	0	211.152
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	129.353	64.609	1.739	0	121	573	0	0	0	0	0	0	0	196.395
ΣΥΝΟΛΟ	3.140.851	1.189.615	1.318.010	627.297	744.743	1.953.943	612.813	430.058	430.058	116.060	108.829	147.574	162.098	10.695.328
2008	ΑΘΗΝΑ	ΘΕΣ/ΝΙΚΗ	ΡΟΔΟΣ	ΚΩΣ	ΚΕΡΚΥΡΑ	ΗΡΑΚΛΕΙΟ	ΧΑΝΙΑ	ΖΑΚΥΝΘΟΣ	ΚΕΦΑΛΛΟΝΙΑ	ΣΑΜΟΣ	ΣΚΙΑΘΟΣ	ΑΚΤΙΟ	ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ	ΣΥΝΟΛΟ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	199.266	67.606	117	0	315	1.617	0	0	0	0	0	0	0	268.921
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	147.781	52.553	142	0	171	1.050	0	0	0	0	0	0	0	201.697
ΜΑΡΤΙΟΣ	221.112	53.152	2.216	307	167	4.740	210	0	0	0	0	0	0	281.904
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	233.597	84.175	33.652	6.300	8.405	89.169	21.155	1.381	854	1.149	187	1.009	487	481.520
ΜΑΙΟΣ	356.079	131.704	166.769	80.628	106.350	279.284	101.466	59.748	27.168	16.871	15.447	21.041	22.097	1.384.652
ΙΟΥΝΙΟΣ	364.121	158.777	243.740	118.432	147.315	365.536	120.330	89.847	36.941	27.170	24.212	34.317	33.061	1.763.799
ΙΟΥΛΙΟΣ	414.122	191.622	284.106	161.053	184.538	439.347	143.513	106.000	40.682	29.021	27.039	33.754	44.762	2.099.559
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	452.166	185.800	300.818	157.903	188.638	456.163	129.512	102.643	39.307	29.653	28.354	30.475	47.940	2.149.372
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	388.600	143.202	226.625	108.157	138.678	351.846	112.701	80.408	30.241	25.428	17.567	27.450	29.128	1.680.031
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	299.216	81.282	92.664	42.440	41.853	160.202	42.681	21.096	7.169	4.262	892	4.840	4.305	802.902
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	174.488	48.550	434	24	477	4.985	119	0	1	0	0	0	0	229.078
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	134.410	63.690	936	0	14	1.594	366	0	0	0	0	0	0	201.010
ΣΥΝΟΛΟ	3.384.958	1.262.113	1.352.219	675.244	816.921	2.155.533	672.053	461.123	182.363	133.554	113.698	152.886	181.780	11.544.445

2009/2008	ΑΘΗΝΑ	ΘΕΣ/ΝΙΚΗ	ΡΟΔΟΣ	ΚΩΣ	ΚΕΡΚΥΡΑ	ΗΡΑΚΛΕΙΟ	ΧΑΝΙΑ	ΖΑΚΥΝΘΟΣ	ΚΕΦΑΛΟΝΙΑ	ΣΑΜΟΣ	ΣΚΙΑΘΟΣ	ΑΚΤΙΟ	ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ	ΣΥΝΟΛΟ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	-14,64%	-16,04%	522,22%		-98,73%	-47,56%								-15,03%
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	-14,85%	-21,85%	544,37%		-91,81%	67,71%								-15,91%
ΜΑΡΤΙΟΣ	-21,61%	7,30%	-60,83%	-77,20%	-31,14%	-42,38%	98,10%							-16,79%
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	8,85%	13,98%	25,68%	-20,71%	-19,57%	-1,09%	23,12%	-15,17%	-26,70%	-16,71%	-25,13%	-1,59%	-69,82%	8,51%
ΜΑΙΟΣ	-17,59%	-14,69%	-3,67%	-9,05%	-10,13%	-10,72%	-10,99%	-7,97%	-21,57%	-15,04%	-14,10%	2,43%	-41,66%	-12,37%
ΙΟΥΝΙΟΣ	-1,15%	-9,38%	-9,73%	-8,28%	-7,70%	-14,36%	-9,25%	-5,63%	-22,13%	-15,56%	1,16%	-14,04%	5,46%	-8,38%
ΙΟΥΛΙΟΣ	7,37%	-9,10%	-2,56%	-8,34%	-10,78%	-7,75%	-9,62%	-5,22%	-25,95%	-12,54%	-0,90%	-9,66%	-11,09%	-4,93%
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	-7,16%	-6,74%	-3,69%	-7,09%	-8,61%	-7,22%	-13,13%	-6,69%	-20,75%	-13,54%	-7,82%	8,53%	-11,60%	-7,33%
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	-6,51%	-11,29%	-1,00%	0,16%	-10,13%	-11,08%	-8,81%	-8,78%	-13,52%	-10,30%	-0,83%	-9,84%	0,31%	-7,32%
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	-15,11%	13,85%	5,72%	-11,76%	5,89%	-5,61%	-2,81%	-7,43%	-25,97%	-6,17%	-36,10%	49,01%	-35,03%	-5,55%
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	-12,43%	4,92%	338,25%		-59,96%	-2,19%	142,86%		-100%					-7,83%
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	-3,76%	1,44%	85,79%		764,29%	-64,05%	-100%							-2,30%
ΣΥΝΟΛΟ	-7,21%	-5,74%	-2,53%	-7,10%	-8,84%	-9,35%	-8,81%	-6,74%	-21,35%	-13,10%	-4,28%	-3,47%	-10,83%	-7,36%

Ακολουθεί διάγραμμα με τις κυριότερες χώρες προέλευσης τουριστών στην Ελλάδα:



Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2.1 ΚΥΡΙΟΤΕΡΕΣ ΧΩΡΕΣ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ ΤΟΥΡΙΣΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Και στο παραπάνω διάγραμμα φαίνεται η πτωτική τάση του ελληνικού τουρισμού σε χώρες όπως η Γερμανία, το Ηνωμένο Βασίλειο, Ιταλία, Ολλανδία, Η.Π.Α, Σερβία- Μαυροβούνιο, Κύπρος και Σουηδία. Αύξηση τουριστών το 2009 είχαμε από την Γαλλία και την Βουλγαρία.

Ο παρακάτω πίνακας αφορά τις αφίξεις τουριστών ανά χώρα προέλευσης το 2009.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.5 ΑΦΙΞΕΙΣ ΜΗ ΚΑΤΟΙΚΩΝ ΑΠΟ ΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΚΑΤΑ ΧΩΡΑ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ

ΧΩΡΑ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ ΜΗ ΚΑΤΟΙΚΩΝ	Ιαν-Δεκ 2009		Μεταβολή 2008/2009	Αναλογία % επί του συνόλου	
	2008	2009		2008	2009
ΕΥΡΩΠΗ	14.474.979	13.601.417	-6%	90,8	91,2
Χώρες ΕΕ	11.815.256	10.887.535	-7,9	74,1	73
Αυστρία	354.748	352.223	-0,7	2,2	2,4
Βέλγιο	420.748	334.240	-20,6	2,6	2,2
Βουλγαρία	623.476	657.130	5,4	3,9	4,4
Γαλλία	910.021	962.435	5,8	5,7	6,5
Γερμανία	2.469.151	2.364.486	-4,2	15,5	15,9
Δανία	245.946	264.040	7,4	1,5	1,8
Εσθονία	26.018	21.242	-18,4	0,2	0,1
Ηνωμένο Βασίλειο	2.278.014	2.112.149	-7,3	14,3	14,2
Ιρλανδία	93.534	73.167	-21,8	0,6	0,5
Ισπανία	219.917	164.461	-25,2	1,4	1,1
Ιταλία	1.099.983	935.011	-15	6,9	6,3
Κύπρος	474.941	434.746	-8,5	3	2,9
Λετονία	31.010	12.027	-61,2	0,2	0,1
Λιθουανία	34.537	37.501	8,6	0,2	0,3
Λουξεμβούργο	25.135	22.792	-9,3	0,2	0,2
Μάλτα	11.702	4.367	-62,7	0,1	0
Ολλανδία	756.940	651.440	-13,9	4,7	4,4
Ουγγαρία	180.914	70.864	-60,8	1,1	0,5
Πολωνία	270.039	203.487	-24,6	1,7	1,4
Πορτογαλία	24.678	13.300	-46,1	0,2	0,1
Ρουμανία	327.261	307.596	-6	2,1	2,1
Σλοβακία	63.096	48.549	-23,1	0,4	0,3
Σλοβενία	75.185	45.924	-38,9	0,5	0,3
Σουηδία	382.922	356.154	-7	2,4	2,4
Τσεχία	267.596	267.833	0,1	1,7	1,8
Φινλανδία	147.746	170.341	15,3	0,9	1,1
Αλβανία	242.999	234.276	-3,6	1,5	1,6
Ελβετία	339.808	352.514	3,7	2,1	2,4
Νορβηγία	277.303	315.595	13,8	1,7	2,1
Ισλανδία	4.476	3.340	-25,4	0	0
Ρωσία	309.071	276.021	-10,7	1,9	1,9

Σερβία	689.996	498.356	-27,5	4,3	3,3
Λοιπές χώρες Ευρώπης	799.070	1.033.780	29,4	5	6,9
ΑΣΙΑ	384.900	372.369	-3,3	2,4	2,5
Ιαπωνία	10.926	6.765	-38,1	0,1	0
Ιράν	847	1.647	94,5	0	0
Ισραήλ	84.221	82.443	-2,1	0,5	0,6
Κίνα	4.941	7.793	31,2	0	0,1
Λίβανος- Συρία	11.457	14.753	28,8	0,1	0,1
Ν. Κορέα	4.391	5.123	16,7	0	0
Τουρκία	207.609	200.348	-3,5	1,3	1,3
Λοιπά κράτη Μ. Ανατολής	22.689	28.481	25,5	0,1	0,2
Λοιπές χώρες Ασίας	36.819	25.016	-32,1	0,2	0,2
ΑΦΡΙΚΗ	58.125	38.186	-34,3	0,4	0,3
Αίγυπτος- Σουδάν	13.556	12.610	-7	0,1	0,1
Νοτιοαφρικάνικη Ένωση	35.689	20.539	-42,5	0,2	0,1
Λοιπές χώρες Αφρικής	8.880	5.037	-43,3	0,1	0
ΑΜΕΡΙΚΗ	849.015	729.446	-14,1	5,3	4,9
Αργεντινή	14.298	13.878	-2,9	0,1	0,1
Βραζιλία	27.485	24.540	-10,7	0,2	0,2
Μεξικό	8.877	8.909	0,4	0,1	0,1
Η.Π.Α	612.825	531.276	-13,3	3,8	2,6
Καναδάς	158.447	134.983	-14,8	1	0,9
Λοιπές χώρες Αμερικής	27.082	15.860	-41,4	0,2	0,1
ΩΚΕΑΝΙΑ	159.923	161.512	1	1	1,1
Αυστραλία	136.086	133.869	-1,6	0,9	0,9
Λοιπές χώρες Ωκεανίας	23.836	27.643	16	0,1	0,2
ΣΥΝΟΛΟ ΑΦΙΞΕΩΝ ΜΗ ΚΑΤΟΙΚΩΝ	15.926.942	14.902.930	-6,4	99,9	99,9
Μη προσδιορισμένες χώρες ταξιδιωτών	11.864	11.604	-2,2	0,1	0,1
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	15.938.806	14.914.534	-6,4	100	100

Πηγή: Έρευνα της Τράπεζας της Ελλάδας

Οι αφίξεις από την Ευρώπη, στην οποία αναλογεί το μεγαλύτερο μερίδιο της τουριστικής αγοράς (91,2%), ήταν μειωμένες κατά 6%. Σύμφωνα με τα παραπάνω στοιχεία το 2009 οι αφίξεις τουριστών στην Ελλάδα από τη Ευρώπη ήταν 13.601.417 ενώ το 2008 ήταν 14.474.979.

2.7 ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Με τον όρο «Τουρισμός» νοείται η πολυσύνθετη εκείνη επιχειρηματική δραστηριότητα της μεταφοράς, διαμονής, εξυπηρέτησης και διασκέδασης των τουριστών. Είναι μια πολύ μεγάλη βιομηχανία και σημαντικότερη πηγή εσόδων για παραδοσιακά τουριστικές χώρες όπως την Γαλλία, Ισπανία, Ιταλία και την Ελλάδα, συνισταμένες της οποίας είναι:

- Οι **καταλυματικές μονάδες** π.χ. ξενοδοχεία, μοτέλ, ενοικιαζόμενα δωμάτια, διαμερίσματα, ξενώνες κλπ.
- Οι **επισιτιστικές μονάδες**, οι οποίες καλύπτουν τις ανάγκες διατροφής των ταξιδιωτών, όπως είναι τα εστιατόρια, οι ταβέρνες, τα μπαρ, τα εστιατόρια γρήγορης εξυπηρέτησης (fast food) κλπ.
- Οι **επιχειρήσεις μεταφοράς**, οι οποίες καλύπτουν τις ανάγκες μετακίνησης των ταξιδιωτών, όπως είναι οι αεροπορικές και οι ναυτιλιακές εταιρείες, οι εταιρείες μεταφοράς επί χερσαίου εδάφους (τρένα, λεωφορεία) ακόμη και οι επιχειρήσεις ενοικίασης αυτοκινήτων.
- Τα **τουριστικά / ταξιδιωτικά γραφεία**. Σε αντίθεση με τους άλλους κλάδους της τουριστικής βιομηχανίας, οι οικονομικές μονάδες που περιλαμβάνονται στο τμήμα αυτό είναι εγκατεστημένες στο σημείο που ξεκινά ο ταξιδιώτης (τόπος προέλευσης) και όχι στον τόπο προορισμού του. Ο ταξιδιωτικός πράκτορας δίνει απαντήσεις στις ερωτήσεις που ενδεχομένως να έχει ο ταξιδιώτης και ενεργεί για λογαριασμό του όσον αφορά στο σχεδιασμό του ταξιδιού και στις απαραίτητες εκ των προτέρων ενέργειες που πρέπει να γίνουν όπως την κράτηση εισιτηρίου και καταλύματος, έκδοση εισιτηρίων και διαβατηρίων, άδειες παραμονής, εξασφάλιση ενοικιαζόμενου αυτοκινήτου, λοιπές μετακινήσεις.
- Οι **μονάδες – εγκαταστάσεις αναψυχής**. Ο συγκεκριμένος τομέας αποτελείται από ένα συνδυασμό επιχειρήσεων και δραστηριοτήτων, π.χ. πάρκα και ειδικά διαμορφωμένοι φυσικοί χώροι για αναψυχή όπως τα γήπεδα γκολφ, χιονοδρομικά κέντρα, εκδρομές με ειδικά διαμορφωμένα πλοιάρια, πολιτιστικές εκδηλώσεις.

- Διάφορες άλλες επιχειρήσεις, οι οποίες ικανοποιούν δευτερεύουσες ανάγκες των ταξιδιωτών, όπως για παράδειγμα καταστήματα που πωλούν διάφορα είδη εθνικού ή τοπικού χαρακτήρα ως αναμνηστικά, καταστήματα φωτογραφικών ειδών και εμφάνισης φιλμ.

2.8 ΑΡΙΘΜΟΣ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟ 2009

Ακολουθεί πίνακας με τον αριθμό των καταλυμάτων στην Ελλάδα ανά νομό.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.6 ΑΡΙΘΜΟΣ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΩΝ 2009

ΝΟΜΟΣ	ΚΛΙΝΕΣ(2009)	5*****	4****	3***	2**	1*
Σύνολο Χώρας	732279	91770	187494	171202	226707	55106
N. ΕΒΡΟΥ	3854	535	293	1133	1443	450
N. ΡΟΔΟΠΗΣ	1538	0	565	753	196	24
N. ΞΑΝΘΗΣ	1394	244	125	638	321	66
N. ΚΑΒΑΛΑΣ	11899	635	1677	2498	5288	1801
N. ΔΡΑΜΑΣ	1017	0	117	505	303	92
N. ΣΕΡΡΩΝ	1902	0	405	944	423	130
N. ΚΙΛΚΙΣ	742	0	100	335	238	69
N. ΠΕΛΛΑΣ	2471	0	222	1167	785	297
N. ΗΜΑΘΙΑΣ	1482	0	149	947	386	0
N. ΠΙΕΡΙΑΣ	18044	862	1360	2717	6686	6419
N. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ	14277	3420	2679	4416	2247	1515
N. ΧΑΛΚΙΔΙΚΗΣ	45309	6657	10988	10530	9774	7360
N. ΦΛΩΡΙΝΗΣ	1179	0	21	601	557	0
N. ΚΑΣΤΟΡΙΑΣ	1641	68	353	900	320	0
N. ΚΟΖΑΝΗΣ	1694	32	48	913	631	70
N. ΓΡΕΒΕΝΩΝ	907	0	44	500	250	113
N. ΤΡΙΚΑΛΩΝ	4204	89	953	1999	989	174
N. ΚΑΡΔΙΤΣΑΣ	1656	0	274	469	721	192
N. ΛΑΡΙΣΗΣ	2991	291	142	1071	1061	426
N. ΜΑΓΝΗΣΙΑΣ	19586	1578	4194	3413	8053	2348
N. ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ	5892	1049	672	1912	1995	264
N. ΑΡΤΑΣ	737	0	346	120	261	10
N. ΠΡΕΒΕΖΗΣ	4313	0	239	1545	2033	496
N. ΘΕΣΠΡΩΤΙΑΣ	2515	0	494	953	776	292
N. ΚΕΡΚΥΡΑΣ	44976	5397	12881	12054	12109	2535
N. ΛΕΥΚΑΔΟΣ	5009	204	634	981	3018	172
N. ΚΕΦΑΛΛΗΝΙΑΣ	9829	59	2849	2011	4697	213
N. ΖΑΚΥΝΘΟΥ	27167	763	3848	10181	11867	508

N. ΑΙΤΩΛΟΑΚΑΡΝΑΝΙΑΣ	3797	0	597	1658	1148	394
N. ΦΩΚΙΔΟΣ	3735	0	1165	1448	945	177
N. ΕΥΡΥΤΑΝΙΑΣ	1658	494	69	285	800	10
N. ΦΘΙΩΤΙΔΟΣ	6822	368	768	801	3532	1353
N. ΒΟΙΩΤΙΑΣ	1459	111	121	571	499	157
N. ΕΥΒΟΙΑΣ	16020	459	3036	3727	7790	1008
ΝΟΜΑΡΧΙΑ ΑΘΗΝΩΝ	29912	7747	7812	5932	6274	2147
ΝΟΜΑΡΧΙΑ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ & ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ	21412	4004	6152	4018	6533	705
ΝΟΜΑΡΧΙΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ	10558	238	654	3217	4729	1720
N. ΚΟΡΙΝΘΙΑΣ	8650	1358	1270	3015	2711	296
N. ΑΡΓΟΛΙΔΟΣ	11668	929	2879	3127	4226	507
N. ΑΡΚΑΔΙΑΣ	2988	40	360	859	1361	368
N. ΑΧΑΪΑΣ	7242	0	1967	2338	2660	277
N. ΗΛΕΙΑΣ	7740	3062	1364	845	2039	430
N. ΜΕΣΣΗΝΙΑΣ	7294	497	1202	2213	3007	375
N. ΛΑΚΩΝΙΑΣ	4214	0	420	1806	1692	296
N. ΛΕΣΒΟΥ	8396	631	685	3964	2575	541
N. ΧΙΟΥ	2674	119	1112	799	532	112
N. ΣΑΜΟΥ	10613	808	588	3202	5251	764
N. ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ	128282	18179	54284	23695	29683	2441
N. ΚΥΚΛΑΔΩΝ	43598	2639	8724	9156	18089	4990
N. ΧΑΝΙΩΝ	37982	3577	6587	7862	17681	2275
N. ΡΕΘΥΜΝΗΣ	29883	3894	8832	7614	8561	982
N. ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ	64838	13448	23977	9806	11836	5771
N. ΛΑΣΙΘΙΟΥ	22619	7285	6197	3038	5125	974

Πηγή: Ξενοδοχειακό επιμελητήριο Ελλάδας

Η ποσοστιαία κατανομή των καταλυμάτων ανά κλίνες, μονάδες και δωμάτια για το 2009 είναι η εξής:

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.7 ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΩΝ ΜΟΝΑΔΩΝ- ΔΩΜΑΤΙΩΝ- ΚΛΙΝΩΝ

2009	Γενικό Άθροισμα			5****			4****			3***			2**			1*		
	Μ*	Δ*	Κ*	Μ*	Δ*	Κ*	Μ*	Δ*	Κ*	Μ*	Δ*	Κ*	Μ*	Δ*	Κ*	Μ*	Δ*	Κ*
Στερεά Ελλάδα	13,70%	13,34%	13,13%	13,57%	15,15%	14,62%	11,25%	11,01%	10,87%	12,30%	12,92%	12,65%	14,61%	14,36%	14,23%	14,92%	14,01%	13,92%
Πελοπόννησος	8,27%	6,76%	6,85%	4,64%	6,20%	6,41%	8,33%	4,97%	5,05%	9,64%	8,23%	8,30%	8,47%	7,74%	7,81%	6,38%	4,43%	4,63%
Ιόνια Νησιά	9,50%	11,97%	11,97%	7,14%	7,24%	7,00%	8,25%	10,85%	10,78%	8,90%	14,68%	14,74%	11,72%	13,78%	13,98%	5,48%	6,18%	6,22%
Ήπειρος	3,56%	1,81%	1,85%	1,43%	1,10%	1,14%	3,95%	0,88%	0,93%	5,14%	2,57%	2,65%	3,32%	2,18%	2,23%	2,10%	1,92%	1,93%
Νησιά Αιγαίου	42,60%	3,00%	2,98%	2,14%	1,61%	1,70%	2,41%	1,35%	1,27%	5,78%	4,65%	4,65%	4,46%	3,66%	3,69%	3,32%	2,54%	2,57%
Κρήτη	16,09%	21,68%	21,38%	23,93%	30,81%	30,73%	19,93%	24,33%	24,32%	15,14%	16,85%	16,54%	15,93%	19,80%	19,06%	13,52%	18,88%	18,15%
Δωδεκάνησα	10,60%	17,53%	17,66%	13,21%	19,48%	19,81%	14,26%	28,80%	28,95%	10,97%	13,85%	13,84%	11,31%	13,14%	13,09%	4,91%	4,42%	4,43%
Κυκλάδες	10,17%	5,96%	6,00%	10,71%	2,86%	2,88%	12,71%	4,72%	4,65%	8,54%	5,29%	5,35%	9,89%	7,81%	7,98%	11,22%	8,84%	9,06%
Θεσσαλία Σποράδες	6,24%	3,86%	3,91%	7,50%	2,14%	2,13%	9,19%	2,87%	2,97%	5,55%	4,03%	4,06%	5,86%	4,69%	4,77%	5,80%	5,54%	5,70%
Μακεδονία	16,52%	13,92%	14,12%	14,29%	12,56%	12,72%	8,93%	9,72%	9,69%	16,25%	15,46%	15,76%	13,48%	11,98%	12,30%	31,31%	32,25%	32,42%
Θράκη	1,14%	0,93%	0,93%	1,43%	0,84%	0,85%	0,77%	0,50%	0,52%	1,79%	1,46%	1,47%	0,94%	0,87%	0,86%	1,02%	0,98%	0,98%

Πηγή: Ξενοδοχειακό επιμελητήριο Ελλάδος

2.9 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΟΥ TIME SHARING

Σύμφωνα με έρευνα της RDO (RESORT DEVELOPMENT ORGANIZATION) που έγινε το 2008 σε συνεργασία του πανεπιστημίου του Nottingham και του TTRI (tourism & travel research institute), θα εξεταστούν τέσσερις βασικοί δείκτες που θα βοηθήσουν να έχουμε μια εικόνα του κλάδου της χρονομεριστικής μίσθωσης στην Ευρώπη. Οι δείκτες αυτοί είναι ο αριθμός των ιδιοκτητών χρονομεριστικής μίσθωσης ανά χώρα, ο αριθμός των θέρετρων ανά χώρα, αριθμός μονάδων ανά χώρα, ο αριθμός των διαθέσιμων κλινών, καθώς και εγκαταστάσεις εντός των θέρετρων.

Αριθμός ιδιοκτητών χρονομεριδίων στην Ευρώπη

Το 2007 ο κλάδος της χρονομεριστικής μίσθωσης στην Ευρώπη, είχε πάνω από 1,5 εκατομμύρια μέλη. Η κορυφή της αγοράς είναι το Ηνωμένο Βασίλειο και η Ιρλανδία με 589.653 ιδιοκτήτες χρονομεριδίων. Ακολουθεί η Γερμανία και η Ιταλία.

Ο παρακάτω πίνακας δείχνει τον αριθμό των ιδιοκτητών χρονομεριδίων στις χώρες της Ευρώπης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.8 ΙΔΙΟΚΤΗΤΕΣ ΧΡΟΝΟΜΕΡΙΔΙΩΝ

ΧΩΡΑ ΔΙΑΜΟΝΗΣ	ΣΥΝΟΛΟ	%
ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ & ΙΡΛΑΝΔΙΑ	589653	39,28%
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	197422	13,15%
ΙΤΑΛΙΑ	135597	9,03%
ΙΣΠΑΝΙΑ	92026	6,13%
ΓΑΛΛΙΑ	78125	5,20%
ΦΙΛΑΝΔΙΑ	64825	4,32%
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	49804	3,32%
ΒΕΛΓΙΟ/ΟΛΛΑΝΔΙΑ	46094	3,07%
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	25764	1,72%
ΕΛΛΑΔΑ	20587	1,37%
ΡΩΣΙΑ	16911	1,13%
ΤΣΕΧΙΑ	11006	0,73%
ΛΟΙΠΕΣ ΧΩΡΕΣ ΕΥΡΩΠΗΣ	173218	11,54%
ΣΥΝΟΛΟ	1501032	100%

Πηγή: Έρευνα της RDO. The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham

Βλέπουμε ότι στην Ελλάδα μέχρι το 2008 δεν έχει μεγάλη ανάπτυξη η χρονομεριστική μίσθωση και αυτό συμβαίνει κυρίως διότι προτιμούνται οι διακοπές κλασικού τύπου και όποιοι επενδύουν κάποια χρήματα προτιμούν να αγοράσουν κάποια εξοχική κατοικία.

Αριθμός θέρετρων στην Ευρώπη

Η ευρωπαϊκή βιομηχανία χρονομεριστικής μίσθωσης, το 2007 αποτελείτο από 1.312 θέρετρα σε ολόκληρη την Ευρωπαϊκή χώρες, όπως φαίνεται στον παρακάτω πίνακα. Υπήρχε μια συγκέντρωση στα θέρετρα της Ισπανίας, με 26,3% του συνόλου των θέρετρων , η Ιταλία με 14,94% των θέρετρων και το Ηνωμένο Βασίλειο με 11,05%. Επίσης, η Γαλλία και η Πορτογαλία περιλαμβάνει ένα μεγάλο αριθμό της τάξεως του 9,53% και 8,08% για την καθεμία. Αν και με χαμηλότερο αριθμό θέρετρων (συγκροτημάτων), η Ελλάδα, η Φινλανδία, η Γερμανία και η Ουγγαρία έχουν σημαντική παρουσία.

Ακολουθεί πίνακας με τα στοιχεία για τις χώρες τις Ευρώπης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.9 ΑΡΙΘΜΟΣ ΘΕΡΕΤΡΩΝ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

ΧΩΡΑ	ΣΥΝΟΛΟ	%
ΙΣΠΑΝΙΑ	345	26,30%
ΙΤΑΛΙΑ	196	14,94%
ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	145	11,05%
ΓΑΛΛΙΑ	125	9,53%
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	106	8,08%
ΕΛΛΑΔΑ	53	4,04%
ΦΙΛΑΝΔΙΑ	43	3,28%
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	28	2,13%
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	28	2,13%
ΒΕΛΓΙΟ/ΟΛΛΑΝΔΙΑ	7	0,53%
ΤΣΕΧΙΑ	5	0,38%
ΡΩΣΙΑ	1	0,08%
ΛΟΙΠΕΣ ΧΩΡΕΣ ΕΥΡΩΠΗΣ	230	17,53%
ΣΥΝΟΛΟ	1312	100%

Πηγή: Έρευνα της RDO. The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham

Βλέπουμε σύμφωνα με τα στοιχεία αυτά ότι η Ελλάδα έχει μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης. Πολλά από τα θέρετρα (resorts) που ήδη υπάρχουν ή κάποια τα οποία θα χτισθούν μπορούν να πάρουν την κατάλληλη άδεια από τον ΕΟΤ και να λειτουργήσουν με χρονομεριστική μίσθωση.

Αριθμός μονάδων (units) χρονομεριστικής μίσθωσης

Ο συνολικός αριθμός των μονάδων σε ευρωπαϊκά θέρετρα είναι 73.540. Η Ισπανία είναι η κορυφαία στην αγορά προορισμού με 31,22% όλων των μονάδων. Άλλες κορυφαίες αγορές προορισμού με βάση τις μονάδες είναι η Ιταλία, η Πορτογαλία και η Γαλλία με 14,05%, 10% και 9% του συνόλου της ευρωπαϊκής χρονομεριστικής μίσθωσης μονάδες, αντίστοιχα. Η βιομηχανία χρονομεριστικής μίσθωσης είναι εξαπλωμένη σε όλη την Ευρώπη, όπως φαίνεται από το 19,43% των ευρωπαϊκών μονάδων που βρίσκονται σε διαφορετικές χώρες.

Ακολουθεί πίνακας με τα στοιχεία των μονάδων (units) χρονομεριστικής μίσθωσης σε όλη την Ευρώπη.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.10 ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΟΝΑΔΩΝ (UNITS) ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

ΧΩΡΑ	ΣΥΝΟΛΟ	%
ΙΣΠΑΝΙΑ	22955	31,22%
ΙΤΑΛΙΑ	10334	14,05%
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	7345	9,99%
ΓΑΛΛΙΑ	6621	9,00%
ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	5351	7%
ΕΛΛΑΔΑ	2307	3,14%
ΦΙΛΑΝΔΙΑ	1491	2,03%
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	1386	1,88%
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	1202	1,63%
ΤΣΕΧΙΑ	111	0,15%
ΒΕΛΓΙΟ/ΟΛΛΑΝΔΙΑ	97	0,13%
ΡΩΣΙΑ	49	0,07%
ΛΟΙΠΕΣ ΧΩΡΕΣ ΕΥΡΩΠΗΣ	14291	19,43%
ΣΥΝΟΛΟ	73540	100%

Πηγή: Έρευνα της RDO. The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham

Το 48% όλων των μονάδων χρονομεριστικής μίσθωσης είναι ενός υπνοδωματίου μονάδες ενώ το 25% είναι δύο υπνοδωματίων μονάδες (73% του συνόλου). Τα Studios αντιπροσωπεύουν το 20% του συνόλου των μονάδων χρονομεριστικής μίσθωσης στην Ευρώπη.

Ακολουθεί πίνακας με το είδος των μονάδων (units) ανά χώρα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.11 ΕΙΔΟΣ ΜΟΝΑΔΩΝ (UNITS) ΑΝΑ ΧΩΡΑ

ΧΩΡΑ	ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ	STUDIOS	1- BED	2-BED	3-BED	4-BED	5-BED	ΣΥΝΟΛΟ
ΙΣΠΑΝΙΑ	177	1919	12970	7383	498	8	0	22955
ΙΤΑΛΙΑ	478	2458	5413	1907	78	1	0	10334
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	202	2690	2936	1299	217	2	0	7346
ΓΑΛΛΙΑ	216	2830	2744	786	45	2	0	6623
ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	196	305	1598	2516	685	50	1	5351
ΕΛΛΑΔΑ	164	850	1109	173	12	0	0	2308
ΦΙΛΑΝΔΙΑ	15	357	581	393	132	13	0	1491
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	59	368	646	381	32	1	0	1487
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	67	554	463	112	4	1	0	1201
ΤΣΕΧΙΑ	2	54	40	14	1	0	0	111
ΒΕΛΓΙΟ/ΟΛΛΑΝΔΙΑ	2	10	42	28	15	0	0	97
ΡΩΣΙΑ	4	0	33	8	4	0	0	49
ΛΟΙΠΕΣ ΧΩΡΕΣ ΕΥΡΩΠΗΣ	1450	2261	6548	3644	370	18	0	14291
ΣΥΝΟΛΟ	3032	14657	35119	18544	2092	95	1	73540

Πηγή: Έρευνα της RDO. The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute,
University of Nottingham

Αριθμός διανυκτερεύσεων χρονομεριστικής μίσθωσης.

Το 2007 υπήρχαν 67,6 εκατομμύρια διανυκτερεύσεις στην Ευρώπη. Η Ισπανία αντιπροσώπευε 21,9 εκατομμύρια διανυκτερεύσεις, ακολουθούμενη από την Ιταλία με 8,68 εκατομμύρια, το Ηνωμένο Βασίλειο με 6,57 εκατομμύρια, την Πορτογαλία και τη Γαλλία με 6,36 εκατομμύρια και 5,25 εκατομμύρια αντίστοιχα.

Ακολουθεί πίνακας με τις διανυκτερεύσεις χρονομεριστικής μίσθωσης στην Ευρώπη. (τα ποσά είναι σε χιλιάδες)

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.12 ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΩΝ ΧΡΟΝΟΜΕΡΙΣΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

ΧΩΡΑ	ΣΥΝΟΛΟ
ΙΣΠΑΝΙΑ	21.952
ΙΤΑΛΙΑ	8.680
ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	6.572
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	6.359
ΓΑΛΛΙΑ	5.251
ΕΛΛΑΔΑ	1.752
ΦΙΛΑΝΔΙΑ	1.531
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	1.213
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	927
ΒΕΛΓΙΟ/ΟΛΛΑΝΔΙΑ	109
ΤΣΕΧΙΑ	89
ΡΩΣΙΑ	45
ΛΟΙΠΕΣ ΧΩΡΕΣ ΕΥΡΩΠΗΣ	13.110
ΣΥΝΟΛΟ	67.590

Πηγή: Έρευνα της RDO. The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham

Η Ελλάδα κατέχει την 6^η θέση, όμως απέχει σχεδόν 4 εκατομμύρια διανυκτερεύσεις από τη 5^η στην κατάταξη Γαλλία. 13,1 εκατομμύρια διανυκτερεύσεις μοιράζονται στις υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης. Αυτό σημαίνει ότι υπάρχει μεγάλη διασπορά των διανυκτερεύσεων σε όλη την έκταση των Ευρωπαϊκών χωρών άρα σε όλες τις χώρες υπάρχουν δείγματα ενδιαφέροντος για την χρονομεριστική μίσθωση.

Ο πίνακας που ακολουθεί καταγράφει τις διανυκτερεύσεις ανά χώρα και ανά είδος μονάδας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.13 ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΩΝ ΑΝΑ ΧΩΡΑ ΚΑΙ ΑΝΑ ΕΙΔΟΣ ΜΟΝΑΔΑΣ

ΧΩΡΑ	ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ	STUDIOS	1- BED	2-BED	3-BED	4-BED	5-BED
ΙΣΠΑΝΙΑ	124040	1343160	9078720	10336480	1045800	23520	0
ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	137480	213780	1118600	3521840	1438500	138880	2800
ΓΑΛΛΙΑ	151200	1981280	1919260	1100400	93660	5040	0
ΙΤΑΛΙΑ	334320	1720600	3798100	2600520	163800	2800	0
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	141260	1883000	2054920	1818600	455700	5600	0
ΦΙΛΑΝΔΙΑ	10360	249900	406840	550480	277620	35280	0
ΕΛΛΑΔΑ	114940	594720	776160	242200	24360	0	0
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	41020	257460	451920	393120	67200	2800	0
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	47180	388080	324380	156520	8820	2240	0
ΒΕΛΓΙΟ/ΟΛΛΑΝΔΙΑ	1260	6860	29400	39200	31920	0	0
ΤΣΕΧΙΑ	1400	38080	27720	19600	2100	0	0
ΡΩΣΙΑ	2800	0	22960	11200	8400	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΧΩΡΕΣ ΕΥΡΩΠΗΣ	1015400	1582700	4583600	5102160	776160	50400	0
ΣΥΝΟΛΟ	2122400	10259620	24583580	25961320	4394040	266560	2800
ΠΟΣΟΣΤΟ	3,14	15,18	36,37	38,41	6,5	0,39	0

Πηγή: Έρευνα της RDO. The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham

Παρατηρούμε ότι στη Ελλάδα οι περισσότερες διανυκτερεύσεις έγιναν σε μονάδες ενός δωματίου και ακολουθούν τα studios.

Εγκαταστάσεις στα θέρετρα χρονομεριστικής μίσθωσης.

Η λίστα των διαφορετικών εγκαταστάσεων που μπορεί να υφίστανται σε ένα θέρετρο είναι εκτενής. Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται οι πιο κοινές εγκαταστάσεις που παρέχονται μέσα στα θέρετρα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.14 ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΕΝΤΟΣ ΘΕΡΕΤΡΩΝ

ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ (FACILITIES)	ΠΟΣΟΣΤΟ
ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ	84%
ΠΙΣΙΝΑ	74%
ΣΑΟΥΝΑ	43%
TENIS	38%
ΓΥΜΝΑΣΤΗΡΙΟ-SPA	31%
ΠΑΡΑΛΙΑ	20%
ΣΚΙ	10%
ΓΚΟΛΦ	9%

Πηγή: Έρευνα της RDO. The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham

Πάνω από 33.000 ιδιοκτήτες χρονομεριδίων απάντησαν σε έρευνα της RDO (RESORT DEVELOPMENT ORGANIZATION) το 2008. Επιλέχθηκαν δώδεκα χώρες και τα αποτελέσματα επέτρεψαν να χτιστεί ακριβής εικόνα της ευρωπαϊκής αγοράς χρονομεριδίων. Ο μέσος όρος ηλικίας των ιδιοκτητών timeshare στην Ευρώπη είναι σχεδόν 55 χρονών. Το 66.6% των ερωτηθέντων της έρευνας είναι μεταξύ 45 και 64 χρονών, ενώ 15.1% είναι 35-44 χρονών και 15.9% είναι 65 χρονών ή περισσότερο. Σύμφωνα με έρευνα της RDO τα μεγαλύτερα ποσοστά ιδιοκτητών χρονομεριδίων στην Ευρώπη είναι ικανοποιημένοι από της διακοπές τους.



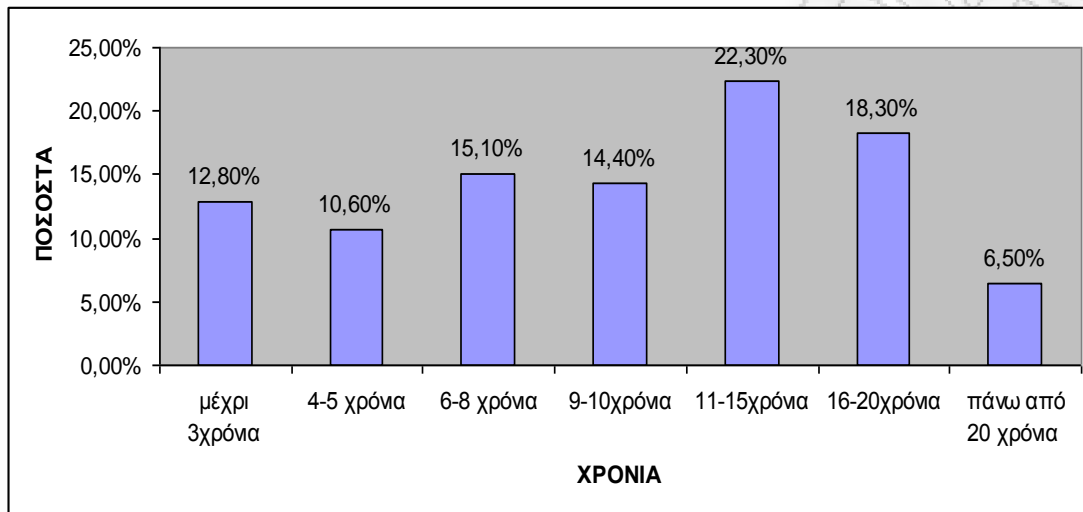
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2.2 ΠΟΣΟΣΤΑ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ ΧΡΟΝΟΜΕΡΙΣΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Πηγή: Έρευνα της RDO. The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham

Σύμφωνα με το παραπάνω γράφημα το 51% των ερωτηθέντων και ιδιοκτητών χρονομεριδίων είναι πολύ πιο ικανοποιημένοι με της διακοπές τους με σύμβαση χρονομεριστικής μίσθωσης. Το 22,1% των ερωτηθέντων απάντησε ότι είναι ικανοποιημένοι, το 19,3 ότι είναι το ίδιο ικανοποιημένοι όπως και με οποιοδήποτε είδος διακοπών ενώ μόλις το 2,3% δεν έμεινε ικανοποιημένο με της διακοπές του σε τουριστικό κατάλυμα με σύμβαση timesharing.

Σύμφωνα με την ίδια έρευνα σχεδόν ένα τέταρτο των Ευρωπαίων ιδιοκτητών timeshare έχουν στην κυριότητα τους το χρονομερίδιο για λιγότερο από 5 έτη (23.4%). Ένα 22.3% αγόραζε χρονομερίδιο για 11 έως 15 χρόνια. Το 23% ήταν αγόρασε χρονομερίδια για 16 ή περισσότερα έτη.

Ακολουθεί αναλυτικό διάγραμμα.

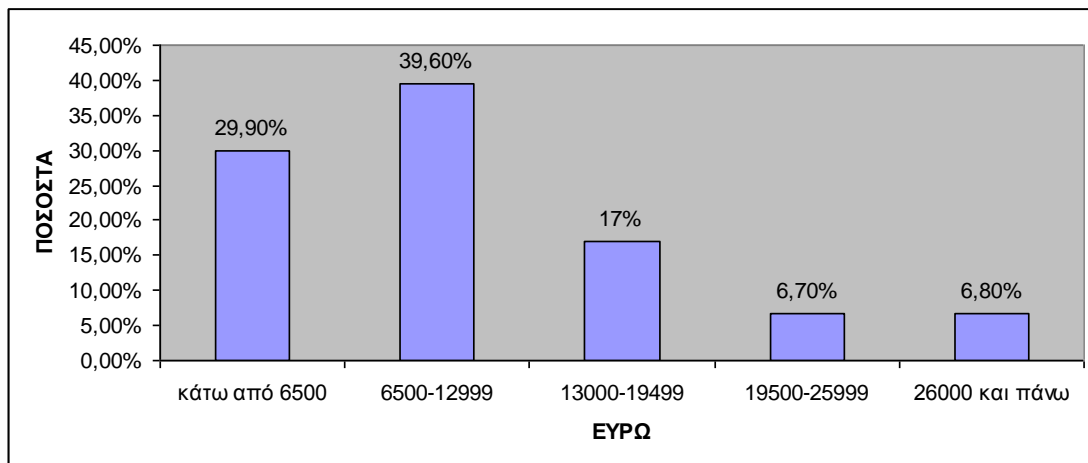


ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2.3 ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΚΑΤΟΧΗΣ ΤΩΝ ΧΡΟΝΟΜΕΡΙΔΙΩΝ

Πηγή: Έρευνα της RDO. The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham

Οι ιδιοκτήτες Timeshare ρωτήθηκαν πόσο αγόρασαν το χρονομερίδιο τους . Κάτω από το ένα τρίτο (29.9%) των ιδιοκτητών αποκρίθηκε ότι είχαν πληρώσει κάτω από €6,500. Η πιο κοινή τιμή ήταν ανάμεσα σε €6,500- €12,999 (39.9%) και ένα μικρό ποσοστό των ιδιοκτητών δήλωσε ότι είχαν πληρώσει €26,000 ή περισσότερα (7%). Η μέση τιμή αγοράς που πληρώνεται είναι €11,111.

Ακολουθεί αναλυτικό διάγραμμα.



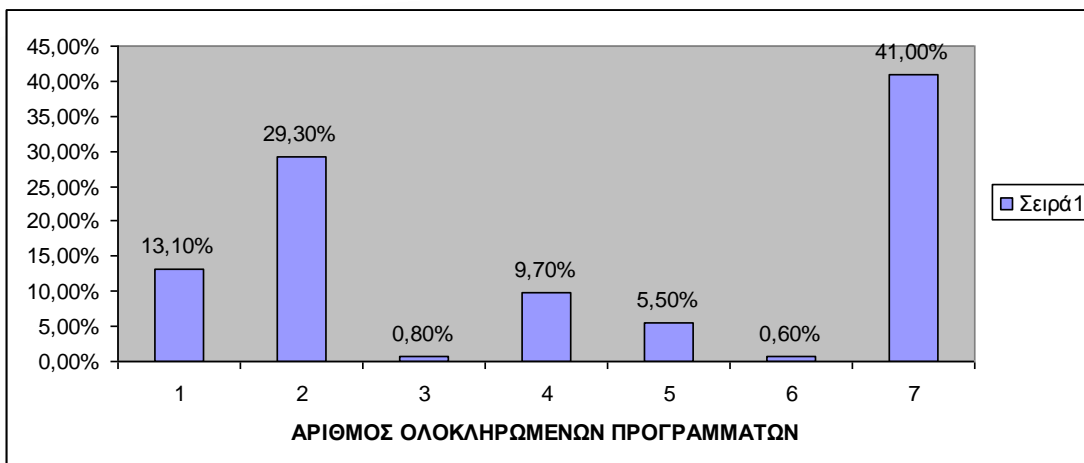
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2.4 ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ ΑΓΟΡΑΣ ΧΡΟΝΟΜΕΡΙΔΙΩΝ

Πηγή: Έρευνα της RDO. The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham

Από την άποψη μέσης τιμής αγοράς χρονομεριδίων από την εδρεύουσα χώρα, τα αποτελέσματα έδειξαν ότι οι ιδιοκτήτες από τη Γερμανία και Βέλγιο/Ολλανδία πλήρωσαν κατά μέσο όρο τα μεγαλύτερα ποσά, 15016€ και 15008€ αντίστοιχα, από οποιαδήποτε άλλη υπηκοότητα για το timeshare τους. Οι ιδιοκτήτες από τη Φινλανδία, την Ουγγαρία και την Ελλάδα πλήρωσαν τα λιγότερα, 8932€, 7395€ και 6834€ αντίστοιχα.

Οι υπεύθυνοι για την ανάπτυξη του Timeshare ρωτήθηκαν για τον αριθμό προγραμμάτων που είχαν συμπληρώσει κατά τη διάρκεια της περιόδου 2002-2007. Ο μέσος αριθμός προγραμμάτων που ολοκληρώνονται κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου είναι 4.1 προγράμματα ανά υπεύθυνο για την ανάπτυξη του timesharing.

Το 41% των υπεύθυνων για την ανάπτυξη timeshare δήλωσε ότι είχαν συμπληρώσει επτά προγράμματα μεταξύ 2002 και 2007, ενώ 29.3% είχε ολοκληρώσει τα δύο προγράμματα και 13.1% είχαν συμπληρώσει ένα πρόγραμμα.



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2.5 ΑΝΑΠΤΥΞΗ TIMESHARE- ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Πηγή: Έρευνα της RDO. The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham

Από το παραπάνω διάγραμμα βλέπουμε ότι το 41% των υπεύθυνων για την ανάπτυξη του timesharing δήλωσε ότι είχαν συμπληρώσει επτά προγράμματα μεταξύ 2002-2007, ενώ το 29,3% είχε ολοκληρώσει δύο προγράμματα και το 13.1% είχαν συμπληρώσει ένα πρόγραμμα. Το 9.7% των υπεύθυνων δήλωσαν ότι ολοκλήρωσαν τέσσερα προγράμματα και το 5,5% ολοκλήρωσαν πέντε προγράμματα.

Όσον αφορά τις πωλήσεις και διαδικασία μάρκετινγκ της ανάπτυξης timeshare η πλειοψηφία (98.3%) όλων των υπεύθυνων για την ανάπτυξη επιτηρούν οι τις πωλήσεις και τη διαδικασία μάρκετινγκ της. Λιγότερο από 1% όλων των υπεύθυνων για την ανάπτυξη επιτήρησε απλώς τη διαδικασία μάρκετινγκ της ανάπτυξης timeshare αφήνοντας τις πωλήσεις σε μια εξωτερική οργάνωση. Ένα περαιτέρω 0.8% χρησιμοποιεί μια εξωτερική οργάνωση για να χειριστεί και τις πωλήσεις και τη διαδικασία μάρκετινγκ.

Ακολουθεί πίνακας με τις τιμές ανά κατηγορία μονάδας και το μέσο όρο της αμοιβής συντήρησης (maintenance fees).

Οι τιμές του πίνακα αναγράφονται σε ευρώ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.15 ΤΙΜΕΣ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ & ΑΜΟΙΒΗ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ

	ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ	ΑΜΟΙΒΗ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ (maintenance fees)
STUDIOS	8494	294
1-BED	9526	363
2-BED	11051	434
3-BED	14291	595
ΑΛΛΟ	40736	535

Πηγή: Έρευνα της RDO. The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham

Τέλος από την έρευνα προσδιορίστηκαν κάποιες δαπάνες που αφορούν την βιομηχανία της χρονομεριστικής μίσθωσης. Η Ευρωπαϊκή βιομηχανία timeshare το 2007 παράγαγε πάνω από 1,6 εκατομμύρια ευρώ δαπάνες.

Εξετάζοντας μόνο τις δώδεκα ευρωπαϊκές χώρες που πήραν μέρος στη έρευνα, οι δαπάνες που παράχθηκαν είναι 1.4 δισεκατομμύρια ευρώ. Το 34% αυτού του συνόλου αντιστοιχεί στις δαπάνες που παράγονται από τους βρετανούς ιδιοκτήτες timeshare.

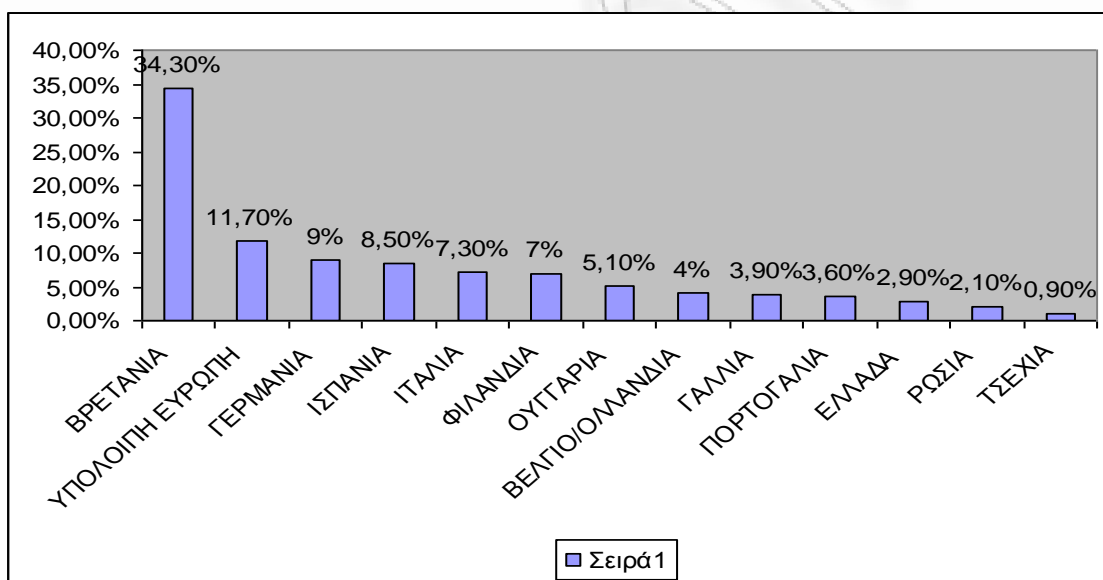
Με τη χρήση των δευτεροβάθμιων στοιχείων από τους ιδιοκτήτες timeshare εκτός της Ευρώπης, υπολογίζεται ότι ένα ποσό 187.3 εκατομμυρίων ευρώ παράγεται από τους ιδιοκτήτες timeshare από άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

Λαμβάνοντας υπόψη τις γενικές ευρωπαϊκές δαπάνες που παρήχθησαν το 2007 δηλαδή 1.6 δισεκατομμύρια ευρώ, 551.4 εκατομμύρια ευρώ (34.3% από το σύνολο) ξοδεύτηκε από τους Βρετανούς ιδιοκτήτες timeshare, ενώ 144 εκατομμύρια ευρώ ξοδεύτηκε από τους Γερμανούς ιδιοκτήτες timeshare. Ένα ποσό της τάξεως των 136.6 εκατομμυρίων ευρώ ξοδεύτηκε από τους Ισπανούς ιδιοκτήτες ενώ 116.9 εκατομμύρια ευρώ ήταν οι δαπάνες που παρήχθησαν από τους Ιταλούς ιδιοκτήτες.

Επιπλέον, οι ιδιοκτήτες timeshare από την Φιλανδία παρήγαγαν 111.8 εκατομμύρια ευρώ από τις συνολικές δαπάνες κατά τη διάρκεια των διακοπών timeshare τους το 2007, οι Ούγγροι ιδιοκτήτες ξόδεψαν 81.3 εκατομμύρια ευρώ, οι ιδιοκτήτες από το Βέλγιο και την Ολλανδία ξόδεψαν 64.5 εκατομμύρια ευρώ. Οι Γάλλοι ιδιοκτήτες timeshare ξόδεψαν 62.4 εκατομμύρια ευρώ στις διακοπές timeshare το 2007 ενώ οι Πορτογάλοι ιδιοκτήτες timeshare ξόδεψαν 57.5 εκατομμύρια ευρώ.

Επίσης οι Έλληνες ιδιοκτήτες timeshare ξόδεψαν € 45.9 εκατομμύρια και οι ιδιοκτήτες από τη Ρωσία ξόδεψαν 33.4 εκατομμύρια ευρώ. Τέλος, οι ιδιοκτήτες από την Τσεχία ξόδεψαν 14.5 εκατομμύρια ευρώ στις διακοπές timeshare το 2007.

Ακολουθεί διάγραμμα με τα ποσοστά συμμετοχής κάθε χώρας όσον αφορά τις δαπάνες σε διακοπές timeshare.

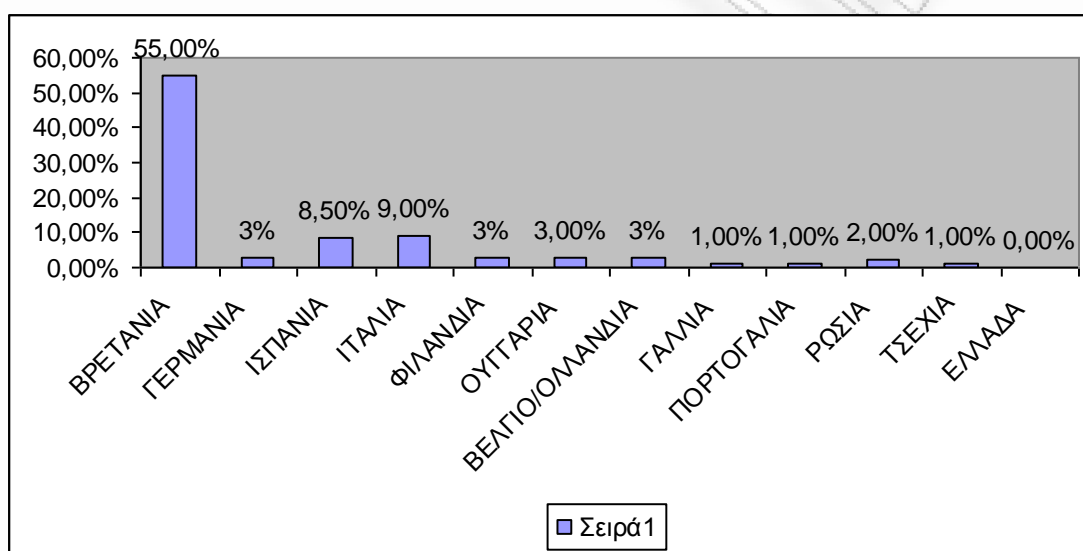


ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2.6 ΠΟΣΟΣΤΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ ΣΕ ΔΑΠΑΝΕΣ ΔΙΑΚΟΠΩΝ TIMESHARE ΑΝΑ ΧΩΡΑ

Πηγή: Έρευνα της RDO. The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham

Το παρακάτω διάγραμμα αφορά τις αγορές χρονομεριδίων ανά χώρα το 2007. Ο οικονομικός υπολογισμός των δαπανών των αγορών timeshare από τους ευρωπαϊούς ιδιοκτήτες είναι βασισμένος στα στοιχεία που συλλέγονται από την έρευνα, συγκεκριμένα τη μέση τιμή αγοράς το 2007 και το ποσοστό των ιδιοκτητών timeshare που επιβεβαίωσαν ότι είχαν αγοράσει περισσότερα χρονομερίδια κατά τη διάρκεια του 2007.

Αυτό το στοιχείο λαμβάνεται για κάθε μια από τις δώδεκα χώρες υπό εξέταση σε αυτήν την μελέτη. Επιπλέον, έχουν χρησιμοποιηθεί δευτεροβάθμια στοιχεία σχετικά με το συνολικό αριθμό των ιδιοκτητών timeshare ανά χώρα κατοικίας.



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2.7 ΑΓΟΡΑ ΧΡΟΝΟΜΕΡΙΔΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Πηγή: Έρευνα της RDO. The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham

Όσον αφορά τις δαπάνες που παράγονται από τις αμοιβές συντήρησης timeshare (maintenance fees) το 2007 ήταν 618.2 εκατομμύρια ευρώ λαμβάνοντας υπόψη το συνολικό αριθμό των Ευρωπαίων ιδιοκτητών timeshare για τις δώδεκα χώρες που έλαβαν μέρος στην έρευνα. Από το γενικό ποσό των 618.2 εκατομμυρίων ευρώ, το 83% έχουν ξοδευτεί μέσα στην Ευρώπη (513.4 εκατομμύρια ευρώ) ενώ 11% έχει ξοδευτεί στην Βόρεια Αμερική και την Καραϊβική (66.1 εκατομμύρια ευρώ).

Οι Βρετανοί ξόδεψαν 292.1 εκατομμύρια ευρώ στις αμοιβές συντήρησης timeshare το 2007 που είναι 47% των συνολικών δαπανών για τις αμοιβές συντήρησης από τις δώδεκα ευρωπαϊκές χώρες που μελετήθηκαν.

Τα ποσά του πίνακα είναι σε ευρώ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.16 ΠΟΣΑ ΓΙΑ ΑΜΟΙΒΕΣ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ

ΒΡΕΤΑΝΙΑ	292,1
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	107,2
ΙΣΠΑΝΙΑ	34,1
ΙΤΑΛΙΑ	58,7
ΦΙΛΑΝΔΙΑ	22,2
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	15,5
ΒΕΛΓΙΟ/ΟΛΛΑΝΔΙΑ	25
ΓΑΛΛΙΑ	33,8
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	10,5
ΡΩΣΙΑ	8,1
ΤΣΕΧΙΑ	4,3
ΕΛΛΑΔΑ	6,8
ΣΥΝΟΛΟ	618,2

Πηγή: Έρευνα της RDO. The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham

Σε ποσοστά επί του συνόλου τα παραπάνω νούμερα καταγράφονται στον παρακάτω πίνακα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.17 ΑΜΟΙΒΕΣ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΣΕ ΠΟΣΟΣΤΑ

ΒΡΕΤΑΝΙΑ	47%
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	17%
ΙΣΠΑΝΙΑ	6%
ΙΤΑΛΙΑ	9%
ΦΙΛΑΝΔΙΑ	4%
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	2%
ΒΕΛΓΙΟ/ΟΛΛΑΝΔΙΑ	4%
ΓΑΛΛΙΑ	5%
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	2%
ΡΩΣΙΑ	1%
ΤΣΕΧΙΑ	1%
ΕΛΛΑΔΑ	1%

Πηγή: Έρευνα της RDO. The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham

Ένα πολύ σημαντικό αποτέλεσμα της έρευνας είναι το εξής. Τα δύο τρίτα των Ευρωπαίων ιδιοκτητών timeshare έχουν αγοράσει στο εξωτερικό ενώ το ένα τρίτο αγόρασαν στη χώρα τους. Η προτίμηση για έναν προορισμό στο εξωτερικό υπερέχει της προτίμησης για την εγχώρια αγορά. Είναι πολύ ενδιαφέρον ότι οι ιδιοκτήτες από την Ισπανία, την Ιταλία, την Πορτογαλία, την Ελλάδα, τη Φινλανδία και την Ουγγαρία είναι αυτοί που προτιμούν να αγοράσουν χρονομερίδια στη χώρα τους. Αντίθετα, ιδιοκτήτες από τις βόρειες χώρες όπως το Ηνωμένο Βασίλειο, το Βέλγιο, την Ολλανδία, την Γερμανία και την Γαλλία προτιμούν να αγοράζουν διακοπές timeshare στο εξωτερικό.

2.10 ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ TIMESHARE ΜΕ ΤΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ 2001-2007

Ο αριθμός των ξενοδοχείων και άλλων παρόμοιων επιχειρήσεων στις ευρωπαϊκές χώρες που έλαβαν μέρος στην έρευνα μειώθηκε κατά 2,4%⁹ στο χρονικό διάστημα 2001 έως 2007, ενώ ο αριθμός των παραθεριστικών διακοπών (holiday dwellings) μειώθηκε στην ίδια περίοδο κατά 3,9%¹⁰.

Επομένως σε αυτήν την επταετή περίοδο, ο ανεφοδιασμός αυτών των δύο τύπων τουρισμού έχει υποστεί μια μείωση, ενώ ο αριθμός παραδοσιακών θέρετρων timeshare έχει παραμείνει σταθερός κατά τη διάρκεια της ίδιας περιόδου. Η μέγιστη περίοδος ανάπτυξης για την ευρωπαϊκή βιομηχανία Timeshare εμφανίστηκε κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του '80 και της πρόωρης δεκαετίας του '90. Ο ρυθμός της αύξησης άρχισε να επιβραδύνεται στα μέσα της δεκαετίας του '90 λόγω διάφορων παραγόντων, κυρίως λόγω της εισαγωγής της νέας νομοθεσίας, η οποία οδήγησε στη συνέχεια στην εισαγωγή από μερικές ευρωπαϊκές κυβερνήσεις σύνθετων νομικών δομών. Επίσης επηρεάστηκε από μια αύξηση στο εισόδημα διάθεσης στις ευρωπαϊκές οικογένειες, με συνέπεια την αύξηση στις αγορές των σπιτιών.

Ο ξενοδοχειακός τομέας στην Ευρώπη εξέθεσε το 2007 ένα ποσοστό πληρότητας της τάξεως του 35.7%, ενώ η ευρωπαϊκή βιομηχανία Timeshare συγκέντρωσε ένα μέσο επίπεδο πληρότητας της τάξεως του 71.7% στα ολοκληρωμένα ευρωπαϊκά θέρετρα.

Το ποσοστό αύξησης στο συνολικό αριθμό των τουριστών στην Ευρώπη κατά τη διάρκεια της περιόδου 2001- 2007 είναι αρνητικό. Ο αριθμός τουριστών έχει μειωθεί κατά 15% στη διάρκεια αυτής της περιόδου. Σε αντίθεση, η ευρωπαϊκή βιομηχανία Timeshare σημειώνει αύξηση στον αριθμό ιδιοκτητών για την ίδια περίοδο, δηλαδή 7.22%. Εντούτοις πρέπει να σημειωθεί ότι η αύξηση από την άποψη των ιδιοκτητών στην Ευρώπη είναι στην πραγματικότητα οριακή δεδομένου ότι η είσοδος των καινούργιων ιδιοκτητών μέσω των πωλήσεων ισορροπεί γενικά την πτώση από τους προηγούμενους ιδιοκτήτες.

⁹ Στο ποσοστό αυτό δεν συμπεριλαμβάνεται η Ελλάδα και η Ρωσία

¹⁰ Στο ποσοστό αυτό δεν συμπεριλαμβάνεται η Ελλάδα, η Ρωσία και η Πορτογαλία

Συμπερασματικά, αυτή η μελέτη και τα στοιχεία που καταγράφηκαν σε αυτή την ενότητα, απεικονίζουν μια θετική εικόνα της βιομηχανίας timeshare.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΡΔΑΛΗ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΜΕΙΓΜΑ MARKETING ΚΑΙ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ

Στον ξενοδοχειακό κλάδο παρατηρείται μια σταθερή αναλογία σταθερών εξόδων και ως εκ τούτου οι επιχειρήσεις λειτουργούν με αρκετά μεγάλα περιθώρια κέρδους. Η ευχέρεια κινήσεων στην τιμολόγηση είναι χαρακτηριστικό γνώρισμα του εν λόγω κλάδου, όμως η τιμολόγηση πρέπει να είναι συμβατή με τους κύριους στόχους της επιχείρησης, ο σημαντικότερος εκ των οποίων είναι η εξασφάλιση ικανοποιητικού κέρδους και η ομαλή ένταξη της μονάδας στην τοπική κοινωνία.

3.1 ΠΡΟΪΟΝ

Το ξενοδοχειακό προϊόν του συγκεκριμένου καταλύματος δεν θα είναι τυπικών προδιαγραφών. Το συγκεκριμένο κατάλυμα θα είναι τριών αστέρων και θα δουλέψει με δυο τρόπους. Κάποια δωμάτια θα προωθηθούν για χρήση με χρονομεριστική μίσθωση και τα υπόλοιπα θα λειτουργούν με τον κλασικό τρόπο διακοπών.

Η στρατηγική που θα ακολουθήσει η επιχείρηση είναι διαφοροποίησης καθώς δεν υπάρχει κάποιο άλλο κατάλυμα στην περιοχή που να προσφέρει διακοπές με χρονομεριστική μίσθωση. Θα προσφέρει ένα νέο για την περιοχή προϊόν που θα βοηθήσει στην επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου. Το ξενοδοχείο θα λειτουργεί από Μάρτιο μέχρι Νοέμβριο. Δηλαδή θα προσφέρει τα δωμάτια του για χρονομίσθωση εννέα μήνες αλλά και τα υπόλοιπα δωμάτια θα είναι στη διάθεση άλλων πελατών. Σύμφωνα με τον ΕΟΤ μόνο το 70% των δωματίων κάθε καταλύματος μπορεί να λειτουργήσει με σύμβαση time sharing. Για αυτό το λόγο το τρία από τα έξι διαμερίσματα τύπου studio θα ενταχθούν στο σύστημα χρονομίσθωσης.

Σκοπός της μονάδας είναι να αποκομίσει όσο το δυνατόν περισσότερα οφέλη από το μείγμα του προϊόντος που αυτή προσφέρει. Τα οφέλη που προσδοκά η μονάδα να αποκομίσει μπορούν να μεταφραστούν είτε σε χρηματικούς όρους, είτε σε ποσοστό μακροπρόθεσμης επιβίωσης και καταξίωσης στην περιοχή.

Η υπηρεσίες του ξενοδοχείου « ΔΕΛΕΑΡ» είναι οι εξής:

- Χώρο για το σερβίρισμα πρωινού για 40 άτομα.
- Τηλέφωνο και internet σε κάθε δωμάτιο.
- Πρόσβαση στο internet στους κοινόχρηστους χώρους.
- Δωμάτια υψηλών προδιαγραφών (με κλιματισμό, ντουζιέρα με υδρομασάζ)
- Parking πελατών.
- Κήπο με παιδική χαρά για τα παιδιά των πελατών.

3.2 ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ

Η τιμολογιακή πολιτική της μονάδας ακολουθεί τις κατευθυντήριες γραμμές που δίνονται από την βασική στρατηγική του επενδυτικού σχεδίου που όπως προαναφέρθηκε είναι αυτή της διαφοροποίησης.

Στην **τιμολογιακή πολιτική** που η υπό μελέτη ξενοδοχειακή μονάδα ακολουθεί έχουν ληφθεί υπόψη οι ακόλουθες παράμετροι:

- Οι προβλέψεις της αγοράς για την ζήτηση του συγκεκριμένου τουριστικού προϊόντος.
- Η τιμολογιακή πολιτική που ακολουθούν ανταγωνιστικές ξενοδοχειακές μονάδες.
- Οι προοπτικές εξέλιξης του πληθωρισμού.
- Το επίπεδο τιμών να είναι ανάλογο της ποιότητας των παρεχομένων από την μονάδα υπηρεσιών.
- Η μέση τιμή πώλησης χρονομεριδίων στην Ευρώπη.

3.3 ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΣΗΜΑ

Η υπό ίδρυση ξενοδοχειακή μονάδα θα ονομαστεί «ΔΕΛΕΑΡ». Η ονομασία είναι στα ελληνικά διότι ο επιχειρηματίας ήθελε να κρατήσει ελληνικό «χαρακτήρα» στο κατάλυμά του και να μην επηρεαστεί από τις τάσεις της εποχής που επιβάλουν κυρίως αγγλικές επωνυμίες.

Επίσης λόγω του περιβάλλοντος που δελεάζει τον καθένα με τη μαγευτική θέα, την παραλία και το ηλιοβασίλεμα θεωρήθηκε ως το καταλληλότερο εμπορικό σήμα.

Η ονομασία αυτή επιλέχθηκε επίσης λόγω ευκολίας στην απομνημόνευση και από τους Έλληνες και τους αλλοδαπούς δυνητικούς πελάτες. Το εμπορικό σήμα προδιαθέτει τον υποψήφιο πελάτη για την ποιότητα του καταλύματος.

Η αγγλική μετάφραση της λέξης δέλεαρ είναι το «tempt» που κάνει τον εκάστοτε πελάτη να θέλει να αγοράσει διακοπές στην μαγευτική περιοχή και το ζεστό και φιλόξενο κατάλυμα που του προτείνει ο επιχειρηματίας.

Ακολουθεί φωτογραφία του εμπορικού σήματος του ξενοδοχείου.



Déleap
HOTEL

3.4 ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΠΡΩΩΘΗΣΗΣ

Το μάρκετινγκ όσον αφορά την προώθηση των χρονομεριδίων θα γίνει από τον επιχειρηματία και όχι από εταιρία προώθησης. Αυτό θα συμβεί διότι, αν αναλάβει το marketing εταιρία προώθησης τα έξοδα για το marketing θα εκτοξευθούν στο 70% της τιμής πώλησής τους.

Στη περίπτωση που ο επιχειρηματίας αναλάβει την προώθηση τα έξοδα μάρκετινγκ των δωματίων που θα ενταχθούν στη σύμβαση time sharing θα φτάνει το 25% της τιμής πώλησης τους. Για τα υπόλοιπα δωμάτια θα γίνει διαφήμιση με διάφορους τρόπου που αναλύονται παρακάτω.

Διαφήμιση του ξενοδοχείου θα γίνεται μέσω διαφημιστικών φυλλαδίων αλλά και μέσω διαδικτύου. Βασικός τρόπος διαφήμισης είναι και η ύπαρξη μίας σωστά κατασκευασμένης σελίδας στο διαδίκτυο.

Οι χρήστες του internet είναι πάρα πολλοί καθώς επίσης και αυτοί που επιλέγουν τις διακοπές τους μέσα από τη χρήση του. Θεωρούν ότι γλυτώνουν χρόνο και χρήμα, με το να μην καταφεύγουν σε πρακτορεία αλλά σε ιστοσελίδες ξενοδοχείων για την πιο προσωπική επιλογή. Τα δωμάτια που θα λειτουργούν με time sharing έχουν κύριο στόχο πελάτες του εξωτερικού άρα είναι ευκολότερο και για τον επιχειρηματία αλλά και για τους ίδιους τους πελάτες να υπάρχει σελίδα στο διαδίκτυο. Συνεπώς, η ιστοσελίδα του ξενοδοχείου θα πρέπει να προσελκύει τον εκάστοτε δυνητικό πελάτη, να έχει λεπτομερή περιγραφή της μονάδας, άφθονο φωτογραφικό υλικό καθώς και χρήσιμα links για την ευρύτερη περιοχή των Χανίων.

Επιπροσθέτως, μετά την κατασκευή της ιστοσελίδας, θα πρέπει να γίνουν καταχωρήσεις του ξενοδοχείου σε ανάλογα sites, όπως πρακτορεία, γραφεία tour operators. Παρόλο που η πραγματοποίηση της προωθητικής διαδικασίας έχει δρομολογηθεί, οι διαπροσωπικές σχέσεις με τους πελάτες είναι συνιστώσα μέγιστης σημασίας για την επιχείρηση. Δίνοντας έμφαση στις διαπροσωπικές σχέσεις και σε οποιαδήποτε ιδιαιτερότητα του εκάστοτε πελάτη ή οποιοδήποτε πρόβλημα προκύψει θα γίνεται προσπάθεια άμεσης λύσης του ή θα καταγράφεται ώστε την επόμενη φορά να προληφθεί. Σε αυτές τις αρχές συνίσταται το μάρκετινγκ σχέσεων (Relationship Marketing) που χρησιμοποιεί η επιχείρηση.

Τέλος το ξενοδοχείο θα συνάψει σύμβαση και με εταιρία που αναλαμβάνει να κάνει ανταλλαγές χρονομεριδίων μεταξύ καταναλωτών σε όλο τον κόσμο. Για να γίνει ανταλλαγή της βδομάδας πρέπει και οι μισθωτές να είναι εγγεγραμμένοι στην εταιρία αυτή.

3.5 ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ

Ακολουθεί πίνακας με τα έξοδα μάρκετινγκ όλης της μονάδας για τα πέντε πρώτα χρόνια.

Ο επιχειρηματίας έχει σκοπό την πρώτη και τη δεύτερη χρονιά λειτουργίας να έχει πουλήσει το μεγαλύτερο ποσοστό των χρονομεριδίων. Διατίθενται όπως αναφέραμε 3 από τα έξι δωμάτια τύπου studio για time sharing.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.1 ΕΞΟΔΑ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ- ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΧΡΟΝΟΜΕΡΙΔΙΩΝ	122500	66500			
ΥΠΟΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ	5000	4000	4000	4000	3500
ΣΥΝΟΛΟ	127500	70500	4000	4000	3500

Όπως έχει αναφερθεί παραπάνω τα έξοδα προώθησης των χρονομεριδίων φτάνουν το 25% της τιμής πώλησης του που είναι 7000 κάθε διαμέρισμα για δέκα χρόνια μίσθωσης. Άρα για τους εννέα μήνες λειτουργίας του ξενοδοχείου έχουμε 108 βδομάδες προς πώληση. (3 studios x 36 βδομάδες λειτουργίας/έτος = 108 βδομάδες προς πώληση).

Το πρώτο έτος προβλέπεται να πωληθούν εβδομήντα βδομάδες άρα $70 \times 7000 = 490000\text{€}$. Το 25% του εσόδου αυτού είναι 122500€. Το δεύτερο έτος μένουν 38 βδομάδες άρα $38 \times 7000 = 266000\text{€}$. Το 25% του εσόδου αυτού είναι 66500€. Τα υπόλοιπα έξοδα διαφήμισης αφορούν τα υπόλοιπα δωμάτια.

3.6 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

3.6.1 Έσοδα χρονομεριστικής μίσθωσης

Τα έσοδα από τις πωλήσεις των χρονομεριδίων (3 studios) είναι 490000€ το πρώτο έτος και 266000€ το δεύτερο. Πέρα από την είσπραξη του αρχικού μισθώματος ο ξενοδόχος κερδίζει επίσης από την ετήσια είσπραξη των management fees. Για να ορίσουμε το ποσό των management fees αλλά και τα maintenance fees πρέπει να βρούμε το κόστος λειτουργίας της μονάδας. Επίσης θα έχει επιπλέον έσοδα από τους πελάτες που θα επιλέγουν να πάρουν πρωινό στο ξενοδοχείο. Τα έσοδα αυτά θα επιμεριστούν στα δέκα χρόνια που αγοράζει ο πελάτης.

Υπολογίζεται ότι τα έσοδα από πρωινό των συγκεκριμένων πελατών θα είναι 5000€/έτος.

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται τα έσοδα μόνο για τα πέντε πρώτα χρόνια και όχι για τα δέκα που είναι η συνολική διάρκεια της μίσθωσης. Τα management και maintenance fees θα υπολογιστούν σαν σύνολο. Κάθε χρόνο θα έχουν αύξηση περίπου της τάξεως του 15%.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.2 ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΧΡΟΝΟΜΕΡΙΔΙΑ & FEES

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΧΡΟΝΟΜΕΡΙΔΙΑ	49000	78555	78555	78555	78555
MANAGEMENT & MAINTENANCE FEES	21000	37260	42120	48060	55080
ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΤΗΛΕΦΩΝΑ	5000	5000	5000	5000	5000
ΣΥΝΟΛΟ	75000	120815	125675	131615	138635

3.6.2 Πληρότητες δωματίων και έσοδα

Στον πίνακα 3.3 πραγματοποιείται η πρόβλεψη της μέσης ετήσιας πληρότητας του υπό ανέγερση ξενοδοχειακού καταλύματος για τα πρώτα πέντε χρόνια, ανά μήνα. Υπενθυμίζεται ότι το εν λόγω τουριστικό κατάλυμα πρόκειται να λειτουργεί σε 9-μηνιαία βάση, δηλαδή από τον Μάρτιο έως τον Νοέμβριο, κάθε ημερολογιακό έτος. Παρατηρείται δε ότι οι μήνες με την συγκριτικά υψηλότερη πληρότητα είναι ο Ιούλιος, ο Αύγουστος και ο Σεπτέμβριος.

Τα δωμάτια όπως έχουμε αναφέρει είναι τύπου studios, και οι τιμές τους ανά μήνα καταγράφονται στον πίνακα 3.4.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.3 ΠΟΣΟΣΤΟ ΜΕΣΗΣ ΠΛΗΡΟΤΗΤΑΣ/ΕΤΟΣ/ΜΗΝΑ

	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ
ΜΑΡΤΙΟΣ	35%	40%	40%	45%	45%
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	40%	40%	45%	50%	50%
ΜΑΙΟΣ	45%	50%	55%	65%	65%
ΙΟΥΝΙΟΣ	50%	60%	60%	65%	65%
ΙΟΥΛΙΟΣ	50%	60%	65%	70%	70%
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	60%	65%	75%	85%	95%
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	55%	60%	60%	65%	75%
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	35%	40%	45%	50%	55%
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	30%	35%	40%	40%	50%

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.4 ΤΙΜΗ/ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΗ

	ΔΙΚΛΙΝΑ	ΔΩΜΑΤΙΑ	ΣΥΝΟΛΟ ΚΛΙΝΩΝ
	6	3	6
ΜΑΡΤΙΟΣ	75		
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	75		
ΜΑΙΟΣ	80		
ΙΟΥΝΙΟΣ	100		
ΙΟΥΛΙΟΣ	120		
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	140		
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	100		
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	80		
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	70		

Όπως φαίνεται και στον παραπάνω πίνακα η μεγαλύτερη τιμή για τα studios είναι τον Αύγουστο, 140€. Ακολουθεί ο Ιούλιος και ο Σεπτέμβριος λόγω υψηλών ποσοστών μέσης πληρότητας.

Στον πίνακα 3.5 παρουσιάζεται η μέση πληρότητα σε ημέρες λειτουργίας για κάθε μήνα. Όπως δείχνει ο πίνακας, εκτιμάται ότι το πρώτο έτος λειτουργίας μετά την υλοποίηση της επένδυσης, η μέση πληρότητα του ξενοδοχειακού συγκροτήματος σε ημέρες θα είναι συνολικά 122 ημέρες, κλιμακούμενη σταδιακά κατά το πέμπτο έτος σε 174 ημέρες.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.5 ΜΕΣΗ ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ- ΗΜΕΡΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ/ΜΗΝΑ

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
ΜΑΡΤΙΟΣ	11	12	12	14	14
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	12	12	14	15	15
ΜΑΙΟΣ	14	15	17	20	20
ΙΟΥΝΙΟΣ	15	18	18	20	20
ΙΟΥΛΙΟΣ	15	18	20	21	21
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	18	20	23	26	29
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	17	18	18	20	23
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	11	12	13	15	17
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	9	11	12	12	15
ΣΥΝΟΛΟ/ΕΤΟΣ	122	136	147	163	174

Η σταδιακή αύξηση από έτος σε έτος οφείλεται στην σωστή διαφήμιση και στην επαναλαμβανόμενη- σταθερή πελατεία που στοχεύει ο επενδυτής.

Ο πίνακας 3.6 παρουσιάζει τις συνολικές διανυκτερεύσεις που θα πραγματοποιηθούν, βάσει των προβλεπόμενων ημερών λειτουργίας το μήνα, σε σχέση πάντα με την δυναμικότητα του συγκεκριμένου τουριστικού καταλύματος.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.6 ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΙΣ

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
ΜΑΡΤΙΟΣ	66	72	72	84	84
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	72	72	84	90	90
ΜΑΙΟΣ	84	90	102	120	120
ΙΟΥΝΙΟΣ	90	108	108	120	120
ΙΟΥΛΙΟΣ	90	108	120	126	126
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	108	120	138	156	174
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	102	108	108	120	138
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	66	72	78	90	102
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	54	66	72	72	90
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	732	816	882	978	1044

Και σε αυτόν τον πίνακα βλέπουμε σταθερή αύξηση των διανυκτερεύσεων κάθε χρόνο. Κατά τον πρώτο χρόνο προβλέπονται 732 διανυκτερεύσεις και τον πέμπτο χρόνο φτάνουν στις 1044 διανυκτερεύσεις.

Παρακάτω πραγματοποιείται η ανάλυση των *Εσόδων* του νέου τουριστικού καταλύματος όπως προκύπτουν από την σχετική τιμολόγηση. Όπως έχει ήδη αναφερθεί, τα ετήσια έσοδα της νέας ξενοδοχειακής μονάδος για την επόμενη 5ετία υπολογίζονται βάση της πληρότητας της μονάδας.

Στον πίνακα 3.7 παρουσιάζονται τα έσοδα από τις διανυκτερεύσεις που θα πραγματοποιηθούν στη νέα μονάδα. Το πρώτο έτος λειτουργίας θα πραγματοποιηθούν διανυκτερεύσεις αξίας περίπου 71.250 €, οι οποίες αναμένεται σταδιακά κατά το πέμπτο έτος να ανέλθουν τελικά στα 102.390 €.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.7 ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΙΣ

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
ΜΑΡΤΙΟΣ	4950	5400	5400	6300	6300
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	5400	5400	6300	6750	6750
ΜΑΙΟΣ	6720	7200	8160	9600	9600
ΙΟΥΝΙΟΣ	9000	10800	10800	12000	12000
ΙΟΥΛΙΟΣ	10800	12960	14400	15120	15120
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	15120	16800	19320	21840	24360
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	10200	10800	10800	12000	13800
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	5280	5760	6240	7200	8160
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	3780	4620	5040	5040	6300
ΣΥΝΟΛΟ/ΕΤΟΣ	71250	79740	86460	95850	102390

Το κατάλυμα λόγω του μικρού μεγέθους του δεν έχει μεγάλα έσοδα από υπηρεσίες εστίασης διότι δεν έχει τμήμα food & beverage, pool bar κ.α. Επίσης δεν διαθέτει spa και γυμναστήριο. Στο ξενοδοχείο υπάρχει η δυνατότητα σερβιρίσματος πρωινού στο χώρο μπροστά από τον χώρο υποδοχής. Θεωρούμε ότι πρωινό θα πάρει το 100% των πελατών. Στους παρακάτω πίνακες βλέπουμε τα έσοδα που θα έχει το ξενοδοχείο κάθε χρόνο από την πώληση πρωινών. Στον πίνακα 3.8 βλέπουμε τη συχνότητα με την οποία σερβίρεται το πρωινό ανά πελάτη.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.8 ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΣΥΧΝΟΤΗΤΑΣ-ΣΕΡΒΙΡΙΣΜΑΤΟΣ/ΠΕΛΑΤΗ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
ΠΡΩΙΝΟ (α)	1	1	1	1	1
ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ (β)	0	0	0	0	0
ΜΠΑΡ-ΚΑΦΕΤΕΡΙΑ ΚΛΠ (γ)	0	0	0	0	0

Στον πίνακα 3.9 βλέπουμε την τιμή πώλησης του πρωινού που θα είναι σταθερή για τα 5 πρώτα έτη.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.9 ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ ΠΡΩΙΝΟΥ

ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ	
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	€
ΠΡΩΙΝΟ (α)	12
ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ (β)	0
ΜΠΑΡ-ΚΑΦΕΤΕΡΙΑ ΚΛΠ (γ)	0

Στον πίνακα 3.10 παρατηρούμε ότι οι συνολικές πωλήσεις πρωινών είναι ίσες με τις συνολικές διανυκτερεύσεις.(πίνακας 3.6)

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.10 ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΠΡΩΙΝΟΥ

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
ΜΑΡΤΙΟΣ	66	72	72	84	84
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	72	72	84	90	90
ΜΑΙΟΣ	84	90	102	120	120
ΙΟΥΝΙΟΣ	90	108	108	120	120
ΙΟΥΛΙΟΣ	90	108	120	126	126
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	108	120	138	156	174
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	102	108	108	120	138
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	66	72	78	90	102
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	54	66	72	72	90
ΣΥΝΟΛΟ	732	816	882	978	1044

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε ότι το πρώτο έτος τα έσοδα από το πρωινό είναι 8.784 € κι το πέμπτο έτος φτάνουν στις 12.528€.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.11 ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΠΡΩΙΝΟ

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
ΜΑΡΤΙΟΣ	792	864	864	1008	1008
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	864	864	1008	1080	1080
ΜΑΙΟΣ	1008	1080	1224	1440	1440
ΙΟΥΝΙΟΣ	1080	1296	1296	1440	1440
ΙΟΥΛΙΟΣ	1080	1296	1440	1512	1512
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	1296	1440	1656	1872	2088
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	1224	1296	1296	1440	1656
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	792	864	936	1080	1224
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	648	792	864	864	1080
ΣΥΝΟΛΟ	8784	9792	10584	11736	12528

Το πρωινό που προσφέρει το ξενοδοχείο έχει κάποιο κόστος. Το κόστος του είναι το 28% της τιμής πώλησης του.

Ακολουθεί πίνακας με τα κόστη ανά έτος και μήνα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.12 ΚΟΣΤΟΣ ΠΡΩΙΝΟΥ/ΕΤΟΣ (28% ΤΗΣ ΤΙΜΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ)

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
ΜΑΡΤΙΟΣ	222	242	242	282	282
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	242	242	282	302	302
ΜΑΙΟΣ	282	302	343	403	403
ΙΟΥΝΙΟΣ	302	363	363	403	403
ΙΟΥΛΙΟΣ	302	363	403	423	423
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	363	403	464	524	585
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	343	363	363	403	464
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	222	242	262	302	343
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	181	222	242	242	302
ΣΥΝΟΛΟ	2460	2742	2964	3286	3508

Το κατάλυμα έχει και κάποια τηλεφωνικά έσοδα. Για να υπολογιστούν, πολλαπλασιάστηκαν τα έσοδα από τις διανυκτερεύσεις με ένα συντελεστή (2,6%).

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.13 ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΕΣ ΧΡΕΩΣΕΙΣ

ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΕΣ ΧΡΕΩΣΕΙΣ	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
ΣΥΝΟΛΟ ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΩΝ ΧΡΕΩΣΕΩΝ	3990	4465	4842	5368	5734

Στην συνέχεια παρουσιάζεται ο πίνακας των **προβλεπόμενων συνολικών εσόδων ανά κατηγορία** για τα 3 δωμάτια- studios που θα ενοικιάζονται με τον κλασικό τρόπο διακοπών, παρατηρείται ότι τα έσοδα από διανυκτερεύσεις αφορούν κατά μέσο όρο σχεδόν το 70% των συνολικών εσόδων. Ακολουθούν τα λοιπά έσοδα με περίπου 20% ενώ οι άλλες πηγές εσόδων διαμορφώνουν περίπου το 10% του συνολικού κύκλου εργασιών.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.14 ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ (χωρίς τα έσοδα από τα χρονομερίδια)

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
Έσοδα από διανυκτερεύσεις	71250	79740	86460	95850	102390
Έσοδα από πρωινό	8784	9792	10584	11736	12528
Έσοδα από τηλεφωνικές χρεώσεις/internet	3990	4465	4842	5368	5734
Λοιπά έσοδα(συνέδρια-εκδηλώσεις)	25000	27500	30250	33275	35000
ΣΥΝΟΛΟ	109024	121497	132136	146229	155652

Σε αυτά τα έσοδα θα προστεθούν τα έσοδα από τις πωλήσεις των χρονομεριδίων, τα έσοδα από τα management και maintenance fees καθώς και τα έσοδα από τα πρωινά για τους πελάτες των χρονομεριδίων.

Ο πίνακας 3.15 που ακολουθεί παρουσιάζει τα συνολικά έσοδα της μονάδας για τα πέντε πρώτα χρόνια λειτουργίας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.15 ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΣΟΔΑ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ

	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος
ΕΣΟΔΑ TIME SHARING	75000	120816	125676	131616	138636
ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΠΙΝΑΚΑ 11	109024	121497	132136	146229	155652
ΣΥΝΟΛΟ	184024	242313	257811	277844	294287

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ ΚΑΙ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΜΟΝΑΔΑΣ

Στο ήδη υπάρχον κτίριο θα γίνει ανακαίνιση ώστε να κατασκευασθεί ξενοδοχείο επιπλωμένων διαμερισμάτων (studio), 12 κλινών, τριών αστέρων.

4.1 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΥ

4.1.1 Υπάρχουσα υποδομή

- **Προσπέλαση.** Οι κύριες και δευτερεύουσες οδοί και προσβάσεις είναι βατές με όλες τις καιρικές συνθήκες εφόσον το κτίριο βρίσκεται σε παραθαλάσσια περιοχή. Το κτίριο είναι προσπελάσιμο από δημοτική οδό ελάχιστου πλάτους 5,5 μέτρων.
- **Δυνατότητα ηλεκτροδότησης.** Υπάρχει διερχόμενο ηλεκτρικό δίκτυο της ΔΕΗ.
- **Δυνατότητα ύδρευσης- αποχέτευσης.** Υπάρχει δυνατότητα ύδρευση από το δήμο. (Κ.Ε.Π Κισάμου)
- **Τηλεφωνική σύνδεση.** Υπάρχει δυνατότητα τηλεφωνικής σύνδεσης με τον ΟΤΕ.

4.1.2 Μορφολογία- λειτουργικότητα του καταλύματος

Το κτίριο εντάσσεται πλήρως σεβόμενο τον χαρακτήρα της περιοχής και σεβόμενο το φυσικό και οικιστικό περιβάλλον της.

Ικανοποιεί τις απαιτήσεις της αισθητικής τόσο ως μεμονωμένο όσο και σε σχέση με το φυσικό περιβάλλον, ως προς τη σχέση και σύνθεση των όγκων και ως προς τα ορατά τμήματα του. Το κτίριο δομείται σε τρεις ορόφους.

Η οργάνωση του κτιρίου είναι ορθολογική με στόχο την αποτελεσματικότητα και την πρακτικότητα στη λειτουργία του. Προβλέπεται λειτουργικά σωστή σχέση μεταξύ των κύριων χώρων και των βοηθητικών, όπως επίσης και σωστή σχέση μεταξύ των βοηθητικών χώρων.

4.1.3 Περιγραφή κτιρίου.

Το κτίριο θα είναι άνετο, σύγχρονο και ασφαλές. Άριστης εμφάνισης κι πολυτελούς κατασκευής. Τα υλικά που θα χρησιμοποιηθούν θα είναι ποιοτικά, δοκιμασμένα σε δυσμενείς κλιματικές και λειτουργικές συνθήκες. Με την τελική τους μορφή και την κατασκευαστική τους σύνθεση επιδιώκεται η επίτευξη ενός άριστου αισθητικού και λειτουργικού αποτελέσματος. Με την ανακαίνιση του κτιρίου στοχεύουμε στη δημιουργία ενός κτιρίου που απαιτεί την μικρότερη δυνατή συντήρηση.

Το κτίριο δομείται από ένα ορθογώνιο όγκο όπου λειτουργικά το ισόγειο αποτελεί τους κοινόχρηστους και βοηθητικούς χώρους και οι άλλοι δυο όροφοι τα διαμερίσματα. Υπάρχει και το υπόγειο το οποίο χρησιμοποιείται σαν αποθήκη. Στο υπόγειο υπάρχει επίσης βοηθητικός χώρος καθαρισμού και μηχανολογικές εγκαταστάσεις. Υπάρχει επίσης και ανελκυστήρας.

Στο ισόγειο υπάρχει ο χώρος υποδοχής, μικρό καθιστικό, ο χώρος του πρωινού και ανελκυστήρας. Στον πρώτο όροφο υπάρχουν τρία διαμερίσματα τύπου studio δύο ατόμων που περιλαμβάνει μικρό σαλόνι, υπνοδωμάτιο, λουτρό, κουζίνα και καθιστικό με δυνατότητα χρήσης κρεβατιού. Και τα τρία δωμάτια διαθέτουν μπαλκόνια.

Στον πρώτο όροφο βρίσκεται και το γραφείο του επιχειρηματία. Υπάρχει επίσης και ανελκυστήρας.

Στον δεύτερο όροφο υπάρχουν άλλα τρία διαμερίσματα τύπου studio, ενός κύριου χώρου, με την ίδια διαμόρφωση όπως τα διαμερίσματα του πρώτου ορόφου.

4.1.4 Ασφάλεια κτιρίου

Ιδιαίτερη σημασία δόθηκε στον σχεδιασμό του κτιρίου ώστε να είναι ασφαλές σε περίπτωση φωτιάς, πανικού, συνωστισμού ή κάποιας παραβίασης, όχι μόνο για τους εργαζομένους αλλά και τους επισκέπτες. Προβλέφθηκαν επίσης, ελεγχόμενη ανεξαρτησία κινήσεων όλων όσων χρησιμοποιούν το κτίριο, άμεση προσπέλαση προς τους υπαίθριους χώρους καθώς επίσης απλές και σύντομες διαδρομές.

4.1.5 Υλικά και τρόπος κατασκευής του ξενοδοχείου

Στους χώρους υποδοχής και των διαμερισμάτων, εκτός των μπαλκονιών και των μπάνιων, προβλέπεται να χρησιμοποιηθούν ξύλινα δάπεδα άριστης ποιότητας. Επισημαίνεται ότι επειδή το κτίριο βρίσκεται υπό ανακαίνιση οι κατασκευές αυτές των τελειωμάτων, απαιτούν ιδιαίτερη προσοχή και επιμέλεια κατά την πραγματοποίησή τους. Πριν την τοποθέτηση του δαπέδου θα γίνει εξομάλυνση της άνω επιφάνειας του πατώματος με σκυρόδεμα.

Στα μπαλκόνια, την αυλή, το κοινόχρηστο WC, στα λουτρό των διαμερισμάτων και στους βοηθητικούς χώρους θα χρησιμοποιηθούν κεραμικές πλάκες διαφόρων διαστάσεων και πάχους. Στο χώρο της υποδοχής, του καθιστικού και του χώρου του πρωινού θα χρησιμοποιηθούν πλακάκια σε διάφορους χρωματισμούς ανάλογους με την υπόλοιπη διακόσμηση.

Στο κτίριο θα αλλάξουν όλα τα κουφώματα, και τα εξωτερικά και τα εσωτερικά. Τα εξωτερικά κουφώματα θα είναι ξύλινα όπως και οι μπαλκονόπορτες. Θα αποτελούνται από μασίφ ξυλεία και διπλά κρύσταλλα.

Οι εσωτερικές πόρτες θα είναι ηχομονωτικές, με ορειχάλκινους μεντεσέδες και χειρολαβές, σιδερένιες κλειδαριές και μπάρες.

Οι ανελκυστήρες θα έχουν διπλές αυτόματες συρόμενες πόρτες. Οι διαστάσεις του θαλάμου θα είναι 2,40 επί 1 μέτρο.

Στα λουτρό των διαμερισμάτων τοποθετείται ντουζιέρα υδρομασάζ-χαμάμ καθώς και όλα τα απαραίτητα αξεσουάρ μπάνιου (λεκάνη, σαπυνοθήκη, μπαταρία χρωμίου, χαρτοθήκη, νιπτήρας πορσελάνης ξύλινο έπιπλο με καθρέπτη ,δυο φωτιστικό spots, κρεμάστρες για πετσέτες)

Σε κάθε δωμάτιο θα υπάρχουν δίφυλλες ντουλάπες. Σε κάθε όροφο θα υπάρχει και ξύλινα ερμάρια λινόθηκων.

Οι κουζίνες το δωματίων θα έχουν ντουλάπια και συρτάρια μελαμίνης, μαγειρική εστία, εντοιχιζόμενο ψυγείο. Ο πάγκος της κουζίνας προβλέπεται να είναι από συγκολλητή ξυλεία ώστε να εξασφαλίζεται η σκληρή επίπεδη επιφάνεια του. Ο νεροχύτης θα είναι ανοξείδωτος με θερμομικτική μπαταρία.

Η reception κατασκευάζονται από ημιμασίφ ξυλεία άριστης ποιότητας και απλής μορφής.

Όλο το κτίριο, εξωτερικά και εσωτερικά, θα βαφτούν. Οι χρωματισμοί είναι μια από τις κρισιμότερες εργασίες τελειωμάτων, που θα δώσουν στο κτίριο τον επιθυμητό βαθμό ποιότητας και θα εξασφαλίζουν στους χώρους παραμονής ευχάριστο και υγιεινό περιβάλλον.

Προβλέπεται μια ράμπα από το πεζοδρόμιο στη στάθμη του ισόγειου. Τα πλάτος της ράμπας είναι 1,30μέτρα και προβλέπεται να έχει χειρολισθήρα και από της δυο πλευρές. Το κεκλιμένο επίπεδο θα επενδυθεί με αντιολισθητικό υλικό.

Η επίστρωση των εξωτερικών χώρων θα γίνει με γκαζόν (στην παιδική χαρά) και ο υπόλοιπος χώρος με πέτρινες πλάκες. Η περιφραγή του οικοπέδου θα γίνει με τοίχους αντιστήριξης και θα δημιουργηθούν παρτέρια φύτευσης. Θα φυτευτούν διάφορα δέντρα και λουλούδια.

Το κτίριο του καταλύματος θα έχει κεντρική θέρμανση- κλιματισμό στους κοινόχρηστους χώρους. Θα υπάρχει ζεστό νερό 24 ώρες το 24ωρο. Σε κάθε δωμάτια θα υπάρχουν δυο κλιματιστικά.

4.1.6 Περιγραφή ειδικού μηχανολογικού εξοπλισμού- επίπλωσης

- Τηλεφωνικό κέντρο
- Τηλεφωνικές συσκευές
- Εγκατάσταση κεντρικού συστήματος μουσικής
- Εγκατάσταση κλιματισμού
- Εγκατάσταση πυρασφάλειας
- Ηλεκτρική και μηχανολογική εγκατάσταση περιβάλλοντα χώρου
- Εξοπλισμός- διακόσμηση δωματίων
- Εξοπλισμός διακόσμηση χώρου για πρωινό
- Εξοπλισμός διακόσμηση χώρου υποδοχής
- Επίπλωση, εξοπλισμός λοιπών χώρων
- Δαπάνες μελετών

Ακολουθούν πίνακες με τον προϋπολογισμό των βασικότερων έργων ανακαίνισης του ξενοδοχείου.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.1 ΟΙΚΟΛΟΜΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΗΣ

ΕΙΔΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΤΙΜΗ ΜΟΝΑΔΑΣ	ΠΟΣΟΝ euro
Σκυρόδεμα εξυγίανσης	30 κμ	115	3450
Μαρμάρινα δάπεδα	80 τμ	120	9600
Δάπεδα-πλακάκια	600τμ	60	36000
Ξύλινα δάπεδα	350τμ	95	33250
Κουφώματα εξωτερικά	80 τεμάχια	300	24000
Κουφώματα εσωτερικά	35 τεμάχια	200	7000
Διπλά κρύσταλλα	65 τμ	83	5395
Κύρια είσοδος	1 τεμάχιο	2500	2500
Χρώματα	5000 τμ	12	60000
Ντουλάπες δωματίων	25τεμάχια	200	5000
Προμήθεια-τοποθέτηση	6 τεμάχια	1200	7200
Προμήθεια-τοποθέτηση επίπλων WC	10 τεμάχια	600	6000
Προμήθεια-τοποθέτηση λοιπών ειδών υγιεινής	10 τεμάχια	500	5000
Αξεσουάρ WC	10 σετ	300	3000
Πυρασφάλεια	1 τεμάχιο	4500	4500
Επίβλεψη			7000
ΣΥΝΟΛΟ			218895

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.2 ΔΩΜΑΤΙΑ-ΒΟΗΘΗΤΙΚΟΙ ΧΩΡΟΙ- RECEPTION

ΕΙΔΟΣ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΤΙΜΗ ΜΟΝΑΔΑ	ΠΟΣΟΝ euro
Ανελκυστήρας 3 στάσεων	1 τεμάχιο	15000	15000
Εγκατάσταση ανελκυστήρα			5000
Κλιματισμός	10 τεμάχια	400	4000
Εγκατάσταση κλιματισμού			1500
Κρεβάτι	18 τεμάχια	1000	18000
Στρώματα	12 τεμάχια	800	9600
Μαξιλάρια	14 τεμάχια	60	720
Τηλεοράσεις	10 τεμάχια	1000	10000
Σκούπες	5 τεμάχια	60	450
Διακοσμητικά	150τεμάχια	25	3750
Τραπεζάκια	14 τεμάχια	35	490
Γραφείο reception	1 τεμάχιο	3700	3700
Γραφείο	1 τεμάχιο	2500	2500
Κομοδίνα	6 σετ	550	3300
Τουαλέτες δωματίων	6 τεμάχια	670	4020
Τραπέζια κουζίνας	6 τεμάχια	750	4500
Καρέκλες	24 τεμάχια	35	840
Sofa Bed	6 τεμάχια	1500	9000
Σεντόνια-μαξιλαροθήκες	100 τεμάχια	12	1200
Πετσέτες	200 τεμάχια	5	1000
Κουρτίνες(με τοποθέτηση)	20 τεμάχια	100	2000
Ψυγείο κουζίνας	1 τεμάχιο	1000	1000
Καναπές υποδοχής	2 τεμάχια	1000	2000

Ψυγεία δωματίων	6 τεμάχια	850	5100
Έπιπλα κουζίνας	6 σετ	760	4560
Πάγκος κουζίνας	6 τεμάχια	1000	6000
Εστίες-φούρνος	7 τεμάχια	730	5110
Πιάτα-Ποτήρια-μαχαιροπίρουνα	17 σετ	200	3400
Αποροφητήρας	7 τεμάχια	95	665
Τραπέζια πρωινού	10 τεμάχια	150	1500
Καρέκλες πρωινού	40 τεμάχια	50	2000
Υπολογιστές	3 τεμάχια	800	2400
Προγράμματα Η/Υ			276
Τηλέφωνα	6 τεμάχια	70	420
Συν. Εξόδων Τηλεφωνικού κέντρου			3000
Έξοδα εγκατάστασης			2000
Ασύρματη πρόσβαση internet			6000
Έργα περιβάλλοντος χώρου			35000
Διάφορα άλλα έξοδα			30000
ΣΥΝΟΛΟ			211001

Το κόστος της επένδυσης είναι = $218.895 + 211.001 + 468.175 + 15.000 =$

913.100 €

Σε κάθε είδος εργασίας πιθανόν να υπάρχουν διαφοροποιήσεις οι οποίες να επηρεάζουν το κόστος.

4.2 ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ

4.2.1 Εργατικό δυναμικό- εκπαίδευση

Η εκπαίδευση στον τομέα του τουρισμού έχει αναπτυχθεί πολύ τα τελευταία χρόνια μιας και ο τουρισμός πλέον χαρακτηρίζεται κύρια βιομηχανία της Ελλάδας. Όπως γνωρίζουμε υπάρχει ξεχωριστό υπουργείο της ελληνικής κυβέρνησης το οποίο συνεργάζεται με τους τουριστικούς φορείς της Ελλάδας και όχι μόνο και θεωρείται ένα αξιόλογο υπουργείο που στοχεύει στην ανάπτυξη της χώρας.

Στον ελληνικό χώρο, και κυρίως στις πλέον τουριστικές περιοχές, όπως Κρήτη και Ρόδος, υπάρχουν σχολές τουριστικών επαγγελματιών. Τα άτομα που αποφοιτούν τέτοιες σχολές είναι εξειδικευμένα και πλέον έμπειρα να αντιμετωπίσουν τόσο τον ξένο όσο και τον πλέον απαιτητικό Έλληνα πελάτη.

Η ποιότητα του ξενοδοχείου εξαρτάται από την ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχονται. Το προσωπικό είναι μέρος του ξενοδοχειακού προϊόντος και για αυτό συμβάλλουν στην ποιότητα. Πρέπει να είναι ευγενικοί, πρόθυμοι να εξυπηρετήσουν τους πελάτες και με όρεξη για δουλειά.

Η οργανωσιακή κουλτούρα θα μπορούσε να προσδιοριστεί ως εξής: ένα σύνολο υποθέσεων από τα μέλη ενός οργανισμού. Αυτές οι υποθέσεις χρησιμοποιούνται για την αναγνώριση του τί είναι σημαντικό και του πώς γίνονται τα πράγματα σε μία συγκεκριμένη επιχείρηση. Όταν αυτές οι υποθέσεις συγκεκριμενοποιηθούν, τότε επιτυγχάνονται και υιοθετούνται κοινοί κανόνες συμπεριφοράς, έτσι ώστε οι άνθρωποι να ξέρουν πώς πρέπει να πράττουν σε διάφορες καταστάσεις.

Για παράδειγμα αλλιώς πρέπει να συμπεριφερθεί κάποιος υπάλληλος σε ένα δυσαρεστημένο πελάτη κι αλλιώς σε ένα ικανοποιημένο. Επίσης λόγω του time sharing οι υπάλληλοι του ξενοδοχείου θα έρχονται σε επαφή με «μόνιμους» πελάτες και θα αναπτύξουν διαφορετική σχέση από ότι με κάποιον περιστασιακό πελάτη.

Πρέπει λοιπόν να είναι σε θέση να θυμούνται τυχόν παράπονα αυτών των πελατών και να ξέρουν πώς να τους συμπεριφερθούν στην επόμενη επίσκεψη τους. Βασική αρχή του συγκεκριμένου ξενοδοχείου είναι ο πελάτης να μπορεί να ζητήσει ότι επιθυμεί και οι υπάλληλοι να είναι φιλικοί και πρόθυμοι να τον εξυπηρετήσουν.

4.2.2 Πηγές προσέλκυσης ανθρώπινου δυναμικού

Η διαδικασία προσέλκυσης εργαζομένων στην επιχείρηση περιλαμβάνει τον εντοπισμό και την πρόσκληση των κατάλληλων ατόμων για την κάλυψη των θέσεων εργασίας στην επιχείρηση.

Η εταιρία σκοπεύει να χρησιμοποιήσει τις παρακάτω πηγές για να προσελκύσει το προσωπικό που απαιτείται για την λειτουργία της μονάδας.

- Αγγελίες σε εφημερίδες.
- Οργανισμός Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού (ΟΑΕΔ)
- Επαγγελματικές ενώσεις.

4.2.3 Επιλογή- πρόσληψη ανθρώπινου δυναμικού

Αφού ολοκληρωθεί η προσέλκυση όλων εκείνων που ενδιαφέρονται να εργασθούν στην εν λόγω επιχείρηση θα πρέπει να γίνουν οι εξής ενέργειες για να επιλεγθούν ποια άτομα τελικά είναι τα κατάλληλα για να εργασθούν στην επιχείρηση:

- Αξιολόγηση βιογραφικών.
- Συνέντευξη ενδιαφερόμενων από τον διευθυντή- επιχειρηματία.
- Επιλογή των υποψηφίων που φαίνεται να έχουν τα απαραίτητα προσόντα για να εργαστούν στην επιχείρηση.
- Πρόσληψη τελικού υπαλλήλου για την θέση εργασίας.

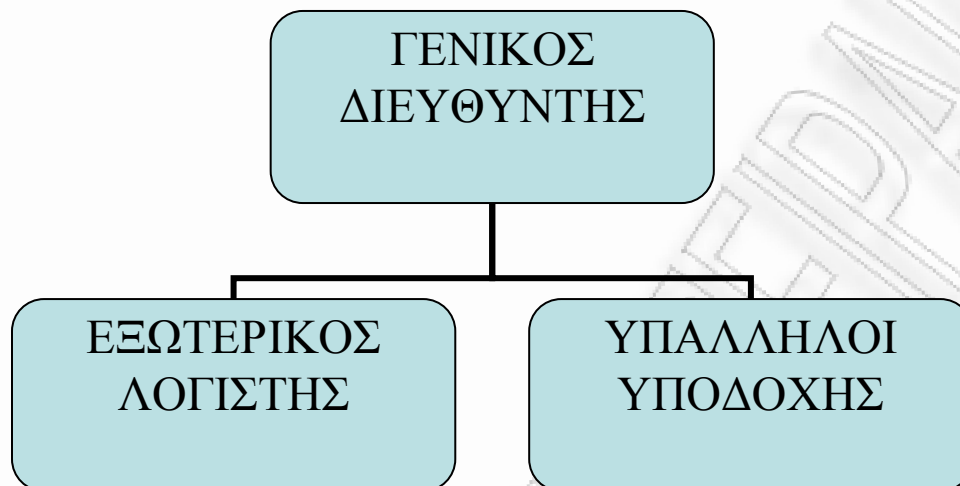
4.3 ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ

Το οργανόγραμμα της συγκεκριμένης επιχείρησης είναι πολύ απλό διότι ο επιχειρηματίας ως γενικός διευθυντής έχει αναλάβει τις περισσότερες αρμοδιότητες στο ξενοδοχείο που αφορούν τη διοίκηση αλλά και την οργάνωση. Είναι επίσης υπεύθυνος για την τακτική συντήρηση του ξενοδοχειακού εξοπλισμού και την αποκατάσταση βλαβών.

Κάποιες επιπλέον ευθύνες του γενικού διευθυντή είναι οι παρακάτω:

- Ευθύνη για την επιλογή και εκπαίδευση του προσωπικού.
- Ευθύνη για την παροχή κινήτρων στο προσωπικό ώστε το ξενοδοχείο να λειτουργεί άψογα.
- Ευθύνη εισηγήσεων στο προσωπικό για βελτίωση του προϊόντος.
- Ευθύνη για τον έλεγχο εργασιών- συντήρησης που γίνονται στο ξενοδοχείο.
- Ευθύνη διαμόρφωσης στρατηγικής για την προώθηση των προϊόντων του ξενοδοχείου, κυρίως για τα χρονομερίδια.(time sharing)
- Ευθύνη για την διερεύνηση και τον σχεδιασμό κατάλληλης μεθοδολογίας για την έρευνα αγοράς και την αντιμετώπιση του ανταγωνισμού.
- Τέλος ίσως από τα σημαντικότερα καθήκοντα του γενικού διευθυντή είναι η λήψη αποφάσεων για την ανάλωση των χρηματικών πόρων, για δαπάνες που κρίνεται σκόπιμο να γίνουν αλλά δεν είχαν προβλεφθεί.

Το οργανόγραμμα του καταλύματος είναι το παρακάτω.



4.4 ΕΠΙΤΕΛΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

Γενική Διεύθυνση

Υπεύθυνος για την ομαλή λειτουργία της επιχείρησης και τον έλεγχο είναι ο γενικός διευθυντής. Απαραίτητη προϋπόθεση είναι να έχει οικονομικές γνώσεις, δηλαδή να είναι απόφοιτος ΑΕΙ οικονομικού τμήματος.

Ως γενικός διευθυντής της ξενοδοχειακής μονάδας θεωρείται ο ιδιοκτήτης. Σε αυτήν την περίπτωση ο γενικός διευθυντής όντας και ιδιοκτήτης έχει τον κύριο λόγο στην εταιρία. Η εργασία του είναι δώδεκα μήνες το έτος και πέντε μέρες την εβδομάδα.

Οι κατευθυντήριες γραμμές για την λειτουργία, αλλά και η στρατηγική που θα ακολουθήσει η επιχείρηση καθορίζονται από τον γενικό διευθυντή. Στην συνέχεια ενημερώνονται οι υπάλληλοι οι οποίοι αναλαμβάνουν την υλοποίηση τους.

Ο διευθυντής του ξενοδοχείου λόγω του ότι είναι και ιδιοκτήτης θα έχει μικρό μηνιαίο μισθό διότι θα παίρνει και ποσοστό από τα κέρδη της επιχείρησης.

Εξωτερικοί συνεργάτες

Για την σωστή λειτουργία του ξενοδοχείου χρειάζεται ένας εξωτερικός συνεργάτης ο οποίος θα ασχολείται με τα οικονομικά της μονάδας.

Η εργασία του λογιστικού γραφείου που θα επιλεγθεί συνίσταται στον απολογισμό της κατάστασης εσόδων και εξόδων, στον έλεγχο των λειτουργικών εξόδων, στον χειρισμό πιστωτικών απαιτήσεων, στον υπολογισμό μισθοδοσίας, στην προετοιμασία προϋπολογισμών, στον προσδιορισμό των κερδών και στον μελλοντικό προγραμματισμό των οικονομικών θεμάτων. Ο λογιστής είναι αρμόδιος για την τήρηση των διαδικασιών απεικόνισης των οικονομικών στοιχείων της εταιρίας, σύμφωνα με το ακολουθούμενο λογιστικό σύστημα.

Επίσης ως εξωτερικός συνεργάτης θεωρείται και η εταιρία συντήρησης των εξωτερικών χώρων, δηλαδή του κήπου και της παιδικής χαράς.

Εταιρία catering για το πρωινό

Όπως έχει αναφερθεί στο ξενοδοχείο θα υπάρχει χώρος για πρωινό. Λόγω του ότι δεν υπάρχει κουζίνα μέσα στο ξενοδοχείο για να ετοιμάζεται το πρωινό, το ξενοδοχείο θα συνεργαστεί με εταιρία catering, όπου κάθε πρωί θα φέρνει τα προϊόντα του πρωινού ανάλογα με την πληρότητα του ξενοδοχείο. Το κόστος του πρωινού για το ξενοδοχείο έχει παρουσιαστεί σε προηγούμενη ενότητα της μελέτης.

4.5 ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

Τμήμα Υποδοχής

Το τμήμα υποδοχής είναι αυτό που έχει την συχνότερη επαφή με τον πελάτη. Αρμοδιότητες του τμήματος είναι η υποδοχή των πελατών και υπηρεσίες όπως ο έλεγχος της κράτησης του δωματίου, η παράδοση κλειδιών, η εξυπηρέτηση και ενημέρωση των πελατών σχετικά με τις υπηρεσίες του ξενοδοχείου, οι τηλεφωνικές κρατήσεις δωματίων και η τακτοποίηση του λογαριασμού του εκάστοτε πελάτη. Οι διαδικασίες αυτές αφορούν είτε την άφιξη είτε την αναχώρηση του κάθε πελάτη.

Ο αριθμός των υπαλλήλων υποδοχής θα πρέπει να είναι κατάλληλος, λαμβάνοντας υπόψη την δυναμικότητα της μονάδας, ώστε να μεγιστοποιείται η ποιότητα εξυπηρέτησης των πελατών. Στην περίπτωση της υπό μελέτη μονάδας, ο αριθμός αυτός θα ανέλθει στα δυο άτομα εφόσον πρόκειται για μια μικρού μεγέθους μονάδα.

Η υπάλληλος της πρωινής βάρδιας θα είναι υπεύθυνη για το στήσιμο του πρωινού στο μπουφέ ώστε οι πελάτες να μπορούν να εξυπηρετηθούν.

Όσον αφορά την εκπαίδευση των συγκεκριμένων υπαλλήλων απαραίτητο προσόν θεωρείται οι γνώσει δύο ή και περισσότερων ξένων γλωσσών.

Υπάλληλοι Καθαριότητας

Το δωμάτιο της κάθε ξενοδοχειακής μονάδας αποτελεί την τελική εκροή της επιχείρησης. Την καθαριότητα του ξενοδοχείου (εσωτερικούς χώρους) θα τους αναλάβει μια υπάλληλος. Η υπάλληλος αυτή θα έχει την ευθύνη για την καθαριότητα των δωματίων και των κοινόχρηστων χώρων του ξενοδοχείου αλλά και την ευθύνη της αγοράς εξοπλισμού και αναλωσίμων. Η υπάλληλος της καθαριότητας πρέπει να συνεργάζεται και με την υποδοχή για την ομαλή λειτουργία της μονάδας.

Ακολουθεί πίνακας με τον αριθμό των εργαζομένων και τους μισθούς που τους αναλογούν. Σημειώνεται ότι στις δαπάνες μισθοδοσίας συμπεριλαμβάνονται τα επιδόματα αδείας, η κοινωνική ασφάλιση (Ι.Κ.Α.), η εισφορά στο ταμείο ξενοδοχοϋπαλλήλων (ΤΑΞΥ) τα διάφορα επιδόματα καθώς και τα δώρα Πάσχα και Χριστουγέννων.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.3 ΜΙΣΘΟΛΟΓΙΑ ΜΟΝΙΜΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

ΤΜΗΜΑ	ΑΡΙΘΜΟΣ	ΜΗΝΕΣ	ΜΙΣΘΟΣ	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ	1	14	1000	14000	14200	14400	14500	14600
RECEPTION	2	11	1000	22000	22200	22400	22600	22800
ΚΑΘΑΡΙΣΤΡΙΑ	1	11	700	7700	7770	7840	7910	7980
ΣΥΝΟΛΟ	4			43700	44170	44640	45010	45380

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.4 ΜΙΣΘΟΛΟΓΙΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

	ΑΡΙΘΜΟΣ	ΜΗΝΕΣ	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΣ	1	12	2000	2000	2000	2500	2500
ΣΥΝΤΗΡΗΤΗΣ ΕΞΩΤΕΡΙΚΩΝ ΧΩΡΩΝ	1	12	1500	1600	1650	1700	1500
ΣΥΝΟΛΟ	2		3500	3600	3650	4200	4000

4.6 ΕΙΣΡΟΕΣ ΥΛΙΚΩΝ- ΕΞΟΔΑ

4.6.1 Επεξεργασία λυμάτων

Η Κρήτη είναι μία προνομιούχος, από πλευράς κάλλους, νησί της ανατολικής Μεσογείου. Η προστασία του φυσικού περιβάλλοντός της (θαλάσσιου, επιφανειακού, υπόγειων νερών κλπ.) και κατ' επέκταση η προστασία της υγείας των κατοίκων και των εκατοντάδων χιλιάδων τουριστών οι οποίοι την επισκέπτονται και διαμένουν σε αυτήν. Επιβάλλεται ως εκ τούτου τα Έργα «Συλλογής, Μεταφοράς, Επεξεργασίας και Διάθεσης των Λυμάτων» στην Κρήτη να αντιμετωπισθούν ως ένα Εθνικό έργο και να καταστρωθεί ένα ενιαίο σχέδιο εξασφάλισης οικονομικών πόρων για την ολοκλήρωσή τους. Η λειτουργία τους επιβάλλεται από τις Κοινοτικές Οδηγίες και την Εθνική Νομοθεσία. Σκοπός των έργων συλλογής, μεταφοράς, επεξεργασίας και διάθεσης λυμάτων είναι η περιβαλλοντικά ασφαλής διαχείριση των λυμάτων της Κρήτης και η κάλυψη των νομοθετικών απαιτήσεων της Ευρωπαϊκής Οδηγίας 91 / 271 και της Κ.Υ.Α. 5673 / 400 / 14-031997.

Τα έργα αυτά είναι απαραίτητα και για την προστασία του θαλάσσιου περιβάλλοντος και των αμμωδών παραλιών της περιοχής και κατ' επέκταση την προστασία της υγείας των λουομένων οι οποίοι κατακλύζουν τις ακτές κατά τη θερινή περίοδο και όχι μόνο.

4.6.2 Ύδρευση

Όσον αφορά την ύδρευση, η περίπτωση ανόρυξης ιδιωτικής γεώτρησης δεν ενδείκνυται αφενός για νομικούς λόγους και αφετέρου λόγω ακαταλληλότητας νερού. Η μονάδα είναι ήδη συνδεδεμένη με το υπάρχον δίκτυο ύδρευσης του δήμου χερσονήσου. Για εξασφάλιση καλύτερης ποιότητας νερού πόσιμου θα χρησιμοποιηθούν ειδικά φίλτρα για περαιτέρω επεξεργασία του νερού του δήμου.

Το ξενοδοχείο σαν πρώτες ύλες χρησιμοποιεί το νερό, το ρεύμα, το τηλέφωνο έξοδα δηλαδή κοινής ωφέλειας. Στον λογαριασμό του νερού συμπεριλαμβάνονται και τα έξοδα της αποχέτευσης. Στον πίνακα, λοιπόν, που ακολουθεί φαίνονται τα προαναφερθέντα έξοδα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.5 ΕΞΟΔΑ ΚΟΙΝΗΣ ΩΦΕΛΕΙΑΣ

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
ΔΕΗ	10000	12000	13500	15000	16000
ΟΤΕ	6000	6000	6000	6000	6000
ΝΕΡΟ	9000	10000	12000	13000	15000
ΣΥΝΟΛΟ	25000	28000	31500	34000	37000

4.6.3 Προμηθευτές

Σημαντικό θέμα για τη σωστή λειτουργία τόσο της ξενοδοχειακής μονάδας αποτελούν οι προμηθευτές. Πάνω από όλα στόχος πρέπει να είναι η ελαχιστοποίηση του κόστους, η αξιοπιστία των προμηθευτών. Πολύ σημαντικό για τον επιχειρηματία είναι η καλλιέργεια κοινωνικών σχέσεων με τους προμηθευτές του ξενοδοχείου. Η επιλογή των προμηθευτών κρίνεται, ως μία κρίσιμη εργασία η οποία δεν πρέπει να γίνει μόνο στο ξεκίνημα της εταιρίας. Αντίθετα, πρέπει συνεχώς να ελέγχονται οι προμηθευτές και η πορεία της συνεργασίας τους με το ξενοδοχείο και ανάλογα να συνεχίζεται ή όχι η συνεργασία αυτή.

Λόγω του ότι η περιοχή της Κρήτης ζει πλέον από τον τουρισμό, υπάρχουν πολλοί προμηθευτές που μπορούν να συνεργαστούν με τον πλέον επαγγελματικό τρόπο με τις μονάδες της περιοχής. Συνεπώς, η συγκεκριμένη ξενοδοχειακή μονάδα θα επιλέξει πρωτίστως τοπικούς προμηθευτές και αν υπάρξει κάποιο σημαντικό πρόβλημα θα επεκταθεί σε προμηθευτές από την υπόλοιπη Ελλάδα.

Κέρδος για την εταιρία θα είναι το κόστος. Το κόστος θα είναι σαφώς μειωμένο σε περίπτωση τοπικών προμηθευτών σε σχέση με άλλους από την υπόλοιπη χώρα καθώς δεν θα περιλαμβάνονται τα μεταφορικά έξοδα, τα οποία λόγω του ότι η Κρήτη είναι νησί θα ήταν υψηλότερα.

Μία σίγουρη στρατηγική προμηθειών που θα ακολουθήσει το ξενοδοχείο είναι αυτή της ύπαρξης παραπάνω από έναν προμηθευτή για τα προϊόντα εκείνα που είναι πρώτης ανάγκης. Αυτό θα το ακολουθήσει διότι σε περίπτωση ασυνενοησίας ή άλλου προβλήματος πρέπει να μπορεί το ξενοδοχείο να παρέχει τις υπηρεσίες του κανονικά. Προϊόντα πρώτης ανάγκης θεωρούνται τα τρόφιμα και τα ροφήματα για το πρωινό και άλλα αναλώσιμα.

Το κόστος του πρωινού έχει αναφερθεί σε παραπάνω ενότητα. Συνοπτικά για τα πρώτα πέντε έτη το κόστος του πρωινού είναι:

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.6 ΚΟΣΤΟΣ ΠΡΩΙΝΟΥ

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
ΣΥΝΟΛΟ	2460	2742	2964	3286	3508

Στον παρακάτω πίνακα θα παρουσιάσουμε γενικά έξοδα της επιχείρησης τα οποία υπολογίζονται ως ποσοστό επί του κόστους της επένδυσης (913100€). Τα έξοδα αυτά είναι:

- Έξοδα καθαριότητας
- Έξοδα διοίκησης
- Έξοδα διάθεσης
- Έξοδα συντήρησης παγίων
- Έξοδα συντήρησης
- Έξοδα διάφορων αναλώσιμων
- Έξοδα για ασφάλιστρα

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.7 ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΟΣ

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΞΟΔΟΥ	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
Έξοδα καθαριότητας (913100*0,1%)	913	913	913	913	913
Έξοδα συντήρησης παγίων (913100*0,5%)	4565	4565	4565	4565	4565
Ασφάλιστρα (913100*0,3%)	2739	2739	2739	2739	2739
Διάφορα αναλώσιμα (913100*0,1%)	913	913	913	913	913
ΣΥΝΟΛΟ	9131	9131	9131	9131	9131

4.6.4 Αποσβέσεις

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται οι αποσβέσεις των πέντε πρώτων χρόνων λειτουργίας της ξενοδοχειακής μονάδας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.8 ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΣΒΕΣΗΣ	ΑΞΙΑ ΠΡΟΣ ΑΠΟΣΒΕΣΗ	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
Κτιριακές δαπάνες	0	667070	33354	33354	33354	33354	33354
Διαμόρφωση περιβάλλοντα χώρου	0	55000	5500	5500	5500	5500	5500
Άυλες παγιοποιούμενες δαπάνες	0	15000	3000	3000	3000	3000	3000
Ξενοδοχειακός-μηχανολογικός εξοπλισμός	0	176001	26400	26400	26400	26400	26400
ΣΥΝΟΛΟ		913071	68254	68254	68254	68254	68254
ΣΥΝΟΛΟ ΑΘΡΟΙΣΤΙΚΩΝ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ			68254	136507	204761	273014	341268
ΑΝΑΠΟΣΒΕΣΤΗ ΑΞΙΑ			844818	776564	708311	640057	571804

Παρακάτω παρουσιάζονται τα συγκεντρωτικά λειτουργικά έξοδα δηλαδή το κόστος παραγωγής της ξενοδοχειακής μονάδας συμπεριλαμβανομένων των μισθών, των εξόδων κοινής ωφέλειας και των εξόδων διαφήμισης χωρίς τους να λαμβάνουμε υπόψη τους αποσβέσεις και τους χρεωστικούς τόκους.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.9 ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
Έξοδα καθαριότητας	913	913	913	913	913
Έξοδα συντήρησης παγίων	4565	4565	4565	4565	4565
Αμοιβές εξωτερικών συνεργατών	3500	3600	3650	4200	4000
Διάφορα αναλώσιμα	913	913	913	913	913
Ασφάλιστρα	2739	2739	2739	2739	2739
Αμοιβές μόνιμου προσωπικού	43700	44170	44640	45010	45380
Έξοδα παρασκευής πρωινού	2460	2742	2964	3286	3508
Έξοδα κοινής ωφέλειας	25000	28000	31500	34000	37000
Έξοδα διαφήμισης	127500	70500	4000	4000	3500
ΣΥΝΟΛΟ	211290	158142	95884	99627	102519

Βλέπουμε ότι τα δύο πρώτα χρόνια λειτουργίας της επιχείρησης έχουμε αυξημένο λειτουργικό κόστος. Αυτό συμβαίνει διότι η πώληση και διαφήμιση των χρονομεριδίων κοστίζει πολύ παραπάνω από ότι ένα δωμάτιο για «κοινές» διακοπές. Αφού γίνει η πώληση και των 108 βδομάδων time sharing μέσα σε δυο χρόνια, παρατηρούμε πτώση του κόστους.

4.7 ΑΔΕΙΟΔΟΤΗΣΗ ΚΑΙ ΕΓΚΡΙΣΕΙΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Σύμφωνα με την Ελληνική νομοθεσία υπάρχουν κάποιες συγκεκριμένες διαδικασίες για την ίδρυση ή επέκταση τουριστικών καταλυμάτων ανεξαρτήτως του τρόπου χρηματοδότησης (ίδια κεφάλαια ή αναπτυξιακός νόμος). Οι διαδικασίες αυτές είναι οι εξής¹¹:

A. Προκαταρκτική περιβαλλοντική εκτίμηση και αξιολόγηση.

Απόφαση για προκαταρκτική περιβαλλοντική εκτίμηση και αξιολόγηση απαιτείται για τα εκτός σχεδίου γήπεδα και όταν οι χρήσεις της γης δεν είναι καθορισμένες με Προεδρικό Διάταγμα. Η απόφαση αυτή απαιτείται για νέα έργα και δραστηριότητες αλλά και για επέκταση, βελτίωση υφιστάμενων έργων εφόσον υπάρξουν σημαντικές διαφοροποιήσεις σε σχέση με τις επιπτώσεις που θα έχουν στο περιβάλλον.

Η απόφαση αυτή εκδίδεται από τις Διευθύνσεις Χωροταξίας και Περιβάλλοντος των Περιφερειών. Ο επενδυτής έχει κάποιες υποχρεώσεις. Να καταθέσει μια αίτηση, τοπογραφικά διαγράμματα και φωτογραφίες, προκαταρκτική περιβαλλοντική εκτίμηση (Ν. 1650/86 άρθρο 4, Ν. 3010/2002 άρθρο 2). Επίσης χρειάζεται να καταθέσει χαρακτηρισμό από το οικείο Δασαρχείο, Περιφερειακών Υπηρεσιών Πολιτισμού και άλλες γνωμοδοτήσεις από Υπουργεία ανάλογα με το που βρίσκεται το οικοπέδο της επένδυσης.

B. Έγκριση καταλληλότητας οικοπέδου.

Για τη χορήγηση έγκρισης καταλληλότητας οικοπέδου για τη δημιουργία ξενοδοχείου, πρέπει να κατατεθεί στην αρμόδια υπηρεσία του ΕΟΤ- Περιφερειακές Υπηρεσίες Τουρισμού αίτηση, η οποία συνοδεύεται από συγκεκριμένα δικαιολογητικά. Έτσι μπορεί να διαπιστωθεί αν πληρούνται κάποια κριτήρια που έχουν να κάνουν με τη θέση του οικοπέδου, την υπάρχουσα υποδομή, τη δυνατότητα ηλεκτροδότησης, χρήσης νερού και σύνδεσης με το αποχετευτικό σύστημα της εκάστοτε περιοχής.

¹¹ ΕΟΤ: Οδηγός τουριστικών επενδύσεων, Αθήνα 2009, (www.gnto.gr)

Η έγκριση καταλληλότητας ισχύει για δυο χρόνια από την έκδοση της. Η έγκριση αυτή δεν μεταβιβάζεται, άρα σε περίπτωση μεταβίβασης του οικοπέδου απαιτείται να γίνει η ίδια διαδικασία για νέα έγκριση καταλληλότητας προσκομίζοντας επιπλέον δικαιολογητικά.

Γ. Έγκριση Περιβαλλοντικών όρων (ΕΠΟ)

Η διαδικασία ΕΠΟ αφορά στην πραγματοποίηση νέων επενδύσεων ή στην βελτίωση-επέκταση υφιστάμενων, αν υπάρξουν διαφοροποιήσεις σε σχέση με τις επιπτώσεις στο περιβάλλον. Η έγκριση εκδίδεται από τις Διευθύνσεις Χωροταξίας και Περιβάλλοντος των περιφερειών. Για σύνθετα τουριστικά συγκροτήματα απαιτείται υποβολή πλήρους μελέτης περιβαλλοντικών επιπτώσεων, ενώ για μικρά ξενοδοχεία και παραδοσιακά καταλύματα απαιτείται συμπλήρωση σχετικού ερωτηματολογίου περιβαλλοντικών όρων. (Χατζηνικολάου, 2002)

Δ. Έγκριση αρχιτεκτονικής μελέτης.

Η έγκριση αρχιτεκτονικής μελέτης υποβάλλεται στον ΕΟΤ. Η αρχιτεκτονική αυτή μελέτη πρέπει να έχει συνταχθεί σύμφωνα με τις ισχύουσες τεχνικές προδιαγραφές και τους ισχύοντες όρους δόμησης στην περιοχή που βρίσκεται το οικόπεδο.

Ο επενδυτής πρέπει να υποβάλλει τα ακόλουθα έγγραφα, Αρχιτεκτονικά σχέδια και Τοπογραφικά, Τεχνική έκθεση, Εγκεκριμένη Μελέτη Περιβαλλοντικών Επιπτώσεων.

Η έγκριση αρχιτεκτονικής μελέτης του ΕΟΤ ισχύει για τέσσερα χρόνια. Αν εν τω μεταξύ έχει εκδοθεί οικοδομική άδεια, η διάρκεια ισχύος της έγκρισης του ΕΟΤ ακολουθεί την διάρκεια ισχύος της οικοδομικής άδειας.

Σε αυτό το στάδιο ο επενδυτής, εάν επιθυμεί και η επένδυσή του συμπεριλαμβάνεται στις επιλέξιμες δραστηριότητες του Αναπτυξιακού Νόμου 3299/04 όπως ισχύει, μπορεί να προετοιμάσει και να υποβάλει φάκελο για έγκριση. Στην περίπτωση αυτή απαιτείται ειδική γνωμάτευση από τον ΕΟΤ.

Η ειδική αυτή γνωμάτευση εκδίδεται από τη Διεύθυνση μελετών και Επενδύσεων του ΕΟΤ- Τμήμα τουριστικών επενδύσεων και ενημέρωσης επενδυτών και αφορά την καταλληλότητα της περιοχής που πρόκειται να ιδρυθεί ή να επεκταθεί η μονάδα.¹²

¹² Γενική Γραμματεία Επενδύσεων και Ανάπτυξης, www.ggea.gr

Σε αυτή τη Γνωμάτευση διαπιστώνεται η συνδρομή των προϋποθέσεων που προβλέπονται από τον Αναπτυξιακό Νόμο. Δηλαδή ότι η επένδυση δεν εγκαθίσταται στα τμήματα των μη ενισχυόμενων περιοχών της Επικράτειας, ότι η επένδυση πραγματοποιείται σε ζώνη τουρισμού σύμφωνα με τα κριτήρια της χωροταξικής ή πολεοδομικής πολιτικής και τέλος ότι εξασφαλίζεται η απαιτούμενη υποδομή για την αποδοτική λειτουργία της μονάδας.

Ε. Οικοδομική άδεια για την ανέγερση της εγκατάστασης.

Εκδίδεται από τη Διεύθυνση Πολεοδομίας της Νομαρχίας ή του Δήμου του τόπου εγκατάστασης. Ο επενδυτής πρέπει να υποβάλλει μια αίτηση, άδεια καταλληλότητας, τοπογραφικά, αρχιτεκτονική μελέτη, στατική μελέτη, μελέτη θερμομόνωσης-ηλεκτρομηχανολογικών- υδραυλικών εγκαταστάσεων και μελέτη πυροπροστασίας. Επίσης χρειάζεται ο τίτλος ιδιοκτησίας και ένα πιστοποιητικό ιδιοκτησίας από το υποθηκοφυλακείο. Χρειάζεται να υποβάλλει μια αιτιολογημένη έκθεση του μηχανικού (Γενικός Οικοδομικός Κώδικας). Τέλος ο επενδυτής πρέπει να υποβάλλει κάποιες εγκρίσεις από σχετικά υπουργεία.

ΣΤ. Άδεια λειτουργίας

Η άδεια λειτουργίας εκδίδεται από την Κεντρική Υπηρεσία του ΕΟΤ ή Περιφερειακές Υπηρεσίες του ΕΟΤ.

Ο επενδυτής υποβάλλει:

- Αίτηση
- Πλήρη φάκελο αρχιτεκτονικών σχεδίων, άδειες και βεβαιώσεις, με τεχνικά στοιχεία της επάρκειας του κτιρίου από πλευράς στατικής, αντισεισμικής και δομικής, καθώς και καλής λειτουργίας όλων των εγκαταστάσεων
- Οικοδομική άδεια
- Πιστοποιητικό Πυρασφάλειας
- Βεβαιώσεις και αποδεικτικά από Ε.Ο.Τ., εφορίες, Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο, και λοιπούς φορείς.

Επίσης χρειάζονται:

- Εξέταση αποχετευτικού συστήματος και επεξεργασία λυμάτων από τη Διεύθυνση Υγιεινής της νομαρχίας.
- Άδεια κατασκευής λιμενικού έργου και χρήσης αιγιαλού και παραλίας από το ΥΠΕΧΩΔΕ και το Υπουργείο Οικονομικών.

Κατόπιν της παραπάνω διαδικασίας, χορηγείται στην επένδυση ειδικό σήμα λειτουργίας.

Το ειδικό σήμα λειτουργίας προϋποθέτει την κατάταξη του ξενοδοχείου σε συγκεκριμένη λειτουργική μορφή και κατηγορία (αστέρων).

Η κατάταξη αυτή πραγματοποιείται εφόσον:

- Πληρούνται οι τεχνικές και λειτουργικές προδιαγραφές της αντίστοιχης λειτουργικής μορφής και κατηγορίας. Αυτές περιλαμβάνουν τις μέγιστες επιτρεπόμενες δυναμικότητες ανά λειτουργική μορφή και κατηγορία, τις προδιαγραφές καταλληλότητας του οικοπέδου και τις δομικές προδιαγραφές του κτιρίου.
- Το ξενοδοχείο συγκεντρώνει των ελάχιστο αριθμό μορίων, που αποτελεί τη βάση της κατηγορίας.

Η βάση ορίζεται ανά λειτουργική μορφή και ανά κατηγορία. Η επιλογή των κριτηρίων που εξασφαλίζουν την κάλυψη της βάσης από το σύνολο των βαθμολογούμενων κριτηρίων ανήκει στον επιχειρηματία που κάνει την επένδυση. (Σημειώσεις, Κυριακόπουλος, 2010)

4.8 ΜΕΤΑΤΡΟΠΗ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΩΝ Ή ΔΙΑΤΗΡΗΤΕΩΝ ΚΤΙΡΙΩΝ ΣΕ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ ΜΟΝΑΔΕΣ

Η απαραίτητη διαδικασία για την μετατροπή κτιρίων σε ξενοδοχειακές μονάδες είναι οι εξής:

A. Χαρακτηρισμός κτιρίου ως παραδοσιακό ή διατηρητέου.

Για τα διατηρητέα κτίρια απαιτείται χαρακτηρισμός του κτιρίου ως διατηρητέου, ο οποίος προσδίδεται με Υπουργική Απόφαση που εκδίδεται από την Διεύθυνση Πολεοδομικού Σχεδιασμού/ Τμήμα Παραδοσιακών Οικισμών του ΥΠΕΚΑ.

Για τα παραδοσιακά κτίρια απαιτείται πιστοποίηση από την αρμόδια Επιτροπή αρχιτεκτονικού ελέγχου της οικείας Νομαρχίας ότι το κτίσμα έχει στοιχεία παραδοσιακής αρχιτεκτονικής.

Εάν το κτίριο είναι ιστορικό διατηρητέο μνημείο ή έργο τέχνης που χρειάζεται κρατική προστασία, ο χαρακτηρισμός γίνεται από το Υπουργείο Πολιτισμού και Τουρισμού.

B. Έγκριση αρχιτεκτονικής μελέτης μετατροπής παραδοσιακού ή διατηρητέου κτιρίου σε ξενοδοχειακή μονάδα από τις Περιφερειακές υπηρεσίες τουρισμού του ΕΟΤ.

Γ. Υποβολή φακέλου υπαγωγής της επένδυσης στο καθεστώς κινήτρων του Ν.3299/2004 όπως ισχύει και αν ο επενδυτής επιθυμεί την υπαγωγή του.

Δ. οικοδομική άδεια για την μετατροπή του κτιρίου από τα κατά τόπους Γραφεία Πολεοδομίας.

Ε. Ειδικό σήμα λειτουργίας που χορηγούν οι Περιφερειακές υπηρεσίες τουρισμού του ΕΟΤ.

4.9 ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ

4.9.1 Εκτίμηση των αναγκών σε χώρους της νέας μονάδας.

Στόχος του επενδυτή είναι να εντοπίσει την κατάλληλη τοποθεσία για να δημιουργηθεί η τουριστική μονάδα. Για να γίνει αυτό πρέπει να εξεταστούν οι ανάγκες της εκάστοτε περιοχής. Πιο συγκεκριμένα οι εγκαταστάσεις θα διαθέτουν χώρο στάθμευσης, κήπο και φυσικά το κτίριο με έξι δωμάτια, χώρο υποδοχής και καθιστικό. Επίσης θα υπάρχει και βοηθητικός χώρος καθαρισμού (αποθήκη).

Μετά από έρευνα αγοράς σε διάφορες περιοχές του νομού Χανίων αποφασίστηκε η αναζήτηση κτιρίου προς ανακαίνιση σε οικόπεδο περίπου ενός στρέμματος. Σε αυτή την έκταση έχει υπολογισθεί και η πιθανότητα μελλοντικής επέκτασης του καταλύματος.

Όπως αναφέραμε και παραπάνω, το ξενοδοχείο έχει αποφασισθεί από τον επενδυτή να χτιστεί στην Κρήτη και συγκεκριμένα στο νομό Χανίων. Η απόφαση πάρθηκε λόγω του ότι βάση ερευνών, η Κρήτη δεν είναι κορεσμένος τουριστικός προορισμός. Αυτό σημαίνει ότι ιδιαίτερα τους καλοκαιρινούς μήνες την επισκέπτονται πολλοί τουρίστες άρα η ζήτηση θα είναι σε υψηλά επίπεδα.

4.9.2 Αναζήτηση και επιλογή τοποθεσίας

Βασικές απαιτήσεις για την επιλογή τοποθεσίας.

Η τοποθεσία που θα επιλεγεί για την κατασκευή της τουριστικής μονάδας πρέπει να πληροί κάποιες προδιαγραφές (κριτήρια).

Ο καθορισμός των συγκεκριμένων κριτηρίων θα μας βοηθήσει να καταλήξουμε σε κάποιες περιοχές και έπειτα στην επιλογή της καταλληλότερης και πιο συμφέρουσας.

Τα κριτήρια αυτά είναι τα παρακάτω:

- Κατάλληλες κλιματολογικές συνθήκες και λοιπές συνθήκες παραγωγής.
- Κορεσμός της περιοχής
- Ύπαρξη αγοραστικού κοινού.

- Διαθεσιμότητα εργατικού δυναμικού.
- Επάρκεια γης με προσιτό κόστος.
- Διαθεσιμότητα ηλεκτρικής ενέργειας.
- Ευμενή υποδοχή από την τοπική κοινωνία.
- Διαθεσιμότητα τοπικών υποδομών (ενέργεια, μεταφορές κ.α.)
- Εξυπηρέτηση των αναγκών του μάρκετινγκ

Τα κριτήρια που αναφέρονται δεν είναι με σειρά προτεραιότητας.

Χαρακτηριστικά στοιχεία εναλλακτικών τοποθεσιών.

Ο νομός Χανίων έχει αρκετές περιοχές οι οποίες πληρούν τις προδιαγραφές για να κατασκευασθεί μια τουριστική μονάδα..

Προκειμένου να περιορισθεί ο αριθμός των επιλογών, σημείο εκκίνησης για να εντοπισθεί η κατάλληλη γεωγραφική περιοχή χρησιμοποιήθηκε η τιμή του κτιρίου που θα αγοραστεί και ο κορεσμός των περιοχών.

Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω κριτήρια που πρέπει να πληρούνται από την τοποθεσία θα εξετάσουμε τέσσερις δήμους του Νομού Χανίων:

1. Πλατανιάς
2. Κισσάμου
3. Γεωργιούπολης
4. Νέας Κυδωνίας

Όσον αφορά το δήμο της Νέας Κυδωνίας, κρίνεται ανεπαρκής διότι αν και είναι μια περιοχή που αναπτύσσεται ταχύτατα, στην συγκεκριμένη περιοχή υπάρχουν τα περισσότερα τουριστικά καταλύματα, το σύνολο 75. Η Γεωργιούπολη απορρίπτεται διότι είναι μια περιοχή με αρκετά ξενοδοχεία (25) όμως δεν έχει αξιοθέατα που μπορούν να προσελκύσουν πολλούς τουρίστες. Καταλήγουμε λοιπόν σε δυο περιοχές:

Τοποθεσία Α: Δήμος Κισσάμου

Τοποθεσία Β: Δήμος Πλατανιά

Και οι δυο περιοχές είναι εκτός της πόλης των Χανίων αλλά όχι πολύ μακριά από το κέντρο της πόλης.

Στον Πλατανιά υπάρχουν αρκετά διαθέσιμα οικόπεδα αλλά είναι πυκνοκατοικημένη περιοχή και μπορεί να υπάρξουν κοινωνικά προβλήματα. Υπάρχει αρκετό εργατικό δυναμικό και αυτό είναι στα θετικά της περιοχής. Στον Πλατανιά υπάρχουν 58 ξενοδοχεία και αυτό θα δυσκολέψει τον επιχειρηματία στο νέο αυτό εγχείρημα.

Ο Δήμος Κισσάμου ανήκει όπως προαναφέρθηκε στο Νομό Χανίων. Είναι από τους δυναμικότερους και πλέον αναπτυσσόμενους δήμους του νομού. Η Κίσαμος είναι μια πόλη που βρίσκεται 36 χιλιόμετρα δυτικά των Χανίων και έχει περίπου 5000 κατοίκους. Η οικονομική ανάπτυξη της περιοχής βασίζεται περισσότερο στο κρασί που παράγει, στο λάδι και στην παραγωγή αγροτικών προϊόντων. Έτσι η μικρή πόλη δεν έχει μετατραπεί σε ένα πολυσύχναστο τουριστικό θέρετρο. Η πόλη Καστέλι βρίσκεται στο σημείο όπου η αρχαία πόλη Κίσαμος βρίσκονταν κάποτε.

Συχνά λεωφορεία ενώνουν την Κίσαμο με τα Χανιά και, από το λιμάνι της πόλης, τακτικά πλοία φεύγουν για το Γύθειο στην Πελοπόννησο, και για το νησί Κύθηρα. Από το Καστέλι Κισσαμου μπορεί κανείς να επισκεφτεί τα ενδιαφέροντα αρχαιολογικά σημεία της Πολυρηνίας και Φαλάσαρνας, το εντυπωσιακό φαράγγι στα Τοπόλια, τα νησιά Γράμβουσσα και τη Λιμνοθάλασσα του Μπάλου. Στο δήμο Κισσάμου υπάρχουν μόνο 18 ξενοδοχεία και αυτό θα βοηθήσει στο να γίνει γρήγορα γνωστό το καινούριο κατάλυμα που πρόκειται να φτιάξει ο επενδυτής.

Αξιολόγηση των εναλλακτικών τοποθεσιών.

Η διαδικασία που θα ακολουθήσουμε για την ανάδειξη της πλέον συμφέρουσας τοποθεσίας στηρίχθηκε σε ένα μοντέλο αξιολόγησης βάση του οποίου αποδίδεται ένας συντελεστής βαρύτητας ή σταθμίσεως κάθε κριτηρίου που προαναφέραμε. Οι συντελεστές αυτοί χρησιμοποιούνται για να σταθμίσουν τη βαθμολογία της κάθε τοποθεσίας απέναντι σε κάθε κριτήριο.

Οι συντελεστές πρέπει να εκφράζουν όσο γίνεται καλύτερα τη σπουδαιότητα που έχει το κάθε κριτήριο για τη συγκεκριμένη επιχείρηση. Το άθροισμα των συντελεστών που θα χρησιμοποιηθούν δεν πρέπει να υπερβαίνει το 100.

Η βαθμολόγηση των κριτηρίων θα γίνει με άριστα το δέκα. Η σπουδαιότητα των περιοχών κρίνεται με βάση τη συνολική βαθμολογία που θα έχει κάθε περιοχή. Η συνολική βαθμολογία θα προκύψει από το γινόμενο του πολλαπλασιασμού της βαθμολογίας που πετυχαίνει κάτι περιοχή σε κάθε ένα από τα κριτήρια, επί το συντελεστή βαρύτητας του συγκεκριμένου κριτηρίου.

Ακολουθεί πίνακας με τις βαθμολογίες και τους συντελεστές βαρύτητας για κάθε περιοχή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.10 ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΟΠΟΘΕΣΙΑΣ

A/A	ΚΡΙΤΗΡΙΟ	ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ Α	ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ Β	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ	ΤΟΠ. Α	ΤΟΠ. Β
1	Κατάλληλες κλιματολογικές συνθήκες & λοιπές συνθήκες παραγωγής	10	10	10	100	100
2	Κορεσμός της περιοχής	10	9	14	140	126
3	Ύπαρξη αγοραστικού κοινού	8	8	8	64	64
4	Διαθεσιμότητα εργατικού δυναμικού	9	6	12	108	72
5	Επάρκεια γης-κτιρίων με προσιτό κόστος	7	6	16	112	96
6	Διαθεσιμότητα ηλεκτρικής ενέργειας	10	10	9	90	90
7	Ευμενή υποδοχή από την τοπική κοινωνία	9	9	9	81	81
8	Διαθεσιμότητα τοπικών υποδομών	10	8	12	120	96
9	Εξυπηρέτηση των αναγκών του μάρκετινγκ	9	7	10	90	70
ΣΥΝΟΛΟ				100	905	795

Σύμφωνα λοιπόν με τον παραπάνω πίνακα οι δυο υποψήφιες περιοχές έλαβαν την παρακάτω συνολική σταθμισμένη βαθμολογία:

Τοποθεσία Α: Δ. Κισσάμου, βαθμολογία 905

Τοποθεσία Β: Δ. Πλατανιά, βαθμολογία 795

Επομένως κρίνεται ως καταλληλότερη η τοποθεσία Α, δηλαδή η περιοχή της Κισσάμου. Παρατηρείται επιπλέον ότι η Κίσαμος πληροί σε μεγαλύτερο βαθμό την βασικότερη προϋπόθεση που είναι η επάρκεια γης και κτιρίων σε προσιτή τιμή.

Επιπλέον θετικό στοιχείο είναι ότι κάθε νέα επιχείρηση η οποία σέβεται το περιβάλλον, οικολογικό αλλά και κοινωνικό, στο οποίο εγκαθίσταται είναι δύσκολο να αντιμετωπίσει αρνητική στάση από τους κατοίκους, διότι συμβάλλει στο αναπτυξιακό έργο της περιοχής και αυξάνει τις θέσεις εργασίας.

4.9.3 Επιλογή του χώρου εγκατάστασης (οικοπέδου)

Έχοντας καταλήξει στην τοποθεσία εγκατάστασης της ξενοδοχειακής μονάδας μένει να βρούμε συγκεκριμένο χώρο. Αρχικά επιλέχθηκε από τον επενδυτή η περιοχή Φαλάσαρνα του δήμου Κισσάμου. Για να γίνει η κατάλληλη επιλογή του οικοπέδου έγιναν μελέτες για τις εδαφολογικές συνθήκες. Η απαιτούμενη έκταση του χώρου καθορίστηκε βάση της ανάγκης σε κτίρια και διευκολύνσεις που απαιτούνται από το επενδυτικό σχέδιο. Η περιοχή δεν απέχει από τις κύριες οδικές εγκαταστάσεις του νομού άρα διατηρούνται η μεταφορικές διευκολύνσεις και θα είναι εύκολη η πρόσβαση των πελατών. Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω ο επενδυτής αποφάσισε να αγοράσει κάποιο έτοιμο κτίριο και να κάνει τις απαραίτητες εργασίες για την βελτίωσή του.

Έτσι επιλέχθηκε ένα κτίσμα σε οικόπεδο 890 τετραγωνικών μέτρων στην παραθαλάσσια περιοχή των Φαλάσαρνων το οποίο αγοράστηκε 425.000 ευρώ. Το κτίριο που υπάρχει και θα ανακαινισθεί είναι 544 τμ. Είναι τριώροφο και διαθέτει και υπόγειο. Η υπόλοιπη έκταση θα χρησιμοποιηθεί σαν κήπος από την δεξιά πλευρά και σαν χώρος στάθμευσης από την πίσω πλευρά του κτιρίου.

Στο κτίσμα αυτό παρέχεται ήδη σύνδεση στο σύστημα αποχέτευσης ,ηλεκτροδότησης αλλά και ύδρευσης. Στην ευρύτερη περιοχή παρέχεται η δυνατότητα επιλογής μεταξύ πολλών τηλεπικοινωνιακών εταιρειών.

4.9.4 Περιβαλλοντική ευθύνη της επιχείρησης

Η ανέγερση μιας επιχείρησης προκαλεί αλλαγές στο περιβάλλον όπου εγκαθίσταται δηλαδή φυσικό- οικολογικό και κοινωνικό (πολιτισμικό και κοινωνικοοικονομικό) σύστημα, του οποίου το επενδυτικό σχέδιο θα μπορούσε να αποτελεί μέρος. Στην συγκεκριμένη περίπτωση η μονάδα θα ανακαινισθεί και δεν θα γίνουν χρονοβόρες διαδικασίες που θα επιβαρύνουν την κοινωνία. Τα ξενοδοχεία δεν ανήκουν στην κατηγορία των ιδιαίτερα ρυπογόνων βιομηχανιών (μικρή- μεσαία όχληση) και δεν είναι απαραίτητη η εκπόνηση μελέτης περιβαλλοντικών επιπτώσεων.

4.9.5 Πληροφορίες για τον Δήμο Κισσάμου και τα Φαλάσαρνα

Γεωγραφική θέση

Η περιοχή Κισσάμου ανήκει διοικητικά στο Νομό Χανίων, που βρίσκεται στο δυτικό άκρο της Κρήτης και είναι ο δεύτερος, μετά τον Νομό Ηρακλείου, σε έκταση και πληθυσμό Νομός της. Η Κίσαμος καταλαμβάνει το Β.Δ τμήμα του νομού και αποτελεί τη δυτική είσοδο της Κρήτης από την Πελοπόννησο. Δυτικά και βόρεια βρέχεται από το κρητικό Πέλαγος. Χαρακτηριστικό της περιοχής είναι οι δύο κάθετες προς τη βόρεια ακτή χερσόνησοι της Γραμβούσας και του Ροδοπού, που σχηματίζουν τον κόλπο της Κισσάμου.

Μορφολογία του εδάφους

Η μορφολογία του εδάφους της περιοχής χαρακτηρίζεται από τις έντονες πτυχώσεις με βαθιές κοιλάδες σε διαδοχικές λοφώδεις και ορεινές μάζες. Κυριαρχεί το ορεινό έδαφος (48%), ενώ το πεδινό τμήμα και η εύφορη γη (17%) βρίσκεται στο μεγαλύτερο μέρος της στο βόρειο δυτικό τμήμα. Παράλληλα, στην περιοχή υπάρχουν αρκετά φαράγγια, όπως, της Μαλαθύρου, της Ρόκας, των Πατεριανών, του Σηρικαρίου, των Τοπολίων, του Κάμπου, του Καλόγερου. Στη βόρεια και δυτική πλευρά της περιοχής δεσπόζουν οι εντυπωσιακές παραλίες του κόλπου Κισσάμου, της Φαλάσαρνας, του Σφηναρίου και του Ελαφονησιού. Τη γενική μορφολογία της περιοχής συμπληρώνουν οι ποταμοί και οι χείμαρροι, που καταλήγουν στις βόρειες και δυτικές ακτές.

Κλίμα

Στο βόρειο παραλιακό τμήμα της περιοχής Κισάμου επικρατεί κλίμα Μεσογειακό Χερσαίο, με την ευνοϊκή επίδραση της θάλασσας, η οποία εξασθενεί με την απομάκρυνση από τις ακτές και την αύξηση του υψομέτρου. Στο δυτικό και στο νοτιοδυτικό τμήμα της (Πλάτανος-Σφηνάρι-Λιβάδια-Χρυσοσκαλίτισσα) επικρατεί κλίμα Μεσογειακό ήπιο θαλάσσιο, με την έντονη την ευνοϊκή επίδραση της Θάλασσας. Κύριο χαρακτηριστικό του είναι ο εξαιρετικά ήπιος χειμώνας, η αυξημένη ηλιοφάνεια, με ιδιαίτερη σημασία την περίοδο του χειμώνα, οι περιορισμένες βροχοπτώσεις και η πολύ μεγάλη θερμή ξερή περίοδος.

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω τα Φαλάσαρνα βρίσκονται στο δυτικό άκρο των Χανίων σε απόσταση 59χλμ από την πόλη. Η Φαλάσαρνα όπως λεγόταν παλαιότερα ήταν λιμάνι της αρχαίας Πολυρρήνιας, ήταν ανεξάρτητη και έκοβε δικό της νόμισμα. Χάρη στην ασφάλεια του λιμανιού της και στο απόρθητο φρούριο της έγινε σπουδαίο εμπορικό και ναυτικό κέντρο. Η είσοδος της πόλης ήταν από τη θάλασσα. Η πόλη ήταν κτισμένη σε επίπεδα.

Όσον αφορά τη σημερινή εποχή μεγάλη σημασία έχει ότι η παραλία στα Φαλάσαρνα θεωρείται από τις ομορφότερες της Κρήτης και έχει μήκος 3χλμ. Άρα ο επισκέπτης συνδυάζει της διακοπές του σε ένα ιστορικό μέρος με αρχαιολογικό ενδιαφέρον αλλά και υπέροχη παραλία. Η παραλία έχει βραβευτεί ως η ομορφότερη παραλία της Κρήτης και συμπεριλαμβάνεται στις δέκα καλύτερες της Ευρώπης.

Η θέση της πόλης στο δυτικό άκρο της Κρήτης την βοηθά να έχει ένα από τα ωραιότερα ηλιοβασιλέματα.

Σημαντικό στοιχείο είναι ότι τα Φαλάσαρνα έχουν ενταχθεί στο σχέδιο NATURA 2000 λόγω της ποικιλίας της χλωρίδας και της πανίδας της περιοχής αλλά και λόγω του φυσικού κάλλους.



4.9.6 Κόστη οικοπέδου

Κόστη οικοπέδου

Στην αξία του κτιρίου που αναφέρουμε παραπάνω πρέπει να προσθέσουμε κάποια νομικά και φορολογικά έξοδα. Πιο αναλυτικά, η αμοιβή του συμβολαιογράφου, του ταμείου νομικών και τα έξοδα για τη μεταγραφή ανέρχονται περίπου στο 1,8% επί της αντικειμενικής αξίας. Ο φόρος μεταβίβασης τον οποίο επωμίζεται ο αγοραστής είναι 8% επί της τιμής αγοράς όπως αυτή αναγράφεται στα συμβόλαια, ενώ τα λοιπά νομικά έξοδα ορίζονται στο 0,5% της αντικειμενικής αξίας του οικοπέδου. Ακολουθεί πίνακας με το συνολικό κόστος του οικοπέδου.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.11 ΚΟΣΤΗ ΟΙΚΟΠΕΔΟΥ

ΑΞΙΑ ΟΙΚΟΠΕΔΟΥ & ΚΤΙΣΜΑΤΟΣ	425000
ΑΜΟΙΒΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΓΡΑΦΟΥ	4050
ΦΟΡΟΣ ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΗΣ	18000
ΝΟΜΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	1125
ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΑ ΧΩΡΟΥ	20000
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	468175

4.10 ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΕΡΓΟΥ

4.10.1 Στόχοι του προγραμματισμού εκτέλεσης του έργου

Η πραγματοποίηση της εκτέλεσης του έργου τελειώνει την πρώτη ημέρα λειτουργίας της ξενοδοχειακής μονάδας. Η πραγματοποίηση της εκτέλεσης θα ανατεθεί σε έναν πεπειραμένο Project manager, ο οποίος θα απασχολείται από την εταιρία κατά την διάρκεια εκτέλεσης του έργου. Στην επίβλεψη του έργου θα λάβει μέρος και ο επιχειρηματίας. Πριν την πραγματοποίηση του έργου είναι σημαντικό να χαραχθεί ένα ρεαλιστικό πρόγραμμα δράσεως που θα περιλαμβάνει τις σημαντικότερες ενέργειες από το στάδιο σύστασης της εταιρίας, μέχρι την λειτουργία και την έναρξη της επίσημης παραγωγής. Ο προγραμματισμός γίνεται για να διευκολυνθεί η εκτέλεση του επενδυτικού σχεδίου και να πραγματοποιηθούν σωστά όλες οι αναγκαίες εργασίες ώστε το επενδυτικό σχέδιο να γίνει πραγματικότητα.

4.10.2 Στάδια εκτέλεσης επενδυτικού σχεδίου

Η ανάγκη αποτελεσματικού προγραμματισμού των κατασκευαστικών, και άλλων εργασιών απορρέει από το γεγονός ότι η πραγματοποίηση του επενδυτικού προγράμματος πρέπει να γίνει με όσο το δυνατόν λιγότερες καθυστερήσεις, υπερβάσεις κόστους και άλλα ανασταλτικά για την έγκαιρη ολοκλήρωσή του ενδεχόμενα. Κάποια κύρια στάδια προγραμματισμού και εκτέλεσης δεν ακολουθούν το ένα το άλλο αλλά αλληλοκαλύπτονται χρονικά και οι διάφορες δραστηριότητες μπορούν να προγραμματιστούν παράλληλα. Για να είναι δυνατό κάθε διαδικασία να ολοκληρωθεί στον μικρότερο δυνατό χρόνο και να μην υπάρχουν άσκοπες καθυστερήσεις, είναι απαραίτητο να προηγηθεί αναλυτικός σχεδιασμός των επιμέρους σταδίων του χρονοδιαγράμματος.

Ακολουθεί ανάλυση των σημαντικότερων σταδίων, από τη σύσταση της επιχείρησης μέχρι και την λειτουργία της.

4.10.3 Σύσταση της εταιρίας και νομικές απαιτήσεις

Η σύσταση εταιρίας είναι απαραίτητη διότι οι επενδυτές για πρώτη φορά ξεκινούν επιχειρηματική δραστηριότητα μαζί. Για την αποφυγή των καθυστερήσεων, έχει ζητηθεί η βοήθεια ενός δικηγόρου, ο οποίος θα συνεργάζεται με τους επενδυτές καθ' όλη την διάρκεια εκτέλεσης του έργου και μετά θα αμείβεται από την εταιρία σαν εξωτερικός συνεργάτης.

Οι δυο εταίροι είναι ο Κος Γεώργιος Βροχάκης και η σύζυγος του Κα Αναστασία Ματάκη. Τα ποσοστά συμμετοχής τους είναι 70% για τον Κύριο Βροχάκη και το 30% για την Κυρία Ματάκη. Η σύσταση της εταιρίας απαιτεί πολλά στάδια, τα οποία μπορούν να χωριστούν σε τέσσερις ομάδες ως εξής:

- Υπογραφή συμφωνίας προθέσεων μεταξύ των συνεταίρων για την ίδρυση εταιρίας
- Συμφωνία μεταξύ των εταίρων για τις χρηματοοικονομικές διευθετήσεις
- Επίσημη αίτηση προς τις αρχές
- Επίσημη άδεια και καταχώρηση της νέας εταιρίας.

4.10.4 Σύσταση της ομάδας εκτέλεσης του έργου

Όπως αναφέρθηκε και πιο πάνω η ομάδα εκτέλεσης αποτελείται από τον ιδρυτή, την σύζυγο του που είναι και συνέταρος στην επιχείρηση, τον project manager και τον πολιτικό μηχανικό. Επικεφαλής είναι ο κος Βροχάκης.

4.10.5 Προγραμματισμός χρηματοδότησης

Ο προγραμματισμός της χρηματοδότησης γίνεται αφού γίνει γνωστό το κόστος της επένδυσης. Είναι σημαντικό να εντοπιστούν οι πηγές χρηματοδότησης πριν προχωρήσει το πρόγραμμα.

Το συγκεκριμένο επενδυτικό σχέδιο πρόκειται να χρηματοδοτηθεί από τις ακόλουθες πηγές:

- Ίδια κεφάλαια, πρόκειται για το ποσό των 365228,4€ δηλαδή 40% του συνολικού κόστους της επένδυσης.
- Δάνειο ύψους 136960,65€ δηλαδή το 15% του συνολικού κόστους της επένδυσης. Το δάνειο θα έχει επιτόκιο δανεισμού 6.85%.
- Επιχορήγηση από το κράτος, καθώς η επένδυση αυτή εντάσσεται στο Αναπτυξιακό νόμο 3299/2004.η επιχορήγηση θα είναι της τάξεως του 45% του συνολικού κόστους της επένδυσης δηλαδή θα φτάνει τα 410881,95€.

4.10.6 Απόκτηση των γηπέδων

Αυτό το βήμα είναι πολύ κρίσιμο και μπορεί να οδηγήσει σε μακρές διαπραγματεύσεις. Για την συγκεκριμένη επένδυση βρέθηκε το κατάλληλο οικόπεδο με το ήδη υπάρχον κτίριο να χρειάζεται ανακαίνιση. Δεν φαίνεται να υπάρχουν νομικά ή άλλα κωλύματα, όπως αναφέρεται σε προηγούμενο κεφάλαιο της μελέτης. Οι κινήσεις που πρέπει να γίνουν είναι να εγκριθεί το δάνειο από την τράπεζα, να γίνει έλεγχος τίτλων, πληρωμή φόρων, συμβολαιογραφική πράξη και κατάθεση συμβολαίου στο υποθηκοφυλακείο.

4.10.7 Λεπτομερές μηχανολογική σχεδίαση – Ανάθεση κατασκευής

Το λεπτομερές μηχανολογικό σχέδιο εξαρτάται από τις εργασίες που χρειάζεται να γίνουν στις συγκεκριμένες εγκαταστάσεις. Την ευθύνη για την μηχανολογική σχεδίαση έχει ο πολιτικός μηχανικός.

4.10.8 Διαπραγματεύσεις και ανάθεση των παραγγελιών

Στο στάδιο αυτό γίνεται η έρευνα αγοράς για τις πρώτες ύλες και οι παραγγελίες καθώς και οι παραγγελίες του μηχανολογικού εξοπλισμού και των λοιπών επίπλων του ξενοδοχείου. Σε αυτό το στάδιο πρέπει να ληφθεί υπόψη ο χρόνος παράδοσης του κάθε μηχανήματος και επίπλου.

4.10.9 Κατασκευαστικές εργασίες (έργα πολιτικού μηχανικού)

Ο ρεαλιστικός προγραμματισμός των κατασκευαστικών έργων είναι πολύ σημαντικός, καθώς τυχόν καθυστερήσεις θα έχουν αντίκτυπο στον χρόνο και στο κόστος του έργου. Επίσης, οι κατασκευαστικές εργασίες σχετίζονται άμεσα με την αγορά του κτιρίου και με το πρόγραμμα άφιξης εξοπλισμού, των επίπλων και λοιπών υλικών.

4.10.10 Εγκατάσταση εξοπλισμού

Η εγκατάσταση εξοπλισμού γίνεται στα τελευταία στάδια κατασκευής ώστε να μην υπάρχει επιπλέον καθυστέρηση. Για να γίνει αυτό πρέπει να υπάρξει πολύς καλός συντονισμός όλου του έργου.

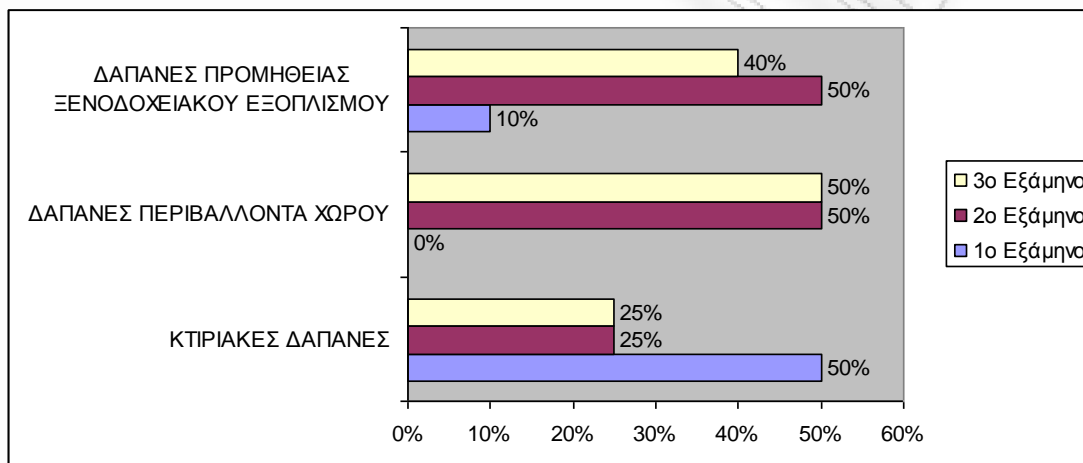
4.11 ΧΡΟΝΙΚΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ

Για τον συνολικό χρονικό προγραμματισμό πρέπει να ληφθούν υπόψη οι χρονικές απαιτήσεις για την ολοκλήρωση καθενός από τα παραπάνω στάδια. Η υλοποίηση του παρόντος επενδυτικού σχεδίου προβλέπεται να ολοκληρωθεί σε ενάμιση χρόνο. Το χρονοδιάγραμμα υλοποίησης του επενδυτικού σχεδίου ακολουθεί παρακάτω, αναλυόμενο σε εξάμηνα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.12 ΧΡΟΝΙΚΗ ΚΛΙΜΑΚΩΣΗ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ

	1 ^ο Εξάμηνο	Ποσοστό	2ο Εξάμηνο	Ποσοστό	3ο Εξάμηνο	Ποσοστό
ΚΤΙΡΙΑΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	333535	50%	166767	25%	166767	25%
ΔΑΠΑΝΕΣ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΑ ΧΩΡΟΥ	0	0%	27500	50%	27500	50%
ΔΑΠΑΝΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	17400	10%	87000	50%	69600	40%

Ακολουθεί διάγραμμα (ιστόγραμμα) της διεκπεραίωσης των εργασιών.



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4.1 ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΗ ΤΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

Όπως φαίνεται στο ιστόγραμμα πρώτα θα ξεκινήσουν οι κτιριακές δαπάνες και οι δαπάνες προμήθειας ξενοδοχειακού εξοπλισμού λόγω του χρόνου παράδοσης των επίπλων και του λοιπού εξοπλισμού. Οι δαπάνες περιβάλλοντα χώρου θα γίνουν τα δύο τελευταία εξάμηνα υλοποίησης της επένδυσης.

Ακολουθεί πίνακας με το επιπλέον κόστος της επένδυσης κατά την κατασκευαστική περίοδο.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.13 ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗΣ ΠΕΡΙΟΔΟΥ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΠΟΣΟ
Μηχανικός	5000
Project Manager	6000
Δικηγόρος	1000
Έλεγχος επωνυμίας στο επιμελητήριο	60
Εγγραφή στο ξενοδοχειακό επιμελητήριο	200
Συμβολαιογράφος	500
Λοιπά έξοδα σύστασης εταιρίας	400
ΣΥΝΟΛΟ	13160

Τα έξοδα του προπαραγωγικού marketing δηλαδή τα έξοδα διαφήμισης πριν την λειτουργία της μονάδας έχουν υπολογισθεί στα έξοδα marketing της πρώτης χρονιάς λειτουργίας του ξενοδοχείου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

5.1 ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Σε αυτή την ενότητα παρατίθεται το συνολικό κόστος της επένδυσης. Η ανάλυση του κόστους της επένδυσης έγινε σε τρεις βασικές κατηγορίες, την αγορά του οικοπέδου, τις οικοδομικές εργασίες για την ανακαίνιση του κτιρίου και στις αγορές εξοπλισμού για το ξενοδοχείο. Σε αυτές τις βασικές κατηγορίες προστίθεται άλλη μια η οποία είναι κάποια έξοδα της κατασκευαστικής περιόδου.

Το επενδυτικό κόστος διαμορφώνεται ως εξής:

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.1 ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Οικοδομικές εργασίες ανακαίνισης	218895
Δωμάτια- Βοηθητικοί χώροι- Υποδοχή	211000
Αγορά κτιρίου	483175
Κατασκευαστική περίοδος	13160
ΣΥΝΟΛΟ	926230

Το κόστος αγοράς του κτιρίου δεν εμπίπτει στην επιχορήγηση που θα λάβει η επιχείρηση από τον Αναπτυξιακό Νόμο που προσδοκά να υπαχθεί, θα καλυφθεί ένα μέρος από τα ίδια κεφάλαια και το υπόλοιπο από το μακροπρόθεσμο δάνειο.

Εν συνεχεία παρουσιάζεται ο υπολογισμός του κεφαλαίου κίνησης. Στον υπολογισμό αυτό έχουν ληφθεί υπόψη τα αποθέματα τροφίμων και ποτών, τα αναγκαία διαθέσιμα για μισθοδοσία, ΔΕΗ, ΟΤΕ και της δαπάνες και οι πιστώσεις τον προμηθευτών της την εταιρία.

Τέλος λαμβάνονται υπόψη οι προκαταβολές από της πωλήσεις των χρονομεριδίων. Οι προκαταβολές για την αγορά των χρονομεριδίων υπολογίζονται για το κεφάλαιο κίνησης αλλά στα έσοδα της επιχείρησης επιμερίζονται στα δέκα χρόνια, όπως είδαμε και σε προηγούμενο κεφάλαιο.

Ακολουθεί πίνακας για τον υπολογισμό του κεφαλαίου κίνησης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.2 ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ

			1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος
Δεσμεύσεις για:	Ημέρες δέσμευσης	Συντελεστής κύκλου εργασιών					
(1) Αποθέματα τροφίμων	15	0,04167	102	114	123	137	146
(2) Αναγκαία διαθέσιμα για μισθοδοσία, ΟΤΕ, ΔΕΗ κ άλλες δαπάνες	30	0,0833	17403	12950	7743	8028	8251
(3) Πιστώσεις προς πελάτες	0	0	0	0	0	0	0
Μείον πιστώσεις Προμηθευτών	45	0,125	1106	1142	1169	1210	1237
Μείον προκαταβολές Πελατών			490000	266000			
ΣΥΝΟΛΟ			-473601	-254077	6697	6956	7160

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.3 ΕΤΗΣΙΑ ΠΟΣΑ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ ΠΟΥ ΑΠΟΤΕΛΟΥΝ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ ΚΑΙ ΑΠΟ ΠΟΥ ΠΡΟΕΡΧΟΝΤΑΙ

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
Περιγραφή λογ/σμών για έκαστη δέσμευση					
Σύνολο για (1) Αποθέματα τροφίμων	2460	2742	2964	3286	3508
Κόστος Πρωινού	2460	2742	2964	3286	3508
Σύνολο για (2) Αναγκαία διαθέσιμα για μισθοδοσία, ΔΕΗ, ΟΤΕ & άλλες δαπάνες	208831	155401	92921	96341	99011
Έξοδα καθαριότητας	913	913	913	913	913
Έξοδα συντήρησης παγίων	4565	4565	4565	4565	4565
Αμοιβές εξωτερικών συνεργατών	3500	3600	3650	4200	4000
Διάφορα αναλώσιμα	913	913	913	913	913
Ασφάλιστρα	2739	2739	2739	2739	2739
Αμοιβές μόνιμου προσωπικού	43700	44170	44640	45010	45380
Έξοδα κοινής ωφέλειας	25000	28000	31500	34000	37000
Έξοδα διαφήμισης	127500	70500	4000	4000	3500
Σύνολο για (3) Πιστώσεις προς πελατεία	0	0	0	0	0
Σύνολο για (3) Μείον Πιστώσεις προς προμηθευτές	8851	9133	9355	9678	9899
Έξοδα καθαριότητας	913	913	913	913	913
Έξοδα συντήρησης παγίων	4565	4565	4565	4565	4565
Διάφορα αναλώσιμα	913	913	913	913	913
Κόστος Πρωινού	2460	2742	2964	3286	3508
Σύνολο για (3) Προκαταβολές πελατών	490000	266000	0	0	0
Προκαταβολές time sharing	490000	266000	0	0	0

Βλέπουμε το κεφάλαιο κίνησης τα δυο πρώτα χρόνια είναι αρνητικό άρα η επιχείρηση έχει τη ρευστότητα να καλύψει τις υποχρεώσεις της. Τα υπόλοιπα τρία χρόνια έχω θετικό κεφάλαιο κίνησης το οποίο θα καλυφθεί από τα διαθέσιμα της επιχείρησης.

5.2 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Χρηματοδοτικό σχήμα

Αναφέραμε σε προηγούμενο κεφάλαιο ότι η χρηματοδότηση της επένδυσης πρόκειται να πραγματοποιηθεί από τρεις πηγές.

- **Ίδια συμμετοχή.** Η ίδια συμμετοχή ανέρχεται σε 365228€.
- **Τραπεζικός δανεισμός.** Η εταιρία πρόκειται να καταφύγει εν μέρει στη χρήση δανειακών κεφαλαίων συνολικού ύψους 136960€.
- **Επιχορήγηση.** Αναφέρθηκε ότι η επένδυση αυτή έχει υπαχθεί στον αναπτυξιακό νόμο 3299/2004. Ο φορέας αναμένει επιχορήγηση ύψους 410880€

Ακολουθεί πίνακας με το χρηματοδοτικό σχήμα της επένδυσης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.4 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	ΕΠΕΝΔΥΣΗ
Ποσό ενισχυόμενης	913100
Ποσοστό ίδιας συμμετοχής	35%
Ποσό ίδιας συμμετοχής	365228
Ποσοστό επιχορήγησης	45%
Ποσό επιχορήγησης	410880
Ποσοστό δανείου	15%
Ποσό δανείου	136960

Το δάνειο που θα πάρει η εταιρία είναι 10ετούς διάρκειας, σταθερής τοκοχρεωλυτικής δόσης, εξαμηνιαίας περιόδου εκτοκισμού και ανέρχεται όπως είδαμε παραπάνω σε 136960€.

Ο πίνακας που ακολουθεί μας δείχνει τον τρόπο αποπληρωμής του δανείου στα δέκα επόμενα χρόνια.

Ανάλυση προβλεπόμενων δόσεων μακροπρόθεσμου δανείου επένδυσης:

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.5 ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗ ΔΑΝΕΙΟΥ

Αριθμός πληρωμής	Ημερομηνία πληρωμής	Αρχικό υπόλοιπο	Προγραμματισμένη πληρωμή	Πρόσθετη πληρωμή	Συνολική πληρωμή	Αρχικό κεφάλαιο	Τόκος	Τελικό υπόλοιπο
1	1/7/2013	136.960,00 €	9.571,42 €	0,00 €	9.571,42 €	4.880,54 €	4.690,88 €	132.079,46 €
2	31/12/2013	132.079,46	9.571,42	-	9.571,42	5.047,70	4.523,72	127.031,77
3	1/7/2014	127.031,77	9.571,42	-	9.571,42	5.220,58	4.350,84	121.811,19
4	31/12/2014	121.811,19	9.571,42	-	9.571,42	5.399,38	4.172,03	116.411,80
5	1/7/2015	116.411,80	9.571,42	-	9.571,42	5.584,31	3.987,10	110.827,49
6	31/12/2015	110.827,49	9.571,42	-	9.571,42	5.775,58	3.795,84	105.051,91
7	1/7/2016	105.051,91	9.571,42	-	9.571,42	5.973,39	3.598,03	99.078,52
8	31/12/2016	99.078,52	9.571,42	-	9.571,42	6.177,98	3.393,44	92.900,55
9	1/7/2017	92.900,55	9.571,42	-	9.571,42	6.389,57	3.181,84	86.510,97
10	31/12/2017	86.510,97	9.571,42	-	9.571,42	6.608,42	2.963,00	79.902,56
11	1/7/2018	79.902,56	9.571,42	-	9.571,42	6.834,75	2.736,66	73.067,80
12	31/12/2018	73.067,80	9.571,42	-	9.571,42	7.068,85	2.502,57	65.998,96
13	1/7/2019	65.998,96	9.571,42	-	9.571,42	7.310,95	2.260,46	58.688,00
14	31/12/2019	58.688,00	9.571,42	-	9.571,42	7.561,35	2.010,06	51.126,65
15	1/7/2020	51.126,65	9.571,42	-	9.571,42	7.820,33	1.751,09	43.306,32
16	31/12/2020	43.306,32	9.571,42	-	9.571,42	8.088,18	1.483,24	35.218,14
17	1/7/2021	35.218,14	9.571,42	-	9.571,42	8.365,20	1.206,22	26.852,95
18	31/12/2021	26.852,95	9.571,42	-	9.571,42	8.651,70	919,71	18.201,24
19	1/7/2022	18.201,24	9.571,42	-	9.571,42	8.948,02	623,39	9.253,22
20	31/12/2022	9.253,22	9.571,42	-	9.253,22	8.936,30	316,92	0,00

5.3 ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Για τον υπολογισμό του κόστους παραγωγής λαμβάνουμε υπόψη τους μισθούς των εργαζομένων, των εξωτερικών συνεργατών, τα έξοδα κοινής ωφέλειας, τα χρηματοοικονομικά έξοδα, δηλαδή τους τόκους που θα πληρώνει η εταιρία για το δάνειο, τα ασφάλιστρα, τα έξοδα συντήρησης πάγιων στοιχείων. Λαμβάνουμε υπόψη μας τα έξοδα καθαρισμού, τα έξοδα διαφήμισης και τα έξοδα για διάφορα αναλώσιμα. Ουσιαστικά το κόστος παραγωγής είναι το λειτουργικό κόστος της επιχείρησης αν προσθέσουμε τια αποσβέσεις και τα χρηματοοικονομικά έξοδα. Ο πίνακας με το λειτουργικό κόστος της επιχείρησης έχει παρουσιαστεί σε προηγούμενο κεφάλαιο.

Ακολουθεί πίνακας με το κόστος παραγωγής- συνολικά έξοδα της ξενοδοχειακής μονάδας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.6 ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

	1ο Έτος	2ο Έτος	3 ^ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	211290	158142	95884	99627	102519
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	68254	68254	68254	68254	68254
ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ	9215	8523	7783	6992	6145
ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ	288758	234919	171921	174872	176917

Τα έξοδα τα δυο πρώτα χρόνια είναι πολύ υψηλά διότι τα έξοδα διαφήμισης- προώθησης των χρονομεριδίων είναι μεγάλα. Όπως έχουμε αναφέρει αγγίζουν το 25% της αξίας πώλησής τους.

Αφού αναφέραμε τα συνολικά έξοδα της μονάδας κρίνεται σκόπιμο να αναφερθούμε και στα συνολικά της έσοδα. Στην διάρκεια της πενταετίας τα έσοδα θα είναι: για το πρώτο έτος 184024€, για το δεύτερο έτος 242312€, για το τρίτο έτος 257811€, για το τέταρτο έτος 277844€ και για το πέμπτο 294287€.

5.4 ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΚΑΙ ΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Στην ενότητα που ακολουθεί θα παρουσιαστεί η πενταετής πρόβλεψη του λογαριασμού εκμετάλλευσης και αποτελεσμάτων χρήσης της νέας ξενοδοχειακής μονάδας. Επίσης θα παρουσιαστούν κάποιοι αριθμοδείκτες που θεωρούνται αρκετά σημαντικοί.

Ακολουθεί ο πίνακας με την πρόβλεψη των λογαριασμών εκμετάλλευσης και αποτελεσμάτων χρήσεως.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.7 ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ

	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος
Κύκλος Εργασιών	184024	242313	257811	277844	294287
Έξοδα καθαριότητας	913	913	913	913	913
Έξοδα συντήρησης παγίων	4565	4565	4565	4565	4565
Αμοιβές εξωτερικών συνεργατών	3500	3600	3650	4200	4000
Διάφορα αναλώσιμα	913	913	913	913	913
Ασφάλιστρα	2739	2739	2739	2739	2739
Αμοιβές μόνιμου προσωπικού	43700	44170	44640	45010	45380
Έξοδα παρασκευής πρωινού	2460	2742	2964	3286	3508
Έξοδα κοινής ωφέλειας	25000	28000	31500	34000	37000
Έξοδα διαφήμισης	127500	70500	4000	4000	3500
Σύνολο εξόδων	211290	158142	95884	99627	102519
Αποτελέσματα προ τόκων & φόρων	-27266	84171	161927	178217	191769
Μείον τόκοι	9215	8523	7783	6992	6145
Αποτελέσματα προ αποσβέσεων & φόρων	-36481	75648	154144	171226	185624
Αποσβέσεις επένδυσης	68254	68254	68254	68254	68254
Αποτελέσματα προ φόρων	-104734	7394	85891	102972	117370
Φόρος 24%	0	0	0	21965	28169
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	-104734	7394	85891	81007	89202

Ακολουθεί πίνακας με τη διάθεση των κερδών της επιχείρησης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.8 ΔΙΑΘΕΣΗ ΚΕΡΔΩΝ

	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	-104734	7394	85891	81007	89202
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΗΣ	0	-104734	-97340	-11449	33040
ΖΗΜΙΕΣ ΕΙΣ ΝΕΟ/ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ	-104734	-97340	-11449	69558	89202
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ(5% αποτελεσμάτων προς διάθεση)	0	0	0	3478	4460
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ (50% αποτελεσμάτων χρήσης-αποθεματικό)	0	0	0	33040	42371
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΕΙΣ ΝΕΟΝ	0	0	0	33040	42371

Στον επόμενο πίνακα παρουσιάζεται ο ετήσιος ρυθμός αύξησης των καταστάσεων αποτελεσμάτων χρήσης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.9 ΕΤΗΣΙΟΣ ΡΥΘΜΟΣ ΑΥΞΗΣΗΣ-ΜΕΙΩΣΗΣ ΚΑΧ

	1ο-2ο	2ο-3ο	3ο-4ο	4 ^ο -5ο	Μέσος όρος
Κύκλος Εργασιών	31,67%	6,40%	7,77%	5,92%	12,94%
Έξοδα καθαριότητας	0%	0%	0%	0%	0,00%
Έξοδα συντήρησης παγίων	0%	0%	0%	0%	0,00%
Αμοιβές εξωτερικών συνεργατών	2,85%	1,38%	15%	-4,76%	3,63%
Διάφορα αναλώσιμα	0%	0%	0%	0%	0,00%
Ασφάλιστρα	0%	0%	0%	0%	0,00%
Αμοιβές μόνιμου προσωπικού	1,08%	1,06%	0,83%	0,82%	0,95%
Έξοδα παρασκευής πρωινού	11,48%	8,09%	10,88%	6,75%	9,30%
Έξοδα κοινής ωφέλειας	12,00%	12,50%	7,94%	8,82%	10,32%
Έξοδα διαφήμισης	-44,71%	-94,33%	0,00%	-12,50%	-37,88%
Σύνολο εξόδων	-25,15%	-39,37%	3,90%	2,90%	-14,43%
Αποτελέσματα προ τόκων & φόρων	408,70%	92,38%	10,06%	7,60%	129,69%
Μείον τόκοι	-7,51%	-8,68%	-10,17%	-12,11%	-9,62%
Αποτελέσματα προ αποσβέσεων & φόρων	307,36%	103,77%	11,08%	8,41%	107,65%
Αποσβέσεις επένδυσης	0%	0%	0%	0%	0,00%
Αποτελέσματα προ φόρων	107,06%	1061,61%	19,89%	13,98%	300,63%
Φόρος 24%	0%	0%	0%	28,24%	7,06%
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	107,06%	1061,61%	-5,69%	10,12%	293,27%

Στον παραπάνω πίνακα το μείον δηλώνει μείωση. Για παράδειγμα τα έξοδα διαφήμισης από το 1^ο στο 2^ο έτος μειώθηκαν κατά 44,71%. Επίσης το ποσοστό των καθαρών αποτελεσμάτων από 2^ο στο 3^ο έτος είναι πολύ μεγάλο διότι το πρώτο έτος έχουμε αρνητικό αποτέλεσμα και το 2^ο έτος γίνεται θετικό.

Οι παρακάτω αριθμοδείκτες φανερώνουν μια ικανοποιητική πορεία του καθαρού κέρδους σε σχέση με τις πωλήσεις. Τα έξοδα διαφήμισης για τα χρονομερίδια έχουν αυξησει κατά μεγάλο ποσοστό τα έξοδα τα δυο πρώτα χρόνια και για αυτό τα ποσοστά δεν κυμαίνονται σε υψηλότερα επίπεδα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.10 ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

		1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος	Μ.Ο 5ετίας
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	(Μικτά κέρδη/πωλήσεις)*100	-14,82%	34,74%	62,81%	64,14%	65,16%	42,41%
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	(Καθαρά κέρδη προ φόρων/Πωλήσεις)*100	-56,91%	3,05%	33,32%	37,06%	39,88%	11,28%
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ	(Καθαρά κέρδη μετά φόρων/Πωλήσεις)*100	-56,91%	3,05%	33,32%	29,16%	30,31%	7,78%

5.5 ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ

Οι ταμειακές ροές υπολογίζονται στον παρακάτω πίνακα. Οι οποίες είναι ταμειακές εισροές μείον τις ταμειακές εκροές.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.11 ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

	ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ			ΕΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ				
	-2	-1	0	1ο	2ο	3ο	4ο	5ο
ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ								
ΕΙΣΡΟΕΣ (Α1)								
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ				-36481	75648	154144	171226	185624
Δαπάνες κεφαλαίου κίνησης				473601	254077			
ΕΚΡΟΕΣ (Β1)								
Δαπάνες επένδυσης			913100					
Δαπάνες κεφαλαίου κίνησης						6698	6956	7160
Φόρος εισοδήματος				0	0	0	21965	28169
Σύνολο (Β)								
ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ (Γ1=Α1-Β1)			-913100	437121	329725	147447	142305	150295
ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ								
ΕΙΣΡΟΕΣ (Α2)								
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ								
ΕΚΡΟΕΣ (Β2)								
Δαπάνες επένδυσης								
Δαπάνες κεφαλαίου κίνησης								
Σύνολο (Β)								
ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ (Γ2=Α2-Β2)				0	0	0	0	0
ΔΙΑΦΟΡΑ Γ1-Γ2			-913100	437121	329725	147447	142305	150295

5.6 ΑΘΡΟΙΣΤΙΚΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ- ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΕΠΑΝΕΙΣΠΡΑΞΗΣ

Σε αυτή την ενότητα θα βρούμε την περίοδο επανείσπραξης του κόστους της επένδυσης δηλαδή τα έτη που χρειάζεται να δουλέψει το ξενοδοχείο ώστε ο επενδυτής να εισπράξει τα χρήματα που έχει καταβάλει.

Αρχικά πρέπει να υπολογιστεί η αθροιστική καθαρή ταμειακή ροή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.12 ΑΘΡΟΙΣΤΙΚΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ

ΕΤΗ	ΚΤΡ	
1 ^ο	437121	437121
2 ^ο	329725	766846
3 ^ο	147447	914292
4 ^ο	142305	1056597
5 ^ο	150295	1206892

Η περίοδος επανείσπραξης θα υπολογιστεί με δύο τρόπους. Αρχικά με το κόστος της επένδυσης χωρίς το ποσό της επιχορήγησης ($913100-410881 = 502189\text{€}$) και έπειτα με ολόκληρο το κόστος (913100€).

$$X(1) = (502189,05 - 437120,5) * 12 / 329725 = 2,36 \text{ μήνες}$$

Άρα για την πρώτη περίπτωση η περίοδος επανείσπραξης είναι ένας χρόνος και 2 μήνες περίπου.

$$X(2) = (913100 - 766845,5) * 12 / 147446,6 = 11,9 \text{ μήνες}$$

Άρα στη δεύτερη περίπτωση η περίοδος επανείσπραξης είναι σχεδόν τρία χρόνια.

5.7 ΑΝΑΛΥΣΗ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ

Για να βρούμε το νεκρό σημείο της επένδυσης πρέπει να αναλύσουμε τη σχέση μεταξύ του ύψους των επενδυτικών δαπανών και της πραγματοποίησης κερδών. Η ανάλυση του νεκρού σημείου είναι μια μέθοδος προσδιορισμού του σημείου όπου οι πωλήσεις καλύπτουν μόνο το κόστος της επιχείρησης. Δηλαδή στο σημείο αυτό όπου τα έσοδα είναι ίσα με τα έξοδα. Σε αυτό το σημείο η επιχείρηση δεν θα έχει ούτε κέρδη ούτε ζημιές. Για τον υπολογισμό του νεκρού σημείου πρέπει να διαχωρίσουμε τα σταθερά έξοδα και τα μεταβλητά έξοδα.

Ακολουθεί πίνακας με τα σταθερά έξοδα, τα μεταβλητά έξοδα και το επίπεδο των πωλήσεων στο νεκρό σημείο.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.13 ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ

Αποσβέσεις	68254
Ασφάλιστρα	2739
έξοδα συντήρησης	4565
ΣΥΝΟΛΟ	75558

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.14 ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
Κύκλος εργασιών	184024	242313	257811	277844	294287
Μείον καθαρό αποτέλεσμα	-104734	7394	85891	81007	89202
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	288758	234919	171921	196837	205086
Μείον σταθερά έξοδα	75558	75558	75558	75558	75558
ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ	213200	159361	96363	121279	129528

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.15 ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ

ΕΤΗ	ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ	ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ Ν.Σ
1 ^ο	75558	213200	288758
2 ^ο	75558	159361	234919
3 ^ο	75558	96363	171921
4 ^ο	75558	121279	196837
5 ^ο	75558	129528	205086

Στον πρώτο χρόνο λειτουργίας του ξενοδοχείου το επίπεδο των πωλήσεων νεκρού σημείου είναι μεγαλύτερο από τον κύκλο εργασιών άρα η επιχείρηση δεν θα έχει κέρδος. Τα υπόλοιπα τέσσερα χρόνια το νεκρό σημείο της επιχείρησης όσον αφορά το επίπεδο πωλήσεων είναι μικρότερο από το επίπεδο του κύκλου εργασιών άρα η επιχείρηση θα έχει κέρδη, εφόσον δουλεύει πάνω από το νεκρό της σημείο.

5.8 ΑΠΛΟΣ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ

Απλός συντελεστής απόδοσης κεφαλαίου της επένδυσης είναι η σχέση του ετήσιου καθαρού κέρδους προς το επενδύμενο κεφάλαιο. Στην παρούσα μελέτη επειδή δεν μπορούμε να ορίσουμε κάποιο έτος ως αντιπροσωπευτικό θα υπολογιστεί ένας μέσος όρος. Θα διαιρέσουμε το άθροισμα των καθαρών ταμειακών ροών με τα έτη και θα διαιρέσουμε με το ποσό επένδυσης.

Απλός συντελεστής απόδοσης = (σύνολο καθαρών ταμειακών ροών/5)/ κόστος επένδυσης

Άρα, ΑΣΑ= (1206892/5)/ 913100= 0,264 περίπου 26% ο οποίος είναι αρκετά ικανοποιητικός για τον επενδυτή.

5.9 ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΜΕ ΤΗΝ ΜΕΘΟΔΟ Κ.Π.Α & IRR

Η διερεύνηση της αποδοτικότητας της επένδυσης πραγματοποιείται βάσει της ακολουθίας των καθαρών ταμειακών ροών και με τη χρήση δύο κριτηρίων χρηματοοικονομικής αξιολόγησης επενδύσεων:

- Της *Κ.Π.Α.* - Καθαρής Παρούσας Αξίας (*Net present value*)
- Του *IRR.* - Συντελεστή Εσωτερικής Απόδοσης (*Internal rate of return*)

Στα πλαίσια της χρήσης συγκριτικής αναλύσεως της αποδοτικότητας των εμπλεκόμενων κεφαλαίων της επένδυσης υπολογίστηκαν οι αντίστοιχες καθαρές ταμειακές ροές (αλγεβρικό άθροισμα ταμειακών εισροών & εκροών) που προκύπτουν με την επένδυση.

Στη συνέχεια προσδιορίζεται η Καθαρά Παρούσα Αξία και ο Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης επί των συνολικών επενδυμένων κεφαλαίων και των συνολικών καθαρών ταμειακών ροών. Ως προεξοφλητικό επιτόκιο για τον υπολογισμό της Κ.Π.Α. και του IRR χρησιμοποιήθηκε επιτόκιο 8%.

Για να γίνει αποδεκτή η επένδυση πρέπει να είναι η Κ.Π.Α θετική.

Ακολουθεί πίνακας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.16 ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ

ΕΤΗ	Συντελεστής προεξόφλησης	ΚΤΡ	Προεξοφλημένες ταμειακές ροές	ΚΠΑ
Περίοδος κατασκευής	0	-913100	-913100	
1 ^ο	1,08	437121	404741	
2 ^ο	1,1664	329725	282686	
3 ^ο	1,259712	147447	117048	
4 ^ο	1,360489	142305	104598	
5 ^ο	1,469328	150295	102289	98262

Άρα Κ.Π.Α= 98292 επομένως η επένδυση είναι συμφέρουσα.

Για να βρούμε τον εσωτερικό συντελεστή απόδοσης θα υπολογίσουμε την Κ.Π.Α με ένα μεγαλύτερο συντελεστή προεξόφλησης ώστε η Κ.Π.Α να είναι μηδέν.

Αρχικά θα βρούμε ένα συντελεστή προεξόφλησης που δίνει αρνητική Κ.Π.Α.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.17 ΑΡΝΗΤΙΚΗ ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ

ΕΤΗ	Συντελεστής προεξόφλησης	ΚΤΡ	Προεξοφλημένες ταμειακές ροές	ΚΠΑ
Περίοδος κατασκευής	0	913100	-913100	
1 ^ο	1,14	437121	383439	
2 ^ο	1,2996	329725	253713	
3 ^ο	1,481544	147447	99522	
4 ^ο	1,68896016	142305	84256	
5 ^ο	1,92541458	150295	78059	-14111

Άρα ο συντελεστής προεξόφλησης που μηδενίζει την καθαρή παρούσα αξία είναι μεταξύ 8% και 14%. Η μέθοδος του εσωτερικού συντελεστή απόδοσης δείχνει την συνολική αποδοτικότητα της επένδυσης, μέσω του συντελεστή προεξόφλησης που εξισώνει την παρούσα αξία των μελλοντικών καθαρών ταμειακών ροών με την παρούσα αξία των μελλοντικών καθαρών ροών.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.18 ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ ΙΣΗ ΜΕ ΜΗΔΕΝ

ΕΤΗ	Συντελεστής προεξόφλησης	ΚΤΡ	Προεξοφλημένες ταμειακές ροές	ΚΠΑ
Περίοδος κατασκευής	0	-913100	-913100	
1 ^ο	1,13174	437121	386238	
2 ^ο	1,28083543	329725	257430	
3 ^ο	1,44957269	147447	101717	
4 ^ο	1,64053939	142305	86743	
5 ^ο	1,85666405	150295	80949	0

Άρα $IRR=0,13174$.

$IRR= 13,17\%$

5.10 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Ο τουρισμός στη χώρα μας συνιστά έναν από τους βασικούς παράγοντες ανάπτυξης. Στο πλαίσιο αυτό σημαντικό ρόλο παίζει η τοπική αυτοδιοίκηση, διότι το τοπικό περιβάλλον παίζει καθοριστικό ρόλο στην τουριστική εξέλιξη μιας περιοχής. Η ανάπτυξη του τουρισμού στην Ελλάδα επωφελείται από το γεγονός ότι υπάρχει φυσικός και πολιτισμικός πλούτος, ευχάριστο κλίμα και ζεστή φιλοξενία.

Το ξενοδοχείο αυτό θα προτείνει ένα νέο είδος τουρισμού στην περιοχή καθώς πέραν των συνηθισμένων- συμβατικών διακοπών προτείνει τις διακοπές με χρονομεριστική μίσθωση.

Η επιχείρηση απευθύνεται σε εσωτερικό αλλά και εξωτερικό τουρισμό και αυτό θα βοηθήσει και την χώρα λόγω εισαγωγής συναλλάγματος από χώρες εκτός της Ευρωπαϊκής ένωσης. Η επιχείρηση στοχεύει σε μόνιμους πελάτες. Για αυτό το λόγο προσφέρει υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών.

Η συγκεκριμένη περιοχή είναι σε ανάπτυξη και το ξενοδοχείο θα έχει μεγάλη προσέλκυση πελατών. Το συγκεκριμένο έργο θα προσδώσει καλύτερη φήμη στην περιοχή στην οποία υπάρχουν καταλύματα τα οποία δεν είναι σύγχρονα και δεν εξυπηρετούν τις ανάγκες των τουριστών.

Επίσης θα βοηθηθούν και την οικονομία τις περιοχής καθώς οι τουρίστες, ιδιαιτέρως των χρονομεριδίων θα απευθυνθούν και σε άλλες επιχειρήσεις (πχ supermarket, ταβέρνες κ.α)

Οι προβλέψεις και οι μέθοδοι αξιολόγησης της επένδυσης που χρησιμοποιήθηκαν στη μελέτη δείχνουν ότι η επένδυση είναι συμφέρουσα. Η καθαρή παρούσα αξία είναι θετική 143840,6 € που είναι ικανοποιητική και ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης της σχεδιαζόμενης επένδυσης διαμορφώνεται στο 13,174% που είναι αρκετά ικανοποιητικό επίπεδο.

Ωστόσο τα στοιχεία της μελέτης δείχνουν ζημιές το πρώτο έτος και είναι λογικό λόγω του υψηλού κόστους διαφήμισης των χρονομεριδίων. Όπως έχει αναφερθεί σε προηγούμενο κεφάλαιο τα έξοδα των χρονομεριδίων φτάνουν το 25% της τιμής πώλησης τους. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα έσοδα από τις πωλήσεις των χρονομεριδίων επιμερίζονται σε δέκα χρόνια διότι για δέκα χρόνια θα αγοράσουν οι πελάτες τα συγκεκριμένα δωμάτια.

Συμπερασματικά μπορούμε να πούμε ότι η επένδυση είναι συμφέρουσα, θα προσφέρει στην τοπική κοινωνία αλλά και σε ολόκληρο το νησί. Καθοριστικό ρόλο παίζει η ένταξη του καταλύματος στο καθεστώς χρονομεριστικής μίσθωσης που εισάγει ένα καινούριο τρόπο αξιοποίησης των τουριστικών καταλυμάτων.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ

Αγγαλοπούλου Πηνελόπη Χρ., «Βασικές έννοιες αστικού δικαίου», Εκδόσεις Σάκκουλας 2003

Βαρβαρέσος Στέλιος, «Τουρισμός. Οικονομικές προσεγγίσεις», Αθήνα 2008

Γεωργιάδης Απόστολος Σ., «Γενικές αρχές αστικού δικαίου.», Εκδόσεις Σκκουλα, 2002

Ευθυμιάτου- Πουλάκου Αντωνία, «Τουριστικό Δίκαιο», Β Έκδοση, Εκδόσεις Σάκκουλα, 1997

Ευθυμιάτου- Πουλάκου Αντωνία, «Το Timesharing στον τουρισμό, Σύμβαση χρονομεριστικής μίσθωσης.», Εκδόσεις Σάκκουλα, 2003

Παπαρσενίου Παρασκευή, «Κοινοτικές οδηγίες και δικαιώματα ιδιωτών», Εκδόσεις Σάκκουλας, 2002

Σταυρινούδης Θεόδωρος Α., «Οι αδυναμίες της επιχειρησιακής εφαρμογής του Timeshare στην εγχώρια αγορά φιλοξενίας.», 2006

Θεμελή Χρυσάνθη Α., «Η σύμβαση της χρονομεριστικής μίσθωσης», Θεσσαλονίκη 2003

Χατζηνικολαού Ελισάβετ, «Το δίκαιο των καταλυμάτων κ των λοιπών τουριστικών εγκαταστάσεων.», Εκδόσεις ΠΡΟΠΟΜΠΟΣ, 2002

Κυριακόπουλος Σαράντος, Σημειώσεις του μεταπτυχιακού προγράμματος MBA-Tourism management, 2010

ΞΕΝΗ

Kaufman Tammie, Lashlay Condrat, Schreier Lisa Ann, "Timeshare management", 2009

ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ

Χριστοπούλου Χριστίνα Δ., «*Η εκκαθάριση και εκποίηση ξενοδοχειακής επιχείρησης υπό το νέο Πτωχευτικό Κώδικα και τα δικαιώματα των χρονομισθωτών*», 2007

Μασουράκης Μ. Ε., Οικονομικό δελτίο ALFA BANK, Τριμηνιαία έκδοση της Alfa Bank Α.Ε , 2009

ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ

Crotts John C., “*Recent US timeshare purchasers: Who are they, what are they buying and how can they be reached?*” , Elsevier, 2002

European Commission, Consultation paper, Review of the Timeshare Directive

Hawk Donald E., “*Tourist holiday options- Timeshare versus competition*”, Tourism Management, 1985

Hayden Larry, “*Vacation Timeshare Principals- Explanation of the overall concept*”, 2006

Hicks Jane G., Walker Misti D., “*Training in the timeshare industry.*”, published by Palgrave Macmillan, 2006

Horwitz R., Sing A., “*The board of Directors in the timeshare governance: Owner-Management relations in timeshare resort operations.*”, Journal of Retail and Leisure Property

Hovey Martin, “*Is timeshare ownership an investment product?*”, Journal of Financial Services Marketing, 2002

Kaufman Tammie J., “*Heritage Tourism and the timeshare industry.*”, International society of travel and tourism educator (ISTTE) Annual Conference ,2006

Lewis Jackson, “*European Timeshare Laws*”, 2010

Nabawanuka Cathrine Mbidde, Lee Seoki Lee, “*Impacts of timeshare operation on public traded U.S hotels’ firm value, risk and accounting performance.*”, Science Direct, 2009

Powanga Luka, “*An economic analysis of a timeshare ownership*”, Palgrave journals, 2007

Pryce Adrian H., “*Timeshare industry structure and competitive analysis*”, Elsevier, 2002

Schulte-Nölke Hans, Börger Andreas, Fischer Sandra, D. Timeshare Directive (94/47), 2006

Sparks B., Bucher K., Pan G., “*Understanding customer derived value in the timeshare industry*”, Cornell Hospitality Quarterly February, 2007

Staurinoudis Theodoros A., “*Timeshare in Greece, an investigation of the causes for its unsatisfactory development*”, Tourism today, The journal of the college of tourism and the hotel management, 2006

Stavrinoudis Theodoros A., “*Applying S.W.O.T. analysis methodology in the formulation of proportions aiming at a more effective operational application of timeshare in Greece.*”, Tourismos, 2008

Stringam Betsy B., “*Timeshare and vacation ownership executives’ analysis of the industry and the future.*”, Journal of retail and leisure property, 2010

Razak Sarah, “*Consumer research sheds light on all aspects of resort timesharing business*”, Elsevier, 2002

Terry Gary A. “*Resort timesharing - coming of age*”, Tourism management, 1994

Woods Robert H., “*Important issues for a growing timeshare industry*”, Science Direct, 2001

<http://www.investingreece.gov.gr/default.asp?pid=36§orID=116&la=2>

<http://www.encyclopedia.com/topic/Timeshare.aspx>

<http://www.palgrave-journals.com/rlp/journal/v9/n1/full/rlp200921a.html>

www.sete.gr/files/Media/OrismoIStatistikonTourismou.pdf

<http://www.efpolis.gr/el/diasfalisi-oikonomikon-symefronton-katanaloton/41-cat-tourismos-diakopes/75-time-sharing.html>

<http://www.capital.gr/law/articles.asp?id=605020&subcat=103>

<http://www.mytimeshare.gr/useful/law3>

<http://www.synigoroskatanaloti.gr/docs/%CE%95kthesi-2007%20Summary.pdf>

<http://www.tovima.gr/default.asp?pid=46&ct=3&artid=141223&dt=11/04/2004>

www.traveldailynews.gr/new.asp

www.sete.gr

www.statistics.gr

<http://www.atiner.gr/atem/ATEM-02.pdf>

www.bankofgreece.gr

www.grhotels.gr

www.gnto.gr

www.ggea.gr

<http://nomothesia.ependyseis.gr>

<http://www.mbatourism.gr>

http://www.chania.eu/tourism/index.php?option=com_hoteldirectory&task=sct&Itemid=314&lang=el

РАНЕЕ НЕ ПЕРПА