

Πανεπιστήμιο Μακεδονίας
Διατμηματικό Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών
στη Διοίκηση Επιχειρήσεων (MBA)

Διπλωματική εργασία

**«Επιχειρηματικό Σχέδιο για την ίδρυση και λειτουργία
εταιρείας αξιοποίησης ακινήτων στην Θεσσαλονίκη»**

Του
Μπουτζούρογλου Ιορδάνη

Επιβλέπων: Ταμπακούδης Ι.
Θεσσαλονίκη, Δεκέμβριος 2018

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	4
Κεφάλαιο 1 ^ο : ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ BUSINESS PLAN.....	5
1.1 Ορισμός Επιχειρηματικού σχεδίου.....	5
1.2 Η Ανάγκη για Επιχειρηματικό Σχέδιο.....	6
1.3 Τα στοιχεία του επιχειρηματικού σχεδίου.....	7
Κεφάλαιο 2ο : ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ.....	9
2.1 Σύνοψη Επιχειρηματικού Σχεδίου.....	9
2.2 Παρούσα κατάσταση.....	9
2.3 Όραμα και αποστολή της επιχείρησης	10
2.4 Επιλογή μορφής εταιρείας.....	10
2.5 Περιγραφή της επιχείρησης.....	12
Κεφάλαιο 3ο : ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ.....	14
3.1 Παράγοντες καθορισμού αξίας αστικών ακινήτων.....	15
3.1.1 Επίπεδο χώρας.....	15
3.1.2 Επίπεδο Πόλης.....	16
3.1.3 Επίπεδο τμήματος πόλης.....	16
3.1.4 Επίπεδο ακινήτου.....	16
3.2 Ζήτηση και προσφορά ακινήτων.....	16
3.2.1 Ζήτηση D.....	17
3.2.2 Προσφορά D.....	18
3.3 Αγορά ακινήτων στην Θεσσαλονίκη.....	20

Κεφάλαιο 4ο : ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ.....	24
4.1 Ανάλυση ανταγωνιστών.....	24
4.2 Τάσεις αγοράς και ενοικίασης ακινήτων.....	27
4.3 Μίγμα μαρκετινγκ.....	31
4.4 Τιμολογιακή Πολιτική.....	34
4.5 SWOT Ανάλυση.....	34
4.6 Στρατηγική και Στόχοι ΜΚΤ.....	36
Κεφάλαιο 5ο : ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ.....	36
5.1 Γενικά έξοδα μεταβίβασης ακινήτων και ανακαινίσεως.....	37
5.2 Εκτίμηση πάγιων εξόδων.....	40
5.3 Προβλεπόμενα έσοδα.....	41
5.4 Προϋπολογισμός.....	43
5.5 Νεκρό σημείο.....	45
Κεφάλαιο 6ο : ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ.....	49
6.1 Απόδοση επένδυσης σε ακίνητα.....	49
6.2 Εκτίμηση αξίας ακινήτων.....	50
6.3 Αριθμοδείκτες	53
Κεφάλαιο 7ο : ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΙΝΔΥΝΩΝ.....	56
7.1 Αναγνώριση γεγονότων.....	57
7.2 Εκτίμηση Κινδύνων.....	59
7.3 Αντιμετώπιση κινδύνων.....	61
ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....	63
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	65

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ένα επιχειρησιακό σχέδιο καθορίζει τον οδικό χάρτη που πληροφορεί τον επιχειρηματία για το ποιος είναι ο καλύτερος δρόμος για να φθάσει στην επιχειρηματική επιτυχία. Η επιχειρηματική επιτυχία σε μια πολύπλοκη οικονομία όπως η δική μας, απαιτεί ευτυχώς ή δυστυχώς, ένα ολοκληρωμένο επιχειρησιακό σχεδιασμό.

Οι εξωτερικές πιέσεις του ανταγωνισμού σε συνθήκες κρίσης και αυξανόμενη αβεβαιότητα των εθνικών και διεθνών αγορών επιβάλουν σήμερα έμμεσα σε κάθε επιχειρηματία να αναπτύξει τις επιχειρήσεις λεπτομερειακά με πλήρη στοιχεία πριν επενδύσει χρόνο και χρήμα σε εγχειρήματα που θα μπορούσαν εξ αρχής να διαπιστωθεί ότι έχουν ελάχιστες πιθανότητες επιτυχίας.

Η σύνταξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου (Business Plan) είναι ένα σημαντικό εργαλείο για τη βελτιστοποίηση της απόδοσης της επιχείρησης. Δεν υπάρχουν παρόμοια επιχειρηματικά σχέδια, όπως δεν υπάρχουν και πανομοιότυπες επιχειρήσεις, αλλά ένα επιτυχημένο επιχειρηματικό σχέδιο περιλαμβάνει πάντα μια σειρά από κοινά θέματα. Τα επιχειρηματικά σχέδια εξηγούν πως μια επιχείρηση μπορεί να επιτύχει τους στόχους και το όραμα της. Κάθε στόχος επικεντρώνεται στη μεγιστοποίηση της αξίας που απολαμβάνει και ο πελάτης.

Για την επιτυχία ενός επιχειρηματικού σχεδίου, αυτό θα πρέπει να περιλαμβάνει όλες τις προοπτικές ανάπτυξης της επιχείρησης, τους πελάτες-στόχους της, τους κύριους και μελλοντικούς ανταγωνιστές της, να προσδιορίζει την αγορά, να είναι αξιόπιστο, να μελετά τους κινδύνους και όλες τις πιθανότητες αποτυχίας, να προτείνει εναλλακτικές λύσεις και φυσικά να περιγράφει το τρόπο διαφοροποίησης από άλλες επιχειρήσεις.

Τελικά ένα καλό επιχειρηματικό σχέδιο μπορεί να βοηθήσει σημαντικά στο χτίσιμο της αξιοπιστίας μιας επιχείρησης. Τονώνει την ελκυστικότητά της στους επενδυτές, προμηθευτές και συνεργάτες της και αποτελεί αρωγό στη διακριτή αναγνώρισή της και από μη οικείους προς αυτήν φορείς και οργανισμούς. Η σύνταξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου δεν εξασφαλίζει την επιτυχία, αλλά μειώνει εξαιρετικά τις πιθανότητες της αποτυχίας.

Ο κύριος σκοπός της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι η παρουσίαση των συστατικών στοιχείων ενός επιχειρηματικού σχεδίου για την ανάπτυξη μιας εταιρείας διαχείρισης και εκμετάλλευσης ακινήτων στην Θεσσαλονίκη. Για την επίτευξη αυτού του σκοπού παρατίθενται κατά σειρά η έννοια του επιχειρηματικού σχεδίου, το Business Plan για την υπό σύσταση εταιρεία στον Ν. Θεσσαλονίκης και τέλος τα συμπεράσματα και οι προτάσεις.

1. ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ BUSINESS PLAN

1.1 Ορισμός Επιχειρηματικού σχεδίου

Ο σχεδιασμό και η έρευνα είναι τα σπουδαιότερα στοιχεία όταν αρχίζει μια επιχειρηματική δράση. Το επιχειρηματικό σχέδιο είναι μια γραπτή, συστηματική και ολοκληρωμένη καταγραφή των επιχειρηματικών στόχων της επιχείρησης, των σχετικών προβλέψεών της για την εξέλιξη των περιβαλλόντων της και του προσδιορισμού των μέσων και δομών που έχουν επιλεγεί, ώστε να προκύψει η επίτευξη των ζητούμενων της.

Το Business Plan βοηθά στον καθορισμό της εφικτότητας μιας επιχειρηματικής δράσης, θέτει στόχους για την επιχείρηση και στηρίζει την εφαρμογή των στρατηγικών ενεργειών. Είναι απλά η σπουδαιότερη διεργασία την οποία όλοι οι επιχειρηματίες θα πρέπει να εφαρμόζουν αν θέλουν να επιτύχουν οι προσπάθειές τους. Και αυτό γιατί:

- Το επιχειρηματικό σχέδιο είναι εργαλείο για την χρηματοδότηση. Αποτελεί στη ουσία το τεκμήριο που απαιτείται για την αξιολόγηση μιας επενδυτικής ιδέας.
- Το επιχειρηματικό σχέδιο είναι ένα χρήσιμο διαχειριστικό εργαλείο, που μας δίνει ρεαλιστικές προβλέψεις και προγραμματισμό των επιχειρησιακών δραστηριοτήτων.
- Το επιχειρηματικό σχέδιο είναι το μέτρο με το οποίο μετράται η επιχειρηματική επιτυχία.
- Το επιχειρηματικό σχέδιο είναι μια μελέτη σκοπιμότητας. Μέσα από την έρευνα, το σχεδιασμό και τη προβολή των οικονομικών στοιχείων, μπορεί να αξιολογηθεί μια επιχειρηματική ευκαιρία αν θα είναι επιτυχής ή όχι. Προς αποσαφήνιση των δύο παραπάνω όρων αξίζει να αναφέρουμε ότι η μελέτη

σκοπιμότητας γίνεται πριν από την επένδυση και το επιχειρηματικό σχέδιο μετά. Η μελέτη σκοπιμότητας πάντως μπορεί να λέγεται και επιχειρηματικό σχέδιο, ενώ συνήθως όταν λέμε επιχειρηματικό σχέδιο εννοούμε τη μελέτη που γίνεται σε εν λειτουργία επιχείρηση.

Το Business Plan μπορεί να θεωρηθεί ως ένας οδηγός των επιχειρήσεων προς τους στόχους που έχουν θέσει. Αντικατοπτρίζει στην ουσία τα βήματα προς τον τελικό στόχο. Πολλοί υποστηρίζουν και όχι άδικα ότι το επιχειρηματικό σχέδιο είναι το σπουδαιότερο έγγραφο της επιχείρησης.

1.2 Η Ανάγκη για Επιχειρηματικό Σχέδιο

Καταρχήν το επιχειρηματικό σχέδιο δείχνει το δρόμο που θα πρέπει να ακολουθήσει η επιχείρηση, ώστε να επιτευχθούν οι στόχοι της. Δίνει έμφαση στα πλεονεκτήματα της επιχείρησης, αναλύει τα προβλήματα του εξωτερικού περιβάλλοντος, αντιλαμβάνεται τις απαιτήσεις της κάθε εποχής και αναγνωρίζει τις όποιες αδυναμίες υλοποίησης.

Διαβάζοντας τις λεπτομέρειες του επιχειρηματικού σχεδίου οι τραπεζίτες ή οι επενδυτές μπορούν να έχουν μια πολύ καλή εικόνα για την κατάσταση της επιχείρησης που διατίθενται να χρηματοδοτήσουν. Μπορούν να εξετάσουν και να εξάγουν συμπεράσματα για το αν η επένδυσή τους αξίζει τον κίνδυνο.

Ένα επιχειρηματικό σχέδιο αποτελεί επίσης ένα επικοινωνιακό εργαλείο για την πληροφόρηση του προσωπικού, των προμηθευτών και άλλων για τις λειτουργίες και τους στόχους της επιχείρησης, ενώ μπορεί να βοηθήσει και στην ανάπτυξη του μάρκετινγκ. Επιπλέον, μπορεί να υλοποιήσει ευκαιρίες και να προωθήσει καταστάσεις που είναι πλεονεκτικές για την επιχείρηση.

Το επιχειρηματικό σχέδιο εξοικονομεί χρήματα και χρόνο δίνοντας βάση στις δραστηριότητες των υπευθύνων της επιχείρησης για μεγαλύτερο έλεγχο στα χρηματοοικονομικά, εμπορικά και επιχειρηματικά θέματα. Ακόμη, αποκαλύπτει τα πιθανά κενά στη γνώση, βοηθώντας με αυτόν τον τρόπο τη κάλυψή τους, εξετάζει όλες τις πτυχές της επιχειρηματικής δραστηριότητας, τις πιθανές συνέπειες και επιπτώσεις, τις στρατηγικές αποφάσεις, το μάρκετινγκ, τα οικονομικά στοιχεία .

1.3 Τα στοιχεία του επιχειρηματικού σχεδίου

Τα βήματα που θα πρέπει να ακολουθούνται για την εκπόνηση business plan διαφέρουν ανάλογα με τις περιστάσεις. Έτσι διαφορετική δομή θα έχει ένα business plan το οποίο αποσκοπεί στην εξεύρεση χρηματοδότησης, από έχει ως κύριο αποδέκτη το εσωτερικό περιβάλλον μιας εταιρείας. Στο επιχειρηματικό σχέδιο που αναφερόμαστε στην παρούσα διπλωματική εργασία κρίνεται σκόπιμο να εμπεριέχονται τα κάτωθι στοιχεία (Καρβούνης 2006):

- *Πίνακας περιεχομένων:* Δίνει μια γρήγορη αναφορά για τα βασικά βήματα του επιχειρηματικού σχεδίου.
- *Συμπεράσματα – Σύνοψη:* Αποτελεί το πιο σπουδαίο τμήμα του σχεδίου που γράφεται και διαβάζοντάς το ο αναγνώστης σχηματίζει την πρώτη εντύπωση. Συνοπτικά θα αναφέρονται τα παρακάτω υποκεφάλαια:
 - Περιγραφή οράματος επιχείρησης
 - Περιγραφή επιχείρησης
 - Ανάλυση κλάδου αγοράς
 - Στρατηγική μάρκετινγκ
 - Σχέδιο λειτουργίας
 - Χρηματοοικονομική ανάλυση
 - Χρηματοδότηση
- *Στόχοι της επιχείρησης:* Στο σημείο αυτό αποτυπώνονται και ορίζονται πού είναι η επιχείρηση σήμερα, πού θέλει να πάει μακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα και με ποιο τρόπο θα καταφέρει τη μετάβαση αυτή. Το τμήμα αυτού του επιχειρηματικού σχεδίου περιλαμβάνει:
 - ✓ Παρούσα κατάσταση
 - ✓ Ανάλυση και αποστολή επιχείρησης
- *Περιγραφή της επιχείρησης:* Στο στάδιο αυτό περιγράφεται η επωνυμία της επιχείρησης, η νομική μορφή, η έδρα της, το οργανόγραμμα, οι στρατηγικές συμμαχίες, το επιτελικό προσωπικό και οι σύμβουλοι επιχειρήσεων.

- *Ανάλυση του κλάδου και της αγοράς:* Γίνεται εκτενείς ανάλυση της αγοράς και του κλάδου της επιχείρησης μελετώντας τις τάσεις του κλάδου και το προϊόν της επιχείρησης. Αναλύεται το εσωτερικό και εξωτερικό περιβάλλον με τη βοήθεια μοντέλων όπως SWOT και PEST ανάλυση και πέντε δυνάμεις του Porter. Μέσω των αναλύσεων αυτών, ο επιχειρηματίας είναι σε θέση να προσδιορίσει τον απώτερο στόχο της εταιρίας του, να θέσει τους επιμέρους στόχους, να αναγνωρίσει πιθανές στρατηγικές.
- *Στρατηγική μάρκετινγκ:* Στην ενότητα αυτή παρουσιάζεται το σχέδιο μάρκετινγκ αναλύοντας την :
 - ✓ Τιμολογιακή στρατηγική
 - ✓ Στρατηγική προώθησης
 - ✓ Διανομή
- *Σχέδιο λειτουργίας:* Η εν λόγω ενότητα περιλαμβάνει αναλυτική παρουσίαση των παραγωγικών συντελεστών και των λοιπών στοιχείων που απαιτεί η παραγωγική διαδικασία. Γίνεται λεπτομερείς παρουσίαση των παρακάτω παραγόντων:
 - ✓ Προμηθευτές
 - ✓ Όροι και συνθήκες αγορών
 - ✓ Σχέδιο παραγωγής
 - ✓ Κανονισμοί λειτουργίας
 - ✓ Εγκαταστάσεις
 - ✓ Ανθρώπινοι πόροι
- *Χρηματοοικονομική ανάλυση:* Η ενότητα αυτή αποτελεί την παρουσίαση του χρηματοοικονομικού σχεδίου με προβλεπόμενες χρηματικές ροές και προβλεπόμενους ισολογισμούς. Επίσης γίνεται αναφορά για τα μελλοντικά σχέδια της επιχείρησης ανάλογα με τις προοπτικές του προϊόντος , τις εξελίξεις του κλάδου και την ανάλυση κινδύνου.
- *Χρηματοδότηση:* Στην ενότητα αυτή αναλύονται οι κεφαλαιακές ανάγκες της επιχείρησης και προσδιορίζονται οι βέλτιστες λύσεις χρηματοδότησης.

2. ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

2.1 Σύνοψη Επιχειρηματικού Σχεδίου

Η επιχείρηση MAPS αφορά μια υπό σύσταση εταιρεία αξιοποίησης και εκμετάλλευσης ακινήτων στον Δ. Θεσσαλονίκης. Σκοπός της επιχείρησης είναι να εντοπίζει και αγοράζει ακίνητα σε προσιτές τιμές, κατόπιν να προχωρά όπου κρίνεται αναγκαίο σε ανακαίνιση (ολική ή μερική) με σκοπό να αυξηθεί η αγοραστική αξία του ακινήτου και να τα μεταπωλεί ή να τα μισθώνει μακροχρόνια ή βραχυχρόνια. Στόχος της επιχείρησης είναι να καταφέρει να επιτύχει δίκαια και υπεύθυνα κέρδη, σε επίπεδο ικανοποιητικό προκειμένου να κρατήσουν την εταιρεία οικονομικά εύρωστη και να διασφαλίσουν μελλοντική βιωσιμότητα και εξέλιξη. Τα κέρδη θα καταφέρουν να αποζημιώσουν δίκαια τους μετόχους της εταιρείας για το ρίσκο της επένδυσής του.

2.2 Παρούσα κατάσταση

Η υπό σύσταση εταιρεία θα αποτελείται από 2 μετόχους, τον Ιορδάνη Μπουτζούρογλου Αγρ. Τοπογράφο μηχανικό και τον Ποντίκα Ηλία Αρχιτέκτονα Μηχανικό. Τα αυτά δύο μέλη της εταιρείας συνεργάζονται στενά άριστα και αδιαλείπτως τα τελευταία 15 χρόνια στο τομέα των κατασκευών και των μελετών στην ευρύτερη περιοχή της Θεσσαλονίκης. Το μάλιστα της νέας εταιρείας θα γίνεται από κοινού. Το βασικό προϊόν που θα διαθέτει η εταιρεία θα είναι ακίνητα προς πώληση και προς μίσθωση στον Δ. Θεσσαλονίκης. Οι δύο εταίροι έχουν από 250.000 ευρώ ο καθένας και θέλουν να τα επενδύσουν στην υπό σύσταση εταιρεία. Ο λόγος που επιλέχθηκε ο συγκεκριμένος κλάδος είναι ότι παρατηρήθηκε από τους μετόχους τον τελευταίο χρόνο μια μεγάλη αύξηση στην ζήτηση ακινήτων προς αγορά και μίσθωση, σε συνδυασμό με την άνοδο των τιμών των ενοικίων. Επίσης αξίζει να σημειωθεί ότι οι 2 μέτοχοι διακρίνονται για την αξιόλογη χρηματική επάρκειά τους, γεγονός που αποτελεί αρωγός στο νέο αυτό εγχείρημα. Ως πελάτες της επιχείρησης μπορεί να είναι για τα ακίνητα που θα μισθώνονται φοιτητές, τουρίστες, επαγγελματίες, οικογένειες κτλ. Τα ακίνητα προς πώληση θα απευθύνονται σε πελάτες με μοναδικό κριτήριο την κάλυψη των κεφαλαιακών απαιτήσεων για την μεταβίβαση του εκάστοτε ακινήτου.

2.3 Όραμα και αποστολή της επιχείρησης

Η Θεσσαλονίκη τα τελευταία χρόνια έχει γίνει θέμα συζήτησης σε πολλά ξένα και εγχώρια μέσα ενημέρωσης , αναδεικνύοντας τις ομορφιές και τις δυνατότητες της πόλης. Με την ολοκλήρωση μεγάλων έργων υποδομής όπως Μετρό, Νέο Λιμάνι, Επέκταση Αεροδρομίου γίνεται αντιληπτό ότι θα αλλάξει προς το καλύτερο η θέση της πόλης στο μυαλό των επισκεπτών, των φοιτητών αλλά και των ντόπιων κατοίκων. Αυτή η αλλαγή όμως που ήδη δρομολογείται πρέπει να μετακυλιθεί και σε άλλους τομείς όπως αυτής του real estate. Θα πρέπει η πόλη να είναι σε θέση να καλύψει και τις πιο απαιτητικές προσδοκίες των ενοίκων και των τουριστών για να δημιουργηθεί μια ολοκληρωτική εικόνα αλλαγής. Η εταιρεία λοιπόν θα προσπαθήσει να βρεθεί ένα βήμα μπροστά από τις εξελίξεις και να δημιουργήσει ακίνητα τα οποία θα καλύπτουν ακόμα και τους πιο απαιτητικούς πελάτες.

2.4 Επιλογή μορφής εταιρείας

Η επιλογές που έχουν οι εταίροι για την σύσταση εταιρείας εμπορικού δικαίου είναι 3. Οι κατηγορίες αυτές είναι οι προσωπικές εταιρείες (Ο.Ε., Ε.Ε, Αφανής εταιρείες), οι κεφαλαιουχικές εταιρείες (κυρίως Α.Ε.) και οι μικτές εταιρείες (Ε.Π.Ε. και Ε.Ε. κατά μετοχές εταιρεία). Τα βασικά πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των εταιρειών αυτών παρατίθενται συνοπτικά ως εξής:

Ομόρρυθμη εταιρεία

Είναι προσωπική εταιρεία και με απεριόριστη ευθύνη των εταίρων. Από το συνδυασμό των άρθρων 249 παρ. 1 και 258 παρ. 3 του ν. 4072/2012 προκύπτει ότι ο ομόρρυθμος εταίρος ευθύνεται απεριόριστα, ήτοι με το σύνολο της προσωπικής του περιουσίας και για όλο το εταιρικό χρέος, και εις ολόκληρον, έναντι παντός τρίτου, ιδιώτη ή Δημοσίου, όχι μόνο για τα δημιουργούμενα αλλά και για τα υπάρχοντα πριν από την είσοδό του εταιρικά χρέη. Σύμφωνα δε με το άρθρο 269 του ν. 4072/2012, η κατά τα ανωτέρω ευθύνη του εξικνείται μετά την πάροδο πέντε ετών από την αποχώρησή του από την Ο.Ε. – Ε.Ε. Συνεπώς το βασικό μειονέκτημα είναι ότι η πτώχευση της εταιρείας έχει ως συνέπεια και την συμπτώχευση των εταίρων [άρθρο 7 παρ. 4 του ΠτΚ (ν. 3588/2007)]. Το πλεονέκτημα της εταιρείας Ο.Ε. είναι ότι λειτουργεί με τήρηση απλογραφικών βιβλίων , γεγονός που μειώνει τα πάγια έξοδα της επιχείρησης.

Ετερόρρυθμη εταιρεία

Η ετερόρρυθμη εταιρεία χαρακτηρίζεται από την ανισορροπία μεταξύ των εταίρων. Η συμμετοχή σ' αυτόν τον εταιρικό τύπο με την ιδιότητα του ετερορρυθμού εταίρου δημιουργεί κίνδυνο μόνον για το ποσό με το οποίο ο ετερόρρυθμος εταίρος συμμετέχει στο εταιρικό κεφάλαιο. Ενώ για τον ομόρρυθμο εταίρο ισχύει ότι προαναφέρθηκε για την Ο.Ε. Και σε αυτή την μορφή της εταιρείας τηρούνται απλογραφικά βιβλία.

Ε.Π.Ε.

Απαιτείται συμβολαιογραφικό έγγραφο για τη σύσταση της εταιρείας και τις τροποποιήσεις του καταστατικού και συνεπώς αυξημένα έξοδα. Η επιλογή του συγκεκριμένου εταιρικού τύπου είναι περισσότερο κατάλληλη για επιχειρηματική δραστηριότητα, η οποία προβλέπεται ότι θα πραγματοποιεί μικρό ή μεσαίο και πάντως όχι ιδιαίτερα μεγάλο κύκλο εργασιών. Μετά την θέσπιση της ΙΚΕ ως εταιρικού τύπου με το ν. 4072/2012, η ΕΠΕ δεν παρουσιάζει πλεονεκτήματα και σταδιακά δεν θα υπάρχει η ανάγκη ύπαρξης αυτού του εταιρικού τύπου.

Ι.Κ.Ε.

Η σύσταση Ι.Κ.Ε. γίνεται με ιδιωτικό έγγραφο και δεν απαιτείται κατώτατο κεφάλαιο. Ευθύνεται μόνο αυτή με την περιουσία της για τις εταιρικές υποχρεώσεις με εξαίρεση την ευθύνη που αναλαμβάνει πρωτογενώς ο εταίρος με εγγυητικές εισφορές (άρθρο 43 παρ. 2 & άρθρο 79 του ν. 4072/2012). Βασικό της χαρακτηριστικό είναι ότι απαιτείται η συμμετοχή ενός τουλάχιστον εταίρου με τη λήψη τουλάχιστον ενός μεριδίου που αντιστοιχεί σε κεφαλαιακή εισφορά (άρθρο 77) αξίας τουλάχιστον 1 ευρώ. Η δημιουργία της ΙΚΕ ως εταιρικού τύπου με τον Ν. 4072/2012, στην ουσία έγινε προς σταδιακή αντικατάσταση της ΕΠΕ. Επίσης οι Ι.Κ.Ε. τηρούν, υποχρεωτικά, βιβλία Γ' κατηγορίας .

Α.Ε.

Το κυριότερο πλεονέκτημα της είναι ότι οι συμμετέχοντες σε αυτήν (μέτοχοι), ευθύνονται μέχρι το ύψος της συμμετοχής τους. Ο εταιρικός τύπος της ΑΕ είναι κατάλληλος για τη σύσταση εταιρειών με πολλούς μετόχους, μεγάλο μετοχικό κεφάλαιο και μεγάλο κύκλο εργασιών. Για μικρές, μεσαίες και οικογενειακές εταιρείες είναι προτιμότερη η επιλογή άλλου εταιρικού τύπου . Ένα από τα μειονεκτήματα της Α.Ε είναι ότι σύμφωνα με τον Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων

τηρούν, υποχρεωτικά, βιβλία Γ' κατηγορίας, γεγονός που αυξάνει τα πάγια έξοδα της επιχείρησης.

Φορολογικά όλες οι εταιρείες επιβαρύνονται με τον ίδιο φορολογικό συντελεστή εκτός από τις Α.Ε., Ι.Κ.Ε και Ε.Π.Ε. που έχουν επιπρόσθετα φόρο μερίσματος 15%. Ως προς τα έξοδα ίδρυσης οι Ο.Ε., Ε.Ε., Ι.Κ.Ε. είναι πιο οικονομικές σε σχέση με την ίδρυση μιας Α.Ε.

Σύμφωνα με τα παραπάνω γίνεται αντιληπτό ότι η Ελληνική Νομοθεσία έχει αντισταθμίσει την ευθύνη που επιθυμεί ο κάθε επιχειρηματίας να αναλάβει, με το οικονομικό κόστος ίδρυσης και λειτουργίας μιας επιχείρησης.

Για την περίπτωση της εταιρείας MAPS οι εταίροι επιλέγουν της σύσταση εταιρείας Ο.Ε. Οι λόγοι που προκρίνουν την σύσταση Ο.Ε. είναι:

- Ελάχιστα έξοδα ίδρυσης
- Μικρότερα κόστη λειτουργίας
- Ισοκατανομή ευθυνών μεταξύ των 2 εταίρων
- Λόγω της μικρής γενικά έκθεσης σε κίνδυνο της εταιρείας , θεωρείται και μειωμένος ο κίνδυνος των 2 εταίρων .

2.5 Περιγραφή της επιχείρησης

Κλάδος Δραστηριότητας: Κλάδος real Estate

Νομική Μορφή: Ομόρρυθμη εταιρία. Η μορφή της εταιρείας έχει επιλεγεί λόγω της συμμετοχής δύο εταίρων, όπου αμφότεροι θα συμμετέχουν με κεφάλαιο στην επένδυση αλλά και στις υποχρεώσεις (ζημίες) της εταιρείας. Η ομόρρυθμη εταιρία τηρεί απλογραφικά βιβλία β' κατηγορίας.

Όνομα επιχείρησης: Ι.ΜΠΟΥΤΖΟΥΡΟΓΛΟΥ-Η.ΠΟΝΤΙΚΑΣ ΟΕ

Διακριτός τίτλος : Maps ΟΕ

Έδρα: Θεσσαλονίκη, Ελλάδα

Λογότυπο επιχείρησης:



Αρχικό κεφάλαιο: 500.000 ευρώ

Έτος ίδρυσης: 2018

Προσφερόμενα Προϊόντα / Υπηρεσίες:

- Πώληση ακινήτων
- Μίσθωση ακινήτων

Μόνιμο προσωπικό:

Η εταιρεία θα προσλάβει 1 άτομο πενθήμερης εργασίας. Ο υπάλληλος θα είναι στην έδρα της εταιρείας και θα αναλάβει την γραμματειακή υποστήριξη. Οι εξειδικευμένες εργασίες που απαιτούνται για την ανακαίνιση των χώρων και οι εργασίες συντήρησης και καθαρισμού θα γίνονται από εξωτερικούς συνεργάτες.

Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα:

Η εταιρεία θα δοκιμάσει τις δυνατότητές της σε έναν παρεμφερή κλάδο για τους εταίρους. Οι δύο εταίροι είναι πάνω από 15 χρόνια στο τομέα των κατασκευών και των μελετών στην ευρύτερη περιοχή της Θεσσαλονίκης. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να έχει δημιουργηθεί ένα δίκτυο μόνιμων συνεργατών που θα μπορούν να αξιοποιηθούν άμεσα σε αυτό το νέο εγχείρημα. Μεσίτες, συμβολαιογράφοι, μηχανικοί και δικηγόροι θα αποτελέσουν αρωγός στην εξεύρεση ακινήτων στην περιοχή της Θεσσαλονίκης, σε πολύ προσιτές τιμές πώλησης, ενώ παράλληλα θα βοηθήσουν και στην εύρεση ενοικιαστών στα ακίνητα που θα αγοράσει η εταιρεία.

Ο αρχιτέκτονας μηχανικός Ποντίκας Ηλίας, έχει μεταπτυχιακό στην μελέτη κατασκευής πολυτελών ακινήτων και έχει διεκπεραιώσει πληθώρα αδειών δόμησης. Έτσι γίνεται αντιληπτό ότι απαλλάσσεται η εταιρεία από μια πληθώρα προβλημάτων που δημιουργούνται κατά την έκδοση άδειας δόμησης. Ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι κατασκευαστές ακινήτων είναι η μεγάλη

γραφειοκρατία για την έκδοση άδειας δόμησης. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα η ανακαίνιση των κατοικιών να είναι μια αρκετά χρονοβόρα και με μεγάλο τελικά κόστος διαδικασία.

Επίσης, το γεγονός οι δύο εταίροι καταβάλουν από 250.000 ευρώ για την νέα εταιρεία, δίνει την ευελιξία και τον αέρα για πληθώρα δυνατοτήτων. Καταρχήν, θα έχει άμεση και κατά προτεραιότητα σύναψη δανειακής σύμβασης με οποιαδήποτε τράπεζα. Επίσης, θα μπορεί να κατορθώνει να αγοράζει ακίνητα σε ακόμη πιο δελεαστικές τιμές, διότι έχει το πιο ισχυρό διαπραγματευτικό όπλο που είναι το άμεσο ρευστό.

Επίσης, θα επιζητείται η συνεχής βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών και η συνεχής εκπαίδευση του προσωπικού με στόχο τη μεγιστοποίηση της ικανοποίησης όλων των πελατών-ενοικιαστών των ακινήτων.

3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ

Αρχικά θα πρέπει να αποσαφηνιστούν οι παράγοντες που επηρεάζουν την αξία των ακινήτων. Οι παράγοντες αυτοί που επιδρούν στην αξία, διαμορφώνουν τον τρόπο λειτουργίας της αγοράς, καθορίζουν το βαθμό ανταγωνισμού, δημιουργούν τη στενότητα των αστικών ακινήτων, επηρεάζουν την προσφορά-ζήτηση και τελικά προσδιορίζουν μια συγκεκριμένη αγοραία τιμή για κάθε ακίνητο. Σύμφωνα με τους Isaac και Steley (1999) και έπειτα από ανάλυση και κωδικοποίηση της αγοράς ακινήτων εξήλθαν τα εξής συμπεράσματα :

- Η αγορά ακινήτων είναι κατακερματισμένη, εσωστρεφής και μη υποκείμενη σε κανόνες.
- Δεν υπόκειται σε μια κεντρική υπηρεσία και δεν υπάρχουν φυσικά σημεία που να γίνονται συναλλαγές.
- Είναι πολύ δύσκολο η άντληση πληροφοριών για αυτού του είδους τις συναλλαγές.
- Η αγορά ακινήτων είναι μονοπωλιακή, λόγω της ανελαστικότητας της προσφοράς της γης.
- Είναι δύσκολη η είσοδος και η έξοδος εξαιτίας περιορισμών όπως φορολογικοί, χρηματοοικονομικοί κ.α.

3.1 Παράγοντες καθορισμού αξίας αστικών ακινήτων

Τα επίπεδα που μπορούν να ταξινομηθούν οι παράγοντες είναι σε επίπεδο χώρας, πόλης, τμήματος πόλης και ακίνητο.

3.1.1 Επίπεδο χώρας

- Πολιτικοί παράγοντες

Το κρατική πολιτική όπως είναι φυσικό επηρεάζει και διαμορφώνει τις αξίες των ακινήτων. Ο πολιτικός παράγοντας είναι αυτός που καθορίζει τις χρήσεις γης, τη πολεοδομική νομοθεσία, τη φορολογία ακινήτων, η περιφερειακή πολιτική και κατά συνέπεια τις αξίες των ακινήτων.

- Κοινωνικοί παράγοντες

Οι δημογραφικές εξελίξεις, η κατανομή και διάρθρωση του πληθυσμού, η ηλικία, το φύλο, η σύνθεση της οικογένειας είναι μερικοί συντελεστές που διαμορφώνουν την αξία των ακινήτων.

- Οικονομικοί παράγοντες

Οι δυνάμεις που προκαλούν την οικονομική δραστηριότητα, αποτελούν και τις βασικές παραμέτρους που επηρεάζουν την αξία των ακινήτων. Τέτοιες δυνάμεις είναι το κόστος κατασκευής, η φορολογία, η οικονομική σταθερότητα, η οικονομική πολιτική, η οικονομική ανάπτυξη, το βιοτικό επίπεδο.

- Χωροταξικός σχεδιασμός

Ο χωροταξικός σχεδιασμός έχει άμεση σχέση με την ανάπτυξη του αστικού ιστού και την οργάνωση των αστικών κέντρων. Επίσης διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στις επικοινωνίες, μεταφορές και στο οδικό δίκτυο.

- Άλλοι παράγοντες

Επιπλέον η αξία των ακινήτων επηρεάζεται σημαντικά από παράγοντες όπως η τεχνολογία, τα φυσικά χαρακτηριστικά της περιοχής, οι περιορισμοί από την αρχαιολογική υπηρεσία κ.α

3.1.2 Επίπεδο πόλης

Η διαδικασία ανάπτυξης και ο τρόπος λειτουργίας μιας πόλης διαμορφώνει όπως είναι φυσικό και τις τιμές των ακινήτων. Χαρακτηριστικά των πόλεων που καθορίζουν τον τρόπο λειτουργίας της είναι τα έργα υποδομής, οι παρεχόμενες υπηρεσίες, οι τοπικές παρεμβάσεις και γενικά το σύστημα ανάπτυξης της πόλης. Όσο μεγαλύτερο ρυθμό ανάπτυξης έχει μια πόλη τόσο μεγαλύτερος είναι και ο ρυθμός αύξησης των τιμών των ακινήτων. Επίσης, ο πολεοδομικός σχεδιασμός μιας πόλης καθορίζει τις δυνατότητες και τους περιορισμούς των ακινήτων με απώτερο σκοπό την κάλυψη των αναγκών των κατοίκων. Γενικά μπορούμε να πούμε ότι το επίπεδο μιας πόλης καθορίζει την ποιότητα ζωής των κατοίκων.

3.1.3 Επίπεδο τμήματος πόλης

Κάθε πόλη είναι χωροταξικά χωρισμένη σε ζώνες. Κάθε ζώνη έχει διαφορετική πολεοδομική σύνθεση, διαφορετική οργάνωση και διαφορετική ανάπτυξη. Οι παράγοντες που επηρεάζουν την αξία των ακινήτων είναι η πληθυσμιακή κατανομή, τα δίκτυα υποδομής και οι υπηρεσίες που παρέχει, τα πολεοδομικά στοιχεία που την χαρακτηρίζουν.

3.1.4 Επίπεδο ακινήτου

Το στοιχείο του ακινήτου που το κάνει μοναδικό είναι η τοποθεσία του και αποτελεί το βασικότερο παράγοντα που καθορίζει την αξία του. Επιπλέον, τα πολεοδομικά στοιχεία που ισχύουν στο Ο.Τ. που βρίσκεται το ακίνητο καθορίζουν τις δυνατότητες και τους περιορισμούς του ακινήτου. Τα ειδικότερα χαρακτηριστικά του ακινήτου, όπως χρήση, κλίση εδάφους, σύνθεση κτιρίου, αριθμός ορόφου κ.α. επηρεάζουν επίσης την αξία του ακινήτου.

3.2 Ζήτηση και προσφορά ακινήτων

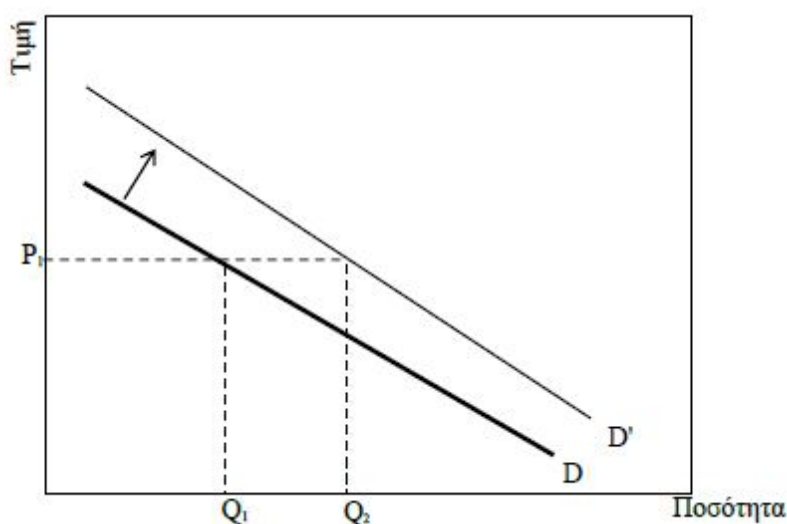
Η ζήτηση D και η προσφορά S , τείνουν να βρίσκονται σε μια ισορροπία. Η ισορροπία αυτή είναι σταθερή, όταν τα πράγματα ανταλλάσσονται στην πραγματική τους αξία. Η τιμή διαμορφώνεται στο σημείο τομής, το οποίο προσδιορίζει την τιμή ισορροπίας, επειδή οι ζητούμενες για αγορά και οι προσφερόμενες προς πώληση

ποσότητες είναι ίσες.. Είναι φανερό ότι σε μια αγορά που λειτουργεί κανονικά, μόνο οι ποσότητες Q μπορούν να ανταλλάγουν στην τιμή P .

Η τιμή της ισορροπίας είναι σταθερή, όταν όλοι οι παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση και την προσφορά παραμένουν σταθεροί. Όμως οι παράγοντες αυτοί είναι πολλοί και συνεχώς αλλάζουν, και άρα μεταβάλλεται και η τιμή ισορροπίας.

3.2.1 Ζήτηση D

Η ζήτηση αντιπροσωπεύει αυτό που οι αγοραστές προτίθενται αγοράσουν σε όλες τις δυνατές τιμές σε μια δεδομένη χρονική περίοδο. Σύμφωνα με το νόμο της ζήτησης, η ποσότητα είναι μεγαλύτερη όταν η τιμή των ακινήτων είναι μικρότερη και έτσι η καμπύλη ζήτησης έχει αρνητική κλίση. Αντίστροφα οι υψηλότερες τιμές οδηγούν σε μικρότερα μεγέθη. Η ζήτηση εξαρτάται από τη θέση, από την οριακή Παραγωγικότητα του εδάφους σε αστικό χώρο και από άλλους παράγοντες. Επίσης, η σχέση μεταξύ γης και των λοιπών συντελεστών παραγωγής μπορεί να είναι είτε συμπληρωματική είτε ανταγωνιστική. Κατά τη διάρκεια του χρόνου η αγορά μεταβάλλει τη καμπύλη ζήτησης και κατά θέση και κατά κλίση, είτε μεταβάλλοντας τη ζήτηση είτε μεταβάλλοντας τη ποσότητα σε σχέση με τη τιμή.



3.1 Μεταβολή καμπύλης Ζήτησης

Η ζήτηση για αγορά Ακινήτων επηρεάζεται από διάφορους παράγοντες. Οι παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση μπορεί να οδηγήσουν σε αύξηση της προτίμησης για ορισμένα ακίνητα. Έτσι η ζήτηση μπορεί να προσδιορίζει

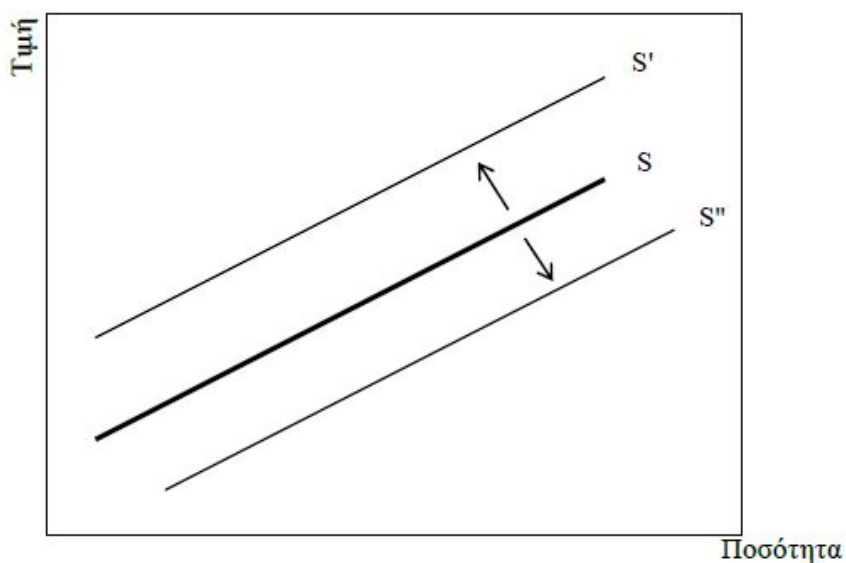
διαφορετική τιμή ανάλογα με το είδος του ακινήτου και την τοποθεσία του. Παραμένει βέβαια το γεγονός ότι η ζήτηση κατευθύνεται με κριτήριο το κέρδος ή την οικονομικότερη κάλυψη αναγκών, που μεγιστοποιούν την ικανοποίηση. Οι παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση συνοπτικά είναι οι παρακάτω:

- αλλαγές πληθυσμού
- φόροι
- χρήση εδάφους και συντελεστών παραγωγής
- πληθωρισμός
- χρήση εδάφους για ανάπτυξη μεταφορών
- οικονομικές διακυμάνσεις
- χρήση εδάφους για οικιστικές λειτουργίες
- τιμές άλλων αγαθών
- ύπαρξη υποκατάστατων αγαθών
- κατανομή εισοδήματος και προσδοκιών
- προτιμήσεις αγοραστών
- ύψος πραγματοποιούμενου εισοδήματος
- θέση Ακινήτου
- πυραμίδα ηλικιών
- τιμή προσφερόμενων Ακινήτων
- υγεία
- οριακή παραγωγικότητα γης σε αστικό χώρο
- αριθμός παιδιών ανά κατοικία
- προβλέψεις εξέλιξης βάσιμες ή αβάσιμες
- διαφήμιση

3.2.2 Προσφορά D

Η προσφορά S αντιπροσωπεύει την ποσότητα Ακινήτων που οι ιδιοκτήτες επιθυμούν να πωλήσουν σε δεδομένη χρονική περίοδο σε όλες τις δυνατές τιμές και συνολικά είναι σχεδόν σταθερή. Σύμφωνα με το νόμο της προσφοράς, η καμπύλη προσφοράς S παρουσιάζει θετική κλίση, επειδή αυξάνεται ο αριθμός των ακινήτων με τα ίδια

στοιχεία, τα οποία δίνονται σε αυξημένες τιμές. Η καμπύλη προσφοράς μπορεί να αυξηθεί ή να μειωθεί εάν μεταβληθούν οι παράγοντες που την τροποποιούν.



3.2 Μεταβολή καμπύλης Προσφοράς

Οι ποσότητες που προσφέρονται μπορούν να μεταβάλλονται μακροπρόθεσμα. Επίσης, η προσφορά των ακινήτων βραχυπρόθεσμα μπορεί να μεταβάλλεται προκαλώντας μεταβολές στην καμπύλη προσφοράς. Οι παράγοντες που επηρεάζουν την καμπύλη προσφοράς συνοπτικά είναι:

- τεχνολογία
- τιμή προσφερόμενου Ακινήτου
- περιορισμοί ζήτησης
- κόστος αστικής γης
- οικονομική κατάσταση
- τιμές υλικών
- στάση κυβέρνησης
- τιμή εργασίας
- στόχοι πωλητών
- επιτόκιο κεφαλαίου
- προβλέψεις
- επιτόκιο επιστροφών Ακινήτου

- εναλλακτικές δυνατότητες
- τιμές υπολοίπων αγαθών

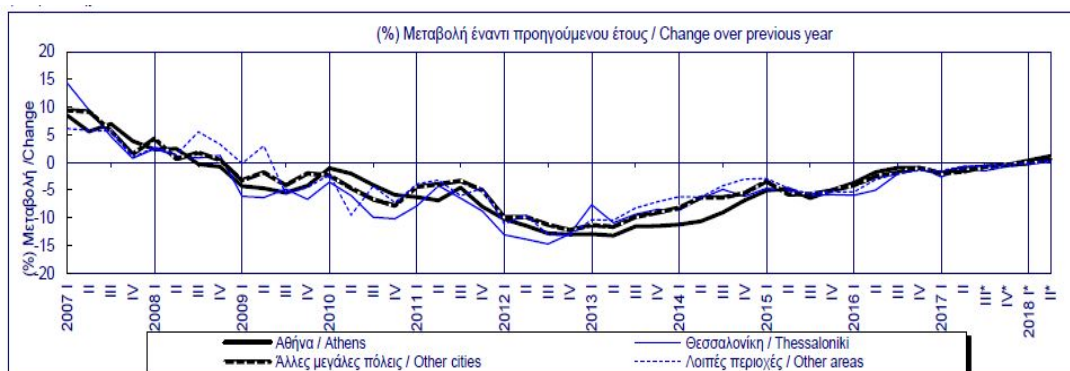
3.3 Αγορά ακινήτων στην Θεσσαλονίκη

Οι τιμές των ακινήτων στην Ελλάδα σημείωσαν μια μεγάλη άνοδο την περίοδο στο διάστημα 1994-2008, όπου οι τιμές των οικιστικών ακινήτων αυξήθηκαν κατά 175%. Η οικοδομική δραστηριότητα είχε εκτοξευθεί, με την ταυτόχρονη αύξηση χορήγησης στεγαστικών δανείων. Έκτοτε με την είσοδο της χώρας στην οικονομική κρίση, όπως είναι φυσιολογικό, επηρεάστηκαν και τα ακίνητα σημειώνοντας καθοδική πορεία. Παρόλα αυτά όμως παρατηρείται μια μικρή άνοδος στην τιμή των κατοικιών το τελευταίο διάστημα. Στον πίνακα 3.1 βλέπουμε τον δείκτη τιμών διαμερισμάτων ανά περιοχή. Διαπιστώνουμε ότι από το 2018 στην Θεσσαλονίκη οι τιμές είχαν πτωτική πορεία και το β' τρίμηνο του 2018, παρουσιάζουν μια αύξηση για πρώτη φορά κατά 0,2% σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Πίνακας ΙΙ.7. ΝΕΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ ΤΙΜΩΝ ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑΤΩΝ ΚΑΤΑ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ: ΣΥΝΟΛΟ												
Table II.7. NEW INDEX OF APARTMENT PRICES BY GEOGRAPHICAL AREA: TOTAL												
Περίοδος	Αθήνα Athens			Θεσσαλονίκη Thessaloniki			Άλλες μεγάλες πόλεις Other cities			Λοιπές περιοχές Other areas		
	Δείκτης	(% Μεταβολή / Change)		Δείκτης	(% Μεταβολή / Change)		Δείκτης	(% Μεταβολή / Change)		Δείκτης	(% Μεταβολή / Change)	
	Index 2007=100	Προηγούμενος περίοδος Previous period	Προηγούμενος έτος Previous year	Index 2007=100	Προηγούμενος περίοδος Previous period	Προηγούμενος έτος Previous year	Index 2007=100	Προηγούμενος περίοδος Previous period	Προηγούμενος έτος Previous year	Index 2007=100	Προηγούμενος περίοδος Previous period	Προηγούμενος έτος Previous year
2006	94,2	93,4	94,0	95,6
2007	100,0	6,2	6,2	100,0	7,0	7,0	100,0	6,3	6,3	100,0	4,6	4,6
2008	100,9	0,9	0,9	101,5	1,5	1,5	101,8	1,8	1,8	103,3	3,3	3,3
2009	96,3	-4,6	-4,6	95,4	-6,0	-6,0	99,0	-2,7	-2,7	101,3	-1,9	-1,9
2010	93,2	-3,2	-3,2	88,4	-7,4	-7,4	93,7	-5,3	-5,3	95,4	-5,8	-5,8
2011	87,2	-6,4	-6,4	82,4	-6,8	-6,8	89,9	-4,1	-4,1	91,2	-4,4	-4,4
2012	76,9	-11,8	-11,8	71,2	-13,6	-13,6	80,3	-10,7	-10,7	80,7	-11,6	-11,6
2013	67,5	-12,3	-12,3	64,7	-9,1	-9,1	71,9	-10,4	-10,4	73,3	-9,1	-9,1
2014	61,1	-9,4	-9,4	60,6	-6,6	-6,6	67,2	-6,6	-6,6	69,7	-4,9	-4,9
2015	57,9	-5,3	-5,3	57,2	-5,4	-5,4	63,8	-4,9	-4,9	66,5	-4,6	-4,6
2016	56,8	-1,8	-1,8	55,3	-3,5	-3,5	62,3	-2,3	-2,3	64,6	-3,0	-3,0
2017*	56,2	-1,0	-1,0	54,4	-1,5	-1,5	61,6	-1,2	-1,2	64,1	-0,8	-0,8
2006 I	91,2	86,7	89,5	92,4
II	93,7	2,7	...	91,0	5,0	...	91,8	2,6	...	94,9	2,7	...
III	94,1	0,5	...	95,4	4,8	...	95,3	3,8	...	95,4	0,5	...
IV	97,6	3,7	...	100,7	5,5	...	99,5	4,4	...	99,7	4,5	...
2007 I	99,0	1,4	8,5	99,1	-1,6	14,3	97,9	-1,6	9,4	98,1	-1,6	6,1
II	98,9	-0,1	5,6	99,7	0,6	9,5	100,2	2,4	9,2	100,4	2,4	5,8
III	100,7	1,7	7,0	99,9	0,2	4,7	100,8	0,6	5,8	100,8	0,4	5,7
IV	101,4	0,7	3,9	101,4	1,6	0,7	101,0	0,3	1,5	100,7	-0,1	1,0
2008 I	101,3	-0,1	2,3	101,6	0,2	2,5	102,2	1,1	4,4	100,8	0,1	2,8
II	101,4	0,1	2,5	100,9	-0,7	1,2	100,9	-1,3	0,7	101,9	1,1	1,5
III	100,3	-1,1	-0,3	100,7	-0,2	0,8	102,6	1,7	1,8	106,4	4,4	5,6
IV	100,6	0,3	-0,8	102,7	2,1	1,3	101,5	-1,1	0,5	104,0	-2,3	3,3
2009 I	97,0	-3,6	-4,3	95,4	-7,1	-6,1	98,9	-2,5	-3,2	100,6	-3,3	-0,2
II	96,7	-0,3	-4,7	94,5	-1,0	-6,3	99,1	0,2	-1,8	105,0	4,4	3,0
III	94,9	-1,8	-5,4	95,8	1,4	-4,8	98,4	-0,7	-4,1	100,4	-4,3	-5,6
IV	96,4	1,5	-4,2	95,9	0,1	-6,6	99,5	1,1	-2,0	99,3	-1,1	-4,5
2010 I	96,0	-0,3	-1,0	92,0	-4,0	-3,5	96,7	-2,9	-2,3	98,4	-0,9	-2,2
II	94,8	-1,3	-2,0	88,9	-3,4	-5,9	94,5	-2,2	-4,6	95,0	-3,4	-9,5
III	91,1	-3,9	-4,1	86,4	-2,8	-9,8	92,0	-2,7	-6,6	96,2	1,2	-4,2
IV	90,8	-0,3	-5,8	86,2	-0,2	-10,1	91,8	-0,1	-7,7	92,2	-4,2	-7,2
2011 I	90,0	-0,8	-6,2	84,9	-1,5	-7,8	92,5	0,7	-4,3	94,6	2,7	-3,8
II	88,3	-1,9	-6,8	85,2	0,3	-4,2	90,9	-1,8	-3,9	92,0	-2,8	-3,2
III	87,0	-1,5	-4,5	80,8	-5,1	-6,4	89,0	-2,1	-3,3	90,5	-1,7	-5,9
IV	83,5	-3,9	-8,0	78,7	-2,7	-8,7	87,2	-1,9	-5,0	87,9	-2,9	-4,7
2012 I	80,9	-3,2	-10,2	73,8	-6,2	-13,0	83,4	-4,4	-9,8	84,2	-4,2	-11,0
II	78,2	-3,2	-11,4	73,4	-0,5	-13,8	82,0	-1,7	-9,8	83,2	-1,2	-9,5
III	75,9	-3,0	-12,7	69,0	-6,0	-14,6	79,0	-3,6	-11,2	78,7	-5,4	-13,0
IV	72,7	-4,2	-12,9	68,6	-0,6	-12,9	76,6	-3,0	-12,2	76,4	-2,9	-13,0
2013 I	70,4	-3,1	-12,9	68,2	-0,5	-7,6	74,0	-3,4	-11,3	75,5	-1,2	-10,3
II	67,9	-3,5	-13,2	65,4	-4,0	-10,9	72,5	-2,1	-11,6	74,6	-1,3	-10,4
III	67,1	-1,2	-11,5	62,6	-4,4	-9,4	71,3	-1,7	-9,8	72,3	-3,1	-9,2
IV	64,4	-4,1	-11,4	62,8	0,3	-8,5	69,7	-2,2	-9,0	71,0	-1,8	-7,1
2014 I	62,6	-2,8	-11,2	62,3	-0,7	-8,6	68,0	-2,5	-8,1	70,9	-0,2	-6,2
II	60,8	-2,9	-10,6	61,2	-1,8	-6,5	67,9	-0,1	-6,3	69,9	-1,3	-6,2
III	61,1	0,6	-9,0	59,5	-2,7	-4,9	66,8	-1,7	-6,3	69,3	-0,9	-4,2
IV	60,0	-1,8	-6,8	58,9	-1,0	-6,1	65,9	-1,4	-5,5	68,9	-0,6	-3,0
2015 I	59,4	-1,0	-5,1	59,4	0,9	-4,6	65,7	-0,3	-3,4	68,9	0,0	-2,8
II	57,9	-2,5	-4,7	58,1	-2,3	-5,1	64,1	-2,5	-5,7	66,7	-3,2	-4,7
III	57,2	-1,2	-6,6	56,0	-3,6	-6,0	63,0	-1,6	-5,7	66,4	-1,9	-5,6
IV	57,0	-0,3	-5,0	55,5	-0,8	-5,7	62,6	-0,7	-5,0	66,3	-0,1	-5,2
2016 I	57,2	0,4	-3,7	55,9	0,7	-5,9	63,0	0,6	-4,1	66,2	-0,1	-5,3
II	56,9	-0,6	-1,8	55,2	-1,3	-4,9	62,5	-0,9	-2,5	64,6	-0,9	-3,1
III	56,6	-0,4	-1,0	54,8	-0,7	-2,1	61,9	-0,9	-1,8	64,1	-0,9	-2,0
IV	56,5	-0,2	-0,9	55,1	0,5	-0,8	62,0	0,2	-1,0	64,4	0,5	-1,4
2017 I	56,1	-0,7	-2,0	54,5	-1,1	-2,6	61,8	-0,3	-1,9	64,3	-0,2	-1,5
II	56,3	0,4	-1,0	54,6	0,1	-1,1	61,5	-0,6	-1,6	64,2	-0,1	-0,7
III*	56,2	-0,2	-0,7	54,0	-1,0	-1,5	61,4	0,0	-0,7	63,7	-0,8	-0,6
IV*	56,3	0,0	-0,4	54,7	1,2	-0,7	61,8	0,5	-0,4	64,1	0,6	-0,5
2018 I*	56,3	0,1	0,4	54,3	-0,6	-0,3	61,8	0,0	-0,1	64,1	0,1	-0,2
II*	57,0	1,3	1,2	54,7	0,6	0,2	61,9	0,1	0,6	64,4	0,4	0,3

Πίνακας 3.1 : Δείκτης τιμών διαμερισμάτων κατά γεωγραφική περιοχή (Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος)

Η αυξητική αυτή μεταβολή στην περιοχή της Θεσσαλονίκης δεν είναι τυχαία, ούτε μπορεί να θεωρηθεί μεμονωμένη γεωγραφικά και χρονικά. Στον πίνακα 3.2 παρατηρούμε ότι σε όλη την Ελληνική επικράτεια από το τέταρτο τρίμηνο του 2017 και έπειτα κατά μέσο όρο παρουσιάζεται θετική μεταβολή στις τιμές των ακινήτων.



Πίνακας 3.2 : Ποσοστιαία μεταβολή έναντι του προηγούμενου έτους (Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος)

Η μεταβολή αυτή φαίνεται ότι προκαλεί και μια αύξηση στην τιμή των ενοικίων. Στον πίνακα 3.3 παρατηρούμε ότι από το πρώτο τρίμηνο του 2018, τα ενοίκια των διαμερισμάτων στην Θεσσαλονίκη παρουσιάζουν μια αύξηση 0,2% σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

ΣΥΝΟΨΗ ΚΥΡΙΟΤΕΡΩΝ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΒΡΑΧΥΧΡΟΝΙΩΝ ΔΕΙΚΤΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

ΔΕΙΚΤΕΣ	Μέση ετήσια εκατοστιαία μεταβολή											2018		
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017			
1. Δείκτες τιμών κατοικιών (ΤΥΕ) και ενοικίων (ΕΛΣΤΑΤ)														
1.1	Δείκτες τιμών διαμερισμάτων (νέες σειρές)													
α.	Σύνολο διαμερισμάτων (επικράτεια)	5,9	1,7	-3,7	-4,7	-5,5	-11,7	-10,9	-7,5	-5,1	-2,4	-1,0	0,8	(β' τρίμ.)
α1.	Κατά παλαιότητα													
α.	Νέα (έως 5 ετών)	7,2	2,3	-2,0	-4,2	-5,0	-12,1	-10,9	-6,5	-5,6	-3,0	-0,8	0,9	(β' τρίμ.)
β.	Παλαιά (άνω των 5 ετών)	5,2	1,3	-4,8	-5,0	-5,8	-11,4	-10,8	-8,1	-4,7	-2,0	-1,2	0,7	(β' τρίμ.)
α2.	Κατά γεωγραφική περιοχή: Σύνολο													
α.	Αθήνα	6,2	0,9	-4,6	-3,2	-6,4	-11,8	-12,3	-9,4	-5,3	-1,8	-1,0	1,2	(β' τρίμ.)
β.	Θεσσαλονίκη	7,0	1,5	-6,0	-7,4	-6,8	-13,6	-9,1	-6,6	-5,4	-3,5	-1,5	0,2	(β' τρίμ.)
γ.	Άλλες μεγάλες πόλεις	6,3	1,8	-2,7	-5,3	-4,1	-10,7	-10,4	-6,6	-4,9	-2,3	-1,2	0,6	(β' τρίμ.)
δ.	Λοιπές περιοχές	4,6	3,3	-1,9	-5,8	-4,4	-11,6	-9,1	-4,9	-4,6	-3,0	-0,8	0,3	(β' τρίμ.)
α2.1.	Κατά γεωγραφική περιοχή: Νέα (έως 5 ετών)													
α.	Αθήνα	9,6	0,0	-3,5	-2,7	-6,5	-12,8	-11,6	-7,6	-5,4	-2,5	-0,6	1,7	(β' τρίμ.)
β.	Θεσσαλονίκη	3,7	3,5	-5,3	-6,8	-8,2	-11,2	-7,7	-5,6	-6,1	-3,3	-1,3	-0,1	(β' τρίμ.)
γ.	Άλλες μεγάλες πόλεις	7,8	2,4	-2,1	-4,3	-3,4	-11,5	-10,3	-7,1	-5,1	-1,9	-0,6	0,5	(β' τρίμ.)
δ.	Λοιπές περιοχές	4,1	5,4	1,0	-5,7	-3,6	-11,8	-11,2	-4,6	-6,0	-4,4	-1,0	0,2	(β' τρίμ.)
α2.2.	Κατά γεωγραφική περιοχή: Παλαιά (άνω των 5 ετών)													
α.	Αθήνα	4,5	1,4	-5,2	-3,5	-6,3	-11,3	-12,6	-10,4	-5,2	-1,5	-1,2	0,9	(β' τρίμ.)
β.	Θεσσαλονίκη	8,4	0,6	-6,3	-7,6	-6,2	-14,5	-9,7	-7,0	-5,0	-3,5	-1,6	0,3	(β' τρίμ.)
γ.	Άλλες μεγάλες πόλεις	5,3	1,4	-3,2	-6,1	-4,7	-10,1	-10,5	-6,2	-4,8	-2,7	-1,6	0,7	(β' τρίμ.)
δ.	Λοιπές περιοχές	5,0	1,4	-4,4	-5,9	-5,2	-11,4	-7,0	-5,2	-3,3	-1,7	-0,7	0,4	(β' τρίμ.)
1.2	Δείκτες τιμών κατοικιών (προηγούμενες σειρές)													
α.	Αστικές περιοχές	6,2	1,5	-4,3	-4,4	-5,5	-11,8	-10,9	-8,0	-5,1	-2,4	-1,0	1,0	(β' τρίμ.)
α1.	Αθήνα	6,2	0,9	-4,6	-3,2	-6,4	-11,8	-12,3	-9,4	-5,3	-1,8	-1,0	1,2	(β' τρίμ.)
α2.	Λοιπές αστικές περιοχές ¹	3,8	2,6	-2,9	-6,7	-7,5	-12,2	-11,5	-3,4	-7,1	-6,7	-4,6	...	
1.3	Δείκτης τιμών ενοικίων	4,5	3,9	3,6	2,4	0,8	-2,1	-6,8	-7,7	-4,4	-2,6	-2,2	-4,6	(6 μήνες)
1.4	Λόγος δείκτη τιμών κατοικιών προς δείκτη ενοικίων (2007=100) ²	100,0	97,9	91,0	84,7	79,4	71,6	68,5	68,6	68,2	68,3	69,2	72,1	(β' τρίμ.)

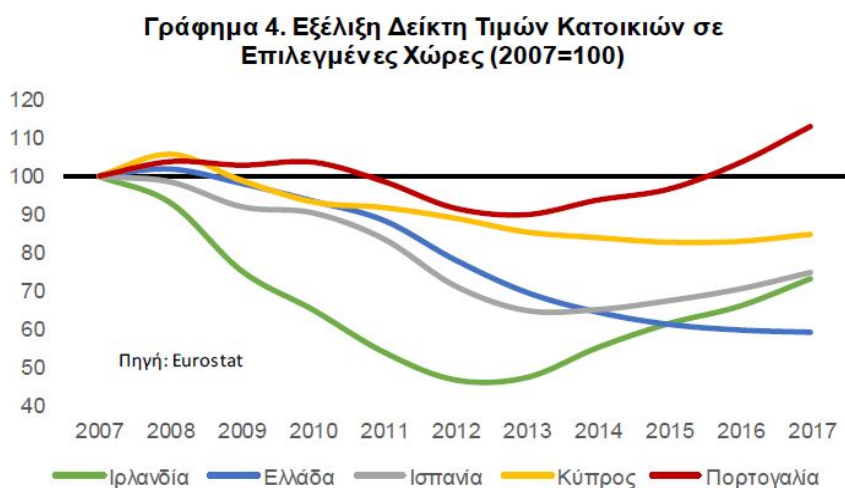
Πίνακας 3.3 : Δείκτης τιμών ενοικίων (Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος)

Συμπερασματικά θα μπορούσαμε να πούμε ότι τα έτη της κρίσης, οι τιμές των ακινήτων επηρεάστηκαν αρνητικά σημειώνοντας μισ πτώση 41% από την αύξηση της φορολογίας, την έλλειψη ρευστότητας, το υψηλό ποσοστό ανεργίας, τη μείωση του πραγματικού διαθέσιμου εισοδήματος και τις αρνητικές προσδοκίες των νοικοκυριών.

Σύμφωνα με την Τράπεζα της Ελλάδος, τα επόμενα τρίμηνα αναμένεται σταδιακή σταθεροποίηση των τιμών των ακινήτων, ενώ σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα, αναμένεται η αναθέρμανση της αγοράς κυρίως μέσω της ζήτησης ακινήτων υψηλών προδιαγραφών, στο πλαίσιο υλοποίησης επενδυτικών σχεδίων, που εκτιμάται ότι θα συμπαρασύρει ανοδικά όλη την αγορά. (Alpha Bank, Διεύθυνση οικονομικών μελετών, 06-2018).

Ενισχυτικοί παράγοντες επίσης στην αγορά ακινήτων αποτελούν η ανάπτυξη της διαδικτυακής πλατφόρμας Airbnb, και η ανάκαμψη του ρυθμού μεγέθυνσης της οικονομικής δραστηριότητας κατά 1,4% το 2017 και 2,3% τα πρώτα τρίμηνα του 2018. Στον πίνακα 3.4 παρατηρούμε ότι οι περισσότερες χώρες της Ευρωζώνης που ακολούθησαν πρόγραμμα σημασιολογικής προσαρμογής παρουσίασαν βελτίωση των τιμών των ακινήτων μετά την επάνοδο σε ισχυρούς ρυθμούς οικονομικής

μεγέθυνσης. Βέβαια, δε θα πρέπει να παραλείψουμε ότι στην περίπτωση της Ελλάδος η υπέρμετρη φορολόγηση της ακίνητης περιουσίας, αποτελεί τροχοπέδη στην ανάκαμψη της αγοράς των ακινήτων.



3.3 : Εξέλιξη Δείκτη τιμών ακινήτων σε επιλεγμένες χώρες (Πηγή: Euro stat, 2018)

4 ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

4.1 Ανάλυση ανταγωνιστών

Οι ανταγωνιστές της εταιρείας μπορούν να θεωρηθούν αυτοί που αγοράζουν ακίνητα. Έτσι στους ανταγωνιστές συμπεριλαμβάνονται οι εταιρείες επενδύσεων σε ακίνητα και οι έλληνες και οι ξένοι που αγοράζουν στην περιοχή της Θεσσαλονίκης. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι παραπάνω είναι ανταγωνιστές κατά το στάδιο της πώλησης των ακινήτων. Οι παραπάνω ομάδες ανταγωνιστών μαζί με αυτούς που ήδη έχουν ακίνητα προς μίσθωση θα πρέπει να συγκαταλεχθούν στους ανταγωνιστές κατά το στάδιο της ενοικίασης ακινήτων.

Εταιρείες επενδύσεων σε ακίνητα

Ευκαιρίες στην κτηματαγορά της Θεσσαλονίκης αναζητούν εταιρείες επένδυσης σε ακίνητα, funds και σχήματα που προσβλέπουν, μακροπρόθεσμα, στην διασφάλιση

εσόδων και αποδόσεων λόγω της αύξησης των τιμών, αλλά και λόγω της ανόδου του τουρισμού. Σύμφωνα με έκθεση της εταιρείας συμβούλων-εκτιμητών ακινήτων Δανός / BNP Paribas για την κτηματαγορά της Θεσσαλονίκης (β' εξάμηνο 2018), εταιρείες επενδύσεων σε ακίνητα ενδιαφέρονται για την αγορά της Θεσσαλονίκης που θεωρούν ελκυστική, με τις Πανγαία, Grivalia και Trastor να δραστηριοποιούνται στο τοπικό real estate σε κλάδους, όπως το λιανεμπόριο, τα ξενοδοχεία και οι αποθηκευτικοί χώροι (logistics).

Η Πανγαία με ενδιαφέρον για επενδύσεις, σε Ελλάδα, Κύπρο, αλλά και στην Ιταλία, διαθέτει περίπου το 10% των επενδύσεών της στη Βόρεια Ελλάδα. Ενδιαφέρεται κυρίως για ξενοδοχεία και φοιτητικές κατοικίες στην αγορά της Θεσσαλονίκης, αλλά εξετάζει και το ενδεχόμενο αγοράς καταστημάτων σε περιοχές υψηλής ζήτησης.

Η Grivalia μέσω κοινού σχήματος της θυγατρικής Grivalia Hospitality και της εταιρείας Μακεδονία Ξενοδοχεία, εξαγόρασε το "Όλυμπος Νάουσα" προς 5,5 εκατ. ευρώ, το οποίο μετασκευάζει σε boutique hotel.

Η Trastor, όπως επισημαίνει η έκθεση της Δανός, στοχεύει σε επενδυτικά ακίνητα, στην αγορά της Θεσσαλονίκης και έχει ήδη αγοράσει στο παρελθόν το αυτόνομο κτίριο που στέγαζε την Fokas Sports, επί της οδού Τσιμισκή. Ενδιαφέρεται ακόμη για ακίνητα στον κλάδο των logistics, ενώ μέχρι σήμερα, στο χαρτοφυλάκιό της το 56% κατέχουν τα εμπορικά ακίνητα, το 36% τα καταστήματα και το υπόλοιπο 8%, τα λοιπά ακίνητα.

Κατά τη Δανός / BNP Paribas, τα αυτόνομα κτήρια που αναζητούν οι επενδυτές στο κέντρο της Θεσσαλονίκης θα πρέπει να έχουν τα εξής χαρακτηριστικά:

-Εμβαδόν 1.000 τμ. (τουλάχιστον).

- Αυτόνομη είσοδο.

-Να είναι κενά ή να υπάρχει η δυνατότητα να παραδοθούν κενά.

- Να έχουν την δυνατότητα προστιθέμενης αξίας.

- Να χρήζουν ανακαίνισης.

-Να βρίσκονται στο κέντρο της πόλης.

-Να διαθέτουν καλή πρόσβαση στον ΟΑΣΘ και στο Μετρό που θα τεθεί σε λειτουργία το 2020.

Έλληνες αγοραστής

Σύμφωνα με έρευνα της Ένωσης Μεσιτών επισημαίνεται ότι περίπου το 50% των αγοραστών στην αγορά της Θεσσαλονίκης είναι Έλληνες ιδιώτες. Από μία αντίστοιχη έρευνα του ίδιου φορέα ανέδειξε ότι πανελλαδικά, το προφίλ των αγοραστών, το 75% είναι μεταξύ 30 και 55 ετών και το 21,1% ηλικίας άνω των 55 ετών και το 80,8% έγγαμοι. Το ποσοστό αγοράς καθαρά για επενδυτικούς λόγους είναι 31,8%. Σε ποσοστό 45,7% ο σκοπός της αγοράς ήταν για να κατοικήσει η οικογένεια και το 10,9% για εξοχική κατοικία.

Ξένοι αγοραστής

Το τελευταίο διάστημα στην Θεσσαλονίκη αυξάνεται με γοργούς ρυθμούς η ζήτηση ακινήτων και από ξένους αγοραστής κυρίως από το Ισραήλ και την Τουρκία. Τούρκοι επενδυτές στρέφονται στα ακίνητα της Θεσσαλονίκης, αναζητώντας ένα πιο σταθερό περιβάλλον, λόγω της πολιτικής αστάθειας στην γείτονα χώρα. Όπως ανέφερε και ο κ. Θάνος, Αντιπεριφερειάρχης Τουρισμού και Πολιτισμού της Περιφέρειας Κεντρικής Μακεδονίας, το ενδιαφέρον των Τούρκων να επενδύσουν στην Θεσσαλονίκη ξεκίνησε από τον περασμένο Ιούλιο και την επιχείρηση πραξικοπήματος σε βάρος του Ερντογάν που επιχειρήθηκε στην Τουρκία. Από την περιοχή του κέντρου ενδιαφέρονται για ακίνητα κυρίως κοντά στο Τούρκικο Προξενείο. Ενδιαφέρονται για ακίνητα της τάξης των 250.000 ευρώ, για να κάνουν χρήση του προγράμματος της χρυσής βίζας.

Για τον ίδιο λόγο αλλά σε μικρότερη κλίμακα πραγματοποιούνται και αγοραπωλησίες με Κινέζους . Οι Ισραηλινοί από την άλλη, με την βελτίωση των σχέσεων των δυο χωρών σε πολιτικό επίπεδο, αρπάζουν την ευκαιρία για επενδύσεις στη Θεσσαλονίκη, που ως επί των πλείστον έχει γίνει τελευταία και σημαντικός τουριστικός προορισμός για τους Ισραηλινούς. Τέλος, έντονο είναι και το ενδιαφέρον των Βαλκάνιων αγοραστών στη Θεσσαλονίκη, οι οποίοι αγοράζουν διαμερίσματα στο κέντρο της Θεσσαλονίκης με μικρές επενδύσεις με μέσο όρο συναλλαγών τα 50.000 ευρώ .

4.2 Τάσεις αγοράς και ενοικίασης ακινήτων

Σύμφωνα με πρόσφατη μελέτη της Τράπεζα της Ελλάδος το πρώτο εξάμηνο του 2018 χαρακτηρίστηκε από ενδείξεις σταθεροποίησης της αγοράς ακινήτων, αν και καταγράφονται μικτές επιμέρους τάσεις ανάλογα με τη θέση και τη χρήση των ακινήτων, καθώς και από αυξανόμενο επενδυτικό ενδιαφέρον για ακίνητα εισοδήματος. Ταυτόχρονα η οικοδομική δραστηριότητα μετά από μια περίοδο κάμψης, δείχνει σημάδια ανακάμψης. Σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ, το πρώτο επτάμηνο του 2018 η οικοδομική δραστηριότητα αυξήθηκε σε επιφάνεια κατά 15,3% πανελλαδικά σε ετήσια βάση και με βάση τον όγκο κατά 14,2%. Το ίδιο διάστημα, ανάλυση της Alpha Bank, δείχνει ότι αυξήθηκε και ο αριθμός των οικοδομικών αδειών κατά 8,1% σε ετήσια βάση.

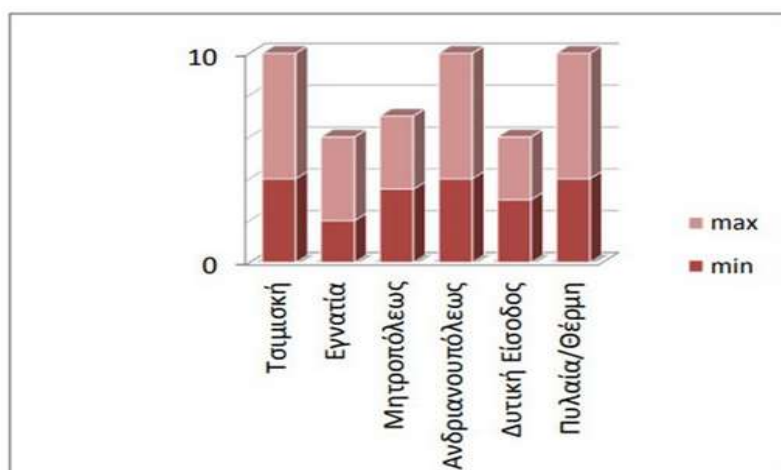
Σύμφωνα με την ανάλυση των στοιχείων που συνθέτουν το ΑΕΠ τους πρώτους μήνες του 2018, οι επενδύσεις σε κατοικίες παρουσίασαν άνοδο κατά 10,7% μετά από συνεχή πτώση, σε ετήσια βάση. Επίσης, ως ποσοστό στο σύνολο των επενδύσεων, οι επενδύσεις σε κατοικίες ενισχύθηκαν ελαφρά το πρώτο τρίμηνο του 2018, στο 6%.



Διάγραμμα 4.1 Ετήσιες Επενδύσεις σε ακίνητα (ΕΛΣΤΑΤ)

Σε παρεμφερή αποτελέσματα καταλήγει και η ανάλυση της Re /max, που μετά από πανελλαδική έρευνα, διαπιστώνει ότι η αγορά ακινήτων έχει αρχίσει να δείχνει

σημάδια ανάκαμψης και οι πολίτες να δείχνουν περισσότερο εμπιστοσύνη στην πάλαι ποτέ ατμομηχανή της οικονομίας, την αγορά του Real Estate. Ειδικότερα σύμφωνα με την έρευνα οι τιμές κατά την τρέχουσα χρονική περίοδο το 2018 εμφανίζουν αύξηση 8,4% σε ολόκληρη την επικράτεια σε σύγκριση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα. Με όλο αυτό το ευνοϊκό κλίμα γίνεται αντιληπτό ότι η αγορά των ακινήτων μπορεί να προσφέρει αξιόλογες αποδόσεις στους ενδιαφερόμενους επενδυτές. Συγκεκριμένα στη Θεσσαλονίκη, η βραχυχρόνια μίσθωση και η αγορά φοιτητικών κατοικιών είναι δύο τομείς που πρωτοστατούν στα επενδυτικά ακίνητα. Οι αποδόσεις των διαμερισμάτων στην Τσιμισκή όπως φαίνονται και στο διάγραμμα 4.1 κυμαίνονται σε επίπεδο του 4-10%, ενώ για τις δευτερεύουσες αγορές του κέντρου η αντίστοιχη απόδοση είναι 2-10%



Διάγραμμα 4.2 Αποδόσεις διαμερισμάτων (Εκθεση εταιρείας συμβούλων-εκτιμητών ακινήτων BNP Paribas).

Το ενδιαφέρον τους έχουν δείξει αρκετοί επενδυτές, για την αγορά ή για τη μακροχρόνια μίσθωση αυτόνομων κτηρίων στο κέντρο της Θεσσαλονίκης. Κάποιοι από τους πιθανούς αυτούς επενδυτές, θέλουν να δημιουργήσουν ιδιωτικές φοιτητικές εστίες, μικρά ξενοδοχειακά καταλύματα και διαμερίσματα βραχυχρόνιας μίσθωσης τύπου Airbnb. Άλλοι πιο μικρού κεφαλαίου επενδυτικού χαρτοφυλακίου επενδυτές, προτιμούν παλαιά διαμερίσματα, με σκοπό την ανακαίνιση και την εκμετάλλευση τους μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας Airbnb. Ήδη στο κέντρο της Θεσσαλονίκης, αναλυτές της αγοράς διαπιστώνουν έλλειψη προσφοράς μικρών ακινήτων.

Στη Θεσσαλονίκη, η κατηγορία με την μεγαλύτερη απήχηση ήταν από 71-110 τμ. που την προτίμησαν επίσης 4 στους 10 αγοραστές (43%), με δεύτερη επιλογή (19%) τα διαμερίσματα 51-70τ.μ., όπως και τα διαμερίσματα ως 50τ.μ. που επίσης προτιμήθηκαν από έναν στους 5 (19%), ενώ ένα ποσοστό 8% στράφηκε σε μεγάλες κατοικίες άνω των 150τ.μ. σύμφωνα με τα στοιχεία του δικτύου μεσιτών Remax.

Όσο αφορά τις τιμές των ενοικίων, σύμφωνα πάντα με την έρευνα, σε πανελλαδική κλίμακα σημείωσαν σημαντική αύξηση σε σχέση με πέρυσι της τάξης του 8,4%. Συγκεκριμένα, στη Θεσσαλονίκη αυξήθηκαν κατά 14,4%. Σημαντική είναι επίσης η διαπίστωση είναι πως δεν σημειώθηκαν πουθενά μειώσεις τιμών σε πόλεις ως σύνολα. Σύμφωνα με την ΕΛΣΤΑΤ, παρατηρούμε ότι στη Θεσσαλονίκη η μέση ετήσια εκατοστιαία μεταβολή του δείκτη των ενοικίων παρουσιάζει μια αύξηση κατά 0,2%, έπειτα από 8 χρόνια πτωτικής πορείας. Η μεγαλύτερη αύξηση παρατηρείται στα ακίνητα άνω της πενταετίας, γεγονός που επιβεβαιώνει την τάση της αγοράς για αγορά παλαιών ακινήτων με σκοπό την ανακαίνισή τους και μετέπειτα την εκμετάλλευσή τους, κυρίως βραχυπρόθεσμα.

ΣΥΝΟΨΗ ΚΥΡΙΟΤΕΡΩΝ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΒΡΑΧΥΧΡΟΝΙΩΝ ΔΕΙΚΤΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ													
ΔΕΙΚΤΕΣ	Μέση ετήσια εκατοστιαία μεταβολή												
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
1. Δείκτες τιμών κατοικιών (ΤΥΕ) και ενοικίων (ΕΛΣΤΑΤ)													
1.1 Δείκτες τιμών διαμερισμάτων (ΝΕΕΣ ΣΕΙΡΕΣ)													
α.	Σύνολο διαμερισμάτων (επικράτεια)	5,9	1,7	-3,7	-4,7	-5,5	-11,7	-10,9	-7,5	-5,1	-2,4	-1,0	0,8 (β' τρίμ.)
α1.	Κατά παλαιότητα												
α.	Νέα (έως 5 ετών)	7,2	2,3	-2,0	-4,2	-5,0	-12,1	-10,9	-6,5	-5,6	-3,0	-0,8	0,9 (β' τρίμ.)
β.	Παλαιά (άνω των 5 ετών)	5,2	1,3	-4,8	-5,0	-5,8	-11,4	-10,8	-8,1	-4,7	-2,0	-1,2	0,7 (β' τρίμ.)
α2.	Κατά γεωγραφική περιοχή: Σύνολο												
α.	Αθήνα	6,2	0,9	-4,6	-3,2	-6,4	-11,8	-12,3	-9,4	-5,3	-1,8	-1,0	1,2 (β' τρίμ.)
β.	Θεσσαλονίκη	7,0	1,5	-6,0	-7,4	-6,8	-13,6	-9,1	-6,6	-5,4	-3,5	-1,5	0,2 (β' τρίμ.)
γ.	Άλλες μεγάλες πόλεις	6,3	1,8	-2,7	-5,3	-4,1	-10,7	-10,4	-6,6	-4,9	-2,3	-1,2	0,6 (β' τρίμ.)
δ.	Λοιπές περιοχές	4,6	3,3	-1,9	-5,8	-4,4	-11,6	-9,1	-4,9	-4,6	-3,0	-0,8	0,3 (β' τρίμ.)
α2.1.	Κατά γεωγραφική περιοχή: Νέα (έως 5 ετών)												
α.	Αθήνα	9,6	0,0	-3,5	-2,7	-6,5	-12,8	-11,6	-7,6	-5,4	-2,5	-0,6	1,7 (β' τρίμ.)
β.	Θεσσαλονίκη	3,7	3,5	-5,3	-6,8	-8,2	-11,2	-7,7	-5,6	-6,1	-3,3	-1,3	-0,1 (β' τρίμ.)
γ.	Άλλες μεγάλες πόλεις	7,8	2,4	-2,1	-4,3	-3,4	-11,5	-10,3	-7,1	-5,1	-1,9	-0,6	0,5 (β' τρίμ.)
δ.	Λοιπές περιοχές	4,1	5,4	1,0	-5,7	-3,6	-11,8	-11,2	-4,6	-6,0	-4,4	-1,0	0,2 (β' τρίμ.)
α2.2.	Κατά γεωγραφική περιοχή: Παλαιά (άνω των 5 ετών)												
α.	Αθήνα	4,5	1,4	-5,2	-3,5	-6,3	-11,3	-12,6	-10,4	-5,2	-1,5	-1,2	0,9 (β' τρίμ.)
β.	Θεσσαλονίκη	8,4	0,6	-6,3	-7,6	-6,2	-14,5	-9,7	-7,0	-5,0	-3,5	-1,6	0,3 (β' τρίμ.)
γ.	Άλλες μεγάλες πόλεις	5,3	1,4	-3,2	-6,1	-4,7	-10,1	-10,5	-6,2	-4,8	-2,7	-1,6	0,7 (β' τρίμ.)
δ.	Λοιπές περιοχές	5,0	1,4	-4,4	-5,9	-5,2	-11,4	-7,0	-5,2	-3,3	-1,7	-0,7	0,4 (β' τρίμ.)

Πίνακας 4.1 Σύνοψη δεικτών ενοικίων 2007-2018 (ΕΛΣΤΑΤ)

Όπως αναφέρεται σε έρευνα της Remax, στο κέντρο της Θεσσαλονίκης, στην κορυφή των προτιμήσεων βρίσκονται τα διαμερίσματα 1 υπνοδωματίου, σε καλή κατάσταση με έτος κατασκευής μετά το 1990 ή ανακαινισμένα ανεξαρτήτου ηλικίας,

40 τμ. έως 50 τμ., σε τιμές 250 έως 400 ευρώ. Στις ίδιες επίσης περιοχές ζητούνται και διαμερίσματα 2 υπνοδωματίων, 70 τμ. έως 90 τμ., στα 350 έως 500 ευρώ ενοίκιο. Τα χαρακτηριστικά εκείνα που κυριαρχούν στις προτιμήσεις των υποψήφιων ενοικιαστών και προσδίδουν αξία σε ένα ακίνητο προς ενοικίαση, σχετίζονται αφενός με την οικονομία και τη συντήρηση του και αφετέρου με παροχές που προσφέρουν καλύτερη ποιότητα ζωής.

Τα παραπάνω στοιχεία επιβεβαιώνονται και από το ο γνωστό δίκτυο του Spilogatos, το πρώτο δίκτυο online υπηρεσιών με αγγελίες ακινήτων στην Ελλάδα. Αύξηση σε ποσοστό πάνω από 30% σημειώνουν κατά τη διάρκεια της τελευταίας διετίας οι ζητούμενες τιμές στο κέντρο της Θεσσαλονίκης, γεγονός στο οποίο έχει παίξει ρόλο και ο τουρισμός, αφού η άνοδος της τουριστικής κίνησης τα τελευταία χρόνια έχει οδηγήσει πολλούς ιδιοκτήτες στη συμπρωτεύουσα να στραφούν στις βραχυπρόθεσμες τουριστικές μισθώσεις. Έτσι, από τα 6,5 ευρώ ανά τμ. προ διετίας, το ζητούμενο μέσο ενοίκιο τώρα στο κέντρο της πόλης είναι στα 8,5 ευρώ ανά τμ.

Τα πλέον επιθυμητά χαρακτηριστικά είναι:

- Η αυτόνομη θέρμανση (προτιμάται το φυσικό αέριο),
- Η καλή κατάσταση του ακινήτου και αν είναι παλιό, αν έχει ανακαινισθεί και πόσο πρόσφατα

Ακολουθώς, αυτά τα οποία σχετίζονται με την οικονομία, το «ευ ζην» και την άνεση στην καθημερινότητα των ενοικιαστών είναι:

- Η κατάσταση των κουφωμάτων
- Η ύπαρξη ασανσέρ
- Και το επίπεδο του ορόφου, που σχετίζεται με την ασφάλεια και την ύπαρξη θέας

Την πρώτη Ιανουαρίου του 2018 περισσότερα από 1.700 διαμερίσματα στη Θεσσαλονίκη ήταν ανηρτημένα στην AirBNB, 600 περισσότερα από το αντίστοιχο διάστημα του 2017, όταν οι ενεργές εγγραφές στην πλατφόρμα ήταν 1.100 διαμερίσματα. Τα μέσα ημερήσια έσοδα ανά ακίνητο ανέρχονται σύμφωνα με το AirBNB στα 42 ευρώ, ελαφρώς αυξημένα σε σχέση με τον Ιούλιο (39 ευρώ). Θα πρέπει να ληφθεί υπόψη βέβαια ότι οι ημερήσιες μισθώσεις ποικίλλουν ανάλογα με τη θέση, τα τετραγωνικά και την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, γεγονός που σημαίνει ότι υπάρχουν ιδιοκτήτες που εξασφαλίζουν πολλαπλάσια έσοδα σε σχέση

με το μέσο όρο.

Σύμφωνα με την πλατφόρμα AirBNB για το έτος 2018, τον Σεπτέμβριο (μήνα που λόγω λειτουργίας της ΔΕΘ υπήρχε η μέγιστη ζήτηση για καταλύματα) η πληρότητα ξεπερνούσε το 75% και το μέσο μηνιαίο εισόδημα ανά διαμέρισμα ήταν 727 ευρώ. Όπως αναφέρει η μελέτη, η εξέλιξη του αριθμού των ενεργών καταλυμάτων μεταξύ Ιανουαρίου και Ιουνίου του 2018 φαίνεται να αντανακλά κατά κύριο λόγο την εποχικότητα της συγκεκριμένης δραστηριότητας, ενώ συνδέεται παράλληλα με τη συνεχιζόμενη αυξητική τάση στον αριθμό των δραστηριοποιούμενων στην αγορά. Μείωση στον συνολικό αριθμό των ενεργών καταλυμάτων παρατηρείται τον Φεβρουάριο σε σχέση με τον Ιανουάριο, ενώ αυξήσεις σημειώνονται σε όλους τους επόμενους μήνες. Τον Ιανουάριο του 2018 παρουσιάστηκε η μικρότερη πληρότητα που ήταν της τάξεως του 45% και το μέσο εισόδημα διαμορφώθηκε στα 421 ευρώ. Η μέση πληρότητα των καταλυμάτων ανέρχεται σε ετήσια βάση στο 68%.

Σε ότι αφορά τους επισκέπτες, την πλατφόρμα φαίνεται να προτιμούν όλες οι ηλικίες, καθώς ο μέσος όρος ηλικίας των μισθωτών είναι στα 34 χρόνια. Ο μεγαλύτερος αριθμός όσων μένουν σε καταλύματα AirBNB στη Θεσσαλονίκη είναι Έλληνες, με τους ξένους επισκέπτες να προέρχονται κατά σειρά από τη Γερμανία, τις ΗΠΑ, τη Μεγάλη Βρετανία, τη Γαλλία και τη Βουλγαρία.

4.3 Μίγμα μάρκετινγκ

Το μίγμα μάρκετινγκ αφορά στον προσδιορισμό και την ανάλυση των τεσσάρων βασικότερων στοιχείων που σχετίζονται με την στρατηγική μάρκετινγκ που θα ακολουθήσει η εταιρία. Το πιο γνωστό μοντέλο που συμβάλει σημαντικά στον σκοπό αυτό είναι αυτό των 4Ps, το οποίο αναγνωρίζει 4 επιμέρους παράγοντες (Παπαδάκης, 2007). Αναφορικά με το μίγμα μάρκετινγκ της MAPS OE, τα επιμέρους αυτά στοιχεία είναι αναλυτικά:

Διανομή

Η θέση των ακινήτων θα είναι στο κέντρο της Θεσσαλονίκης και συγκεκριμένα στο ιστορικό κέντρο που περιλαμβάνει την περιοχή που περικλείεται από τις οδούς Εγνατία, Δωδεκανήσου, Λεωφόρος Νίκης και Εθνικής Αμύνης. Η επιλογή αυτής της περιοχής που θα βρίσκονται τα ακίνητα, γίνεται με γνώμονα την μέγιστη μελλοντική

προστιθέμενη αξία των ακινήτων που θα αγοραστούν. Επίσης, τα ακίνητα θα είναι σε ακτίνα μικρότερη του 1,3 χλμ από την έδρα της επιχείρησης, γεγονός που μειώνει τις μετακινήσεις του προσωπικού. Επιπλέον, η περιοχή που επιλέχθηκε αποτελεί το καλύτερο σημείο για βραχυχρόνια μίσθωση ακινήτων μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας Airbnb.

Προϊόν

Επί της ουσίας το προϊόν που θα διαθέτει η εταιρεία θα είναι πολυτελή διαμερίσματα για μακροχρόνια και βραχυχρόνια μίσθωση. Όσο αφορά βασικά χαρακτηριστικά των ακινήτων που θα αγοραστούν, θα πρέπει να πληρούν τα ελάχιστα κριτήρια που θέτει η εταιρεία, με σκοπό να παρέχει την βέλτιστη και απολαυστικότερη διαμονή των πελατών της. Έτσι, πρώτα απ' όλα θα πρέπει να αποκλειστούν τα ακίνητα που είναι σε οικοδομές που δεν διαθέτουν ανελκυστήρα και μπαλκόνι. Βασικό επίσης είναι η οικοδομή να είναι καλοδιατηρημένη και εσωτερικά και εξωτερικά. Για λόγους ασφαλείας αποκλείονται επίσης τα ακίνητα που είναι μέχρι και τον πρώτο όροφο. Έτσι οι πελάτες θα νιώθουν μεγαλύτερη αίσθηση ασφάλειας κατά την διαμονή τους.

Όσο αφορά τις παρεχόμενες υπηρεσίες, η εταιρεία θα προσπαθήσει να ανταποκριθεί ακόμη και στους πιο δύσκολους πελάτες της, αιχμαλωτίζοντας με τον καλύτερο τρόπο την συνείδησή τους. Βασικοί κανόνες της εταιρείας θα είναι η άμεση επιδιόρθωση βλαβών ανεξαρτήτου κόστους επί των ακινήτων και η άμεση επίλυση τυχόν προβλημάτων που ενδεχομένως να προκύψουν στα ακίνητα.

Τα ακίνητα θα είναι όλα πλήρως ανακαινισμένα με μοντέρνα αρχιτεκτονική, κάνοντας χρήση πιστοποιημένων υλικών κατασκευής. Η πολυτέλεια θα αποτελεί σημείο αναφοράς για το κάθε πελάτη, που τον εκπλήσσει ευχάριστα η διαμονή του σε ένα από τα ακίνητα της εταιρείας. Για λόγους brand name, αλλά και μείωσης του κόστους ανακαίνισης τα ακίνητα θα ακολουθούν κατά μεγάλο ποσοστό την ίδια αρχιτεκτονική φιλοσοφία.

Σε περιπτώσεις που ακίνητα θα νοικιάζονται βραχυπρόθεσμα μέσω ηλεκτρονικής πλατφόρμας, η καθαριότητα των ακινήτων θα είναι το σημείο αναφοράς για τους πελάτες. Επίσης, η εταιρεία οφείλει να παρέχει διευκολύνσεις σε χρόνο και τόπο, για την παραλαβή/παράδοση κλειδιών.

Διαφήμιση

Η προβολή των ακινήτων προς ενοικίαση θα γίνει καταρχήν, από τους μεσίτες που ήδη συνεργάζονται με τους μετόχους της εταιρείας. Οι μεσίτες αυτοί είναι ιδιοκτήτες ή εργάζονται σε μεγάλα μεσιτικά γραφεία του κέντρου της Θεσσαλονίκης και θα βοηθήσουν τα μέγιστα στην αναζήτηση πελατών. Επίσης, η εταιρεία θα δημιουργήσει ιστοσελίδα με όλα τα ακίνητά της, δίνοντας στον κάθε ενδιαφερόμενο πληροφορίες για την διαθεσιμότητα, την τιμή, φωτογραφικό υλικό και συνοπτική περιγραφή των διατιθέμενων παροχών. Επίσης θα δημιουργήσει λογαριασμούς προφίλ στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (social media), στα οποία θα γίνεται ενημέρωση με τα νέα της εταιρείας και οι πελάτες που έχουν επισκεφθεί κάποιο ακίνητο θα μπορούν να κάνουν τα σχόλια τους. Έτσι, θεωρείται βέβαιη η προβολή της εταιρείας, η επίτευξη αποδοτικής επικοινωνίας με τους πελάτες και η καλύτερη ανταπόκριση στις δικές τους ανάγκες και επιθυμίες, μέσω της συνεχής βελτίωσης από τα feedback των πελατών.

Παράλληλα θα γίνει εγγραφή της εταιρείας σε γνωστές ιστοσελίδες που προωθούν την μακροχρόνια και βραχυχρόνια μίσθωση. Ενδεικτικά θα γίνουν εγγραφές σε ιστοσελίδες όπως www.spitogatos.gr, www.xe.gr, www.airbnb.gr κ.τ.λ.

Ειδικά για τους πελάτες βραχυχρόνιας μίσθωσης η εταιρεία προτίθεται να δίνει από ένα αναμνηστικό, συμβολικό δώρο για να ευχαριστήσει τους πελάτες της, που την επέλεξαν για την διαμονή τους. Επίσης εντός των διαμερισμάτων θα υπάρχει τουριστικός οδηγός με τα αξιοθέατα και τα μνημεία της Θεσσαλονίκης προς εξυπηρέτηση των πελατών που έρχονται για τουριστικούς λόγους.

Τιμή

Όσο αφορά την τιμολογιακή πολιτική που θα ακολουθήσει η εταιρεία, θα έχει ως γνώμονα το value for money. Η εταιρεία ιδίως τα πρώτα χρόνια δε θα πρέπει να επιδιώκει υπερκέρδη, έως ότου δημιουργήσει ένα δυνατό brand name. Από την άλλη όμως, όπως είναι λογικό δε μπορεί και να υποτιμολογεί τις υπηρεσίες της γιατί θα εμφανίζει ζημιές.

Για τους μακροπρόθεσμους ενοικιαστές που είναι στρατηγικοί καλοπληρωτές και σέβονται το ακίνητο, θα πρέπει να θεσμοθετηθεί από την εταιρεία μια ενδεικτική έκπτωση, ως επιβράβευση της συμπεριφοράς τους. Για τους βραχυπρόθεσμους

πελάτες θα πρέπει δίνεται μια συμβολική έκπτωση εάν επιλέγουν την εταιρεία ανά τακτά χρονικά διαστήματα, ή εάν συστήνουν σε τρίτους την διαμονή τους σε ακίνητα της εταιρείας. Τέλος θα πρέπει σε όλους τους πελάτες να παρέχεται μια συμβολική έκπτωση εάν επιλέξουν να ενοικιάσουν κάποιο ακίνητο της εταιρείας μέσω της ιστοσελίδας της.

4.4 Τιμολογιακή Πολιτική

Από όλες τις αποφάσεις που θα λαμβάνει η εταιρεία, η τιμολόγηση είναι σίγουρα η πιο ορατή λόγω του άμεσου αντίκτυπού της στην απόδοση μιας επιχείρησης στον αγοραστή αλλά και στο κομμάτι της κερδοφορίας. Η επιτυχία και η μακροβιότητα της κάθε εταιρείας εξαρτάται από το μέγεθος των εξόδων από τις πωλήσεις που υπερβαίνουν τις δαπάνες των δεσμευμένων πόρων. Γι' αυτό, πέραν της λογικής των εκπτώσεων που αναφέρθηκαν παραπάνω, οι οποίες είναι καθαρά για λόγους προσέλκυσης και επιβράβευσης πελατών, δεν θα πρέπει να αμελείται το γεγονός ότι η εταιρεία επιδιώκει να είναι υγιής οικονομικά. Έτσι, όποια έκπτωση και να γίνει δε θα πρέπει να πέφτει κάτω από την τιμή εκείνη, που θα ξεκινάει να είναι ζημιογόνα η διαμονή του εκάστοτε πελάτη. Γι' αυτό επιλέγεται να εφαρμοστεί η τιμολόγηση ανάλογα με το κόστος. Συνεπώς, θα πρέπει τα μακροχρόνια έξοδα να καλύπτουν το μακροχρόνιο κόστος και να μένει και ένα περιθώριο κέρδους. Ενώ καλό θα ήταν και τα βραχυχρόνια έσοδα μιας χρήσης να καλύπτουν τα αντίστοιχα βραχυχρόνια έξοδα.

Η επιτυχής τιμολόγηση μειώνει το κενό ανάμεσα στις εξωτερικές δαπάνες και στην εξωτερική αγοραστική ζήτηση, ώστε να πετύχει ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Η βέλτιστη αξία ενός προϊόντος είναι αυτή που δεσμεύει τις στρατηγικές μάρκετινγκ στη μακροπρόθεσμη κερδοφορία της εταιρείας με τους περιορισμούς της δομής δαπανών και της αγοράς.

4.5 SWOT Ανάλυση

Η ανάλυση swot μας βοηθάει να ακολουθήσουμε μια ολοκληρωμένη ανάλυση των κεντρικών σημείων που μελετά τόσο εσωτερικά την επιχείρηση όσο και εξωτερικά το περιβάλλον μέσα στο οποίο λειτουργεί. Ο καθορισμός των στρατηγικών επιλογών πρέπει να γίνεται μέσω της αντιπαραβολής των ενδογενών ισχυρών σημείων της

επιχείρησης έναντι των αδυναμιών της, καθώς και των εξωγενών ευκαιριών της επιχείρησης έναντι των κινδύνων /απειλών.

Οι δυνατότητες που έχει η εταιρεία ως προς την φιλοσοφία και την κουλτούρα της θα την ξεχωρίσουν στον κλάδο του Real Estate. Παρακάτω παρατίθεται ο πίνακας με τις ευκαιρίες και τις αδυναμίες που εντοπίζονται στην νεοσύστατη εταιρεία.

Εσωτερικό	S Ισχυρά σημεία	<p>Ικανοποιητική κεφαλαιακή επάρκεια</p> <p>Γνώση της αγοράς κατά τον είσοδο στον κλάδο</p> <p>Τεχνική υποστήριξη από μετόχους</p> <p>Ποιοτικά ανώτερο προϊόν</p> <p>Τοποθεσία</p>
	W Αδυναμίες	<p>Υψηλή φορολογία κατοχής, μεταβίβασης ακινήτων</p> <p>Υψηλή φορολογία ενοικίων</p> <p>Πολιτική αβεβαιότητα</p>
Εξωτερικό	O Ευκαιρίες	<p>Συσχετισμένη διαποίκιση: Εισαγωγή ΚΑΔ για υπηρεσίες τουρισμού για πακέτα διακοπών στη Θεσσαλονίκη</p> <p>Μακροχρόνια μίσθωση ακινήτων, για εκμετάλλευση μέσω βραχυχρόνιων μισθώσεων</p> <p>Προσέλκυση νέων μετόχων</p> <p>Ταχύτερη ανάπτυξη αγοράς από την δημιουργία έργων υποδομής στην πόλη όπως Μετρό, Λιμάνι.</p>
	T Απειλές	<p>Είσοδος νέων πολυεθνικών στον κλάδο.</p> <p>Διεθνής αρνητικές πολιτικές εξελίξεις.</p> <p>Ευάλωτη στην ύφεση</p> <p>Χαμηλή ανάπτυξη αγοράς</p>

4.6 Στρατηγική και Στόχοι ΜΚΤ

Η στρατηγική που πρόκειται να ακολουθήσει η εταιρεία είναι σίγουρα στρατηγική ανάπτυξης . Και συγκεκριμένα στρατηγική ανάπτυξης προϊόντων. Με την εισαγωγή στην αγορά πολυτελών ακινήτων, με άπογη εξυπηρέτηση, στην ουσία δημιουργείται μια ποιοτική παραλλαγή των προϊόντων που διατίθενται στην αγορά. Τα πολυτελή ακίνητα στο κέντρο της Θεσσαλονίκης είναι μια ανεκμετάλλευτη πηγή ακινήτων, που θα επιδιώξει η εταιρεία να λάβει όσο το δυνατό μεγαλύτερο κέρδος.

Η ανώτερη ανταπόκριση στις απαιτήσεις των πελατών, η ανώτερη ποιότητα προϊόντος, η διαφοροποίηση και η ανώτερη αποτελεσματικότητα, είναι οι πηγές του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος για να οδηγήσουν την εταιρεία στην επίτευξη του συγκριτικού πλεονεκτήματος.

Όσο αφορά την Στρατηγική Δημιουργίας Αξίας επιλέγεται η οικειότητα με τον πελάτη. Η φιλοσοφία της εταιρείας είναι να παρέχει υπηρεσίες που ικανοποιούν κάθε ξεχωριστή ανάγκη των πελατών. Το αποτέλεσμα θα είναι η ανάπτυξη μακροχρόνιων σχέσεων με τους πελάτες μέσα από την ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση σε κάθε πρόβλημα. Η βέλτιστη εξυπηρέτηση και η μέγιστη δυνατή ικανοποίηση του πελάτη είναι τα σημεία που εστιάζονται ιδιαίτερος. Ο πελάτης θα πρέπει να την διαμονή σε ακίνητα της εταιρείας ως ευκαιρία. Για να επιτευχθεί αυτό χρειάζεται να αφιερωθεί χρόνος και κόπος για την δημιουργία άριστων σχέσεων με τους πελάτες. Συνεπώς ο πυλώνας επιτυχίας και επιβίωσης της εταιρείας είναι η παροχή ποιοτικά ανώτερων προϊόντων.

5. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

Στο κεφάλαιο αυτό γίνεται μια όσο το δυνατόν ρεαλιστική προσέγγιση των εξόδων και των εσόδων της εταιρείας. Στους υπολογισμούς που θα ακολουθήσουν έχουμε κάνει τις εξής παραδοχές:

- Το φορολογικό καθεστώς θα παραμείνει αμετάβλητο για όλο το διάστημα της επένδυσης.
- Ο χρονικός ορίζοντας υπολογισμών είναι τα 10 έτη.
- Ο πληθωρισμός παραμένει ο ίδιος για τα επόμενα 10 χρόνια, και συγκεκριμένα θα ληφθεί αυτός του έτους 2018

5.1 Γενικά έξοδα μεταβίβασης ακινήτων και ανακαινίσεως

Σύμφωνα με το νόμο 4223/2013 και τη μεταγενέστερη σχετική νομοθεσία ισχύουν συγκεντρωτικά τα παρακάτω έξοδα για κάθε αγοραπωλησία ακινήτου.

- Ο φόρος μεταβίβασης ακινήτων (ΦΜΑ), ο οποίος υπολογίζεται με 3% επί της αντικειμενικής αξίας κάθε πωλούμενου ακινήτου και επιβαρύνει τον αγοραστή.

- Ο ΦΠΑ 24% που επιβάλλεται στις πωλήσεις νεόδμητων κτισμάτων που δεν αποτελούν πρώτη κατοικία.

- Το Τέλος Ακίνητης Περιουσίας (ΤΑΠ), που επιβάλλεται υπέρ των δήμων και υπολογίζεται με συντελεστές από 0,25‰ -0,35‰ επί των αντικειμενικών τιμών ζώνης.

- Τα έξοδα μεταγραφής στο κτηματολόγιο είναι τα αναλογικά τέλη μεταγραφών και καταχωρήσεων 5‰ και το πρόσθετο τέλος επί της αξίας κάθε ακινήτου:1‰.

- Η Αμοιβή του συμβολαιογράφου. Με το άρθρο 1 της Κοινής απόφασης (ΚΥΑ) 111376 των Υπουργών Οικονομικών και Δικαιοσύνης περί «Καθορισμού Δικαιωμάτων των Συμβολαιογράφων», όπως ήδη τροποποιήθηκε μεταγενεστέρως, μειώνεται το ποσοστό της αναλογικής αμοιβής τους, ανάλογα με το ύψος της αντικειμενικής αξίας του αντικειμένου της συναλλαγής, ως εξής:

Για ποσό έως 120.000 ευρώ μειώθηκε σε ποσοστό 0,80%.

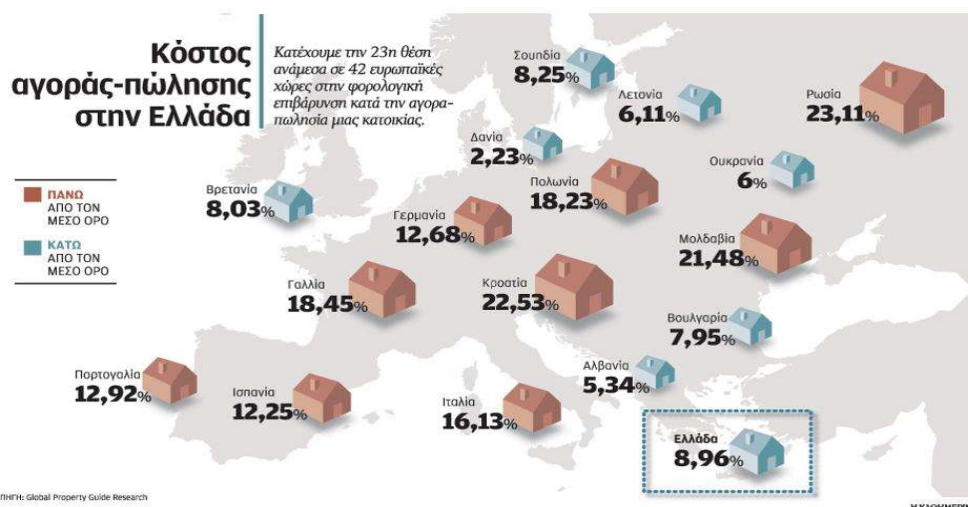
Για ποσό από 120.000 έως 380.000 μειώθηκε σε ποσοστό 0,70%.

Έξοδα μεσιτικής αμοιβής, τα οποία ανέρχονται στο 2% επί της τιμής πώλησης πλέον του ΦΠΑ 24%.

Συνολικά δηλαδή, το κόστος του αγοραστή κυμαίνεται κατά μέσο όρο στο 6.16% επί της αξίας του ακινήτου.

Από τη σύγκριση που πραγματοποιεί η Global Property Guide, ένας διεθνής φορέας παροχής επενδυτικών συμβουλών ακινήτων σε ενδιαφερόμενους αγοραστές κατοικιών παγκοσμίως, αναφορικά με το πόσο κοστίζει η είσοδος (αγορά) και η έξοδος (πώληση) από μια αγορά ακινήτων, προκύπτει ότι το 9% της αξίας μιας κατοικίας θα κληθεί να πληρώσει κατά μέσον όρο ένας ενδιαφερόμενος επενδυτής, σε περίπτωση που επιλέξει να αγοράσει ακίνητο στη χώρα μας και έπειτα από μερικά έτη να το μεταπωλήσει. Με βάση αυτή την έρευνα και επί συνόλου 42 χωρών

πανευρωπαϊκά, η Ελλάδα κατατάσσεται περίπου στον μέσο όρο και συγκεκριμένα στην 23η θέση.



Εικόνα 5.1 Κόστος αγοράς –πώλησης στην Ελλάδα

Σημειωτέον ότι στην Ελλάδα, σχεδόν το σύνολο των εξόδων μιας αγοραπωλησίας είναι εμπροσθοβαρές. Συγκεκριμένα, το μεγαλύτερο μέρος της δαπάνης προκύπτει κατά το στάδιο της αγοράς του ακινήτου, καθώς κατά την πώληση, η μόνη επιβάρυνση που ισχύει στην Ελλάδα αφορά τυχόν έξοδα μεσίτη και ο φόρος υπεραξίας ακινήτων που τέθηκε πάλι σε εφαρμογή, έπειτα από 3 χρόνια αναστολής του.

Τα ακίνητα που πρόκειται να αγοράσει η εταιρεία όπως αναφέρθηκε σε προηγούμενα κεφάλαια θα είναι εντός του ιστορικού κέντρου της Θεσσαλονίκης. Σύμφωνα με το ΦΕΚ 2192/Β/12-06-2018 η περιοχή που βρίσκονται τα υποψήφια ακίνητα προς αγορά, βρίσκονται στο 1ο δημοτικό διαμέρισμα Θεσσαλονίκης στην ζώνη Β του χάρτη των αντικειμενικών αξιών. Η ζώνη Β έχει 1800 ευρώ ανά τμ και δεν περιλαμβάνονται τα ΟΤ του παραλιακού μετώπου του ιστορικού κέντρου Θεσσαλονίκης.

Οι τιμές πώλησης των ακινήτων στο κέντρο της Θεσσαλονίκης σύμφωνα με τα στοιχεία της Remax κινούνται πλέον κοντά στις αντίστοιχες αντικειμενικές αξίες.

Τιμές πώλησης κατοικιών στην Θεσσαλονίκη				
Ιανουάριος 2018				
Περιοχή	Παλαιότερα 5ετίας		Νεότερα 5ετίας	
	Μέση κατώτερη	Μέση ανώτερη	Μέση κατώτερη	Μέση ανώτερη
(σε ευρώ ανά τ.μ.)				
ΘΕΣ/ΝΙΚΗ ΚΕΝΤΡΟ				
ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ	650	1.400		
ΑΝΩ ΠΟΛΗ	550	1.100	1.150	1.500
ΑΓ. ΠΑΥΛΟΣ	650	1.000		

Πίνακας 5.1 τιμές πώλησης ακινήτων από στοιχεία της εταιρείας Remax

Έτσι για την αγορά των ακινήτων μια πολύ καλή προσέγγιση θα ήταν η τιμή αγοράς στα 1500 ευρώ ανά τμ, δίνοντας και ένα περιθώριο ασφαλείας 7% σε σχέση με την μέση ανώτερη τιμή ανά τμ που είναι τα 1400 ευρώ.

Όλα τα ακίνητα που θα έρθουν στην κυριότητα της εταιρείας θα χρήζουν ολικής ανακαίνισης και θα πληρούν τα ελάχιστα κριτήρια που έχουν τεθεί. Λόγω του ότι μεγαλύτερη ζήτηση έχουν τα μικρά στούντιο και γκαρσονιέρες, επιλέγεται να επενδυθούν σε αυτού του είδους τα ακίνητα το κεφάλαιο της εταιρείας. Επομένως, η κατανομή του κεφαλαίου θα έχει ως εξής:

- 1 γκαρσονιέρα των 50 τμ αξίας 75.00 Ευρώ
- 1 γκαρσονιέρα των 40τμ αξίας 60.00 Ευρώ
- 4 στούντιο των 30 τμ αξίας 180.000 ευρώ
- 1 στούντιο των 25τμ αξίας 37.500 ευρώ

Συνολικά δηλαδή θα έχουμε 7 ακίνητα συνολικής αξίας 352.500 ευρώ. Σε αυτό το ποσό θα πρέπει να προσθέσουμε και το 6.16% που είναι τα έξοδα μεταβίβασης. Συνολικά δηλαδή το κόστος για την απόκτηση των ακινήτων ανέρχεται στα 408.900 ευρώ. Λαμβάνοντας υπόψη τις απαιτήσεις των ενοικιαστών και την κουλτούρα της εταιρείας θα πρέπει να γίνει μερική και όπου απαιτείται ολική ανακαίνιση των ακινήτων. Η ανακαίνιση μαζί με τα έξοδα συνδέσεων στα κοινωφελή δίκτυα και την επίπλωση υπολογίζεται στα 300 ευρώ ανά τμ. Επομένως τα έξοδα που απαιτούνται για να φθάσουν στην επιθυμητή μορφή τα ακίνητα είναι 87.420 ευρώ με το ΦΠΑ. Το κόστος ανά τμ υπολογίστηκε από τον μέσο όρο των πρόσφατων ανακαινίσεων που

εκτέλεσε ο αρχιτέκτονας και εταίρος της εταιρίας σε ακίνητα στο κέντρο της Θεσσαλονίκης τη διετία 2017-2018. Συγκεντρωτικά παρατίθενται στον παρακάτω πίνακα οι παραπάνω υπολογισμοί.

A/A	τμ	Κόστος Αγοράς	Κόστος Μεταβίβασης	Κόστος ανακαίνισης	ΦΠΑ Ανακαίνισης
1	50	75000.00	4620.00	15000.00	3600.00
2	40	60000.00	3696.00	12000.00	2880.00
3	30	45000.00	2772.00	9000.00	2160.00
4	30	45000.00	2772.00	9000.00	2160.00
5	30	45000.00	2772.00	9000.00	2160.00
6	30	45000.00	2772.00	9000.00	2160.00
7	25	37500.00	2310.00	7500.00	1800.00
ΣΥΝΟΛΙΚΑ	235	352500.00	21714.00	70500.00	16920.00

Συνολικό κόστος	461634.00
------------------------	------------------

Πίνακας 5.2 Συγκεντρωτικό κόστος ακινήτων

Επισημαίνεται ότι η διαδικασία της αγοράς και ανακαίνισης των ακινήτων θα γίνει σταδιακά, για την καλύτερη εποπτεία και διαχείριση των πόρων της εταιρίας. Έτσι, αναμένεται στο πρώτο εξάμηνο του 2019 να έχουν ολοκληρωθεί τα πρώτα 4 ακίνητα και υπόλοιπα 3 θα είναι έτοιμα προς ενοικίαση το δεύτερο εξάμηνο του ίδιου έτους.

5.2 Εκτίμηση πάγιων εξόδων

Τα πάγια έξοδα της εταιρίας περιλαμβάνουν τις μισθοδοσίες, συνυπολογιζόμενου και του κόστους ασφάλισης. Ακόμα, συμπεριλαμβάνονται και έξοδα που σχετίζονται με τη λειτουργία της επιχείρησης, όπως έξοδα ηλεκτροδότησης, ύδρευσης και η συνδρομή διαδικτύου και ασφάλισης. Στο παρακάτω διάγραμμα απεικονίζονται τα συνολικά πάγια έξοδα ανά έτος κατά τη διάρκεια λειτουργίας της επιχείρησης για τα πρώτα 10 έτη.

Λειτουργικές δαπάνες-πάγια έξοδα										
	1ο έτος	2ο έτος	3ο έτος	4ο έτος	5ο έτος	6ο έτος	7ο έτος	8ο έτος	9ο έτος	10ο έτος
Μισθοδοσία	8632.26	8632.26	8632.26	8632.26	8632.26	8632.26	8632.26	8632.26	8632.26	8632.26
Μάρκετινγκ και προωθητικές ενέργειες	2500.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Δαπάνες στέγασης (Δ.Ε.Η. - θέρμανση-ενοίκιο)	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Δαπάνες Καθαρισμού	330.00	850.00	850.00	850.00	850.00	850.00	850.00	850.00	850.00	850.00
Γενικές δαπάνες ακινήτων (Κοινόχρηστα-ΔΕΗ κτλ)	510.00	1500.00	1500.00	1500.00	1500.00	1500.00	1500.00	1500.00	1500.00	1500.00
Απρόβλεπτα	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
Συνολικά λειτουργικά έξοδα	12672.26	11982.26	11982.26	11982.26	11982.26	11982.26	11982.26	11982.26	11982.26	11982.26

Πίνακας 5.3 Λειτουργικές δαπάνες και πάγια έξοδα

5.3 Προβλεπόμενα έσοδα

Σε αυτό το στάδιο θα πρέπει να γίνει η επιλογή από την εταιρεία για το είδος της μίσθωσης που θα πραγματοποιεί για τα ακίνητά της. Οι επιλογές που έχει είναι μακροχρόνια ή βραχυχρόνια μίσθωση. Θα πρέπει να επιλεγεί το είδος μίσθωσης που θα έχει ως αποτέλεσμα την υψηλότερη τιμή. Θέτοντας από την αρχή ότι τα φυσικά χαρακτηριστικά των ακινήτων δεν υπόκεινται σε περιορισμούς που θα δημιουργήσουν πρόβλημα στην πλήρη εκμετάλλευση τους περιουσιακά στοιχεία, μπορούμε να μεγιστοποιήσουμε τη παραγωγικότητα με το μέγιστο δυνατό τρόπο.

Θα πρέπει επίσης, να ληφθεί ο παράγων χρόνος για τον προσδιορισμό του είδους της μίσθωσης. Για τον προσδιορισμό της βέλτιστης χρήσης των πόρων της εταιρείας θα πρέπει να εξετασθεί η απόδοση με τα υπάρχοντα δεδομένα αλλά και να ληφθούν υπόψη οι συνθήκες που θα επικρατήσουν στην αγορά μετά από ένα χρονικό διάστημα.

Σύμφωνα με τα στοιχεία τα στοιχεία της Remax όπως προαναφέραμε στο κεφάλαιο ανάλυση της αγοράς το μέσο ενοίκιο για μακροχρόνια μίσθωση κυμαίνεται στα 8,50 ευρώ ανά τμ. Στην περίπτωση βέβαια των ακινήτων της εταιρείας εκτιμάται ότι το

ενοίκιο θα κυμανθεί στα 10,00 ευρώ ανά τετραγωνικό, συγκρίνοντας πολυτελή και ανακαινισμένα ακίνητα στο κέντρο της Θεσσαλονίκης από τις ιστοσελίδες www.spitogatos.gr, www.xe.gr και www.spiti24.gr και από την εκτίμηση μεσιτών που δραστηριοποιούνται στο κέντρο της Θεσσαλονίκης. Οπότε αν λάβουμε υπόψη ότι υποθετικά προχωρούσε η εταιρεία σε μακροχρόνιες μισθώσεις τα προβλεπόμενα έσοδα θα ήταν ως εξής:

A/A	τμ	Μηνιαία Ενοίκια	Ετήσια Ενοίκια
1	50	500.00	6000.00
2	40	400.00	4800.00
3	30	300.00	3600.00
4	30	300.00	3600.00
5	30	300.00	3600.00
6	30	300.00	3600.00
7	25	250.00	3000.00
ΣΥΝΟΛΙΚΑ		4640.00	28200.00

Πίνακας 5.4 Προβλεπόμενα έσοδα από ενοίκια μέσω βραχυχρόνιας μίσθωσης

Ενώ αντίστοιχα για την βραχυχρόνια μίσθωση λαμβάνοντας υπόψη τα στοιχεία της ηλεκτρονικής πλατφόρμας Airbnb, μπορούμε να καταλήξουμε στον παρακάτω πίνακα, που αποτελεί μια πολύ καλή προσέγγιση των προβλεπόμενων εσόδων από ενοίκια.

A/A	τμ	Πληρότητα	Ημερήσια Ενοίκια	Μηνιαία Ενοίκια	Ετήσια Ενοίκια
1	50	68%	65.00	1326.00	15912.00
2	40	68%	55.00	1122.00	13464.00
3	30	68%	45.00	918.00	11016.00
4	30	68%	45.00	918.00	11016.00
5	30	68%	45.00	918.00	11016.00
6	30	68%	45.00	918.00	11016.00
7	25	68%	40.00	816.00	9792.00
ΣΥΝΟΛΙΚΑ			340.00	6936.00	83232.00

Πίνακας 5.5 Προβλεπόμενα έσοδα από ενοίκια μέσω airbnb

Από τους παραπάνω υπολογισμούς γίνεται αντιληπτό ότι θα επιλεγθεί η βραχυχρόνια μίσθωση τουλάχιστον για όσο εξακολουθήσει να είναι πιο επικερδής από τις μακροχρόνιες μισθώσεις.

Λαμβάνοντας υπόψη τις τάσεις της αγοράς της Θεσσαλονίκης μπορούμε να διαπιστώσουμε ότι τα τελευταία χρόνια η αλματώδης αύξηση του τουρισμού, σε συνδυασμό με τα μεγάλα έργα υποδομής που αναμένεται να τεθούν σε λειτουργία τα προσεχή 3 έτη (μετρό, λιμάνι, αεροδρόμιο) θα ωθήσουν στην περαιτέρω αύξηση της ζήτησης για ακίνητα στο κέντρο της Θεσσαλονίκης.

5.4 Προϋπολογισμός

Για τον υπολογισμό του καθαρού κέρδους της εταιρείας για διάστημα 10 ετών, θεωρήθηκε ότι τα έσοδα από τα ενοίκια και η ζήτηση θα παραμείνουν σταθερά για τα επόμενα χρόνια. Επίσης, θεωρούμε ότι το φορολογικό και ασφαλιστικό καθεστώς θα παραμείνει αμετάβλητο. Σε ετήσια βάση αν εξαιρέσουμε το πρώτο έτος, τα επόμενα έτη διακρίνονται από την ισοδυναμία των εσόδων των εξόδων της εταιρείας. Από την άλλη τα έσοδα παραμένουν τα ίδια για όλα τα έτη, εκτός από το πρώτο χρόνο που θα γίνουν οι αγοραπωλησίες και οι ανακαινίσεις.

Για το υπολογισμό του ΕΝΦΙΑ λήφθηκαν υπόψη οι αντικειμενικές αξίες των ακινήτων και τα λοιπά χαρακτηριστικά που τροποποιούν το φόρο, βάση του Κύριου και του Συμπληρωματικού Φόρου βάσει της κείμενης νομοθεσίας του Ν4223/2013.

Ο φόρος εισοδήματος για τα εισοδήματα του 2019 υπολογίζεται με συντελεστή 28%, οποίος σταδιακά μειώνεται σε 26% μέχρι το 2021. Οι ασφαλιστικές εισφορές υπολογίζονται από τα καθαρά κέρδη χρήσης πολλαπλασιαζόμενα με συντελεστή 20,28%. Κατά την ολοκλήρωση μιας διαδικασίας πώλησης ακινήτου, έξοδα της εταιρείας θεωρούνται μόνο οι απολαβές του μεσίτη, του συμβολαιογράφου και το τέλος εγγραφής στο κτηματολόγιο. Οπότε συγκεντρωτικά για όλες τις αγοραπωλησίες που θα τελεστούν, λογιστικά έξοδα της εταιρείας θα είναι ένα ποσοστό της τάξεως του 2,86% επί των αγορών, δηλαδή 10.081,50 ευρώ.

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο -10ο ΕΤΟΣ
	ΕΞΟΔΑ				
ΑΓΟΡΑΠΩΛΗΣΙΕΣ	461364.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ΜΙΣΘΟΔΟΣΙΑ	8632.26	8632.26	8632.26	8632.26	8632.26
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΣΦΟΡΕΣ	3789.60	3789.60	3789.60	7681.44	12891.65
ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΑ-ΚΑΤΑΧΩΡΗΣΕΙΣ	2200.00	150.00	150.00	150.00	150.00
ΦΥΛΛΑΔΙΑ-ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΝΤΥΠΑ	300.00	150.00	150.00	150.00	150.00
ΕΞΟΔΑ ΣΤΕΓΑΣΗΣ	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ	330.00	850.00	850.00	850.00	850.00
ΔΕΗ-ΚΟΙΝΟΧΡΗΣΤΑ ΚΤΛ	510.00	1500.00	1500.00	1500.00	1500.00
ΑΠΡΟΒΛΕΤΑ	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ	477825.86	15771.86	15771.86	19663.70	24873.91
	ΕΣΟΔΑ				
ΕΝΟΙΚΙΑ	19608.00	83232.00	83232.00	83232.00	83232.00
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ	19608.00	83232.00	83232.00	83232.00	83232.00
ΕΚΤΙΜΩΜΕΝΟ ΤΕΛΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	-458217.86	67460.14	67460.14	63568.30	58358.09
ΦΟΡΟΛΟΓΗΤΕΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ	-97043.36	-29583.22	37876.92	63568.30	58358.09
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	1000.00	1000.00	10848.00	17527.76	16173.10
ΕΝΦΙΑ	1078.76	1078.76	1078.76	1078.76	1078.76
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	-460296.62	65381.38	55533.38	44961.78	41106.23

5.6 Πίνακας υπολογισμού Καθαρού αποτελέσματος χρήσεων

Όπως παρατηρούμε στον παραπάνω πίνακα, η εταιρεία στο τέλος του 2^{ου} έτους λειτουργίας της θα παρουσιάσει οριακά κέρδη. Το γεγονός αυτό οφείλεται στο ότι τα έξοδα των αγοραπωλησιών και οι ανακαινίσεις υπολογίστηκαν ως έξοδα του πρώτου έτους, με αποτέλεσμα να εμφανίσει ζημίες για το πρώτο έτος 97043,36ευρώ. Οι ζημίες του 1^{ου} έτους αντισταθμίστηκαν με τα κέρδη του 2^{ου} και του 3^{ου} έτους, γι' αυτό και εμφανίζεται φορολογητέο κέρδος 37876,92 ευρώ στο τέλος του 3^{ου} έτους, παρόλο που το σύνολο εσόδων-εξόδων του έτους είναι 55533,38 ευρώ.

5.5 Νεκρό σημείο

Για τον προσδιορισμό του νεκρού σημείου θα πρέπει να γίνει διαχωρισμός των σταθερών από τα μεταβλητά έξοδα. Οι σταθερές δαπάνες είναι εκείνες που παραμένουν αμετάβλητες και ανεξάρτητες από το ύψος των ακινήτων που θα είναι μισθωμένα. Οι μεταβλητές δαπάνες από την άλλη είναι ανάλογες προς το ύψος των ακινήτων που εκμισθώνει η εταιρεία.

Τα μεταβλητά έξοδα υπολογίζονται με γραμμική παρεμβολή ανάλογα με τα τμ που έχει το κάθε ακίνητο. Όσο αφορά τα σταθερά μηνιαία έξοδα στον παρακάτω πίνακα παρατίθενται αναλυτικά:

ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ ΜΗΝΙΑΙΑ	
Μισθοδοσία	719.36
Δαπάνες στέγασης	25.00
Γενικές δαπάνες ακινήτων	17.50
ΔΕΗ-ΚΟΙΝΟΧΡΗΣΤΑ ΚΤΛ	54.17
ΣΥΝΟΛΟ	816.02

Πίνακας 5.7 Σταθερά έξοδα

Οι βασικές υποθέσεις που γίνονται είναι ότι:

- Τα κόστη είναι σταθερά ή μεταβλητά
- Η συμπεριφορά του κόστους και των εσόδων συνδέεται εξολοκλήρου με τις μεταβολές του όγκου
- Η τιμή ενοικίασης είναι σταθερή
- Το μίγμα ακινήτων είναι σταθερό

Ο υπολογισμός του νεκρού σημείου γίνεται για μηνιαία βάση από το 5^ο έτος και μετά, ώστε να ολοκληρωθεί η επένδυση κεφαλαίου και να γίνει ο ισοσκελισμός των ζημιών λογιστικά. Στον παρακάτω πίνακα έγινε ο υπολογισμός των παραμέτρων, ώστε τελικά να υπολογίσουμε το νεκρό σημείο.

ΑΚΙΝΗΤΑ	ΤΜ	ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ	ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ	ΜΟΝ. ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΠΕΡ. ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ	ΣΤΑΘΜΙΚΟ ΜΕΣΟ ΜΟΝΑΔΙΑΙΟ ΠΕΡ. ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ
1	50	816.02	378.72	947.28	0.714	0.102
2	40	816.02	302.98	819.02	0.730	0.104
3	30	816.02	227.23	690.77	0.752	0.107
4	30	816.02	227.23	690.77	0.752	0.107
5	30	816.02	227.23	690.77	0.752	0.107
6	30	816.02	227.23	690.77	0.752	0.107
7	25	816.02	189.36	626.64	0.768	0.110
ΣΥΝΟΛΟ						0.746

Πίνακας 5.8 Υπολογισμός νεκρού σημείου

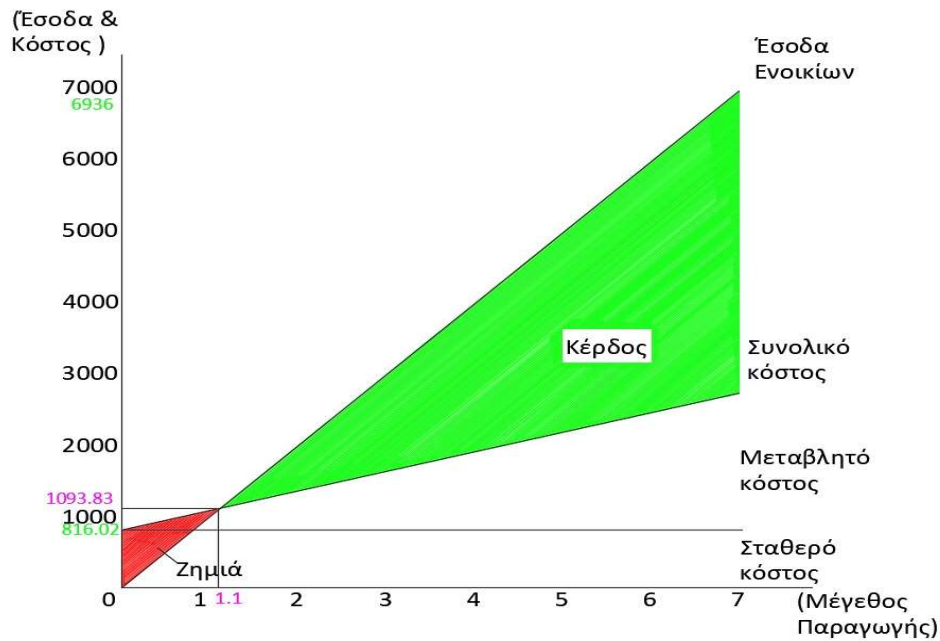
Οπότε το νεκρό σημείο σε αξία πωλήσεων υπολογίζεται από τον τύπο:

$$\text{Νεκρό Σημείο σε Αξίες Πωλήσεων (Τ*Q) για περισσότερα από ένα προϊόντα} = \frac{\text{Σταθερά Έξοδα}}{\text{Ποσοστιαίο σταθμικό μέσο περιθώριο συνεισφοράς}}$$

Και το αποτέλεσμα είναι 1093,83 ευρώ. Επομένως για να μην έχουμε ζημιές θα πρέπει να εισπράττονται ενοίκια μεγαλύτερα ή ίσα του παραπάνω ποσού. Και για να γίνει αυτό σύμφωνα και με το νεκρό σημείο εκφρασμένο σε μονάδες υπολογίζουμε ότι πρέπει να νοικιάζονται τουλάχιστον 1,10 ακίνητα για να μην έχουμε ζημιές.

$$\text{Νεκρό Σημείο σε Μονάδες (Q) για περισσότερα από ένα προϊόντα} = \frac{\text{Σταθερά Έξοδα}}{\text{Σταθμικό μέσο μοναδιαίο περιθώριο συνεισφοράς}}$$

Επίσης από το περιθώριο ασφαλείας υπολογίζεται ως 5842,17 ευρώ, το οποίο κρίνεται αρκετά υψηλό. Μας δείχνει ότι το νεκρό σημείο είναι πολύ χαμηλότερα από τις πραγματοποιηθείσες πωλήσεις, ώστε και να υπάρχει μείωση των πωλήσεων εξακολουθεί να υπάρχει κέρδος. Μετά το νεκρό σημείο η επιχείρηση αρχίζει να πραγματοποιεί κέρδη, διότι μετά το σημείο αυτό τα συνολικά έσοδα της επιχείρησης καλύπτουν τόσο το σταθερό κόστος όσο και το μεταβλητό κόστος και αφήνει επιπλέον ένα περίσσειμα κέρδους. Στο παρακάτω διάγραμμα απεικονίζεται το νεκρό σημείο με τις γραμμές των εσόδων, των εξόδων και της ποσότητας των ακινήτων που νοικιάζονται.



5.1 Διάγραμμα νεκρού σημείου

Ο οριζόντιος άξονας του διαγράμματος μετρά μονάδες παραγωγής, ενώ ο κάθετος άξονας μετρά τα έξοδα. Το σταθερό κόστος αντιπροσωπεύεται από την οριζόντια γραμμή και το κόστος αυτό παραμένει σταθερό ανεξάρτητα από τον αριθμό των παραγόμενων μονάδων.

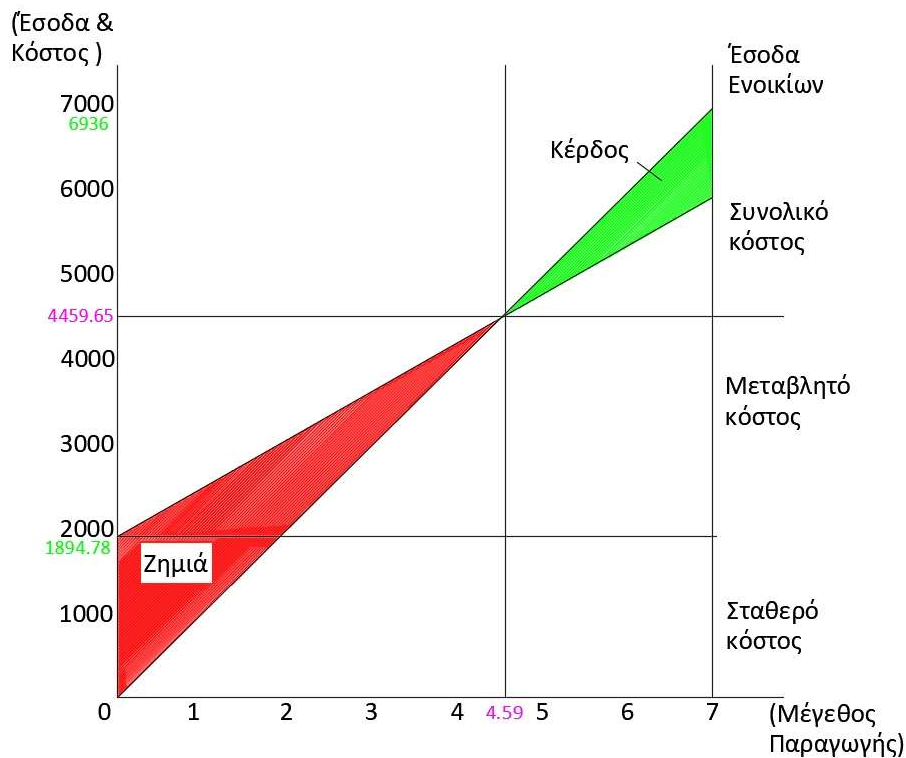
Το μεταβλητό κόστος αντιπροσωπεύεται από τη γραμμή του συνολικού κόστους. Από το παραπάνω σχεδιάγραμμα του «Νεκρού Σημείου» παρατηρούμε τα εξής: Η επιχείρηση υφίσταται ζημιές μέχρι του σημείου που τέμνονται η γραμμή των συνολικών εσόδων με τη γραμμή του συνολικού κόστους, δηλαδή μέχρι το νεκρό σημείο. Συμπεραίνουμε οπότε ότι για να μην εμφανίζει ζημιές η εταιρεία θα πρέπει να μισθώνει τουλάχιστον τα 2 από τα 7 ακίνητά της.

Οι παραπάνω υπολογισμοί είναι για έσοδα προ φόρων. Για τον υπολογισμό του νεκρού σημείου μετά φόρων θα πρέπει τον ΕΝΦΙΑ να τον συμπεριλάβουμε στα σταθερά έξοδα, οπότε τα σταθερά έξοδα θα διαμορφωθούν στα 1894,78 ευρώ. Ενώ για τα μεταβλητά έσοδα υπολογίζουμε το φόρο εισοδήματος ανάλογα με τη τιμή ενοικίου που εκμισθώνεται το κάθε ακίνητο καθώς και τις ασφαλιστικές εισφορές. Συγκεντρωτικά οι υπολογισμοί διαμορφώνονται στον παρακάτω πίνακα:

ΑΚΙΝΗΤΑ	ΤΜ	ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ	ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ	ΜΟΝ. ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΠΕΡ. ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ	ΣΤΑΘΜΙΚΟ ΜΕΣΟ ΜΟΝΑΔΙΑΙΟ ΠΕΡ. ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ
1	50	1894.78	857.59	468.41	0.353	0.050
2	40	1894.78	686.07	435.93	0.389	0.056
3	30	1894.78	514.55	403.45	0.439	0.063
4	30	1894.78	514.55	403.45	0.439	0.063
5	30	1894.78	514.55	403.45	0.439	0.063
6	30	1894.78	514.55	403.45	0.439	0.063
7	25	1894.78	428.80	387.20	0.475	0.068
ΣΥΝΟΛΟ						0.425

5.9 Πίνακας υπολογισμού νεκρού σημείου μετά φόρων.

Οπότε το νεκρό σημείο σε αξία πωλήσεων υπολογίζεται σε 4459,45 ευρώ. Και για να γίνει αυτό σύμφωνα και με το νεκρό σημείο εκφρασμένο σε μονάδες υπολογίζουμε ότι πρέπει να νοικιάζονται τουλάχιστον 4,56 ακίνητα για να μην έχουμε ζημίες. Στο διάγραμμα του νεκρού σημείου παρατηρούμε αλλαγή κλίσης της γραμμής συνολικών εξόδων, με παράλληλη μετατόπιση της γραμμής των σταθερών δαπανών, το οποίο ήταν και αναμενόμενο. Αυτό που εντυπωσιάζει είναι η αλλαγή στη ποσότητα των ακινήτων που πρέπει να νοικιάζονται για να μην έχει ζημίες. Από το 1,1 ανεβαίνει στα 4,56 γεγονός που αντικατοπτρίζει τις υψηλές ασφαλιστικές εισφορές και την υψηλή φορολογία στα ακίνητα και τις επιχειρήσεις γενικότερα.



5.2 Διάγραμμα νεκρού σημείου μετά φόρων

6 ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

6.1 Απόδοση επένδυσης σε ακίνητα

Η επένδυση στα ακίνητα διαφέρει από άλλες εναλλακτικές μορφές επένδυσης. Μερικές από τις χαρακτηριστικές διαφορές είναι:

- Η επένδυση στα ακίνητα είναι μεσοπρόθεσμη, είτε μακροπρόθεσμη, σε σχέση ,ε άλλες μορφές επένδυσης που μπορούν να δώσουν άμεσα κέρδη
- Σε κάθε ακίνητο που επενδύεται έχουμε μοναδικά χαρακτηριστικά
- Η συναλλαγή ενός ακινήτου απαιτεί χρόνο και χρήμα
- Στην Ελλάδα τα κόστη μεταβίβασης και οι φόροι είναι επιβαρύνουν σημαντικά τον επενδυτή
- το σωστό Management του χαρτοφυλακίου δύναται να προσφέρει υπεραξίες
- Η αγορά δεν είναι τέλεια, με ελεύθερη πληροφόρηση
- Το ακίνητο αντιστέκεται στις απότομες μεταβολές της οικονομίας

- Το ακίνητο προστατεύει τους επενδυμένους πόρους σε εποχές κρίσεων με έντονες πληθωριστικές τάσεις
- Οι αποδόσεις των ακινήτων μεταβάλλονται μα αργούς ρυθμούς και συχνά είναι αποδοτικότερες από άλλες μορφές επένδυσης. Φυσικά, το κάθε ακίνητο εξετάζεται ξεχωριστά, καθώς αποδίδει διαφορετικά
- Το ακίνητο δε μπορεί να ρευστοποιηθεί άμεσα εφόσον χρειαζόμαστε κεφάλαιο
- Το ακίνητο μπορεί να υποθηκευθεί για άντληση κεφαλαίων

Επομένως, αν ο υποψήφιος επενδυτής δεν έχει εις βάθος γνώση του ακινήτου που πρόκειται να επενδύσει και της τοπικής κτηματαγοράς, τότε η επένδυση μπορεί να ελλοχεύει μεγάλες απώλειες για τα κεφάλαιά του.

Ένα από τα βασικά ερωτήματα που τίθενται από επενδυτές που επιλέγουν τα ακίνητα είναι ποια είναι η απόδοση που θα πρέπει να θεωρείται καλή και αποδεκτή. Οι αποδόσεις στο κλάδο των ακινήτων είναι πολύ χρήσιμα εργαλεία ανάλυσης που δείχνουν τη σχέση μεταξύ μισθωμάτων και τιμών των ακινήτων. Οι επενδυτές συγκρίνουν πιθανές επενδυτικές ευκαιρίες και απαιτούν παραπάνω αποδόσεις για να αναλάβουν λιγότερο ελκυστικές επενδύσεις. Με τα σημερινά δεδομένα της Ελληνικής αγοράς, η απόδοση μιας επένδυσης σε ακίνητα πρέπει να ανταμείψει τους επενδυτές για το επιπλέον κίνδυνο της αγοράς, για την αβεβαιότητα της και για την έλλειψη ρευστότητας. Δεδομένου των κινδύνων αυτών στατιστικά οι επενδυτές ψάχνουν αποδόσεις με εύρος 10-18% για υγιή ακίνητα ,ανάλογα με τον κατασκευαστικό και επενδυτικό κίνδυνο που χρειάζεται να αναλάβουν. Το παραπάνω ποσοστό λήφθηκε σύμφωνα με μελέτη της εταιρείας Delfipartners&co, το 2018, στην Ελλάδα.

Κρίνοντας τις συνθήκες της αγοράς και της Ελληνικής οικονομίας οι εταίροι της εταιρείας θεωρούν ότι μια απόδοση της τάξεως του 12%, καλύπτει τους οικονομικούς τους στόχους και θεωρείται συμφέρουσα.

6.2 Εκτίμηση αξίας ακινήτων

Μια από τις σημαντικότερες αποφάσεις που θα κληθεί να λάβει η εταιρεία από τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της, είναι η σωστή επιλογή των ακινήτων. Θα πρέπει να είναι σε θέση να κρίνει ορθά, για το αν ένα ακίνητο αξίζει να το αγοράσει ή αν το

ακίνητο δεν αποτελεί ευκαιρία και είναι υπερτιμημένο. Για την αξιολόγηση των προς αγορά ακινήτων ενδείκνυται η μέθοδος της κεφαλαιοποίησης εισοδήματος, η οποία είναι η ιδανική μέθοδος για επενδυτικά ακίνητα.

Μέθοδος κεφαλαιοποίησης εισοδήματος

Τα ακίνητα που πρόκειται να αγοράσει η εταιρεία είναι καθαρά επενδυτικά με σκοπό το βέλτιστο κέρδος σε σχέση με το αρχικό κόστος. Επομένως θα πρέπει να εκφραστούν τα έσοδα σε νομισματικές μονάδες, με κάποιο ποσοστό, δίνοντας έτσι στους εταίρους μια σαφή εικόνα προκειμένου να επιλέξουν ανάμεσα σε διαφορετικά επενδυτικά σενάρια. Μια από τις μεθόδους που χρησιμοποιούνται ευρέως είναι η μέθοδος κεφαλαιοποίησης εισοδήματος. Κατά την αξιολόγηση του κάθε ακινήτου με την συγκεκριμένη μέθοδο, υπολογίζονται τα προβλεπόμενα έσοδα της εταιρείας κατά την διάρκεια που υπολογίζεται η επένδυση και εισάγεται ένας συντελεστής απόδοσης. Η μέθοδος αυτή συνδυάζει την μελλοντική αγοραία αξία του ακινήτου με το εισόδημα που το ίδιο το ακίνητο παράγει. Αξιολογείται δηλαδή η επένδυση επί της ακίνητης περιουσίας όχι μόνο υπό το πρίσμα της προσόδου, αλλά και της γαιοπροόδου του ακινήτου.

Η μέθοδος κεφαλαιοποίησης εισοδήματος εφαρμόζεται δηλαδή με την σύνδεση του εισοδήματος που προκύπτει από την εκμετάλλευση των ακινήτων βάση της χρήσης που έχουν αυτά και της αγοραίας τους αξίας. Συγκεκριμένα εφαρμόζεται στην μετατροπή του εισοδήματος που προκύπτει από την εφαρμογή της κυριότητας των ακινήτων στην αξία αυτών. Η μέθοδος εφαρμόζεται σε πολλά είδη ακινήτων αλλά αποτελεί την μόνη λύση στην περίπτωση εμπορικών ακινήτων. Η εκτίμηση της παρούσας αξίας του ακινήτου προκύπτει από το εισόδημα που αποδίδει ένα ακίνητο και από τον συντελεστή κεφαλαιοποίησης ή προσόδου που χρησιμοποιείται για την μετατροπή του εισοδήματος σε κεφαλαιοποιημένη αξία. Επίσης, η μέθοδος κεφαλαιοποίησης χρησιμοποιείται για να δώσει μια βάση πάνω στην οποία θα μπορούσε να εκτιμηθεί η αξία μιας ιδιοκτησίας. Τέλος, συμπερασματικά μπορεί να ειπωθεί ότι η μέθοδος κεφαλαιοποίησης δίνει ακριβή αποτελέσματα όσο πιο σταθεροί είναι οι ρυθμοί ανάπτυξης της αγοράς.

Με τη μέθοδο της κεφαλαιοποίησης εισοδήματος, έχουμε να κάνουμε με την παρούσα αξία του μελλοντικού οφέλους που προκύπτει από την χρήση του ακινήτου. Δηλαδή, το καθαρό εισόδημα το οποίο θα παράγει το ακίνητο κατά το υπόλοιπο της

ωφέλιμης ζωής του, ή μέχρι τη μεταπώληση του. Μετά από τη σύγκριση της ετήσιας αποδόσεως των επενδύσεων παρόμοιου τύπου και κατηγορίας το εν λόγω καθαρό εισόδημα κεφαλαιοποιείται για την εκτίμηση της αξίας.

Υπολογισμός του συντελεστή κεφαλαιοποίησης

Για τον υπολογισμό του συντελεστή κεφαλαιοποίησης θα πρέπει να ποσοτικοποιήσουμε κάποιες παραμέτρους που επηρεάζουν τη τιμή του.

- Πληθωρισμός: μέσο όρο 1,56% σύμφωνα με την έκθεση της Κομισιόν για τα έτη 2019-2021. Υποθέτουμε ότι το 1,56% θα παραμείνει μέχρι το 2029.
- Επιτόκιο ΕΚΤ: 0,25% σταθερό (το Σεπτέμβριο αναμένεται από 0 να γίνει 0,25 σύμφωνα με έκθεση της Κομισιόν)
- Ετήσια απαξίωση ακινήτου : -2% βάση της βιβλιογραφικής έρευνας
- Ετήσια μεταβολή της αξίας ακινήτου: +1,56% , υποθέτουμε ότι η μεταβολή θα ακολουθεί τον πληθωρισμό. Το φαινόμενο αυτό είναι σύνηθες σε αγορές που λειτουργούν υπό κανονικές συνθήκες και δεν εμφανίζουν έντονες διαταραχές
- Ρίσκο μη μίσθωσης ακινήτου: 0% , ο συντελεστής κυμαίνεται από 3% έως 7%, στην δική μας περίπτωση επιλέγεται το 0% διότι τον συντελεστή αυτόν θα το συμπεριλάβουμε στο ετήσιο μίσθωμα.

Ο συντελεστής κεφαλαιοποίησης εισοδήματος (yield) προκύπτει εφαρμόζοντας τα άνω στοιχεία θα είναι:

$$R = 1.56 + 0.25 - (-2 + 1.56) = 2.25\%$$

Σύμφωνα με τη μέθοδο αν το ετήσιο μίσθωμα το οποίο αποφέρει ένα ακίνητο είναι I, τότε με την χρήση του Yield Y του ακινήτου, η αξία του V υπολογίζεται από τον κάτωθι τύπο: $V = I/Y$

Στον παρακάτω πίνακα έχουμε υπολογίσει όλες τις αξίες των ακινήτων που πρόκειται να αγοράσει η εταιρεία, με βάση την διαδικασία της παραπάνω μεθόδου.

A/A	τμ	yield	Ετήσια Ενοίκια	Υπολογιζόμενη Αξία	Κόστος Αγοράς
1	50	0.0225	15912.00	707200.00	75000.00
2	40	0.0225	13464.00	598400.00	60000.00
3	30	0.0225	11016.00	489600.00	45000.00
4	30	0.0225	11016.00	489600.00	45000.00
5	30	0.0225	11016.00	489600.00	45000.00
6	30	0.0225	11016.00	489600.00	45000.00
7	25	0.0225	9792.00	435200.00	37500.00

Πίνακας 6.1 Εκτίμηση αξίας ακινήτων

Παρατηρούμε ότι τα 5 από τα 7 ακίνητα κοστολογούνται πάνω από την αξία που προτίθεται να τα αγοράσει η εταιρεία. Το ένα ακίνητο των 40 τμ υπολογίζεται σχεδόν ακριβώς με αξία αγοράς και μόνο το ακίνητο των 50τμ κοστολογείται κάτω από την αξία αγοράς. Σαν συμπέρασμα μπορούμε να θεωρήσουμε ότι η επένδυση σε ότι αφορά τις αγορές των ακινήτων που πρόκειται να κάνει η εταιρεία είναι υγιής και εφόσον αγοράζονται πάνω από το εκτιμώμενο κόστος, δύναται να αποδώσουν και υπεραξίες.

Βέβαια, δε θα πρέπει να αμελείται ότι η απόδοση ενός ακινήτου είναι ανάλογη του ρίσκου που παίρνει ο επενδυτής για να το αγοράσει. Όσο μεγαλύτερη είναι η απόδοση ενός ακινήτου, τόσο μικρότερη είναι η αξία του και όσο μικρότερη είναι η απόδοση τόσο πιο ασφαλής επένδυση είναι η αγορά του.

Ο συντελεστής κεφαλαιοποίησης είναι ένας δείκτης για την μετατροπή του εισοδήματος που αποκομίζουμε από το ένα ακίνητο σε κεφαλαιοποιημένη αξία. Στην ουσία προσδιορίζει την απόδοση της επένδυσής μας. Δηλαδή την απόδοση του κεφαλαίου που εκταμιεύεται για την αγορά ενός ακινήτου. Η μέθοδος αυτή είναι η πλέον διαδεδομένη στο κύκλο των εκτιμητών.

6.3 Μέθοδοι αξιολόγησης επένδυσης

Η επένδυση κεφαλαίων, και μάλιστα όταν τα κεφάλαια είναι μεγάλης κλίμακας, είναι από τις πιο δύσκολες και σημαντικές αποφάσεις κάθε επιχείρησης. Συνήθως τα οφέλη είναι μακροπρόθεσμα και πρέπει οι αποφάσεις να προέρχονται έπειτα από διαδικασίες αξιόπιστες. Συγχρόνως οι παράμετροι και οι συνθήκες της αγοράς και της κτηματαγοράς μεταβάλλονται με γρήγορους ρυθμούς κάνοντας με αυτό τον τρόπο

την επιλογή του κάθε εναλλακτικού σεναρίου επένδυσης πολύ δύσκολη. Έτσι για τον προσδιορισμό και την αξιολόγηση επενδύσεων ακινήτων έχει αναπτυχθεί μία ευρεία βιβλιογραφία μοντέλων και μεθόδων. Δύο βασικές μέθοδοι που αναπτύχθηκαν για τον σκοπό αυτό είναι η μέθοδος καθαρής παρούσας αξίας (Net Present Value NPV) και η μέθοδος εσωτερικής απόδοσης της επένδυσης (Internal Rate of Return IRR).

Μέθοδος καθαρής παρούσας αξίας

Η μέθοδος καθαρής παρούσας αξίας λαμβάνει υπόψη της την αξία του κεφαλαίου στο χρόνο. Καθορίζεται ένας συντελεστής προεξόφλησης ,που είναι η ελάχιστη απόδοση της επένδυσης που μπορεί να γίνει αποδεκτή. Η μέθοδος της NPV παίρνει υπόψη τη διαχρονική αξία του χρήματος προεξοφλώντας τις χρηματικές ροές της επένδυσης με την ελάχιστη απόδοση που απαιτεί μια εταιρία. Στα προηγούμενα κεφάλαια έγινε αναφορά στο ότι το επιθυμητό ποσό απόδοσης είναι 12%. Στα υπολειπόμενα κεφάλαια θα πρέπει να προστεθεί και αξία των ακινήτων με ένα συντελεστή απαξίωσης 2%, όπως έχουμε ορίσει σε προηγούμενα κεφάλαια. Η καθαρή παρούσα αξία δίνεται από τον τύπο:

$$NPV = \frac{A_1}{(1+r)} + \frac{A_2}{(1+r)^2} + \frac{A_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{A_n}{(1+r)^n} + \frac{S}{(1+r)^n} - C$$

A_i : Η αξίας των εισροών.

r : Ο συντελεστής προεξόφλησης (0,12)

C : Το αρχικό κεφάλαιο (500.000)

S : Η υπολειμματική αξία

ΕΤΟΣ	ΑΠΟΔΟΣΗ	ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ	ΥΠΟΛ. ΚΟΣΤΟΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ	ΥΠΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ
1	1067.38	953.01	461364.00	34496.43
2	65381.38	52121.63	452136.72	30800.38
3	55533.38	39527.56	443093.99	27500.34
4	44961.78	28574.02	434232.11	24553.88
5	41106.23	23324.77	425547.46	21923.10
6	41106.23	20825.69	417036.51	19574.20
7	41106.23	18594.37	408695.78	17476.96
8	41106.23	16602.116	400521.87	15604.43
9	41106.23	14823.31	392511.43	13932.53
10	41106.23	13235.10	384661.20	12439.76
ΣΥΝΟΛΙΚΑ		228581.6272	397100.96	

6.2 Πίνακας υπολογισμού Παρούσας αξίας

Αθροίζοντας τις παρούσες αξίες με την υπολειμματική αξία της επένδυσης προκύπτει ότι η καθαρή παρούσα αξία είναι 125.682,59 ευρώ. Από αυτό συμπεραίνουμε ότι η επένδυση αυξάνει την αξία της εταιρείας. Το κριτήριο είναι αποδεκτό και δείχνει ότι πρόκειται για μια επικερδής επένδυση. Ο υπολογισμός της καθαρής παρούσας αξίας μας υποδουλώνει ότι αξία της εταιρείας με την υλοποίηση της επένδυσης αυξάνεται κατά 125.682,59 ευρώ σήμερα. Επίσης, διαπιστώνουμε ότι η απόδοση της επένδυσης κατά πολύ μεγαλύτερη από την ελάχιστη απαιτούμενη που τέθηκε αρχικά.

Η αποδοχή της επένδυσης επιβεβαιώνεται και από τον υπολογισμό του δείκτη αποδοτικότητας, που είναι η καθαρή αξία διαιρούμενη από την αρχική ροή. Το αποτέλεσμα είναι $1,25 > 0$ και μας υποδεικνύει ότι η επένδυση είναι κερδοφόρα. Ο καθαρός δείκτης αποδοτικότητας υπολογίζεται σε 0,25 που είναι αρκετά μεγάλος συγκριτικά με άλλες μορφές επένδυσης.

Μέθοδος εσωτερικής απόδοσης της επένδυσης

Στην μέθοδο της εσωτερικής απόδοσης της επένδυσης κάνουμε χρήση του τύπου

$$C = \frac{A_1}{(1+r)} + \frac{A_2}{(1+r)^2} + \frac{A_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{A_n}{(1+r)^n} + \frac{S}{(1+r)^n}$$

A_i : Η αξία των εισροών. r : Ο συντελεστής εσωτερικής απόδοσης

C : Το αρχικό κεφάλαιο (500.000)

S : Η υπολειμματική αξία

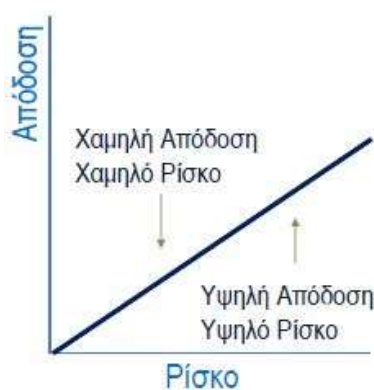
ΕΤΟΣ	ΑΠΟΔΟΣΗ	ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ	ΥΠΟΛ. ΚΟΣΤΟΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ	ΥΠΟΛ. ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ
1	1067.38	810.9369285	461364.00	29353.52
2	65381.38	37738.97641	452136.72	22301.20
3	55533.38	24353.31902	443093.99	16943.23
4	44961.78	14980.12936	434232.11	12872.54
5	41106.23	10405.13531	425547.46	9779.85
6	41106.23	7905.252551	417036.51	7430.20
7	41106.23	6005.978399	408695.78	5645.06
8	41106.23	4563.013805	400521.87	4288.80
9	41106.23	3466.72825	392511.43	3258.40
10	41106.23	2633.830463	384661.20	2475.55
ΣΥΝΟΛΙΚΑ		112863.3005	387136.76	

6.3 Πίνακας υπολογισμού IRR

Αντικαθιστώντας στο τύπο του εσωτερικής απόδοσης προκύπτει ότι $r = 1.3162306$. Παρατηρούμε ότι και με αυτή τη μέθοδο γίνεται αποδεκτή η επένδυση, αφού $EPIA > i$

7. ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

Όλες οι επενδύσεις έχουν ρίσκο, άλλες περισσότερο και άλλες λιγότερο. Γενικά, όσο υψηλότερες είναι οι προοπτικές κέρδους μιας επένδυσης, τόσο χαμηλότερη είναι η σταθερότητά του. Τόσο αυξάνεται δηλαδή η διακύμανσή του. Όσο λιγότερες διακυμάνσεις έχει μια επένδυση τόσο μικρότερες είναι και οι προοπτικές για υψηλά κέρδη.



Διάγραμμα 7.1 Σχέση απόδοσης-ρίσκου

Στην ανάλυση ρίσκου της επένδυσης σε ακίνητη περιουσία γίνεται η περιγραφή όλων των κατηγοριών κινδύνων που μπορούν να επηρεάσουν την εξέλιξη της επένδυσης, όσο αφορά το χρόνο, το κόστος, την ποιότητα και την απόδοση. Η επένδυση πόρων σε ακίνητη περιουσία εμπεριέχει ρίσκο και μελλοντικούς κινδύνους. Για την διαχείριση των κινδύνων αυτών θα πρέπει να ακολουθηθεί η διαδικασία του εντοπισμού, της εκτίμησης και των τρόπων αντιμετώπισής τους. Έτσι, δίνεται η δυνατότητα στην εταιρεία να λειτουργήσει πιο αποτελεσματικά. Η Διαχείριση κινδύνων θα αποτελέσει αρωγός της εταιρείας για :

- Καθορισμό της ανοχής σε κινδύνους βάσει της στρατηγικής της εταιρείας
- Ελαχιστοποίηση των λειτουργικών εκπλήξεων και απωλειών
- Αναγνώριση και διαχείριση πολύπλοκων κινδύνων
- Άδραξη ευκαιριών που θα προκύψουν από την ανάλυση κινδύνων
- Ορθολογική χρήση κεφαλαίου με τη σωστή κατανομή πόρων

7.1 Αναγνώριση γεγονότων

Ο εντοπισμός των γεγονότων αποτελεί το πρώτο και ένα από τα πιο κρίσιμα στάδια της διαχείρισης κινδύνων. Αφορά στον εντοπισμό όλων των κινδύνων που είναι πιθανό να επηρεάσουν τους στόχους της επένδυσης.

Ως αναγνώριση γεγονότος μπορεί να θεωρηθούν όλοι οι εσωτερικοί και εξωτερικοί παράγοντες που μπορεί να επηρεάσουν τη δημιουργία ενός κινδύνου. Οι εξωτερικοί παράγοντες περιλαμβάνουν όλους τους οικονομικούς, επιχειρησιακούς, φυσικούς, πολιτικούς, κοινωνικούς και τεχνολογικούς παράγοντες. Οι εσωτερικοί παράγοντες αντανακλούν τις επιλογές της διοίκησης και περιλαμβάνουν τομείς όπως η δομή, το προσωπικό, οι διαδικασίες και η τεχνολογία. Τα γεγονότα με αρνητική επίδραση αντιπροσωπεύουν τους κινδύνους. Οι βασικότεροι και πιθανότεροι κίνδυνοι που ενδέχεται να προκύψουν μελλοντικά είναι οι παρακάτω:

Κίνδυνοι από το χρήστη

Αφορά την περίπτωση που ακίνητο ενοικιαστεί από δύστροπο πελάτη και για δικούς του λόγους δε καταβάλει το συμφωνηθέν εκμίσθωμα ή προσπαθεί να το μειώσει εκ των υστέρων.

Κίνδυνοι από τη χρήση

Έχει παρατηρηθεί στην Ελληνική αγορά ακινήτων ο εκμισθωτής να μην σέβεται την ακίνητη περιουσία και να προβαίνει σε κατάχρηση του χώρου, προκαλώντας ζημιές και βλάβες στα περιουσιακά στοιχεία του εκμισθωτή.

Κίνδυνοι από αλλαγές στην φορολόγηση ακινήτων

Όπως παρατηρείται τα τελευταία χρόνια το φορολογικό σύστημα τροποποιείται συνεχώς, επιβαρύνοντας όλο και περισσότερο τους ιδιοκτήτες ακινήτων. Μια μεταβολή της φορολογίας στα ακίνητα όπως είναι φυσικό θα επηρεάσει την απόδοση και ίσως την βιωσιμότητα της επένδυσης.

Κίνδυνοι από αλλαγές στη νομοθεσία ακινήτων

Ένα από τα μεγαλύτερα ερωτηματικά της επένδυσης, είναι κατά πόσο οι βραχυχρόνιες μισθώσεις που έχουν επιλεγεί από την εταιρεία θα λειτουργούν αυτόνομα στην Ελληνική αγορά. Τυχόν περιορισμοί σε ημέρες μίσθωσης ανά έτος ή αντίστοιχες δεσμεύσεις θα συμπιέσουν τα κέρδη της εταιρείας.

Κίνδυνοι από την μακροοικονομία

Επειδή το ύψος των ενοικίων και αξία των ακινήτων εξαρτάται άμεσα και σε σημαντικό βαθμό, μια γενική μεταβολή των οικονομικών δεικτών όπως ο πληθωρισμός, θα συμπαρασύρει προς το χειρότερο και τα χρηματοοικονομικά της επένδυσης.

Κίνδυνος ρευστότητας

Η έλλειψη ρευστότητας τα πρώτα δύο έτη θα προκαλέσει αδυναμία κάλυψης εκτάκτων οικονομικών υποχρεώσεων και αδυναμία εκμετάλλευσης πιθανών αρνητικών συγκυριών.

Φυσικές καταστροφές

Όπως είναι φυσικό, ένας σεισμός ή μια πυρκαγιά για παράδειγμα μπορεί να επηρεάσει άμεσα το προϊόν της εταιρείας.

7.2 Εκτίμηση Κινδύνων

Η εκτίμηση κινδύνων μας δίνει τη δυνατότητα η εταιρεία να καθορίσει την έκταση με την οποία τα πιθανά γεγονότα μπορεί να έχουν μία επίδραση στην επίτευξη των στόχων. Η εκτίμηση των γεγονότων γίνεται κάτω από δύο προοπτικές: την πιθανότητα και την επίδραση και οι εκτιμήσεις βασίζονται συνήθως σε αντικειμενικά δεδομένα του παρελθόντος. Η πιθανότητα αντιπροσωπεύει το κατά πόσον είναι πιθανόν να συμβεί ένα γεγονός, ενώ η επίδραση αντιπροσωπεύει τις συνέπειες του γεγονότος από τη στιγμή που θα συμβεί.

Η μεθοδολογία εκτίμησης κινδύνου περιλαμβάνει συνήθως ένα συνδυασμό ποιοτικών και ποσοτικών τεχνικών. Η ποσοτική ανάλυση των κινδύνων γίνεται με βάση την σοβαρότητά τους. Η έκθεση στον κίνδυνο είναι το γινόμενο της πιθανότητας κινδύνου και της συνέπειας να συμβεί. Η πιθανότητα του κινδύνου να συμβεί ποσοτικοποιείται με βάση του παρακάτω πίνακα σύμφωνα με τις προτεινόμενες τιμές του Project Management Institute Body of Knowledge

Πιθανότητα	Επεξήγηση
Πολύ χαμηλή (0,1)	Είναι μάλλον απίθανο να συμβεί (< 5%)
Χαμηλή (0,3)	Δεν είναι πιθανόν να συμβεί (5-40%)
Μέση (0,5)	Ίσως συμβεί (40-60%)
Υψηλή (0,7)	Μάλλον θα συμβεί (60-80%)
Πολύ υψηλή (0,9)	Θα συμβεί σχεδόν σίγουρα (> 80%)

7.1 Πίνακας επεξήγησης τιμών πιθανοτήτων

Ενώ για τη συνέπεια, δηλαδή τον αντίκτυπο με βάση το κόστος και το χρόνο εφόσον προκύψει ένα γεγονός εφαρμόζουμε τον παρακάτω πίνακα

Αντίκτυπο	αύξηση κόστους	αύξηση χρόνου	συνέπεια στο έργο
Πολύ χαμηλό (0,05)	αμελητέα	αμελητέα	αμελητέα
Χαμηλό (0,10)	<10 %	< 5 %	χαμηλή
Μέσο (0,20)	10-20 %	5-10 %	μέση
Υψηλό (0,40)	20-40 %	10-20 %	σημαντική
Πολύ υψηλό (0,80)	> 40 %	> 20 %	σοβαρή

7.2 Πίνακας συνέπεια κινδύνου

Οπότε τον κάθε κίνδυνο μπορούμε να τον εντάξουμε σε κάθε τιμή, που κρίνουμε από την προσωπική μας εμπειρία και από τη γενική κατάσταση της αγοράς, που αντικατοπτρίζει καλύτερα τη συνέπεια και τη πιθανότητα. Στον παρακάτω πίνακα εμφανίζονται οι τιμές αυτές καθώς και η τιμή έκθεσης για κάθε κίνδυνο.

ΚΙΝΔΥΝΟΙ	ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ	ΣΥΝΕΠΕΙΑ	ΕΚΘΕΣΗ
χρήστη	0.1	0.1	0.01
χρήση	0.3	0.1	0.03
φορολόγηση ακινήτων	0.3	0.4	0.12
νομοθεσία ακινήτων	0.7	0.8	0.56
μακροοικονομία	0.5	0.4	0.20
ρευστότητα	0.9	0.1	0.09
Φυσικές καταστροφές	0.1	0.4	0.04

Πίνακας 7.3 Συνολική έκθεση κινδύνων

Σύμφωνα με τη τιμή της έκθεσης ταξινομούνται οι κίνδυνοι σε χαμηλής, υψηλής και μέσης έκθεσης

Έκθεση του κινδύνου					
Πιθανότητα	Έκθεση = Π*Α				
0,9 Πολύ υψηλή	0,045	0,09	0,18	0,36	0,72
0,7 Υψηλή	0,035	0,07	0,14	0,28	0,56
0,5 Μέση	0,025	0,05	0,10	0,20	0,40
0,3 Χαμηλή	0,015	0,03	0,06	0,12	0,24
0,1 Πολύ χαμηλή	0,005	0,01	0,02	0,04	0,08
	Πολύ χαμηλό 0,05	Χαμηλό 0,10	Μέσο 0,20	Υψηλό 0,40	Πολύ υψηλό 0,80
Αντίκτυπο					
Χαμηλή Έκθεση		Μέση Έκθεση		Υψηλή Έκθεση	

Πίνακας 7.4 Κατάταξη κινδύνων

Σύμφωνα με την παραπάνω ανάλυση οι κίνδυνοι χρήστη, χρήσης και φυσικές καταστροφές είναι χαμηλής έκθεσης. Οι κίνδυνοι φορολόγηση ακινήτων και ρευστότητα είναι μέσης έκθεσης και οι κίνδυνοι νομοθεσία και μακροοικονομία είναι υψηλής έκθεσης.

Η ελάχιστη τιμή έκθεσης είναι 0,01 και αφορά το κίνδυνο χρήστη, ενώ η μέγιστη τιμή έκθεσης προκύπτει από το κίνδυνο νομοθεσία. Επομένως, το εύρος έκθεσης της επένδυσης κυμαίνεται μεταξύ 0,01 και 0,56.

7.3 Αντιμετώπιση κινδύνων

Για την αντιμετώπιση των κινδύνων θα πρέπει να καθοριστεί μια συγκεκριμένη στρατηγική από την εταιρεία. Οι μέθοδοι αντιμετώπισης διακρίνονται στις παρακάτω κατηγορίες:

- F1: Λήψη προληπτικών μέτρων
- F2: Μεταφορά κινδύνων σε τρίτους
- F3: Αποφυγή κινδύνου
- F4 : Αποδοχή κινδύνου

Ανάλογα με τη φύση του κινδύνου και την έκθεσή του, επιλέγεται διαφορετική μέθοδος αντιμετώπισης. Τα μέτρα αντιμετώπισης μπορούν να εφαρμοστούν από την αρχή ή προοδευτικά και υπό προϋποθέσεις. Η αποδοχή του κινδύνου ως μέτρο αντιμετώπισης έχει εφαρμογή σε κινδύνους με χαμηλή έκθεση. Για τους κινδύνους που έχουν αναγνωριστεί προτείνονται οι παρακάτω μέθοδοι αντιμετώπισης όπως φαίνονται στο παρακάτω πίνακα.

KINΔΥΝΟΙ	F1	F2	F3	F4
χρήστη	X	X		
χρήση	X	X		
φορολόγηση ακινήτων			X	X
νομοθεσία ακινήτων			X	X
μακροοικονομία			X	
ρευστότητα			X	
Φυσικοί κίνδυνοι		X		X

7.5 Πίνακας κατάταξης μέτρων αντιμετώπισης κινδύνων

Στα πιο πολλά είδη των κινδύνων , μπορεί να μεταφερθεί το βάρος σε τρίτους είτε ασφαρίζοντας την επένδυση είτε θέτοντας αντίστοιχες ρήτρες. Αυτό βέβαια συνεπάγεται ένα επιπλέον έξοδο για την εταιρεία, ανάλογα με το ασφάλιστρο που θα επιλέξει. Γι' αυτό θα πρέπει να γίνει μια αντιστάθμιση των συμφερόντων που προσφέρονται, ώστε τελικά να αποφασίσει η εταιρεία για ποιους κινδύνους θα γίνει ασφάλιση. Θεωρητικά πάντως προτείνεται για τους κινδύνους με την υψηλότερη έκθεση.

Έχοντας αναγνωρίσει και αναλύσει τους κινδύνους που ενδεχομένως να έχει η επένδυση, απομένει να εκθέσουμε αναλυτικά τα μέτρα αντιμετώπισης για τον κάθε κίνδυνο ξεχωριστά.

Κίνδυνος χρήστη

Σύμφωνα με την ανάλυση που έγινε είναι πολύ χαμηλής έκθεσης, οπότε αυτό που προτείνεται είναι η ισχυροποίηση των όρων των συμβολαίων μίσθωσης, ώστε να αποτρέπουν όσο το δυνατό περισσότερο την αθέτηση πληρωμών.

Κίνδυνος χρήσης

Για την μείωση της πιθανότητας και της συνέπειας του κινδύνου αυτού, θα πρέπει η εταιρεία να θέτει πολύ δυσμενείς όρους σε περίπτωση καταστροφής ή απώλειας της περιουσίας της από τους μισθωτές. Επίσης, ο υπάλληλος που θα παραλαμβάνει τα ακίνητα θα πρέπει να εντοπίζει άμεσα τις τυχόν βλάβες και να ενημερώνει την εταιρεία για τις περαιτέρω ενέργειες. Μια άλλη επιλογή είναι η ασφάλιση κυρίως των συσκευών και επίπλων των χώρων, αλλά το κόστος ασφάλισης είναι δυσανάλογο, από τα οφέλη που προσφέρει η επιλογή αυτή.

Κίνδυνος από Φορολόγηση ακινήτων

Η αλλαγή φορολογικού συστήματος τροποποιεί άμεσα την απόδοση της επένδυσης. Γι' αυτό θα πρέπει με τα ισχύοντα φορολογικά δεδομένα να αξιολογεί εκ νέου η επένδυση. Εφόσον πλήρη την ικανοποιητική απόδοση δεν λαμβάνει κάποιο μέτρο αντιμετώπισης. Σε περίπτωση όμως που η αξιολόγηση είναι αρνητική θα πρέπει να ληφθούν δραστικά μέτρα, όπως μερική ή ολική εκποίηση της ακίνητης περιουσίας.

Νομοθεσία ακινήτων

Στην περίπτωση του κινδύνου αυτού θα πρέπει η εταιρεία να επαναξιολογήσει την επένδυσή της και εφόσον κριθεί μη συμφέρουσα να προβλεφθούν εναλλακτικά σενάρια βιωσιμότητας της επένδυσης. Η αλλαγή από βραχυχρόνια σε μακροχρόνια μίσθωση είναι μια λύση. Σε κάθε περίπτωση όμως, θα πρέπει να εξεταστεί λαμβάνοντας υπόψη την κείμενη μελλοντική νομοθεσία και την απόδοση της επένδυσης.

Κίνδυνος Μακροοικονομίας

Στα πλαίσια του κινδύνου αυτού, θα πρέπει εταιρεία να παρακολουθεί ανά τακτά διαστήματα δείκτες που αντικατοπτρίζουν την πορεία της οικονομίας. Οφείλει η εταιρεία σε ετήσια βάση να αξιολογεί την απόδοση της επένδυσης. Σε περίπτωση που διαπιστώνεται κάποια περίεργη διακύμανση, θα πρέπει να απευθυνθεί σε εταιρεία συμβούλων επιχειρήσεων για να εξεταστεί διεξοδικά την ανησυχία που διαφαίνεται.

Κίνδυνος Ρευστότητας

Ο κίνδυνος αυτός αφορά τα δύο χρόνια λειτουργίας της εταιρείας. Στην περίπτωση που κριθεί αναγκαία η άμεση κεφαλαιακή ενίσχυση, θα πρέπει να προβεί η εταιρεία σε τραπεζικό δανεισμό, θέτοντας σε υποθήκη κάποιο ή κάποια ακίνητα, ή εναλλακτικά να προβεί σε εκποίηση μέρους των περιουσιακών της στοιχείων.

Φυσικοί κίνδυνοι

Ο κίνδυνος αυτός είναι ένας κίνδυνος που τον αποδεχόμαστε. Σε περίπτωση σεισμού ή πλημμύρας δεν μπορούν να ληφθούν ιδιαίτερα μέτρα. Το μόνο που μπορεί να κάνει η εταιρεία είναι να συνάψει μια ασφαλιστική σύμβαση για την κάλυψη τέτοιων ακραίων φαινομένων.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Απώτερος σκοπός της εν λόγω διπλωματικής εργασίας είναι να παρουσιάσει συστατικά στοιχεία ενός επιχειρηματικού πλάνου για μια εταιρεία εκμετάλλευσης και διαχείρισης ακινήτων. Το υπό εξέταση επιχειρηματικό πλάνο αφορά τη σύσταση μιας νέας επιχείρησης στην περιοχή της Θεσσαλονίκης, στην Ελλάδα. Η μεθοδολογία που χρησιμοποιήθηκε περιλαμβάνει την συλλογή δεδομένων από δευτερογενείς πηγές και την ανάλυση ποιοτικών δεδομένων. Αναλύθηκαν τα σημαντικότερα μέρη του

επιχειρηματικού πλάνου και τα κυριότερα εργαλεία του όπως η ανάλυση της αγοράς , το μίγμα μάρκετινγκ, οι χρηματοοικονομικές προβλέψεις και τα οικονομικά στοιχεία που προκύπτουν από την ανάλυση τους.

Σύμφωνα με την ανάλυση του κλάδου, τα στοιχεία που προκύπτουν για την περαιτέρω ανάπτυξη του, δημιουργούν ιδιαίτερες προσδοκίες για ταχύτατη επίτευξη των στόχων που έχουν τεθεί εξ αρχής για την επιχείρηση. Με βάση τα στοιχεία από την Ελληνική Στατιστική Υπηρεσία και την Τράπεζα της Ελλάδος διαφαίνεται ότι η μακροχρόνια κάμψη στην αγορά των ακινήτων έχει παρέλθει και όλοι οι εμπλεκόμενοι φορείς προβλέπουν ότι οι τάσεις θα είναι ανοδικές.

Η επίτευξη των στόχων και του οράματος που έχει θέσει η επιχείρηση είναι εφικτή, γιατί διατηρεί τα στοιχεία που την καθιστούν ιδιαίτερη. Η επιχείρηση έχει βασίσει την επιτυχία της, στην ενσωμάτωση εξαιρετικά ποιοτικών προϊόντων αλλά και υπηρεσιών. Η εταιρεία θα υλοποιήσει μια σειρά από ενέργειες μάρκετινγκ προκειμένου να αναγνωριστεί και να προωθηθεί στην αγορά. Η τοποθεσία των ακινήτων είναι σε εξαιρετικά καλό σημείο και σε συνδυασμό με την πολυτέλεια των ακινήτων μπορεί να καλύψει τις ανάγκες και του πιο δύσκολου πελάτη.

Όπως αναλύθηκε και στο κεφάλαιο με τα οικονομικά στοιχεία και έχοντας άμεση σχέση με τα προαναφερθέντα, η βιωσιμότητα της επιχείρησης εξαρτάται από πληθώρα πραγμάτων. Με τα σημερινά δεδομένα προκύπτει ότι οι εταίροι θα λάβουν τελικά την αναμενόμενη απόδοση από την επένδυσή τους. Η αξιολόγηση της επένδυσης απέδειξαν ότι δεν θα υπάρξει πρόβλημα ρευστότητας για το χρονικό ορίζοντα που έχει τεθεί και ότι το ποσοστό απόδοσης της επένδυσης υπερκαλύπτει το προσδοκώμενο. Μετά το πέρας της δεκαετίας οι εταίροι οφείλουν να ξαναμελετήσουν όλα τα προαναφερόμενα στοιχεία, με τα τότε ισχύοντα δεδομένα και να αξιολογήσουν την πορεία της εταιρείας για το μέλλον.

Από τους σημαντικότερους κινδύνους της επένδυσης κρίνονται οι αλλαγές στο φορολογικό καθεστώς , η πρόοδος της Ελληνικής μακροοικονομίας και οι αλλαγές στο νομικό καθεστώς των βραχυπρόθεσμων μισθώσεων. Ενδεχομένως να είναι και αυτοί οι λόγοι που τελευταία δεν επιχειρείται να πραγματοποιηθούν παρόμοιες επενδύσεις, παρά την ελκυστικότητα της επένδυσης.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Βιβλιογραφία – Αρθρογραφία

- Βλαχόπουλος Μ., E-Marketing – Διαδικτυακό Μάρκετινγκ, Αθήνα: Εκδόσεις Rosili, (2003).
- Ευθύμογλου Γ. Πρόδρομος, Θέματα Χρηματοοικονομικής Αναλύσεως, Αθήνα: Εκδόσεις Α. Σταμούλη, (1999).
- Αγιακλόγλου, Χ. Ν., Μέθοδοι Προβλέψεων και Ανάλυσης Αποφάσεων, Αθήνα: Εκδόσεις Μπένου, (2004).
- Αρτίκης Π. Γεώργιος, Χρηματοοικονομική Διοίκηση – Αποφάσεις Επενδύσεων, Αθήνα: Εκδόσεις Α. Σταμούλη, (1999).
- Σουμπενιώτης, Δ., Οδηγός ενός Επιτυχημένου Business Plan, Θεσσαλονίκη.
- Παπαδάκης, Β. Στρατηγική των επιχειρήσεων: Ελληνική και διεθνής εμπειρία, Τόμος Α θεωρία, Αθήνα: Εκδόσεις Μπένου, (2007).
- Χάρης Μ. Βλάχος, Στρατηγική των επιχειρήσεων σε συνθήκες κρίσης, Αθήνα: Εκδόσεις Κριτική, (2016)
- Καρβούνης Κ. Σωτήρης, Μεθοδολογία, Τεχνικές και θεωρία για Οικονομοτεχνικές Μελέτες, Αθήνα: Εκδόσεις Α. Σταμούλη, (2006).
- Brian Finch, Πώς να καταρτίσετε ένα Business Plan, Αθήνα : Copyright για την Ελληνική γλώσσα Εκδόσεις Ελευθερουδάκη (2006)
- Σεντέλης Παναγιώτης, Real Estate – Αξία-Εκτίμηση-Ανάπτυξη-Επενδύσεις – Διαχείριση, Αθήνα : Εκδόσεις ΣΕΑΒ ΕΜΠ 2015

Ηλεκτρονική Βιβλιογραφία:

- http://library.tee.gr/digital/kma/kma_m1473/kma_m1473_karanikolas.pdf
- <https://www.bankofgreece.gr/pages/el/statistics/realestate/indices.aspx>
- https://www.bankofgreece.gr/BoGDocuments/ΑΓΟΡΑ_AKINHΤΩΝ5.pdf
- www.statistics.gr/documents/20181/5aeceb05-43e0-4a3a-b7d2-863da5d5b4b0
- <https://www.spitogatos.gr/Κτηματομεσίτης/ΕΠΕΝΔΥΣΗ-p453>
- <https://www.tospitimou.gr/mesitiko/EPENDYSEIS-AKINHTON/2934>
- <https://eclass.teicrete.gr/.../5.%20Βασικές%20Μέθοδοι%20Αξιολόγησης%20>
- www.lib.teiher.gr/webnotes/stef/Texnoikonomiki_Analysi/book_2.pdf

- <https://financialadvisor.gr/personal-finance/investments/>
- academics.epu.ntua.gr/LinkClick.aspx?fileticket=unYkmaNIWr0%3D&tabid
- <https://www.alpha.gr> › ALPHA BANK ΟΜΙΛΟΣ › Οικονομικές Αναλύσεις
- <https://www.remax.gr/search/analytic>