



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ

ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

Διπλωματική εργασία

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΔΙΑΜΟΙΡΑΣΜΟΥ: ΠΑΡΟΧΗ
ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΜΕΣΩ ΤΗΣ
ΠΛΑΤΦΟΡΜΑΣ AIRBNB**

ΑΡΒΑΝΙΤΙΔΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ

A.M : eco16031

Επιβλέπων: Καθηγητής Α. Α. ΟΙΚΟΝΟΜΙΔΗΣ



ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2019

Υπεύθυνη Δήλωση : Βεβαιώνω ότι είμαι συγγραφέας αυτής της διπλωματικής εργασίας και ότι κάθε βοήθεια την οποία είχα για την προετοιμασία της, είναι πλήρως αναγνωρισμένη και αναφέρεται στην διπλωματική εργασία. Επίσης έχω αναφέρει τις όποιες πηγές από τις οποίες έκανα χρήση δεδομένων, ιδεών ή λέξεων, είτε αυτές αναφέρονται ακριβώς είτε παραφρασμένες. Επίσης βεβαιώνω ότι αυτή η διπλωματική εργασία προετοιμάστηκε από εμένα προσωπικά ειδικά για τις απαιτήσεις του προγράμματος σπουδών του Τμήματος Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Μακεδονίας.

Αρβανιτίδης Απόστολος

Ημερομηνία:

Υπογραφή:

Ευχαριστίες

Σε αυτό το σημείο θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέπων καθηγητή μου, τον κύριο Αναστάσιο Οικονομίδη, ο οποίος είχε τον χρόνο να αναλάβει την επίβλεψη της πτυχιακής μου εργασίας, και που ήταν πάντα παρών όταν χρειαζόμουν τη βοήθειά του. Όπως επίσης και τον κύριο Παναγιωτίδη Θεόδωρο, όντας δεύτερος επιβλέπων καθηγητής της εργασίας μου. Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω την οικογένειά μου που βρίσκεται συνεχώς στο πλευρό μου σε κάθε στιγμή της ζωής μου και στέκεται αρωγός στα όνειρά μου.

Περίληψη

Η παρακάτω εργασία εστιάζει στο νέο μοντέλο ταξιδιωτικής εμπειρίας μέσω της πλατφόρμας Airbnb τόσο από την οπτική του επισκέπτη αλλά κυρίως από την οπτική του οικοδεσπότη. Η προσέγγιση της εργασίας είναι τόσο θεωρητική όσο και εμπειρική καθώς υπάρχουν πληθώρα δεδομένων. Ιδιαίτερα στη περίπτωση της Ελλάδας, ο κλάδος καταγράφει συνεχόμενα αυξανόμενα κέρδη και τα τελευταία χρόνια η εταιρεία κερδίζει ένα μεγάλο μερίδιο της αγοράς αποτελώντας πραγματική ευκαιρία για ιδιώτες και επαγγελματίες που θέλουν να ασχοληθούν με τον τουρισμό. Αφού οριστούν βασικές έννοιες που αφορούν την πλατφόρμα και γίνουν οι απαραίτητες παραδοχές, θα αναλυθούν διεξοδικά ζητήματα όπως: ο σχεδιασμός, η προετοιμασία και η καταχώρηση του καταλύματος στην πλατφόρμα, η διαδικτυακή προβολή και η προώθηση του καταλύματος, κάποιες συνδυαστικές ηλεκτρονικές εφαρμογές διαχείρισης πολλαπλών καταλυμάτων για μεγιστοποίηση των εσόδων, σύγκριση ανταγωνιστικών πλατφορμών με παρόμοιο εταιρικό μοντέλο. Παράλληλα θα αναλυθούν οι κίνδυνοι και τα προβλήματα της βραχυχρόνιας ενοικίασης καταλυμάτων και θα προταθούν αναλυτικά τρόποι φιλοξενίας από την έναρξη της επικοινωνίας με τον πιθανό επισκέπτη και καθόλη τη διάρκεια παραμονής του στο χώρο έως και την αναχώρηση του. Επιπλέον θα παρουσιαστεί οικονομική μελέτη βασισμένη σε αληθινά δεδομένα που αφορούν πιθανή επένδυση σε ακίνητη περιουσία τόσο από την χρηματοδότηση, την αδειοδότηση της όσο και την αποτελεσματική εκμετάλλευση της μέσω βραχυχρόνιων μισθώσεων ακολουθώντας συγκεκριμένο επιχειρηματικό μοντέλο. Έπειτα θα γίνει άμεση σύγκριση με την περίπτωση ενοικίασης του ακινήτου με αστική μίσθωση και θα εξαχθούν σημαντικά επενδυτικά συμπεράσματα. Τέλος, θα γίνει αναφορά ως προς τις επιδράσεις αυτού του τρόπου ενοικίασης στην εστίαση, το νομοθετικό πλαίσιο, τις συνέπειες και τα πλεονεκτήματα στον υπόλοιπο τουριστικό κλάδο και την συνολική οικονομία της χώρας.

Λέξεις Κλειδιά: Οικονομία διαμοιρασμού, Airbnb, Ηλεκτρονικός τουρισμός,
Βραχυχρόνια ενοικίαση, Ανάπτυξη ακινήτων

Abstract

The following study depicts the new model of travelling experience of the Airbnb platform not only from the traveler's perspective but mainly the host's as well. The approach towards this work is both theoretical and empirical, since there is a multitude of data. Taking into consideration the case in Greece, this field has constantly rising profits and in the last years, the company is gaining a big part of the market, offering a real opportunity both to individuals as well as to professionals who want to occupy themselves with tourism. Since basic concepts are defined and some vital general acceptance is met with, extensive analysis will be exposed such as: designing, preparation and uploading the accommodation listing on the platform, internet advertising and promotion, multiple electronic applications of managing many accommodation units with a view to acquiring maximization of income, comparison of competitive platforms. Furthermore, the lurking dangers and problems of short-term renting will be analyzed and some potential solutions will be provided from the start of communication with the visitors, during their stay as far as their departure. Moreover, a financial study will be presented based on real data that in all likelihood may concern potential investment in property not only in funding and license but also in the effective exploitation through short-term renting following a particular business model. Additionally, immediate comparison in case of short-term renting will be done with long term urban renting and significant investment references will be made. Eventually, the repercussions of this way of renting on catering industry and legal framework will be meticulously referred, together with the effects on the remain touristic field and all in all the economy of the country.

Key Words: Sharing Economy, Airbnb, E-Tourism, Short-term rentals, Real estate development

Πίνακας Περιεχομένων

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο: ΕΙΣΑΓΩΓΗ – ΣΤΟΧΟΙ.....	7
1.1 ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΔΙΑΜΟΙΡΑΣΜΟΥ ΚΑΙ AIRBNB.....	8
1.2 Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΤΩΝ ΑΚΙΝΗΤΩΝ-ΒΑΣΙΚΕΣ ΠΑΡΑΔΟΧΕΣ.....	11
1.3 ΣΤΟΧΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ.....	15
1.4 ΔΙΑΡΘΩΣΗ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ.....	16
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο: ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑΣ ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΩΝ.....	17
2.1 ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑΣ AIRBNB.....	18
2.2 ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΕΣ ΠΛΑΤΦΟΡΜΕΣ.....	25
2.3 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΩΝ.....	29
2.3.1 ΠΡΟΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΩΣΗ.....	30
2.3.2 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΠΙΤΕΥΞΗΣ ΚΡΑΤΗΣΕΩΝ.....	34
2.3.3 ΣΥΝΔΙΑΣΤΙΚΕΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ	39
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο: ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ ΣΕ ΑΚΙΝΗΤΑ AIRBNB.....	48
3.1 ΠΡΟΤΑΣΗ ΠΡΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗ.....	49
3.1.1 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ.....	51
3.1.2 ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΚΑΙ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ.....	59

3.1.3 ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ	65
3.1.4 ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ.....	69
3.2 ΣΧΕΔΙΟ MARKETING.....	72
3.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΣΧΕΔΙΟΥ.....	75
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο: ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ, ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΕΠΙΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ AIRBNB ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	79
4.1 ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ ΚΑΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΚΑΘΕΣΤΟΣ.....	80
4.2 AIRBNB ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ.....	84
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ-ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ.....	91
5.1 ΕΙΔΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ.....	91
5.2 ΓΕΝΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ.....	93
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	94

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

ΕΙΣΑΓΩΓΗ – ΣΤΟΧΟΙ

Το παρακάτω εισαγωγικό κεφάλαιο εστιάζει στο γενικό πλαίσιο της εργασίας βάση του οποίου θα οριστούν θεμελιώδεις έννοιες που θα βοηθήσουν στην καλύτερη ανάλυση του περιεχομένου της.

Τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα ο τουριστικός τομέας καταγράφει σημαντικές αυξήσεις καταρρίπτοντας κάθε χρόνο τα ρεκόρ των προηγούμενων ετών. Ο τουρισμός αποτέλεσε τον κλάδο της οικονομίας στον οποίο κατά κύριο λόγο στηρίχθηκε η επιτάχυνση του ρυθμού μεγεθύνσεως της οικονομικής δραστηριότητας. Σε συνδυασμό με την τεχνολογική πρόοδο και τις νέες εφαρμογές που έχουν ενταχθεί στην καθημερινότητα των ανθρώπων γίνεται λόγος πλέον για ανάπτυξη της οποίας οι κοινωνικό-οικονομικές επιδράσεις δεν περνάνε σίγουρα απαρατήρητες.

Παράλληλα, μία νέα τάση τείνει να γίνει η κυρίαρχη στο χώρο της τουριστικής βιομηχανίας, η οικονομία διαμοιρασμού η οποία ενσωματώνει το ηλεκτρονικό εμπόριο στον τομέα του τουρισμού. Ειδικότερα ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα αυτού του τύπου οικονομίας εμφανίζεται στη φιλοξενία όπου οι καταναλωτές διαμοιράζονται χώρους με τη διαμεσολάβηση κάποιας πλατφόρμας.^[1] Μια πλέον καθιερωμένη πλατφόρμα στο χώρο αυτόν είναι η Airbnb η οποία μετράει χιλιάδες χρήστες με παρουσία σε πάνω από 190 χώρες με μεγάλη ποικιλία καταλυμάτων.

Η πλατφόρμα της Airbnb θα είναι το κύριο αντικείμενο ανάλυσης της εργασίας αυτής καθώς η απουσία εκτεταμένης βιβλιογραφίας, κάνει την έρευνα ακόμα πιο ενδιαφέρουσα και επίκαιρη από ποτέ, ιδιαίτερα για τα ελληνικά δεδομένα. Ενώ σε διεθνές επίπεδο η οικονομία διαμοιρασμού αποτελεί την νέα πραγματικότητα, στην Ελλάδα δεν υπάρχει ικανό ακαδημαϊκό ενδιαφέρον ούτε αναπτυγμένα επιχειρηματικά μοντέλα πάνω σε αυτόν τον τύπο οικονομίας.

1.1 Οικονομία διαμοιρασμού και Airbnb

Η Airbnb και οι λοιποί οργανισμοί βραχυπρόθεσμης ενοικίασης, αποτελούν μέρος της οικονομίας διαμοιρασμού. Λειτουργούν ουσιαστικά ως ηλεκτρονικοί μεσίτες μεταξύ ιδιωτών. Βέβαια, στο σύστημα αυτό έχουν αρχίσει να εντάσσονται και επιχειρήσεις μεγάλης κλίμακας που θέλουν να εκμεταλλευτούν αυτή τη τάση. Η Airbnb δεν είναι το μόνο παράδειγμα μιας επιχείρησης που έχει δημιουργηθεί με βάση αυτήν την αρχή.

Οικονομία διαμοιρασμού / sharing economy ορισμός: Η οικονομία διαμοιρασμού αποτελεί ένα νέο τρόπο διάθεσης και κατανάλωσης αγαθών και υπηρεσιών. Πρόκειται κατά βάση για ένα οικονομικό σύστημα αποκεντρωμένων δικτύων και αγορών. Οι καταναλωτές συναλλάσσονται μεταξύ τους μέσω διαδικτύου, προκειμένου να καλύψουν τις ανάγκες τους σε προϊόντα και υπηρεσίες. Βασίζεται στη χρήση πόρων και περιουσιακών στοιχείων που υπάρχουν ή έχουν ήδη αγοραστεί και βρίσκονται σε κατάσταση υπό εκμετάλλευσης ή αδράνειας.^[2]

Παραδείγματα:

www.airbnb.com



Φιλοξενία

www.uber.com



Μεταφορές

www.taskrabbit.com



Μικροεργασίες

Πλατφόρμα Airbnb ορισμός: Η Airbnb είναι ιστοσελίδα καταχώρησης, εύρεσης και ενοικίασης καταλυμάτων, εμπειριών και εστιατορίων. Ιδρύθηκε τον Αύγουστο του 2008 και έχει έδρα το Σαν Φρανσίσκο της Καλιφόρνια. Πρόκειται ουσιαστικά για μια ηλεκτρονική πλατφόρμα, που φέρνει σε επικοινωνία τον οικοδεσπότη με τον επισκέπτη, ενώ είναι ταυτόχρονα υπεύθυνη για την διεκπεραίωση της διαδικασίας της κράτησης. Η συναλλαγή, κατά την οποία ο επισκέπτης πληρώνει το εκάστοτε ποσό με πιστωτική ή άλλη κάρτα, γίνεται μέσω της πλατφόρμας. Ο οικοδεσπότης παραλαμβάνει το ποσό μόλις 24 ώρες μετά την άφιξη του φιλοξενούμενου του, έτσι ώστε να είναι σίγουρο ότι ο τελευταίος παρέλαβε το κατάλυμα, όπως συμφωνήθηκε. Τα έσοδα της εταιρίας προέρχονται από το ποσοστό που έχει ορίσει εκείνη από κάθε κράτηση που επιβεβαιώνεται.^[3]

Airbnb S.W.O.T Analysis

Strengths

1. Εμπιστοσύνη και αξιοπιστία μέσω συστήματος αξιολογήσεων τόσο του επισκέπτη όσο και του οικοδεσπότη.
2. Τεράστιος αριθμός εγγεγραμμένων χρηστών παγκοσμίως και συνεχώς αυξανόμενος.
3. Μεγάλη ποικιλία καταλυμάτων (πάνω από 800.000 σε 192 χώρες).
4. Χαμηλότερες τιμές καταλυμάτων σε σχέση με τα ξενοδοχεία και επιπλέον εισόδημα για τον οικοδεσπότη.
5. Ξεκάθαρο επιχειρηματικό μοντέλο βασισμένο σε προμήθειες (3% από τον οικοδεσπότη και 12% από τον επισκέπτη + Φ.Π.Α).
6. Παροχή ασφάλειας καταλύματος του οικοδεσπότη με όριο κάλυψης έως και 1 εκατομμύριο δολάρια σε συγκεκριμένες χώρες.
7. Μοναδική εμπειρία επισκεπτών να έρθουν κατευθείαν σε επαφή με τους ντόπιους και να βιώσουν την καθημερινότητα τους.
8. Αναγνωρισμένη εικόνα της εταιρείας και καλή φήμη.
9. Εξυπηρέτηση πελατών σε 24ωρη βάση με κεντρικό τηλεφωνικό κέντρο και υποστήριξη μέσω email.

Weaknesses

1. Ανταγωνισμός κυρίως από τον ξενοδοχειακό κλάδο και τα σωματεία του αλλά και των μεσιτικών γραφείων.
2. Το airbnb λειτουργεί πολλές φορές παραβιάζοντας την τοπική νομοθεσία που απαγορεύει-περιορίζει την τουριστική ενοικίαση δίχως έναρξη επιχείρησης.
3. Η ιδέα είναι εύκολα αντιγράψιμη.
4. Η airbnb αυξάνει τις τιμές των μακροχρόνιων αστικών ενοικιάσεων.
5. Η airbnb βασίζεται στους οικοδεσπότες της και την ποιότητα της φιλοξενίας που προσφέρουν. Ένα πρόβλημα με τον οικοδεσπότη ασκεί πίεση και στην εταιρεία.

Opportunities

1. Μεγάλη δυσαρέσκεια με τις τιμές και τις υπηρεσίες του ξενοδοχειακού κλάδου.

2. Νέες αγορές με πολλές ευκαιρίες σε χώρες όπου οι ξενοδοχειακές υπηρεσίες είναι ακριβές και άβολες όπως για παράδειγμα στην Ινδία.
3. Καλή φήμη λόγω πολλών φιλανθρωπιών όπως η παροχή διαμονής στους πληγέντες από τον τυφώνα Sandy το 2012.
4. Έξαρση των εφαρμογών για κινητά Smartphone. Η εφαρμογή της airbnb θεωρείται essential από τους ταξιδιώτες για εύκολες και γρήγορες κρατήσεις.
5. Συνεχή αυξανόμενη φήμη της εταιρίας. Κατά τη διάρκεια του παγκόσμιου κυπέλου ποδοσφαίρου στη Βραζιλία ο Ροναλντίνιο και ο Ινιέστα έβαλαν προς ενοικίαση τα σπίτια τους στην πλατφόρμα.

Threats

1. Μεγάλος και αυξανόμενος αριθμός ανταγωνιστών πχ www.homeaway.com , www.boooking.com, www.9flats.com
2. Αυξανόμενος αριθμός μη ευχαριστημένων οικοδεσποτών που βρήκαν το διαμέρισμα τους σε κακή κατάσταση και με πολλές φθορές.
3. Δικαστικές διαμάχες και πρόστιμα. Στην Νέα Υόρκη και το Παρίσι ήδη έγιναν μηνύσεις για παράνομη λειτουργία airbnb-ξενοδοχείων από ιδιώτες.
4. Υψηλό και αυξανόμενο κόστος. Ήδη απασχολούνται πάνω από 600 άτομα στην εξυπηρέτηση πελατών και ο αριθμός αυτός αυξάνεται.
5. Αυξανόμενος αριθμός των hostel με υψηλές παροχές σε δελεαστικές τιμές με εξειδικευμένο και φιλικό προσωπικό.



Airbnb fact: the world's largest accommodation provider owns no real estate.

1.2 Η οικονομία των ακινήτων-βασικές παραδοχές

Τα ακίνητα ανέκαθεν μακροχρόνια αποτελούσαν μια σταθερή και αξιόπιστη επένδυση. Διαχρονικά οι αξίες των ακινήτων μεταβάλλονται για πολλούς λόγους με αποτέλεσμα να αποτελούν μια επενδυτική ευκαιρία τόσο για ιδιώτες όσο και για επιχειρήσεις real estate. Η αγορά των ακινήτων είναι μια ιδιόμορφη αγορά κι αυτό γιατί υπάρχουν πολλές εναλλακτικές χρήσεις αξιοποίησης τους. Για παράδειγμα, ιδιώτες αγοράζουν ακίνητα για την κάλυψη των αναγκών τους, οι επενδυτές οι οποίοι προχωρούν στην αγορά για μεταπώληση ή εκμετάλλευση και προσδοκούν ένα μεγαλύτερο επιτόκιο επιστροφών από άλλες εναλλακτικές επενδυτικές επιλογές.

Στη παρούσα εργασία θα εξετάσουμε τα ακίνητα τα οποία πραγματεύεται σε μεγαλύτερο βαθμό η πλατφόρμα της Airbnb, δηλαδή δομημένους χώρους όπως διαμερίσματα στον αστικό ιστό των πόλεων, κυρίως του κέντρου όπου υπάρχει έντονη τουριστική δραστηριότητα, τα οποία παρουσιάζουν και αξιόλογο επενδυτικό ενδιαφέρον για εκμετάλλευση μέσω βραχυχρόνιων μισθώσεων. Εστιάζουμε σε αυτά τα ακίνητα επειδή το έδαφος δεν μπορεί να παραχθεί ούτε και υπάρχει διαθέσιμος στα αστικά κέντρα που εξετάζουμε ενώ αντίστοιχα ο δομημένος χώρος δημιουργείται ή μετατρέπεται. Επιπλέον, μικροοικονομικά μπορούμε να δούμε αυξομειώσεις στη προσφορά ακινήτων λόγω της συμπεριφοράς των ιδιοκτητών οι οποίοι εντοπίζουν την επενδυτική ευκαιρία και αλλάζουν τον τρόπο χρήσης τους ενοικιάζοντάς τα μέσω Airbnb.

Στην Ελλάδα τον τελευταίο καιρό η τάση της βραχυχρόνιας μίσθωσης ακινήτων φαίνεται να συνεχίζεται και μάλιστα αυξάνεται με ραγδαίους ρυθμούς. Αρκετοί ιδιοκτήτες είτε αλλάζουν την μορφή της επένδυσης τους είτε προχωρούν στη διαμόρφωση νέων χώρων για ενοικίαση μέσω Airbnb. Τα έσοδα από τέτοιου είδους ενοικιάσεις μπορούν να φτάσουν μέχρι και τρεις φορές τα συμβατικά έσοδα μιας κανονικής αστικής μίσθωσης. Όμως όσο δελεαστικό και αν ακούγεται μια τέτοια επένδυση δεν μπορεί να έχει πρόχειρο σχεδιασμό. Προτού παρθεί η απόφαση για μετάβαση στην οικονομία διαμοιρασμού πρέπει να γίνει η απαραίτητη έρευνα βιωσιμότητας και να εξεταστεί εάν το έργο αξίζει μια επένδυση ή όχι. Επιπλέον, πρέπει να παρθούν γνώμες από ειδικούς όσον αφορά τη λειτουργία μιας τέτοιας δραστηριότητας.

Πίνακας 1.1: Τα στάδια απόφασης επένδυσης σε real estate

1. Σύλληψη Ιδέας και έρευνα αγοράς
2. Επιλογή θέσης και προμελέτη βιωσιμότητας
3. Σύναψη συμβολαίων και τελική μελέτη βιωσιμότητας
4. Τεχνικές μελέτες και αδειοδότηση
5. Χρηματοδότηση
6. Κατασκευή
7. Πώληση ή μίσθωση (μακροχρόνια ή βραχυχρόνια)
8. Λειτουργία και διαχείριση

Πηγή: Γενική Βιβλιογραφία και ίδια επεξεργασία

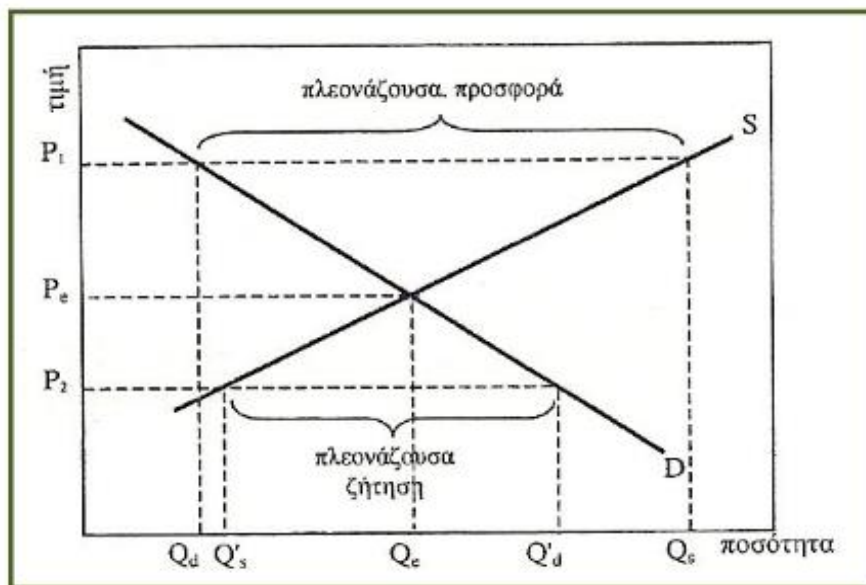
Ίσως το σημαντικότερο από τα παραπάνω στάδια είναι το τελευταίο , δηλαδή η διαχείριση και η άρτια λειτουργία των καταλυμάτων. Στην εργασία αυτή αφιερώνουμε ένα κεφάλαιο για τη σωστή και αποτελεσματική αξιοποίηση μιας επένδυσης Airbnb. Στις μακροχρόνιες αστικές μισθώσεις η λειτουργία δεν είναι τόσο απαιτητική.

Η αγορά ακινήτων όπως όλες οι αγορές υπόκειται στους νόμους της προσφοράς και της ζήτησης για τον καθορισμό των τιμών. Βέβαια είναι μια πολύ ιδιόμορφη αγορά σε σχέση με άλλες αγορές αγαθών. Αυτό συμβαίνει διότι δεν μπορούν να υπολογιστούν με ακρίβεια μεταβολές και χαρακτηριστικά όπως : η μοναδικότητα κάθε ακινήτου, υψηλά συνακόλουθα έξοδα κατά περίπτωση, το γεγονός ότι αποτελούν πραγματικά «ακίνητα» αφού ο καταναλωτής πάει στο αγαθό και όχι το αγαθό στο καταναλωτή και φυσικά το ότι η αγορά ενός ακινήτου αποτελεί ταυτόχρονα καταναλωτική δαπάνη αλλά και επένδυση.^[4] Η λειτουργία της αγοράς βασίζεται κυρίως στο ανταγωνισμό , κάτι που καθορίζει εμμέσως και την τιμή. Ο καταναλωτής έχει πληθώρα πληροφοριών τόσο για την αγορά ενός ακινήτου αλλά και για την ενοικίαση του καθώς με τη βοήθεια της τεχνολογίας υπάρχουν ηλεκτρονικοί μεσίτες που προσφέρουν αυτό ακριβώς που ψάχνει ο καταναλωτής. Στις ηλεκτρονικές πλατφόρμες βραχυχρόνιας μίσθωσης υπάρχουν κριτήρια αναζήτησης , φίλτρα τα οποία στιγμιαία «σκανάρουν» τα διαθέσιμα καταλύματα και δίνουν αποτελέσματα βάση των προτιμήσεων του καταναλωτή. Για παράδειγμα μερικά φίλτρα είναι : τιμή, τοποθεσία, αξιολογήσεις, parking.

Σε πολλές χώρες στο κόσμο η Airbnb έχει κατηγορηθεί ότι με τη λειτουργία της στρεβλώνει την αγορά των ακινήτων. Οι υποστηρικτές αυτής της άποψης θεωρούν ότι οι τιμές των ακινήτων μετά την Airbnb έχουν αυξηθεί υπέρμετρα σε σχέση με τα εισοδήματα των ντόπιων κατοίκων προκαλώντας χωροταξικό πρόβλημα. Επιπλέον υποστηρίζεται ότι εκτός από τα υψηλά ενοίκια, επακόλουθο είναι να υπάρχει περιορισμένη προσφορά ακινήτων ειδικότερα σε περιοχές όπου παρουσιάζεται έντονο τουριστικό ενδιαφέρον.^[3]

Ενδεχομένως σε κάποιες πόλεις, η Airbnb να προκαλεί αυτό το πρόβλημα όμως όπως έχει προαναφερθεί η αγορά ακινήτων λειτουργεί με το μοντέλο της προσφοράς και της ζήτησης (S-D) όπως έχει περιγραφεί από την ελεύθερη αγορά. Στην πλευρά της ζήτησης βρίσκονται οι χρήστες, ιδιοκτήτες και οι μισθωτές ενώ στη προσφορά είναι αυτοί που χτίζουν, ανακαινίζουν και διαθέτουν προς ενοικίαση ή πώληση. Δηλαδή η διαγραμματική απεικόνιση έχει ως εξής:

Διάγραμμα 1.1: Ο Νόμος της Προσφοράς και της Ζήτησης



Πηγή: [5]

Το σημείο τομής της καμπύλης ζήτησης D και της καμπύλης προσφοράς S προσδιορίζει εκτός από την αξία V του ακινήτου ή την ισοδύναμη τιμή του P και την πρόσοδο αυτού R, για μια ορισμένη χρήση (αστική μίσθωση ή βραχυχρόνια μίσθωση) και για μια μακροχρόνια περίοδο, παράδειγμα 5 έτη. Η αλλαγή της τιμής ισορροπίας μπορεί να συμβεί για πολλούς λόγους και όχι απαραίτητα λόγο της Airbnb. Συγκεκριμένα οι προσδιοριστικοί παράγοντες μεταβολής της προσφοράς και της ζήτησης είναι:

Πίνακας 1.2: Προσδιοριστικοί παράγοντες προσφοράς και ζήτησης

ΠΡΟΣΦΟΡΑ	ΖΗΤΗΣΗ
Τεχνολογία	Αλλαγές Πληθυσμού
Προβλέψεις	Προτιμήσεις Αγοραστών
Στάση κυβέρνησης-Φόροι	Θέση Ακινήτου
Τιμές υλικών	Έργα Υποδομής
Τιμή εργασίας	Μοναδικότητα Ακινήτου
Επιτόκιο κεφαλαίου	Κατανομή Εισοδήματος
Επιτόκιο επιστροφών Ακινήτου	Ρυθμοί Ανάπτυξης

Πηγή: [5]

Επιπλέον στις αναλύσεις που ακολουθούν λαμβάνουμε υπόψη ότι:

- ✓ Η Airbnb αποτελεί μια ηλεκτρονική πλατφόρμα οικονομίας διαμοιρασμού που λειτουργεί σύμφωνα με τους εκάστοτε νόμους της χώρας που εμφανίζεται και κάθε χρήστης οφείλει να συμμορφώνεται με τη νομοθεσία.
- ✓ Η Airbnb αποτελεί ένα δυναμικό περιβάλλον τεχνολογικής φύσεως που συνεχώς εξελίσσεται. Επομένως, κάθε ανάλυση αφορά ορισμένη χρονική περίοδο και βασίζεται στα δεδομένα του χρόνου μελέτης. Ακολουθείται γενικός προσανατολισμός.
- ✓ Ορισμένα από τα στοιχεία που παρουσιάζονται στις παρακάτω μελέτες ενδέχεται να μην είναι απολύτως ακριβή καθώς προορίζονται για εκπαιδευτικούς σκοπούς.
- ✓ Στην οικονομική ανάλυση όλα τα οικονομικά μεγέθη όπως οι δαπάνες εκφράζονται σε σταθερές τιμές ενός συγκεκριμένου έτους και απαιτείται να ληφθεί υπόψη ο πληθωρισμός για την επικαιροποίηση αυτών.
- ✓ Όσον αφορά τη διαχείριση τέτοιου είδους καταλυμάτων, ένα πολύ σημαντικό στοιχείο επιτυχίας είναι η καλή γνώση του αντικειμένου, η εμπειρία σε συγκεκριμένα έργα τουριστικής ανάπτυξης και η οικειότητα με τις τοπικές συνθήκες όπως τα φορολογικά ζητήματα. Η αμοιβή της προσωπικής εργασίας διαφέρει από άνθρωπο σε άνθρωπο ομοίως και η πρόσοδος των ακινήτων και ενδεχομένως μια επένδυση σε ακίνητα τύπου Airbnb να μην είναι η βέλτιστη.

1.3 Στόχοι εργασίας

Η παρούσα διπλωματική εργασία έχει ως βασικό στόχο να εκτιμηθούν τα χαρακτηριστικά και οι επιπτώσεις της λειτουργίας της Airbnb στην Ελλάδα και γενικότερα να γίνει καταγραφή των καινούριων δεδομένων της χρήσης του διαδικτύου στον τομέα της φιλοξενίας. Επιπλέον θα απαντηθούν ερωτήματα που αφορούν τον καθορισμό των παραγόντων εκείνων που είναι κομβικής σημασίας για την δημιουργία ενός επιτυχημένου επιχειρηματικού μοντέλου και άρα την υλοποίηση και ανάπτυξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας στον τομέα της οικονομίας διαμοιρασμού (Sharing Economy). Μέσα από την παρουσίαση της Airbnb και τον τρόπο λειτουργία της τόσο από την πλευρά του ταξιδιώτη όσο και από την πλευρά του οικοδεσπότη, αξιοποιώντας τις νέες τεχνολογίες στον τομέα του e-tourism, ιδιώτες και επενδυτές θα μπορέσουν να αξιοποιήσουν τις «λιμνάζουσες» περιουσίες τους με έναν νέο, ευχάριστο και παραγωγικό τρόπο αποκομίζοντας επιπλέον εισόδημα.

Συνοπτικά για την διπλωματική μας εργασία τίθενται τα εξής επιστημονικά ερωτήματα:

- Πως λειτουργεί η πλατφόρμα της Airbnb στα πλαίσια της οικονομίας διαμοιρασμού;
- Πως μπορούμε, χρησιμοποιώντας το διαδίκτυο και τα εργαλεία που αφορούν τον ηλεκτρονικό τουρισμό για να διαχειριστούμε βέλτιστα και αποτελεσματικά τις περιουσίες μας μέσω της οικονομίας διαμοιρασμού;
- Πως εφαρμόζουμε συγκεκριμένο επιχειρηματικό μοντέλο στην οικονομία διαμοιρασμού για την ανάπτυξη επενδυτικού σχεδίου σε ακίνητη περιουσία;
- Ποιες είναι οι επιπτώσεις της λειτουργίας της πλατφόρμας στη χώρα μας σε επίπεδο οικονομίας και κοινωνίας;

1.4 Διάρθρωση διπλωματικής

Συνολικά η εργασία αποτελείται από 5 κεφάλαια και έχει την εξής διάρθρωση :

Το πρώτο κεφάλαιο είναι εισαγωγικό όπου γίνεται αναφορά στην οικονομία διαμοιρασμού και συγκεκριμένα στο μοντέλο της Airbnb. Έπειτα ορίζεται η αγορά των ακινήτων που λειτουργεί η Airbnb και γίνονται ορισμένες παραδοχές. Εν συντομία περιγράφεται ο σκοπός της εργασίας και η δομή που ακολουθεί.

Στο δεύτερο κεφάλαιο αναλύεται διεξοδικά η λειτουργία της Airbnb και το επιχειρηματικό της μοντέλο ενώ παράλληλα παρουσιάζονται εργαλεία αποτελεσματικής διαχείρισης καταλυμάτων που αναρτώνται σε αυτή αλλά και σε άλλες παρόμοιες πλατφόρμες.

Στο τρίτο κεφάλαιο παρουσιάζεται αναλυτικά μια πρόταση επένδυσης σε ακίνητη περιουσία τύπου airbnb που αφορά την οικονομία διαμοιρασμού. Αναλύονται όλες οι οπτικές, μέχρι και την ολοκλήρωση του σχεδίου με εναλλακτικές λύσεις αντλώντας πραγματικά δεδομένα.

Το τέταρτο κεφάλαιο αφορά φορολογικά ζητήματα της βραχυχρόνιας μίσθωσης και βάση αυτού παρουσιάζονται οι δυο αντικρουόμενες απόψεις (θετική ή αρνητική επίδραση στην οικονομία και την κοινωνία της χώρας) για την Airbnb με τα επιχειρήματα από την κάθε πλευρά.

Το πέμπτο κεφάλαιο είναι η κατακλείδα της εργασίας όπου εξάγονται συμπεράσματα από την ανάλυση που έχει προηγηθεί τόσο γενικά αλλά και ειδικά και γίνεται παρότρυνση για ενασχόληση με την επιχειρηματικότητα και την ανάπτυξη νέων ιδεών στην οικονομία διαμοιρασμού.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑΣ ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΩΝ

Στην Ελλάδα η τάση της οικονομίας διαμοιρασμού φαίνεται να ήρθε σχετικά καθυστερημένα καθώς από τα στοιχεία που διαθέτουμε ειδικότερα για την Airbnb, μετά το 2012 εμφανίζονται στη πρωτεύουσα τα πρώτα τουριστικά καταλύματα ιδιωτών και ξεκινάει η έντονη ενασχόληση με το αντικείμενο.^[6]

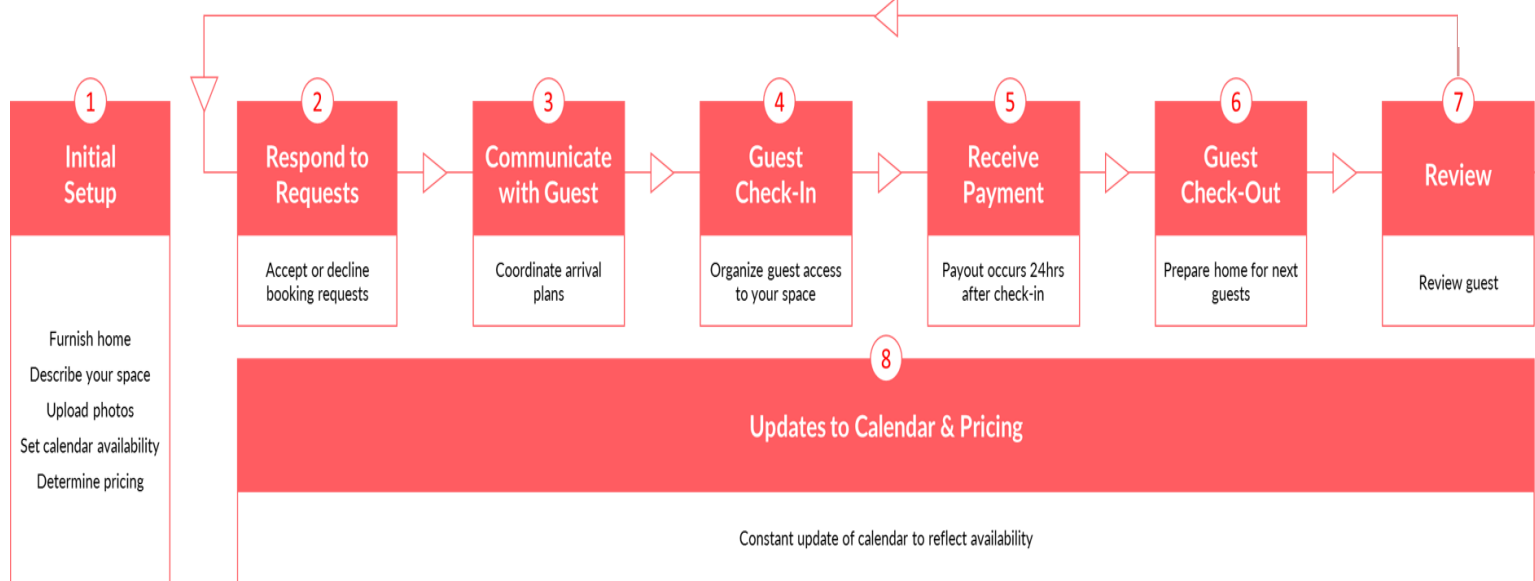
Η λειτουργία της πλατφόρμας είναι απλή ακόμα και για τους χρήστες που δεν είναι εξοικειωμένοι με την τεχνολογία. Η ίδια η εταιρεία προσφέρει κατατοπιστικές οδηγίες τόσο στους ενδιαφερόμενους ταξιδιώτες όσο και στους μελλοντικούς οικοδεσπότες σε πολλές γλώσσες συμπεριλαμβανομένων και την ελληνική. Το τμήμα εξυπηρέτησης πελατών λειτουργεί 24 ώρες όλες τις μέρες της εβδομάδας και η επικοινωνία μπορεί να γίνει με πολλούς τρόπους. Ειδικότερα για τους νέους οικοδεσπότες προσφέρονται πληθώρα εργαλείων και συμβουλών ώστε να αξιοποιήσουν το ακίνητο τους με τον καλύτερο τρόπο αφού η βιωσιμότητα της εταιρείας εμμέσως εξαρτάται από αυτούς.

Στο κομμάτι της διαχείρισης των καταλυμάτων, ο οικοδεσπότης μπορεί να αξιοποιήσει κάποια βασικά εργαλεία που προσφέροντα δωρεάν όπως, ρύθμιση κανόνων, εναλλαγές τιμών, ειδικές προσφορές, ελάχιστες και μέγιστες διαμονές, επικοινωνία με επισκέπτες κ.α. Ένας βασικός χρήστης μπορεί να βρεθεί στη λίστα των κορυφαίων καταλυμάτων της περιοχής του ακολουθώντας βασικές οδηγίες και σταδιακά αξιοποιώντας την εμπειρία του να προβάλει αξιοπιστία και επαγγελματισμό μέσα από τις κριτικές που θα έχει λάβει. Στη παρούσα εργασία ασχολούμαστε τόσο με τις βασικές δυνατότητες της πλατφόρμας αλλά και με κάποιες συμπληρωματικές ηλεκτρονικές εφαρμογές που θα οδηγήσουν τον οικοδεσπότη να ξεχωρίσει από τον υπόλοιπο ανταγωνισμό. Κύριος άξονας είναι η όσον το δυνατόν αυτοματοποίηση της διαχείρισης και η αποφυγή εμποδίων που κοστίζουν σε χρόνο και χρήματα.

2.1 Επισκόπηση πλατφόρμας Airbnb

Η Airbnb είναι μια ψηφιακή πλατφόρμα παροχής τουριστικών υπηρεσιών που προσφέρονται κυρίως από ιδιώτες. Τέτοιες τουριστικές υπηρεσίες είναι η διαμονή σε τουριστικά καταλύματα, η διοργάνωση εμπειριών τουριστικού περιεχομένου, η ηλεκτρονική κράτηση σε τοπικά εστιατόρια και η ηλεκτρονική κράτηση σε συναυλίες. Η λειτουργία της πλατφόρμας διέπεται από τους εκάστοτε νόμους και φορολογείται σύμφωνα με το φορολογικό καθεστώς της χώρας που εμφανίζεται η λειτουργία της. Ως «Ψηφιακές Πλατφόρμες» ορίζονται οι ηλεκτρονικές, διμερείς ή πολυμερείς αγορές, όπου δύο ή περισσότερες ομάδες χρηστών επικοινωνούν μέσω του διαδικτύου με τη μεσολάβηση του διαχειριστή της πλατφόρμας, προκειμένου να διευκολυνθεί μια συναλλαγή μεταξύ τους. Ειδικά για την περίπτωση της «Βραχυχρόνιας Μίσθωσης», «Ψηφιακές Πλατφόρμες» νοούνται όσες παρέχουν εξειδικευμένα εργαλεία για την σύναψη της μίσθωσης ηλεκτρονικά και δεν περιορίζονται στην προβολή του «Ακινήτου».^[8]

Υπολογίζεται πως η αξία της εταιρείας τον Μάιο του 2017 ήταν 31 δισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ όπως επίσης η συνολική χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων ήταν ύψους περίπου 3,3 δισ. δολαρίων ΗΠΑ.^[7] Η εταιρεία είναι ιδιωτική επιχείρηση και ήδη γίνεται λόγος για ένταξη της στο χρηματιστήριο. Σήμερα η Airbnb απασχολεί περισσότερους από 3.100 υπαλλήλους παγκοσμίως (2018). Υπολογίζεται ότι για το έτος 2017 τα έσοδα της επιχείρησης ανήλθαν σε 2,6 δισ δολάρια ΗΠΑ εκ των οποίων τα αποτελέσματα χρήσης προ φόρων και τόκων ήταν 450 εκατομμύρια και τα τελικά κέρδη ήταν 93 εκατομμύρια.^[9] Η επιχειρηματική δραστηριότητα της εταιρείας δεν περιορίζεται όμως μόνο στη φιλοξενία. Συγκεκριμένα τον Φεβρουάριο του 2017 η канаδική εταιρεία ενοικιάσεων βιλών Luxury Retreats International εξαγοράστηκε από την airbnb. Επίσης το ίδιο διάστημα η start-up με την επωνυμία Tilt η οποία επιτρέπει τη δημόσια χρηματοδότηση σχεδίων «crowd funding» και το διαχωρισμό πληρωμών επίσης εξαγοράστηκε από την Airbnb και αξιοποιήθηκε στην πλατφόρμα προσφέροντας τη δυνατότητα στους ταξιδιώτες να διαχωρίσουν την πληρωμή της διαμονής τους ανάμεσα σε το πολύ 16 ταξιδιώτες.^[10]



Σχήμα 2.1: Λειτουργία Airbnb

Πηγή: www.airbnb.com και ίδια επεξεργασία

Στο παραπάνω διάγραμμα παρουσιάζεται σε 8 στάδια η διαδικασία πραγματοποίησης μιας κράτησης σε κάποιο κατάλυμα χρησιμοποιώντας την πλατφόρμα Airbnb.

Αναλυτικότερα θεωρούμε περιβάλλον οικονομίας διαμοιρασμού όπου ορίζεται 1 ιδιώτης οικοδεσπότης (host) ο οποίος ανεβάζει στην πλατφόρμα μια αγγελία με τον χώρο που θέλει να διαθέσει, 1 επισκέπτης (guest) ο οποίος ψάχνει για διαμονή και ο ηλεκτρονικός μεσολαβητής-μεσίτης airbnb που αναλαμβάνει την επικοινωνία των δυο παραπάνω μαζί με την πληρωμή και ορίζει τους κανόνες προστατεύοντας και τους δυο.^[11]

Στάδιο 1: Ανάρτηση αγγελίας από τον οικοδεσπότη με συγκεκριμένες προδιαγραφές. Ο οικοδεσπότης οφείλει να περιγράψει αναλυτικά τον χώρο του, να ανεβάσει φωτογραφίες από όλους τους χώρους του καταλύματος, να θέσει κανόνες για την διαμονή, να ορίσει την διαθεσιμότητα στο ημερολόγιο και να θέσει την ημερήσια, εβδομαδιαία ή μηνιαία τιμή συμπεριλαμβανομένων όλων των επιπλέον χρεώσεων και των φόρων.

Στάδιο 2: Ο οικοδεσπότης λαμβάνει μηνύματα κρατήσεων από πιθανούς επισκέπτες που είδαν την αγγελία και ενδιαφέρονται να μείνουν στο χώρο. Αποδέχεται ή απορρίπτει κρατήσεις και απαντάει σε ερωτήσεις που αφορούν το ακίνητο και τη κράτηση.

Στάδιο 3: Η επιβεβαιωμένη κράτηση οδηγεί τα δυο μέλη να συνεννοηθούν για τις πληροφορίες της άφιξης όπως πως θα γίνει η παραλαβή των κλειδιών και τι ώρα γίνεται η άφιξη και η αναχώρηση.

Στάδιο 4: Ο επισκέπτης πραγματοποιεί την άφιξη στο χώρο σύμφωνα με τις οδηγίες που του έδωσε ο οικοδεσπότης. Η πρόσβαση μπορεί να γίνει είτε με διαπροσωπική επικοινωνία των δυο μελών είτε με αυτόματη κλειδαριά ή παραλαβή κλειδιών από χώρο που θα υποδείξει ο οικοδεσπότης.

Στάδιο 5: Ο οικοδεσπότης μετά την πρώτη μέρα της άφιξης λαμβάνει την πληρωμή του ηλεκτρονικά για το σύνολο της διαμονής. Ο λόγος για τον οποίο γίνεται μετά την πρώτη μέρα της άφιξης είναι για λόγους ασφαλείας.

Στάδιο 6: Ο επισκέπτης αναχωρεί την ημέρα της αποχώρησης μέχρι και την προκαθορισμένη ώρα που έχει ορίσει ο οικοδεσπότης παραδίδοντας τα κλειδιά. Το διάστημα που μεσολαβεί μεταξύ check out του επισκέπτη μέχρι το check in του επόμενου επισκέπτη αφορά τον σωστό καθαρισμό του ακινήτου, επισκόπηση για φθορές και συντηρήσεις αν και εφόσον υπάρχουν.

Στάδιο 7: Διαδικασία αξιολόγησης και των δυο μελών με δημόσια ανάρτηση στους λογαριασμούς τους. Η αξιολόγηση είναι συνολική αλλά χωρίζεται και σε υπό κατηγορίες όπως επικοινωνία, άφιξη, καθαριότητα, τήρηση των κανόνων του ακινήτου. Η δημόσια ανάρτηση των κριτικών γίνεται μόνο όταν και τα δυο μέλη ολοκληρώσουν την διαδικασία ειδάλλως μετά το πέρας 14 ημερών αναρτάται μόνο του μέλους που έγραψε κριτική. Η διαδικασία αξιολόγησης είναι από τις σημαντικότερες στο περιβάλλον της πλατφόρμας αφού βοηθάει στην αξιοπιστία της κοινότητας.

Στάδιο 8: Ο οικοδεσπότης οφείλει να έχει ενημερωμένο το ημερολόγιο του και να φαίνεται δημόσια η διαθεσιμότητα και οι κανόνες του όπως για παράδειγμα ελάχιστη διαμονή τα σαββατοκύριακα 2 νύχτες. Η τιμή πρέπει και αυτή να ενημερώνεται κυρίως σε αυξομειώσεις της ζήτησης και της εποχικότητας της περιοχής.


Η διαμεσολάβηση της Airbnb στην όλη διαδικασία δεν είναι δωρεάν. Το επιχειρηματικό μοντέλο της εταιρείας βασίζεται στις προμήθειες επί των κρατήσεων τόσο από τους επισκέπτες όσο και από τους οικοδεσπότες. Το σύνολο της προμήθειας μπορεί να ξεπερνάει συνολικά το 15%. Η επιχείρηση αποκομίζει έσοδα και από άλλες ενέργειες όπως ποινές από αδικαιολόγητες ακυρώσεις κρατήσεων, προσφορά επαγγελματικής φωτογράφισης χώρου, πώληση εποχιακού περιοδικού κ.α ^[12]

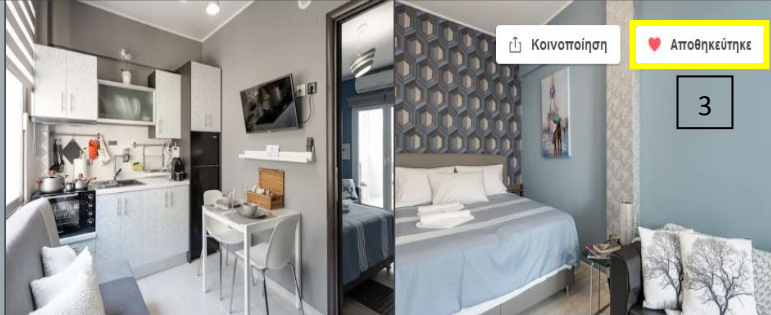

Q Αναζήτηση

1

2

Προσθήκη καταχώρησης
Φιλοξενία
Αποθηκευμένα
Ταξίδια
Μηνύματα*
Βοήθεια



ΟΛΟΚΛΗΡΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΟΥΜΕΝΟ ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ

★ **CENTRAL LUXURY MINI SUITE ROMEO** ★ JUST RENOVATED
(Επεξεργασία καταχώρησης)

Θεσσαλονίκη

📌 **Ολόκληρο εξυπηρετούμενο διαμέρισμα**
4 επισκέπτες 1 υπνοδωμάτιο 3 κρεβάτια 1 μπάνιο

👤 **Ο/Η Apostolos είναι Superhost**
Οι Superhost είναι έμπειροι οικοδεσπότες με υψηλή αξιολόγηση, οι οποίοι φροντίζουν να παρέχουν μια υπέροχη διαμονή σε κάθε επισκέπτη.

Στην καρδιά της Θεσσαλονίκης, στην πλατεία χρηματιστηρίου, σε ένα χώρο 35 τ.μ., δημιουργήσαμε μια πλήρως επιπλωμένη σουίτα. Η σουίτα μας βρίσκεται 15 χιλιόμετρα από το αεροδρόμιο «Μακεδονία» και από το σιδηροδρομικό σταθμό ούτε 1 χιλιόμετρο. Η κεντρική πλατεία Αριστοτέλους απέχει το πολύ 5 λεπτά με τα πόδια. Σε ακτίνα μόλις 20 μέτρων βρίσκονται ποικίλες επιχειρήσεις (π.χ μπαρ, καφέ, εστιατόρια, καταστήματα ρούχων κτλ.) Στόχος μας η προσοπή πολυτέλεια στην καλύτερη δυνατή τιμή.

[Διαβάστε περισσότερα για τον χώρο >](#)

Επικοινωνήστε με τον οικοδεσπότη

€35 ανά διανυκτέρευση
★★★★ 162

Ημερομηνίες
29/11/2018 → 30/11/2018

Επισκέπτες
1 επισκέπτης

€35 x 1 διανυκτέρευση	€35
Κόστος καθαρισμού ⓘ	€10
Προμήθεια υπηρεσιών ⓘ	€7
Σύνολο	€52

Κάντε κράτηση

Δεν θα χρεωθείτε ακόμα

Πρόκειται για σπάνιο εύρημα.
Ο χώρος του/της Apostolos είναι συνήθως κρατημένος.

Εικόνα 2.1: Οπτική επισκέπτη

Πηγή: www.airbnb.com και ίδια επεξεργασία

1. Μπάρα αναζήτησης: ο επισκέπτης πληκτρολογώντας τον προορισμό που θέλει να ταξιδέψει του εμφανίζονται τα καταλύματα της περιοχής. Υπάρχει δυνατότητα ειδικής αναζήτησης αν προσθέσει περισσότερα φίλτρα όπως συγκεκριμένες ημερομηνίες και αριθμό επισκεπτών. Επίσης ο χρήστης έχει την δυνατότητα να κινηθεί σε διαδραστικό χάρτη ώστε να αναζητήσει καταλύματα ακόμα και σε συγκεκριμένη γειτονιά.

2. Ο επισκέπτης για να πραγματοποιήσει την κράτηση πρέπει να εγγραφεί στο σύστημα βάζοντας τα στοιχεία του και να κάνει επαληθεύσεις όπως να ανεβάζει την ταυτότητα του, το κινητό του και το email του. Αυτό γίνεται για να διατηρηθεί η ασφάλεια της κοινότητας της airbnb. Δεν χρειάζεται λογαριασμός για να εξερευνησει τα καταλύματα, μόνο για την ολοκλήρωση της κράτησης και την ολοκλήρωση της πληρωμής.
3. Ο χρήστης αφού πραγματοποιήσει την εγγραφή του, του δίνεται η δυνατότητα να αποθηκεύσει την αγγελία που βλέπει ώστε να επανέλθει αργότερα, μετά την ολοκλήρωση της αναζήτησης του. Δημιουργεί λίστα αγαπημένων αγγελιών ώστε να επιλέξει στο τέλος που θα κάνει κράτηση ευκολότερα. Μπορεί να δημιουργήσει πολλές λίστες με διαφορετικά ονόματα για διαφορετικούς προορισμούς.
4. Τίτλος και περιγραφή καταλύματος: Εδώ παρουσιάζονται οι παροχές του καταλύματος. Αναλυτικά διευκρινίζεται πόσα άτομα μπορεί να φιλοξενήσει το κατάλυμα, την διαρρύθμιση του χώρου, τους κανόνες του σπιτιού και ότι γενικά αφορά τον χώρο και πρέπει να ξέρει ο ενδιαφερόμενος. Όσο πιο ολοκληρωμένη είναι μια περιγραφή τόσο περισσότερες πιθανότητες υπάρχουν για να πραγματοποιηθεί η κράτηση.
5. Πίνακας ολοκλήρωσης κράτησης στο κατάλυμα: Συμπληρώνοντας τις απαραίτητες πληροφορίες όπως η ημερομηνία άφιξης και αποχώρησης και τον αριθμό των επισκεπτών το σύστημα υπολογίζει το συνολικό ποσό που καλείται να πληρώσει ο ενδιαφερόμενος. Στο ποσό αυτό περιλαμβάνεται και η προμήθεια της airbnb και διευκρινίζεται αναλυτικά όλη η χρέωση. Πατώντας το κουμπί «κάντε κράτηση» ο επισκέπτης καλείται να αποδεχτεί συνοπτικά τους όρους του οικοδεσπότη και να επιβεβαιώσει την κράτηση. Αφού επιβεβαιώσει μεταβαίνει στην πληρωμή όπου το ποσό αφαιρείται απευθείας από την κάρτα του και στέλνεται email επιβεβαίωσης στο ηλεκτρονικό του ταχυδρομείο.
6. Εκτός από τις πληροφορίες του καταλύματος ο επισκέπτης μπορεί να πληροφορηθεί για τον οικοδεσπότη επικοινωνώντας μαζί του, τις κριτικές του σε διάφορους τομείς και γενικά σε ποιον ανήκει ο χώρος αλλά και να πληροφορηθεί για την περιοχή τριγύρω. Οι απαντήσεις του οικοδεσπότη καθώς και οι κριτικές του παίζουν καθοριστικό ρόλο στην ολοκλήρωση της κράτησης.

4

Σχετικά με τον επισκέπτη

6 επαληθεύσεις - 2 κρπκές
Nea Ionia, Ελλάδα

Ο/Η Panagiotis συστήνεται από 1 οικοδεσπότη.

★★★★★ Συνολική αξιολόγηση

Email

Αριθμός τηλεφώνου

Λεπτομέρειες κράτησης

★CENTRAL LUXURY MINI SUITE EMERALD★JUST RENOVATED

Άφιξη 21 Νοε 2018 > Αναχώρηση 22 Νοε 2018

Επισκέπτες
1 ενήλικας

Κωδικός επιβεβαίωσης

Πληρωμή οικοδεσπότη

€29,00 x 1 διανυκτέρευση	€29,00
Κόστος καθαρισμού	€10,00
Υποσύνολο	€39,00
Προμήθεια υπηρεσιών	-€1,45
Σύνολο	€37,55

Αποστολή ειδικής προσφοράς

Επιβεβαιώθηκε! Ο/Η Panagiotis καταφθάνει στις Τετάρτη, 21 Νοεμβρίου

Θυμηθείτε να στείλετε ένα μήνυμα στο χρήστη Panagiotis με τις λεπτομέρειες της άφιξης.

Αλλαγή ή Ακύρωση | Στείλτε ή ζητήστε χρήματα

3

Χρησιμοποιήστε ένα αποθηκευμένο μήνυμα | Αποστολή μηνύματος

Γεια χαρά ! Είστε καλοδεχόμενος στη σουπα μου ! Ευχαριστω που με επιλεξατε ! Θα σας περιμενω και θα τα εχω ολα ετοιμα ! Τα λεμε απο κοντα :)

την προηγούμενη Δευτέρα στις 5:06 ΜΜ

Η ΚΡΑΤΗΣΗ ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΘΗΚΕ ΣΤΙΣ ΤΗΝ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΔΕΥΤΕΡΑ ΣΤΙΣ 4:52 ΜΜ

1

Καλημέρα,

Θα είμαι ένα άτομο οπότε δεν χρειάζομαι και τα δυο κρεβάτια, θα έρθω περπύτου 11:00 το πρωί. Μπορώ να περιμένω σε κάποια καφετέρια δεν υπάρχει κανένα πρόβλημα με την ώρα του check-in.

Ευχαριστώ πολύ,
Νότης

την προηγούμενη Δευτέρα στις 4:52 ΜΜ - Panagiotis

ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΜΗΝΥΜΑΤΩΝ

Για λόγους προστασίας απορρήτου, τα μηνύματα που εστάλησαν πριν γίνετε συνοικοδεσπότης δεν εμφανίζονται.

Εικόνα 2.2: Οπτική οικοδεσπότη

Πηγή: www.airbnb.com και ίδια επεξεργασία

1. Πίνακας λεπτομερειών κράτησης : Εδώ παραθέτονται τα στοιχεία σχετικά με το ταξίδι του επισκέπτη. Αυτά είναι η άφιξη και η αποχώρηση όπως επίσης και τα άτομα που θα ταξιδέψουν. Παρουσιάζεται αναλυτικά επίσης και η πληρωμή όπως και το ποσό που λαμβάνει η airbnb για την παροχή υπηρεσιών από τον οικοδεσπότη. Σημειώνεται πως η airbnb λαμβάνει προμήθεια τόσο από τον επισκέπτη 12% που σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί να φτάσει και 20% όσο και από τον οικοδεσπότη 3%.^[13] Δίνεται επίσης η δυνατότητα στον οικοδεσπότη να αποστείλει ειδική προσφορά με έκπτωση .

2. Μήνυμα επιβεβαίωσης κράτησης. Η καρτέλα αυτή δίνει την δυνατότητα στον οικοδεσπότη να κάνει αλλαγή στην επιβεβαιωμένη κράτηση. Οι αλλαγές αυτές μπορεί να είναι : αλλαγή στις ημερομηνίες , αλλαγή στον αριθμό ατόμων ακόμα και αλλαγή καταλύματος του οικοδεσπότη εφόσον υπάρχει διαθεσιμότητα. Επίσης ο οικοδεσπότης έχει το δικαίωμα να ζητήσει επιπλέον χρήματα αν συντρέχει σοβαρός λόγος όπως επιπλέον πληρωμή για χρέωση parking ή ζημιές που προκλήθηκαν. Τα χρήματα αυτά δεν επιβαρύνονται με την προμήθεια της πλατφόρμας.

3. Φόρμα επικοινωνίας με τον επισκέπτη. Μέσω αυτής ο οικοδεσπότης πληκτρολογεί το μήνυμα του και τις ερωτήσεις του σχετικά με το ταξίδι του επισκέπτη. Δεν υπάρχει όριο λέξεων. Επίσης δίνεται η δυνατότητα αποστολής αποθηκευμένων μηνυμάτων όπως για παράδειγμα ένα καλωσόρισμα , μια ερώτηση σχετικά με την ώρα άφιξης, υπενθύμιση των κανόνων λειτουργίας του σπιτιού. Τα μηνύματα μπορούν να μεταφραστούν αυτόματα από τον μεταφραστή της Google στην περίπτωση που οι δυο πλευρές δεν μιλούν την ίδια γλώσσα.

4. Πίνακας με όλα τα στοιχεία του επισκέπτη που έκανε την κράτηση. Ο οικοδεσπότης μπορεί πατώντας τη φωτογραφία του επισκέπτη να ελέγξει το προφίλ του , τις κριτικές του και τις επαληθεύσεις του ώστε να έχει μια πρώτη εικόνα . Επίσης παρέχονται στοιχεία επικοινωνίας όπως τηλέφωνο και email. Η airbnb έχει δικό της σέρβερ ώστε να δίνει σε κάθε χρήστη το δικό του προσωρινό email. Αυτό γίνεται για να προστατευτεί η πραγματική διεύθυνση email του χρήστη από μελλοντική εκμετάλλευση από διαφημιστικές εταιρείες.

2.2 Ανταγωνιστικές πλατφόρμες

Τα τελευταία χρόνια ο κλάδος της βραχυχρόνιας μίσθωσης καταλυμάτων από ιδιώτες δείχνει μεγάλη αύξηση. Την αύξηση αυτή εκτός από την airbnb, θέλουν να εκμεταλλευτούν διάφορες άλλες πλατφόρμες που δουλεύουν σε παρόμοιο μοντέλο με μερικές διαφοροποιήσεις. Παρακάτω θα εξετάσουμε επιγραμματικά τους κύριους ανταγωνιστές της airbnb, την Homeaway και την Booking.

Homeaway του ομίλου Expedia:

Η Homeaway είναι μια πλατφόρμα βραχυχρόνιας ενοικίασης καταλυμάτων από ιδιώτες και επιχειρηματίες που λειτουργεί σε περιβάλλον οικονομίας διαμοιρασμού όπως και η Airbnb. Στην πλατφόρμα υπάρχουν πάνω από 2.000.000 καταλύματα διαθέσιμα σε 190 χώρες. Η λειτουργία της Homeaway δεν περιορίζεται μόνο στο δικό της ιστότοπο αλλά τα καταλύματα που είναι ανεβασμένα εκεί βρίσκονται και σε άλλες 50 ιστοσελίδες καταλυμάτων.^[14] Η εταιρεία ιδρύθηκε το Φεβρουάριο του 2005 και εξαγοράστηκε το Νοέμβριο του 2015 από την Expedia.



Εταιρικό μοντέλο: Αρχικά τα έσοδα της εταιρείας προέρχονταν από ετήσιες συνδρομές. Οι χρήστες διατηρούσαν λογαριασμό στον ιστότοπο της εταιρείας πληρώνοντας ετήσια ημερολογιακή συνδρομή στην τιμή των 442 δολαρίων. Οι παροχές ήταν ανέβασμα αγγελίας και προώθηση αυτής σε επίδοξους πελάτες. Επίσης υπήρχε επιλογή να τοποθετηθεί η αγγελία και στις υπόλοιπες συνεργαζόμενες ιστοσελίδες με επιπλέον χρέωση. Το μοντέλο αυτό θεωρούνταν ως ένα επαγγελματικό εργαλείο για μεσίτες και διαχειριστές πολλαπλών καταλυμάτων. Μετά το 2016 η εταιρεία πραγματοποίησε ριζικές αλλαγές και άνοιξε τις πύλες της για τους μη επαγγελματίες ιδιώτες. Πλέον δίνεται η δυνατότητα επιλογής πληρωμής ποσοστού επί της κάθε κράτησης ή ετήσια συνδρομή. Το ποσοστό σε κάθε κράτηση πληρώνεται και από τον επισκέπτη αλλά και από τον οικοδεσπότη όπως και στην Airbnb. Οι προμήθειες ισχύουν για καταχωρήσεις στο μοντέλο πληρωμής προμήθειας ανά κράτηση.^[15]

Η συνολική προμήθεια του οικοδεσπότη αποτελείται από:

- ✓ 5% προμήθεια που χρεώνεται για το ποσό του ενοικίου, τυχόν τέλη (όπως έξοδα καθαρισμού ή κατοικίδιων ζώων) και τυχόν πρόσθετες πληρωμές.
- ✓ 3% τέλος επεξεργασίας πιστωτικών καρτών που χρεώνεται στο συνολικό ποσό πληρωμής που λαμβάνει ο οικοδεσπότης από τον ταξιδιώτη συμπεριλαμβανομένων των φόρων και των επιστρεπτέων αποζημιώσεων για τυχόν ζημιές. Το ποσό του τέλους επεξεργασίας που χρεώνεται για την προκαταβολή ζημιών επιστρέφεται όταν επιστρέφεται η προκαταβολή.

Ο επισκέπτης πληρώνει προμήθεια για την παροχή υπηρεσιών της πλατφόρμας. Δεν υπάρχει μια καθορισμένη τιμή ή ποσοστό για αυτήν την χρέωση: κυμαίνεται από 4% έως 9% του συνολικού κόστους ενοικίασης ανάλογα το μέγεθος της κράτησης.

Όπως προαναφέρθηκε η Homeaway συνεργάζεται και με άλλες πλατφόρμες για να προωθήσει τα καταλύματα των πελατών της. ^[16]

Διαφοροποιήσεις από την Airbnb:

- Παρέχει επιλογή συνδρομητικής ετήσιας εγγραφής αντί προμήθειας για κάθε κράτηση.
- Η airbnb παρέχει στον επισκέπτη περισσότερες επιλογές εκτός από διαμονή όπως κράτηση για μια εμπειρία ή ένα εστιατόριο.
- Το σύστημα αξιολόγησης είναι διαφορετικό με την airbnb να είναι αυστηρή στην περίοδο αξιολόγησης και να προσφέρει αξιολόγηση και σε επιμέρους τομείς.
- Δωρεάν παροχή εργαλείων διαχείρισης καταχώρησης, δεδομένα αγοράς σε πραγματικό χρόνο και συμβουλευτικές υπηρεσίες 24/7.

Date ↕	Acquisition ↕	Location ↕
2005	CyberRentals.com	US
2005	GreatRentals.com	US
2005	A1Vacations.com	US
2005	TripHomes.com	US
2005	HomeAway.co.uk	United Kingdom
2005	FeWo-direkt.de	Germany
2006	VRBO.com ^[16]	US
2007	Abritel.fr ^[17]	France
2007	VacationRentals.com ^[18]	US
2007	OwnersDirect.co.uk ^[19]	United Kingdom
2009	Homelidays.com ^[20]	France
2010	HomeAway.it	Italy
2010	BedandBreakfast.com ^[21]	US
2010	AlugueTemporada.com.br ^[22]	Brazil
2010	Instant Software ^[23]	US
2010	Escapia ^[24]	US
2011	RealHolidays.com.au ^[25]	Australia
2012	Toprural.com ^[26]	Spain
2013	Travelmob ^[27]	Singapore
2013	Stayz Australia ^[28]	Australia
2013	Bookabach.co.nz ^[29]	New Zealand
2014	Glad to Have You, Inc. ^[30]	US
2015	Dwellable ^[31]	US

Πίνακας 2.1: Συνεργαζόμενες ιστοσελίδες
Πηγή: www.homeaway.com

-Μεγαλύτερες προμήθειες για κάθε κράτηση σε σχέση με την Airbnb.

-Η Homeaway κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς στις ΗΠΑ ενώ η Airbnb είναι κυρίαρχη στην Ευρώπη.

Booking.com

Booking.com:

Η Booking.com, που ιδρύθηκε το 1996 στο Άμστερνταμ, εξελίχθηκε από μια μικρή ολλανδική start-up σε μία από τις μεγαλύτερες εταιρείες ηλεκτρονικού εμπορίου στον κόσμο. Μέλος της Booking Holdings Inc. η Booking.com απασχολεί πλέον πάνω από 17.000 εργαζόμενους σε 198 γραφεία και σε 70 χώρες σε όλο τον κόσμο. Αν και φοιμίζεται για τις αναρτήσεις της σε ξενοδοχεία, στη booking προσφέρονται καταλύματα από διαμερίσματα, παραθεριστικές κατοικίες και οικογενειακά B&B μέχρι πολυτελή θέρετρα 5 αστέρων, δεντρόσπιτα, ακόμη και ιγκλού. Ο ιστοχώρος και οι εφαρμογές για κινητές συσκευές της Booking.com διατίθενται σε πάνω από 40 γλώσσες, προσφέρουν 29.094.166 καταχωρίσεις συνολικά, και καλύπτουν πάνω από 143.172 προορισμούς σε 230 χώρες και επικράτειες σε όλο τον κόσμο. Σύμφωνα με την εταιρεία, καθημερινά γίνονται κρατήσεις για πάνω από 1.550.000 διανυκτερεύσεις στην πλατφόρμα. Η booking λειτουργεί διαφορετικά σε σχέση με την airbnb τουλάχιστον στο κομμάτι της διαμεσολάβησης και αυτό γιατί η συμφωνία γίνεται απευθείας ανάμεσα στον οικοδεσπότη και τον επισκέπτη. Αντίθετα με άλλους ιστοχώρους κράτησης καταλυμάτων, η Booking.com δεν είναι συμβαλλόμενο μέρος στην συναλλαγή μεταξύ του καταλύματος και του επισκέπτη. Με τον τρόπο αυτό, ο οικοδεσπότης έχει πλήρη έλεγχο των τιμών και της διαθεσιμότητάς, και μπορεί να προσφέρει στους επισκέπτες μεγαλύτερη διαφάνεια σχετικά με τους κανονισμούς του καταλύματος, τις πολιτικές και όσα συνολικά προσφέρει. Ο επισκέπτης πληρώνει την τιμή της κράτησης μετά τη διαμονή του, ή νωρίτερα σε περίπτωση κράτησης με μη επιστρέψιμη τιμή. Υπάρχει συμφωνητικό με την Booking.com για να χρησιμοποιούν οι οικοδεσπότες την online πλατφόρμα κρατήσεων και πρέπει να πληρώνουν στην Booking.com ένα προκαθορισμένο ποσοστό προμήθειας για όλες τις επιβεβαιωμένες κρατήσεις, τις κρατήσεις με μη επιστρέψιμη τιμή και τις κρατήσεις με μερική επιστροφή χρημάτων οι οποίες πραγματοποιούνται στην πλατφόρμα. Κάθε μήνα, λαμβάνει τιμολόγιο που αναφέρει το ποσοστό προμήθειας που οφείλει. ^[17]

Εταιρικό μοντέλο: Το μοντέλο λειτουργίας της Booking.com βασίζεται στην προμήθεια. Έτσι ο οικοδεσπότης πληρώνει συγκεκριμένο ποσοστό για κάθε κράτηση που γίνεται μέσω της πλατφόρμας. Το ποσοστό προμήθειας της Booking αλλάζει ανάλογα με τη χώρα. Τα ποσοστά κυμαίνονται μεταξύ 10% και 25%, ανάλογα με τον τύπο καταλύματος και την τοποθεσία που βρίσκεται ο χώρος. Όλη η προμήθεια πληρώνεται από τον οικοδεσπότη και δεν υπάρχουν πρόσθετες χρεώσεις εγγραφής ή καταχώρισης.^[18]

Διαφοροποιήσεις από την Airbnb:

- Στην booking σχεδόν τις περισσότερες φορές οι τιμές είναι υψηλότερες από ότι στην airbnb και αυτό διότι υπάρχει μεγάλη διαφορά στο ποσοστό προμήθειας αλλά και στο ότι η booking συλλέγει όλη την προμήθεια από τον οικοδεσπότη.
- Σε πολλά καταλύματα η booking δεν προϋποθέτει την προπληρωμή της κράτησης από τον επισκέπτη σε αντίθεση με την airbnb όπου από τη στιγμή δημιουργίας της κράτησης όλο το ποσό της κράτησης αφαιρείται από την κάρτα του επισκέπτη.
- Ένα πλεονέκτημα για την κράτηση ενός ξενοδοχείου ή καταλύματος μέσω Booking.com είναι ότι μόλις γίνει η κράτηση, δεν υπάρχει τίποτα που πρέπει να κάνει ο επισκέπτης πριν φτάσει. Αντίθετα με την Airbnb, όπου πρέπει να επικοινωνήσει με τον οικοδεσπότη, να βεβαιωθεί ότι θα είναι στο σπίτι όταν φτάσει και ενδεχομένως να πάρει συγκεκριμένες οδηγίες για το πώς θα φτάσει στην ιδιοκτησία.
- Στην booking σπάνια υπάρχει διαπροσωπική επικοινωνία με τον οικοδεσπότη. Αυτό δεν συμβαίνει με την Airbnb τουλάχιστον στον ίδιο βαθμό, καθώς πολλοί οικοδεσπότες είναι ιδιώτες μόνιμοι κάτοικοι της πόλης και έχουν εξαιρετική γνώση των πραγμάτων που πρέπει να κάνει και να επισκεφθεί ο επισκέπτης.

2.3 Αποτελεσματική διαχείριση καταλυμάτων

Ένα ακίνητο που μπαίνει στην πλατφόρμα της Airbnb χρειάζεται έναν αποτελεσματικό και αποδοτικό τρόπο διαχείρισης. Η διαχείριση αυτή θα πρέπει να περιλαμβάνει την επικοινωνία με τους ενδιαφερόμενους, την υποδοχή των επισκεπτών στον χώρο και την επαρκή καθαριότητα έτσι ώστε να ικανοποιούνται οι ανάγκες των επισκεπτών και να έχουμε ένα λειτουργικό ακίνητο. Ανάλογα με τις ανάγκες και τις δυνατότητες των ιδιοκτητών μπορούμε να ορίσουμε διάφορα μοντέλα διαχείρισης που το κάθε ένα από αυτά είναι αποδοτικό με τον δικό του τρόπο. Πολύ σημαντικό ρόλο παίζει η πληροφορία που έχει στα χέρια του ο οικοδεσπότης και τα συμπεράσματα που βγάζει. Η πληροφόρηση του οικοδεσπότη μπορεί να προέρχεται από προσωπικές εμπειρίες και προσωπική έρευνα.

Στην παρούσα ανάλυση θα εξετάσουμε το επίσης σημαντικό στάδιο του προσχεδιασμού ακινήτων που θα διατεθούν μέσω της Airbnb, κυρίως από τεχνικής και οργανωτικής απόψεως με κύριο άξονα την εξοικονόμηση χρόνου του οικοδεσπότη και χώρου στο διαμέρισμα. Ενδέχεται η επιλογή της βραχυχρόνιας μίσθωσης να μην είναι η βέλτιστη για κάποια ακίνητα ή οι ιδιοκτήτες να θεωρούν πως η σχέση χρόνος-αμοιβή να μην είναι η συμφέρουσα. Φυσικά όπως και σε κάθε επενδυτική πρόταση έτσι και σε μια επένδυση airbnb υπάρχουν ρίσκα και κίνδυνοι που δεν είναι διατεθειμένοι όλοι οι άνθρωποι να λάβουν. Η συγκεκριμένη παράμετρος ελαχιστοποιείται όταν τα ακίνητα τα διαχειρίζονται εταιρείες διαχείρισης οι οποίες αναλαμβάνουν είτε τμηματικά είτε εξολοκλήρου την διαχείριση καταλυμάτων. Αυτές οι εταιρείες στελεχώνονται από έμπειρους οικοδεσπότες οι οποίοι αναλαμβάνουν όλες τις κρατήσεις και τον προγραμματισμό και αμείβονται με ποσοστό επί των κρατήσεων ή με κάποια άλλη ιδιωτική συμφωνία που θα συμφωνηθεί με τον ιδιοκτήτη. Με αυτό τον τρόπο ο ιδιοκτήτης απαλλάσσεται από το άγχος μιας προβληματικής κράτησης αλλά παράλληλα έχει χαμηλότερη απόδοση από το ακίνητο του. Στις αναλύσεις μας δεν συμπεριλαμβάνουμε τέτοιες εταιρείες διότι ακόμα και ένας ιδιώτης με ένα καλά οργανωμένο ακίνητο με συγκεκριμένο προγραμματισμό και εργαλεία μπορεί να βρεθεί στην κορυφή των αναζητήσεων με μεγάλες απολαβές για τον ίδιο.

2.3.1 Προσχεδιασμός και οργάνωση

Στα καταλύματα Airbnb η προετοιμασία και η οργάνωση παίζει καθοριστικό ρόλο. Μια καλή αρχή, ένα λειτουργικό σύστημα θα βοηθήσει τόσο τον οικοδεσπότη στη φιλοξενία αλλά και θα παρατείνει την απόσβεση του ακινήτου. Ο ενδιαφερόμενος προτού ξεκινήσει την διαδικασία πρέπει να απαντήσει σε κάποιες ερωτήσεις :

✓ *Είναι το ακίνητο κατάλληλο για βραχυχρόνια μίσθωση;*

Ο χώρος πρέπει να διαμορφωθεί έτσι ώστε να είναι λειτουργικός. Πρέπει να υπάρχει η απαραίτητη επίπλωση, βασικές παροχές όπως κλινοσκεπάσματα, χαρτί υγείας, πετσέτες και σαπούνι, τουλάχιστον ένα μαξιλάρι ανά επισκέπτη. Μάλιστα η airbnb έχει ορίσει κάποιες βασικές απαιτήσεις που πρέπει να προσφέρονται στο ακίνητο ώστε να ενταχθεί στην πλατφόρμα συμπεριλαμβανομένων των παραπάνω. Εκτός αυτών, στα πλαίσια του ανταγωνισμού ο οικοδεσπότης μπορεί να συμπεριλάβει επιπλέον παροχές όπως μια Smart τηλεόραση για να ξεχωρίσει από τους άλλους οικοδεσπότες. Μερικά άλλα ζητήματα αφορούν την ασφάλεια της γειτονιάς και αν το καταστατικό της πολυκατοικίας και η τοπική νομοθεσία επιτρέπει αυτού του είδους μισθώσεις. Επίσης υπάρχει ολόκληρο νομοθετικό πλαίσιο για την αδειοδότηση ενός airbnb και την λειτουργία του.

✓ *Συμφέρει μια επένδυση σε airbnb σε αντίθεση με εναλλακτικές επιλογές;*

Η ερώτηση αυτή δεν μπορεί να απαντηθεί γενικά διότι εξαρτάται από το ακίνητο και από τον οικοδεσπότη. Για παράδειγμα ενδέχεται το ακίνητο να μην χρειάζεται επένδυση επιπλέον χρημάτων για ανακαινίσεις και να είναι ήδη προετοιμασμένο να φιλοξενήσει. Η τοποθεσία του να έχει ισχυρή ζήτηση ή αντίθετα να μην υπάρχει ενδιαφέρον. Αναφορικά με τον οικοδεσπότη, αν δεν διαχειριστεί προσωπικά το διαμέρισμα (ηλεκτρονική διαχείριση, τιμολόγηση, παρακολούθηση, ανταλλαγή πληροφοριών και συνομιλίες με τους φιλοξενούμενους, επικοινωνία με την πλατφόρμα, άφιξη και αναχώρηση, χρόνος συντονισμού για τις αναγκαίες εργασίες λειτουργίας, ελέγχου και συντήρησης) γιατί ίσως δεν υπάρχει χρόνος για αυτά και το αναθέσει σε τρίτο τότε τα έσοδα θα είναι προφανώς πολύ λιγότερα. Συνοπτικά ένας καλός οικοδεσπότης πρέπει να έχει κάποιες απαραίτητες γνώσεις για την ηλεκτρονική φιλοξενία όπως καλή γνώση της αγγλικής γλώσσας, επικοινωνιακές ικανότητες και φυσικά εξοικείωση με την τεχνολογία.

✓ Ποιοι είναι οι πιθανοί κίνδυνοι μιας βραχυχρόνιας μίσθωσης του ακινήτου;

Ο οικοδεσπότης πρέπει να θεωρήσει δεδομένο πως στη βραχυχρόνια μίσθωση τα ρίσκα είναι υψηλότερα απ' ό,τι στη μακροχρόνια. Το ρίσκο είναι αυξημένο διότι σε αντίθεση με τη μακροχρόνια μίσθωση, στο ακίνητο θα φιλοξενηθούν μέσα σε ένα χρόνο εκατοντάδες επισκέπτες, ο καθένας με διαφορετικές συμπεριφορές, κουλτούρα, συνήθειες κάτι που μπορεί να οδηγήσει σε δυσάρεστες εκπλήξεις. Ο οικοδεσπότης θέτει τους κανόνες αλλά δεν είναι σίγουρο πως όλοι οι φιλοξενούμενοι θα τους τηρήσουν. Συγκεκριμένα, μπορούν να προκληθούν υλικές ζημιές στο ακίνητο όπως σπάσιμο αντικειμένων, φθορά επίπλων, ενδέχεται να υπάρχουν κλοπές όπως για παράδειγμα κουβέρτες, πετσέτες ακόμα και τηλεοράσεις αλλά και να προκληθεί ψυχολογική αναστάτωση στον οικοδεσπότη εξαιτίας ενόχλησης της γειτονιάς, απρεπής συμπεριφοράς επισκεπτών (αγένεια, ρατσιστικά σχόλια^[20], διακριτική συμπεριφορά, χρήση ναρκωτικών ουσιών, παράνομες πράξεις, απειλές και βία). Η πλατφόρμα προσφέρει στους οικοδεσπότης ασφαλιστική κάλυψη σε τέτοιες περιπτώσεις και λειτουργεί σαν ενδιάμεσος για επίλυση διαφορών μεταξύ των δυο μεριών. Μέρος της πληρωμής της αφορά τέτοια ενδεχόμενα και έτσι δικαιολογείται και η προμήθεια που λαμβάνει και από τους δύο.

✓ Πως θα αναρτηθεί το ακίνητο στη πλατφόρμα της Airbnb;

Η διαδικασία ανάρτησης είναι απλή και άκρως καθοδηγούμενη από την ιστοσελίδα της airbnb. Ο χρήστης αρκεί για αρχή να έχει δημιουργήσει λογαριασμό στην πλατφόρμα όπου θα συμπεριλάβει στοιχεία όπως την ταυτότητα του, τον αριθμό του τραπεζικού του λογαριασμού ώστε να μεταφέρονται τα χρήματα που θα λαμβάνει από τους επισκέπτες μερικές φωτογραφίες και κάποιες περαιτέρω επαληθεύσεις. Έπειτα αφού έχει λάβει τη σχετική αδειοδότηση και την έγκριση της πολυκατοικίας, πατώντας το πεδίο «Δημιουργία νέας καταχώρησης» εμφανίζεται μια φόρμα όπου καλείται να συμπληρώσει τα απαραίτητα πεδία όπως: τίτλος καταχώρισης, περιγραφή όλων των χώρων, διαρρύθμιση του χώρου, αριθμό κλινών, διαθεσιμότητα και να προσθέσει μερικές φωτογραφίες που θα αναδεικνύουν όλους τους επιμέρους χώρους. Η πλατφόρμα αφού λάβει τη φόρμα συμπληρωμένη με τα απαραίτητα στοιχεία, μέσα από μια διαδικασία ελέγχου εγκρίνει ή απορρίπτει την καταχώρηση εντός μερικών ωρών. Μόλις γίνει η έγκριση, η αγγελία είναι εμφανής και ο οικοδεσπότης θα λάβει τα πρώτα αιτήματα.

Ένταξη στην οικονομία διαμοιρασμού, ξεκινώντας τη φιλοξενία μέσω διαδικτύου :

Ανάλογα τον αριθμό των διαμερισμάτων που εντάσσονται στην πλατφόρμα ο ιδιοκτήτης πρέπει να προνοήσει για κλειδωμένους αποθηκευτικούς χώρους εντός των διαμερισμάτων ή μια ενιαία αποθήκη για κεντρικού σχεδιασμού διαμερίσματα (ξενοδοχειακού τύπου) όπου θα αποθηκεύονται οι προμήθειες για την συντήρησή τους όπως επιπλέον κλινοσκεπάσματα και πετσέτες, πακέτα χαρτιά υγιείας και λοιπά αναλώσιμα, απορρυπαντικά και καθαριστικά μέσα. Πρέπει επίσης να φροντίσει η αποθήκη να είναι ενημερωμένη ώστε το διαμέρισμα να λειτουργεί άρτια και να γίνονται οι απαραίτητες αναπληρώσεις. Μπορεί να υπάρξουν κρατήσεις χρονικής διάρκειας μεγαλύτερης της μιας εβδομάδας και ο οικοδεσπότης να χρειαστεί να προφέρει στον επισκέπτη επιπλέον κλινοσκεπάσματα και μέσα καθαριότητας. Δεν μπορεί να προσφερθεί καμία επιπλέον υπηρεσία από ιδιώτες όπως καθαριότητα διότι τότε θα θεωρηθεί επιχειρηματική δραστηριότητα και ο νόμος προβλέπει διαφορετική φορολογική αντιμετώπιση.^[8] Όμως, με την εξασφάλιση επιπλέον καθαριστικών και κλινοσκεπασμάτων, ο χώρος θα διατηρηθεί σε καλή κατάσταση στις μακράς διάρκειας διαμονές.

Επίσης καθώς το ρίσκο είναι υψηλό, καλό θα είναι εκτός των εγγυήσεων και των εξασφαλίσεων από τη πλατφόρμα, να θέσει ένα ποσό εγγύησης που θα απαιτηθεί από τον επισκέπτη πριν κάνει την κράτηση. Η πρακτική αυτή εφαρμόζεται και στα ξενοδοχεία και το ποσό επιστρέφεται στον επισκέπτη κατά την αναχώρηση του και εφόσον ο χώρος βρίσκεται στη κατάσταση που παραδόθηκε. Στην αγορά έχουν δημιουργηθεί πολλά ασφαλιστικά προγράμματα από ιδιωτικές εταιρείες όπου δέχονται να ασφαλίσουν ακίνητα που ενοικιάζονται με βραχυχρόνιες μισθώσεις.

Η φωτογράφιση αποτελεί εξίσου σημαντικό παράγοντα επιτυχίας στην πλατφόρμα και ειδικά φωτογραφίες που δείχνουν τον οικοδεσπότη^[20]. Μια εικόνα χίλιες λέξεις ειδικά όταν πρόκειται για το διαδίκτυο. Για τους αρχάριους, στην αρχή μπορούν οι φωτογραφίες να τραβηχτούν ακόμα και με ένα κινητό. Δεν περιμένουμε τις τέλειες λήψεις για να αναρτήσουμε την καταχώρισή μας. Θα έχουμε αρκετό χρόνο για να επαναλάβουμε τη φωτογράφιση αργότερα, αλλά δεν χάνουμε την επιπλέον εβδομάδα πιθανών εισοδημάτων, περιμένοντας τα τέλεια πλάνα. Σε πολλές περιπτώσεις η πλατφόρμα

προσφέρει επαγγελματική φωτογράφιση με χαμηλό κόστος από δικούς της φωτογράφους ώστε η καταχώρηση να έχει επαληθευμένο υλικό. Συμπληρώνουμε τους υπότιτλους των εικόνων - επιτρέπουμε στους δυνητικούς επισκέπτες να αφιερώσουν περισσότερο χρόνο στην καταχώρισή μας. Ελέγχουμε την κύρια (πρώτη) εικόνα, πώς εμφανίζεται σε πολλαπλές συσκευές. Μπορεί να είναι μια μεγάλη εικόνα, αλλά όταν περικοπεί από τη διάταξη της Airbnb να φαίνεται χειρότερη ή παραμορφωμένη. Οι επισκέπτες θα θελήσουν να δουν λιγότερες φωτογραφίες εάν μείνουν μόνο μια νύχτα, αλλά περισσότερες φωτογραφίες αν σκοπεύουν να παραμείνουν μεγαλύτερο διάστημα ή αν πληρώνουν παραπάνω χρήματα για κάτι καλύτερο.^[21]

Όσον αφορά τη διαδικασία άφιξης, προσπαθούμε να είμαστε παρόντες κατά τη διάρκεια των αφίξεων, ένα φιλικό χαμόγελο και ένα ζεστό καλωσόρισμα λειτουργεί πολύ θετικά για μια καλή αξιολόγηση.^{[22][23]} Δεν αφήνουμε τους επισκέπτες να κάνουν νωρίτερα την άφιξη εάν το κατάλυμα δεν είναι ακόμα έτοιμο και καθαρό όσο κι αν ισχυρίζονται ότι δεν τους νοιάζει, σίγουρα τους ενδιαφέρει. Είναι η πρώτη ευκαιρία να κάνουμε μια καλή εντύπωση. Καλό είναι να εξασφαλίσουμε την πρόσβαση στο διαμέρισμα ανά πάσα ώρα και στιγμή ακόμα και μετά τα μεσάνυχτα. Δεν χρειάζεται να γίνεται με την φυσική παρουσία του οικοδεσπότη αλλά για παράδειγμα με κάποια κλειδοθήκη σε ένα διακριτικό σημείο με κωδικό. Αυτό ανακουφίζει τους επισκέπτες από την ανησυχία να είναι εγκαίρως στην προκαθορισμένη ώρα συνάντησης που έχουμε ορίσει για να μας συναντήσουν. Μερικοί άνθρωποι το προτιμούν ούτως ή αλλιώς και δεν θέλουν τη στενή επαφή με τον οικοδεσπότη. Τους δίνουμε αυτή την επιλογή η οποία θα λειτουργεί σε τέτοιες περιπτώσεις. Συνιστάται να στέλνουμε ένα μήνυμα στους επισκέπτες κατά τις πρώτες μέρες της παραμονής τους και να τους ρωτάμε αν όλα είναι εντάξει και σύμφωνα με τα προσδοκίες τους.^[22] Αυτό θα τους κάνει να νιώσουν ασφάλεια και σιγουριά και πιθανώς να μας ενημερώσουν για κάποιο πρόβλημα που χρειάζεται επίλυση ή επισκευή /αντικατάσταση. Η άμεση επισκευή κατά τη διάρκεια της παραμονής τους μπορεί να είναι το επιπλέον αστέρι στην κριτική μας. Εάν πρόκειται να εισέρθουμε στο χώρο για κάποιο λόγο, οι επισκέπτες πρέπει πάντα να το γνωρίζουν. Για παράδειγμα μπορεί να ζητηθεί μια επιπλέον κουβέρτα, τότε πρέπει να ζητήσουμε άδεια για να την αφήσουμε μέσα στο διαμέρισμα ή κάπου έξω. Μια καλή τακτική που ακολουθούν πολλοί έμπειροι οικοδεσπότες είναι να ζητάνε πάντα από κάθε επισκέπτη στο τέλος του ταξιδιού του πώς θα μπορούσε να βελτιωθεί το κατάλυμα και η εμπειρία για τον επόμενο επισκέπτη.

2.3.2 Στρατηγική επίτευξης περισσότερων κρατήσεων

Χαίρετε, με λένε Apostolos!

Θεσσαλονίκη, Ελλάδα - Μέλος από: Δεκέμβριος 2016

Αναφορά χρήστη
Επεξεργασία προφίλ

Hello guest!
My name is Apostolos and i was born and raised in Thessaloniki / Greece!
I study at University of Macedonia, Thessaloniki , Economics
I love meeting new people, new cultures and I'm always open to new ideas.
Experienced in luxurious house renting.
I love travelling!
I am sure you will enjoy my city and my houses!
We combine our personal touch and local knowledge with professionalism to offer you the best possible experience during your stay.
I would definitely want to be your host and meet you in person!
My motto is : " A guest never forgets the host who had treated him kindly."
Homer (~8th century BC), Greek poet

Γεια σας! Ονομάζομαι Απόστολος και έχω γεννηθεί στη Θεσσαλονίκη. Σπουδάζω στο Πανεπιστήμιο Μακεδονίας , Οικονομικά. Μου αρέσει να γνωρίζω ανθρώπους και να μαθαίνω για τη κουλτούρα τους. Είμαι πάντα ανοιχτός σε νέες ιδέες. Έχω αποκτήσει εμπειρία στις ενοικιάσεις πολυτελών ακινήτων. Επίσης μου αρέσει να ταξιδεύω σε όλο τον κόσμο! Θα ήθελα να είμαι ο οικοδεσπότης σας και να σας γνωρίσω απο κοντά!

Επαληθευμένα στοιχεία

- Επίσημη ταυτότητα ✓
- Διεύθυνση email ✓
- Αριθμός τηλεφώνου ✓
- Επαγγελματικό email ✓

Επαλήθευση περισσότερων πληροφοριών

Συνδεδεμένοι λογαριασμοί

- Facebook ✓
- Google ✓

Superhost 400 Κριτικές 31 Συστατικές Επαληθεύτηκε

Ο/Η Apostolos έχει σύσταση από 1 οικοδεσπότη

Wish Lists (1)

Best apartments in Thessaloniki
5 Καταχωρήσεις

Εικόνα 2.3: Λογαριασμός χρήστη

Πηγή: www.airbnb.com και ίδια επεξεργασία

1. Χτίζουμε ένα ολοκληρωμένο λογαριασμό χρήστη. Μια κατατοπιστική περιγραφή για το ποιο είμαστε βοηθάει τον επισκέπτη να πάρει μια ιδέα για εμάς και να νιώσει άνετα. Βασικές πληροφορίες όπως τι μας αρέσει να κάνουμε , με τι ασχολούμαστε ποια είναι τα χόμπι μας κ.α . Η φωτογραφία μας πρέπει επίσης να είναι φιλική. Για παράδειγμα μια εξαιρετική επιλογή είναι μια φωτογραφία με το κατοικίδιο μας ή με την οικογένεια μας.

2. Οι επαληθεύσεις είναι ένα ακόμα μέτρο επιβεβαιωμένου και ολοκληρωμένου λογαριασμού. Κάνουμε όλες τις επαληθεύσεις που είναι διαθέσιμες από την airbnb. Δείχνουμε έτσι στο χρήστη ότι είμαστε σοβαροί χρήστες και δεν κρύβουμε την ταυτότητα μας. Πολύ σημαντική και αξιόπιστη επαλήθευση είναι το επαγγελματικό email και η ταυτότητα μας. Τα στοιχεία μας είναι προστατευμένα από την εταιρεία και δεν χρησιμοποιούνται από τρίτους.
3. Συνδέουμε όλους τους λογαριασμούς μας στα κοινωνικά δίκτυα με την airbnb. Ένα ακόμα μέτρο επαλήθευσης που δείχνει αξιοπιστία στους πιθανούς επισκέπτες μας.^[22]
4. Επιδιώκουμε να κερδίσουμε το μετάλλιο super host.^[21] Μια επιβράβευση της airbnb στους χρήστες που αποδεδειγμένα επί μεγάλο χρονικό διάστημα τηρούν κάποια πρότυπα φιλοξενίας. Στοχεύουμε πάντα στην εμπιστοσύνη και την αξιοπιστία που αισθάνεται ο πιθανός επισκέπτης βλέποντας το προφίλ μας. Στην αναζήτηση ο χρήστης μπορεί να θέσει ως προϋπόθεση να εμφανίζονται καταλύματα μόνο οικοδεσποτών superhost.
5. Κερδίζουμε πολλές κριτικές με το να είμαστε καλοί οικοδεσπότες. Η κοινότητα της airbnb δουλεύει με σύστημα αξιολογήσεων όπως οι περισσότερες οικονομίες διαμοιρασμού. Όσο πιο πολλές κριτικές τόσο το καλύτερο για τον χρήστη. Αν είμαστε πράγματι καλοί ζητάμε την θετική αξιολόγηση ευγενικά από τους επισκέπτες που φεύγουν από τον χώρο μας. Πολλές καλές αξιολογήσεις θα μας οδηγήσουν πιο ψηλά στην αναζήτηση.
6. Εκτός από τις κριτικές η airbnb μας έδινε μέχρι και τον Ιούνιο του 2018 τη δυνατότητα να ζητήσουμε συστατικές επιστολές από τους φίλους μας στο facebook. Μπορούμε να ζητήσουμε από τους φίλους μας να μας γράψουν μερικά καλά λόγια ώστε οι επισκέπτες να καταλάβουν ποιοί είμαστε. Οι συστατικές επιστολές βοηθάνε τους αρχάριους χρήστες που ακόμα δεν έχουν πολλές κριτικές να χτίσουν σχετική εμπιστοσύνη στη κοινότητα.
7. Δεν ακυρώνουμε ποτέ επιβεβαιωμένες κρατήσεις. Οι πολλές ακυρώσεις θα μας οδηγήσουν πολύ χαμηλά στη λίστα αναζήτησης και θα έχει επιπτώσεις την αξιολόγηση μας. Οι πολλές ακυρώσεις μπορούν να θεωρηθούν εσκεμμένες και δείγμα διακριτικής συμπεριφοράς προς συγκεκριμένες ομάδες επισκεπτών.

8. Απαντάμε στα μηνύματα των επισκεπτών όσο πιο γρήγορα γίνεται. Εκτός από ότι δείχνουμε στην airbnb ότι είμαστε ενεργοί χρήστες, εντυπωσιάζουμε τον επισκέπτη. Ακόμα και όταν δεν έχουμε κάτι να πούμε, ένα «ευχαριστώ για το ενδιαφέρον» βοηθάει να καλλιεργηθεί η εμπιστοσύνη και η αξιοπιστία.

9. Ανεβάζουμε μια ολοκληρωμένη αγγελία με το κατάλυμα μας στην πλατφόρμα, συμπληρώνοντας όλα τα διαθέσιμα πεδία, γράφοντας πλήρεις περιγραφές και φυσικά με απόλυτη ειλικρίνεια για να μην λάβουμε αρνητικές αξιολογήσεις.^[22] Η εμπειρία δείχνει ότι οι περισσότεροι επισκέπτες δεν θα κάνουν τον κόπο να διαβάσουν όλα τα πράγματα που συμπεριλάβαμε στην περιγραφή της καταχώρισης. Δεν έχει σημασία εφόσον είναι βέβαιο ότι σε κάποιο σημείο θα έχουμε κάποια διαφωνία με έναν επισκέπτη. Μια πλήρης και ειλικρινής καταχώριση θα βοηθήσει την πλατφόρμα να διακρίνει ποιος έχει δίκιο και να αποζημιώσει για τυχόν βλάβες. Μια ολοκληρωμένη αγγελία συμπεριλαμβάνει πολλές καθαρές φωτογραφίες του καταλύματος (οι επαγγελματικές φωτογραφίες βοηθάνε ακόμα περισσότερο), στοιχεία για την γειτονιά, τους κανόνες του σπιτιού και όλες τις πληροφορίες που ενδιαφέρουν τον επισκέπτη.

10. Βρίσκουμε τρόπο να αντέξουμε οικονομικά τη φιλοξενία της μίας ημέρας. Ίσως δεν αξίζουν όσο οι μακροχρόνιες φιλοξενίες όμως θα μας δώσουν γρήγορες και πολλές αξιολογήσεις και εμπειρίες που μας είναι απαραίτητες. Επίσης θα πετύχουμε μεγαλύτερη πληρότητα καθώς μέρες που κατά κανόνα δεν έχουν ζήτηση θα καλυφθούν.

11. Ενεργοποιούμε την επιλογή Instant Booking / άμεση κράτηση.^[22] Οι επισκέπτες μπορούν να κάνουν απευθείας, εύκολα και γρήγορα κράτηση χωρίς να περιμένουν την έγκριση μας εφόσον πληρούν συγκεκριμένες προϋποθέσεις.

12. Επιχειρούμε η αγγελία μας να μπει στα αγαπημένα (wish list) πολλών χρηστών. Σε αυτό το κομμάτι μπορούν να μας βοηθήσουν οι φίλοι μας. Όσο πιο πολλοί χρήστες αποθηκεύουν την αγγελία μας τόσο πιο ψηλά θα ανεβαίνει στα αποτελέσματα της αναζήτησης καθώς ο αλγόριθμος λαμβάνει το μήνυμα ότι το κατάλυμα μας αρέσει σε πολλούς χρήστες.^[24]

13. Καλό είναι το κατάλυμα μας να έχει όλες τις βασικές παροχές όπως σύνδεση ίντερνετ, πλυντήριο, πετσέτες, σαπούνια κ.α. Όσο πιο πολλές παροχές βάζουμε τόσο

πιο συχνά θα εμφανίζεται η αγγελία μας στις ειδικές αναζητήσεις και θα κερδίζει περισσότερες προβολές. Με αυτό τον τρόπο καλύπτουμε μεγαλύτερο φάσμα επισκεπτών.

14. Κοινοποιούμε την αγγελία μας σε όλα τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, ζητάμε στους φίλους μας να ψάξουν την αγγελία μας και να μας συμβουλέψουν για τυχόν λάθη, αν χρειαστεί πληρώνουμε και διαφήμιση στην Google. Με αυτό τον τρόπο ανεβάζουμε τον αριθμό προβολών και η αγγελία μας ανεβαίνει ακόμα πιο ψηλά στην αναζήτηση.

15. Ξεκινάμε με χαμηλή τιμή ώστε να αποκτήσουμε γρήγορα κρατήσεις και κριτικές και συγκρίνουμε την τιμή μας με τις τιμές των γειτονικών καταλυμάτων. Ενημερώνουμε το ημερολόγιο μας με τις τιμές καθημερινά και προσαρμοζόμαστε στην εποχικότητα. Στην αρχή πρέπει να είμαστε ελαστικοί με τους κανόνες, την πολιτική ακυρώσεων και τις επιπλέον χρεώσεις.

16. Τεχνικές S.E.O στην μηχανή αναζήτησης της airbnb

S.E.O ορισμός: Ο όρος Βελτιστοποίηση Ιστοσελίδων για τις Μηχανές Αναζήτησης ή SEO (από το αγγλικό search engine optimization), περιγράφει όλες εκείνες τις διαδικασίες-επεμβάσεις που πρέπει να γίνουν στη δομή και το περιεχόμενο μιας ιστοσελίδας (στην αγγελία μας), ώστε να είναι όσο το δυνατό πιο φιλική προς τις μηχανές αναζήτησης. Τελικός στόχος είναι η υψηλή κατάταξη του ιστοχώρου στις μηχανές αναζήτησης και η αύξηση της επισκεψιμότητας της ιστοσελίδας μέσω των οργανικών αποτελεσμάτων, δηλαδή των μη πληρωμένων-διαφημιζόμενων αποτελεσμάτων των μηχανών αναζήτησης του Internet για τις λέξεις-κλειδιά (keywords) που ενδιαφέρουν τον χρήστη και οι μηχανές αναζήτησης κρίνουν ότι το περιεχόμενο της ιστοσελίδας είναι το καταλληλότερο για αυτό που ψάχνει ο χρήστης. Στην airbnb η αναζήτηση γίνεται βάση τοποθεσίας και όχι κάποιας λέξης κλειδί. Όμως αν συμπεριλαμβάνονται λέξεις κλειδιά στην αγγελία μπορούμε να αποκτήσουμε προβολές από άλλες μηχανές αναζήτησης.

Ενδιαφερόμαστε να προκαλέσουμε προβολές στην αγγελία μας. Όσες περισσότερες προβολές τόσες περισσότερες κρατήσεις. Ο παραπάνω πίνακας δείχνει τους παράγοντες που ανεβάζουν ψηλότερα την αγγελία μας στην αναζήτηση και στη δεξιά στήλη βρίσκεται ο συντελεστής συσχέτισης από 0 (πολύ χαμηλή συσχέτιση) έως 1 (πολύ υψηλή συσχέτιση). Διαπιστώνουμε ότι από τα σημαντικότερα κριτήρια είναι η τιμή και ο βαθμός

ικανοποίησης των επισκεπτών (αξιολογήσεις). Όπως προαναφέρθηκε η ολοκληρωμένη περιγραφή είναι εξίσου σημαντική. Συμπερασματικά, οι ολοκληρωμένες αγγελίες, με ενεργούς οικοδεσπότες και καταλύματα με πολλές παροχές τείνουν να βρίσκονται ψηλότερα στην αναζήτηση.

Rank	Factor	Correlation to Page Rank
1	Guest Satisfaction	0.906
2	Absolute Price	0.901
3	Listing Word Count	0.897
4	Minimum Stay Length	0.885
5	Days since calendar updated	0.884
6	Price/Bed	0.869
7	Description Length	0.867
8	Is Instant Book	0.844
9	Review Count	0.828
10	Saved to Wishlist	0.819
11	# of Amenities	0.793
12	# of Pictures	0.785
13	Is SuperHost	0.783
14	Response Speed	0.765
15	Guest Capacity	0.756
16	Hosted by Business	0.690
17	Is Business Ready	0.612
18	# of Other Properties Hosted	0.606
19	# of Beds	0.479
20	Cancellation Policy	0.379
21	Male-to-Female Ratio	0.357
22	Has Pets on Property	0.232
23	Beds per Guest	0.189
24	Account Age	0.119
25	Allows Smoking	0.087
26	"suburb name" in Description	0.047
27	"view" in Description	0.044

Πίνακας 2.2: Συσχέτιση παραγόντων καταχώρησης με θέση αναζήτησης
 Πηγή: “Hacking Airbnb’s search rank algorithm”

2.3.3 Συνδυαστικές ηλεκτρονικές εφαρμογές

Στην διαχείριση των ακινήτων ο οικοδεσπότης μπορεί να χρησιμοποιήσει εξειδικευμένα εργαλεία ειδικά διαμορφωμένα για επενδυτές, διαχειριστές ακινήτων που θα διευκολύνουν το έργο της φιλοξενίας βελτιστοποιώντας την επένδυση του. Εκτός αυτού, τα εξειδικευμένα εργαλεία αυξάνουν τα έσοδα και την πληρότητα των ακινήτων airbnb. Από την πλευρά των επισκεπτών, θα τους δίνεται η δυνατότητα να απολαύσουν την διαμονή τους και να έχουν όλες τις πληροφορίες που είναι απαραίτητες για το ταξίδι τους. Ενδεικτικά εξετάζουμε ηλεκτρονικές εφαρμογές που χρησιμοποιούνται τόσο από τον οικοδεσπότη αλλά και από τον επισκέπτη.

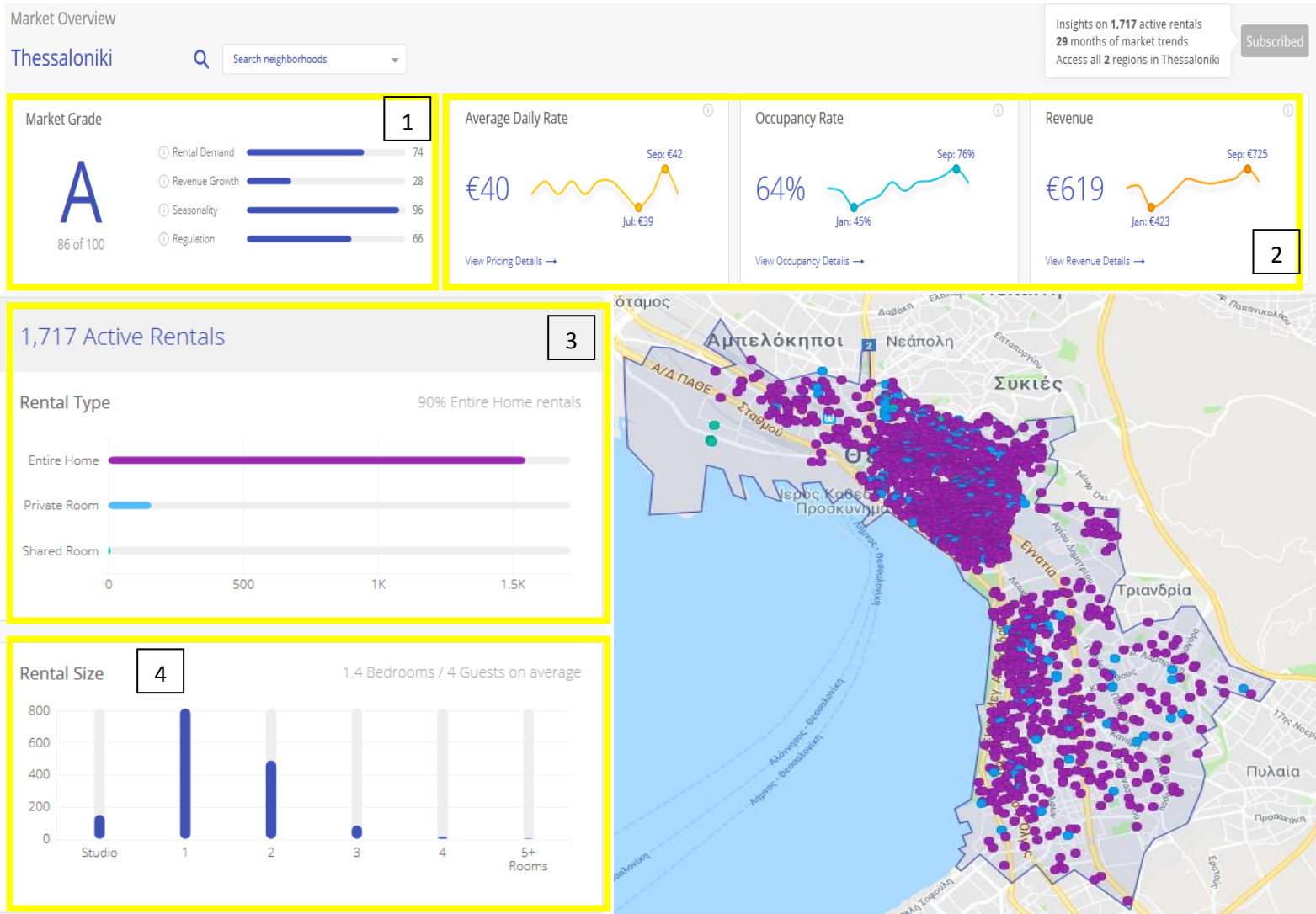
Οικοδεσπότες:

1) Εφαρμογή για λήψη δεδομένων (data mining)

Airdna



Η πληροφόρηση του οικοδεσπότη μπορεί να προέρχεται από προσωπικά δεδομένα και προσωπική έρευνα. Παρόλα αυτά υπάρχουν σπουδαία εργαλεία και εφαρμογές στο διαδίκτυο που διευκολύνουν το έργο της έρευνας και οδηγούν σε σωστή λήψη αποφάσεων. Παρακάτω θα αναλύσουμε την ιστοσελίδα www.airdna.co η οποία έχει μηνιαία συνδρομή και αναλύει πολλαπλές αγορές (πόλεις), στο παράδειγμα μας την αγορά της Θεσσαλονίκης ως σύνολο αλλά και σε επίπεδο γειτονιάς. Το Airdna μετατρέπει τα δεδομένα των βραχυχρόνιων μισθώσεων σε στρατηγικές, ενεργητικές αναλυτικές καταστάσεις.^[25] Ως κορυφαίος προμηθευτής δεδομένων και αναλύσεων βραχυπρόθεσμων ενοικιάσεων στον κόσμο, γίνεται παρακολούθηση της ημερήσιας απόδοσης περισσότερων από 10 εκατομμυρίων καταχωρήσεων σε 80.000 αγορές παγκοσμίως στις Airbnb, Homeaway και πολλές άλλες πλατφόρμες. Οι αλγόριθμοι που χρησιμοποιούνται έχουν φέρει επανάσταση στη βιομηχανία, αποκρυπτογραφώντας το πραγματικό δυναμικό των εσόδων και τη ζήτηση της αγοράς με βάση τις κρατήσεις και τις ημέρες που δεν έχουν δεσμευτεί. Οι οικοδεσπότες της Airbnb, οι διαχειριστές ενοικιαζόμενων καταλυμάτων, οι ξενοδόχοι και οι επενδυτές σε ακίνητα βασίζονται σε στοιχεία της Airdna, για να βελτιστοποιήσουν τις καταχωρήσεις τους, να βρουν επικερδείς λύσεις και να ξεπεράσουν τον τοπικό ανταγωνισμό.



Εικόνα 2.4:Αγορά Θεσσαλονίκης

Πηγή: www.airdna.co

1. Η ιστοσελίδα έχει δημιουργήσει ένα τρόπο βαθμολόγησης της ζήτησης και της προσφοράς της αγοράς της Θεσσαλονίκης. Η κλίμακα δείχνει πόσο δυνατή είναι η αγορά. Η κλίμακα δημιουργείται συγκρίνοντας τις 2000 καλύτερες αγορές του κόσμου. Η βαθμολογία προκύπτει σύμφωνα με τα στοιχεία ετήσιας αύξησης της προσφοράς καταλυμάτων και την πληρότητα τους μέσα στον χρόνο. Η καλύτερη επίδοση είναι 100 και η χειρότερη 1. Η Θεσσαλονίκη έχει βαθμολογία 86. Υπάρχουν 4 υποκατηγορίες : Ζήτηση για ενοικιάσεις, αύξηση εσόδων σε σχέση με τον ίδιο μήνα του προηγούμενου έτους, επίδραση εποχικότητας (χαμηλό σκορ = υψηλή επίδραση, υψηλό σκορ = χαμηλή επίδραση) και επίδραση νομοθεσίας (χαμηλό σκορ η αγορά έχει υποστεί μεγάλη κρατική παρέμβαση , υψηλό σκορ η αγορά δεν έχει υποστεί μεγάλη κρατική παρέμβαση και η νομοθεσία είναι χαλαρή)

2. Στοιχεία σχετικά με την μέση ημερήσια τιμή, την μέση πληρότητα και τα μηνιαία μέσα έσοδα όλων των προσφερόμενων καταλυμάτων στην πόλη. Όμως, δεν είναι αντιπροσωπευτικές οι τιμές καθώς το κάθε κατάλυμα έχει τις δικές του ιδιαιτερότητες όπως διαφορετικά τετραγωνικά, διαφορετικές παροχές, διαφορετικό αριθμό επισκεπτών.

3. Παρουσίαση ενεργών καταλυμάτων και το είδους τους. Στη Θεσσαλονίκη τον Οκτώβριο του 2018 υπάρχουν 1717 καταλύματα προς ενοικίαση από ιδιώτες. Διαχωρίζονται σε 3 κατηγορίες σύμφωνα με το είδος τους. Συγκεκριμένα υπάρχουν 1549 ολόκληρα σπίτια/διαμερίσματα προς ενοικίαση, 160 ιδιωτικά δωμάτια και μόλις 8 κοινόχρηστα δωμάτια.

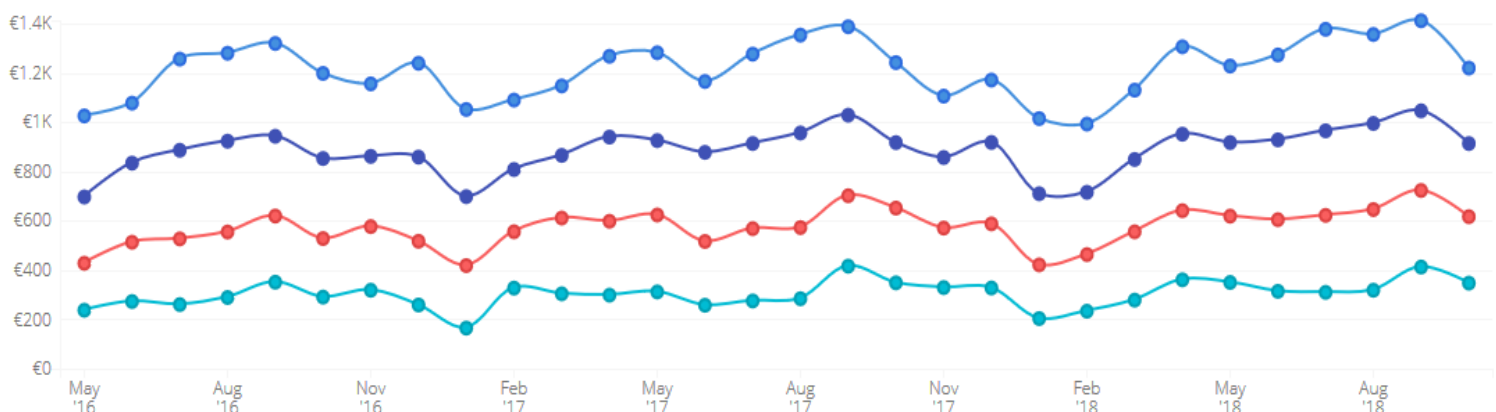
4. Πληροφορίες σχετικά με τους χώρους του καταλύματος που ενοικιάζεται. Εστιάζουμε στα υπνοδωμάτια. Στην Θεσσαλονίκη η πλειοψηφία διαθέτει 1 υπνοδωμάτιο, ακολουθούν καταλύματα με 2 υπνοδωμάτια, τα Studio, 3 υπνοδωμάτια και ακόμα λιγότερα πάνω από 4 υπνοδωμάτια. Πολύ χρήσιμο εργαλείο κυρίως για επένδυση σε διαμέρισμα τύπου airbnb και την διαμόρφωση τους.

Rental Revenue

1549 Active Listings

Entire Home ▶ Bedrooms: All ▶ Accommodates: All ▶ Apply

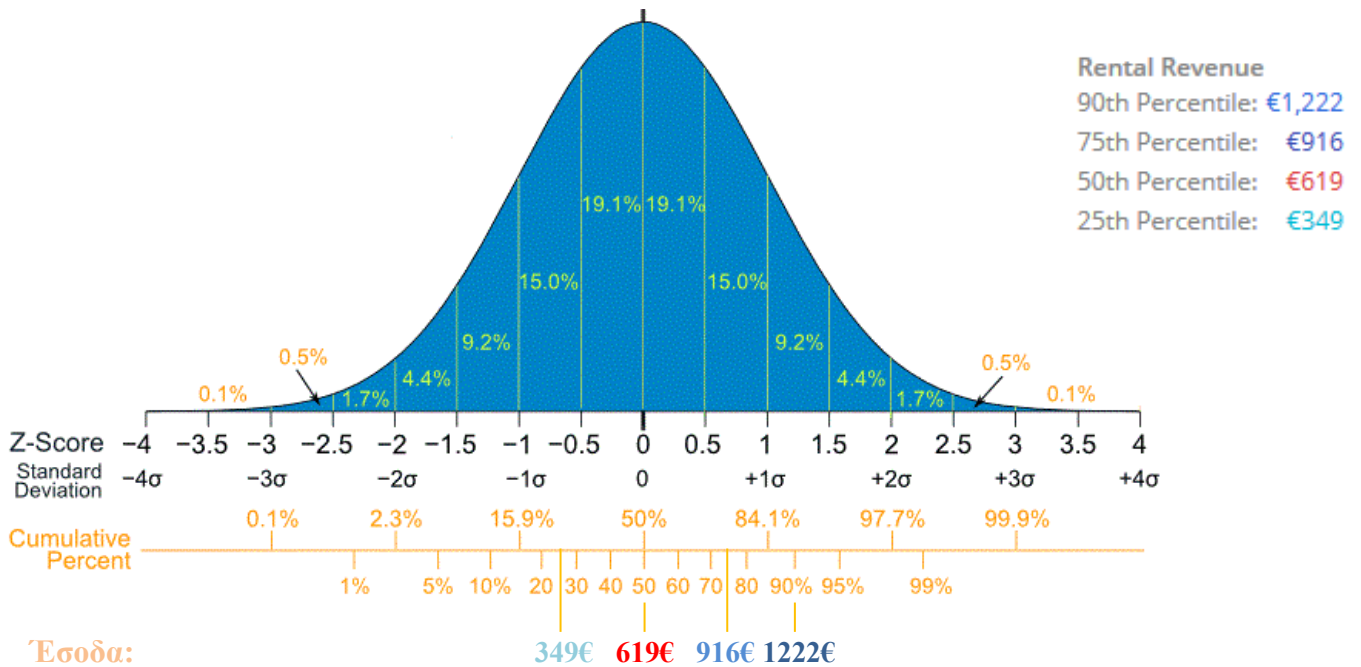
25th percentile 50th percentile 75th percentile 90th percentile



Διάγραμμα 2.1: Χρονολογική εξέλιξη μηνιαίων εισοδημάτων στη Θεσσαλονίκη από ακίνητα Airbnb

Πηγή: www.airdna.co

Η αγορά της Θεσσαλονίκης ακολουθεί κανονική κατανομή. Συγκεκριμένα για τον μήνα Οκτώβριο του 2018 έχουμε τα εξής στοιχεία μηνιαίων εσόδων για το δείγμα μας :



Διάγραμμα 2.2: Κανονική κατανομή εσόδων μήνα Οκτωβρίου Πηγή: ίδια επεξεργασία

Το παραπάνω διάγραμμα εξετάζει τις αποδόσεις ακινήτων που ενοικιάζονται στην πλατφόρμα στο κέντρο της Θεσσαλονίκης για τον μήνα Οκτώβριο. Η μέση απόδοση είναι 619€ ενώ από τις καλύτερες αποδόσεις είναι 1222€. Στο σημείο αυτό πρέπει να αναφερθεί ότι το δείγμα εμπεριέχει ανόμοιες κατοικίες με διαφορετικές δυνατότητες και χαρακτηριστικά και συνεπώς ενδέχεται να υπάρχει αυξημένο στατιστικό σφάλμα.



Syncbnb

2) Εφαρμογή για συγχρονισμό ημερολογίων από πολλαπλές πλατφόρμες (channel manager) Syncbnb

Η Syncbnb είναι μια υπηρεσία που βοηθά ιδιοκτήτες και διαχειριστές ακινήτων βραχυχρόνιας μίσθωσης να ανεβάσουν τα ακίνητά τους σε πολλαπλές πλατφόρμες/κανάλια (όπως Airbnb, Homeaway, Booking.com, Tripadvisor, κλπ) με σκοπό να αυξήσουν τα έσοδά τους, και στην συνέχεια φροντίζει ώστε όλες οι κρατήσεις από όλα τα κανάλια να συγχρονίζονται σε όλα τα άλλα ημερολόγια ώστε να αποφεύγονται οι διπλοκρατήσεις.^[26] Η υπηρεσία αυτή προσφέρει 100% εγγύηση επιτυχούς ενημέρωσης όλων των καναλιών για να μπορεί ο ιδιοκτήτης/διαχειριστής να έχει πάντα ενημερωμένο το ημερολόγιο του και να απαλλαχτεί από επιπλέον άγχος. Η εφαρμογή αυτή συνδυάζει εξελιγμένα συστήματα Τεχνητής Νοημοσύνης με Ποιοτικό Έλεγχο από εξειδικευμένα στελέχη της ομάδας της Syncbnb. Ο συγχρονισμός πολλαπλών ημερολογίων μπορεί να είναι πολύ επίπονη και χρονοβόρα διαδικασία, και εκεί είναι που δίνει λύση η Syncbnb. Αναλαμβάνει για εμάς τον συγχρονισμό των ημερολογίων ώστε να μην χρειάζεται να ανησυχούμε εμείς για αυτό ενώ παράλληλα το ακίνητο μας προβάλλεται σε μεγαλύτερο κοινό από περισσότερες πλατφόρμες. Η συγκεκριμένη εφαρμογή είναι διαθέσιμη τόσο για υπολογιστές όσο και για smartphone και ο χρήστης μπορεί να ελέγχει τα ακίνητα του ακόμα και από το κινητό του ταυτόχρονα σε όλες τις πλατφόρμες που είναι αναρτημένα. Η εφαρμογή αυτή είναι απαραίτητη για ιδιοκτήτες με πολλαπλές καταχωρήσεις σε διάφορες πλατφόρμες όπως η airbnb. Σε άλλη περίπτωση ο οικοδεσπότης θα έπρεπε κάθε φορά που λαμβάνει μια κράτηση από τη μια πλατφόρμα, να ενημερώνει ένα προς ένα τα υπόλοιπα ημερολόγια στις άλλες πλατφόρμες που το έχει αναρτήσει. Αυτό κοστίζει χρόνο αλλά είναι και επικίνδυνο γιατί ενδέχεται να γίνει κράτηση πριν ο οικοδεσπότης προλάβει να κλείσει τις ημερομηνίες. Μια άλλη υπηρεσία που προσφέρεται είναι η μεταφορά καταχώρησης που σκανάρει την υπάρχουσα καταχώρησή σε οποιοδήποτε κανάλι, τροποποιεί τα δεδομένα όπου χρειάζεται, και ανεβάζει τα πάντα σε κάποιο άλλο κανάλι. Μπορεί επίσης να μας προτείνει σε ποια κανάλια να δημοσιεύσουμε τα ακίνητά μας ανάλογα με την τοποθεσία, την ποιότητα του ακινήτου, την εποχικότητα, κλπ. Την όλη διαδικασία αναλαμβάνουν εξειδικευμένα στελέχη του χώρου με μεγάλη εμπειρία σε διαχείριση ακινήτων βραχυχρόνιας μίσθωσης που εξασφαλίζουν την σωστή μεταφορά των στοιχείων.

3) Εφαρμογή για ηλεκτρονικές πληρωμές οικοδεσπότη N26



Η N26 είναι μια νεοσύστατη γερμανική εταιρεία, που λειτουργεί στον τομέα της χρηματοοικονομικής τεχνολογίας έχοντας περισσότερους από 500.000 πελάτες πανευρωπαϊκά.^[27] Η N26 δίνει τη δυνατότητα να έχει ο οικοδεσπότης τραπεζικό λογαριασμό όψεως με γερμανικό IBAN και κάρτα Mastercard για τις αναλήψεις χρημάτων, και η διαχείριση γίνεται πολύ εύκολα μέσω του κινητού από την ειδική εφαρμογή που διατίθεται σε όλα τα ηλεκτρονικά μαγαζιά εφαρμογών. Επίσης ο λογαριασμός ελέγχεται και από τον υπολογιστή με e-banking από την ιστοσελίδα της εταιρείας. Ειδικότερα, ο τραπεζικός λογαριασμός N26 είναι ένας ψηφιακός λογαριασμός, που απευθύνεται σε όλους τους Ευρωπαίους πολίτες και προσφέρει μοναδικά πλεονεκτήματα στους κατόχους του. Η υπηρεσία προσφέρει 3 επιλογές τραπεζικού λογαριασμού: το βασικό N26 για ιδιώτες, το N26 μαύρο με επιπλέον προνόμια και μία επιλογή λογαριασμού για θεσμικά πρόσωπα όπως εταιρείες ακόμα και ελεύθερους επαγγελματίες. Ξεχωριστό πλεονέκτημα του βασικού λογαριασμού είναι ότι δεν απαιτεί καμία χρέωση ως ετήσια συνδρομή, ούτε προμήθειες στα εμβάσματα για συναλλαγές χρημάτων σε όλες τις ευρωπαϊκές τράπεζες. Επιπλέον, δίνονται μέχρι 5 δωρεάν αναλήψεις το μήνα, σε όλα τα ATM της Ευρώπης και δεν χρεώνεται καμία προμήθεια για συναλλαγές σε 19 διαφορετικά νομίσματα, όπως η αγγλική λίρα ή το αμερικάνικο δολάριο. Οι συναλλαγές προστατεύονται από την υπηρεσία Mastercard Secure και υπάρχει προστασία από το γερμανικό δημόσιο μέχρι και το ποσό των 100.000€. Όλες οι συναλλαγές γίνονται άμεσα ανά πάσα στιγμή, μέσω της εύχρηστης και σύγχρονης εφαρμογής. Ο οικοδεσπότης αξιοποιώντας τον δωρεάν ηλεκτρονικό αυτό λογαριασμό μπορεί να λαμβάνει όλα τα εισοδήματα του ηλεκτρονικά χωρίς καμία απολύτως επιβάρυνση και να κάνει κανονικά αναλήψεις από οποιαδήποτε ATM της περιοχής του. Στα κυριότερα πλεονεκτήματα αυτού του τρόπου πληρωμής είναι ότι τα χρήματα που λαμβάνονται από το εξωτερικό δεν υπόκειται σε τραπεζικές προμήθειες όπως σε όλες τις ελληνικές συμβατικές τράπεζες. Ειδικότερα στην Ελλάδα όπου έχει επιβληθεί τα τελευταία χρόνια περιορισμός στην κίνηση κεφαλαίων, η N26 είναι μια αξιόπιστη λύση για να υπάρχει συνεχής ροή χρημάτων στα χέρια των ιδιωτών.

4) Εφαρμογή δημιουργίας ιστοσελίδας κρατήσεων εκτός πλατφόρμας Airbnb, Wix



Η Wix.com Ltd. είναι ισραηλινή πλατφόρμα ανάπτυξης ιστού που αναπτύχθηκε και διαδόθηκε για πρώτη φορά από την ισραηλινή εταιρεία που ονομάζεται Wix το 2006. Επιτρέπει στους χρήστες να δημιουργούν ιστότοπους HTML5 και ιστότοπους για κινητά μέσω της χρήσης ηλεκτρονικών εργαλείων μεταφοράς και απόθεσης (drag and drop).^[28] Οι χρήστες μπορούν να προσθέτουν στις ιστοσελίδες τους λειτουργίες όπως κοινωνικά δίκτυα, πλατφόρμες για ηλεκτρονικό εμπόριο, online μάρκετινγκ, φόρμες επικοινωνίας, μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και φόρουμ κοινότητας χρησιμοποιώντας διάφορες εφαρμογές που έχουν αναπτυχθεί από την Wix και από τρίτους. Τον Αύγουστο του 2014, η Wix εγκαίνιασε την εφαρμογή Wix Hotels, ένα σύστημα κρατήσεων για ξενοδοχεία, διαμερισμάτων bnb και γενικά κρατήσεων διακοπών που χρησιμοποιούν ιστοσελίδες Wix. Το σημαντικότερο όμως που αφορά τους οικοδεσπότες είναι ότι μπορούν να δημιουργήσουν εύκολα την δική τους πλατφόρμα ηλεκτρονικής κράτησης για τα ακίνητα τους με ελάχιστο κόστος χωρίς την μεσολάβηση τρίτων. Για παράδειγμα για κάθε συναλλαγή που γίνεται στην πλατφόρμα της airbnb χρεώνεται μια προμήθεια και στα δυο συμβαλλόμενα μέλη. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα το ημερήσιο μίσθωμα να είναι αυξημένο και να λειτουργεί αποτρεπτικά για τους πιθανούς επισκέπτες. Ο οικοδεσπότης δημιουργώντας μια ιστοσελίδα online κράτησης εξαλείφει το μεσάζοντα και οι επισκέπτες μπορούν να βρουν το κατάλυμα στις μηχανές αναζήτησης ευκολότερα χάρις τις ειδικές τεχνικές SEO που χρησιμοποιεί το Wix. Το Wix διατηρεί δική του εφαρμογή channel manager που σημαίνει ότι μπορεί να συγχρονίζει από όλα τα ημερολόγια των άλλων πλατφορμών τις κρατήσεις. Επιπλέον στην ιστοσελίδα του θα έχει την δυνατότητα να αναδείξει το χώρο του καλύτερα καθώς διαθέτει πληθώρα εργαλείων που δεν παρέχονται στην airbnb. Ένα από αυτά είναι η προβολή του χώρου με βίντεο εντός και εκτός του διαμερίσματος που έως στιγμής δεν γίνεται να πραγματοποιηθεί από την airbnb. Επιπλέον ο οικοδεσπότης θα έχει την δυνατότητα να διαχειρίζεται ο ίδιος τις πληρωμές του, να θέτει προκαταβολές, πολλαπλούς τρόπους πληρωμής του μισθώματος, να ορίζει εγγυήσεις και να διατηρεί βάση δεδομένων με τα στοιχεία των επισκεπτών του.

Επισκέπτης:

1) Εφαρμογή ανακάλυψης προορισμών Tripadvisor

Ιδρύθηκε το 2000 και είναι ένα website βασισμένο στην ιδέα ότι οι ταξιδιώτες στηρίζονται στα σχόλια των άλλων ταξιδιωτών για να προγραμματίσουν τις διακοπές τους.^[29]



Η εταιρεία αυτή τη στιγμή απασχολεί περισσότερους από 3000 υπαλλήλους και το εταιρικό μοντέλο της βασίζεται στις διαφημίσεις. Το Tripadvisor, ο μεγαλύτερος ταξιδιωτικός ιστότοπος στον κόσμο, βοηθά τους ταξιδιώτες να ανακαλύψουν απεριόριστες δυνατότητες για κάθε τους ταξίδι. Με περισσότερες από 661 εκατομμύρια κριτικές και γνώμες που καλύπτουν τη μεγαλύτερη συλλογή ταξιδιωτικών καταχωρίσεων στον κόσμο, περίπου 7,7 εκατομμύρια ξενοδοχεία, αεροπορικές εταιρείες, εμπειρίες και εστιατόρια, το Tripadvisor παρέχει στους ταξιδιώτες τη σοφία του πλήθους για να τους βοηθήσει να αποφασίσουν πού θα μείνουν, πώς θα πετάξουν, τι θα κάνουν και πού θα πάνε για φαγητό. Επιπλέον, το Tripadvisor συγκρίνει τιμές από περισσότερους από 200 ιστότοπους κρατήσεων ξενοδοχείων, βοηθώντας τους ταξιδιώτες να βρουν τη χαμηλότερη τιμή στο ξενοδοχείο που τους ταιριάζει. Οι ιστότοποι με το σήμα Tripadvisor είναι διαθέσιμοι σε 49 αγορές και φιλοξενούν τη μεγαλύτερη ταξιδιωτική κοινότητα στον κόσμο, με 456 εκατομμύρια μοναδικούς επισκέπτες κάθε μήνα κατά μέσο όρο, οι οποίοι θέλουν να ζήσουν ένα αξέχαστο ταξίδι. Ως οικοδεσπότες μια σωστή τακτική για την επιτυχία μιας κράτησης είναι να δώσουμε στους επισκέπτες πλήρης ενημέρωση για το τι μπορούν να κάνουν στη πόλη και τι πρέπει σίγουρα να επισκεφτούν κατά τη διάρκεια της διαμονής τους. Θα μπορούσαμε να συζητάμε ώρες με τους επισκέπτες μας για να τους συμβουλέψουμε για τις επιλογές που είναι διαθέσιμες και να καταλάβουμε τα γούστα και τις προτιμήσεις τους. Αντιθέτως, παρέχοντας τους την συγκεκριμένη εφαρμογή η οποία συμπεριλαμβάνει επιλογές για όλα τα γούστα όπως εστιατόρια για απαιτητικούς, προορισμούς που δεν είναι πολύ γνωστοί, εκδηλώσεις και πολλά ακόμα ο επισκέπτης θα βρει σίγουρα αυτό που ψάχνει χωρίς να φέρει σε δύσκολη θέση τον οικοδεσπότη με ερωτήσεις που ίσως να μην γνωρίζει.

2) Εφαρμογή παραγγελίας φαγητού στο κατάλυμα (delivery) efood



Το efood.gr είναι αυτήν τη στιγμή από τις μεγαλύτερες ιστοσελίδες online food delivery στην Ελλάδα. Η εταιρία μετά από μία επιτυχημένη πορεία που ξεκίνησε το 2012

εξαγοράστηκε το 2015 από την Delivery Hero που ανήκει στον γερμανικό κολοσσό Rocket Internet.^[30] Το e-food εκτελεί 1.500.000 παραγγελίες το μήνα, γεγονός που το τοποθετεί στα κορυφαία ηλεκτρονικά καταστήματα στο ευρύτερο πεδίο του ηλεκτρονικού εμπορίου. Η διαδικασία της παραγγελίας είναι πολύ απλή: μέσα από τον υπολογιστή ή την εφαρμογή για κινητά και tablets, ο χρήστης μπορεί να επιλέξει κάποιο από τα πάνω από 4.000 καταστήματα σε περισσότερες από 50 πόλεις, με τα οποία συνεργάζεται η εταιρεία. Από την στιγμή που θα εισάγει τη διεύθυνσή του, ενημερώνεται για τα καταστήματα από τα οποία μπορεί να παραγγείλει το φαγητό του. Ταυτόχρονα, υπάρχουν τριάντα διαφορετικές κουζίνες από τις οποίες μπορεί να επιλέξει, ενώ παράλληλα ενημερώνεται και για τις τρέχουσες προσφορές με προωθητικά μηνύματα. Από τη στιγμή που γίνει η παραγγελία, ενημερώνεται το εστιατόριο, το οποίο απαντά με το χρόνο παράδοσης, πόση ώρα δηλαδή θα κάνει το ζεστό φαγητό για να βρεθεί έξω από το διαμέρισμα που έχει νοικιάσει. Η παραπάνω εφαρμογή είναι πολύ χρήσιμη για τους επισκέπτες και κυρίως για τους ξένους (αφού υποστηρίζει την αγγλική γλώσσα) που θέλουν ένα γρήγορο γεύμα στο κατάλυμα. Οι επιλογές που έχουν είναι άφθονες και η διαδικασία παραγγελίας είναι πολύ απλή και ευχάριστη. Δεν απαιτείται ο χρήστης να εγγραφεί στο σύστημα, το μόνο που χρειάζεται είναι να δηλώσει τα στοιχεία του και την τοποθεσία που θα έρθει το φαγητό. Ο οικοδεσπότης παροτρύνοντας τον επισκέπτη στη χρήση της εφαρμογής φροντίζει ο δεύτερος να έχει τη δυνατότητα να παραγγείλει το φαγητό που επιθυμεί στο χώρο του χωρίς χρονοβόρες και δυσνόητες διαδικασίες κερδίζοντας έτσι ένα ακόμα θετικό σημείο στη γνώμη του επισκέπτη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

ΣΕ ΑΚΙΝΗΤΑ AIRBNB

Στο κεφάλαιο αυτό, αναλύεται διεξοδικά τεκμηριωμένο σχέδιο δράσης για πιθανή επένδυση στην οικονομία διαμοιρασμού και συγκεκριμένα σε ακίνητα Airbnb. Ολοένα και περισσότεροι ιδιοκτήτες ακινήτων συνειδητοποιούν ότι δεν συμφέρει να νοικιάζουν «παραδοσιακά» τα διαμερίσματά τους αφού μπορούν να τα αξιοποιούν τουριστικά αποκομίζοντας πολύ μεγαλύτερα κέρδη κατά περίπτωση. Επίσης πολύ ιδιοκτήτες εφαρμόζουν ένα μίγμα μακροχρόνιας και βραχυχρόνιας μίσθωσης καθώς έτσι εξαλείφουν εν μέρει κάποιους κινδύνους. Με τον ανταγωνισμό να είναι σκληρός καθώς έχουν διεισδύσει στον χώρο δεκάδες εταιρείες που αναλαμβάνουν τη διαχείριση ακινήτων, ο επενδυτής πρέπει να έχει σαφή εικόνα της επένδυσης του και να υπολογίζει και το παραμικρό πιθανό κόστος. Στο παράδειγμα που ακολουθεί εστιάζουμε στην αγορά της Θεσσαλονίκης και ειδικότερα στο ιστορικό κέντρο της πόλης όπου υπάρχει υψηλή τουριστική δραστηριότητα. Συμπεριλαμβάνονται όλες οι φάσεις της επένδυσης και παρουσιάζεται ο τρόπος σκέψης του επιχειρηματία βήμα προς βήμα σε στάδια. Για λόγους απλοποίησης, κάποια μεγέθη θεωρούνται δεδομένα και έχουν παραληφθεί όπως επίσης ορισμένα νούμερα έχουν στρογγυλοποιηθεί. Το περιεχόμενο αυτό προορίζεται για λόγους γενικής ενημέρωσης και εκπαιδευτικούς σκοπούς και δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται ως υποκατάστατο συμβουλευτικών υπηρεσιών από επαγγελματίες συμβούλους. Το παρόν έχει συνταχθεί με σκοπό την εκπόνηση διπλωματικής εργασίας και δεν αποτελεί επαγγελματική συμβουλή. Δεν θα πρέπει κανείς να βασιστεί στα στοιχεία που περιλαμβάνονται προκειμένου να λάβει αποφάσεις χωρίς να λάβει προηγουμένως γνώμες ειδικών. Ο συγγραφέας δεν αποδέχεται και δεν αναλαμβάνει οποιαδήποτε ευθύνη για συνέπειες που ενδεχομένως θα προκύψουν από την απόφαση οποιουδήποτε να ενεργήσει ή να απόσχει από ενέργεια με βάση τις πληροφορίες που περιλαμβάνονται στο παρόν και για οποιαδήποτε απόφαση ληφθεί με βάση αυτό.

3.1 Πρόταση προς ανάπτυξη

Η ιδιωτική πολεοδόμηση όπως έχει αναφερθεί είναι μία επένδυση πολύ ελκυστική και ενδιαφέρουσα. Η δυνατότητα παραγωγής βιώσιμου και οργανωμένου αστικού χώρου εκτός των σημαντικών ωφελειών στην κοινωνία δίνει και πολλές δυνατότητες στον επενδυτή.^[4] Η επένδυση αφορά την αγορά ακινήτου εμβαδού τουλάχιστον 120 τμ (κύριοι χώροι 100 τμ και κοινόχρηστοι 20 τμ) στην ευρύτερη περιοχή του κέντρου της Θεσσαλονίκης (ιστορικό κέντρο) όπου επικεντρώνεται η τουριστική ζήτηση. Εκεί θα γίνει ανέγερση τεσσάρων δομημένων αυτόνομων και πανομοιότυπων διαμερισμάτων στον ίδιο όροφο, με σκοπό την εκμετάλλευσή τους μέσω της πλατφόρμας Airbnb και αξιοποιώντας τις τεχνικές και στρατηγικές που αναλύθηκαν στο προηγούμενο κεφάλαιο. Τα διαμερίσματα-studio θα πληρούν τις προδιαγραφές των καταλυμάτων που ενοικιάζονται στην πλατφόρμα με βραχυχρόνια μίσθωση και θα είναι πλήρως εξοπλισμένα με τις απαραίτητες συσκευές ακόμα και για μακροχρόνιες διαμονές. Θα μπορούν να φιλοξενήσουν δύο επισκέπτες το καθένα και ενδεχομένως κάποιο βρέφος. Η οργάνωσή τους θα είναι τέτοια ώστε να βελτιστοποιείται η διαχείριση και θα ακολουθηθεί ξενοδοχειακή λογική.



Εικόνα 3.1: Επένδυση στο Α δημοτικό διαμέρισμα

Πηγή: Δήμος Θεσσαλονίκης

Στην παρακάτω δραστηριότητα αξιοποιείται κυρίως προσωπική εργασία και λιγότερη εξωτερική ανάθεση εργασιών για εξοικονόμηση πόρων τουλάχιστον στο πρώτο διάστημα λειτουργίας. Γι αυτό τον λόγο στην ανάλυση μας ο επενδυτής έχει πολλαπλούς ρόλους : ηλεκτρονικός διαχειριστής , οικοδεσπότης , καθαριστής. Κατά πάσα πιθανότητα το υποψήφιο ακίνητο είναι επαγγελματικός χώρος, σε πολυκατοικία παλαιότητας περί του 1980. Άρα θα χρειαστεί αλλαγή χρήσης σε κατοικία, όπως επίσης και μεσολάβηση μηχανικών για πρόβλεψη εγκατάστασης αποχετευτικού συστήματος, ύδρευσης, ενεργειακού – τηλεπικοινωνιακού δικτύου αλλά και πρόσληψη αρχιτέκτονα και σχεδιαστή για το βέλτιστο αισθητικό αποτέλεσμα. Το συνολικό κόστος της επένδυσης έχει υπολογιστεί στα 130.000 ευρώ, ποσό το οποίο περιλαμβάνει τόσο την αγορά όσο και την ανακαίνιση του χώρου. Για την αγορά λαμβάνουμε υπόψη το γενικό επίπεδο των τιμών στο κέντρο αλλά και τις αντικειμενικές αξίες ώστε να γίνει καλύτερη η διαπραγμάτευση. Αποφεύγουμε τους μεσίτες ώστε να εξοικονομήσουμε τα χρήματα της μεσιτικής αμοιβής. Η αγορά ακινήτου πρέπει να γίνει με πολύ προσεκτικό τρόπο καθώς σε τέτοιου είδους επενδύσεις μας ενδιαφέρει κυρίως η τοποθεσία, δηλαδή να βρίσκεται κοντά σε σημεία τουριστικού ενδιαφέροντος, με πρόσβαση σε μέσα μαζικής μεταφοράς, κοντά σε σουπερμάρκετ και κυρίως σε ασφαλή γειτονιά. Η πολυκατοικία πρέπει να είναι σύμφωνη με τις βραχυχρόνιες ενοικιάσεις και να μην τις περιορίζει στο καταστατικό της.^[8] Η χρηματοδότηση του σχεδίου μπορεί να γίνει με δανεισμό αλλά και από ίδια κεφάλαια. Η παρακάτω επένδυση δεν αφορά επιχειρηματική δραστηριότητα, διότι τότε θα απαιτούνταν έναρξη επιχείρησης με ότι αυτό συνεπάγεται. Πρόκειται για ιδιωτική πρωτοβουλία όπου η φορολογία είναι κλιμακωτή όπως ακριβώς και στις μακροχρόνιες μισθώσεις. Η κατασκευή δεν θα ανατεθεί σε συνεργείο αλλά θα γίνει από μεμονωμένους ελεύθερους επαγγελματίες για λόγους εξοικονόμησης πόρων. Ο χρονικός ορίζοντας κατασκευής ορίζεται στους 6 μήνες. Ο χρόνος αποπληρωμής είναι ιδιαίτερα σύντομος και θα μπορούσε να είναι συντομότερος εάν εξασφαλιστεί μέσω marketing και δημοσίων σχέσεων η σωστή διαδικτυακή προώθηση των καταλυμάτων και η δημιουργία επαναλαμβανόμενου πελατολογίου. Πριν από την κατασκευή, ο επενδυτής έχει ήδη δημιουργήσει λογαριασμό στην πλατφόρμα της Airbnb ώστε να επωφεληθεί την παλαιότητα του λογαριασμού όταν θα είναι έτοιμα τα διαμερίσματα. Μετά το πέρας της κατασκευής θα αναρτήσει 4 διαφορετικές αγγελίες παρουσιάζοντας τους χώρους.

3.1.1 Οικονομική μελέτη

Σε πρώτη φάση πρέπει να βρεθεί το ακίνητο για επένδυση το οποίο θα πληροί τις προδιαγραφές της υλοποίησης του σχεδίου. Σε ότι αφορά τις αγοραπωλησίες ακινήτων, η Ελληνική Στατιστική Αρχή σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία, κατέγραψε αύξηση το 2016 σε σύγκριση με το 2015 κατά 10,8%^[32], ενώ εξακολουθούν να παρατηρούνται αυξητικές τάσεις και το 2017, βάσει των στοιχείων της RE/MAX Ελλάς. Συγκεκριμένα στη δική μας περίπτωση αναζητάμε ακίνητο τουλάχιστον 120 τ.μ. στην ευρύτερη περιοχή του ιστορικού κέντρου της Θεσσαλονίκης. Μετά από πραγματοποίηση έρευνας αγοράς διαπιστώθηκαν τα εξής:

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 3.1 : Τιμές πώλησης κατοικιών στη Θεσσαλονίκη

Πηγή: Πανελλαδική έρευνα RE/MAX Ελλάς^[31]

Συνεπώς είμαστε διατεθειμένοι να πληρώσουμε την κατώτατη δυνατή τιμή και ενδεχομένως μια μικρή προσαύξηση ώστε να εντοπίσουμε την «ευκαιρία». Μια λογική τιμή είναι 750 ευρώ ανά τ.μ. Το κεφάλαιο που απαιτείται για την αγορά είναι:

$$120 \text{ τμ} * 750 \text{ €/τ.μ.} = 90.000\text{€}$$

Σε αυτό το ποσό ενδέχεται να προστεθούν επιπλέον έξοδα όπως : φόρος μεταβίβασης ακινήτων , συμβολαιογραφικά και δικηγορικά έξοδα , τεκμήριο (αντικειμενικής δαπάνης) για το "πόθεν έσχες" του αγοραστή με βάση την αναγραφόμενη αξία του ακινήτου στο συμβόλαιο. Επιπλέον πρόκειται να δαπανηθούν περίπου 10.000 ευρώ σε κάθε studio για ανακαίνιση και εξοπλισμό δηλαδή:

4 studio * 10.000€ = 40.000€

ΣΥΝΟΛΟ: 130.000€ κατά προσέγγιση

Παρακάτω παρουσιάζεται η επιθυμητή μορφή του χώρου μοιρασμένος σε 4 ισομεγέθη studio των 25 τ.μ. τα οποία θα συνδέονται με ένα κοινό διάδρομο 20 τ.μ. Η διαρρύθμιση του χώρου μπορεί να διαφέρει ανάλογα την πολυκατοικία.



Σχήμα 3.1: Προσεγγιστική χωροθέτηση ορόφου

Πηγή: Mantas Real Estate

Η χωροθέτηση των διαμερισμάτων έχει μεγάλη σημασία στο κόστος κατασκευής και λειτουργίας. Στην κατασκευή οι τοίχοι είναι ίδιοι ανά δύο studio και τα αποχετευτικά και υδραυλικά συστήματα συνδέονται λειτουργώντας όπως σε ένα μεγάλο διαμέρισμα. Τα studio μπορούν να λειτουργούν ανά δυάδες για να μοιράζονται τα έξοδα. Δηλαδή τα δεξιά studio 2 και 4 μοιράζονται την ίδια παροχή νερού, ρεύματος και ίντερνετ και αντίστοιχα τα αριστερά 1 και 3 το ίδιο. Επιπλέον με αυτή τη διάταξη η καθαριότητα στις αλλαγές των κρατήσεων γίνεται πολύ πιο εύκολη καθώς τα studio είναι το ένα δίπλα στο άλλο με αποτέλεσμα να μειώνεται ο χρόνος μετάβασης. Ομοίως με την υποδοχή όπου ο οικοδεσπότης στη περίπτωση που έχει δύο ταυτόχρονες αφίξεις δεν χρειάζεται να μεταβεί σε άλλο χώρο και να καθυστερήσει. Ο ιδιοκτήτης έχει στην κατοχή του

ολόκληρο τον όροφο , συνεπώς υπάρχει μεγαλύτερη ασφάλεια στις εισόδους του κάθε διαμερίσματος. Μπορούν ακόμα να προστεθούν ηλεκτρονικές κλειδαριές για ευκολότερη πρόσβαση. Στο σχέδιο μπορούν να προστεθούν ειδικά διαμορφωμένα ντουλάπια με κλειδαριά στο χώρο του διαδρόμου. Οι επισκέπτες θα μπορούν εκεί να φυλάξουν μικρές αποσκευές στην περίπτωση που έρθουν νωρίτερα της προγραμματισμένης ώρας άφιξης ή εάν θέλουν να αναχωρήσουν αργότερα και χρειάζεται να φυλάξουν κάπου τις αποσκευές τους, αφού έχουν αφήσει το διαμέρισμα. Ο κοινόχρηστος χώρος θα πρέπει να είναι καλά φωτισμένος και τα διαμερίσματα να διαθέτουν θωρακισμένη πόρτα για μεγαλύτερη ασφάλεια. Ακόμη, θα τοποθετηθούν σε όλα τα διαμερίσματα ανιχνευτές καπνού και μονοξειδίου του άνθρακα αλλά και πυροσβεστήρες σε περίπτωση πυρκαγιάς. Κάθε διαμέρισμα θα διαθέτει ειδικό κουτί πρώτων βοηθειών για την περίπτωση ατυχήματος. Σε ό,τι αφορά το εσωτερικό των διαμερισμάτων είναι εξυπηρετούμενα και σε κάθε ένα υπάρχουν τα απαραίτητα αναλώσιμα, είδη προσωπικής υγιεινής , όπως επίσης και ο εξοπλισμός είναι τέτοιος που επιτρέπει μακροχρόνιες διαμονές. Τα διαμερίσματα είναι αυτόνομα και υπάρχει καλή ηχομόνωση μεταξύ τους ώστε να μην ενοχλούν οι επισκέπτες από το ένα διαμέρισμα τους άλλους ένοικους. Η καλή ηχομόνωση αφορά επίσης τους εξωτερικούς θορύβους. Το κέντρο της Θεσσαλονίκης είναι πολυσύχναστο και οι δρόμοι πάντα γεμάτοι με αποτέλεσμα να χρειαστεί να γίνει πολύ καλή επένδυση σε κουφώματα. Τα κουφώματα εκτός από ηχομόνωση προσφέρουν και ευρύτερη μόνωση του χώρου ώστε το καλοκαίρι να διατηρείται ο χώρος δροσερός και το χειμώνα ζεστός. Σίγουρα οποιαδήποτε εργασία πραγματοποιηθεί θα πρέπει να γίνει με ανθεκτικά και καλής ποιότητας υλικά διότι όπως έχουμε προαναφέρει τα ακίνητα airbnb καταπονούνται περισσότερο σε σχέση με τα ακίνητα που ενοικιάζονται μακροχρόνια. Επίσης το πλεονέκτημα της ομοιόμορφης κατασκευής των διαμερισμάτων είναι ότι σε περίπτωση βλάβης η αντικατάσταση και η επισκευή δεν είναι δύσκολη αφού η τεχνοτροπία είναι ίδια σε όλα τα διαμερίσματα. Τα διαμερίσματα θα έχουν χαμηλή ενεργειακή κατανάλωση διότι θα χρησιμοποιηθούν σε όλους τους χώρους λάμπες χαμηλής κατανάλωσης τύπου led , θα τοποθετηθούν καζανάκια διπλής ροής και θα επιλεγεί ο φθηνότερος πάροχος ηλεκτρικής ενέργειας.

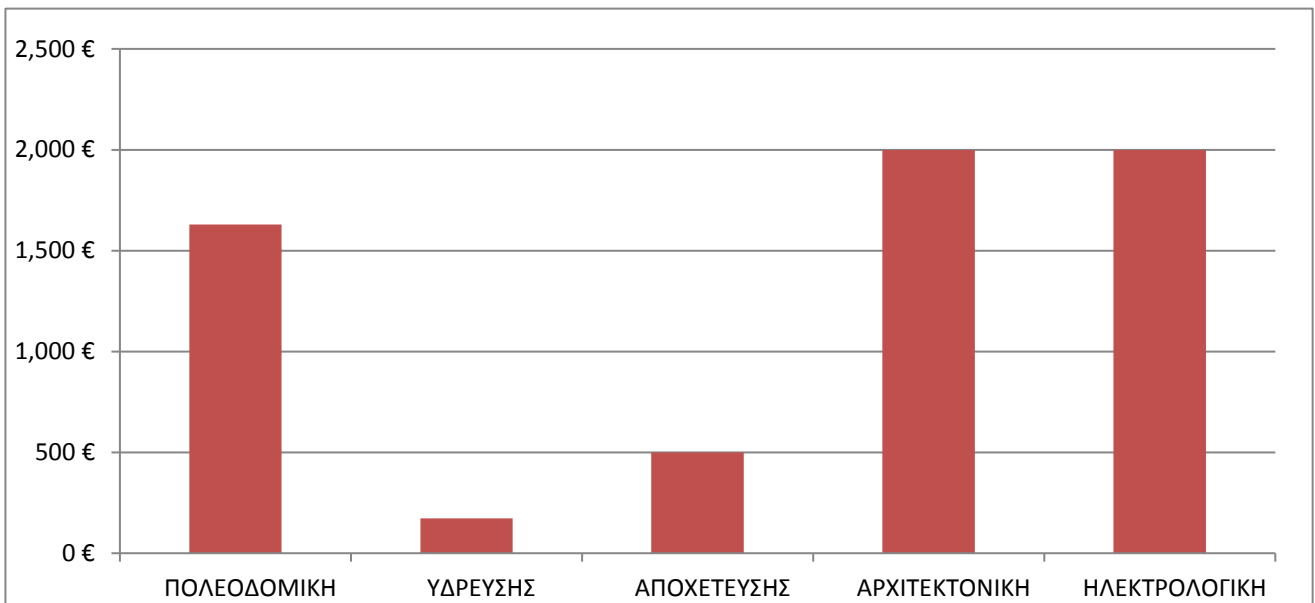
Σε δεύτερη φάση πρέπει να υπολογιστούν τα κόστη κατασκευής κάθε διαμερίσματος. Η οικονομική ανάλυση διαπνέεται από την αρχή της συντηρητικότητας, με βάση την οποία οι δαπάνες υπολογίζονται στο μέγιστο δυνατό που μπορούν να ανέλθουν και αντίθετα τα έσοδα στο ελάχιστο.^[4] Με τον τρόπο αυτό καθίσταται ακόμη πιο «αυστηρή» η αξιολόγηση των οικονομικών αποτελεσμάτων. Για τα κόστη των μελετών ερωτήθηκαν ειδικοί. Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται τα κόστη που θα προκύψουν στη κατασκευή των 4 διαμερισμάτων.

ΚΟΣΤΟΣ	
ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ	6.302€
ΠΟΛΕΟΔΟΜΙΚΗ	1.630€
ΥΔΡΕΥΣΗΣ	172€
ΑΠΟΧΕΤΕΥΣΗΣ	500€
ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗ	2.000€
ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΙΚΗ	2.000€
ΚΟΣΤΗ ΥΠΟΔΟΜΗΣ	34.254€
ΥΔΡΑΥΛΙΚΑ	5.680€
ΑΠΟΧΕΤΕΥΣΗΣ	3.200€
ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΙΚΑ	3.654€
ΔΙΑΧΩΡΙΣΤΙΚΑ	4.920€
ΠΛΑΚΑΚΙΑ	2.600€
ΚΟΥΦΩΜΑΤΑ-ΠΟΡΤΕΣ	3.100€
ΕΛΑΙΟΧΡΩΜΑΤΙΣΜΟΙ	2.000€
ΕΠΙΠΛΑ	4.000€
ΣΥΣΚΕΥΕΣ	3.200€
ΛΟΙΠΑ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΑ	500€
ΔΙΑΚΟΣΜΗΣΗ	600€
ΛΕΥΚΑ ΕΙΔΗ	800€
ΣΥΝΟΛΟ	40.556€

Πίνακας 3.2: Κόστη κατασκευής

Διαγραμματικά μπορούμε να αναλύσουμε τα κόστη περαιτέρω :

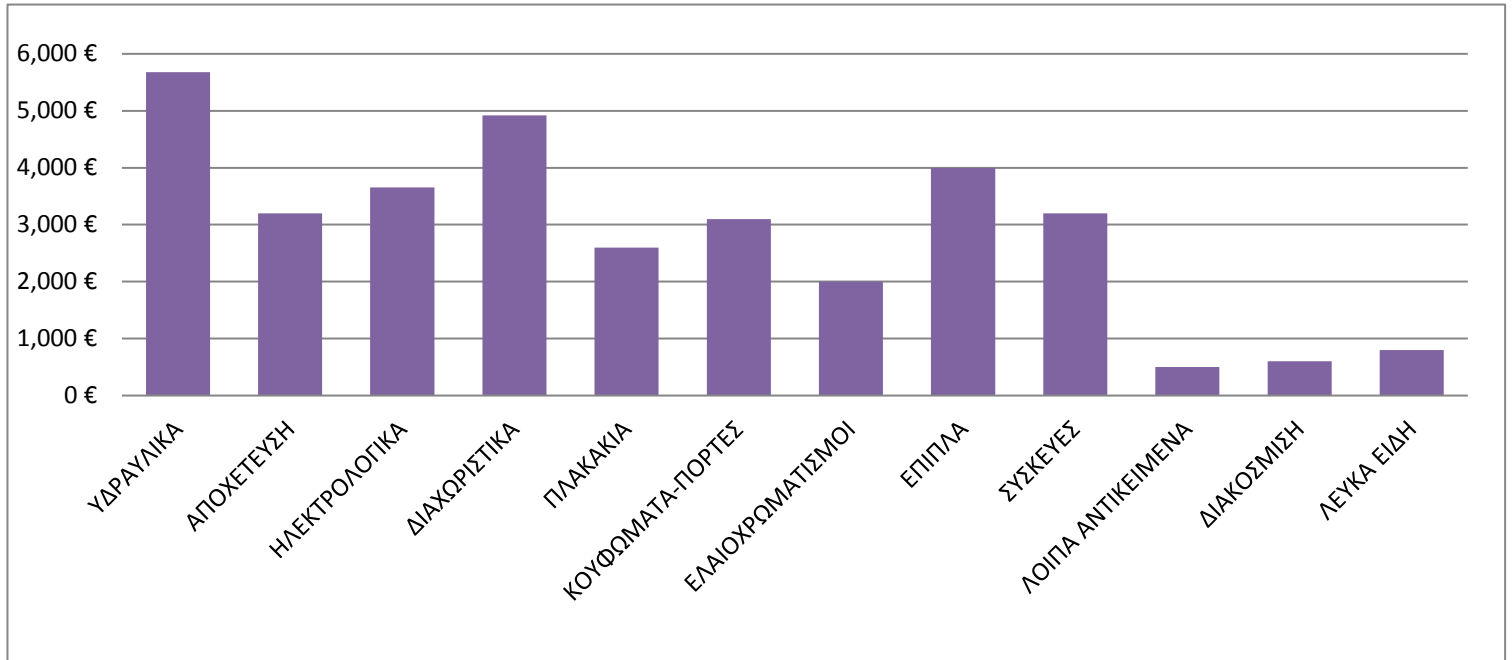
ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ



Διάγραμμα 3.1: Κατανομή του κόστους για τεχνικές μελέτες

- ✓ Στα κόστη που συγκαταλέγονται στα πολεοδομικά είναι η ανακαινιστική άδεια, τα παράβολα και η γραφειοκρατική δουλειά που απαιτείται ώστε τα ακίνητα να αξιοποιηθούν σαν κατοικίες.
- ✓ Στα κόστη ύδρευσης εντάσσονται όλες εκείνες οι μελέτες που αφορούν την παροχή νερού σε κάθε διαμέρισμα όπως επίσης και η ενεργοποίηση του υδρόμετρου.
- ✓ Στις μελέτες για την αποχέτευση συγκαταλέγονται τα σχέδια και η οργάνωση του αποχετευτικού συστήματος των διαμερισμάτων. Σε ορισμένες περιπτώσεις το έξοδο αυτό είναι υψηλό διότι ενδέχεται να μην υπάρχει καθόλου πρόβλεψη για το αποχετευτικό σύστημα στην πολυκατοικία και να χρειαστεί εκ νέου μελέτη.
- ✓ Οι μελέτες του αρχιτέκτονα αφορούν τη λειτουργική διαμόρφωση του χώρου με βέλτιστο τρόπο ώστε το παραμικρό σημείο να έχει το ρόλο του.
- ✓ Τα ηλεκτρολογικά είναι από τα πιο σημαντικά σχέδια διότι η καλωδίωση του σπιτιού πρέπει να γίνει με τέτοιο τρόπο ώστε οι παροχές ρεύματος και δικτύου να βγαίνουν σε σωστά σημεία και ο φωτισμός να είναι επαρκής.

ΚΟΣΤΗ ΥΠΟΔΟΜΗΣ



Διάγραμμα 3.2: Κατανομή του κόστους υποδομών

Τα υδραυλικά κόστη αναφέρονται στις δαπάνες για υδραυλικές εγκαταστάσεις όπως σωλήνες, ενώσεις, υλικά, λεκάνες νεροχύτες, βρύσες και γενικά ότι έχει να κάνει με το υδραυλικό κύκλωμα. Ομοίως και τα αποχετευτικά έξοδα αφορούν τη κατασκευή σωστού σύγχρονου αποχετευτικού συστήματος όπου θα προνοεί για τυχόν προβλήματα βουλώματος (συχνό πρόβλημα σε παλιές πολυκατοικίες του κέντρου). Οι ηλεκτρολογικές δαπάνες αναφέρονται στην αμοιβή του ηλεκτρολόγου μαζί με όλο το ηλεκτρικό κύκλωμα όπως φωτιστικά πρίζες, λάμπες και καλώδια. Τα έξοδα διαχωρισμού των διαμερισμάτων αφορούν τοποθέτηση γυψοσανίδων, αμοιβές τεχνιτών για την σωστή τοποθέτηση και ψευδοροφές με κρυφούς φωτισμούς. Οι αμοιβές των τεχνιτών, τα πλακάκια μπάνιου, επιστροφή του κυρίου χώρου με υλικό laminate εντάσσονται στις δαπάνες για πλακάκια. Όπως έχει αναφερθεί ένα σημαντικό ποσό (3100€) θα επενδυθεί στη σωστή μόνωση και την ασφάλεια του χώρου. Γι' αυτό τοποθετούνται συνθετικά κουφώματα με διπλά τζάμια και πόρτες ασφαλείας με ηλεκτρονικές κλειδαριές σε κάθε διαμέρισμα. Αφού πραγματοποιηθούν οι παραπάνω εργασίες και μικρό-επεμβάσεις, αναλαμβάνουν οι ελαιοχρωματιστές να δώσουν ζωή στους χώρους. Επιλέγονται πλαστικά, ανθεκτικά

χρώματα ώστε να αργήσουν οι επιφάνειες να χρειαστούν βάψιμο ξανά. Πρέπει να γίνει πολύ καλή στεγάνωση του χώρου ώστε να μην υπάρξουν μελλοντικά υγρασίες. Η επιλογή χρώματος γίνεται σύμφωνα με τις υποδείξεις του αρχιτέκτονα και του διακοσμητή. Ομοίως ακολουθούμε τα σχέδια των ειδικών για τη βασική επίπλωση του χώρου όπως: κρεβάτι διπλό, ντουλάπα, γραφείο, έπιπλο-σύνθετο κουζίνας, τραπέζι, κουρτίνες καρέκλες και καναπές. Έπειτα θα τοποθετηθούν οι συσκευές όπως κλιματισμός, τηλεόραση, ψυγείο, μικρός φούρνος που εξυπηρετεί στο έπακρον διαμονές μικρής διάρκειας. Για την αγορά τόσο των επίπλων αλλά και των συσκευών πραγματοποιείται έρευνα αγοράς και διαπραγμάτευση με τους εμπόρους ώστε να γίνει η αγορά σε τιμή πακέτου με όσο το δυνατόν χαμηλότερη τιμή. Στην δαπάνη για εξόπλιση των διαμερισμάτων προσθέτουμε τα κόστος για τα «λοιπά αντικείμενα» όπως σερβίτσια, ποτήρια, βραστήρες, μηχανές παρασκευής καφέ κ.α. Έχει ήδη τονιστεί η σημαντικότητα ενός αισθητικού ποιοτικού αποτελέσματος γι' αυτό και φροντίζουμε να δαπανήσουμε ένα μέρος των χρημάτων σε διακοσμητές με πείρα όπου διαμορφώνουν το χώρο και προσθέτουν διακοσμητικά σε σωστά σημεία που θα αναδείξουν ή θα καλύψουν πιθανές ατέλειες σχεδιασμού του διαμερίσματος. Τέλος, ένα ποσό πρέπει να δαπανηθεί σε λευκά είδη ξενοδοχειακού τύπου όπως σεντόνια, μαξιλαροθήκες, πετσέτες και κουβέρτες. Κατά προτίμηση λευκού χρώματος ώστε να μην υπάρχει σύγχυση στο πλύσιμο. Εδώ πρέπει να σημειωθεί πως τα συγκεκριμένα είδη θα υποστούν την μεγαλύτερη φθορά καθώς θα αλλάζουν σε κάθε κράτηση κάτι που σημαίνει πολλά πλυντήρια και έξοδα για απορρυπαντικά και σιδέρωμα. Ο χρόνος ζωής τους είναι περιορισμένους και απαιτούν αντικατάσταση κάθε 6 με 12 μήνες ανάλογα τη πληρότητα και την ποιότητα του καθαρισμού. Γι αυτό το λόγο θα πρέπει και η ποιότητα τους να είναι καλή ώστε να αυξήσουμε το χρόνο χρήσης τους. Φροντίζουμε να προμηθευτούμε αρκετή ποσότητα ώστε να μην υπάρχουν ελλείψεις στο διάστημα αλλαγής κράτησης και πλυσίματος των ειδών που χρησιμοποιήθηκαν όπως επίσης να υπάρχουν οι κατάλληλοι αποθηκευτικοί χώροι στα διαμερίσματα για φύλαξη αυτών. Τονίζουμε ότι στις βραχυχρόνιες μισθώσεις τα λευκά είδη είναι τα πιο πιθανά αντικείμενα να κλαπούνε.

Σε τρίτη φάση , αφού έχουν ολοκληρωθεί όλες οι κατασκευαστικές εργασίες, ο χώρος έχει καθαριστεί επαγγελματικά και είναι έτοιμος να φιλοξενήσει, έχουν παρθεί η σχετική άδεια (αριθμός μητρώου) που επιτρέπει την βραχυχρόνια μίσθωση , προτείνεται ο οικοδεσπότης να ζήσει ο ίδιος την εμπειρία της φιλοξενίας στους χώρους του και να διαμείνει στα διαμερίσματα μερικές μέρες ώστε να εντοπίσει προβλήματα , δυσλειτουργίες και να προχωρήσει στις απαραίτητες βελτιωτικές αλλαγές. Λαμβάνουμε επιπλέον γνώμες φιλοξενώντας δικούς μας ανθρώπους που πιστεύουμε πως με τις επισημάνσεις τους θα βελτιώσουμε την επένδυση μας. Έπειτα ξεκινάμε τη διαδικασία ανάρτησης του ακινήτου στη πλατφόρμα προσέχοντας σημεία όπως τη σωστή περιγραφή του χώρου και τις υψηλής ευκρίνειας φωτογραφίες. Ζητάμε από τους πρώτους μας επισκέπτες να σχολιάσουν την διαμονή τους και να δημοσιεύσουν δημόσια την αξιολόγησή τους ώστε να καταλάβουν και οι επόμενοι επισκέπτες τη φιλοξενία που προσφέρουμε. Πρέπει να θεωρούμε δεδομένο πως οι επισκέπτες μας θα έχουν ανάγκες όπως για παράδειγμα αγορά ψιλικών. Γι' αυτό το λόγο σαν οικοδεσπότες φροντίζουμε να έχουμε μια ευρύτερη γνώση της γειτονιάς που βρίσκεται γύρω από το ακίνητο. Ερχόμαστε σε επαφή με άμεσα ενδιαφερόμενους επαγγελματίες όπως τοπικά παντοπωλεία, φαρμακεία, χώρους εστίασης και προωθούμε τα ακίνητα μας με πιθανότητα έναρξης συνεργασίας. Ο νόμος ορίζει πως οι ιδιώτες που ενοικιάζουν τα καταλύματα τους με αυτό τον τρόπο δεν έχουν δικαίωμα να προσφέρουν επιπλέον υπηρεσίες πλην της φιλοξενίας. Συνεπώς ο μόνος τρόπος να παρέχονται υπηρεσίες στους επισκέπτες είναι οι συνεργασίες με επαγγελματίες. Ειδικότερα παρατηρείται συχνά οι επισκέπτες να ζητούν από τους οικοδεσπότες συμβουλές και συστάσεις για καλύτερη και ευκολότερη μετακίνηση στη πόλη καθώς έχουν μειωμένη εμπιστοσύνη απέναντι στους ντόπιους και θα προτιμούσαν να μεσολαβήσει ο οικοδεσπότης ώστε να λάβουν σωστή και δίκαιη εξυπηρέτηση. Επιπλέον με τη σύναψη συμφωνιών με επαγγελματίες ο οικοδεσπότης έχει διπλό όφελος, προσφέρει στον επισκέπτη επιπλέον παροχές και ενδεχομένως δυνητικά αναλόγως της συμφωνίας μπορεί να λαμβάνει κάποιες χρηματικές αμοιβές ως προμήθεια.

3.1.2 Τιμολογιακή πολιτική και δεδομένα για το σχεδιασμό

Παρακάτω εξετάζουμε ένα από τα studio που θα ανεβάσουμε στην πλατφόρμα. Αποτελεί ένα πραγματικό παράδειγμα ακινήτου, το οποίο προωθήθηκε μέσα από την πλατφόρμα της Airbnb την περίοδο Οκτώβριος '17 – Οκτώβριος '18.

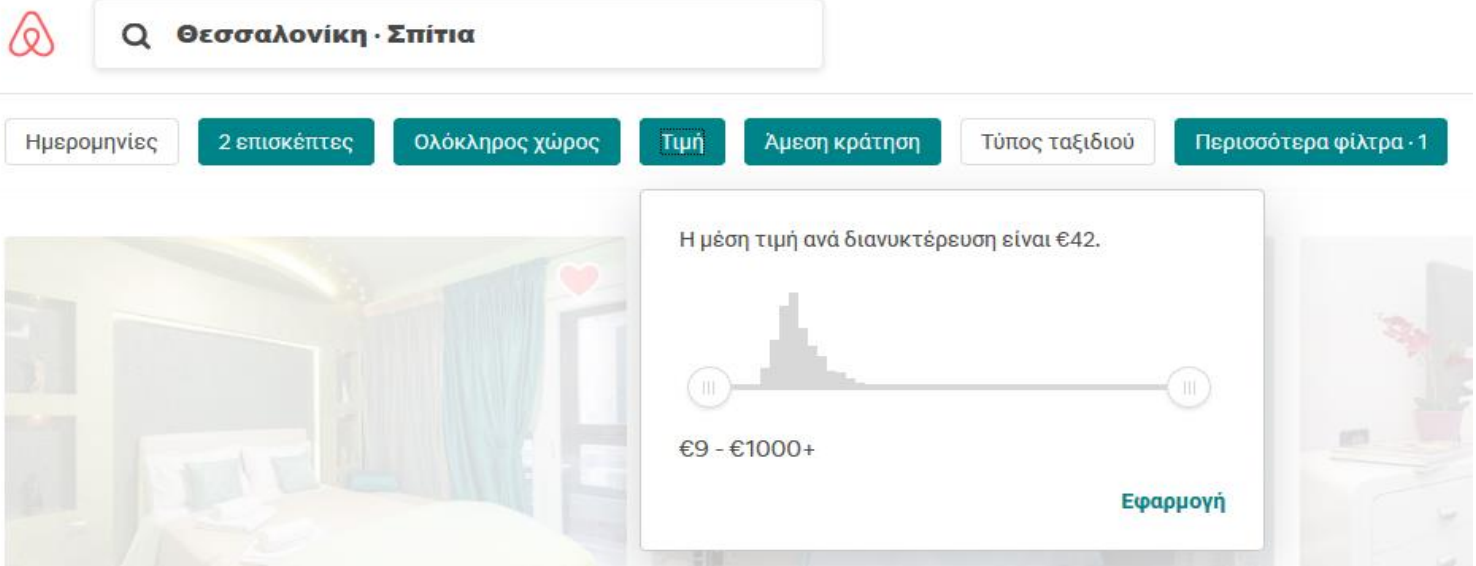
ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΑΚΙΝΗΤΟΥ AIRBNB

Τοποθεσία	Κέντρο Θεσσαλονίκης
Είδος ακινήτου	Studio
Χρονολογία κατασκευής/ανακαίνισης	1970+ / 2018
Μέγεθος	25 τ.μ.
Όροφος	1+
Ανελκυστήρας	Ναι
Εσωτερικοί χώροι	Υπνοδωμάτιο, κουζίνα, WC
Ιδιωτικός χώρος στάθμευσης	Όχι
Θέα	Όχι
Θέρμανση	Ναι
Κλιματισμός	Ναι
Ίντερνετ	Ναι

Πίνακας 3.3: Στοιχεία ακινήτου

Το μέγεθος του ακινήτου είναι περί τα 25 τ.μ, πράγμα που το καθιστά κατάλληλο για την φιλοξενία 2 ατόμων, προαιρετικά μέχρι 3 άτομα. Το ακίνητο που εξετάζουμε βρίσκεται στην περιοχή του ιστορικού κέντρου, σε μία κλασική πολυκατοικία της Θεσσαλονίκης. Η τοποθεσία του είναι ευνοϊκή μιας και βρίσκεται σε περιοχή τουριστικού ενδιαφέροντος και κοντά σε στάσεις λεωφορείων. Πρόκειται για διαμέρισμα το οποίο τοποθετείται σε όροφο και δεν έχει ούτε θέα και ούτε παρέχει την δυνατότητα ιδιωτικής στάθμευσης. Σκοπός μας είναι μέσω της μεθόδου της βραχυχρόνιας μίσθωσης χρησιμοποιώντας την Airbnb και άλλα κανάλια να αποσβέσουμε το ακίνητο και να αυξήσουμε το κέρδος. Αξιοποιούμε τις στρατηγικές και τις μεθόδους που αναλύθηκαν

στην προηγούμενη ενότητα. Πρέπει επίσης να ελεγχθεί ο γειτονικός ανταγωνισμός στη πλατφόρμα που πληροί τα ίδια κριτήρια με το δικό μας ακίνητο για να υπάρχει σωστή τιμολογιακή βάση.



Εικόνα 3.2: Αναζήτηση στη πλατφόρμα με φίλτρα

Πηγή: www.airbnb.com

Στην πλατφόρμα βάζοντας τα φίλτρα αναζήτησης που εφαρμόζουν στο δικό μας ακίνητο εμφανίζεται η μέση τιμή ανά διανυκτέρευση η οποία είναι 42 ευρώ για δύο επισκέπτες. Προαιρετικά μπορούμε να θέσουμε χαμηλότερη τιμή από αυτή τουλάχιστον στην αρχή ώστε να κερδίσουμε μερίδιο στην αγορά. Θέτουμε τιμολογιακή πολιτική ως εξής:

- ✓ Τιμή διανυκτέρευσης για 2 επισκέπτες: 42€ + 8€ έξοδα καθαριότητας = 50€

Το ποσό αυτό περιλαμβάνει τη συνολική προμήθεια της πλατφόρμας (15%=7,5€)

- ✓ Για το διάστημα λειτουργίας που έγινε η παρατήρηση (περίοδο Οκτώβριος '17 – Οκτώβριος '18) το ακίνητο είχε πληρότητα 240 ημέρες ή 66%

Τα ετήσια έσοδα του ακινήτου ήταν:

$$240 \text{ ημέρες} * 50\text{€} \text{ μίσθωμα} = 12.000\text{€} - 15\% \text{ προμήθεια πλατφόρμας} = \mathbf{10.200\text{€}}$$

- ✓ Λειτουργικά έξοδα ακινήτου (ρεύμα, νερό, κοινόχρηστα, ίντερνετ, αναλώσιμα)

$$- \quad = \mathbf{1820\text{€}}$$

ΣΥΝΟΛΟ: 8380€

ΠΙΝΑΚΑΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ 4 ΣΤΟΥΝΤΙΟ

Πίνακας 3.4: Αποτελέσματα επένδυσης

Συνολικά Έσοδα	4*10.200€ = 40.800€
Συνολικά Λειτουργικά Έξοδα	4*1.820€ = 7.280€
Αποτελέσματα	33.520€
Φόρος επί των εσόδων	13.154€
Κέρδη	33.520€ - 13.154€= 20.366€

Για τον υπολογισμό της φορολογίας για τα εισοδήματα Airbnb έχουμε τα εξής κλιμάκια:

ΈΣΟΔΑ	ΦΟΡΟΣ	ΕΙΣΦΟΡΑ ΑΛΛΗΛΕΓΓΥΗΣ	
0€-12.000€	15%	0%	
12.001€-35.000€	35%	12.001€ - 20.000€	2,2%
		20.001€ - 30.000€	5%
		30.001€ - 35.000€	6,5%
35.001€ και άνω	45%	35.001€ - 40.000€	6,5%
		40.001€ - 65.000€	7,5%
		65.001€ - 220.000€	9%

Πίνακας 3.5: Φορολογικά κλιμάκια ενοικίων Airbnb

Πηγή: Α.Α.Δ.Ε^[8]

Συνεπώς ο φόρος που θα πληρωθεί είναι:

ΈΣΟΔΑ	ΦΟΡΟΣ
0€-12.000€	1.800€
12.001€-35.000€	8.050€
35.001€ και άνω	2.610€
Εισφορά Αλληλεγγύης	1.386€
Σύνολο	13.846€
Έκπτωση φόρου 5%	692€
Τελικός φόρος	13.154€

Πίνακας 3.6: Υπολογισμός Φόρου Βραχυχρόνιας μίσθωσης

Έκπτωση δαπανών επισκευής συντήρησης, ανακαίνισης ή άλλων παγίων και λειτουργικών δαπανών: Αναγνωρίζεται αυτόματα (χωρίς δικαιολογητικά ή συμπλήρωση κωδικών σε δηλώσεις) έκπτωση 5% επί του ακαθάριστου εισοδήματος από εκμισθώσεις ακινήτων ως συνολικό ποσό ετησίων δαπανών για επισκευή, συντήρηση, ανακαίνιση ή για άλλες πάγιες και λειτουργικές ανάγκες όσων ακινήτων αποφέρουν φορολογητέο εισόδημα.

Στα παραπάνω ποσά θα πρέπει να προστεθεί και ο φόρος ακίνητης περιουσίας (ΕΝΦΙΑ).

Κατά την διάρκεια της προώθησής του παρατηρήθηκαν τα εξής:^[33]

- Η μεγαλύτερη πληρότητα υπήρξε την περίοδο Απρίλιος-Οκτώβριος, σε σημείο η πληρότητα να αγγίζει τις 28 μέρες τον μήνα.
- Οι περισσότερες κρατήσεις έγιναν από 2 άτομα, κατά 63%, ενώ κρατήσεις από 1 άτομο έγινε κατά 17%. Σπάνιες ήταν οι κρατήσεις από 2 άτομα με 1 βρέφος, με το ποσοστό τους να μην ξεπερνά το 5%.
- Κατά τους θερινούς μήνες, παρατηρήθηκαν αρκετές κρατήσεις της μίας μέρας, ενώ αντίθετα, το φθινόπωρο και την άνοιξη, κατά μέσο όρο, οι κρατήσεις ήταν των 4 ημερών.
- Η πληρότητα που επιτεύχθηκε αντιστοιχεί σε 94 κρατήσεις.
- Δεν έγινε αλόγιστη χρήση ηλεκτρικού ρεύματος και νερού.
- Οι επισκέπτες σεβάστηκαν τους συγκατοίκους. Δεν καταγράφηκε καμία διαμαρτυρία από τους υπόλοιπους ένοικους.
- Δεν παρατηρήθηκαν ζημιές, αλλά μόνο μικροφθορές (σπάσιμο ποτηριών και πιάτων, γρατζουνιές στους τοίχους, σπασμένα πλακάκια κ.ά)
- Η ύπαρξη και καλή λειτουργία του Ίντερνετ αποτέλεσε πολλές φορές προϋπόθεση για την ολοκλήρωση της κράτησης. Η παροχή αυτή διαφημίστηκε στην πλατφόρμα.
- Οι περισσότεροι επισκέπτες χρησιμοποίησαν τα Μ.Μ.Μ. για να φτάσουν στο διαμέρισμα από το λιμάνι ή το αεροδρόμιο.
- Πληροφορίες για την περιοχή και για δραστηριότητες ζητήθηκαν από τους περισσότερους επισκέπτες.

- Οι λόγοι επίσκεψης της πόλης ήταν κυρίως για αναψυχή , έπειτα επαγγελματικοί , για ενδιάμεση στάση και τέλος η απαίτηση για νοσηλεία σε κάποιο νοσοκομείο.
- Οι περισσότεροι επισκέπτες ήταν σχετικά νέοι χρήστες της πλατφόρμας και δεν είχαν άλλη εμπειρία στην οικονομία διαμοιρασμού.
- Ένα μικρό ποσοστό των επισκεπτών αρνήθηκε να παρέχει τα φορολογικά του στοιχεία που απαιτούνται από το νόμο για τη συμπλήρωση της φορολογικής δήλωσης.
- Για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας , οι κρατήσεις σε ποσοστό 95% ήλθαν από τις ηλεκτρονικές πλατφόρμες που δημοσιεύτηκε το κατάλυμα. Μόλις 5% των κρατήσεων επικοινωνήσε μέσω γνωριμιών τηλεφωνικά για να κάνει κράτηση.
- Η διαπροσωπική επικοινωνία είναι σημαντική , οι επισκέπτες προτιμούν να πραγματοποιούν την άφιξη με την παρουσία του οικοδεσπότη παρά με κάποιο αυτόματο μηχανισμό/κλειδαριά.

Επιστροφή επί της επένδυσης ή ROI – Return on Investment^[34] : Απόδοση επένδυσης (ROI) είναι ένας δείκτης που χρησιμοποιείται για την αξιολόγηση της απόδοσης μιας επένδυσης ή για να συγκρίνει την αποδοτικότητα διαφορετικών επενδύσεων. Για τον υπολογισμό του ROI, το όφελος (απόδοση) μιας επένδυσης διαιρείται με το κόστος της και το αποτέλεσμα εκφράζεται ως ποσοστό. Συνεπώς για το παρόν σχέδιο έχουμε:

$$ROI_{Airbnb} = \frac{ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ}{ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ} * 100 = \frac{20.366€}{130.000€} * 100 = 0,156 * 100$$

= **15,6%** Ετήσια απόδοση επένδυσης

$$\text{Αναμενόμενος χρόνος ανάκτησης αρχικού κεφαλαίου: } \frac{130.000€}{20.366€} = \mathbf{6,38 \text{ \textit{έτη}}}$$

Το παράδειγμα που αναλύουμε αφορά ένα ακίνητο το οποίο προωθήθηκε μέσω ενός καινούργιου λογαριασμού στην πλατφόρμα της Airbnb. Αυτό σημαίνει ότι οι επισκέπτες ανταποκρίθηκαν σε έναν καινούργιο οικοδεσπότη, σε έναν άγνωστο λογαριασμό που δεν είχε καμία κριτική και αξιολόγηση ούτε συστατικές. Στον δεύτερο χρόνο λειτουργίας του, έχοντας φτιάξει ένα αξιόπιστο προφίλ με εξαιρετικές κριτικές, αναμένεται να διαγράψει ακόμα καλύτερη πορεία και οι επισκέπτες που ήρθαν το προηγούμενο έτος να επιστρέψουν. Στην συγκεκριμένη περίπτωση, η τοποθεσία του ακινήτου βοήθησε να έχει άμεσα θετικά αποτελέσματα. Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι οι λιγότερο τουριστικές περιοχές δεν θα είχαν θετικά αποτελέσματα μέσω της Airbnb, όπως για παράδειγμα η Καλαμαριά και η Τούμπα. Στο προσεχές μέλλον αυτές οι περιοχές θα έχουν αποκτήσει μεγαλύτερη αξία λόγω του μεγάλου έργου του μετρό της Θεσσαλονίκης όπου οι μετακινήσεις θα γίνονται πολύ πιο εύκολα ειδικότερα προς το κέντρο της πόλης. Σε αυτές τις περιπτώσεις θα χρειαζόταν λίγο παραπάνω χρόνο για να ξεκινήσει η διαδικασία και ένα ακόμα πιο προσεγμένο στις λεπτομέρειες ακίνητο όπως στη διακόσμηση και τις παροχές. Το ότι ένα ακίνητο βρίσκεται σε πολύ τουριστική περιοχή δεν σημαίνει αυτόματα ότι θα έχει το επιθυμητό κέρδος, όπως και το ότι μπορεί να βρίσκεται εκτός της τουριστικής ζώνης δεν σημαίνει ότι δεν αξίζει να μπούμε στην διαδικασία της βραχυπρόθεσμης μίσθωσης. Είναι πολύ σημαντική η σωστή προετοιμασία του ακινήτου, η σωστή διαχείριση και η καλή προώθηση αυτού χρησιμοποιώντας όλα τα διαθέσιμα εργαλεία. Φτιάχνοντας ένα ιδιαίτερο ακίνητο, αξιοποιώντας σωστά τα εργαλεία προώθησης, όπως η φωτογραφία και η άμεση κράτηση, και επικοινωνώντας σωστά με τους επισκέπτες μας, δίνοντας μεγάλη σημασία στην υποδοχή τους, μπορούμε να έχουμε αξιόλογα αποτελέσματα ακόμα και σε περιοχές χαμηλού ενδιαφέροντος. Αναλύοντας ένα πραγματικό παράδειγμα στην περιοχή του ιστορικού κέντρου της Θεσσαλονίκης, καταλήγουμε στο ότι με την σωστή προετοιμασία και διαχείριση, ένα ακίνητο μπορεί να αποδώσει 2-3 φορές περισσότερα έσοδα από μία κλασσική αστική μίσθωση και επίσης να αποσβέσει ένα σημαντικό μέρος της ανακαίνισης και του εξοπλισμού μέσα σε ένα έτος. Σημαντικό πλεονέκτημα αυτού του τρόπου ενοικίασης είναι η συνεχής ροή των χρημάτων και η άμεση πληρωμή του οικοδεσπότη. Δεν υπάρχουν πιστώσεις ούτε απλήρωτα ενοίκια που πρέπει να εισπράξει ο ιδιόκτητης, τα χρήματα τα λαμβάνει άμεσα.

3.1.3 Εναλλακτικές επενδυτικές προτάσεις

Έχει προαναφερθεί πως όλα τα ακίνητα ενδεχομένως να μην είναι κατάλληλα για επένδυση μέσω της πλατφόρμας της Airbnb διότι η απόδοση τους ενδέχεται να μην είναι η βέλτιστη. Παρακάτω θα αναλύσουμε 3 διαφορετικές επενδυτικές προτάσεις, χρησιμοποιώντας τα ίδια δεδομένα αξιοποιώντας τα ήδη υπάρχον ακίνητα.

1) Αξιοποίηση ακινήτων με μακροχρόνιες μισθώσεις σε φοιτητές

Τα τελευταία έτη στο κέντρο της Θεσσαλονίκης έχει καταγραφεί σημαντική αύξηση των τιμών των ενοικίων διότι έχουν μεταβληθεί οι παράγοντες που επηρεάζουν την προσφορά και τη ζήτηση των ακινήτων όπως έχουν αναφερθεί στο 1^ο κεφάλαιο. Συγκεκριμένα σύμφωνα με τη RE/MAX Ελλάς για το έτος 2018 οι τιμές ενοικίασης σε πανελλαδική κλίμακα σημείωσαν αύξηση 8,4% σε σύγκριση με το 2017^[31]. Αυξημένη ζήτηση για ενοικίαση κατοικιών καταγράφει πανελλαδική έρευνα της RE/MAX Ελλάς, με το ενδιαφέρον των πολιτών να επικεντρώνεται σε διαμερίσματα 1 – 2 υπνοδωματίων, ηλικίας έως 20 ετών ή και παλαιότερα αλλά πλήρως ανακαινισμένα. Ειδικότερα, στο κέντρο και στις περιοχές κοντά στα Πανεπιστήμια, στην κορυφή των προτιμήσεων βρίσκονται τα διαμερίσματα 1 υπνοδωματίου, σε καλή κατάσταση με έτος κατασκευής μετά το 1990 ή ανακαινισμένα ανεξαρτήτου ηλικίας, 40-50τ.μ., σε τιμές 250-400 ευρώ. Μερικά κριτήρια που επηρεάζουν την επιλογή του ακινήτου για ενοικίαση είναι :

- Η τοποθεσία ειδικότερα για τους φοιτητές
- Η κατάσταση των κουφωμάτων
- Η ύπαρξη ανελκυστήρα
- Και το επίπεδο του ορόφου που σχετίζεται με την ασφάλεια

Η airbnb δυνητικά θα μπορούσε να είναι ένας λόγος για τον οποίο οι τιμές των ενοικίων έχουν φτάσει σε αυτό το επίπεδο. Στην περίπτωση μας, ο ιδιοκτήτης έχει ευνοηθεί από μια τέτοια αύξηση αν σκοπεύει να ενοικιάσει τα διαμερίσματα του τώρα μακροχρόνια δεδομένου ότι έχει επενδύσει ένα σπουδαίο ποσό και σκοπός του είναι να ανακτήσει τα χρήματα της επένδυσης όσον το δυνατόν γρηγορότερα και να έχει κέρδος.

Αναλυτικότερα , αν αποφάσιζε να ενοικιάσει και τα 4 διαμερίσματα μακροχρόνια, στη κατάσταση επιπλωμένου, με όλες τις απαραίτητες συσκευές θα μπορούσε να θέσει μίσθωμα τουλάχιστον 300 ευρώ.

4 διαμερίσματα * 300€ = 1.200€ μηνιαίως / 14.400€ ετησίως

Τα οποία φορολογούνται με τον ίδιο τρόπο όπως οι μισθώσεις Airbnb:

ΈΣΟΔΑ	ΦΟΡΟΣ
0€-12.000€	1.800€
12.001€-35.000€	840€
Εισφορά Αλληλεγγύης	53€
Σύνολο	2.693€
Έκπτωση φόρου 5%	135€
Τελικός φόρος	2.558€

Πίνακας 3.7: Υπολογισμός Φόρου Μακροχρόνιας μίσθωσης

Τα κέρδη ανέρχονται σε : 14.400€ - 2.558€ = **11.842 €**

Με τα δεδομένα αυτά έχουμε: $ROI_{\text{μακ.μίσθωση}} = \frac{11.842\text{€}}{130.000\text{€}} * 100 = 0,091 * 100$

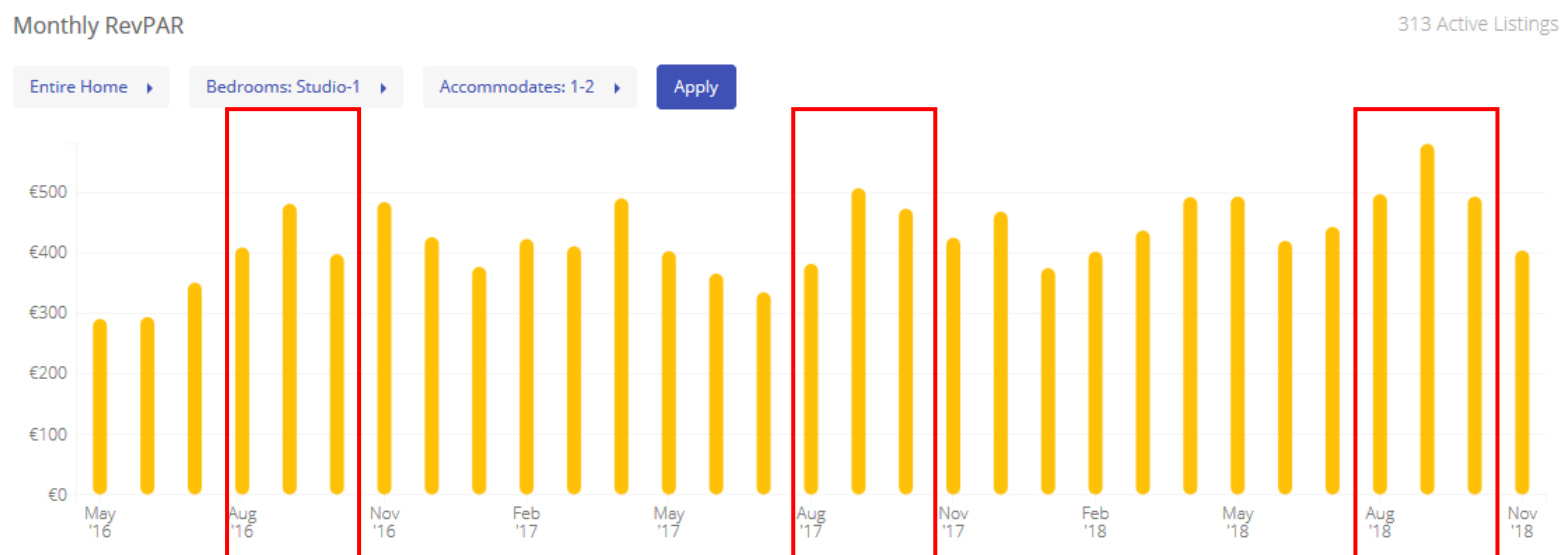
= **9,1%** ετήσια απόδοση επένδυσης

Αναμενόμενος χρόνος ανάκτησης αρχικού κεφαλαίου: $\frac{130.000\text{€}}{11.842\text{€}} * 100 = \mathbf{11 \text{ \acute{e}τ\eta}}$

Στο συγκεκριμένη εκμετάλλευση ο ιδιοκτήτης απαλλάσσεται από το συνεχές άγχος αλλά οι απολαβές είναι κατά πολύ λιγότερες αν και σχετικά «ξεκούραστες» με τη φορολογία να παραμένει στα ίδια κλιμάκια. Επιπλέον στις μακροχρόνιες μισθώσεις οποιαδήποτε συντήρηση "παγίου" είναι ευθύνη του ιδιοκτήτη καθώς και οποιαδήποτε ζημιά που συμβεί στα πάγια του σπιτιού.

2) Συνδυασμός Βραχυχρόνιας και Μακροχρόνιας μίσθωσης

Ο ιδιοκτήτης μπορεί να εκμεταλλευτεί τα ακίνητα του με ένα μίγμα μακροχρόνιας και βραχυχρόνιας μίσθωσης. Τα φαινόμενο αυτό παρατηρείται κυρίως στα νησιά όπου κατά τους θερινούς μήνες τα καταλύματα αδειάζουν από τους μόνιμους ενοικιαστές για να φιλοξενήσουν τους τουρίστες έως ότου τελειώσει η σεζόν και επιστρέψουν οι μόνιμοι ενοικιαστές, συνήθως φοιτητές. Για την επένδυση μας, εντοπίζουμε τους 3 συνεχόμενους μήνες όπου η τουριστική ζήτηση για καταλύματα με τα ίδια χαρακτηριστικά στην περιοχή μας είναι αυξημένη:



Διάγραμμα 3.3: Thessaloniki Revenue Per Available Room

Πηγή: www.airdna.co

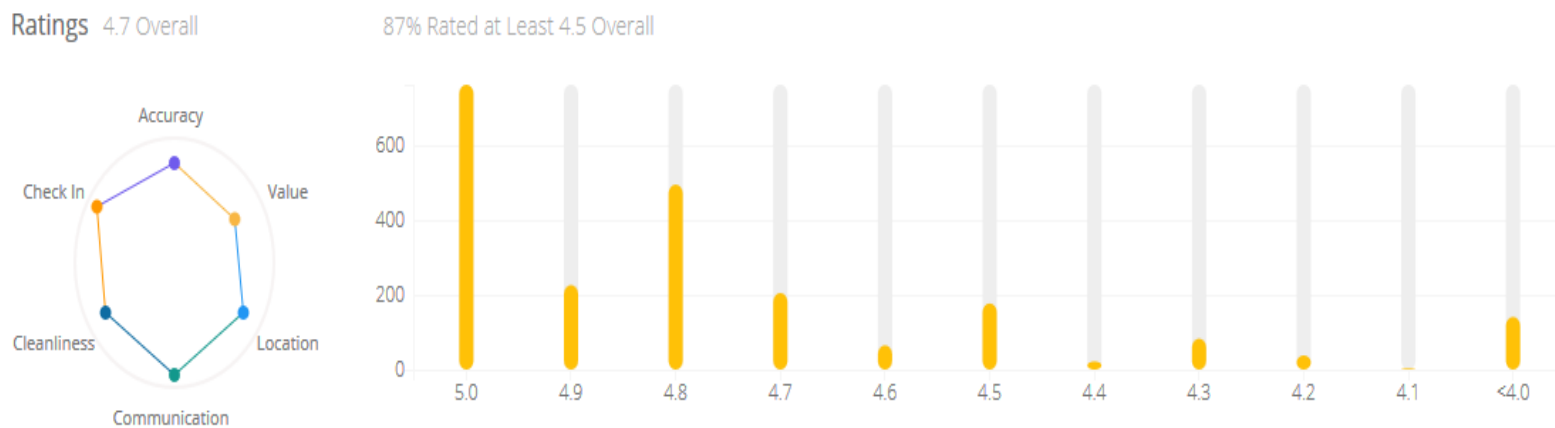
Εντοπίζουμε μέσα από στοιχεία 3 χρόνων πως οι τρεις ακέραιοι μήνες με τις καλύτερες αποδόσεις είναι ο Αύγουστος, ο Σεπτέμβριος και ο Οκτώβριος για τη Θεσσαλονίκη. Το διάστημα αυτό είναι ιδανικό για μίσθωση μέσα από την πλατφόρμα της Airbnb. Τον υπόλοιπο χρόνο ενοικιάζεται σε φοιτητές ή ανθρώπους που μετακινούνται συχνά λόγω της δουλειάς τους. Για παράδειγμα τέτοιες κατηγορίες ανθρώπων μπορεί να είναι: διορισμένοι εκπαιδευτικοί, ένστολοι, φοιτητές Erasmus, εποχιακό προσωπικό, μετανάστες, εθελοντές κ.α.

3) Πώληση των διαμερισμάτων

Ο ιδιοκτήτης έχει δημιουργήσει 4 διαμερίσματα από έναν μη δομημένο όροφο τα οποία είναι ανεξάρτητα μεταξύ τους και είναι εξοπλισμένα με όλες τις απαραίτητες συσκευές. Έχει επενδύσει στο σύνολο 130.000 € μαζί με την αγορά και διαθέτει πλέον επενδυτικά ακίνητα τα οποία είναι άμεσα ρευστοποιήσιμα λόγω της περιορισμένης προσφοράς στο κέντρο της πόλης της Θεσσαλονίκης. Ο χρόνος κατασκευής ήταν 6 μήνες. Ο υποψήφιος αγοραστής μπορεί να τα εκμεταλλευτεί με τους τρόπους που αναφέρθηκαν παραπάνω κάτι που αποτελεί αρκετά δελεαστικό. Στη κατάσταση που είναι τώρα έχει τη δυνατότητα να πουλήσει και τα 4 διαμερίσματα ξεχωριστά ή μεμονωμένα. Σύμφωνα με τα στοιχεία που διαθέτουμε από τη RE/MAX Ελλάς για το 2018^[31], παρόμοια ακίνητα με ίδια χαρακτηριστικά στο κέντρο έχουν τη δυνατότητα να πωληθούν έως και 1400 € το τ.μ. Η τιμή πώλησης των διαμερισμάτων θα ακολουθήσει τον ανταγωνισμό και ίσως να είναι ελάχιστα μικρότερη για να αποτελέσει κίνητρο για τον αγοραστή, δηλαδή θέτουμε τιμή πώλησης 1350 € το τ.μ. . Πλέον ο ιδιοκτήτης μετά τις μετατροπές που έχει κάνει στο ακίνητο που του έχουν δώσει αξία μπορεί να διεκδικήσει ποσό που ανέρχεται σε 162.000€ ή αλλιώς 40.500€ για το κάθε διαμέρισμα. Το κέρδος του ιδιοκτήτη θα είναι : $162.000€ - 130.000€ = 32.000€$ σε διάστημα λίγο περισσότερο από 6 μήνες. Σε όλες τις προηγούμενες επιλογές θα πρέπει να περιμένει πολύ καιρό ώστε να ανακτήσει το αρχικό του κεφάλαιο. Αντιθέτως, σε αυτή τη περίπτωση το κέρδος είναι μεγάλο και άμεσο. Φυσικά για την πώληση χρειάζεται ανάλογο marketing ώστε να βρεθεί ο κατάλληλος αγοραστής κάτι που όμως δεν αποτελεί ιδιαίτερο εμπόδιο. Δεν επιδιώκεται σε πρώτη τουλάχιστον φάση η συνεργασία με μεσίτες για την προώθηση των διαμερισμάτων καθώς η απλότητα του έργου δίνει μεγάλη δυνατότητα αυτοδιαφήμισης όπως παρουσιάστηκε και η τάση των βραχυχρόνιων μισθώσεων του δίνει τη δέουσα προβολή. Επίσης η συμβολή του μεσίτη είναι ένα επιπλέον κόστος που θα έχει επιπτώσεις στο αναμενόμενο κέρδος. Το διαδίκτυο αποτελεί ένα χρήσιμο εργαλείο και τις περισσότερες φορές χωρίς υψηλό κόστος για να προωθήσουμε τα διαμερίσματα και στο εξωτερικό όπου μπορούμε να έρθουμε σε επαφή με ανθρώπους του χώρου με υψηλό δίκτυο δημοσίων σχέσεων ώστε να βρεθεί ο αγοραστής.

3.1.4 Ανάλυση ανταγωνισμού

Η Θεσσαλονίκη όπου βρίσκεται η επένδυση, καθώς αποτελεί την δεύτερη μεγαλύτερη πόλη της Ελλάδας προσελκύει και αρκετό τουρισμό ετησίως με την κορύφωση να είναι το Σεπτέμβριο όπου διεξάγεται η Διεθνής Έκθεση Θεσσαλονίκης. Ειδικότερα στο ιστορικό κέντρο υπάρχει μεγαλύτερη πυκνότητα σε καταλύματα καθώς υπάρχει έντονο τουριστικό ενδιαφέρον. Στην ευρύτερη περιοχή της Θεσσαλονίκης υπάρχουν συνολικά για τον μήνα Νοέμβριο του 2018 περί τα 1.655 ενεργά καταλύματα εκ των οποίων τα 1.503 είναι ολόκληρα σπίτια , τα 143 είναι ιδιωτικά δωμάτια και τα 9 είναι κοινόχρηστα δωμάτια. Για να κάνουμε άμεση σύγκριση θα πρέπει να δούμε πόσα από αυτά τα καταλύματα πληρούν τις δικές μας προδιαγραφές (αριθμός υπνοδωματίων, πόσα άτομα φιλοξενούνται). Στην πλατφόρμα υπάρχουν 425 καταλύματα με αυτά τα χαρακτηριστικά οι οποίοι είναι και οι δυνητικοί μας ανταγωνιστές. Η αγορά αξιολογείται από τους επισκέπτες. Ακίνητα που έχουν χαμηλή βαθμολογία σε σχέση με τα υπόλοιπα δεν έχουν την ίδια θέση προβολής στην αναζήτηση. Παρακάτω η αγορά έχει βαθμολογηθεί ως εξής:



Διάγραμμα 3.4: Αξιολογήσεις καταλυμάτων

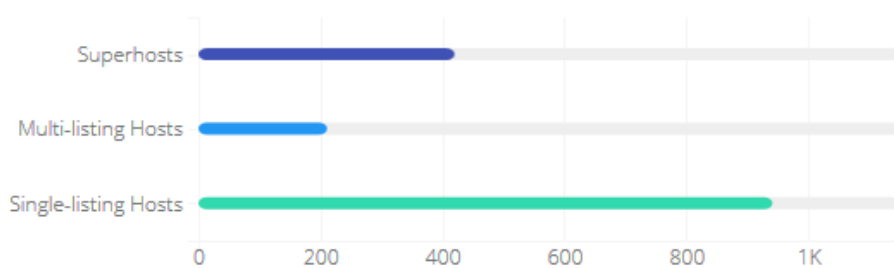
Πηγή: www.airdna.co

Η πλειονότητα των καταλυμάτων έχει βαθμολογηθεί με τη καλύτερη βαθμολογία που είναι 5/5, στο σύνολο τους 762 από τα 1.655 αλλά και το 87% των καταλυμάτων σημειώνει βαθμολογία υψηλότερη από 4.8 /5. Βέβαια, περί τα 141 καταλύματα σημειώνουν συνολική αξιολόγηση κάτω από 4/5. Στις υποκατηγορίες της αξιολόγησης μπορούμε να δούμε τις επιμέρους βαθμολογίες της αγοράς. Το πεδίο “Value” (σχέση ποιότητας-τιμής) σημειώνει τη χαμηλότερη απόδοση 4.7/5 ίσως επειδή οι επισκέπτες

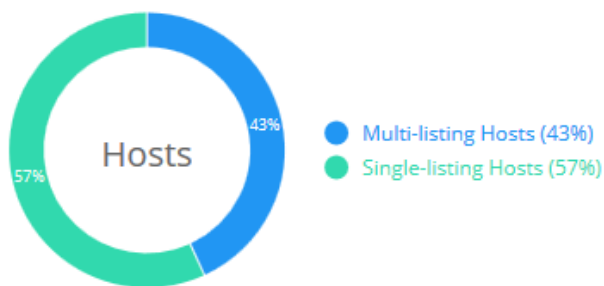
αισθάνθηκαν ότι πλήρωσαν περισσότερα χρήματα από ότι έπρεπε. Αντίθετα οι υποκατηγορίες που σημειώνουν υψηλή βαθμολογία είναι η επικοινωνία και η διαδικασία άφιξης κάτι που δηλώνει πως οι επισκέπτες έχουν καλή συνεννόηση με τους ντόπιους και μένουν ευχαριστημένοι με την υποδοχή και την παραλαβή του καταλύματος. Μέτρια αξιολόγηση σημειώνονται στις υποκατηγορίες τοποθεσία, καθαριότητα και ακρίβεια περιγραφής. Σε γενικά πλαίσια η αγορά είναι πάρα πολύ ανταγωνιστική και σημειώνει υψηλή αξιολόγηση. Παρακάτω βλέπουμε τη δομή της όσον αφορά τους ιδιοκτήτες :

1,152 Active Hosts

Hosts



Professional Hosts



Διάγραμμα 3.5: Δομή οικοδεσποτών

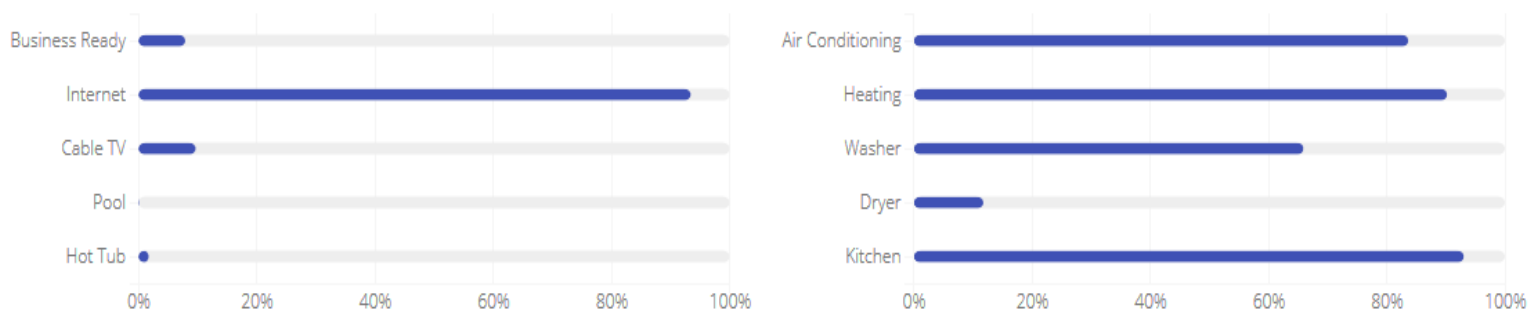
Πηγή www.airdna.co

Από ένα σύνολο 1152 οικοδεσποτών, οι 420(36%) είναι Superhosts τίτλος που απονέμεται στους οικοδεσπότες που σημειώνουν υψηλή αξιολόγηση και είναι έμπειροι στις βραχυχρόνιες μισθώσεις. Ενδιαφέρον επίσης παρουσιάζει το γεγονός πως το 43% από τους οικοδεσπότες διαχειρίζεται πάνω από 1 καταχώρηση. Είναι ξεκάθαρο πως σχεδόν οι μισοί οικοδεσπότες είναι επαγγελματίες. Δεν θα πρέπει να συγχέονται οι έννοιες ιδιοκτήτης και διαχειριστής

καθώς δεν σημαίνει πάντα πως ο ιδιοκτήτης είναι ο διαχειριστής και το αντίστροφο. Υπάρχουν εταιρείες που αναλαμβάνουν τη διαχείριση πολλών καταλυμάτων από πολλούς ιδιοκτήτες ενώ στην εταιρεία δεν ανήκει κανένα ακίνητο. Η εμφάνιση πολλών επαγγελματιών είναι και αυτή που καθορίζει την βαθμολογία της αγοράς καθώς ένας ιδιώτης δύσκολα ανταγωνίζεται την εμπειρία και την οργάνωση μια εταιρείας διαχείρισης

ακινήτων. Οι οικοδεσπότες λαμβάνουν αξιολογήσεις σύμφωνα με την ποιότητα των ακινήτων τους και τις παροχές που αυτά προσφέρουν. Ενδιαφέρον παρουσιάζει το επόμενο διάγραμμα με κάποιες επιλεγμένες παροχές και το ποσοστό των καταλυμάτων που τις παρέχουν:

Amenities



Διάγραμμα 3.6: Παροχές καταλυμάτων

Πηγή: www.airdna.co

Για επαγγελματίες	8%	Κλιματισμός	84%
Ίντερνετ	93%	Θέρμανση	90%
Καλωδιακή τηλεόραση	10%	Πλυντήριο	66%
Πισίνα	0,1%	Στεγνωτήριο	12%
Τζακούζι	2%	Κουζίνα	93%

Πίνακας 3.8: παροχές σε ποσοστά

Πηγή: www.airdna.co

Το επίπεδο παροχών για τη πόλη της Θεσσαλονίκης είναι πολύ καλό. Με κίτρινο είναι οι τρεις σημαντικότερες παροχές και φαίνεται πως η πλειονότητα των οικοδεσποτών τις έχει. Οι παροχές με τις χαμηλές βαθμολογίες είναι η πισίνα και το τζακούζι κυρίως λόγω της τοποθεσίας των καταλυμάτων και τη φιλοσοφία της Airbnb που είναι φθηνή και ποιοτική διαμονή. Ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι ενώ 66% των καταλυμάτων διαθέτει πλυντήριο μόλις το 12% διαθέτει στεγνωτήριο. Αυτό οφείλεται στο ότι το στεγνωτήριο θεωρείται περιττό όταν τα ρούχα μπορούν να στεγνώσουν μόνα τους στο μπαλκόνι. Ειδικότερα στις βραχυχρόνιες μισθώσεις σπάνια κάποιος θα κάτσει αρκετές μέρες ώστε να χρειαστεί να χρησιμοποιήσει το πλυντήριο. Βέβαια δεν είναι λίγοι αυτοί που κάνουν κράτηση σε ένα κατάλυμα που έχει και τις δύο αυτές παροχές έτσι ώστε να διαμείνουν μόνο και μόνο για να πλύνουν τα ρούχα τους και να αναχωρήσουν την επόμενη μέρα. Αυτό είναι ασύμφορο για τους οικοδεσπότες γι αυτό και κάποιιοι θέτουν ελάχιστη διαμονή τουλάχιστον 2-3 μέρες.

3.2 Σχέδιο marketing

Στο κεφάλαιο 2 αναλύσαμε μερικές στρατηγικές που μπορεί να ακολουθήσει ο οικοδεσπότης και να πετύχει τα οικονομικά αποτελέσματα του κεφαλαίου 3. Ο στόχος είναι να επιτευχθεί πληρότητα με ορισμένη τιμή ανά ημέρα τέτοια ώστε οι απολαβές να είναι μέγιστες. Η πληρότητα με την τιμή είναι μεγέθη αντίστροφος ανάλογα κάτι που σημαίνει πως θέτοντας μια υψηλή τιμή θα έχουμε λιγότερες κρατήσεις. Η πρόταση αυτή δεν ισχύει πάντα καθώς με τη κατάλληλη διαφήμιση μπορούμε να θέσουμε υψηλότερη τιμή ανά ημέρα με μικρότερο κόστος πληρότητας. Για παράδειγμα, ένας χρήστης της πλατφόρμας της Airbnb έχει στη διάθεση του εργαλεία και μπορεί άμεσα να συγκρίνει τιμές και να σκανάρει τον ανταγωνισμό εύκολα. Εκτός της πλατφόρμας όμως ο χρήστης δεν έχει αυτές τις πληροφορίες. Η παρουσία των καταλυμάτων δεν θα πρέπει να είναι αποκλειστικά στην Airbnb διότι εκεί είναι άμεσα συγκρίσιμα. Προτείνονται ενέργειες όπως:

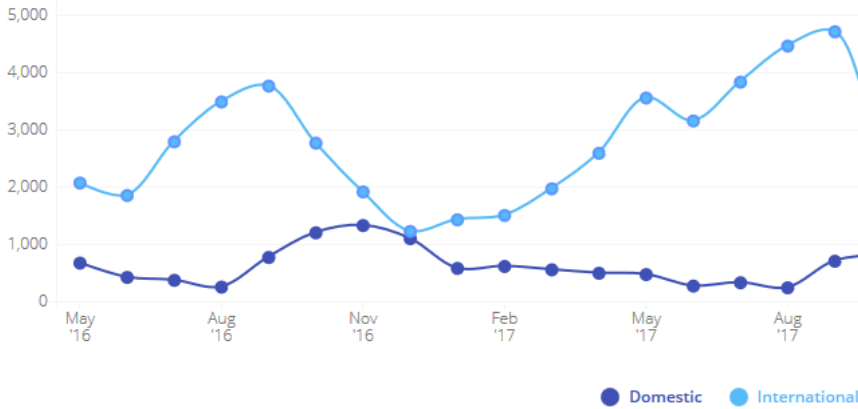
✓ Διερεύνηση της αγοράς

Μια έρευνα αγοράς, για παράδειγμα για την αγορά της Θεσσαλονίκης κρίνεται απαραίτητη έτσι ώστε να αναγνωρίσουμε ποιο είναι το προφίλ των επισκεπτών μας και να εστιάσουμε σε αυτή την ομάδα. Θα ήταν παράλογο να δεσμεύσουμε τόσα πολλά κεφάλαια χωρίς πρώτα να ξέρουμε πιο είναι το αγοραστικό μας κοινό. Το αντικείμενο έρευνας δηλαδή η ενοικίαση τουριστικής κατοικίας αφορά και τον ελληνικό πληθυσμό αλλά και τον πληθυσμό του εξωτερικού που επιθυμεί να κάνει διακοπές σε ένα σπίτι στην Ελλάδα. Με αυτή τη κατηγοριοποίηση ήδη έχουμε χωρίσει την αγορά σε δυο τμήματα, την αγορά εσωτερικού και την αγορά εξωτερικού και θα προχωρήσουμε σε περαιτέρω μελέτη της ζήτησης. Πιο συγκεκριμένα για την αγορά του εξωτερικού από στοιχεία που αντλούμε από την Τράπεζα της Ελλάδος για το 2017^[35], οι χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης αποτελούν την κύρια πηγή τουριστών αντιπροσωπεύοντας το 68% του συνόλου και παρουσιάζοντας αύξηση κατά 40% μεταξύ 2014 και 2017. Η κεντρική Μακεδονία είναι από τις περιφέρειες που δέχεται μεγάλο μέρος των τουριστών. Δέχεται το 19% των συνολικών διανυκτερεύσεων της χώρας και οι σημαντικότερες χώρες προέλευσης είναι η Γερμανία, Σερβία και η Βουλγαρία. Η ζήτηση στην περιφέρεια της Μακεδονίας επικεντρώνεται στη Θεσσαλονίκη όπου και βρίσκονται τα καταλύματά μας.

Guest Origins

1503 Active Listings

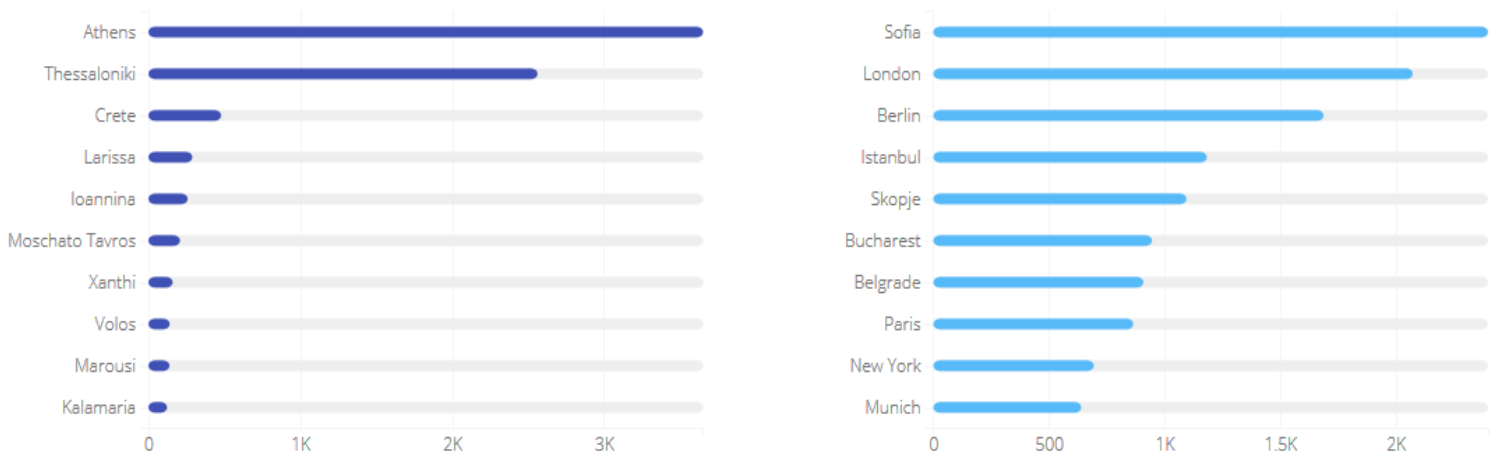
Entire Home ▶ Bedrooms: All ▶ Accommodates: All ▶ Apply



Διάγραμμα 3.7: Προέλευση τουριστών «airbnb» της Θεσ/νίκης Πηγή: www.airdna.co

Για τη τουριστική κίνηση στη Θεσσαλονίκη οι αφίξεις «airbnb» από το εξωτερικό τοποθετημένες σε χρονοσειρά είναι αυξημένες κυρίως τους θερινούς μήνες και σημειώνουν μικρή αύξηση τα τελευταία 2 χρόνια. Αντιθέτως η έλευση Ελλήνων τουριστών είναι σταθερή και παρουσιάζει αυξήσεις κυρίως κατά τους φθινοπωρινούς και χειμερινούς μήνες. Η ζήτηση από το εξωτερικό είναι πολύ πιο ισχυρή αλλά στους χειμερινούς μήνες εξισώνεται με την εγχώρια. Παρακάτω βλέπουμε αναλυτικά τις πόλεις από τις οποίες έρχονται όλοι οι επισκέπτες, τόσο από το εσωτερικό όσο και από το εξωτερικό. Εντύπωση προκαλεί πως αρκετοί Θεσσαλονικείς επιλέγουν να μείνουν σε κάποιο airbnb κατάλυμα στη πόλη τους.

Top Domestic and International Cities ⓘ



Διάγραμμα 3.8: Πόλεις τουριστών «airbnb» της Θεσσαλονίκης Πηγή: www.airdna.co

Διαπιστώνουμε ότι θα έχουμε να φιλοξενήσουμε περισσότερους τουρίστες του εξωτερικού. Οι τουρίστες του εξωτερικού σε σχέση με τους Έλληνες χρειάζονται περισσότερη βοήθεια και απαιτούν διαφορετική προσέγγιση. Απαραίτητη είναι η σωστή ενημέρωση τους για όλα αυτά που αφορούν την φιλοξενία τους αλλά και τη πόλη πριν από την άφιξη τους με ένα ενημερωτικό email για το καλωσόρισμα. Βέβαια, οι επισκέπτες από το εξωτερικό είναι λιγότερο πιθανόν να επιστρέψουν αλλά και λιγότερο πιθανόν να διαφημίσουν το κατάλυμα μας από στόμα σε στόμα στους συμπατριώτες τους.

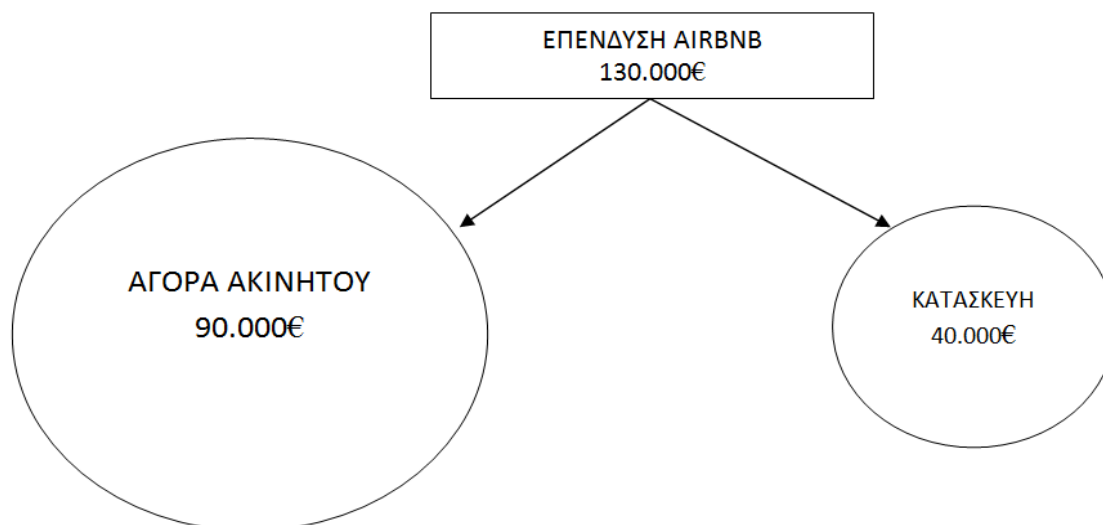
✓ Δημιουργία προφίλ / σελίδας σε όλα τα κοινωνικά δίκτυα

Στα κοινωνικά δίκτυα όπως facebook, instagram, YouTube, ο οικοδεσπότης έχει στη διάθεση του περισσότερα εργαλεία και έχει μεγαλύτερη ελευθερία από ότι στο περιβάλλον της πλατφόρμας. Έχει την δυνατότητα να έρθει σε άμεση επικοινωνία με τον ενδιαφερόμενο και να ολοκληρώσει την κράτηση χωρίς την μεσολάβηση τρίτων. Δύνονται επίσης δυνατότητες μεγαλύτερης προβολής με οπτικοακουστικό υλικό και υπάρχει η δυνατότητα συλλογής δεδομένων των επισκεπτών για μελλοντική χρήση σε προωθητικές ενέργειες.

✓ Δημιουργία διαδικτυακού τόπου των καταλυμάτων

Χρησιμοποιώντας εργαλεία όπως το WIX ο οικοδεσπότης θα έχει τα ίδια οφέλη όπως και στα κοινωνικά δίκτυα και επιπλέον θα μπορεί να διεκπεραιώνει κατευθείαν τις διαδικτυακές πληρωμές. Αυτό το site θα έχει πληροφορίες για τις παροχές που περιλαμβάνουν τα καταλύματα, φωτορεαλιστικές εικόνες και κατόψεις από το κάθε διαμέρισμα αλλά και ολόκληρου του ορόφου, στοιχεία για την ευρύτερη περιοχή και τη γειτονιά και στοιχεία επαφής με τον οικοδεσπότη. Θεωρείται επιτακτικό να παρέχεται σε διάφορες γλώσσες και συγκεκριμένα προτείνονται οι γλώσσες: Αγγλική, Γερμανική, Γαλλική, Ρωσική και φυσικά η Ελληνική. Το site θα διαφημιστεί σε μηχανές αναζήτησης(π.χ. υψηλές θέσεις όταν αναζητείται η φράση apartments in Thessaloniki, Holidays in Thessaloniki κλπ.) και σε άλλα site υψηλής επισκεψιμότητας.

3.3 Χρηματοδότηση σχεδίου



Διάγραμμα 3.8: Διαγραμματική απεικόνιση επένδυσης

Το συνολικό ποσό που απαιτείται για να ολοκληρώσουμε το σχέδιο είναι 130.000€ από τα οποία τα 90.000€ αφορούν την αγορά του ακινήτου και τα 40.000€ την κατασκευή των διαμερισμάτων. Τα πρώτα 90.000€ για την αγορά θα πρέπει να δοθούν εφάπαξ ενώ η κατασκευή είναι σταδιακή. Το σχέδιο μπορεί να χρηματοδοτηθεί από ίδια κεφάλαια σε άλλη περίπτωση οδηγούμαστε σε τραπεζικό δανεισμό ή σύναψη δανειακής σύμβασης μεταξύ ιδιωτών άτοκα με καταβολή τέλους χαρτόσημου και λοιπών φόρων στην εφορία. Η λύση του τραπεζικού δανεισμού, εφόσον αυτή είναι εφικτή, είναι η πολύ καλή λύση ακόμα και όταν ο ιδιώτης έχει όλα τα κεφάλαια που απαιτούνται. Ενδέχεται χωρίς κάποιο δάνειο να μην μπορεί να δικαιολογηθεί στην εφορία η αγορά του ακινήτου και η δαπάνη κατασκευής του.

Στεγαστικό δάνειο

Για την λήψη ενός τέτοιου δανείου, ο δανειολήπτης καλείται συνήθως να επιλέξει ανάμεσα σε σταθερό επιτόκιο και επιτόκιο βάση Euribor + spread (κυμαινόμενο επιτόκιο). Την επιλογή την κάνουμε σύμφωνα με τις προβλέψεις μας για την οικονομία και συγκεκριμένα για το επίπεδο του πληθωρισμού. Το μέγεθος του δανείου δημιουργεί ανάλογο κίνδυνο στη τράπεζα και η αξία του δανείου (λόγος $L/V = \text{Loan/Value}$) μπορεί να κυμανθεί θεωρητικά από 0% (καθόλου δανεισμός) έως και 100%. Για τα ελληνικά δεδομένα ο λόγος αυτός από τις περισσότερες τράπεζες είναι έως 80%.^[4] Πρέπει επίσης να υπολογιστεί στο κόστος δανεισμού εκτός από τους τόκους και άλλα έξοδα που

απαιτούνται για την λήψη ενός δανείου όπως έξοδα μηχανικού της τράπεζας για εκτίμηση του ακινήτου, έξοδα εκταμίευσης δανείου, λοιπές αμοιβές (θεσπισμένες δαπάνες όπως συμβόλαια, έξοδα υποθήκης, επιβαρύνσεις υπέρ τρίτων, έξοδα παράστασης στο Πρωτοδικείο, εγγυητικές επιστολές κ.α.) Το δάνειο και οι τόκοι μπορούν να εξοφληθούν με διάφορους συνδυασμούς όπως:^[4]

✓ Σταθερή απόσβεση δανείου CAM (Constant Amortization Mortgage) όπου η μείωση του κεφαλαίου είναι γραμμική και προκύπτουν ισόποσες δόσεις απόσβεσης (τοκοχρεολύσια).

✓ Δάνειο σταθερών πληρωμών CPM (Constant Payment Mortgage) όπου το κεφάλαιο και οι αντίστοιχοι τόκοι δεν διανέμονται γραμμικά.

Συνεπώς για την αγορά μπορούμε να αντλήσουμε χρηματοδότηση 80% δηλαδή 72.000€ και να διαθέσουμε 18.000€ από δικούς μας πόρους. Το ακίνητο θα προσημειωθεί καθώς αποτελεί προϋπόθεση της λήψης του δανείου διότι η τράπεζα πρέπει να εξασφαλιστεί. Φυσικά για να προσημειωθεί το ακίνητο θα πρέπει να ελεγχθεί πρωτίστως η νομιμότητα του, να μην υφίσταται κατασχέσεις και διεκδικητικές αγωγές και να μην είναι σε άλλο χρηματοπιστωτικό φορέα προσημειωμένο. Επιπλέον επειδή στη περίπτωση μας ο δανειολήπτης πρόκειται για φυσικό πρόσωπο ελέγχεται η φορολογική ενημερότητα για την πιστοληπτική ικανότητα του ενδιαφερόμενου όπως επίσης και άλλα στοιχεία όπως χρέη, επάγγελμα, περιουσιακά στοιχεία. Στην καλύτερη των περιπτώσεων για να αποφύγουμε την προσημείωση η καλύτερη λύση για την τράπεζα και εμάς είναι η δέσμευση αξιόγραφων όπως αμοιβαία κεφάλαια, μετοχές κ.α ή στη χειρότερη Cash Collateral όπου εκτιμάται περισσότερο από τις τράπεζες και κάνει την αξιολόγηση της εκταμίευσης του δανείου ευκολότερη αλλά μας στερεί άμεσο διαθέσιμο κεφάλαιο.

Στοιχεία στεγαστικού δανείου για την αγορά ^[36]

Ποσοστό χρηματοδότησης: Έως 80% της εκτιμώμενης αξίας του προσημειωμένου ακινήτου δηλαδή 72.000€.

Τιμή / Επιτόκιο: Κυμαινόμενο επιτόκιο με βάση το Euribor μηνός πλέον περιθωρίου από 4%, σταθερού για όλη τη διάρκεια του δανείου. Τα επιτόκια επιβαρύνονται με την εισφορά του Ν.128/75, που σήμερα ανέρχεται σε 0,12% για κατοικία και 0,6% για επαγγελματική στέγη + τα έξοδα δανείου.

Διάρκεια: από 3 έως 30 έτη όπου όσο μεγαλύτερη η διάρκεια τόσο μεγαλύτεροι οι τόκοι.

Περίοδος χάριτος: Δυνατότητα χορήγησης περιόδου χάριτος από 6 μέχρι 18 μήνες, για δάνειο με σκοπό την αγορά υπό ανέγερση ακινήτου.

Αποπληρωμή: Σε μηνιαίες δόσεις που αποπληρώνουν, τόκο, κεφάλαιο και ασφάλιστρα (CAM) ή μόνο ασφάλιστρα, εφόσον υπάρχει περίοδος χάριτος

Κατόπιν αγοράς μπορούμε να προχωρήσουμε στη σταδιακή κατασκευή των καταλυμάτων. Στη φάση αυτή μπορούμε να λειτουργήσουμε ως εξής:

- Να αναθέσουμε την κατασκευή τους σε τρίτο όπου θα του παραχωρήσουμε ως αμοιβή δικαίωμα υπεκμίσθωσης τους για ένα συμφωνηθέν χρονικό διάστημα. Μετά το πέρας του διαστήματος πρέπει να παραδοθούν τα καταλύματα στην αρχική τους κατάσταση. Σε αυτή τη περίπτωση μπορούμε να εκμεταλλευτούμε την περίοδο χάριτος για να καθυστερήσουμε την αποπληρωμή του δανείου.

- Να κατασκευάσουμε με ίδια κεφάλαια ή με μικρότερο δανεισμό μόνο τα 2 πρώτα καταλύματα και με τις απολαβές τους να χτίσουμε σταδιακά και τα υπόλοιπα.

- Να λάβουμε δεύτερο πράσινο δάνειο ανακαινιστικό για την κατασκευή και των τεσσάρων διαμερισμάτων. Η διάρκεια κατασκευής είναι μέσα στη περίοδο χάριτος του πρώτου δανείου συνεπώς με την ολοκλήρωση τους θα αποπληρώνουμε πρώτα το δεύτερο δάνειο που είναι πολύ μικρότερο.

Είναι σημαντικό κατά τη διάρκεια της λειτουργίας των καταλυμάτων να διευκολύνουμε την αποπληρωμή των δανείων που λάβαμε αλλά και να εξασφαλίσουμε την απαραίτητη χρηματοδότηση για την σωστή λειτουργία τους. Μια πολύ καλή λύση στο πρόβλημα της χρηματοδότησης είναι να μεταφέρουμε το εισόδημα του μέλλοντος στο παρόν με το να λαμβάνουμε χρήματα τώρα για κρατήσεις που θα έρθουν στο μέλλον. Μέσα από την πλατφόρμα της airbnb ξεκίνησε ένα πιλοτικό πρόγραμμα όπου ο οικοδεσπότης θα έχει την δυνατότητα αν το επιλέξει να λαμβάνει τώρα το 50% της κάθε μελλοντικής κράτησης αλλά με κόστος 1% επί την συνολική κράτηση. Με αυτό τον τρόπο οι οικοδεσπότες που θα επιλέξουν αυτού του είδους δρομολόγησης της πληρωμής θα έχουν στο παρόν χρήματα για να τα χρησιμοποιήσουν για τις ανάγκες τους αξιοποιώντας τον φθηνό

δανεισμό της airbnb που θα καλύψει τον ακριβό τραπεζικό δανεισμό. Εκτός όμως από την πλατφόρμα, όπως έχουμε προαναφέρει αυτό μπορεί να γίνει μέσω κάποιας ιστοσελίδας ή προβολής σε μέσα εκτός της πλατφόρμας ανεβάζοντας το ρίσκο. Εξίσου σημαντικό είναι ότι καθώς έχουμε να κάνουμε με συναλλαγές κυρίως μέσω τραπεζών, μπορούμε όλα τα ετήσια κέρδη να τα κρατήσουμε εντός της τράπεζας σε έναν προθεσμιακό λογαριασμό και να απολαμβάνουμε το επιτόκιο. Τα επιτόκια σήμερα είναι αρκετά χαμηλά αλλά δεν υπάρχει και λόγος να κρατάμε μετρητά. Για παράδειγμα μπορούμε να εξασφαλίσουμε μέρος μιας δόσης ενός μικρού δανείου απλά κρατώντας τα κερδισμένα χρήματα σε έναν λογαριασμό. Με κέρδη 20.366€ ετησίως μπορούμε να πάρουμε επιτόκιο 1,5% (305,49€) σε έναν προθεσμιακό λογαριασμό 15 μηνών με καταβολή τόκων κάθε τρίμηνο.^[38] Τα επιτόκιο που αναφέρεται είναι μικτό. Οι τόκοι των καταθέσεων υπόκεινται σε φορολογία (σήμερα 15%) σύμφωνα με την ισχύουσα Ελληνική φορολογική νομοθεσία . Σε άλλες περιπτώσεις κάποιες τράπεζες αμείβουν τους πελάτες τους αν αυτοί χρησιμοποιούν την κάρτα όταν πραγματοποιούν συναλλαγές. Συγκεκριμένα η fintech N26 η οποία αναφέρθηκε στο 2^ο κεφάλαιο, διαθέτει πρόγραμμα ανταμοιβών για τους επαγγελματίες πελάτες της όπου για κάθε έξοδο που πληρώνεται με τη χρήση της κάρτας σε λογαριασμούς business, ο ιδιοκτήτης αμείβεται κάθε τρίμηνο με 0,01% επί του ποσού της συναλλαγής. Πλέον στην Ελλάδα οι περισσότερες επιχειρήσεις και οργανισμοί υποχρεούνται από τον νόμο να δέχονται πληρωμές με κάρτες. Έξοδα τα οποία ούτως ή αλλιώς θα γινόντουσαν για τη σωστή λειτουργία των καταλυμάτων θα μπορούν να πληρώνονται με κάρτα και να λαμβάνει ο οικοδεσπότης αυτή τη μικρή αμοιβή.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ, ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΕΠΙΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ AIRBNB ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στην Ελλάδα η συζήτηση που γίνεται για την airbnb στα κοινωνικά δίκτυα και στα μέσα μαζικής ενημέρωσης έχει να κάνει περισσότερο με φορολογικά ζητήματα παρά με τον τρόπο που λειτουργεί η πλατφόρμα, το τι ακριβώς είναι και τις νέες ταξιδιωτικές εμπειρίες που προσφέρει. Μάλιστα, μέχρι προσφάτως λίγοι γνώριζαν τι ακριβώς είναι και πως λειτουργεί η οικονομία διαμοιρασμού. Αυτό το βλέπουμε και από το ιστορικό των διαθέσιμων καταλυμάτων λίγα χρόνια μετά την εμφάνιση της πλατφόρμας τα όποια ήταν πολύ λίγα στη πρωτεύουσα σε σχέση με άλλες Ευρωπαϊκές πόλεις.

Ουσιαστική νομοθετική ρύθμιση που αφορά την οικονομία διαμοιρασμού και συγκεκριμένα τις βραχυχρόνιες μισθώσεις εφαρμόστηκε μετά το δεύτερο εξάμηνο του 2018 δηλαδή 10 χρόνια μετά την ίδρυση της εταιρείας κατόπιν πιέσεων που δέχτηκε η πολιτεία και τα έντονα κοινωνικά προβλήματα που οδήγησαν ορισμένους πολίτες στο δικαστήριο. Ένα χρόνο νωρίτερα είχε υπάρξει υπουργική απόφαση που αφορούσε τις ενοικιάσεις airbnb που όμως δεν μπήκε σε εφαρμογή λόγω των περιορισμένων εργαλείων που είχε στα χέρια του το κράτος κύριος από άποψης φορολογικού ελέγχου και τήρηση της νομοθεσίας από τους οικοδεσπότες.

Η Ελλάδα ήδη αριθμεί περισσότερα από 120.000 καταλύματα σε όλη την επικράτεια της κάτι που σίγουρα δεν περνά απαρατήρητο στους ντόπιους. Γειτονιές που έχουν μεταμορφωθεί, ιδιοκτήτες που έσωσαν τις περιουσίες τους αλλά και καινούργια επαγγέλματα που προέκυψαν είναι μερικές θετικές επιδράσεις της airbnb. Από την άλλη η μεγάλη φοροδιαφυγή στη δήλωση των κερδισμένων μισθωμάτων, η υπέρμετρη αύξηση των ενοικίων σε σχέση με το διαθέσιμο εισόδημα των ντόπιων και οι ατελείωτες δικαστικές διαμάχες είναι κάποιες ανεπιθύμητες επιδράσεις που προέκυψαν στα τελευταία χρόνια λειτουργίας της πλατφόρμας στη χώρα.

4.1 Νομοθεσία και φορολογικό καθεστώς

Το κράτος κλήθηκε μετά από αλληπάλληλες πιέσεις να ρυθμίσει έμπρακτα την αγορά και ενδεχομένως να την περιορίσει. Το 2017 με απόφαση της κυβέρνησης εκδίδεται από την Ανεξάρτητη Αρχή Δημοσίων Εσόδων (Α.Α.Δ.Ε) εγκύκλιος που αναφέρει λεπτομερώς πως θα πρέπει να είναι η φορολογική συμπεριφορά των οικοδεσποτών.^[8] Στην εγκύκλιο ορίστηκαν έννοιες και ρόλοι και προετοιμάστηκε το έδαφος για την εφαρμογή του νόμου. Το Σεπτέμβριο του 2018 λειτούργησε η ειδική πλατφόρμα της Α.Α.Δ.Ε (το Μητρώο Ακινήτων Βραχυχρόνιας Διαμονής) που αφορά συγκεκριμένα τις ενοικιάσεις μέσω των ψηφιακών πλατφορμών και η κύρια λειτουργία της είναι η αδειοδότηση των καταλυμάτων με ειδικό αριθμό λειτουργίας και η δήλωση των μισθωμάτων. Η πλατφόρμα αφορά ιδιώτες ενώ οι επαγγελματίες που διαθέτουν τουριστική άδεια από τον Ε.Ο.Τ (σήμα Ε.Σ.Λ) εξαιρούνται της υποχρέωσης εγγραφής στο Μητρώο Ακινήτων Βραχυχρόνιας Διαμονής, έχουν όμως την υποχρέωση να αναγράφουν, σε εμφανές σημείο, τον αριθμό του Ειδικού Σήματος Λειτουργίας κατά την ανάρτηση του ακινήτου στις ψηφιακές πλατφόρμες, καθώς και σε κάθε μέσο προβολής. Κάθε κράτηση δηλώνετε ξεχωριστά στο μητρώο και στη δήλωση πρέπει να περιλαμβάνονται συγκεκριμένες πληροφορίες του επισκέπτη. Για κάθε κατάλυμα για να είναι νόμιμα αναρτημένο στις πλατφόρμες πρέπει να υπάρχει ο αριθμός μητρώου του ακινήτου και να βρίσκεται σε εμφανή σημείο. Η airbnb μετά τις φορολογικές αλλαγές στη χώρα μας δημιούργησε ειδικό πεδίο γι' αυτό τον αριθμό ώστε να φαίνεται στην αγγελία. Τα στοιχεία που καταχωρούνται στη «Δήλωση Βραχυχρόνιας Διαμονής» ανά βραχυχρόνια μίσθωση είναι τουλάχιστον, ο αριθμός εγγραφής στο Μητρώο Ακινήτων Βραχυχρόνιας Διαμονής, το συνολικό συμφωνηθέν μίσθωμα ή το συνολικό ποσό βάσει της πολιτικής ακύρωσης, η επωνυμία έκαστης ψηφιακής πλατφόρμας, τα στοιχεία του μισθωτή, η έναρξη – λήξη της μίσθωσης και ο τρόπος πληρωμής του μισθώματος. Τα όργανα της Φορολογικής Διοίκησης δύνανται να εντοπίζουν τους οικοδεσπότες που δεν έχουν τηρήσει τις φορολογικές τους υποχρεώσεις όπως αυτές έχουν οριστεί, μέσω ηλεκτρονικών διασταυρώσεων από ίδιες ή τρίτες πηγές, με κάθε πρόσφορο μέσο, ή και με μικτά συνεργεία ελέγχου που μπορεί να αποτελούνται από υπαλλήλους της Α.Α.Δ.Ε. και του Υπουργείου Τουρισμού. Επιπλέον μπορεί να ζητείται η συνδρομή της Οικονομικής Αστυνομίας.



Μητρώο Ακινήτων Βραχυχρόνιας Διαμονής

Α.Φ.Μ [REDACTED] ΑΡΒΑΝΙΤΙΔΗΣ ΑΠΟΣΤ ΚΩΝ 1

Αποσύνδεση / Log out

+ Εισαγωγή Ακινήτου / Add Property

Τροποποίηση στοιχείων διαχειριστή / Edit Manager Account Details

Εκτύπωση Μητρώου / Registry entries for printing

Σύνολο / Total: 3 2

Αποτελέσματα Ανά Σελίδα / Results Per Page 10

A/A / S/N	Αρ. Μητρώου Ακινήτου / Registry No for Short-Term Residential Rental	Ιδιότητα / Manager Type	ΑΤΑΚ / PIN (Property's Identification No)	Διεύθυνση Ακινήτου / Property Address	Κατάσταση / Status	Ενέργειες / Actions
1	00000298580	Υπεκμισθωτής	[REDACTED]	[REDACTED]	Οριστική / Final από 09/11/2018	Πίνακας Συνδικαιούχων / Beneficiaries Δηλώσεις Βραχυχρόνιας Διαμονής / Short-Term Lease Declarations Ενέργειες / Actions
2	00000298671	Υπεκμισθωτής	[REDACTED]	[REDACTED]	Οριστική / Final από 09/11/2018	Πίνακας Συνδικαιούχων / Beneficiaries Δηλώσεις Βραχυχρόνιας Διαμονής / Short-Term Lease Declarations Ενέργειες / Actions
3	00000298718	Υπεκμισθωτής	[REDACTED]	[REDACTED]	Οριστική / Final από 09/11/2018	Πίνακας Συνδικαιούχων / Beneficiaries Δηλώσεις Βραχυχρόνιας Διαμονής / Short-Term Lease Declarations Ενέργειες / Actions

Εικόνα 4.1: Πλατφόρμα δήλωσης μισθωμάτων airbnb

Πηγή: www.gsis.gr

Παραπάνω παρουσιάζεται η πλατφόρμα της Α.Α.Δ.Ε όπου κάθε οικοδεσπότης οφείλει από τη νομοθεσία να δηλώνει την κάθε κράτηση που λαμβάνει στην airbnb και στις άλλες πλατφόρμες. Χρειάζεται να κάνει εγγραφή με τα φορολογικά του στοιχεία μέσω του συστήματος TAXIS χρησιμοποιώντας τους προσωπικούς κωδικούς του για να την χρησιμοποιήσει και να βγάλει αριθμό αδειας για το κάθε ακίνητο του. Εδώ παρουσιάζονται 3 ακίνητα όπου για κάθε ακίνητο γίνονται ξεχωριστές δηλώσεις. Δεν υπάρχει ετήσιο όριο ημερών και εισοδήματος ανά φυσικό πρόσωπο που μπορεί κάποιος να ενοικιάζει το χώρο του στην airbnb αν και προβλεπόταν στην αρχική υπουργική απόφαση η οποία ακόμα δεν εφαρμόζεται.

- 1. Στοιχεία Φορολογούμενου Α.Φ.Μ** και ονοματεπώνυμο του υπόχρεου φορολογίας.
- 2. Αριθμός Μητρώου Ακινήτων**, απαραίτητος και μοναδικός για το κάθε ακίνητο που θα αναρτηθεί στις πλατφόρμες βραχυχρόνιων μισθώσεων.
- 3. Κουμπί έναρξης δήλωσης κρατήσεων** ανά ακίνητο και μετάβαση σε ειδική φόρμα για συμπλήρωση λοιπών στοιχείων των επισκεπτών. (Παρουσιάζεται παρακάτω)

Στοιχεία Δήλωσης / Declaration Details	
A/A Δήλωσης / S/N Declaration	
Ημ/νία Υποβολής: / Submission Date:	
Δ.Ο.Υ. Υποβολής: / Competent Local Tax Office:	

Στοιχεία Ακινήτου / Residence info	
AMA / Registry's no for the property	00000298580
Διεύθυνση / Address	
Διαχειριστής / Administrator	ΑΡΒΑΝΙΤΙΔΗΣ ΑΠΟΣΤ ΚΩΝ
A.Φ.Μ. / T.I.N.	

Στοιχεία διαμονής / Residence info	
Αφιξη / Arrival Date	<input type="text"/>
Αναχώρηση / Departure Date	<input type="text"/>
Συνολικό συμφωνηθέν μίσθωμα / Total agreed rent	<input type="text"/>
Τρόπος πληρωμής μισθώματος / Method of Payment	<input type="text"/>
Ηλεκτρονική πλατφόρμα / E- platform	<input type="text"/>

Στοιχεία μισθωτή / Tenant Details	
ΑΦΜ / TIN (Tax Identification No)	<input type="text"/>
Όνοματεπώνυμο μισθωτή / Full name	<input type="text"/>
Αλλοδαπός / Foreigner	<input type="checkbox"/>
Αρ. Διαβατηρίου / Ταυτότητα Ε.Ε. / Passport ID	<input type="text"/>

Στοιχεία Ακύρωσης / Cancellation Details	
* Σε περίπτωση ακύρωσης της διαμονής πρέπει να συμπληρώσετε το ακόλουθο πεδίο: / * In case of cancellation, you have to fill in the following field:	
Συνολικό εισπραχθέν ποσό βάσει της πολιτικής ακύρωσης / Total amount received under cancellation policy	<input type="text"/>
Ημερομηνία ακύρωσης / Cancellation Date	<input type="text"/>

Σημειώσεις / Notes
<input type="text"/>

1

2

3

Εικόνα 4.2: Δήλωση Βραχυχρόνιας Διαμονής

Πηγή: www.gsis.gr

Η δήλωση είναι υποχρεωτική για κάθε φιλοξενούμενο που έρχεται και η διορία για να ολοκληρωθεί η δήλωση στο σύστημα είναι η 20ή του κάθε μήνα. Για παράδειγμα εάν υπάρχει κράτηση στο διάστημα 26 με 28 Νοεμβρίου, ο οικοδεσπότης μπορεί να δηλώσει την κράτηση έως και την 20ή Δεκεμβρίου. Η δήλωση είναι υποχρεωτική και για να συμπληρωθεί και να οριστικοποιηθεί απαιτούνται τα παρακάτω:

1. Στοιχεία του ακινήτου και του διαχειριστή φορολογούμενου (συμπληρώνονται αυτόματα από το σύστημα)
2. Στοιχεία για την κράτηση και συγκεκριμένα την ημερομηνία άφιξης και της αναχώρησης του, το συνολικό μίσθωμα συμπεριλαμβανομένου και της προμήθειας της πλατφόρμας που πλήρωσε ο οικοδεσπότης, ο τρόπος που έλαβε τα χρήματα με διαθέσιμες επιλογές: λογαριασμός πληρωμών ημεδαπής, λογαριασμός πληρωμών αλλοδαπής, μετρητά, λοιποί όπως παράδειγμα PayPal. Τέλος ζητείται η πλατφόρμα από την οποία έγινε η κράτηση.
3. Στοιχεία του επισκέπτη που έκανε την κράτηση και ειδικότερα για τους Έλληνες πολίτες ζητείται ο Α.Φ.Μ τους και το ονοματεπώνυμο τους ενώ για τους αλλοδαπούς απαιτείται το ονοματεπώνυμο και ο αριθμός διαβατηρίου ή ο αριθμός ταυτότητας τους. Υπάρχει ένα συμπληρωματικό πεδίο ακύρωσης όπου ο οικοδεσπότης οφείλει να δηλώσει τα χρήματα που έλαβε (εάν και εφόσον τα έλαβε) από κάποια ακύρωση βάσει της πολιτικής ακύρωσης που έχει ορίσει μαζί με την ημερομηνία που έγινε η ακύρωση.

Σε περίπτωση που κάποιος επισκέπτης αρνηθεί να δώσει τα απαραίτητα στοιχεία που απαιτούνται αν είναι Έλληνας τον δηλώνουμε σαν αλλοδαπό και συμπληρώνουμε στο πεδίο με τον αριθμό διαβατηρίου τον αριθμό της κράτησης και σημειώνουμε στις σημειώσεις πως ο επισκέπτης αρνήθηκε να δώσει τα απαραίτητα στοιχεία για τη δήλωση. Σε περίπτωση που κάποιος διαχειριστής δεν λάβει αριθμό μητρώου για το ακίνητο του ή δεν τον έχει αναρτήσει σε εμφανές σημείο του επιβάλλεται πρόστιμο 5.000€ ενώ σε περίπτωση μη υποβολής ή υποβολής ανακριβούς «Δήλωσης Βραχυχρόνιας Διαμονής» επιβάλλεται στον διαχειριστή πρόστιμο ίσο με το διπλάσιο του μισθώματος όπως αυτό εμφανίζεται στην ψηφιακή πλατφόρμα κατά την ημέρα που πραγματοποιείται ο έλεγχος.

4.2 Airbnb και ανάπτυξη τουριστικού κλάδου

Η επανάσταση που έχει φέρει η Airbnb στην Ελλάδα αλλά και γενικότερα στο κόσμο δεν περνά σίγουρα απαρατήρητη. Ειδικότερα, με τη παρατεταμένη οικονομική κρίση στη χώρα πολλοί ιδιοκτήτες ακινήτων απομακρύνονται μαζικά από τη κλασική αστική μίσθωση και διαθέτουν τα καταλύματα τους μέσω της πλατφόρμας για να ενισχύσουν το εισόδημα τους. Τα προηγούμενα χρόνια υπήρχε ισχυρό κίνητρο σε αυτή τη μεταστροφή λόγω της χαλαρής νομοθεσίας και της μη ρύθμισης της οικονομίας διαμοιρασμού από το κράτος. Επίσης δεδομένου ότι δεν υπήρχε κάποιο θεσμικό πλαίσιο που να επιτρέπει τη δήλωση άρα και φορολόγηση αυτής της δραστηριότητας, καταγράφονταν απώλειες και σε επίπεδο δημοσίων εσόδων προκαλώντας μεγάλη φοροδιαφυγή. Εκτός αυτού ισχυρό κίνητρο αποτέλεσε η ανάπτυξη του τουριστικού προϊόντος στη χώρα μας όπου αν και έχουν παρατηρηθεί σημαντικές επενδύσεις στον ξενοδοχειακό κλάδο ιδίως σε ξενοδοχεία 5 και 4 αστέρων, ένα κομμάτι της αγοράς, της on budget διαμονής παρέμεινε ακάλυπτο και η airbnb ήρθε να γεμίσει αυτό το κενό. Το μέλλον για την τουριστική βιομηχανία της χώρας φαίνεται αισιόδοξο καθώς παρατηρείται αύξηση των αφίξεων, η διάρκεια παραμονής μειώνεται αλλά με αργό ρυθμό, η μέση ημερήσια δαπάνη κρατιέται σε ένα σταθερό επίπεδο και ο αριθμός τουριστών από χώρες σημαντικής προέλευσης με πολίτες υψηλού κατά κεφαλήν εισοδήματος αυξάνεται. Η ελληνική αγορά σταδιακά αναβαθμίζεται και ελκύει επενδύσεις πολυτελείας στον ξενοδοχειακό κλάδο με πολλά 5στερα ξενοδοχεία. Μεταξύ 2010 και 2015 έγιναν επενδύσεις της τάξεως του 1,8 δις ευρώ σε ξενοδοχεία κυρίως σε τουριστικούς προορισμούς με υψηλή ζήτηση.^[35] Αντίστοιχα τα καταλύματα παντός τύπου της airbnb που διατέθηκαν το 2018 ήταν πάνω από 120.000 όπου οι Περιφέρειες Αττικής, Νοτίου Αιγαίου και Κρήτης φαίνεται να διαθέτουν τον μεγαλύτερο αριθμό καταλυμάτων βραχυχρόνιας μίσθωσης κατά τη διάρκεια όλης της περιόδου συγκεντρώνοντας πάνω από το 60% του συνολικού αριθμού των αναρτήσεων αντίστοιχων καταλυμάτων. Η Airbnb φαίνεται να εξυπηρετεί αυτόνομους τουρίστες με μεγάλες οικογένειες που χρειάζονται μεγαλύτερους χώρους από αυτούς που παρέχουν τα ξενοδοχεία ή είναι διοργανωτές διακοπών χαμηλού κόστους.^[37] Μεγάλες πόλεις όπως η Αθήνα και η Θεσσαλονίκη φαίνεται να έχουν κρατήσεις κατανεμημένες καθ' όλη τη διάρκεια του έτους ενώ τα νησιά και η επαρχία εμφανίζουν φαινόμενα εποχικότητας.

Η ανάπτυξη του τουρισμού επιτάχυνε την επέκταση της airbnb στη χώρα μας και μαζί με αυτή ακολούθησε μια σειρά από αλυσιδωτές αντιδράσεις, άλλες με θετικό και άλλες με αρνητικό πρόσημο. Παρακάτω συνοψίζουμε και αναλύουμε μερικές από τις θετικές αντιδράσεις που έφερε η επανάσταση της airbnb στο χώρο της φιλοξενίας.

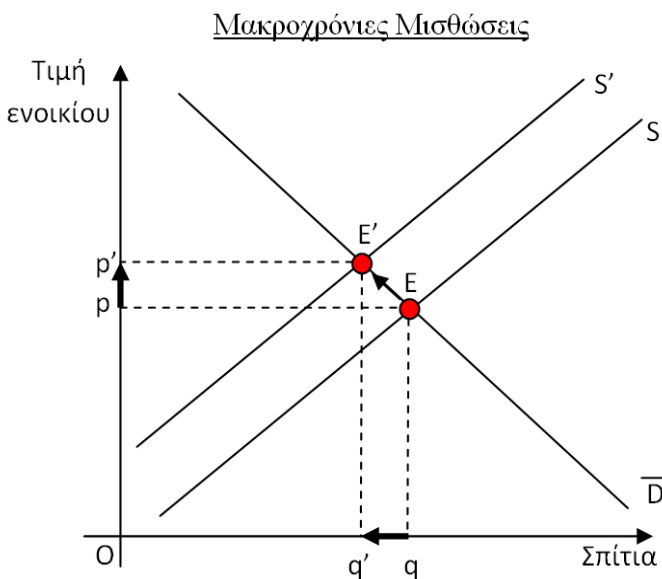
Από το 1993 και έπειτα είχε παρατηρηθεί στη χώρα μας σημαντική αύξηση στις τιμές των ακινήτων εξαιτίας της χρηματοπιστωτικής επέκτασης στον τομέα του Real Estate. Δηλαδή τα επιτόκια μειώθηκαν σε πολύ χαμηλά επίπεδα κάνοντας ευκολότερο το δανεισμό κάτι που οδήγησε σε υπερ-επενδύσεις στον κατασκευαστικό τομέα. Επενδύσεις σε ακίνητα έχουν μεσομακροπρόθεσμο στόχο, δηλαδή κέρδος σε βάθος χρόνου. Εξαιτίας της μελλοντικής ένταξης της χώρας στην ευρωζώνη τα επιτόκια μειώθηκαν κι άλλο ώστε να συγκλίνουν με αυτά της Γερμανίας δημιουργώντας μια φούσκα που θα έσκαγε το 2008-2009 όπου και σταμάτησε η χρηματοπιστωτική επέκταση. Οι αντικειμενικές αξίες που επιβλήθηκαν διαστρέβλωναν τις πραγματικές τιμές των ακινήτων και εμπόδιζαν την αγορά ακινήτων να ανακάμψει. Παράλληλα, λίγα χρόνια αργότερα η επιβολή φόρων όπως ο Ε.Ν.Φ.Ι.Α οδήγησαν σε μεγαλύτερη καταστροφή του τομέα. Πολλά από τα ακίνητα, ως είθισται μετά από μία φούσκα, παρέμειναν αδιάθετα καθώς η κατασκευή τους εξ αρχής δεν ανταποκρινόταν σε πραγματική ζήτηση της αγοράς. Η πλατφόρμα της Airbnb όμως, έδωσε την ευκαιρία σε ιδιοκτήτες τέτοιων ακινήτων να τα επανεπεντάξουν στην αγορά και ειδικά προς τον τουρισμό. Η πλατφόρμα δηλαδή έδωσε την ευκαιρία στους ιδιοκτήτες ακινήτων να διαδώσουν την πληροφορία μέσω ηλεκτρονικών μέσων σε όλο τον κόσμο ότι διαθέτουν άδεια ακίνητα προς ενοικίαση. Ειδικότερα σε περιόδους τουριστικής σεζόν όπου τα έσοδα από τις βραχυχρόνιες ενοικιάσεις είναι αυξημένα, η Airbnb συμβάλλει κατά μεγάλο ποσοστό στα συνολικά αυξημένα έσοδα του ελληνικού τουρισμού χωρίς να διαταράσσει την αγορά^[35]. Στο πρώτο κεφάλαιο όπου αναλύθηκε η οικονομία των ακινήτων, ειπώθηκε πως ο καθορισμός της τιμής γίνεται σύμφωνα με την προσφορά και την ζήτηση. Η πλατφόρμα με άλλα λόγια έχει συμβάλει στην επαναφορά της ομαλής λειτουργίας της αγοράς έπειτα από μία κρίση. Οι τιμές πλέον προσαρμόζονται καθαρά βάσει της προσφοράς και ζήτησης, όπως θα έπρεπε να γίνεται ήδη μετά το σπάσιμο μιας φούσκας.

Παράλληλα η όλη βιομηχανία της Airbnb έχει πολλαπλασιαστική επίδραση στην τοπική οικονομία. Συγκεκριμένα με την άνοδο των ανακαινίσεων και των αγοροπωλησιών με κίνητρο την επένδυση σε βραχυχρόνιες μισθώσεις, γίνονται επενδύσεις μεγάλου βεληνεκούς, ακόμα και από ξένους επενδυτές και απασχολούνται ντόπιοι παραγωγικοί συντελεστές όπως πρώτες ύλες, εργάτες, τεχνίτες κ.α. Ειδικότερα μετά την ολοκλήρωση του έργου η τοπική κοινωνία εξακολουθεί να ωφελείται διότι συνάπτονται συμφωνίες και με άλλες επιχειρήσεις και άτομα όπως συνεργεία καθαρισμού, εταιρείες παροχής κλινοσκεπασμάτων, εταιρείες διαχείρισης, εταιρείες φύλαξης αποσκευών, εταιρείες μεταφορών, ασφαλιστικές εταιρείες, managers, συντηρητές και πολλούς άλλους. Χωρίς την πλατφόρμα δεν θα υπήρχε λόγος να υπάρξει τόσο έντονη επιχειρηματική δραστηριότητα. Έχει παρατηρηθεί πως οι τουρίστες που επιλέγουν καταλύματα airbnb τείνουν να ταξιδεύουν για μεγαλύτερο διάστημα στη χώρα^[39]. Συνεπώς, εξοικονομώντας χρήματα από τη διαμονή τους, ξοδεύουν περισσότερο στην τοπική αγορά σε καταναλωτικά αγαθά και υπηρεσίες. Με τα επιπλέον χρήματα που εισπράττουν οι οικοδεσπότες έχουν την δυνατότητα να ξεπληρώσουν τις οφειλές τους στις τράπεζες και στο κράτος αλλά και να συμπληρώσουν το οικογενειακό τους εισόδημα. Η συντήρηση και η ανακαίνιση του ακινήτου καλύπτεται στο έπακρον από αυτά τα χρήματα αλλά και το ακίνητο παραμένει αδέσμευτο με αποτέλεσμα να μπορεί να χρησιμοποιηθεί για ιδιοχρήση από τον οικοδεσπότη όποτε αυτός το επιθυμεί. Φυσικά με την τόσο έντονη κίνηση του κεφαλαίου το κράτος είναι το περισσότερο κερδισμένο αφού πλέον εισπράττει τεράστια φορολογικά έσοδα από τις βραχυχρόνιες μισθώσεις αλλά και από το Φ.Π.Α του τζίρου των επιχειρήσεων που ευνοούνται έμμεσα από την δραστηριότητα αυτή. Συνεπώς η airbnb έχει δημιουργήσει απασχόληση και νέα επαγγέλματα που σε άλλη περίπτωση δεν θα υπήρχαν. Ειδικότερα για τους νέους οι οποίοι είναι αυτοί που πλήττονται περισσότερο. Είναι φανερό πως η μέθοδος ενοικίασης καταλυμάτων που έχει εισάγει η Airbnb στη χώρα μας έχει αποτελέσει μοχλό της οικονομικής ανάπτυξης του τόπου. Η ίδια η εταιρεία διαφημίζει στην ιστοσελίδα της ότι μέχρι σήμερα, δεκάδες εκατοντάδες ταξιδιωτών έχουν επιλέξει την Airbnb για να ζήσουν στις πόλεις όχι ως τουρίστες, αλλά ως ντόπιοι. Αυτό κυρίως γιατί τα καταλύματα σε αντίθεση με τα ξενοδοχεία μπορούν να βρίσκονται οπουδήποτε, σε οποιαδήποτε γειτονιά ακόμη και σε περιοχές που δεν έχουν έντονο τουριστικό ενδιαφέρον. Τα ξενοδοχεία λόγω της

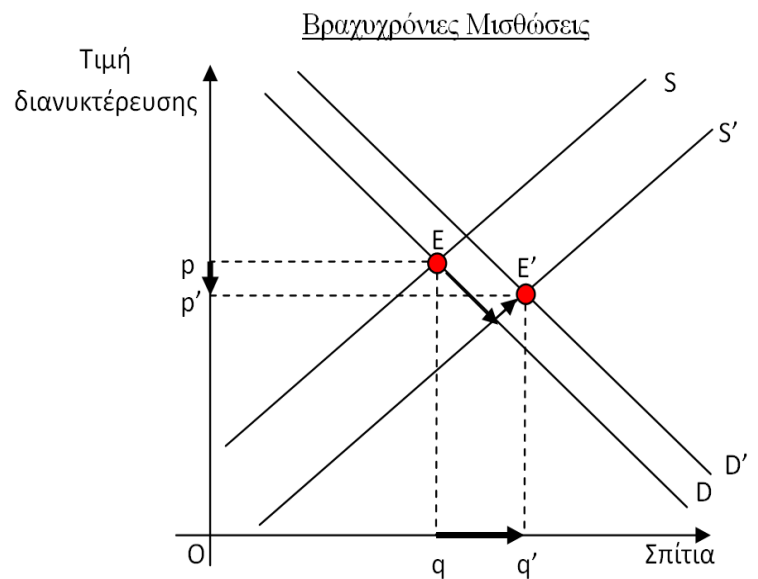
συγκεντρωτικής διαρρύθμισης τους συνήθως βρίσκονται σε περιοχές κοντά σε αξιοθέατα και σημεία ενδιαφέροντος. Συνοικιακά καταστήματα πλέον αποκτούν εισόδημα και από τουρίστες. Η airbnb μετά από έρευνα δημοσίευσε στην ιστοσελίδα της ότι το 42% των δαπανών που κάνουν οι επισκέπτες πηγαίνει στις γειτονιές όπου διαμένουν. Η κοινότητα της Airbnb ωφελεί τις τοπικές οικονομίες σε όλο τον κόσμο στηρίζοντας τους κατοίκους και τις τοπικές επιχειρήσεις και ενθαρρύνοντας την πολιτιστική ανταλλαγή. Ακόμα και για τον εσωτερικό τουρισμό η πλατφόρμα έδωσε μια καλή λύση για φθηνές και ποιοτικές διακοπές στους Έλληνες. Ειδικότερα για τις από παντού βαλλόμενες μικρό μεσαίες τάξεις που όχι μόνο αποκτούν φθηνότερη πρόσβαση σε καταναλωτικά αγαθά όπως οι διακοπές αλλά εξασφαλίζουν ένα πρόσθετο εισόδημα ενοικιάζοντας δωμάτια αλλά και ολόκληρα τα σπίτια τους. Συγκρίνοντας τα ξενοδοχεία με τα τουριστικά καταλύματα εντοπίζουμε ακόμα περισσότερα πλεονεκτήματα που στρέφουν τους καταναλωτές προς τους ιδιώτες οικοδεσπότες. Τα περισσότερα διαμερίσματα είναι μεγαλύτερα από το μέσο δωμάτιο ξενοδοχείου. Περιλαμβάνουν πολλές περισσότερες παροχές και επιπλέον χώρους για μεγαλύτερη άνεση σε ένα λογικό πλαίσιο τιμών. Για παράδειγμα, ο ταξιδιώτης έχει στη διάθεση του χώρους όπως κουζίνα, σαλόνι, μπαλκόνι, πλυντήριο και ενδεχομένως δωρεάν παρκινγκ, παροχές που δεν υπάρχουν στα περισσότερα ξενοδοχεία ή αν υπάρχουν κοστίζουν επιπλέον χρήματα. Ένα άλλο πλεονέκτημα της επιλογής καταλύματος είναι η ιδιωτικότητα που αυτό προσφέρει. Πολλές φορές η είσοδος γίνεται χωρίς την παρουσία του οικοδεσπότη εάν το επιλέξει ο επισκέπτης. Δεν είναι απαραίτητη η διαδικασία πιστοποίησης του επισκέπτη με ταυτότητα και ούτε υπάρχουν χρονοβόρες διαδικασίες σε ρεσεψιόν. Βέβαια υπάρχουν και επισκέπτες όπου εκτιμούν το ότι έχουν να κάνουν με πραγματικούς ανθρώπους, όχι με μία απρόσωπη επιχείρηση. Είναι δύσκολο για κάποιους που ταξιδεύουν σε μια ξένη χώρα να προσαρμοστούν και χρειάζονται μια πρώτη επαφή με κάποιον ντόπιο που θα τους βοηθήσει και θα τους καθοδηγήσει στη πόλη. Τέλος θα πρέπει να σημειωθεί πως τα καταλύματα δεν ακολουθούν τον αυστηρό προγραμματισμό των ξενοδοχείων σχετικά με την αναχώρηση αφού ο επισκέπτης έχει τη δυνατότητα να προσαρμόσει την αναχώρηση του σε συνεννόηση με τον οικοδεσπότη. Για παράδειγμα, μπορεί να υπάρξει επιλογή αργοπορημένης αναχώρησης τις Κυριακές ή τις βραδιές που έχουν παραδοσιακά χαμηλότερο ποσοστό πληρότητας. Οι επισκέπτες το εκτιμούν πολύ και τείνουν να επιστρέφουν στο ίδιο κατάλυμα.

Από την άλλη πλευρά εκτός από τα τόσα θετικά που έχει φέρει η Airbnb δεν είναι λίγοι αυτοί που της χρεώνουν πολλά προβλήματα που εμφανίστηκαν μετά την καθιέρωση της. Παρακάτω θα συνοψίσουμε και θα αναλύσουμε τις συνέπιες σε επίπεδο οικονομίας αλλά και ολόκληρης της κοινωνίας.

Υποστηρίζεται πως μετά την εμφάνιση και την καθιέρωση της airbnb, τα ενοίκια των κανονικών μακροχρόνιων μισθώσεων έχουν αυξηθεί υπέρμετρα σε σχέση με το διαθέσιμο εισόδημα.^[3] Το πρόβλημα είναι εντονότερο στις μεγάλες αστικές πόλεις και τα νησιά όπου περιοχές με τουριστικό ενδιαφέρον έχουν γίνει ασύμφορες για τους μόνιμους κατοίκους. Ειδικότερα την περίοδο μετά το καλοκαίρι όπου η ζήτηση για μακροχρόνιες μισθώσεις αυξάνεται εξαιτίας των φοιτητών και των διορισμένων εκπαιδευτικών που αναζητούν κατοικία κοντά στα πανεπιστήμια είναι σχεδόν αδύνατο να βρούνε σπίτι σε «λογική τιμή». Σύμφωνα με την οικονομική ανάλυση στη κατάσταση αυτή λόγω της μαζικής αποστροφής των ιδιοκτητών από μακροχρόνια σε βραχυχρόνια μίσθωση και εφόσον δεν υπάρχει κρατική παρέμβαση θα οδηγήσει σε αύξηση των τιμών των αστικών ενοικίων με σταθερή τη ζήτηση και μείωση των τιμών στη βραχυχρόνια μίσθωση με σταθερή αύξηση της ζήτησης λόγω του τουρισμού και σταθερές όλες τις άλλες μεταβλητές. Διαγραμματικά μπορούμε να δούμε τις δύο αγορές:



Διάγραμμα 4.1: Αγορά Ακινήτων Σύγκριση



Πηγή : Ίδια επεξεργασία

Η κατάσταση αυτή προσαρμοσμένη στα δεδομένα μας έχει ως εξής: Εκπαιδευτικοί, φοιτητές και ντόπιοι δεν μπορούν να ανταπεξέλθουν στα αυξημένα ενοίκια και επομένως πολύτιμες ανάγκες δεν μπορούν να ικανοποιηθούν. Οι ιδιοκτήτες (S) προτιμούν να παραχωρήσουν τα σπίτια τους στους πλειοδότες τουρίστες (D) μέσω της πλατφόρμας. Εφόσον ο τουρίστας είναι πρόθυμος να δώσει το ποσό αυτό, τότε θεωρείται ότι και οι δύο βγαίνουν ωφελημένοι από τη συναλλαγή γιατί αλλιώς δε θα συνέβαινε. Αν ο ενοικιαστής ήθελε να το δώσει σε δάσκαλο ή φοιτητή, τότε θα το έκανε. Το ότι δεν το έκανε όμως σημαίνει ότι η συναλλαγή θα ήταν επωφελής μόνο για τη μία πλευρά, τον φοιτητή (ή δάσκαλο). Η όλη αυτή τάση, των ενοικιαστών να προτιμούν ως πελάτες τους τουρίστες καθώς και η άνοδος γενικά των τιμών χαρακτηρίζεται από μεταβολές στις προτιμήσεις των ιδιοκτητών που μετατοπίζουν την προσφορά. Στο παράδειγμα μας μπορούμε να εισάγουμε και την έννοια του ιδιοκτήτη με αποστροφή στον κίνδυνο. Όσο μεγαλύτερος είναι ο κίνδυνος τόσο μεγαλύτερη είναι η απόδοση (ενοίκιο) που απαιτεί. Η πλατφόρμα έχει δώσει μία λύση ενάντια στους κακούς-επισηφελείς ενοικιαστές: με το να χρεώνουμε παραπάνω κάποιον που έρχεται να μείνει για λίγο στο σπίτι μας, μπορούμε να καλύψουμε το κόστος της ενδεχόμενης κακής του μεταχείρισης. Στην ουσία το Airbnb και το εσωτερικό του σύστημα αξιολόγησης (reviews) έχουν προστατεύσει τους ιδιοκτήτες σπιτιών από τέτοιες συμπεριφορές. Δεν χρειάζεται πλέον να σπάνε συμβόλαια για να διώξουν κακούς ενοικιαστές. Δεν μπορούν να υπάρξουν απλήρωτα ενοίκια εφόσον η συναλλαγές είναι άμεσες και μεσολαβεί η πλατφόρμα. Συνεπώς ο κίνδυνος αθέτησης πληρωμής του ενοικίου οδήγησε στην αύξηση των τιμών των μακροχρόνιων μισθώσεων. Ένας επιπλέον λόγος που πλέον οι ενοικιαστές δυσκολεύονται περισσότερο από ποτέ να βρουν ακίνητα να νοικιάσουν είναι οι αποποιήσεις κληρονομιών. Μόνο το 2017 ήταν 135.000 (από 29.199 το 2013) και ο ρυθμός των αποποιήσεων τα χρόνια της κρίσης έχει μεγεθυνθεί σε μεγάλο βαθμό^[40]. Μεγάλο μέρος αυτών των αποποιήσεων αφορά ακίνητα. Μέχρι να διαλευκανθεί η κατάσταση και οι πιστωτές να τα βγάλουν σε πλειστηριασμό, ή να τα κληρονομήσει το κράτος και να τα εκποιήσει, περνάει μεγάλο χρονικό διάστημα. Φτάνει κανείς στο συμπέρασμα ότι έχει συγκεντρωθεί ένα μεγάλο απόθεμα αναξιοποίητων ακινήτων που βγαίνουν εκτός αγοράς και απλώς "κάθονται" και περιμένουν να περάσουν στα χέρια κάποιου αγοραστή ή αν σε περίπτωση που ο κληρονόμος καταστεί το κράτος όπως γίνεται σε πάμπολλες περιπτώσεις τα ακίνητα αυτά θα μείνουν για καιρό εκτός αγοράς. Ο λόγος είναι ότι το κράτος είναι ανοργάνωτο ως

προς αυτό το θέμα και δεν έχει δημιουργήσει μηχανισμούς καταγραφής, ξεκαθαρίσματος και εκποίησης αυτής της μεγάλης ακίνητης περιουσίας. Το απόθεμα ακινήτων μειώνεται συνεχώς και οι αποποιήσεις κληρονομιών σε συνδυασμό με την αργή εκκαθάριση τους είναι μέρος του προβλήματος. Ένας άλλος λόγος που κατηγορείται η πλατφόρμα είναι η αθέμιτος ανταγωνισμός με τα ξενοδοχεία^[41]. Εδώ τίθεται το θέμα εάν τα δύο αυτά ήδη διαμονής λειτουργούν ως υποκατάστατα ή συμπληρωματικά. Στην πρώτη περίπτωση ο ξενοδοχειακός κλάδος θίγεται και καταγράφει απώλεια εσόδων. Μέχρι πρόσφατα η φορολογία των καταλυμάτων ήταν σχεδόν ανύπαρκτη κάτι που έκανε τους ιδιοκτήτες να έχουν συγκριτικό πλεονέκτημα στην αγορά και μεγαλύτερη ευελιξία στις τιμές. Μετά την παρέμβαση του κράτους σταδιακά ο ανταγωνισμός στην τιμή εξαφανίζεται και μεταφέρεται στις παροχές και στη ποιότητα. Σημαντική παρατήρηση είναι ότι τα καταλύματα airbnb δεν ακολουθούν την ίδια διαδικασία αδειοδότησης και δεν ελέγχονται για την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών.^[41] Σε ορισμένες περιπτώσεις δεν τηρούνται προβλεπόμενες νομοθετικές διατάξεις με στόχο τη διασφάλιση της δημόσιας υγείας, την προστασία του καταναλωτή, την ελαχιστοποίηση των περιβαλλοντικών οχλήσεων και βέβαια την παροχή ενός ελάχιστου αποδεκτού επιπέδου τουριστικών υπηρεσιών. Δεν υπάρχει κρατικός φορέας που να πιστοποιεί την ασφάλεια του καταλύματος, την άρτια κατάσταση του από υγειονομικής και τεχνικής απόψεως. Αντίθετα το ρυθμιστικό πλαίσιο στα ξενοδοχεία είναι πολύ αυστηρό και υπάρχει μια σειρά από διατάξεις και πρότυπα που ορίζουν τα όρια της αγοράς. Μακροχρόνια η παροχή υποβαθμισμένων υπηρεσιών διαμονής θα επιδράσουν αρνητικά στη συνολική προβολή του τουριστικού προϊόντος της χώρας, βλάπτοντας το σύνολο των επαγγελματιών του κλάδου. Επιπρόσθετα η μαζική στροφή των ιδιοκτητών στη βραχυχρόνια μίσθωση σε πολλές γειτονιές μπορεί να αλλοιώσει την τοπική φυσιογνωμία μια πόλης. Γίνεται πλέον λόγος για ολοκληρωτική «τουριστικοποίηση» γειτονιών εκτοπίζοντας τους ντόπιους κατοίκους. Ο παραδοσιακός χαρακτήρας της πόλης σταδιακά μπορεί να χαθεί ανατρέποντας την ισορροπία μεταξύ τουριστικού και οικιστικού περιβάλλοντος. Η καταγραφή, ο εντοπισμός και η ρύθμιση όλων των αρνητικών επιπτώσεων της οικονομίας διαμοιρασμού στην διάθεση καταλυμάτων κρίνεται απαραίτητη έτσι ώστε η αγορά των ακινήτων να ισορροπήσει και να περιοριστούν απώλειες από άποψης δημοσίων εσόδων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ-ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

5.1 Ειδικά συμπεράσματα και προτάσεις

Συνοψίζοντας, με τη παρούσα εργασία έχει γίνει μια αναλυτική προσέγγιση του φαινομένου Airbnb και αναπτύχθηκε το θέμα από πολλές σκοπιές. Ειδικότερα μερικά σημεία που αξίζει να επισημάνουμε είναι:

- Η ιδέα του διαμοιρασμού του επιπλέον χώρου αποτέλεσε την κινητήρια δύναμη δημιουργίας της πλατφόρμας Airbnb στα πλαίσια της ευρύτερης οικονομίας διαμοιρασμού. Η εταιρεία σήμερα καταγράφει τεράστια κέρδη αξιοποιώντας αυτή τη νέα τάση που μετατρέπει τον τουρισμό σε μια νέα εμπειρία.
- Η κοινότητα της Airbnb ολοένα και μεγαλώνει. Ειδικότερα στη χώρα μας το θέμα έχει πάρει μεγάλη δημοσιότητα από τα ΜΜΕ και υπάρχει μεγάλο επενδυτικό ενδιαφέρον κυρίως σε περιοχές με μεγάλο τουριστικό ενδιαφέρον αλλά και περιοχές όπου η αγορά ακινήτων έχει πληγεί περισσότερο.
- Το περιβάλλον της πλατφόρμας είναι εύκολο στη χρήση και κατανοητό και από τα δύο μέλη που συμμετέχουν (επισκέπτης-οικοδεσπότης). Η διαδικασία κράτησης είναι απολύτως ασφαλής και υπάρχουν δικλείδες ασφαλείας που προστατεύουν και τους δύο. Το εσωτερικό σύστημα αξιολόγησης παίζει καθοριστικό ρόλο στην υγεία της κοινότητας και αποτρέπει την εκμετάλλευση των μελών.
- Η αποτελεσματική διαχείριση τέτοιου τύπου καταλυμάτων απαιτεί πειθαρχία, συνέπεια και δεξιότητες που σε συνδυασμό μπορούν να κατατάξουν ένα κατάλυμα στη κορυφή. Η παρουσία σε παρόμοιες πλατφόρμες όσο και η αξιοποίηση των ηλεκτρονικών μέσων μπορούν να βοηθήσουν στην εκπλήρωση αυτού του στόχου.

- Δεδομένης της υφιστάμενης μελέτης, ο επενδυτής μπορεί αν οργανώσει επιχειρηματικό σχέδιο για επένδυση σε Airbnb καταλύματα και να ακολουθήσει τη λογιστική συλλογιστική: Έσοδα – Έξοδα = Κέρδος προσαρμόζοντας τα διαθέσιμα δεδομένα που έχει συλλέξει.
- Η πληροφορία που έχει στα χέρια του ο επενδυτής παίζει τον καθοριστικό ρόλο στην επιτυχία του σχεδίου. Από μακροχρόνιες προβλέψεις για τη συνολική μελλοντική εικόνα του τουρισμού σε επίπεδο χώρας έως και τη χρηματοδότηση επιχειρηματικού σχεδίου σε μια συγκεκριμένη γειτονιά.
- Η νομοθεσία πλέον στην Ελλάδα έχει ορίσει ένα αυστηρό ρυθμιστικό πλαίσιο που αφορά τις βραχυχρόνιες μισθώσεις και τις λειτουργίες τους. Έχει καταστεί πλέον σαφές ότι η παρέμβαση του κράτους ήταν επιτακτική για τη διόρθωση της αγοράς.
- Συμπεριλαμβανομένων όλων των επιδράσεων, αρνητικών και θετικών που έφερε η πλατφόρμα στον τόπο, η Airbnb αποτελεί μια καλή διέξοδο σε μία περίοδο κρίσιμη για την ελληνική οικονομία. Ένας πόλεμος σε προσπάθεια εκτεταμένης ρύθμισης με άκρως παρεμβατικό τρόπο εναντίον της θα αποτελέσει και πλήγμα για τη κοινωνία. Εμπειρικό παράδειγμα παρεμπόδισης της οικονομίας διαμοιρασμού υπάρχει όπως αυτό με την UberX που αποκλείστηκε από την Ελλάδα. Αποτελεί πηγή εισοδήματος για αρκετούς πλέον κατόχους ακινήτων, και τρόπο για την παραγωγική χρήση ειδάλλως κακοεπενδεδυμένων πόρων.

5.2 Γενικά συμπεράσματα και εξελίξεις

Η Airbnb έχει ήδη καθιερωθεί παγκοσμίως αφού έχει δημιουργήσει μια οικονομία από μόνη της. Πλέον έχει εξελίξει το δικό της επιχειρηματικό μοντέλο και δεν σταματάει μόνη στη διάθεση του επιπλέον χώρου. Σταδιακά εξαφανίζεται ο όρος οικονομία διαμοιρασμού και την θέση του παίρνει το συνεργατική οικονομία. Μπορεί το όλο εγχείρημα να ξεκίνησε ερασιτεχνικά ως οικονομία διαμοιρασμού αλλά με τον χρόνο εξελίχθηκε σε επιχειρηματική δραστηριότητα. Πέρασε ανεπιστρεπτή η εποχή που απλά μοιράζαμε ένα μέρος του σπιτιού μας με τους επισκέπτες μας για να έχουμε ένα μικρό βοήθημα στα έξοδά μας. Σήμερα και πολύ περισσότερο στο άμεσο μέλλον, όλο και περισσότεροι επαγγελματίες θα εισέρχονται στον χώρο με επενδύσεις ακόμα και εκατομμυρίων. Προβλέπεται μάλιστα ότι, πολύ σύντομα, στον χώρο θα υπάρχουν, κατά πλειοψηφία, εταιρείες διαχείρισης ακινήτων, επαγγελματίες με μεγάλο αριθμό ακινήτων, καθιστώντας πολύ δύσκολο τον ανταγωνισμό από ιδιοκτήτες με ένα ή δύο ακίνητα. Είναι επίσης ορατό το φαινόμενο της διαμόρφωσης των τιμών από αυτές τις εταιρείες με ότι αυτό θα συνεπάγεται. Η φιλοξενία έχει αλλάξει από την εποχή της πρωτοεμφάνισης της πλατφόρμας με τους επισκέπτες να έχουν περισσότερες επιλογές και καλύτερη κριτική άποψη για τους οικοδεσπότες. Οι οικοδεσπότες από την πλευρά τους καλούνται να ανεβάσουν το επίπεδο της φιλοξενίας έτσι ώστε να ξεχωρίσουν τόσο από τον εγχώριο ανταγωνισμό μέσα στη πλατφόρμα αλλά και από τα ξενοδοχεία. Με άλλα λόγια, η φιλοξενία που προσφέρουν, δεν πρέπει να περιορίζεται στις παραδοσιακές έννοιες του τι πρέπει να είναι ένα κατάλυμα. Και πάνω απ' όλα, ακόμα και τα καταλύματα χαμηλού κόστους πρέπει να έχουν κάποιο βασικό επίπεδο ποιότητας. Κατά κανόνα πρώτα γेमίζουν τα ξενοδοχεία. Λίγοι οικοδεσπότες αντιλαμβάνονται ότι στην ουσία από ένα επίπεδο τιμής και μετά αλλά και από ένα επίπεδο ποιότητας και κάτω, για το 60% του έτους, απλώς αναλαμβάνουν τις κρατήσεις που δεν μπορούν να εξυπηρετήσουν τα ξενοδοχεία ή δεν θα αναλάμβαναν γιατί δεν τις θέλουν. Ο κλάδος της φιλοξενίας έχει δει πολλές διαταραχές με την πάροδο των χρόνων, από την άνοδο του ξενοδοχείου επώνυμων αλυσίδων στο boutique ξενοδοχείο, και τώρα με το διαμοιρασμό καταλυμάτων. Αν η βιομηχανία θέλει να συνεχίσει να εξελίσσεται - και να μπορέσει να απορροφήσει την επόμενη μεγάλη διαταραχή - πρέπει να αναγνωρίσει τι συμβαίνει τώρα, να την αγκαλιάσει και να σκεφτεί πώς μπορεί να χρησιμοποιήσει αυτή τη σύγκλιση προς όφελός της.

Βιβλιογραφία

Πηγές-ιστοσελίδες-άρθρα

- [1] Zhu, G., So, K. K. F., & Hudson, S. (2017). Inside the sharing economy: Understanding consumer motivations behind the adoption of mobile applications. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 29(9), 2218–2239. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-09-2016-0496>
- [2] Belk, R. (2014). You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, 67(8), 1595–1600. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.10.001>
- [3] Guttentag, D. (2015). Airbnb: disruptive innovation and the rise of an informal tourism accommodation sector. *Current Issues in Tourism*, 18(12), 1192–1217. <https://doi.org/10.1080/13683500.2013.827159>
- [4] Μεθενίτης, Ι. Γ. (2008). Προμελέτη βιωσιμότητας ανάπτυξης παραθεριστικού οικισμού.
- [5] Ζεντέλης Π., «Real Estate: Αξία, Εκτιμήσεις, Ανάπτυξη, Επενδύσεις Διαχείριση», Αθήνα, Εκδόσεις Παπασωτηρίου, 2001
- [6] Airbnb: Η πλατφόρμα που έχει διχάσει την Ελλάδα. (n.d.). Retrieved February 12, 2019, from <https://www.news247.gr/anaskopisi/airbnb-i-platforma-poy-echei-dichasei-tin-ellada.6676969.html>
- [7] Airbnb: company value 2016-2018 | Statistic. (n.d.). Retrieved February 12, 2019, from <https://www.statista.com/statistics/339845/company-value-and-equity-funding-of-airbnb/>
- [8] ΠΟΛ.1187/2017 Βραχυχρόνια μίσθωση ακινήτων στο πλαίσιο της οικονομίας του διαμοιρασμού (Βραχυχρόνια μίσθωση ακινήτων στο πλαίσιο της οικονομίας του διαμοιρασμού) <https://www.aade.gr/polites/akineta/brachychronia-misthose-akineton-0>
- [9] Airbnb financials: \$93 million in profit on \$2.6 billion in revenue - Business Insider. (n.d.). Retrieved February 12, 2019, from <https://www.businessinsider.com/airbnb-profit-revenue-2018-2>
- [10] Airbnb launches payment splitting for group trips. (n.d.). Retrieved February 12, 2019, from <http://social.techcrunch.com/2017/11/28/airbnb-launches-payment-splitting-for-group-trips/>

- [11] Nguyen, Q. (2014). A Study of Airbnb as a Potential Competitor of the Hotel Industry. UNLV Theses, Dissertations, Professional Papers, and Capstones. Retrieved from <https://digitalscholarship.unlv.edu/thesesdissertations/2618>
- [12] How Airbnb Works | Insights into Business & Revenue Model - Juggernaut. (2017, June 29). Retrieved February 12, 2019, from <https://jungleworks.com/airbnb-business-model-revenue-insights/>
- [13] Τι είναι η προμήθεια υπηρεσιών της Airbnb; (n.d.). Retrieved February 12, 2019, from <https://www.airbnb.gr/help/article/1857/what-is-the-airbnb-service-fee>
- [14] | HomeAway. (n.d.). Retrieved February 12, 2019, from https://www.homeaway.com/info/about-us/company-info/corporate-faqs/mainContent/contentList_21298/faqItem_21302
- [15] Eller, D. (2014, July 21). Why This Could Be HomeAway's Breakout Quarter. Retrieved February 12, 2019, from <https://seekingalpha.com/article/2326985-why-this-could-be-homeaways-breakout-quarter>
- [16] About the Family. (n.d.). Retrieved February 12, 2019, from <https://www.homeaway.com/info/about-the-family>
- [17] Booking.com: Η μεγαλύτερη συλλογή ξενοδοχείων, σπιτιών και παραθεριστικών κατοικιών. (n.d.). Retrieved February 12, 2019, from <https://www.booking.com/content/about.el.html>
- [18] Business models Booking.com, Expedia, TripAdvisor. (2017, September 30). Retrieved February 12, 2019, from <https://www.innovationtactics.com/business-models-tripadvisor-booking-com-expedia/>
- [19] Edelman, B., Luca, M., & Svirsky, D. (2017). Racial Discrimination in the Sharing Economy: Evidence from a Field Experiment. Retrieved from <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=51647>
- [20] Ert, E., Fleischer, A., & Magen, N. (2016). Trust and reputation in the sharing economy: The role of personal photos in Airbnb. *Tourism Management*, 55, 62–73. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2016.01.013>
- [21] Gunter, U. (2018). What makes an Airbnb host a superhost? Empirical evidence from San Francisco and the Bay Area. *Tourism Management*, 66, 26–37. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2017.11.003>
- [22] A Host's guide to Airbnb: 60 tips. (2017, May 29). Retrieved February 13, 2019, from <https://community.withairbnb.com/t5/Hosting/A-Host-s-guide-to-Airbnb-60-tips/m-p/409261#M101034>

- [23] Fagerstrøm, A., Pawar, S., Sigurdsson, V., Foxall, G. R., & Yani-de-Soriano, M. (2017). That personal profile image might jeopardize your rental opportunity! On the relative impact of the seller's facial expressions upon buying behavior on AirbnbTM. *Computers in Human Behavior*, 72, 123–131. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2017.02.029>
- [24] Child, N. (2018, December 17). Hacking Airbnb's search rank algorithm. Retrieved February 13, 2019, from <https://medium.com/@childnick/hacking-airbnbs-search-rank-algorithm-8007a097382d>
- [25] About Us: Data Science Meets Real Estate Investing in Vacation Rentals. (n.d.). Retrieved February 13, 2019, from <https://www.airdna.co/about>
- [26] Syncbnb (n.d.). Σχετικά με μας. Retrieved February 13, 2019, from <https://www.syncbnb.com/el/about/>
- [27] About N26. (n.d.). Retrieved February 13, 2019, from <https://n26.com/en-eu/about-n26>
- [28] About Us | Wix.com. (n.d.). Retrieved February 13, 2019, from <https://www.wix.com/about/us>
- [29] Tripadvisor. (n.d.). Retrieved February 13, 2019, from <https://tripadvisor.mediaroom.com/GR-about-us>
- [30] Σχετικά efood. (n.d.). Retrieved February 13, 2019, from <https://www.e-food.gr/page/who>
- [31] RE/MAX Ελλάς | Πανελλαδική έρευνα της RE/MAX Ελλάς για τις αγοραπωλησίες ακινήτων κατά το έτος 2017. (n.d.). Retrieved February 13, 2019, from <https://www.remax.gr/news/465>
- [32] Στατιστικές. (n.d.). Retrieved February 13, 2019, from <http://www.statistics.gr/el/statistics/-/publication/SJU24/2016>
- [33] Τα οικονομικά ενος ακινήτου στην Airbnb. (2016, November 22). Retrieved February 13, 2019, from https://www.bnbangel.gr/case_study/
- [34] Chen, J. (n.d.). Return on Investment (ROI). Retrieved February 13, 2019, from <https://www.investopedia.com/terms/r/returnoninvestment.asp>
- [35] The next day of Greek Tourism - Greece report: PwC Greece. (n.d.). Retrieved February 13, 2019, from <https://www.pwc.com/gr/en/publications/greek-thought-leadership/the-next-day-of-greek-tourism.html>
- [36] Group, P. B. (n.d.). Στεγαστικό Δάνειο Συνδεδεμένο με Euribor μηνός. Retrieved February 13, 2019, from <https://www.piraeusbank.gr/el/idiwtes/daneia/stegastiko-daneio/stegastiko-danio-sindedemeno-me-euribor>

[37] Δρ. Άρης Ίκκος, ISHC Επιστημονικός Διευθυντής, Σεραφείμ Κουτσός, «Προφίλ εισερχόμενου τουρισμού για διακοπές στην Ελλάδα, 2016 -2017», INSETE Intelligence, Οκτώβριος 2017

[38] Attica Bank - Προθεσμιακές Καταθέσεις. (n.d.). Retrieved February 13, 2019, from <https://www.atticabank.gr/el/individuals/deposits/time-accounts#attica-15-months-profit>

[39] Η οικονομική επίδραση της Airbnb στις πόλεις όλου του κόσμου. (n.d.). Retrieved February 13, 2019, from <https://www.airbnb.gr/economic-impact>

[40] Στις 130.000 εκτινάχθηκαν οι αποποιήσεις κληρονομιών, του Προκόπη Χατζηνικολάου | Kathimerini. (n.d.). Retrieved February 13, 2019, from <http://www.kathimerini.gr/963619/article/oikonomia/ellhnikh-oikonomia/stis-130000-ektinax8hkan-oi-apopoihseis-klhronomiwn>

[41] Λειτουργία και επίδραση της Οικονομίας Διαμοιρασμού στον ξενοδοχειακό κλάδο στην Ελλάδα - PDF. (n.d.). Retrieved February 13, 2019, from <https://docplayer.gr/7726273-Leitoyrgia-kai-epidrasi-tis-oikonomias-diamoirasmoy-ston-xenodoheiaiko-klado-stin-ellada.html>