



ΠΟΙΟΙ ΕΙΜΑΣΤΕ

Η ARCUS ιδρύθηκε το 2017 με σκοπό να αλλάξει ριζικά τον κλάδο διαχείρισης ακινήτων στην Ελλάδα. Βασική προτεραιότητα της εταιρίας μας είναι ο άνθρωπος και αυτόν θέτουμε στο επίκεντρο της επιχειρηματικής μας δραστηριότητας. Ενδεικτική της ανθρωποκεντρικής μας φιλοσοφίας είναι η οργάνωση, η στελέχωση και η λειτουργία του τμήματος Διαχείρισης Προσωπικού της εταιρίας μας, ώστε να απαρτίζεται αποκλειστικά από τους καταλληλότερους και τους αποτελεσματικότερους συνεργάτες. Οι τελευταίοι, αν και διαθέτουν την απαιτούμενη εξειδίκευση, επιμορφώνονται και καταρτίζονται περαιτέρω, παρακολουθώντας το πρότυπο πρόγραμμα δια βίου μάθησης της εταιρίας μας, το οποίο αποσκοπεί στην εκπαίδευση διορατικών και υψηλής επάρκειας γνώσεων συμβούλων, ικανών να διαχειριστούν κάθε νέα εξέλιξη σε επίπεδο παγκόσμιας, αλλά και τοπικής αγοράς.

Αυτό το περιοδικό είναι μια πρωτοβουλία της ARCUS DEVELOPMENT και στόχο έχει την ενημέρωση των αναγνωστών σχετικά με τα δρώμενα στον κλάδο του Real Estate.

Η ARCUS REAL ESTATE ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΕΙΤΑΙ ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ



**Αγοραπωλησίες
Ακινήτων**



**Golden Visa
Program**



**Μισθώσεις
Ακινήτων**



**Πιστοποιημένες
Εκτιμήσεις**

www.arcusrealestate.gr

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

04. GOLDEN VISA

06. ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
ΛΑΜΠΡΙΝΗΣ
ΚΑΡΑΝΑΣΙΟΥ
ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ

10. ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
ΝΙΚΟΛΑΟΥ ΑΣΒΕΣΤΗ

12. ΜΠΕΧΤΣΙΝΑΡΙ¹

14. ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
ΛΕΥΤΕΡΗ
ΠΟΤΑΜΙΑΝΟ

18. ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
ΧΡΗΣΤΟΥ ΒΕΡΩΝΗ

22. ΑΓΟΡΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ
2023²

24. ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
ΜΑΡΙΑΣ (ΤΖΕΜΜΑ)
ΟΙΚΟΝΟΜΟΠΟΥΛΟΥ

28. ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΓΙΑΝΝΗ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΤΟΥ

32. ARCUS REAL ESTATE

38. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ
ΑΝΑΦΟΡΕΣ



19.



13.



14.



ΠΡΩΘΟΥΜΕ ΤΗΝ
ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ
ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙ-
ΚΟΤΗΤΑ ΜΕΣΩ
ΔΙΑΡΚΟΥΣ ΕΚ-
ΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΚΑΙ
ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ
ΤΩΝ ΜΕΛΩΝ ΜΑΣ.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΛΕΥΤΕΡΗ ΠΟΤΑΜΙΑΝΟ

29.



GOLDEN VISA

ΜΥΘΟΙ ΚΑΙ ΑΛΗΘΕΙΕΣ



«Χρυσή Βίζα». Ευκαιρία ανάπτυξης ή βαρίδιο στην κτηματαγορά της Ελλάδας;

Το πρόγραμμα της «Golden Visa» αποτελεί ένα σημαντικό θεσμό που αναπτύχθηκε στα περισσότερα κράτη της Ε.Ε., ούτως ώστε μέσα από έναν εσωτερικό μηχανισμό επιτήρησης, με διορθωτικές ενέργειες, να συγχρονίζεται έγκαιρα στη συνεχόμενη εξέλιξη της κτηματαγοράς κάθε χώρας. Τα προηγούμενα χρόνια αρκετά κράτη μέλη, είτε εν μέρη είτε εξ ολοκλήρου, αναθεώρησαν το πρόγραμμα «Golden Visa», σε μια προσπάθεια εξισορρόπησης μεταξύ επενδυτικών και στεγαστικών αναγκών.

Στην χώρα μας, εισήχθη σε μια χρονική συγκυρία βαθιάς οικονομικής κρίσης, με την αγορά ακινήτων να βυθίζεται σε παρατεταμένη απαξία. Με αυτό τον τρόπο το κράτος, σε μια προσπάθεια αναθέρμανσης του επενδυτικού ενδιαφέροντος, εφάρμοσε με το Νόμο 41446/2013, το Πρόγραμμα της «GOLDEN VISA».

Για να κατανοήσουμε πλήρως το επίπεδο των αξιών εκείνης της εποχής, αρκεί να αναφέρουμε ότι ένα ακίνητο με σημερινή αξία 250.000 ευρώ, το 2013 διαπραγματευόταν μεταξύ 70.000 – 90.000 και σε αρκετές περιπτώσεις και χαμηλότερα. Το πρόγραμμα παρέχει δικαίωμα διαμονής πενταετούς διάρκειας με δικαίωμα ανανέωσης, σε πολίτες τρίτων χωρών, με προϋπόθεση, την αγορά ακίνητης περιουσίας αξίας 250.000 ευρώ, εξασφαλίζοντας με αυτό τον τρόπο στους επενδυτές, την ελεύθερη μετακίνηση τους εντός της Ζώνης Σένγκεν και τη διευκόλυνση απόκτησης άδειας εργασίας.

Δυστυχώς όμως, όταν ένα πρόγραμμα δεν πλαισιώνεται από ένα κανονιστικό σχέδιο, με στρατηγική στην ανάπτυξη και στη διαχείριση του, μοιραία οι παρενέργειες του

θα υπερκεράσουν τα οφέλη, με αποτέλεσμα, 10 χρόνια μετά, από τη μία να έχει καταγραφεί μεγάλο ποσό εσόδων, αλλά από την άλλη να εντοπίζονται σωρεία από παθογένειες που προέκυψαν από τις στρεβλώσεις που δημιούργησε το αναλφάβητο επενδυτικό περιβάλλον της κτηματαγοράς.

Ποιες είναι όμως αυτές οι παρενέργειες; Εκτινάχθηκαν οι ζητούμενες τιμές πώλησης σε κάποιες περιοχές σε εξωφρενικά επίπεδα, κυρίως από ιδιοκτήτες οι οποίοι με ένα αυθαίρετο και εντελώς εκλαϊκευμένο σκεπτικό, με τις πρώτες διερευνητικές ζητήσεις ξένων επενδυτών, θεώρησαν ότι η περιοχή του ακινήτου μετατράπηκε σε επενδυτικό παράδεισο.

Μέχρι το 2023 το πρόγραμμα αφέθηκε χωρίς μεταρρυθμίσεις και δίχως τροποποι-



ήσεις προσαρμογής στις αλλαγές της κτηματαγοράς, ειδικά μετά το 2017, όπου οι τιμές σταδιακά πλησίαζαν τα επίπεδα προ κρίσης. Το 2019 είχαμε ρεκόρ αιτήσεων, με τα επόμενα χρόνια να συνεχίζεται με αμείωτο ρυθμό, με μόνη εξαίρεση το 2020 λόγω της πανδημίας. Μάλιστα, ως πρωταθλητές του θεσμού χαρακτηρίζονται σταθερά οι Κινέζοι και ακολουθούν στην πρώτη πεντάδα επενδυτές από Τουρκία, Ισραήλ, Λίβανο, Ρωσία (πριν τον πόλεμο) και Αίγυπτο.

Με τη νέα τροπολογία αυξάνεται το όριο από 250.000 σε 500.000 ευρώ, σε περιοχές υψηλού επενδυτικού ενδιαφέροντος και συγκεκριμένα στους δήμους Αθήνας και Θεσσαλονίκης, καθώς και σε δημοφιλή νησιά όπως η Μύκονος και η Σαντορίνη, σε μια προσπάθεια να ισορροπήσει την αγορά στέγασης, ενισχύοντας το απόθεμα ιδιοκατοίκησης. Μάλιστα, σύμφωνα με τις πρώτες ενδείξεις, διαπιστώνεται μετατόπιση των επενδυτών σε Πειραιά και Καλαμαριά, με αποτέλεσμα την αύξηση των τιμών λόγω της υπεραυξημένης ζήτησης. Μια ακόμη βα-

σική διαφοροποίηση είναι πως σε αντίθεση με το αρχικό πρόγραμμα όπου το ποσό των 250.000 μπορούσε να διαμοιραστεί σε δύο ή και περισσότερα ακίνητα, με την τροπολογία, τα 500.000 θα πρέπει να τοποθετηθούν αποκλειστικά σε ένα μόνο ακίνητο.

Τους τελευταίους μήνες γίνεται μια μεγάλη συζήτηση για τη μεταβατική περίοδο του προγράμματος «Golden Visa», καθώς όπως έχει αποδειχθεί ενισχύει σημαντικά τα κρατικά έσοδα και γι' αυτό το λόγο υπάρχει το σκεπτικό να διατηρηθεί με κάποιες τροποποιήσεις.

Φορείς, επαγγελματίες του κλάδου και ιδιοκτήτες ωστόσο, πρέπει να σταθμίσουν το κόστος ευκαιρίας μέσα από μια ολοκληρωμένη μελέτη ανάπτυξης, η οποία θα αποτρέψει την κτηματαγορά να επαναλάβει αυτόν τον άναρχο κύκλο με τις απρόβλεπτες διακυμάνσεις. Παράλληλα όμως, θα αναβαθμίσει στρατηγικά κάποιες περιοχές, προτρέποντας επενδυτές διαμονής να επενδύσουν σε ένα ασφαλές και σύγχρονο αστικό μοντέλο ποιοτικής διαβίωσης.



ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΛΑΜΠΡΙΝΗΣ ΚΑΡΑΝΑΣΙΟΥ

ΖΟΥΛΟΒΙΤΣ

ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΞΕΝΟΔΟΧΩΝ ΑΘΗΝΩΝ
ΚΑΙ ΑΡΓΟΣΑΡΩΝΙΚΟΥ



Όλοι οι εμπλεκόμενοι φορείς, αναφέρουν ότι το 2024 θα είναι μια από τις καλύτερες χρονιές της Ελλάδας στον τουρισμό. Ποιες είναι οι δικές σας εκτιμήσεις και πως έχουν διαμορφωθεί οι κρατήσεις το πρώτο τρίμηνο του έτους; Υπάρχουν προκρατήσεις για το καλοκαίρι;

Όπως πρόσφατα ανακοινώσαμε σε σχετικό Δελτίο Τύπου με βάση τα στοιχεία Α΄ διμήνου 2024 (σημ. πρόκειται για στοιχεία που συγκεντρώνει η Ένωση Ξενοδόχων Αθηνών – Αττικής και Αργοσαρωνικού σε συνεργασία με την GBR Consulting, καθώς τα στοιχεία τριμήνου θα είναι διαθέσιμα μετά τα μέσα Απριλίου) είναι γεγονός πως η ξενοδοχειακή Αθήνα αρχίζει να αισιοδοξεί για «ολική επαναφορά» στην κανονικότητα, με σταθερότητα, εάν και εφόσον φυσικά μας το επιτρέψει ο «απρόβλεπτος παράγοντας» (όπως λ.χ. οι γεωστρατηγικές, γεωπολιτικές, κλιματικές, οικονομικές και άλλες εξελίξεις). Σύμφωνα με τα στοιχεία κίνησης και απόδοσης ξενοδοχείων, δύο μήνες παραδοσιακά ουδέτεροι όπως ο Ιανουάριος και ο Φεβρουάριος, εξελίχθηκαν αρκετά καλά φέτος για τα ξενοδοχεία της Αθήνας, τονώνοντας κατά 9% την πληρότητα Α΄ δίμηνου έναντι του αντίστοιχου διμήνου του 2023 και δίνοντας μια πολύ μικρή μεν, αλλά θετική ώθηση στις τιμές, έναντι της αντίστοιχης περσινής περιόδου. Στην Αθήνα όπως γνω-

ρίζετε, βασιζόμαστε κυρίως σε διαδικτυακές κρατήσεις. Οι σταθερά ανταγωνιστικές τιμές της Αθήνας, αλλά και ο ήπιος χειμώνας, με ιδανικές, για τον επισκέπτη, θερμοκρασίες σε συνδυασμό με μια καλή εσωτερική σταθερότητα, σε ζητήματα που άμεσα ή έμμεσα επιδρούν στον Τουρισμό, σίγουρα συνέβαλαν στην τουριστική ζωντάνια που παρατηρείται το μήνα Φεβρουάριο στην πόλη. Το σίγουρο, από τα μέχρι στιγμής στοιχεία του 2024 και σε συνέχεια του 2023, είναι πως ο προορισμός σαφώς απέδειξε άλλη μια φορά πως προσελκύει τον επισκέπτη και εκτός περιόδου αιχμής, τόσο ως προορισμός city break και διακοπών, όσο και ως συνεδριακός προορισμός, ιδανικός για την προσέλκυση συνεδρίων και επαγγελματικών συναντήσεων, κατά τους χειμερινούς μήνες. Όλες οι εκτιμήσεις και οι ενδείξεις προς το παρόν, δείχνουν πως η τουριστική κίνηση του 2024 έχει τη δυναμική για να εξελιχθεί πολύ καλά. Ωστόσο θα μου επιτρέψετε να επιμείνω πως στην εποχή που διανύουμε, οι προβλέψεις αποτελούν κάτι μάλλον παρακινδυνευμένο.

Η Αθήνα θεωρείται ένας από τους πιο ελκυστικούς προορισμούς σε παγκόσμιο επίπεδο, ωστόσο υπάρχει μεγάλο περιθώριο βελτίωσης ακόμα στις παροχές υπηρε-

σιών σχετικά με τη διαμονή, τη γαστρονομία και τη ψυχαγωγία. Ποιες είναι οι θέσεις σας και τι είναι αυτό που θα πρέπει να αλλάξει άμεσα σύμφωνα με την άποψη σας;

Είναι σίγουρο πως τα περιθώρια της Αθήνας και των νησιών της είναι ανεξάντλητα. Είναι πολλά τα «κρυφά χαρτιά» της Αθήνας, την οποία οι ξενοδόχοι αντιμετωπίζουμε ως «ενιαίο προορισμό». Και όταν αναφέρομαι στην Αθήνα και τα νησιά της, αναφέρομαι ταυτόχρονα στο ιστορικό και εμπορικό κέντρο της πόλης, στην ευρύτερη ακτογραμμή της «αθηνναϊκής ριβιέρας» όπως καθιερώσαμε να την λέμε, αλλά και στα νησιά της Περιφέρειάς μας, σε απόσταση αναπνοής (50 ν.μ. από το λιμάνι του Πειραιά).

Η ποιοτική διαμονή, η γαστρονομία, η ψυχαγωγία, όπως πολύ σωστά αναφέρετε, αποτελούν σίγουρα σημαντικότερες πτυχές της διαμονής, του ταξιδιού αλλά και της σύγχρονης ευρωπαϊκής διάστασης της φιλοξενίας. Παίζουν καθοριστικό ρόλο σε μια Αθήνα που συνεχώς εξελίσσεται κατά τα ευρωπαϊκά και διεθνή πρότυπα και τάσεις. Η πόλη μας αλλάζει διαρκώς, αλλάζει καθημερινά, αλλάζει σε κάθε γωνιά της και σίγουρα υπάρχουν περιθώρια για ακόμη καλύτερη και ποιοτικότερη προσφορά από τις επιχειρήσεις του τουρισμού, της διαμονής, της εστίασης και της διασκέδασης. Ωστόσο με βάση όσα και οι ίδιοι οι επισκέπτες μας αναφέρουν στις ετήσιες έρευνές μας, οι αιτίες, οι λόγοι που λειτουργούν απολύτως καθοριστικά για την επίσκεψή τους και τους καλούν να επιστρέψουν ξανά και ξανά και τους οποίους δεν πρέπει να αγνοήσουμε, είναι όχι μόνο η σύγχρονη, φωτεινή, φιλική στον επισκέπτη, σύγχρονη πρωτεύουσα, αλλά και η διαχρονική ιστορική Αθήνα ως θεμελιωτής της δημοκρατίας, της φιλοσοφίας, των επιστημών, των τεχνών, της αρχιτεκτονικής, του θεάτρου και του πολιτισμού. Είναι εντυπωσιακός ο τρόπος με τον οποίο η πόλη μας συνδυάζει όλα τα παραπάνω με την σύγχρονη ζωή αλλά και με τη δυνατότητα να πάρει ο επισκέπτης το μαγικό του και σε μια - δύο ώρες περίπου, να κολυπήσει σε μια πανέμορφη ακρογιαλιά ή να περιδιαβαίνει σ' ένα γραφικό νησί όπως η Αίγινα, ο Πόρος, η Ύδρα, οι Σπέτσες, κ.α. Αυτά, οι περισσότεροι επισκέπτες μας, τα ανακαλύπτουν φθάνοντας στην Αθήνα και σίγουρα αποτελούν

το βασικότερο συγκριτικό μας πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών μας. Πιστεύουμε ακράδαντα ότι αυτό αποτελεί ένα ισχυρότατο μήνυμα που πρέπει να αξιοποιηθεί πλήρως από τους ιθύνοντες της προβολής και διαφήμισης, αλλά και όλους όσοι ασχολούνται με την τουριστική επιχειρηματικότητα. Όταν προβάλλουμε την Αθήνα στο εξωτερικό, πρέπει πλέον να εννοούμε όλο το ίδιο, δηλαδή την Αθήνα, το παραλιακό της μέτωπο και τα νησιά της και ναι, αυτό είναι κάτι που θα θέλαμε να αλλάξει άμεσα.

Τα ακίνητα βραχυχρόνιας μίσθωσης έχουν αυξηθεί ραγδαία, πόσο επηρεάζει αυτό την επιβίωση αλλά και την ανάπτυξη των ξενοδοχειακών μονάδων στην Αθήνα;

Όλων των ειδών τα τουριστικά καταλύματα πρέπει και έχουν τον λόγο τους να υπάρχουν σε έναν προορισμό και χρειάζονται τόσο τα ξενοδοχεία όλων των κατηγοριών, όσο και τα ενοικιαζόμενα διαμερίσματα, όπως φυσικά και τα ακίνητα/καταλύματα βραχυχρόνιας μίσθωσης που καλύπτουν διαφορετικές ανάγκες διαμονής. Τα τελευταία δε, αποτελούν μια σχετικά πρόσφατη εναλλακτική πρόταση στη διαμονή, μια διεθνή τάση στον τουρισμό, που τα τελευταία χρόνια γιγαντώθηκε και εξελίχθηκε ραγδαία αφού οι άνθρωποι έσπευσαν πρόθυμα να την ανακαλύψουν ή και να εμπλακούν μαζί της ακόμη και «επιχειρηματικά». Όλα ως εδώ, καλά. Όμως, εδώ ακριβώς βρίσκεται και το σημείο που αξίζει της προσοχής μας, κατά τη γνώμη μου. Αφορά στο Μέτρο που πρέπει να τηρηθεί και στην στρατηγική τουριστικής ανάπτυξης του κάθε προορισμού, που πρέπει να ακολουθηθεί για να μην οδηγηθούμε σε αυτό που ονομάζεται «ανεξέλεγκτη τουριστική ανάπτυξη» με τις γνωστές συνέπειες στον Τουρισμό, στην οικονομία, στην κοινωνία. Θεωρητικά, θα έπρεπε όλοι όσοι ασχολούμαστε ή επιθυμούμε να ασχοληθούμε με τον τουρισμό στην Αθήνα και γενικότερα, να γνωρίζουμε πριν από κάθε κίνησή μας τον «επιτελικό σχεδιασμό». Δηλαδή ποιο είναι το όριο που δεν πρέπει να περάσουμε, λ.χ. σε αριθμό τουριστικών καταλυμάτων και κλινών ανά προορισμό (φέρουσα ικανότητα) αλλά και σε φιλοσοφία ανάπτυξης. Πρέπει να γνωρίζουμε τη «μεγάλη εικόνα» το σχέδιο, το στόχο, τους κανόνες, τις προδιαγραφές και

προϋποθέσεις λειτουργίας των επιχειρήσεων, αλλά και τα ζητούμενα σε επίπεδο αγοράς αναλογικά με την προσφορά – ζήτηση. Θα έλεγα έως και σε επίπεδο απαιτήσεων από την κοινωνία και από την πολιτεία (φόροι, τέλη, υποχρεώσεις κλπ). Όλα τα παραπάνω όταν έχουν προβλεφθεί, σχεδιαστεί και τηρούνται, εξασφαλίζουν την αρμονική συνύπαρξη όλων μας, χωρίς αθέμιτο ανταγωνισμό, χωρίς να διαταράσσονται οι σωστές ισορροπίες στην προσφορά και στην ζήτηση, χωρίς να βγαίνουν πολίτες, φοιτητές, καθηγητές, εργαζόμενοι από τα σπίτια τους. Εν ολίγοις, τα όρια είναι απαραίτητα, οι κανόνες λειτουργίας και οι έλεγχοι είναι επίσης απαραίτητα και σαφώς πρέπει να αφορούν όλους τους επιχειρηματίες του τουρισμού και όχι μόνο τους ξενοδόχους. Η πολιτεία για παράδειγμα, πρέπει να αποφασίσει ξεκάθαρα αν μια πολυκατοικία με διμερήσματα βραχυχρόνιας μίσθωσης αποτελεί τουριστικό κατάλυμα ή όχι και πώς ακριβώς πρέπει όχι μόνο να ορίζεται, αλλά και να λειτουργεί. Όπως επίσης πρόσφατα επισημάναμε σε σχετική μας ανακοίνωση, πολύ πιο δυναμικά επόμενα βήματα από πλευράς της Κυβέρνησης αλλά και της τοπικής Αυτοδιοίκησης, για τη βελτίωση των συνθηκών που επικρατούν στον χώρο του τουριστικού καταλύματος βραχυχρόνιας μίσθωσης. Παράλληλα και ιδιαίτερα μετά την παραδοχή του ίδιου του Πρωθυπουργού για «νέες παρεμβάσεις που απαιτούνται στη βραχυχρόνια μίσθωση», τα ζητήματα αυστηρότερου ελέγχου της νομιμότητας των

καταλυμάτων αυτών, όπως και ο έλεγχος της ποσότητας αλλά και της προσφερόμενης ποιότητας, ειδικά στην Αθήνα, αποκτούν νέες διαστάσεις.

Συνέντευξη προς: Βασιλή Μπαμπάουλος
Γενικός Διευθυντής της Arcus Real Estate



ΕΤΑΙΡΙΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΩΝ

ΕΛΕΓΚΤΙΚΩΝ ΚΑΙ

ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ



Η εταιρεία Λογιστικής και Φοροτεχνικής κάλυψης επιχειρήσεων «ALPHA ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ Accounting Office», ιδρύθηκε τον Ιούλιο 2004, με σκοπό την προσφορά υψηλού επιπέδου Λογιστικών, Φοροτεχνικών και Συμβουλευτικών Υπηρεσιών. Από τον Απρίλιο του 2012 με την μορφή κοινοπραξίας συνεργάζεται άμεσα με την ALPHA ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ με το ίδιο γνωστικό αντικείμενο και οργάνωση.

Οι ιδρυτές της εταιρείας, κ. Πέτσογλου Ιορδάνης του Ιωάννη, κ. Μυλωνάς Αθανάσιος του Δημητρίου και κ. Ποτουρίδης Σωκράτης του Κωνσταντίνου, Λογιστές - Φοροτεχνικοί με πολυετή εμπειρία στον χώρο των επιχειρήσεων δεσμεύονται για την σύναψη ισχυρών και μακροχρόνιων σχέσεων αξίας. Παράλληλα, στοχεύουν στην προσφορά υψηλού επιπέδου υπηρεσιών με συνέπεια, σεβασμό, ακεραιότητα και επαγγελματισμό.

Το έμπειρο και εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας, διακρινόμενο για την επαγγελματική του ευσυνειδησία, την αξιόπιστη παρουσία του καθώς και την αποτελεσματικότητά του σε συνδυασμό με την σύγχρονη τεχνολογική υποδομή της εταιρείας και το άριστο περιβάλλον που έχει δημιουργηθεί στο Βαλκανικό Κέντρο Θεσσαλονίκης (Γιαννιτών 31, Κτίριο Άγιος Δημήτριος), μας δίνουν το πλεονέκτημα και την δυνατότητα να προσφέρουμε τις υπηρεσίες μας αποδοτικά, υπεύθυνα και αξιόπιστα.

Με προσωπική εξυπηρέτηση, έγκαιρη και έγκυρη επίλυση προβλημάτων μπορούμε να συμβάλλουμε καθοριστικά στην πορεία ανάπτυξης της εταιρείας σας, δίνοντας τις κατάλληλες συμβουλές και υποδεικνύοντας τις απαραίτητες κινήσεις που απαιτούνται για την καλύτερη επίτευξη του στόχου σας.

ΓΡΑΦΕΙΑ:

Βαλκανικό κεντρο - Γιαννιτών 31,
Τ.Κ. 54627, Θεσσαλονίκη

ΤΗΛ: 2310530749 - 2310633292 | FAX: 2310536834
E-mail: info@alpha-office.gr | website: www.alpha-office.gr



ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΝΙΚΟΛΑΟΥ ΑΣΒΕΣΤΗ

ΔΗΜΑΡΧΟΥ ΜΕΓΙΣΤΗΣ

Είστε δήμαρχος σε ένα από τα ομορφότερα νησιά των Δωδεκανησίων που βρίσκεται όμως στο ανατολικότερο άκρο της ελληνικής επικράτειας. Πιο κοντά στην Τουρκία, μόλις 1,25 ν.μ. από τις νοτιοδυτικές Μικρασιατικές ακτές, από ότι στη Ρόδο, πόσο δύσκολη είναι αυτή η συνθήκη;

Οι δυσκολίες είναι πολλές λόγω του ότι η απόσταση από τη Ρόδο είναι στα 76 ναυτικά μίλια και η μόνη συγκοινωνία και η τροφοδοσία γίνεται από εκεί. Ακόμα και για τις πιο απλές ιατρικές εξετάσεις οι κάτοικοι πρέπει να μετακινούνται στη Ρόδο που την χειμερινή περίοδο γίνεται ακόμα πιο δύσκολο λόγω κακοκαιρίας όπου αρκετά δρομολόγια μένουν ανεκτέλεστα.

Το Καστελλόριζο αν και έχει μια μοναδική ταυτότητα και ιστορική σημασία για την Ελλάδα, δεν έχει την απαιτούμενη ανάπτυξη. Δεν υπάρχουν υποδομές, δρόμοι, τι σκοπεύετε να κάνετε στη θητεία σας για να αλλάξετε τα δεδομένα;

Το Καστελλόριζο αν και έχει μία μοναδική ταυτότητα και είναι ιστορικής σημασίας για την Ελλάδα δεν πρέπει να παραβλέψουμε την τεράστια εθνικής σημα-

σίας του νησιού λόγω της στρατιωτικής και της γεωγραφικής του θέσης.

Αυτός ο ακρογωνιαίος λίθος της Ελλάδας είναι αυτός που ενώνει την ελληνική ΑΟΖ με αυτή της Κύπρου. Το όραμα μας για το νησί και οι στόχοι που έχουμε θέσει είναι οι εξής :



- Αποχετευτικό σύστημα – Βιολογικός
- Διαχείριση στερεών αποβλήτων
- Δίκτυο ύδρευσης και λιμνοδεξαμενή
- Αγροτική οδοποιία
- Δημιουργία εθνικού δικτύου μονοπατιών και αναρριχητικών διαδρομών
- Ένταξη του νησιού μας στα 30 Ευρωπαϊκά νησιά που θα υποστηρίξουν τη μετάβαση τους σε καθαρή ενέργεια
- Ηλεκτροκίνηση
- Ενεργειακή αναβάθμιση κτιρίων
- Επιδιόρθωση παραλιακής ζώνης και λιμένα λόγω υποσκαφών και σπηλαιώσεων



Αν και η εικόνα μπαίνοντας στο λιμάνι του νησιού με τα πολύχρωμα διώροφα νεοκλασικά σπίτια είναι εντυπωσιακή, μόλις κάποιος πλησιάσει αυτά τα κτίρια συνειδητοποιεί ότι πολλά από αυτά είναι εγκαταλελειμένα. Γιατί ισχύει αυτό;

Το Καστελλόριζο προπολεμικά αριθμούσε πάνω από 12.000 κατοίκους, είχε ένα φυσικό εμπορικό λιμάνι και άκμαζε το εμπόριο, ήταν ένα πλούσιο νησί γεμάτο αρχοντικά σπίτια και καταστήματα στην προκυμαία. Μετά το πέρας του Β' Παγκόσμιου Πολέμου βρέθηκε να έχει βομβαρδιστεί διαδοχικά από τους συμμάχους Βρετανούς, λόγω του ότι τα Δωδεκάνησα άνηκαν στην Ιταλοκρατία και μετέπειτα από τους Γερμανούς, με αποτέλεσμα να καταστραφεί ολοσχερώς.

Για το λόγο αυτό επιστρέφοντας στο νησί οι πρόσφυγες Καστελλοριζιοί, βρήκαν καμένη γη και τις περιοριστές τους κατεστραμμένες, αναγκάζοντας τους να μεταναστεύσουν στην Αυστραλία, που σήμερα αριθμούν πάνω από 60.000 ομογενείς 3^{ης} και 4^{ης} γενιάς. Το ευτύχημα είναι ότι πολλοί από τους πατριώτες μας μετά από σκληρή δουλειά, επιστρέφουν στο νησί και υπάρχει ήδη μεγάλη ανοικοδόμηση.

Τι θεωρείτε πως πρέπει άμεσα να αλλάξει στο νησί και τι θα ζητούσατε από το κράτος αν σας διαβεβαίωνε κάποιος ότι πραγματοποιηθεί το αίτημα σας;

Το κράτος ανεξαρτήτως παράταξης δείχνει το απαιτούμενο ενδιαφέρον και τα βλέμματα όλων είναι στραμμένα στο νησί, αλλά δυστυχώς κολλάμε στα «γρανάζια» της γραφειοκρατίας, με αποτέλεσμα να καθυστερούμε στην εκτέλεση των έργων. Επίσης έχουμε ένα δήμο που είναι υποστελεχωμένος σε όλους τους τομείς, διοικητικό, καθαριότητα, βρεφονομικές υπηρεσίες κλπ.

Ποια είναι η μεγαλύτερη δυσκολία που

αντιμετωπίζουν οι λιγαστοί κάτοικοι του Καστελλόριζου;

Το μεγαλύτερο πρόβλημα που προκαλεί ανασφάλεια, φόβο και αγανάκτηση στους δημότες μας, είναι η μη στελέχωση του ΠΠΙ Μεγίστης, τουλάχιστον με ένα γιατρό γενικής ιατρικής.

Θεωρείτε ότι πρέπει να γίνουν βήματα προκειμένου να αυξηθούν οι τουριστικοί πόροι του νησιού; Έχετε κάποια στρατηγική;

Θεωρώ ότι έχουν γίνει σημαντικά βήματα και περιμένουμε με αγωνία να υλοποιηθούν τα έργα που προανέφερα, τα οποία είναι ζωτικής σημασίας και ανάπτυξης για το νησί. Παράλληλα, θα γίνουν ενέργειες για την παράταση της τουριστικής σεζόν με πολιτιστικές δράσεις, προγράμματα και χρηματοδοτήσεις, που αφορούν περιπατητικούς δρόμους, αναρριχητικές διαδρομές και την ανάδειξη αρχαιοτήτων και φυσικών τοπίων.

Συνέντευξη πρὸς: Βασίλη Μπαμπάοιους
Γενικός Διευθυντής της Arcus Real Estate



ΜΠΕΧΤΣΙΝΑΡΙ¹



«Μπεχτσινάρι», ονομάζεται η περιοχή που βρίσκεται μεταξύ της 3ης και 4ης προβλήτας του λιμανιού, στο ύψος της Πύλης Αξιού. Η λέξη προέρχεται από το τουρκικό *beş çinar*, που σημαίνει «πέντε πλατάνια».

Η έμπνευση και η δημιουργία του πάρκου ανήκει στον Βαλή Σαμπρί Πασά, ο οποίος το 1836, αξιοποιώντας το φυσικό κάλος της περιοχής, σχεδίασε έναν εθνικό κήπο, ο οποίος ξεπερνούσε κάθε προσδοκία για τα δεδομένα της εποχής. Οι διαδρομές περιπάτου ανάμεσα σε δέντρα και φυτά, δημιουργούσαν ένα παραδεισένιο περιβάλλον το οποίο μάγευε τους υψηλούς καλεσμένους της εποχής, ενώ υπήρχαν πλούσιες υποδομές αναψυχής, όπως μεγάλο λούνα παρκ με κάθε λογής κούνιες και τραμπάλες, στο οποίο διασκέδαζαν μικροί και μεγάλοι.

Στο πάρκο σταδιακά αναπτύχθηκαν δομές φιλοξενίας και εξυπηρέτησης, όπως πανδοχεία και ταβέρνες, που προσέλκυαν την κοσμική Θεσσαλονίκη, αφού το πάρκο συνδέθηκε με το ιππήλατο τραμ της εποχής, το οποίο ξεκινούσε από το Ντεπύ και κατέληγε στην είσοδο του πάρκου.

Σύντομα αποτέλεσε πόλο έλξης επισκεπτών και από άλλες περιοχές με τα πανδοχεία να είναι συνεχώς γεμάτα από κόσμο που ήθελε να ζήσει από κοντά την αίγλη της κοσμικής ζωής της πόλης. Τους θερινούς μήνες οι λουόμενοι δημιουργούσαν το αδιαχώρητο για κολύμπι στην περίφημη παραλία, με υποδομές μια άλλης κουλτούρας και ηθικής. Διότι, η παραλία ήταν χωρισμένη σε ανδρών και γυναικών με δύο μεγάλες καμπίνες σε κάθε πλευρά και σε μεγάλη απόσταση μεταξύ τους, ενώ μία βάρκα του λιμενικού περιπολούσε ανάμεσα στις δύο πλευρές για τη διαφύλαξη της ηθικής και της τάξης. Φυσικά, δεν έλειπαν και οι τολμηροί, οι οποίοι πλησίαζαν στη γυναικεία παραλία και ύστερα από τις φωνές των γυναικών, συλλαμβάνονταν από το λιμενικό.

Ακόμη, αξίζει να σημειωθεί πως η γυναικεία πλευρά διέθετε εξέδρα με καταπακτή και σκάλα για να κατεβαίνουν οι λουόμενες για κολύμπι πάντα στη σκιά και να διατηρούν το κατάλευκο χρώμα τους, όπως απαιτούσαν η μόδα και τα πρότυπα γυναικείας ομορφιάς της εποχής.

Μετά την απελευθέρωση της πόλης το 1913,



το εθνικό πάρκο μετονομάστηκε, σε «Κήπο των Πριγκίπων» προς τιμήν των παιδιών της βασιλικής οικογένειας του Γεωργίου του Α' που είχε εγκατασταθεί στη Θεσσαλονίκη από τον Οκτώβριο του 1912.

Παρόλα αυτά, η ανάπτυξη της κοσμικής ζωής προς τα ανατολικά της πόλης, λίγο πριν από τον Β' Παγκόσμιο πόλεμο, άρχισε σταδιακά να αποδυναμώνει την αίγλη του εθνικού κήπου. Η ευρύτερη περιοχή άρχισε να προσελκύει βιομηχανικές μονάδες και στο παραλιακό του τμήμα να επεκτείνονται οι εγκαταστάσεις του λιμανιού με αποτέλεσμα την ανέγερση μεγάλων πετρελαιοδεξαμενών. Το τέλος σήμανε η Γερμανική κατοχή, η οποία μετέτρεψε την περιοχή σε αποθηκευτικούς χώρους πολεμικού υλικού.

Μεταπολεμικά ο εθνικός κήπος καταστράφηκε ολοσχερώς από την άναρχη και ραγδαία ανάπτυξη βιοτεχνικών μονάδων, κυρίως βυρσοδεψίας, με τραγικές επιπτώσεις στο φυσικό περιβάλλον και στο μικροκλίμα της περιοχής. Κατά συνέπεια, η περιοχή δε θυμίζει σε τίποτε τον παράδεισο εκείνης της εποχής, το «Μπεξινάρι με φινό ακρογιάλι» που ύμνησε με τους στίχους του ο σπουδαίος Βασίλης Τσιτσάνης, ενώ έχει μείνει μόνο ως τοπίο σε παλιές φωτογραφίες.

Σήμερα το «Μπεχτσινάρι», με αφορμή την απόφαση για την ανέγερση του Εβραϊκού μουσείου ολοκαυτώματος και ενός φιλόδοξου σχεδίου ανάπλασης της περιοχής, διεκδικεί πάλι την χαμένη του αίγλη. Μάλιστα, σύμφωνα με τους ιδύνοντες, το έργο αυτό θα δημιουργήσει ένα νέο ισχυρό τοπόσημο, το οποίο πιστεύεται ότι θα προσελκύει κάθε χρόνο περισσότερους από 500.000 επισκέπτες.

Ένα έργο μείζονος σημασίας και συμβολισμού, με την κατασκευή του να ξεκινά το 2024 και να ολοκληρώνεται το 2026. Ένα μουσείο μνήμης για την εξόντωση της Εβραϊκής κοινότητας της πόλης, στο σημείο ακριβώς από όπου ξεκινούσαν τα τρένα του θανάτου προς τα στρατόπεδα συγκέντρωσης. Το έργο αυτό συγχρηματοδοτείται από τη Γερμανική κυβέρνηση, το Ελληνικό κράτος, το ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος, ενώ δίνεται και δωρεά από το κ. Άλμπερτ Μπουρλά, CEO της PFIZER. Η αρχιτεκτονική μελέτη προβλέπει ένα κτήριο, οκταγωνικού σχήματος, το οποίο θα εκτείνεται σε 6 υπέργειους ορόφους και 2 υπόγειους. Παράλληλα, θα περιβάλλεται από ένα μικρό αστικό δάσος με στόχο η ευρύτερη περιοχή να μετατραπεί σε ένα σύγχρονο μητροπολιτικό πάρκο, αλλά και ένα ζωντανό μνημείο ιστορία και πολιτισμού.



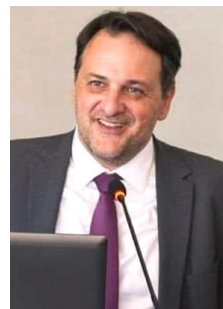
ΕΝΑΣ ΧΑΜΕΝΟΣ ΚΗΠΟΣ ΚΙ ΕΝΑΣ ΞΕΧΑΣΜΕΝΟΣ ΤΟΠΟΣ

.....

«ΤΙΠΟΤΕ ΔΕΝ
ΘΥΜΙΖΕΙ ΣΗΜΕΡΑ
ΤΟΝ ΠΑΡΑΔΕΙΣΟ
ΜΙΑΣ ΑΛΛΗΣ
ΕΠΟΧΗΣ, ΤΟ
ΜΠΕΞΙΝΑΡΙ ΜΕ
ΦΙΝΟ ΑΚΡΟΓΙΑΛΙ
ΠΟΥ ΥΜΝΗΣΕ ΜΕ
ΤΟΥΣ ΣΤΙΧΟΥΣ
ΤΟΥ Ο ΣΠΟΥΔΑΙΟΣ
ΒΑΣΙΛΗΣ
ΤΣΙΤΣΑΝΗΣ.»

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΛΕΥΤΕΡΗ ΠΟΤΑΜΙΑΝΟ



ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΘΗΝΩΝ-ΑΤΤΙΚΗΣ:



Πως αξιολογείτε σήμερα την εξέλιξη και τον ρυθμό ανάπτυξης στην κτηματαγορά της Αθήνας, αλλά και στο υπόλοιπο Αττικής;

Η κτηματαγορά της Αθήνας και του υπόλοιπου Αττικής, παρουσιάζει σημαντική ανάκαμψη τα τελευταία χρόνια, ιδιαίτερα μετά την ύφεση που επηρέασε την οικονομία της χώρας. Βλέπουμε αυξημένη ζήτηση για ακίνητα, τόσο από εγχώριους αγοραστές όσο και από ξένους επενδυτές. Αυτό οφείλεται σε διάφορους παράγοντες, όπως η βελτίωση της οικονομίας, οι ευνοϊκές συνθήκες δανεισμού και τα προγράμματα χορήγησης αδειών παραμονής για επενδύσεις σε ακίνητα. Η ζήτηση για τουριστικά ακίνητα και κατοικίες στις παραλιακές περιοχές είναι επίσης έντονη, προωθώντας την ανάπτυξη σε ολόκληρη την Αττική. Οι περιοχές με έντονο τουριστικό ενδιαφέρον, όπως το κέντρο της Αθήνας, η Γλυφάδα και η Βουλιαγμένη, γνωρίζουν μεγάλη ζήτηση, με αποτέλεσμα την αύξηση των τιμών των ακινήτων. Παράλληλα, η ζήτηση για επαγγελματικά ακίνητα, όπως γραφεία και εμπορικά καταστήματα, ακολουθεί ανοδική πορεία.

Με την ιδιότητά σας ως πρόεδρος μεσιτών, ποιες είναι κατά τη γνώμη σας οι προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο κλάδος σήμερα και πώς τις αντιμετωπίζετε;

Ο κλάδος των μεσιτών αντιμετωπίζει αρκετές προκλήσεις, όπως αυξημένη γραφειοκρατία, φορολογικές επιβαρύνσεις και μεταβαλλόμενες νομοθεσίες. Επίσης, η ανταγωνιστικότητα αυξάνεται συνεχώς, με νέες εταιρείες και πλατφόρμες να εισέρχονται στην αγορά. Επιπλέον, η διαφάνεια και η αξιοπιστία είναι κρίσιμα θέματα που πρέπει να αντιμετωπιστούν για να ενισχυθεί η εμπιστοσύνη του κοινού. Ως σύλλογος, προσπαθούμε να ενημερώνουμε τα μέλη μας συνεχώς για τις τελευταίες εξελίξεις και να τους

παρέχουμε τα εργαλεία και τις γνώσεις που χρειάζονται για να είναι επιτυχημένοι. Διοργανώνουμε τακτικά σεμινάρια και εκπαιδευτικές δραστηριότητες και συνεργαζόμαστε με νομικούς και φορολογικούς συμβούλους, για την παροχή εξειδικευμένων πληροφοριών και συμβουλών. Επίσης, προωθούμε την ενδυνάμωση των δεσμών με τους πελάτες μας μέσω της ακεραιότητας και της επαγγελματικότητας και ενθαρρύνουμε την υιοθέτηση σύγχρονων τεχνολογιών για την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών.

Ποιες είναι οι πιο σημαντικές αξίες που καθοδηγούν το σύγχρονο REAL ESTATE;

Οι πιο σημαντικές αξίες που καθοδηγούν το σύγχρονο real estate είναι η διαφάνεια, η αξιοπιστία, η καινοτομία και η πελατοκεντρική προσέγγιση. Οι πελάτες σήμερα είναι περισσότερο ενημερωμένοι και απαιτούν υψηλά επίπεδα υπηρεσιών και πληροφοριών. Η προσαρμοστικότητα στις νέες τεχνολογίες και η δημιουργία διαφανών διαδικασιών, είναι απαραίτητες για την οικοδόμηση εμπιστοσύνης και τη διατήρηση μακροχρόνιων σχέσεων με τους πελάτες. Επιπλέον, η αειφορία και η περιβαλλοντική συνείδηση, γίνονται όλο και πιο σημαντικά στοιχεία στο σύγχρονο real estate. Οι επενδυτές και οι αγοραστές αναζητούν ακίνητα που είναι ενεργειακά αποδοτικά και φιλικά προς το περιβάλλον. Οι μεσίτες πρέπει να είναι ενήμεροι για αυτές τις τάσεις και να μπορούν να προσφέρουν λύσεις που να ανταποκρίνονται στις ανάγκες της σύγχρονης αγοράς.

4. Ως σύλλογος πώς προωθείτε την καινοτομία και τη δημιουργικότητα;

Προωθούμε την καινοτομία και τη δημιουργικότητα μέσω διαρκούς εκπαίδευσης και ενημέρωσης των μελών

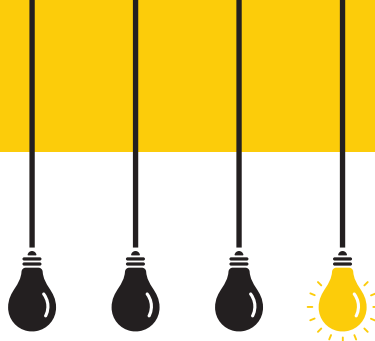
μας. Διοργανώνουμε σεμινάρια, εργαστήρια και συνέδρια που επικεντρώνονται στις τελευταίες τεχνολογικές εξελίξεις και στις καλύτερες πρακτικές του κλάδου. Επίσης, συνεργαζόμαστε με πανεπιστήμια και ερευνητικά κέντρα για την ανάπτυξη νέων εργαλείων και μεθόδων, που θα βοηθήσουν τους μεσίτες να είναι πιο αποτελεσματικοί και δημιουργικοί στη δουλειά τους. Προάγουμε τη χρήση καινοτομιών, που μπορούν να αναβαθμίσουν τις υπηρεσίες που προσφέρουν οι μεσίτες. Επίσης, στηρίζουμε την επιχειρηματικότητα και την ανάπτυξη νέων ιδεών μέσω διαγωνισμών και προγραμμάτων χρηματοδότησης, για καινοτόμες λύσεις στον τομέα του real estate.

Τι θα συμβουλευάτε σήμερα στους νέους που επιθυμούν να εισέλθουν σε αυτό το δυναμικό και απαιτητικό περιβάλλον που αναπτύσσει παγκόσμια το νέο μοντέλο του REAL ESTATE;

Θα τους συμβούλευα να είναι συνεχώς ενημερωμένοι για τις τελευταίες εξελίξεις και να επενδύουν στην εκπαίδευσή τους. Η γνώση των νέων τεχνολογιών είναι απαραίτητη. Επίσης, είναι σημαντικό να αναπτύξουν δεξιότητες διαπραγματεύσεως και επικοινωνίας, καθώς και να διατηρούν υψηλά επίπεδα επαγγελματισμού και ακεραιότητας. Το real estate είναι ένας τομέας με πολλές ευκαιρίες, αλλά απαιτεί σκληρή δουλειά, επιμονή και συνεχή προσαρμογή στις νέες τάσεις και προκλήσεις. Επίσης, θα τους ενθάρρυνα να αναζητήσουν μέντορες και να συμμετέχουν σε επαγγελματικά δίκτυα και ενώσεις, όπως η Ένωση Μεσιτών Αθήνας, που μπορούν να τους προσφέρουν στήριξη και καθοδήγηση στην καριέρα τους. Η δικτύωση και η συνεργασία με άλλους επαγγελματίες του κλάδου μπορεί να ανοίξει νέες πόρτες και να προσφέρει πολύτιμες ευκαιρίες ανάπτυξης.

Συνέντευξη πρὸς: Βασίλη Μπαμπάολους
Γενικός Διευθυντής της Arcus Real Estate





Παρουσιάστε συνοπτικά την εταιρεία σας.

Η Hive ιδρύθηκε το 2019 με σκοπό την παροχή υψηλού επιπέδου εξειδικευμένων υπηρεσιών σε ιδιώτες και επαγγελματίες.

Οι Βασικές Αξίες που διέπουν την Εταιρεία μας είναι η ειλικρίνεια, η συνέπεια, η συνεχής καθημερινή εκπαίδευση, η αμεσότητα στην επικοινωνία και η ανθρωποκεντρική προσέγγιση των πελατών και των Συνεργατών μας.

Οι Κλάδοι με τους οποίους δραστηριοποιούμαστε είναι η Ηλεκτρική Ενέργεια, το Φυσικό Αέριο, οι Τηλεπικοινωνίες και οι Διεκπεραιώσεις Υποθέσεων Ιδιωτικού και Δημόσιου Τομέα.

Η Hive Specialized Network είναι μια από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες Εταιρείες Συμβούλων στον Κλάδο της, διαθέτοντας μια μεγάλη Ομάδα έμπειρων και άριστα καταρτισμένων Συμβούλων, η οποία διαχειρίζεται ένα χαρτοφυλάκιο 25000+ πελατών.

Πως εξελίσσεται σήμερα η αγορά ενέργειας και πως επηρεάζουν οι εξελίξεις αυτές τους καταναλωτές; Ποιος ο ρόλος του Ενεργειακού Συμβούλου;

Η αγορά της Ενέργειας τόσο στην Ελλάδα όσο και σε όλη την Ευρώπη τα τελευταία 5 έτη, είναι ιδιαίτερα ευμετάβλητη.

Έχουν μεσολαβήσει ο Covid, ο πόλεμος Ρωσίας-Ουκρανίας, αλλαγές στον τρόπο υπολογισμού των τιμών και στο μοντέλο που εφαρμόζει η Ελλάδα στην Ενέργεια (Target Model), η με-



Πάννης Δασκαλάκης
Ενεργειακού Συμβούλος

Εξυπηρετούμε άμεσα, υπεύθυνα και χωρίς επιβάρυνση!



τάβαση από τα ΝΟΜΕ (Δημοπρασία Ενέργειας ανά 2-3 μηνύ) στο Ελληνικό Χρηματιστήριο Ενέργειας (EnExGroup), η αυξανόμενη ζήτηση σε Φυσικό Αέριο και πολλά άλλα, έχουν δημιουργήσει ένα ιδιαίτερα δυναμικό περιβάλλον που αλλάζει πολύ συχνά τα δεδομένα στις τιμές της χονδρεμπορικής και αυτό έχει άμεση συνέπεια την αλλαγή των τιμών και στον τελικό Καταναλωτή.

Όλα τα παραπάνω κάνουν ιδιαίτερα δύσκολο για τον οποιονδήποτε να αντιλαμβάνεται τι τον συμφέρει.. Τι προϊόν τον συμφέρει να έχει την κάθε περίοδο ή με ποιον πάροχο τον συμφέρει να συνεργάζεται..

Κάπως έτσι απέκτησε επαγγελματική ταυτότητα ο Ενεργειακός Σύμβουλος.

Ο Ενεργειακός Σύμβουλος λοιπόν είναι ένας επαγγελματίας, ο οποίος φροντίζει να ενημερώνεται σε καθημερινή βάση για τα νέα και τις τάσεις στην αγορά της ενέργειας και με αυτό τον τρόπο να μπορεί να συμβουλευτεί-καθοδηγήσει σωστά τον οικιακό και τον επαγγελματία πελάτη, για την Ορθή επιλογή Ανταγωνιστικού Προϊόντος και Αξιόπιστου Παρόχου, καθώς και για τις ξαφνικές μεταβολές των δεδομένων.

Επιπλέον ο Ενεργειακός Σύμβουλος οφείλει να ενημερώσει τον καταναλωτή για τις διαφορετικές κατηγορίες προϊόντων και τις ιδιαιτερότητες τους (πχ. Πράσινο - Κίτρινο - Μπλε - Πορτοκαλί τιμολόγια στο Ηλεκτρικό Ρεύμα.).

Τέλος ο Ενεργειακός Σύμβουλος απλοποιεί όσο το δυνατόν περισσότερο τις διαδικασίες για το καταναλωτή.

Ποιες ανάγκες καλύπτετε σήμερα και σε ποιες περιοχές δραστηριοποιείστε;

Η Hive SN εδρεύει στη Θεσσαλονίκη και έχει αναπτύξει δραστηριότητα μέσω Συνεργατών στη Βόρεια Ελλάδα, την Αττική, τις Κυκλάδες και την Κρήτη.



ΗΛΕΚΤΡΙΚΟ ΡΕΥΜΑ

ΦΥΣΙΚΟ ΑΕΡΙΟ

ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ

Επιπλέον των όσων προαναφέραμε για την κάλυψη των αναγκών των καταναλωτών, η Εταιρεία μας αντιστοικώς απλοποιεί, όσο το δυνατόν περισσότερο, τις διαδικασίες για τους Συνεργάτες της.

Ειδικότερα καλύπτουμε τις ανάγκες των Συνεργατών μας για γρήγορη και άμεση διεκπεραίωση στους αρμόδιους Φορείς-Διαχειριστές (ΔΕΔΔΗΕ, ΕΔΑ, κτλ.) καθώς και για την άμεση και αποτελεσματική καταχώρηση και διαχείριση των αιτήσεων στους Παρόχους Ενέργειας και Τηλεπικοινωνιών.

Πως συμβάλετε στην εξοικονόμηση δαπανών ενέργειας στην οικιακή οικονομία, σε επαγγελματίες & σε βιομηχανικό επίπεδο;

Η σωστή καθοδήγηση των πελατών μας στην επιλογή Προϊόντος και Παρόχου, μεταφράζεται άμεσα σε εξοικονόμηση στο ταμείο ή στην τσέπη του καταναλωτή.

Το όφελος γίνεται ευκολότερα αντιληπτό στους Επαγγελματικούς και Βιομηχανικούς πελάτες, διότι οι καταναλώσεις είναι σημαντικά μεγαλύτερες και το ποσό της εξοικονόμησης μπορεί να είναι εκατοντάδες ή χιλιάδες ευρώ ανά λογαριασμό.

Αντίστοιχα όμως και στον οικιακό καταναλωτή μπορεί να είναι δεκάδες ή εκατοντάδες ευρώ, πάντα αναλογικά με την κατανάλωση.

Σε κάθε περίπτωση το ζητούμενο είναι το μεσο-μακροπρόθεσμο όφελος του καταναλωτή.

5. Ποιος μπορεί να γίνει Ενεργειακός Σύμβουλος και ποιοι Επαγγελματικοί Κλάδοι έχουν άμεση συνάφεια με αυτο;

Ενεργειακός Σύμβουλος μπορεί να γίνει οποιοσδήποτε έχει μια άνεση στην επικοινωνία με τους ανθρώπους ή τη διάθεση να βελτιώσει τις επικοινωνιακές του δεξιότητες και μια στοιχειώδη αντίληψη των αριθμών.

Φυσικά υπάρχουν Κλάδοι συναφής με το αντικείμενο στους οποίους είναι ιδιαίτερα εύκολο να ασχοληθούν με την Ενεργειακή Συμβουλευτική.

Ενδεικτικά αυτοί οι Επαγγελματικοί Κλάδοι είναι οι Κατασκευαστές, οι Ανακαινίσεις, οι Μηχανικοί, τα Μεσιτικά Γραφεία και γενικά τα Επαγγέλματα που σχετίζονται άμεσα με το ακίνητο.

Ο οποιοσδήποτε αγοράσει ή μισθώσει ένα ακίνητο, οι πρώτες ανάγκες που θέλει να καλύψει είναι το ρεύμα, η θέρμανση, το τηλέφωνο και το internet.

Η Εταιρεία μας έχει σχεδιάσει λύσεις και έχει δημιουργήσει ένα αξιόπιστο σύστημα υποστήριξης των Συνεργατών μας, ούτως ώστε να μην απαιτείται πολύς χρόνος ή γραφειοκρατία για τους Συνεργάτες μας και να μπορούν να προσφέρουν υψηλής ποιότητας υπηρεσίες στους πελάτες τους, απολαμβάνοντας δίκαιες αμοιβές.



ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΧΡΗΣΤΟΥ ΒΕΡΩΝΗ

ΔΗΜΑΡΧΟΥ ΜΥΚΟΝΟΥ



Εκλεγθήκατε εκ νέου στις τελευταίες δημοτικές εκλογές, ενώ υπήρξατε στο παρελθόν ο μακροβιότερος δήμαρχος της Μυκόνου.

Τι είναι αυτό που θεωρείτε ότι εκτίμησε σε σας ο κόσμος;

Ήμουν στο τιμόνι του Δήμου για 18 συνεχόμενα χρόνια και μετά από απουσία 15 χρόνων επανήλθα με τη βούληση των Μυκονιατών, στη διοίκηση του Δήμου.

Θεωρώ ότι τέσσερις υπήρξαν οι κυριότεροι λόγοι που επέλεξαν εμένα και το συνδυασμό «Μύκονος-Πρώτη Ξανά» οι δημότες της Μυκόνου, με αποτέλεσμα την εκλογή μας από τον πρώτο γύρο με το υψηλό ποσοστό του 51%.

Στη διάρκεια της δημαρχίας μου κατά το παρελθόν, η Μύκονος, πρώτη σε σχέση με τις υπόλοιπες Κυκλάδες, απέκτησε σύγχρονες τεχνικές υποδομές (οδοποιία, λιμενικά έργα, υποδομές ύδρευσης και διαχείρισης υγρών αποβλήτων, σχολικά κλπ).

Η περίοδος αυτή έχει εγγραφεί στη συλλογική μνήμη των Μυκονιατών ως περίοδος δημιουργίας και προόδου του νησιού, σε αντίθεση με τις δύο θητείες της προηγούμενης Δημοτικής Αρχής, όπου κυρίαρχησαν η απραξία, τα προβληματικά έργα και η απαξίωση των υφιστάμενων υποδομών.

Στο ίδιο διάστημα χάθηκε ο έλεγχος, με την έξαρση της παράνομης δόμησης, την ανεξέλεγκτη λειτουργία ορισμένων οικονομικών δραστηριοτήτων και την ανησυχητική αύξηση φαινομένων παραβατικότητας και ανομίας.

Η φήμη της Μυκόνου πληγώθηκε, η ανασφάλεια και η ανησυχία εντάθηκαν και οι Μυκονιάτες άρχισαν να αισθάνονται ξένοι στον τόπο τους.

Η επιθυμία για επάνοδο στην κανονικότητα, αποκατάσταση της φήμης του νησιού, στιβαρή δι-



οίκηση στο δήμο και δημιουργία νέων υποδομών, έγινε καθολική απαίτηση και εκφράστηκε στις εκλογές με την επανεκλογή μου ως Δημάρχου και την ανάδειξη νέων και άφθαρτων προσώπων στις θέσεις των Δημοτικών Συμβούλων.

Πολλοί είναι αυτοί που υποστηρίζουν ότι η πραγματική εικόνα της Μυκόνου δεν είναι αυτή που προβάλλουν τα ΜΜΕ. Το νησί έχει ταυτότητα και ιστορία, στοιχεία που αγνοεί το ευρύ κοινό.

Τι θα κάνετε για να αλλάξετε αυτή την στρεβλή άποψη, αλλά και να εξαλείψετε τα φαινόμενα που δημιούργησαν αυτή την αρνητική εικόνα για τη Μύκονο;

Ζούμε σε μία εποχή που οι κακές ειδήσεις "τρέχουν" με μεγάλη ταχύτητα.

Οι αδυναμίες και τα λάθη διογκώνονται και οι αφορμές που εσύ ο ίδιος δίνεις, αξιοποιούνται σε βάρος σου. Αυτό συνέβη στη Μύκονο, η οποία ως κορυφαίος τουριστικός προορισμός κινείται μέσα σε ένα έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Είναι αρκετοί αυτοί που караδοκούν να εκμεταλλευτούν και το παραμικρό δικό μας παραπάτημα και να προσποριστούν κέρδη από τις δικές μας απώλειες.

Προφανώς η Μύκονος δεν είναι αυτό που κάποιοι συστηματικά, με γενικεύσεις και υπερβολές προσπαθούν να περάσουν προς τα έξω.

Η Μύκονος έφτασε στην κορυφή του τουριστικού στερεώματος με την αξία της.

Η απaráμιλλη φιλοξενία, το φιλοπρόδο και η



εργατικότητα των Μυκονιατών, το ασυναγώνιστο φυσικό και ανθρωπογενές περιβάλλον, ο σημαντικός πολιτιστικός πλούτος, η ποιότητα του τουριστικού προϊόντος, είναι στοιχεία που συνθέτουν την ταυτότητα της Μυκόνου και δημιούργησαν το πανίσχυρο τουριστικό brand του νησιού.

Ως Δημοτική Αρχή, εργαζόμαστε με αποφασιστικότητα και σχέδιο γιά να αλλάξουμε όλα όσα πλήγωσαν το νησί μας και "γκρίζαραν" την εικόνα του τα τελευταία χρόνια.

Οι υποδομές του νησιού συντηρούνται, συμπληρώνονται και προγραμματίζονται νέες σε όλους τους τομείς.

Οι υπηρεσίες που αφορούν την καθημερινότητα και την ποιότητα ζωής των μόνιμων κατοίκων, των εργαζομένων και των επισκεπτών του νησιού αναβαθμίζονται.

Καθοριστική είναι η βελτίωση των υπηρεσιών που παρέχονται στην καθαριότητα και η αποτελεσματική δουλειά της ΔΕΥΑΜ στο τομέα της ύδρευσης και της διαχείρισης των λυμάτων αποδίδει καρπούς.

Το τουριστικό μας προϊόν θα εμπλουτιστεί με νέες μορφές τουρισμού, ώστε να προσφέρουμε μοναδικές εμπειρίες τους επισκέπτες της Μυκόνου.

Η επιχειρηματικότητα θα ενισχυθεί με κάθε μέσο και οι απαράδεκτες συμπερι-

φορές των λίγων, που δυσφήμισαν το νησί μας, δεν πρόκειται να γίνουν πλέον ανεκτές. Αξιοποιώντας σύγχρονες μεθόδους και εργαλεία επικοινωνίας και προβολής, θα ανατρέψουμε την ψεύτικη εικόνα που έχει δημιουργηθεί για το νησί μας και θα ξεναδώσουμε στη Μύκονο τη λάμψη της.

Η Μύκονος-Πρώτη Ξανά, από σύνθημα γίνεται πράξη.

Στον αγώνα αυτό έχουμε μαζί μας τη συντριπτική πλειοψηφία της Μυκονιάτικης κοινωνίας και όσων εργάζονται και δραστηριοποιούνται επιχειρηματικά στο νησί μας.

Έχετε εικόνα για τη φετινή τουριστική περίοδο;

Κατά την περσινή τουριστική χρονιά η Μύκονος εμφάνισε σημάδια κόπωσης.

Οι λόγοι αναφέρθηκαν προηγουμένως. Υπήρξε μικρή μείωση των αεροπορικών αφίξεων και των εσόδων.

Αντίθετα ο κλάδος που εμφανίζει διαρκώς αυξητικές τάσεις και έντονο δυναμισμό είναι αυτός της κρουαζιέρας. Ως γεγονός είναι θετικό! Απαιτείται όμως ιδιαίτερη προσοχή και εφαρμογή κανόνων και σχεδίου διαχείρισης των ροών της κρουαζιέρας, ώστε να αντιμετωπιστούν εγκαίρως πιθανές

αρνητικές συνέπειες στη λειτουργία του νησιού ,(όπως επιβάρυνση του κυκλοφοριακού και των υποδομών, δημιουργία φαινομένων συνωστισμού σε ορισμένα σημεία του νησιού κλπ.).

Το Λιμενικό Ταμείο εργάζεται ήδη προς αυτή την κατεύθυνση. Ευελπιστούμε επομένως σε σταδιακή διόρθωση της κατάστασης.

Αν δεν υπάρξουν σοβαροί εξωγενείς παράγοντες, πιστεύουμε ότι η τουριστική κίνηση φέτος θα είναι βελτιωμένη.

Από ποιες χώρες είναι αυτοί που επενδύουν επιχειρηματικά αλλά και σε ακίνητα στο νησί;

Η Μύκονος ήταν και παραμένει ελκυστική για επενδύσεις στον τομέα του τουρισμού και του real estate.

Οι επενδύσεις είναι ευπρόσδεκτες, δημιουργούν ανάπτυξη, παράγουν πλούτο και ενισχύουν την ανταγωνιστικότητα του νησιού. Όμως, ανάπτυξη χωρίς αρχές και κανόνες παράγει τα ακριβώς αντίθετα από τα επιθυμητά αποτελέσματα.

Επομένως οι επενδύσεις πρέπει να υπηρετούν το στόχο της βιώσιμης ανάπτυξης της Μυκόνου.

Δηλαδή την ύπαρξη ισορροπίας ανάμεσα στην προστασία του συνόλου των πόρων του νησιού, την αύξηση της οικονομικής ευμάρειας και της ικανοποίησης των αναγκών της κοινωνίας.

Ένα βασικό εργαλείο που ελπίζουμε να αξιοποιηθεί για την επίτευξη του στόχου της βιώσιμης ανάπτυξης, είναι το Ειδικό Πολεοδομικό Σχέδιο της Μυκόνου που ήδη καταρτίζεται και θα καθορίσει τις χρήσεις γης και της "αντοχής" του νησιού από πλευράς δόμησης και επενδύσεων.

Στη Μύκονο, στον τομέα του τουρισμού και των ακινήτων, δραστηριοποιούνται επιχειρηματικά συμφέροντα από όλο τον πλανήτη, (ισχυρά οικονομικά founnds, παγκοσμίως γνωστά brands του luxury τουρισμού), αλλά και Έλληνες επενδυτές.

Μας χαροποιεί το γεγονός ότι το μυκονιάτικο επιχειρείν διατηρεί το δυναμισμό του και παίζει σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη και την πρόοδο του νησιού.

Ως δήμος δείχνουμε ιδιαίτερο ενδιαφέρον και μέριμνα για τη στήριξη της μυκονιάτικης επιχειρηματικότητας αλλά και τη διασφάλιση της κοινωνικής συνοχής στο νησί μας.

Αλώστε ποιος άλλος, εκτός από τους Μυκονιάτες, μπορεί να αναδείξει και να προστατεύσει καλύτερα τη μοναδική μυκονιάτικη ταυτότητα και να εγγυηθεί το αναπτυξιακό μέλλον της Μυκόνου.

Συνέντευξη πρὸς: Βασίλη Μπαμπάοιους
Γενικός Διευθυντής της Arcus Real Estate



Η τεχνική εταιρεία ΓΙΑΓΛΗΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ – ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΜΗΧΑΝΙΚΟΙ, δραστηριοποιείται στο χώρο των μελετών και κατασκευών από το 2008. Το έμπειρο προσωπικό, αποτελούμενο από μηχανικούς και συνεργάτες με μεγάλη εργοταξιακή και μελετητική εμπειρία, είναι σε θέση να αναλάβει έργα από τη μελέτη και τον σχεδιασμό έως την παράδοση, με συνέπεια και αποτελεσματικότητα.

Η εταιρεία με γνώμονα την υψηλή ποιότητα, παρέχει εξειδικευμένες και ολοκληρωμένες υπηρεσίες και συγκεκριμένα

- Έκδοση Οικοδομικών Αδειών
- Έγκριση εργασιών δόμησης μικρής κλίμακας
- Νομιμοποιήσεις αυθαιρέτων
- Ταυτότητες κτιρίων
- Ενεργειακά πιστοποιητικά
- Υ.Δ.Ε. κατοικιών και επαγγελματικών χώρων
- Μελέτες πυροπροστασίας
- Μελέτες Καύσιμου Αερίου
- Άδειες λειτουργίας καταστημάτων υγειονομικού ενδιαφέροντος, σταθμών αυτοκινήτων, βιομηχανιών, εκπαιδευτηρίων, μεταποιητικών μονάδων κ.ά
- Υπηρεσίες Τεχνικού Ασφαλείας
- Μελέτες Εκτίμησης Επαγγελματικού Κινδύνου
- Δημόσια και Ιδιωτικά Έργα

Η ομάδα των έμπειρων μηχανικών μας, διασφαλίζει την ποιότητα σε κάθε έργο που αναλαμβάνουμε και εγγυάται την ολοκλήρωσή του με ακρίβεια και προσοχή στη λεπτομέρεια.

Προτεραιότητα μας είναι η ικανοποίηση των πελατών μας προσπαθώντας να ξεπεράσουμε τις προσδοκίες τους, σε όλες τα στάδια της κατασκευής.

Καθ' όλη τη διάρκεια της κατασκευαστικής διαδικασίας υπάρχει επικοινωνία με τον πελάτη, κατανοώντας τη σημασία αυτής και στοχεύοντας σε μία ισχυρή συνεργασία, βασισμένη στην εμπιστοσύνη και τη διαφάνεια.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΓΙΑΓΛΗΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ – ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΜΗΧΑΝΙΚΟΙ ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Εγνατία 35 Τ.Κ. 54630
Θεσσαλονίκη, 8ος όροφος
Τηλ. 2310532404
Email : texniki@giaglis.gr
Website : www.giaglis.gr

ΑΓΟΡΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ 2023²

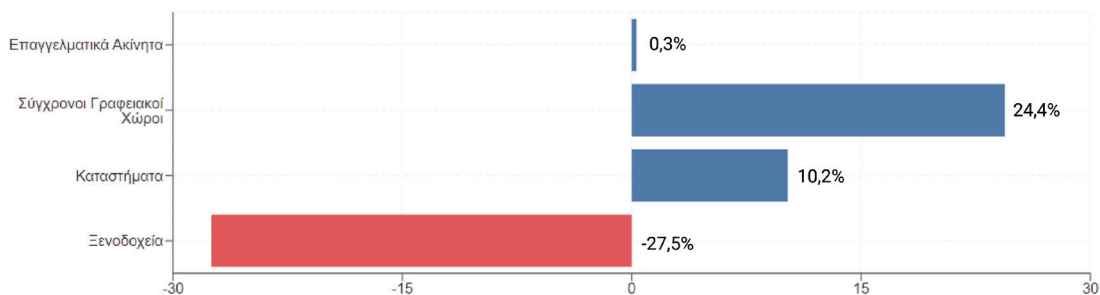


Εξαιρετικές επιδόσεις κατέγραψε η αγορά ακινήτων για μια ακόμη χρονιά, με τον κλάδο του τουρισμού να αποτελεί το βασικό πυλώνα ανάπτυξης της εθνικής οικονομίας, καταγράφοντας, σύμφωνα με στοιχεία της ΑΑΔΕ, τζίρο 18 δις € και εισπράξεις που ξεπέρασαν τα 20 δις ευρώ. Οι γεωπολιτικές εξελίξεις, τα ενεργειακά κόστη και ο πληθωρισμός δεν κατάφεραν να ανακόψουν την άνοδο των τιμών και την υψηλή ζήτηση, κυρίως από ξένους επενδυτές.

Σύμφωνα με στοιχεία της ΤΤΕ, η αγορά κατοικίας στο σύνολο της χώρας, κατέγραψε

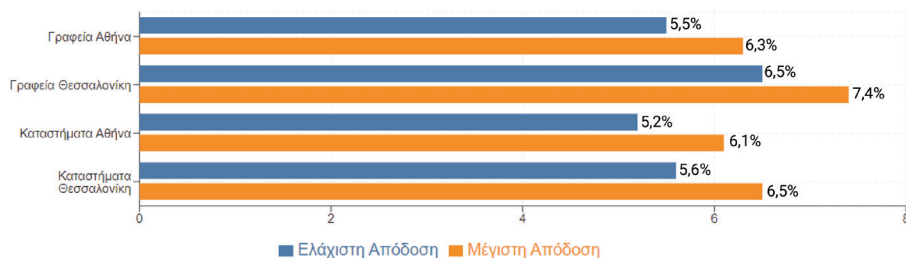
αύξηση τιμών σε ονομαστικούς όρους για το 2023 κατά 13,4%, έναντι 11,9 % για το 2022. Η Θεσσαλονίκη καταγράφει την υψηλότερη τιμή αύξησης με 16,2% και η Αθήνα ποσοστό 13,7%. Οι εξαιρετικές αποδόσεις που διασφαλίζουν οι βραχυχρόνιες μισθώσεις, διατηρούν σε υψηλά επίπεδα τη ζήτηση για ανακαινισμένα διαμερίσματα σε κεντρικά σημεία της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης και υψηλό το ενδιαφέρον για το πρόγραμμα της GOLDEN VISA, παρά την αύξηση, από την κυβέρνηση, του ελάχιστου ποσού που απαιτείται για την έκδοση της «χρυσής βίζας», από 250.000 σε 500.000 για Αθήνα, Θεσσαλονίκη και κορυφαίους τουριστικούς προορισμούς. Σύμφωνα πάντα με τα στοιχεία της ΤΤΕ, οι νέες οικοδομικές άδειες για ακίνητα επαγγελματικής χρήσης κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2023, αυξήθηκαν μόλις 0,3%, ωστόσο πολύ σημαντική αύξηση, της τάξης του 24,4%, καταγράφουν οι νέες άδειες για σύγχρονους γραφειακούς χώρους μοντέρνας βιοκλιματικής αρχιτεκτονικής. Στον κλάδο των καταστημάτων σημειώθηκε αύξηση 10,2%, ενώ σημαντικά μειωμένος είναι ο αριθμός

Μεταβολές Οικοδομικών Αδειών 2023



Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος, 2023

Σύγκριση Αποδόσεων Ακινήτων 2023



Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος, 2023

αδειών, της τάξης του 27,5%, στον κλάδο των ξενοδοχείων.

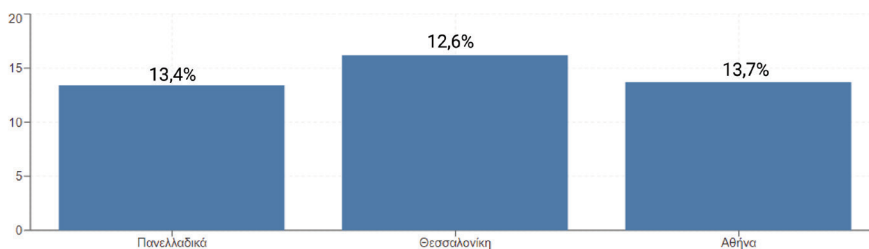
Σύμφωνα με την έρευνα της ΤΤΕ, οι ελάχιστες αποδόσεις γραφείων υψηλών προδιαγραφών σε κεντρικά σημεία της Αθήνας κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2023, κυμάνθηκαν από 5,5% -6,3% και αντίστοιχα για την ίδια περίοδο στη Θεσσαλονίκη οι αποδόσεις μεταξύ 6,5 – 7,4 %. Για την ίδια πάντα χρονική περίοδο οι αποδόσεις καταστημάτων σε περιοχές και σημεία υψηλής εμπορικής αξίας στην Αθήνα, κυμάνθηκαν από 5,2% έως 6,1% και για τη Θεσσαλονίκη από 5,6% μέχρι 6,5% αντίστοιχα.

Ανώνυμες Εταιρείες Επενδύσεων Ακίνητης Περιουσίας (ΑΕΕΑΠ) επένδυσαν κατά κύριο λόγο σε project μοντέρνων γραφειακών χώρων σε χώρους logistic υψηλών προδιαγρα-

φών, σε ξενοδοχεία, καθώς και σε και δομές φιλοξενίας υψηλού επιπέδου.

Σύμφωνα πάντα με την έρευνα της ΤΤΕ στο δεύτερο εξάμηνο του 2023, θετικές είναι οι προσδοκίες για το 2024, καθώς έργα αστικής ανάπλασης σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη και φυσικά η αυξανόμενη τουριστική προσέλευση, διανομών με υψηλές αποδόσεις χαμηλού ρίσκου.

Αύξηση Τιμών Ακινήτων 2023



Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος, 2023

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΑΡΙΑΣ (ΤΖΕΜΜΑ) ΟΙΚΟΝΟΜΟΠΟΥΛΟΥ



ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΕΙΟΥ ΔΙΠΛΩΜΑΤΟΥΧΩΝ ΞΕΝΑΓΩΝ

Ο τουρισμός είναι η ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας, ένας τομέας που συνεχώς αναπτύσσεται στη χώρα. Τα ζητούμενα στο επάγγελμα του ξεναγού έχουν αλλάξει. Ποιες είναι οι νέες τάσεις και οι προκλήσεις που καλείστε να αντιμετωπίσετε;

Ο ρόλος του διπλωματούχου ξεναγού είναι πολύ καταλυτικός στον τομέα του τουρισμού, ενός τομέα ιδιαίτερα σημαντικού για την ελληνική οικονομία αλλά παράλληλα ιδιαίτερα ευαίσθητου και ευάλωτου σε αλλαγές, συνθήκες και προκλήσεις που μπορεί να συμβαίνουν εντός και εκτός Ελλάδας. Με δεδομένο αυτό, θεωρώ ότι ως επαγγελματίες είμαστε έτοιμοι να τις αντιμετωπίσουμε και να αποδώσουμε τα μέγιστα με αγάπη και σεβασμό για τον πολιτισμό και την παράδοση της χώρας μας, αλλά και ευθύνη προς τους επισκέπτες μας. Αυτό συμβαίνει γιατί πέρα από την εκπαίδευση και την εμπειρία, πρωταρχικό μέλημα είναι η διαρκής επιμόρφωση ώστε να είμαστε έτοιμοι και να μπορούμε να ανταπεξέλθουμε σε κάθε τι καινούργιο, διαφορετικό και καινοτόμο.

Ποια είναι τα πλεονεκτήματα που παρουσιάζει η Ελλάδα σε σχέση με άλλους τουριστικούς προορισμούς;

Πρωτίστως ο πολιτισμός της, η κοιτίδα του δυτικού πολιτισμού, η γενέτειρα των γραμμάτων, των τεχνών και των επιστημών, όπως μαρτυρούν οι αμέτρητοι αρχαιολογικοί και ιστορικοί χώροι και τα μουσεία. Η σύνδεση του παρελθόντος με το παρόν, η διαχρονικότητα της κληρονομιάς μας, όπως εκφράζεται μέσα από το θέατρο και τη μουσική για παράδειγμα, η παράδοση μας ζωντανή σε κάθε συναναστροφή του ξένου επισκέπτη στη διάρκεια

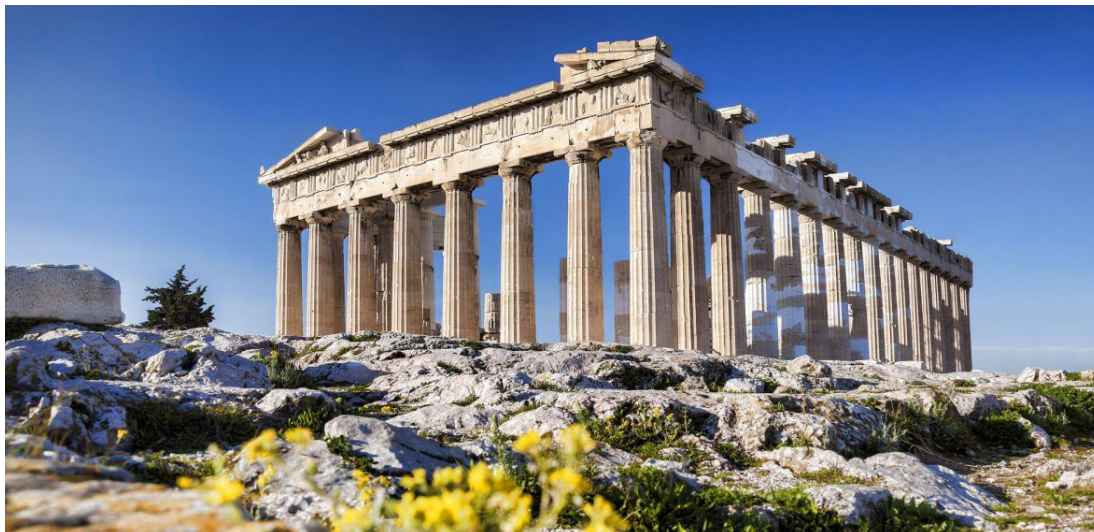
παραμονής του στη χώρα μας, η γαστρονομία και η πλούσια σε γεύσεις και υλικά ελληνική κουζίνα, που μπορεί να ικανοποιήσει ακόμη και τον πιο απαιτητικό επισκέπτη, η φυσική ομορφιά της Ελλάδας, μιας χώρας τόσο μικρής σε έκταση αλλά τόσο ποικίλης και σύνθετης, που την απολαμβάνουμε απλόχερα με διαφορετικούς τρόπους και δυνατότητες. Αυτά είναι, κατά τη γνώμη μου, κάποια από τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά και πλεονεκτήματα του τόπου μας, σε σχέση με άλλους προορισμούς.

«Εκμεταλλευόμαστε» την πολιτιστική κληρονομιά μας, όπως θα έπρεπε ή έχουμε ακόμα δρόμο μπροστά μας, προκειμένου να αναδείξουμε τον πολιτιστικό μας πλούτο;

Είναι ένα θέμα πραγματικά σύνθετο γιατί, όπως έχουμε διαπιστώσει κρίνοντας εκ του αποτελέσματος, οι απόψεις που εκφράζονται, οι πολιτικές και πρακτικές που εφαρμόζονται, είναι όχι μόνο αντικρουόμενες μεταξύ τους, αλλά αρκετές φορές αποσπασματικές και αναποτελεσματικές. Στη σύγχρονη εποχή, ο όρος εκμετάλλευση είναι συνώνυμος με το κέρδος που φαίνεται ότι αναδεικνύεται ως ο βασικός παράγοντας. Το κέρδος γίνεται το επιθυμητό και ευκαιριακό, με αποτέλεσμα η προστασία και διατήρηση, η ανάδειξη και προώθηση, οι προσφερόμενες παροχές και συνθήκες, να έρχονται σε δεύτερη μοίρα και αρκετές φορές να αντιμετωπίζονται ως συνθήκες παρωχημένες και ανασταλτικές στην μελλοντική ανάπτυξη και πρόοδο.

Βρισκόμαστε σε μια χώρα που είναι πραγματικά ευλογημένη για όλους τους λόγους που ανέφερα παραπάνω και θα πρέπει πρωτίστως εμείς οι ίδιοι να συνειδητοποιήσουμε την αξία της και να αναλογιστούμε την ευθύνη που μας αναλογεί, ξεκινώ-

ντας από την πολιτεία, τους εμπλεκόμενοι φορείς και παράγοντες και φυσικά τους ίδιους τους πολίτες. Προσωπικά πιστεύω ότι η πολιτιστική κληρονομιά μας δε θα πρέπει να είναι προϊόν εκμετάλλευσης, αλλά η ουσιαστική επένδυση όλων μας, με σεβασμό και συνέπεια, όπως πραγματικά της αξίζει.



Τι είναι αυτό που ζητάνε από τις ξεναγήσεις τους οι επισκέπτες στη χώρα μας; Τι έχει αλλάξει σε σχέση με το παρελθόν;

Αυτό που έχει αλλάξει σε σχέση με το παρελθόν είναι ο τρόπος ταξιδιού. Παλαιότερα η πλειονότητα των τουριστών επισκεπτόταν την Ελλάδα είτε συμμετέχοντας σε οργανωμένο ταξίδι με συγκεκριμένο πρόγραμμα και μέλος ενός γκρουπ, είτε μέσω των προσωπικών επιλογών για τη διαμόρφωση του προγράμματος.

Τα τελευταία χρόνια υπήρξε η μεγάλη αύξηση της κρουαζιέρας ως τρόπος ταξιδιού, λόγω κυρίως του χαμηλότερου κόστους, με αποτέλεσμα να μεταβληθούν οι ισορροπίες. Βέβαια, παρατηρήσαμε ότι μετά την πανδημία ο περισσότερος κόσμος επιλέγει να ταξιδέψει όπως παλαιότερα, που και αυτό ήταν και είναι το ζητούμενο, αφού ο επισκέπτης διαμένει στη χώρα, μπορεί να αποκομίσει ουσιαστική εικόνα για τον πολιτισμό, την παράδοση και τις ομορφιές της Ελλάδας και φυσικά συνεισφέρει στην οικονομία του τόπου.

Ανεξάρτητα όμως από τον τρόπο που θα επιλέξει, η παρουσία του ξεναγού είναι πραγματικά καταλυτική, είτε πρόκειται για τις σύντομες σε

χρονική διάρκεια επισκέψεις της κρουαζιέρας, είτε πρόκειται για την πολυήμερη παραμονή του. Αυτό γιατί, ως επαγγελματίες μπορούμε να διακρίνουμε, να καταλάβουμε τι είναι αυτό που πραγματικά ζητάει ο επισκέπτης, τι πραγματικά τον ενδιαφέρει και φροντίζουμε να το προσφέρουμε με τέτοιο τρόπο ώστε να αποκομίσει την καλύτερη δυνατή εντύπωση.

Εξάλλου δεν είναι διαπίστωση η οποία προέρχεται από τη δική μας πλευρά των ξεναγών αλλά από τους ίδιους τους επισκέπτες, οι οποίοι αναγνωρίζουν την παρουσία και προσφορά μας, το γεγονός ότι μέσα από τα δικά μας μάτια και αφηγήσεις, καταφέρνουν όχι μόνο να γνωρίσουν το παρελθόν, αλλά και να το συνδέσουν με το παρόν του τόπου μας. Να προσεγγίσουν και να κατανοήσουν όχι μόνο τα έθιμα και τις παραδόσεις, αλλά και το χαρακτήρα και την ιδιοσυγκρασία των ανθρώπων μας, τον πλούτο, την ποικιλία και την ποιότητα των προϊόντων, που ανοίγουν ποικίλες γευστικές διαδρομές και εμπειρίες.

Είναι αυτή η δυνατή διαπροσωπική σχέση μεταξύ ξεναγού και επισκεπτών, που παίζει ουσιαστικό ρόλο στον τομέα του τουρισμού – πολιτισμού, στην εικόνα και προβολή της χώρας, ακόμη και σε δύσκολες αντίξοες εποχές, σχέση η οποία θα πρέπει να αναγνωριστεί και να προστατευτεί.

Ποια αξιοθέατα είναι πρώτα σε προτιμήσεις και από ποιες χώρες έχουμε το μεγαλύτερο ποσοστό επισκεπτών;

Το μεγαλύτερο ποσοστό των επισκεπτών προέρχεται από τις Ηνωμένες Πολιτείες, ενώ από την Ευρώπη στην πρώτη τριάδα θα έλεγα οι Γάλλοι, οι Γερμανοί και οι Ισπανοί. Ικανοποιητικά ποσοστά επισκεψιμότητας, αλλά όπως έχουμε δει τα τελευταία χρόνια, μεταβλητά, είναι από την Ασία και τη Λατινική Αμερική.

Με γνώμονα τις εθνικότητες που αναφέραμε ως υψηλότερα ποσοστά επισκεψιμότητας και τις επιλογές τους στο κομμάτι του πολιτιστικού, περιηγητικού, προσκυνηματικού τουρισμού, τα αξιοθέατα πρώτα σε προτιμήσεις είναι: στην κορυφή η Ακρόπολη με το Μουσείο της Ακρόπολης και το Εθνικό Αρχαιολογικό Μουσείο, οι αρχαιολογικοί χώροι των Δελφών, Ολυμπίας, Μυκηνών και Επιδαύρου, τα μοναστήρια των Μετεώρων, καθώς και οι αρχαιολογικοί χώροι της Βεργίνας και των Φιλίππων.

Τα τελευταία χρόνια διαπιστώσαμε ότι η πόλη μας έγινε δημοφιλής προορισμός με μεγάλο ποσοστό επισκεπτών, είτε την επιλέγουν για πολυήμερη διαμονή, είτε ακόμη και αν διαμένουν κάποιες μέρες, συνθήκη που του επιτρέπει να την γνωρίσει καλύτερα και να την εκτιμήσει για αυτά που προσφέρει.

Με αυτή τη συνθήκη πέρα από την Ακρόπολη και τα σημαντικά μουσεία της πόλης, έχουμε και εμείς οι επαγγελματίες ξεναγοί, τη δυνατότητα να αναδείξουμε και άλλες πτυχές της Αθήνας που δεν είναι και τόσο γνωστές ούτε στους ξένους αλλά ούτε και στους Έλληνες επισκέπτες, όπως για παράδειγμα τα βυζαντινά μεσαιωνικά μνημεία, τη νεότερη και σύγχρονη ιστορία της πόλης.

Για παράδειγμα, τον τελευταίο καιρό μέσα από περιπατητικά προγράμματα, αναδεικνύουμε τη νεότερη αρχιτεκτονική μέσα από το κίνημα του νεοκλασικισμού, είτε πρόκειται για ιδιωτικά, είτε για δημόσια κτήρια, όπως για παράδειγμα την εξαιρετική αθηναϊκή τριλογία, το αρχιτεκτονικό κόσμημα του κέντρου της πόλης μας: την Ακαδημία, το Πανεπιστήμιο και την Εθνική Βιβλιοθήκη. Καθένα από

αυτά ξεχωριστά αλλά και τα τρία μαζί ως σύνολο, αναδεικνύονται ως το αποτέλεσμα της έμπνευσης γνωστών Ελλήνων και ξένων αρχιτεκτόνων, το αποτέλεσμα της εργασίας πρωτοπόρων και ικανότατων καλλιτεχνών και τεχνιτών, το αποτέλεσμα της προσφοράς, αφοσίωσης και επιμονής σημαντικών προσωπικοτήτων, σε εποχές δύσκολες και αντίξοες στο ιστορικό, πολιτικό και κοινωνικό τους πλαίσιο.

Μέσα σε αυτές τις συνθήκες, στα τέλη του 19ου αιώνα και αρχές του 20ου, η πόλη των Αθηνών διακοσμήθηκε με κτήρια εξαιρετικής ομορφιάς και κομψότητας, που όχι μόνο εξυπηρέτησαν συγκεκριμένους και αναγκαίους σκοπούς αλλά αναδείχθηκαν σε χώρους – σύμβολα, υπηρετώντας διαχρονικά τη διαφύλαξη, προστασία και πρόοδο του πολιτισμού, των γραμμάτων και των τεχνών.

Τι σπουδές χρειάζεται να κάνει ένας νέος για να ακολουθήσει το επάγγελμα του ξεναγού;

Το επάγγελμα του ξεναγού, το οποίο είναι νομικά και θεσμικά κατοχυρωμένο, προϋποθέτει και ορίζεται μέσα από συγκεκριμένο εκπαιδευτικό πλαίσιο. Αρχικά θα έλεγα, ως διαπίστωση και συμβουλή σε όσους σκέφτονται να το ακολουθήσουν, ότι είναι απαραίτητη η πολύ καλή γνώση περισσότερης από μιας ξένης γλώσσας και προτιμότεο η μια να είναι μεταξύ των λεγόμενων σπάνιων γλωσσών.

Οι δυνατότητες φοίτησης που έχει σήμερα κάποιος είναι η Σχολή Ξεναγών και τα λεγόμενα Δίμηνα Σεμινάρια Κατάρτισης.

Η Σχολή Ξεναγών είναι κρατική, απευθύνεται σε αποφοίτους Λυκείου και σε αποφοίτους πανεπιστημιακών σχολών, ιδιαίτερα κλασικών σπουδών και αρχαιολογίας. Παλαιότερα η εισαγωγή γινόταν με εξετάσεις αρχικά στην/στις ξένες γλώσσες και μετά σε συγκεκριμένα μαθήματα, ενώ πλέον η εισαγωγή γίνεται με κατάθεση των πιστοποιητικών γλωσσομάθειας και μοριοδότηση ενώ, όπως έχουμε προτείνει, θα έπρεπε να υπάρχουν εξετάσεις σε αυτό το κομμάτι τουλάχιστον, γιατί είναι ένα επάγγελμα στο οποίο η γνώση της γλώσσας είναι το πρωταρχικό και θεμελιώδες. Αν κάποιος έχει πάρει ένα αντίστοιχο πτυχίο πριν κάποια χρόνια, δεν

ΣΩΜΑΤΕΙΟ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΟΥΧΩΝ ΞΕΝΑΓΩΝ



ΤΟ 1925 ΙΔΡΥΘΗΚΕ Ο ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΕΛΛΗΝΩΝ ΞΕΝΑΓΩΝ, ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΣΩΜΑΤΕΙΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΞΕΝΑΓΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΠΟΥ ΕΙΧΕ ΕΔΡΑ ΤΗΝ ΑΘΗΝΑ ΚΑΙ ΕΞΥΠΗΡΕΤΟΥΣΕ ΤΗΝ ΠΡΩΘΗΣΗ ΤΩΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΩΝ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΤΩΝ ΜΕΛΩΝ ΤΟΥ.

ΤΟ 1957 ΙΔΡΥΘΗΚΕ ΤΟ ΣΩΜΑΤΕΙΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ ΞΕΝΑΓΩΝ ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΜΕΤΟΝΟΜΑΣΤΗΚΕ ΤΟ 1962 ΣΕ ΣΩΜΑΤΕΙΟ ΔΙΠΛΩΜΑΤΟΥΧΩΝ ΞΕΝΑΓΩΝ ΜΕ ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΚΑΤΑΣΤΑΤΙΚΟΥ ΤΟΥ, ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΠΑΡΑΜΕΝΕΙ ΕΚΤΟΤΕ ΩΣ ΕΠΙ ΤΩΝ ΠΛΕΙΣΤΩΝ ΤΟ ΙΔΙΟ.

σημαίνει ότι κατέχει ή χειρίζεται τη γλώσσα στο βαθμό που απαιτεί η φύση του επαγγέλματος. Η φοίτηση στη Σχολή είναι περίπου διετής με μαθήματα και εκδρομές. Δυστυχώς τα τελευταία χρόνια έχουμε διαπιστώσει μια υποβάθμιση των Σχολών και το χειρότερο τη δραματική μείωση των ωρών των εκπαιδευτικών εκδρομών που είναι το απαραίτητο κομμάτι της εκπαίδευσης πέραν των μαθημάτων. Είναι οι εκδρομές η εκπαίδευση στο πεδίο, που μας προετοιμάζουν για την πρακτική άσκηση των ξεναγικών υπηρεσιών, τόσο για την παρουσίαση και αφήγηση, όσο και για τα πρακτικά που θα κληθούμε να αντιμετωπίσουμε.

Τα τελευταία χρόνια η δεύτερη επιλογή είναι μέσω των δίμηνων ταχύρρυθμων σεμιναρίων που απευθύνονται σε πτυχιούχους πανεπιστημιακών σχολών (κυρίως κλασικών σπουδών – ιστορικού αρχαιολογικού), οργανώνονται από πανεπιστήμια που εκδηλώνουν ενδιαφέρον και με οικονομικό αντίτιμο παρακολούθησης που ορίζεται από τον πανεπιστημιακό φορέα οργάνωσης.

Θα ήθελα όμως να επισημάνω πέραν των επιλογών, η εκπαίδευση είναι το πρωταρχικό σημείο αναφοράς, είναι ο θεμέλιος λίθος και σε αυτό η πολιτεία θα πρέπει να επενδύσει ώστε να προετοιμάσει σωστά και αξιόπιστα τους επαγγελματίες του κλάδου, αλλά εξίσου σημαντική και επιβεβλημένη είναι η επιμόρφωση γιατί διαμορφώνει τα δεδομένα για τις προκλήσεις του μέλλοντος.

Τελειώνοντας θα ήθελα να σας ευχαριστήσω από καρδιάς για τη φιλοξενία και θα ήθελα να κλείσω με την ελπίδα ότι όλοι μας θα πρέπει να προσπαθούμε για το καλύτερο με σεβασμό και αγάπη σε αυτό που υπηρετούμε και προσφέρουμε.

Συνέντευξη προς: Βασίλη Μπαμπάοιους
Γενικός Διευθυντής της Arcus Real Estate

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΓΙΑΝΝΗ ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΤΟΥ

ΔΗΜΑΡΧΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΑΡΓΥΡΟΥΠΟΛΗΣ



Έχουμε αποδείξει ότι έχουμε το όραμα, το σχέδιο, τους τρόπους, για να κάνουμε το καλύτερο δυνατό και νέους στόχους, που μέσα από το σωστό σχεδιασμό και τη σκληρή δουλειά, θα τους πετύχουμε.

Το πρόγραμμα που εξαγγείλαμε με τα 33 μεγάλα έργα που έρχονται στην θητεία 2024 – 2028, έχει ήδη σε μεγάλο βαθμό αρχίσει να υλοποιείται, με τα πρώτα αποτελέσματα να είναι ορατά στην αρχή της νέας δημοτικής περιόδου. Τι κι αν έχουν κυλήσει ήδη οι πέντε πρώτοι μήνες.

Αξίζει να αναφερθώ στην ανακατασκευή του Μαρινειού στο Κάτω Ελληνικό, στις ασφαλτοστρώσεις, στη συλλογή των εγκαταλελειμμένων οχημάτων, στον εξοπλισμό και την ανανέωση του στόλου, στην ανάπλαση της πλατείας Μεσολογγίου, στο οικογενειακό πάρκο της Αγίας Παρασκευής, στο Πρότυπο Αυτοδιοικητικό Κέντρο Περιβαλλοντικής Εκπαίδευσης και Τεχνολογίας, κ.α. Αλλά και

στα εμβληματικά έργα στο Ελληνικό, όπως το Παγκόσμιο Μέγαρο Ποιντικού Ελληνισμού, το Δημαρχείο, το Αθλητικό Κέντρο, το Κλειστό Γήπεδο Μπάσκετ και πολλά άλλα, τα οποία είναι σε περίοδο προετοιμασίας.

Το γεγονός ότι ο Δήμος Ελληνικού Αργυρούπολης έχει συνέχεια και πατά σε γερές βάσεις, ήταν από τα βασικά κριτήρια των δημοτών που εμπιστεύτηκαν εμένα προσωπικά, τα στελέχη της παράταξης και τους συνεργάτες μου και σε αυτή την κατεύθυνση δουλεύουμε καθημερινά για να μην τους απογοητεύσουμε.

Επενδύουμε στο μέλλον και σήμερα, βρισκόμαστε σε μια κομβική στιγμή, όπου ένα νέος μεγαλύτερος κύκλος ανοίγει, με περισσότερο εύρος.





γιατί το Ελληνικό Δίκτυο Ανθεκτικών Πόλεων, το οποίο οραματίστηκε και υλοποιείται με 136 Δήμους να συμμετέχουν στην Α΄ Γενική Συνέλευση του, δε θα εστιάσει στην άμεση κατάσβεση και εφαρμογή, όπως ήταν στον Υμηττό επιτυχημένα και αποδεδειγμένα με τον ΣΠΑΥ. Το Δίκτυο θα έχει τελείως διαφορετικό πεδίο. Φέρνει νέα πράγματα στην αυτοδιοίκηση, όπως η διαχείριση των ρύπων, των δασών και της βιομάζας και γι' αυτό έχει προκαλέσει το τεράστιο ενδιαφέρον όλων των δημάρχων, καθώς θα φέρει και έσοδα στους Δήμους, μέσα από τη λειτουργία και τη δράση του.

Στο πλαίσιο αυτό, εγκαινιάσαμε το Πρότυπο Αυτοδιοικητικό Κέντρο Περιβαλλοντικής Εκπαίδευσης και Τεχνολογίας «ΣΠΑΥ – SmartΥμηττός», σε ένα χώρο που παραχώρησε δωρεάν ο Δήμος Ελληνικού Αργυρούπολης. Πρόκειται για μια καινοτόμα δομή, που όμοια της δεν υπάρχει στην Ελλάδα και θα λειτουργεί για την εκπαίδευση των

μαθητών, εθελοντών και στελεχών της πολιτικής προστασίας, σε θέματα περιβαλλοντικά και δασικής προστασίας. Στο κέντρο βρίσκονται οι εγκαταστάσεις του Σύγχρονου Κέντρου Διαχείρισης Κρίσεων του Σ.Π.Α.Υ., Αίθουσα Συνεδριάσεων, Χώροι Εργασίας Έρευνας και Διασύνδεσης με τα Πανεπιστήμια, τέσσερις Χώροι Στάθμευσης Οχημάτων, καθώς επίσης και Ξενώνες που θα φιλοξενούν χωρίς καμία οικονομική επιβάρυνση, φοιτητές, ερευνητές και αποστολές Δήμων, Φορέων και Εθελοντικών Ομάδων από όλη την Ελλάδα.

Συνέντευξη πρὸς: Βασίλη Μπαμπάοιους
Γενικός Διευθυντής της Arcus Real Estate



"ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ ΑΝΘΕΚΤΙΚΩΝ ΠΟΛΕΩΝ ΕΙΝΑΙ ΓΕΓΟΝΟΣ!"



ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΕΙΣ

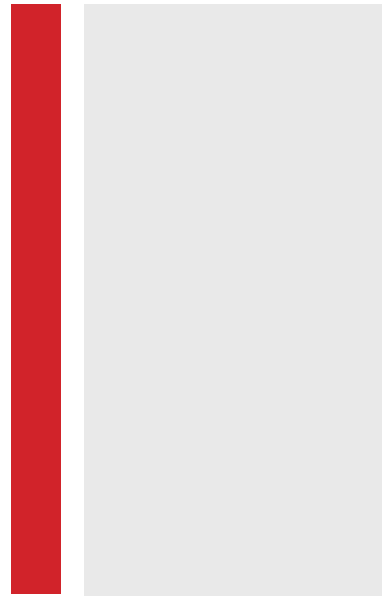
ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ

Η εταιρεία KTITORS με έδρα την ανατολική Θεσσαλονίκη, αναλαμβάνει την ανακαίνιση κάθε χώρου, δίνοντας μορφή σε όλα αυτά που έχετε φανταστεί για το περιβάλλον που ζείτε ή εργάζεστε. Δραστηριοποιείται στο χώρο των οικοδομικών εργασιών από το 2015. Ειδικεύεται στις ανακαίνισεις κατοικιών και επαγγελματικών χώρων. Συνεργάζεται με εξειδικευμένους και άριστα καταρτισμένους τεχνίτες, τους οποίους καθοδηγούν οι εργοδηγοί και οι Μηχανικοί της Εταιρίας μας, για την επίτευξη του καλύτερου δυνατού αποτελέσματος.

Αναλαμβάνουμε επίσης διαδικασίες που αφορούν διαχωρισμό ακινήτων, έκδοση πολεοδομικών αδειών, δημιουργία κατόψεων και φωτο ρεαλιστικών καθώς και μηχανολογικές μελέτες για εγκαταστάσεις αερίου ρεύματος κτλ. Η τεχνογνωσία και το μεράκι μας, σας εξασφαλίζει τη λύση που χρειάζεστε. Η εταιρία μας μπορεί να σας εγγυηθεί την καλύτερη σχέση ποιότητας-τιμής, λόγω της εμπειρίας του προσωπικού αλλά και της επιλογής των κατάλληλων προμηθευτών.

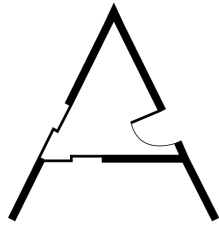
Στην εταιρία μας, θα βρείτε ολοκληρωμένες λύσεις που αφορούν την ανακαίνιση του σπιτιού σας όπως μονώσεις, θωρακισμένες πόρτες, εξωτερικά σε εσωτερικά κουφώματα, κουζίνες κτλ. Πριν τις εργασίες μας, πραγματοποιούμε δωρεάν μελέτη, ενώ κάθε μας έργο συνοδεύει και από γραπτή εγγύηση. Βρισκόμαστε στο πλευρό του πελάτη μας, προτείνοντας τις πλέον κατάλληλες λύσεις για αυτόν και την οικογένειά του. Θα χαρούμε πολύ να σας συναντήσουμε από κοντά στο χώρο σας ή στα γραφεία μας.





Κ. Καραμανλή 87, Μπότσαρη
54644, Θεσ/νίκη
Τ: +30 2310 811 119
Κ: +30 6942 508 000
e-mail: info@ktitors.gr
www.ktitors.gr





ARCUS DEVELOPMENT

ARCUS ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ



Στην Arcus Development βασικός μας στόχος είναι η δημιουργία σύγχρονων συστημάτων διαχείρισης και εκπαίδευσης προσωπικού, η δημιουργία πρότυπων συστημάτων CRM και καινοτόμων μεθόδων εύρεσης ακινήτων στον κλάδο του Real Estate, με στόχο τη ραγδαία ανάπτυξη του Franchise μας «Arcus Real Estate». Μέσω λεπτομερών manual λειτουργίας έχουμε καταφέρει να δημιουργήσουμε διαδικασίες οι οποίες κάνουν το άνοιγμα ενός γραφείου διαχείρισης ακινήτων εύκολο, ακόμα και για κάποιον που δεν γνωρίζει ή δεν έχει ενασχοληθεί με τον κλάδο.



» Arcus Development Κεντρικά
Τσαλουχίδη 54
2310445935

» Arcus Center | Ερμού | Θεσσαλονίκη
Ερμού 75
2310251060

» Arcus One | Κάτω Τούμπα | Θεσσαλονίκη
Λεωφ. Κων/νου Καραμανλή 71
2310901060

» Arcus West | Νεάπολη | Θεσσαλονίκη
Ελευθέριου Βενιζέλου 88
2310621070

» Arcus Athens | Νέα Σμύρνη
Λεωφόρος Ανδρέα Συγγρού 137
2109302828

» Arcus East | Καλαμαριά | Θεσσαλονίκη
Τσαλουχίδη 54
2310445935

ΟΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΜΑΣ

1. Εκτίμηση Ακινήτου

Η σωστή εκτίμηση ενός ακινήτου είναι κρίσιμη για την επίτευξη της ταχύτερης και πιο δίκαιης πώλησης. Στην Arcus, χρησιμοποιούμε εξειδικευμένα συστήματα και πιστοποιημένους εκτιμητές για να αναλύσουμε την αγορά και να καθορίσουμε την ιδανική τιμή πώλησης. Η διαδικασία ξεκινά με την επίσκεψή σας στα γραφεία μας, για να αναλάβουμε την εκτίμηση του ακινήτου σας.

2. Πωλήσεις & Μισθώσεις Ακινήτων

Οι σωστές συμβουλές και η εξειδίκευση είναι απαραίτητες για την επιτυχή διενέργεια συναλλαγών στα ακίνητα. Στην Arcus, παρέχουμε συμβούλους με ειδικευση στους τομείς των ακινήτων, προσφέροντας εξατομικευμένες λύσεις για κάθε κατηγορία ακινήτων. Επικοινωνήστε μαζί μας για συμβουλές και υποστήριξη σε κάθε βήμα της διαδικασίας, είτε για πώληση είτε για μίσθωση.

3. Ζήτηση & Ανάθεση ακινήτου

Αναθέτοντας μας το ακίνητό σας, επιλέγετε μια εταιρεία με πλούσια εμπειρία και εξειδίκευση στην

αγορά ακινήτων, όπου η αξιοπιστία και ο επαγγελματισμός πρωταγωνιστούν. Στην Arcus Real Estate ξεχωρίζουμε για την προσωπική προσέγγιση και την εστίαση στις ανάγκες και τις προτιμήσεις των πελατών μας, εξασφαλίζοντας τη βέλτιστη διαχείριση και προβολή του ακινήτου σας. Με προηγμένα εργαλεία αξιολόγησης και εκτίμησης, στοχεύουμε στην επίτευξη της καλύτερης δυνατής συμφωνίας για εσάς. Όσο για τη διαδικασία ζήτησης ακινήτου μέσω της Arcus Real Estate, εγγυόμαστε την εύρεση του ιδανικού ακινήτου που ταιριάζει στις ανάγκες και στον προϋπολογισμό σας. Εκμεταλλευόμενοι την εκτενή μας βάση δεδομένων και το δίκτυο επαφών μας, προσφέρουμε πρόσβαση σε μια ευρεία γκάμα ακινήτων, από πολυτελείς κατοικίες μέχρι επαγγελματικούς χώρους, εξασφαλίζοντας μια άνετη, ασφαλή και οικονομικά συμφέρουσα λύση για κάθε πελάτη.



Συμμετοχή της Arcus
στην Premium Real Estate Expo



Η ομιλία του ιδρυτή της Arcus
στην Premium Real Estate Expo

ΟΡΑΜΑ

Οραματιζόμαστε μια Ελλάδα ως τον κορυφαίο επενδυτικό προορισμό, όπου οι επαγγελματίες του real estate εμπνέουν εμπιστοσύνη και προσφέρουν ακριβείς και αξιόπιστες συμβουλές, που θέτουν τις ανθρώπινες ανάγκες στο επίκεντρο. Στην Arcus, στοχεύουμε να αναβαθμίσουμε το επάγγελμα του

«Μεσίτη-Συμβούλου Ακινήτων» σε ένα πρότυπο κύρους και επαγγελματισμού, όπου κάθε συναλλαγή τιμάται με σεβασμό και γνώση. Εργαζόμαστε για έναν κόσμο όπου η αξία των ακινήτων αναδεικνύεται μέσα από την ακεραιότητα και την εξειδίκευση των επαγγελματιών μας.



ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΜΑΣ

- Να προσφέρουμε άμεσα αποτελέσματα στους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται, διασφαλίζοντας ότι κάθε απόφαση είναι σύμφωνη με τις αξίες μας.

- Να επεκτείνουμε την παρουσία μας τόσο στην Ελλάδα όσο και διεθνώς, συνδέοντας το όνομα της Arcus με το Real Estate, την εμπιστοσύνη, το σεβασμό και την ακεραιότητα.

- Να επενδύουμε συνεχώς στην καινοτομία και την τεχνολογία, ώστε να ικανοποιούμε τις ανάγκες κάθε πελάτη.

- Να παρέχουμε συνεχή εκπαίδευση στα στελέχη και τους συμβούλους μας, εξοπλίζοντάς τους με τη γνώση για σωστές και αποτελεσματικές αποφάσεις.



Η ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΜΑΣ

Η διαρκής εκπαίδευση των στελεχών και συμβούλων μας, είναι ο θεμέλιος λίθος για την επίτευξη των στόχων μας. Στην Arcus, δεν σταματάμε ποτέ να μελετούμε την αγορά και να εξειδικευόμαστε στα ακίνητα και τις σχετικές υπηρεσίες. Με την κατανόηση ότι η γνώση είναι απε-

ριόριστη, συνεχίζουμε να μαθαίνουμε και να εξελισσόμαστε. Το ολοκληρωμένο σύστημα εκπαίδευσης που προσφέρουμε σε όλη την εταιρεία, μας οδηγεί με σιγουριά σε έναν επιτυχημένο και συναρπαστικό επαγγελματικό δρόμο.





Η ARCUS ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ

Η ίδρυση του νέου υποκαταστήματός μας στην Αθήνα, αποτελεί ένα σημαντικό ορόσημο στην πορεία μας, φέρνοντάς μας ακόμη πιο κοντά στην υλοποίηση του στόχου μας: να παρέχουμε ανώτερη εξυπηρέτηση σε κάθε στάδιο της εύρεσης, πώλησης και διαχείρισης ακινήτων.

Με αυτή την επέκταση, συνδέουμε ουσιαστικά τη Βόρεια και Νότια Ελλάδα, εδραιώνοντας την παρουσία μας στην καρδιά της μεγαλύτερης πόλης της χώρας, την Αθήνα.

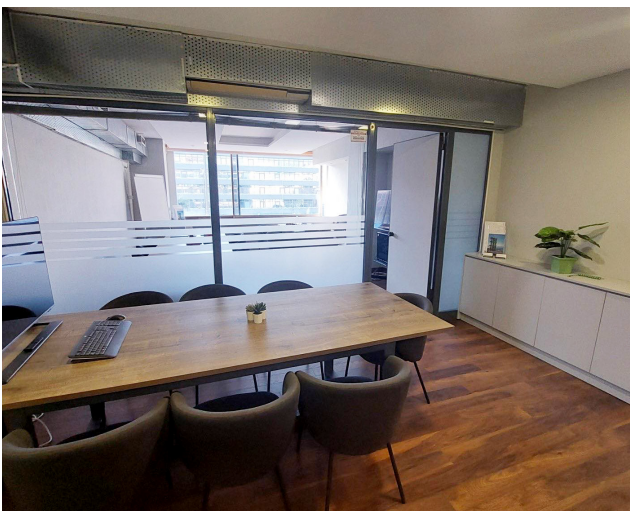
Η κίνηση αυτή δεν είναι απλώς μια στρατηγική επιλογή, αλλά μια φυσική εξέλιξη που αντικατοπτρίζει τη δέσμευσή μας για συνεχή ανάπτυξη και καινοτομία. Είμαστε αποφασισμένοι να προσφέρουμε υπηρεσίες υψηλής ποιότητας, προσαρμοσμένες στις ιδιαίτερες ανάγκες και προσδοκίες των πελατών μας.

ARCUS ATHENS ΝΕΑ ΣΜΥΡΝΗ

Λεωφόρος Ανδρέα Συγγρού 137
Τηλ.: 210 9302 828



ΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΜΑΣ ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ



ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΚΙΝΗΤΟΥ



Στην ARCBNB, η αποστολή μας είναι να προσφέρουμε ολοκληρωμένες και υψηλής ποιότητας υπηρεσίες διαχείρισης ακινήτων, εξασφαλίζοντας την πλήρη ικανοποίηση των ιδιοκτητών και των επισκεπτών.

Δεσμευόμαστε να μεγιστοποιούμε τα έσοδα των ιδιοκτητών ακινήτων μέσα από στρατηγικές μισθώσεις και τη διατήρηση του ακινήτου σε άριστη κατάσταση.

Με προσοχή στη λεπτομέρεια και συνεχή βελτίωση, στοχεύουμε να παρέχουμε μια απρόσκοπτη εμπειρία φιλοξενίας, δημιουργώντας ένα ζεστό και φιλόξενο περιβάλλον για τους επισκέπτες μας.



ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ & ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗ



Εγκαίνια της Arcus Lab με το πρώτο της σεμινάριο «How to work with me»

Σε μια αγορά που συνεχώς εξελίσσεται και αναπτύσσεται με ασύλληπτες ταχύτητες, σε ένα παγκόσμιο περιβάλλον που διαρκώς μεταβάλλεται με απρόβλεπτες συνέπειες από πανδημίες, πολέμους, φυσικές καταστροφές, η επένδυση στην εκπαίδευση και η υψηλή κατάρτιση θεωρούμε ότι είναι ο μόνος τρόπος γρήγορης προσαρμογής, επιβίωσης και ανάπτυξης.

Γι' αυτό στην ARCUS DEVELOPMENT ομόφωνα αποφασίσαμε να στραφούμε δυναμικά στην αποτελεσματική αύξηση δια βίου επιμόρφωσης, ιδρύοντας το μοναδικό στη Βόρειο Ελλάδα εκπαιδευτικό κέντρο εξειδικευμένης επιμόρφωσης στην ενότητα του REAL ESTATE, το «ARCUS LAB».

Ένα σύγχρονο εκπαιδευτικό μοντέλο σπουδών από μια ομάδα κορυφαίων εκπαιδευτών, σε ολοκαίνουργιες κτιριακές υποδομές, με άριστο υλικοτεχνικό υλικό, και διδακτικές ενότητες που καλύπτουν όλο το φάσμα του REAL ESTATE, παρέχοντας στους εκπαιδευόμενους υψηλό επίπεδο κατάρτισης.

ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ

Η ARCUS ανταποκρινόμενη στις απαιτήσεις της σύγχρονης επιχειρηματικής πραγματικότητας και στοχεύοντας στη βελτίωση της οργανωτικής της δομής και εσωτερικής της λειτουργίας, αποσκοπώντας πάντα στην ταχύτερη και καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της, αποφάσισε να σχεδιάσει και να εγκαταστήσει ένα Σύστημα Διαχείρισης Ποιότητας σύμφωνα με τις απαιτήσεις του Προτύπου ΕΛΟΤ EN ISO 9001:2015.

Το Σύστημα Διαχείρισης Ποιότητας της ARCUS, καλύπτει τον σχεδιασμό παρεχόμενων υπηρεσιών και σχεδιάστηκε σύμφωνα με τις ανάγκες και τις επιδιώξεις της Επιχείρησης, όπως αυτές κατατίθενται στους Στόχους Ποιότητας.



ΑΙΜΟΔΟΣΙΑ

Στην Arcus Real Estate, δεσμευόμαστε να συμβάλλουμε θετικά στην κοινότητά μας μέσα από δράσεις που προάγουν την κοινωνική ευθύνη. Στο πλαίσιο αυτής της δέσμευσης, είμαστε χαρούμενοι που η εταιρεία μας ίδρυσε τράπεζα αίματος και τον Σεπτέμβριο του 2024 θα προχωρήσουμε στην πρώτη μας οργανωμένη αιμοδοσία.

Η υποστήριξή μας σε αυτήν την πρωτοβουλία αντικατοπτρίζει την πίστη μας στην ενίσχυση της δημόσιας υγείας και την αλληλεγγύη προς όσους έχουν ανάγκη. Η αιμοδοσία είναι μια ουσιαστική πράξη προσφοράς που έχει τη δύναμη να σώσει ζωές και να υποστηρίξει κάθε άνθρωπο.

Με τη συμμετοχή μας, στοχεύουμε να προάγουμε τη σημασία της εθελοντικής αιμοδοσίας και να ενθαρρύνουμε όλους να αναλάβουν δράση για έναν κοινό σκοπό.



Κοπή πίτας 2024



Χορηγοί της MMA Challenge Pro

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

ΠΗΓΕΣ ΑΡΘΡΩΝ

» ΜΠΕΧΤΣΙΝΑΡΙ¹

- [HTTP://THESSALONIKI.PHOTOS.VAGK.GR/EL/PHOTOS-GR/OLD-PHOTOS-GR/OLD-PHOTOS-PEOPLE-GR/557-OLD-PHOTOS-PEOPLE-058-GR.HTML](http://thessaloniki.photos.vagk.gr/el/photos-gr/old-photos-gr/old-photos-people-gr/557-old-photos-people-058-gr.html)
- [HTTPS://EL.WIKIPEDIA.ORG/WIKI/%CE%9C%CF%80%CE%B5%CF%87%CF%84%CF%83%CE%B9%CE%BD%CE%AC%CF%81%CE%B9_%CE%98%CE%B5%CF%83%CF%83%CE%B1%CE%BB%CE%BF%CE%BD%CE%AF%CE%BA%CE%B7](https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%9C%CF%80%CE%B5%CF%87%CF%84%CF%83%CE%B9%CE%BD%CE%AC%CF%81%CE%B9_%CE%98%CE%B5%CF%83%CF%83%CE%B1%CE%BB%CE%BF%CE%BD%CE%AF%CE%BA%CE%B7)
- [HTTPS://THESSMEMORY.WORDPRESS.COM/2015/12/25/%CE%BC%CF%80%CE%AD%CF%87%CF%84%CF%83%CE%B9%CE%BD%CE%B1%CF%81-%CE%AD%CE%BD%CE%B1%CF%82-%CF%87%CE%B1%CE%BC%CE%AD%CE%BD%CE%BF%CF%82-%CF%84%CF%8C%CF%80%CE%BF%CF%82-%CE%BC%CE%B5-%CE%BC%CE%BD%CE%AE%CE%BC/](https://thesmemory.wordpress.com/2015/12/25/%CE%BC%CF%80%CE%AD%CF%87%CF%84%CF%83%CE%B9%CE%BD%CE%B1%CF%81-%CE%AD%CE%BD%CE%B1%CF%82-%CF%87%CE%B1%CE%BC%CE%AD%CE%BD%CE%BF%CF%82-%CF%84%CF%8C%CF%80%CE%BF%CF%82-%CE%BC%CE%B5-%CE%BC%CE%BD%CE%AE%CE%BC/)

» ΑΓΟΡΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ 2023²

- [%CE%88%CE%BA%CE%B8%CE%B5%CF%83%CE%B7_%CF%84%CE%BF%CF%85_%CE%94%CE%B9%CE%BF%CE%B9%CE%BA%CE%B7%CF%84%CE%AE_%CE%B3%CE%B9%CE%B1_%CF%84%CE%BF_%CE%AD%CF%84%CE%BF%CF%82_2023_\(%CE%91%CF%80%CF%81%CE%AF%CE%BB%CE%B9%CE% \(1\).PDF](#)
- COMMERCIAL_PROPERTY_SURVEY_2023H2 (2).PDF