



ΑΦΙΕΡΩΜΑ

ΑΚΙΝΗΤΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ

Ο γρίφος της στέγης στην Ελλάδα



ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ
ΑΦΙΕΡΩΜΑΤΟΣ
**ΑΝΔΡΙΑΝΟΣ
ΤΣΕΚΡΕΚΟΣ**

Καθηγητής
Χρηματοοικονομικής
στο ΟΠΑ
και Διευθυντής
του Εργαστηρίου
Χρηματοοικονομικών
Εφαρμογών (FinLab)

ΓΡΑΦΟΥΝ ΑΚΟΜΗ ΟΙ:

ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΤΑΙΚΟΥΡΑΣ
Καθηγητής του
Τμήματος Λογιστικής και
Χρηματοοικονομικής
του ΟΠΑ, πρώην Υπουργού
Οικονομικών, πρώην Υπουργού
Υποδομών και Μεταφορών

ΝΙΚΟΣ ΧΑΤΖΗΤΣΟΛΗΣ
Πρόεδρος Δ.Σ ΑΞΙΕΣ
Α.Ε., εταιρείας μέλους
του Διεθνούς Δικτύου
της CBRE (Global
Commercial Real Estate
Services)

ΗΛΙΑΣ ΛΕΚΚΟΣ
Επικεφαλής
Οικονομικής Ανάλυσης
και Στρατηγικής
της Τράπεζα Πειραιώς

ΠΡΟΔΡΟΜΟΣ ΒΛΑΜΗΣ
Αναπληρωτής
Καθηγητής του
Τμήματος Οικονομικής
Επιστήμης του
Πανεπιστημίου
Πειραιώς

ΣΩΤΗΡΗΣ ΤΣΟΛΑΚΟΣ
Καθηγητής Bayes
Business School,
Λονδίνο
και Συνιδρυτής της
KappaSigma Partners

**ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ
ΖΥΜΠΙΔΗΣ**
Αναπληρωτής
Καθηγητής
του Τμήματος
Στατιστικής του ΟΠΑ

editorial

Οι απόφοιτοί μας, οι πρεσβευτές μας



Του **ΒΑΣΙΛΗ ΒΑΣΔΕΚΗ**,
Πρύτανη του ΟΠΑ

Με την έναρξη της νέας χρονιάς είναι γνωστό ότι έχουμε προγραμματίσει το 1ο Συνέδριο των Αποφοίτων του ΟΠΑ στις 17 Ιανουαρίου.

Αλλά και των αποφοίτων της ΑΣΟΕΕ βέβαια, δεδομένου ότι πραγματοποιείται για πρώτη φορά και αφορά σε όλες και όλους τους εν ζωή αποφοίτους μας. Άλλωστε, ακόμα και τώρα, πάρα πολλοί αναφέρονται στο όνομα ΑΣΟΕΕ όταν μιλούν για το ΟΠΑ. Παρεμπιπτόντως, για τον λόγο αυτόν δημιουργήσαμε και μια αναμνηστική-συλλεκτική μπλούζα με το παλιό σήμα και το όνομα της ΑΣΟΕΕ.

Το σημαντικό, όμως, του γεγονότος του 1ου Συνεδρίου είναι ότι θα βρεθούμε όλοι μαζί, όλες οι γενιές που απαριθμούν 80.000 αποφοίτους και βρίσκονται παντού, σε όλους τους οργανισμούς και τις επιχειρήσεις και σε κάθε στάδιο της ιεραρχίας τους. Θα είναι μια μοναδική συμπεριληπτική συνάντηση με απώτερο σκοπό την έναρξη μιας αμφίδρομης επικοινωνίας που μόνο οφέλη μπορεί να έχει τόσο για το Πανεπιστήμιο όσο και για τους ίδιους τους αποφοίτους. Επίσης, να σημειώσω ότι ο σκοπός είναι διπλός, δεδομένου ότι όλα τα καθαρά έσοδα, τα οποία θα προέλθουν από τις χορηγίες των εταιρειών που θα συμμετέχουν και από τις πιθανές αγορές προϊόντων με το σήμα του ΟΠΑ-ΑΣΟΕΕ, θα αποτελέσουν το «καύσιμο» για να δημιουργήσουμε ένα υπερσύγχρονο αναγνωστήριο στη Βιβλιοθήκη του κεντρικού κτιρίου του ΟΠΑ.

Το Συνέδριο θα είναι ανοικτό για όλες και όλους τους αποφοίτους, χωρίς εισιτήριο. Έχει τίτλο που άπτεται των επιστημονικών πεδίων του ΟΠΑ και θα συζητηθούν επίκαιρα και σύγχρονα θέματα που αφορούν στην Οικονομία, την Επιχειρηματικότητα και την Τεχνολογία της Πληροφορίας. Αποτελείται από 8 πάνελ, το καθένα από τα οποία πραγματεύεται σύγχρονα θέματα που αντιπροσωπεύουν αντικείμενα του καθενός από τα οκτώ προπτυχιακά Τμήματα σπουδών, ενώ στα πάνελ συμμετέχουν Καθηγητές των Τμημάτων, απόφοιτοι του ΟΠΑ και υψηλόβαθμα στελέχη της αγοράς.

Οι απόφοιτοι θα έχουν την ευκαιρία να συναντήσουν άλλους απόφοιτους της γενιάς τους ή διαφορετικών γενεών, Καθηγητές τους, εταιρείες και στελέχη της αγοράς, να αναζητήσουν συνεργασίες ή εργασία μέσω του Γραφείου Διασύνδεσης, να δουν το έργο και τις δυνατότητες του Κέντρου Επιχειρηματικότητας και Καινοτομίας, να μάθουν για τα Προγράμματα Κατάρτισης του Κέντρου Διά Βίου Μάθησης και τα Μεταπτυχιακά Προγράμματα Σπουδών, να περιηγηθούν στη Βιβλιοθήκη του ΟΠΑ και να δανειστούν βιβλία, αλλά και να φωτογραφηθούν, να γράψουν τις αναμνήσεις τους και να εκδηλώσουν ενδιαφέρον συμμετοχής στις ποικίλες δραστηριότητες του ΟΠΑ.

Πέρα από το Συνέδριο λοιπόν, θα είναι και μια μεγάλη γιορτή για τους αποφοίτους μας και ευελπιστούμε να έρθουν όσο το δυνατόν περισσότεροι. Σας περιμένουμε να επιστρέψετε στο σπίτι σας και μαζί να οραματισθούμε το μέλλον του ΟΠΑ και να υλοποιήσουμε δράσεις που θα είναι χρήσιμες για όλα τα μέλη της κοινότητας του ΟΠΑ.

Στο τρέχον τεύχος πραγματευόμαστε ένα μεγάλο θέμα της ελληνικής και παγκόσμιας οικονομίας, την αγορά των ακινήτων. Ένα σύνθετο και πολυπαραγοντικό ζήτημα, πλευρές του οποίου προσπαθούν να φωτίσουν οι εξαίρετοι συγγραφείς του ειδικού αφιερώματος.

Εκ μέρους της διοίκησης και των Πρυτανικών Αρχών του ΟΠΑ, σας εύχομαι Χρόνια Πολλά με υγεία και ένα ειρηνικό και δημιουργικό νέο έτος!

Το ΟΠΑ σταθερά στην κορυφή

Η Σχολή Διοίκησης Επιχειρήσεων στην ελίτ των 300 Top Business Schools παγκοσμίως

Άλλη μία σημαντική διεθνή διάκριση πέτυχε η Σχολή Διοίκησης Επιχειρήσεων του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, καθώς κατατάχθηκε στα **300 κορυφαία Business Schools στον κόσμο για το 2025** από τον έγκριτο διεθνή οργανισμό αξιολόγησης **Eduuniversal**. Τα κριτήρια κατάταξης περιλαμβάνουν τη διεθνή φήμη των Σχολών, τις ακαδημαϊκές πιστοποιήσεις, την παρουσία τους σε άλλες παγκόσμιες κατατάξεις, τη συμμετοχή σε διεθνείς εκπαιδευτικούς οργανισμούς, καθώς και τις ψήφους των Κοσμητόρων από 1.000 Σχολές σε 153 χώρες. Με βάση αυτά, τα Business Schools κατατάσσονται σε πέντε επίπεδα διάκρισης.

Η Σχολή του ΟΠΑ έλαβε **4 αστέρια** και εντάχθηκε στη δεύτερη υψηλότερη κατηγορία, την «**4 Palmes League – Top Business Schools**», ανάμεσα σε Σχολές διεθνούς κύρους. Αξίζει να σημειωθεί ότι είναι το **μοναδικό Business School δημόσιου ελληνικού πανεπιστημίου** στην κατηγορία αυτή. Η διάκριση επιβεβαιώνει την ακαδημαϊκή αριστεία που αποτελεί διαχρονική αξία του Ιδρύματος και αναδεικνύει το υψηλό επίπεδο του διδακτικού και ερευνητικού του έργου, καθώς και την ποιότητα των αποφοίτων του.



Ο εθελοντισμός στην Ελλάδα αποκτά για πρώτη φορά επιστημονική αποτύπωση μέσα από τη μελέτη «Το προφίλ του Έλληνα εθελοντή 2025», που υλοποιήθηκε από το Εργαστήριο Επιχειρησιακής Επικοινωνίας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών σε συνεργασία με τη Humanity Greece και με την υποστήριξη της Motodynamics. Η συγκεκριμένη έρευνα αποτελεί την πρώτη ολοκληρωμένη προσπάθεια χαρτογράφησης του εθελοντισμού στη χώρα μας, συνδυάζοντας ποσοτικά και ποιοτικά δεδομένα, και λαμβάνοντας υπόψη της τη διεθνή μεθοδολογία, προκειμένου να αποτυπωθούν το προφίλ, τα κίνητρα και οι προκλήσεις που ενθαρρύνουν ή αποθαρρύνουν τη συμμετοχή των πολιτών σε εθελοντικές δράσεις.

Η μελέτη ολοκληρώθηκε τον Νοέμβριο του 2025 και βασίστηκε σε αντιπροσωπευτικό δείγμα 2.333 πολιτών από τέσσερις μεγάλες αστικές περιοχές (Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα και Κρήτη), ενώ περιλάμβανε επίσης εις βάθος συνεντεύξεις με 32 στελέχη μεγάλων εθελοντικών οργανισμών. Τα δεδομένα συλλέχθηκαν μέσω αυτοματοποιημένων τηλεφωνικών συνεντεύξεων, ηλεκτρονικών ερωτηματολογίων και προσωπικών τηλεφωνικών συνεντεύξεων, διασφαλίζοντας την αξιοπιστία και τη γεωγραφική αντιπροσωπευτικότητα του δείγματος. Το βασικό θεωρητικό μοντέλο που χρησιμοποιήθηκε στηρίχθηκε στο διεθνώς αναγνωρισμένο θεωρητικό μοντέλο Volunteer Functions Inventory (VFI) επεκτείνοντάς το. Το μοντέλο VFI επιτρέπει την κατανόηση των ψυχολογικών και κοινωνικών κινήτρων που ενθαρρύνουν τη συμμετοχή στον εθελοντισμό.

Το προφίλ του Έλληνα εθελοντή το 2025

Νέα πανελλήνια έρευνα του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και της Humanity Greece με την υποστήριξη του Ομίλου Μοτοδυναμική

Του **ΑΝΔΡΕΑ ΕΥΑΓΓΕΛΑΤΟΥ**, Εργαστηριακού Διδασκικού Προσωπικού της Σχολής Διοίκησης Επιχειρήσεων και στελέχους του Εργαστηρίου Επιχειρησιακής Επικοινωνίας του ΟΠΑ, επιστημονικά υπεύθυνου της έρευνας

Τα ευρήματα της έρευνας αναδεικνύουν ότι ο εθελοντισμός στην Ελλάδα αποτελεί μια υπαρκτή και δυναμική μορφή κοινωνικής συμμετοχής (το 40,5% του δείγματος δηλώνουν εθελοντές), η οποία χαρακτηρίζεται από υψηλό επίπεδο ευαισθητοποίησης και διάθεση για κοινωνική προσφορά. Οι συμμετέχοντες είναι κατά κύριο λόγο πολίτες με ανώτερη ή ανώτατη εκπαίδευση και έντονη κοινωνική συνείδηση.

Πλειοψηφία οι γυναίκες

Οι γυναίκες εκπροσωπούν το 70% του δείγματος, γεγονός που αντικατοπτρίζει τη μεγαλύτερη διάθεσή τους να συμμετέχουν σε δράσεις κοινωνικού χαρακτήρα με παράλληλη ισχυρότερη στάση εθελοντικής ευαισθητοποίησης, ενώ οι άνδρες αντιπροσωπεύουν το 30% του δείγματος, έχοντας επίσης θετική στάση ως προς τον εθελοντισμό, αλλά με μικρότερη ευαισθητοποίηση έναντι των γυναικών. Η πιο ενεργή ηλικιακή ομάδα είναι εκείνη των 40 έως 59 ετών, ενώ οι ηλικίες 30 έως

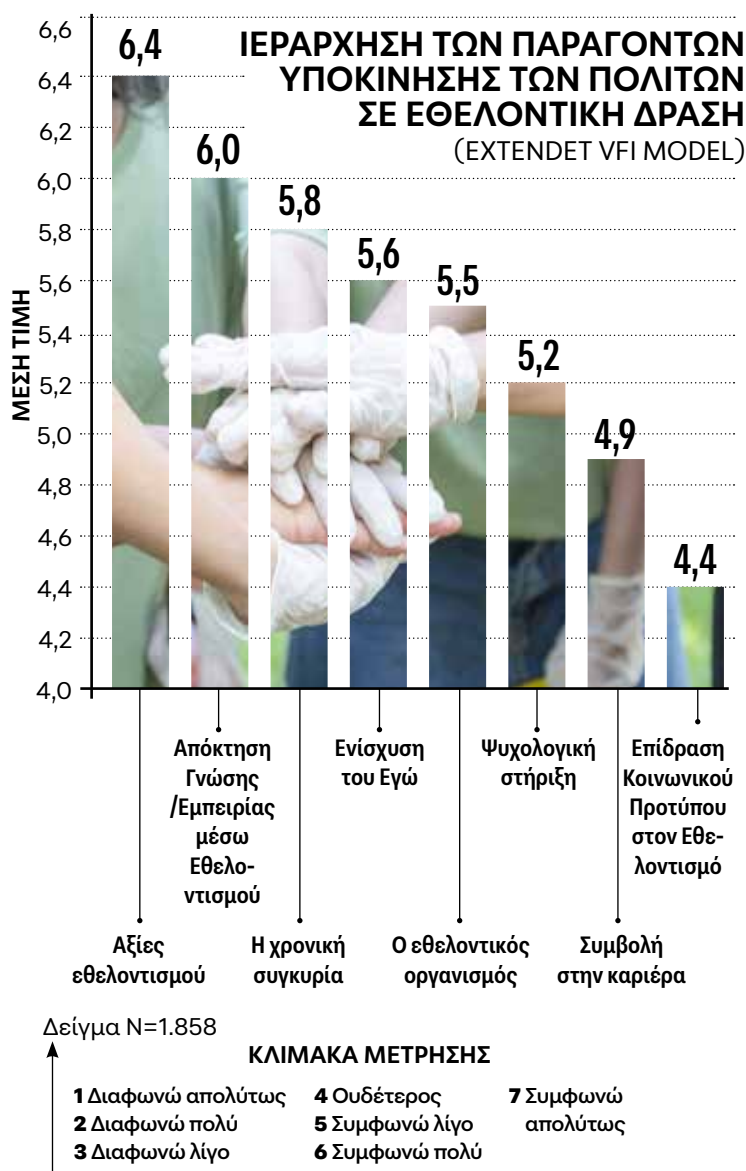
39 ετών παρουσιάζουν χαμηλότερη συμμετοχή, πιθανώς λόγω επαγγελματικών και οικογενειακών υποχρεώσεων. Τα βασικότερα κίνητρα που προωθούν τη συμμετοχή των πολιτών σε εθελοντικές δραστηριότητες είναι: πρώτον, οι αξίες του εθελοντισμού (αλληλοβοήθεια, συμπόνια και προσφορά στον συνάνθρωπο), δεύτερον η ευκαιρία για μάθηση, απόκτηση εμπειρίας και προσωπική εξέλιξη μέσω της συμμετοχής σε εθελοντικές δραστηριότητες, τρίτον

το καλό παράδειγμα των άλλων (κοινωνικό πρότυπο), και τέταρτον η ψυχολογική ικανοποίηση μέσω της ενίσχυσης του Εγώ που πηγάζει από τη συνεισφορά στο κοινό καλό. Στον αντίποδα, οι σημαντικότεροι ανασταλτικοί παράγοντες σχετίζονται με την έλλειψη ελεύθερου χρόνου, την περιορισμένη οικονομική δυνατότητα σε συνδυασμό με την απουσία ενδιαφέροντος για συγκεκριμένες εθελοντικές δράσεις, την έλλειψη σχετικής ενημέρωσης και

εκπαίδευσης και σε αρνητικές εμπειρίες του παρελθόντος από την ανεπαρκή οργάνωση εθελοντικών δράσεων. Παράλληλα, αναδεικνύεται η ανάγκη για καλύτερη επικοινωνία και πληροφόρηση σχετικά με τις διαθέσιμες εθελοντικές ευκαιρίες. Η ενημέρωση των εθελοντών από τα μέσα (media) γίνεται κυρίως μέσω κοινωνικών δικτύων και του προσωπικού δικτύου επαφών, γεγονός που υπογραμμίζει τη σημασία των νέων τεχνολογιών και των άτυπων δικτύων που έχουν διαμορφωθεί στην προώθηση της εθελοντικής συμμετοχής.

Οι τομείς δράσης

Η έρευνα καταγράφει ότι οι εθελοντικές δράσεις επικεντρώνονται σε τομείς όπως η κοινωνική αλληλεγγύη, η προστασία του περιβάλλοντος και των ζώων, η υγεία, η εκπαίδευση και ο πολιτισμός. Οι τομείς αυτοί συγκεντρώνουν τη μεγαλύτερη κινητοποίηση πολιτών, αποτελώντας πυλώνες κοινωνικής συνοχής και ενεργού συμμετοχής στην κοινωνία των πολιτών. Η παρούσα μελέτη διαμορφώνει ένα σημείο αναφοράς για τον εθελοντισμό στη χώρα μας. Για πρώτη φορά διαθέτουμε ποσοτικά και ποιοτικά δεδομένα που αποτυπώνουν όχι μόνο ποιοι είναι οι εθελοντές, αλλά και ποιοι παράγοντες και με τι βαρύτητα επηρεάζουν τη στάση τους απέναντι στην εθελοντική δραστηριοποίηση. Η συνεργασία του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών με τη Humanity Greece και η υποστήριξη της Motodynamics δείχνουν στην πράξη πως η ακαδημαϊκή γνώση, η κοινωνική δράση και η επιχειρηματική υπευθυνότητα μπορούν να συνενωθούν προς όφελος της κοινωνίας». Η μελέτη «Το προφίλ του Έλληνα εθελοντή 2025» καλύπτει ένα σημαντικό κενό στην ερευνητική καταγραφή του εθελοντισμού στην Ελλάδα. Τα ευρήματά της Πανελλήνιας Έρευνας αποτελούν πολύτιμο εργαλείο για τον σχεδιασμό πολιτικών ενεργοποίησης εθελοντών, την ενίσχυση των εθελοντικών οργανώσεων της κοινωνίας των πολιτών και τη χάραξη στρατηγικών για τη διεύρυνση της συμμετοχής των πολιτών σε δράσεις κοινωνικού οφέλους. Η πλήρης έκθεση της έρευνας και τα αναλυτικά αποτελέσματα είναι διαθέσιμα μέσω του Τμήματος Επικοινωνίας του ΟΠΑ και της Humanity Greece.



ΟΙ 4 ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΠΙΔΡΟΥΝ (ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ) ΘΕΤΙΚΑ ΣΤΗΝ ΠΙΣΤΟΤΗΤΑ ΣΤΟΝ ΕΘΕΛΟΝΤΙΣΜΟ

Αξίες εθελοντισμού	0,35
Απόκτηση Γνώσης/Εμπειρίας μέσω Εθελοντισμού	0,27
Επίδραση Κοινωνικού Προτύπου στον Εθελοντισμό	0,14
Ενίσχυση του Εγώ	0,10

Τα νούμερα δείχνουν την ισχύ της επίδρασης των 4 παραγόντων στην Πιστότητα στον εθελοντισμό. Αυτό που κυρίως ενδιαφέρει είναι η μεταξύ τους σχέση (των αριθμών). Για παράδειγμα η επίδραση των Αξιών του εθελοντισμού (0,35) είναι τρισήμισι φορές ισχυρότερη από την Ενίσχυση του Εγώ (0,10) καθώς $0,35 = 3,5 \cdot 0,10$. Έτσι εντοπίζουμε ποιος παράγοντας επίδρασης είναι ισχυρότερος και μπορούμε να σχεδιάσουμε τις κατάλληλες ενέργειες για την ενίσχυση του εθελοντισμού.

Advertorial



Banking Consumer Study 2025

Ευρήματα για την ελληνική αγορά

Η διετής μελέτη «Accenture Banking Consumer Study», η οποία βασίστηκε σε έρευνα 49.300 καταναλωτών από 39 χώρες σχετικά με τις προτιμήσεις και τη συμπεριφορά τους απέναντι στις τράπεζες, συμπεριλαμβανομένων **1.000 ερωτηθέντων από Ελλάδα**, διαπίστωσε ότι οι τράπεζες που θα επαναοικοδομήσουν πιο προσωπικές σχέσεις με τους πελάτες τους και θα τους υποστηρίξουν ουσιαστικά μπορούν να επιτύχουν σημαντική αύξηση των οργανικών εσόδων τους.

Συγκεκριμένα, η ανάλυση της Accenture έδειξε ότι οι τράπεζες στην Ευρώπη με τα υψηλότερα advocacy scores – όπου δηλαδή οι πελάτες τους όχι απλά εκτιμούν την τράπεζά τους, αλλά και τη συστήνουν ενεργά σε άλλους – αύξησαν τα έσοδά τους 1,7 φορές ταχύτερα, ενώ οι πελάτες τους έχουν κατά μέσο όρο περισσότερα προϊόντα και μεγαλύτερη έκθεση (share of wallet). Αυτό συμβαίνει σε μια περίοδο όπου η ψηφιοποίηση καθιστά τη σχέση με την τράπεζα πιο συναλλακτική και απρόσωπη, με αποτέλεσμα τη μείωση της πιστότητας των πελατών. Αν και το 72% των πελατών στην Ελλάδα παραμένει στην κύρια τράπεζά του για περισσότερα από επτά χρόνια, το 85% συνεργάζεται παράλληλα και με άλλες τράπεζες. Μάλιστα, στην Ελλάδα το 21% των καταναλωτών χρησιμοποιεί κάποια ψηφιακή τράπεζα (ως κύρια ή δευτερεύουσα). Ωστόσο, μόνο το 2% εξ αυτών δηλώνει μια πλήρως ψηφιακή τράπεζα ως την κύρια τράπεζά του, τη στιγμή που το αντίστοιχο ποσοστό στη Μ. Βρετανία αγγίζει το 10%.

Βάσει των ευρημάτων της μελέτης, για την ενίσχυση της υποστήριξης των πελατών και την αντιμετώπιση της φθίνουσας πιστότητάς τους, προτείνεται στις τράπεζες να επικεντρωθούν σε τέσσερις βασικούς πυλώνες:

Το 73% των καταναλωτών θεωρεί την προσωποποιημένη εξυπηρέτηση ιδιαίτερα σημαντική, ωστόσο παρουσιάζεται επιφυλακτικό απέναντι στην τεχνητή νοημοσύνη – ένα εργαλείο «κλειδί» για την επίτευξή της

- Εμπιστοσύνη και διαφάνεια (Καθησυχάστε τους πελάτες): Ενίσχυση της εμπιστοσύνης των πελατών μέσω διαφάνειας σχετικά με τις χρεώσεις και τα επιτόκια καθώς και την προστασία των δεδομένων τους.

- Εξατομίκευση (Να θυμάστε τους πελάτες): Αξιοποίηση δεδομένων και αναλύσεων για την κατανόηση των αναγκών και προτιμήσεων των πελατών και αντίστοιχη προσαρμογή των προϊόντων, υπηρεσιών και συμβουλών.

- Εξυπηρέτηση πελατών και κανάλια (Ενθουσιάστε τους πελάτες): Προσφορά μιας ομαλής, συνεκτικής και ολοκληρωμένης εμπειρίας σε όλα τα κανάλια εξυπηρέτησης, διασφαλίζοντας ουσιαστικές αλληλεπιδράσεις.

- Ανταγωνιστικά οικονομικά οφέλη (Ανταμείψτε τους πελάτες): Επίτευξη σωστής ισορροπίας μεταξύ μιας δίκαιης τιμολόγησης και προσφοράς σαφούς, απτής αξίας και ανταμοιβών που έχουν απήχηση στους πελάτες.

Οι καταναλωτές στην Ελλάδα είναι διχασμένοι σχετικά με τη χρήση της τεχνητής νοημοσύνης από τις τράπεζες και ανησυχούν για τα δεδομένα τους

Μόνο 27% των ερωτηθέντων επιθυμεί την εκτενή χρήση της τεχνητής νοημοσύνης από τις τράπεζες για την ανάλυση των προσωπικών και οικονομικών του δεδομένων, ώστε να λαμβάνει πιο εξατομικευμένες υπηρεσίες, με πολλούς να επικαλούνται ανησυχίες για την ιδιωτικότητα (56%) ή την ασφάλεια των δεδομένων τους (53%). Επιπλέον, αν και οι περισσότεροι πελάτες (69%) εμπιστεύονται τις τράπεζές τους για την προστασία των προσωπικών τους δεδομένων, το 85% εκφράζει ανησυχίες για τον τρόπο χρησιμοποίησής τους.

Παρ' όλα αυτά, οι καταναλωτές βλέπουν και ορισμένα οφέλη από τη χρήση της τεχνητής νοημοσύνης στις τραπεζικές υπηρεσίες. Συγκεκριμένα, 64%

δηλώνει πρόθυμο να χρησιμοποιήσει έναν ψηφιακό βοηθό τεχνητής νοημοσύνης για εργασίες όπως η αποφυγή καθυστερημένων πληρωμών ή η παρακολούθηση υπολοίπου λογαριασμού, αν και μόλις το 25% δηλώνει ικανοποιημένο από τους ψηφιακούς βοηθούς που παρέχουν σήμερα οι τράπεζες.

Για να ενισχύσουν την εμπιστοσύνη στις λύσεις τεχνητής νοημοσύνης, οι τράπεζες οφείλουν να είναι διαφανείς σχετικά με τον τρόπο χρήσης της τεχνολογίας στην επεξεργασία δεδομένων και να παρέχουν στους πελάτες περισσότερο έλεγχο στην εξατομίκευση που επιτυγχάνεται από την τεχνητή νοημοσύνη.

Αλλα ενδιαφέροντα ευρήματα της μελέτης στην ελληνική αγορά

- Επιτόκια καταθέσεων: Αν και το 78% των πελατών δηλώνει ότι τα επιτόκια είναι σημαντικός παράγοντας στην επιλογή τράπεζας, το 60% δεν γνωρίζει

το τρέχον επιτόκιο του λογαριασμού του.

- Τα δίκτυο λιανικής παραμένει σημαντικό: Το 70% των πελατών δηλώνει ότι τους αρέσει να βλέπουν υποκαταστήματα τραπεζών στη γειτονιά τους, καθώς αυτό αποδεικνύει τη σταθερότητα και τη διαθεσιμότητα της τράπεζας, ενώ το 76% απευθύνεται σε αυτά για την επίλυση σύνθετων ζητημάτων.

- Οι καταναλωτές δεν εμπιστεύονται πάντα τις προτάσεις της τράπεζάς τους: Σχεδόν 60% αισθάνεται – τουλάχιστον κάποιες φορές – ότι τους προωθούνται προϊόντα που ωφελούν περισσότερο την τράπεζα παρά τους ίδιους. Αυτό μπορεί να διαβρώσει την εμπιστοσύνη και να αποθαρρύνει την περαιτέρω συνεργασία.

Ο σημαντικότερος παράγοντας επιλογής τράπεζας είναι η ασφάλεια δεδομένων, η προστασία από απάτη και η ιδιωτικότητα – με το 93% των ερωτηθέντων να τα θεωρεί κρίσιμα. Αυτοί οι παράγοντες είναι καθοριστικοί για τη διατήρηση της εμπιστοσύνης και πρέπει να αντιμετωπίζονται ως κάτι περισσότερο από μια απλή άσκηση συμμόρφωσης.

ΕΥΕΛΙΚΤΗ ΚΑΙ ΕΞΥΠΝΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Η προϋπόθεση για τη βιομηχανία του αύριο

Η σύγχρονη βιομηχανία αντιμετωπίζει μεγάλες πιέσεις. Οι επιχειρήσεις καλούνται να υιοθετήσουν προηγμένες τεχνολογίες, να διαχειριστούν διαταραχές στην παγκόσμια εφοδιαστική αλυσίδα και να ανταποκριθούν στην αυξανόμενη ζήτηση για εξατομικευμένα προϊόντα. Για να ανταπεξέλθουν σε αυτές τις προκλήσεις, τα εργοστάσια πρέπει να είναι πιο ευέλικτα από ποτέ. Η σημαντικότερη ικανότητα πλέον είναι η δυνατότητα γρήγορης προσαρμογής στις αλλαγές.

Πώς όμως επιτυγχάνεται η ευελιξία στην πράξη;

Από αυτό το νέο τοπίο προκύπτουν εύλογα ερωτήματα: Πώς μπορούν οι βιομηχανίες να γίνουν πραγματικά ευέλικτες; Πώς θα ανταποκριθούν έγκαιρα στις διακυμάνσεις της ζήτησης, στις τεχνολογικές αλλαγές και στις αναταράξεις της αλυσίδας εφοδιασμού;

Εδώ έρχεται να απαντήσει το ευρωπαϊκό έργο **MODAPTO**, με τη συμμετοχή του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και του Εργαστηρίου Ηλεκτρονικού Εμπορίου και Ηλεκτρονικού Επιχειρείν **ELTRUN**, που πρωτοστατούν στον μετασχηματισμό της βιομηχανίας.

Το κλειδί βρίσκεται στην αξιοποίηση των Ψηφιακών Διδύμων (Digital Twins), εικονικών αντιγράφων που αναπαριστούν κάθε επιμέρους μονάδα παραγωγής, όπως ρομπότ, γραμμές συναρμολόγησης ή άλλες βιομηχανικές διεργασίες. Το έργο **MODAPTO** ψηφιοποιεί αυτές τις μονάδες, επιτρέποντάς τους να λειτουργούν και σε ένα ψηφιακό περιβάλλον, όπου παρακολουθούνται και αξιολογούνται σε πραγματικό χρόνο.

Κάθε μονάδα παραγωγής, μέσω του Ψηφιακού Διδύμου της, συνδέεται με ένα έξυπνο σύστημα διαχείρισης, το οποίο παρακολουθεί και αναλύει τη λειτουργία της σε πραγματικό χρόνο. Το σύστημα αυτό εντοπίζει δυναμικά περιθώρια βελ-

τίωσης και προτείνει ρυθμίσεις που συμβάλλουν στην ενίσχυση της συνολικής απόδοσης της παραγωγής. Το πλαίσιο αυτό διασφαλίζει ότι όλες οι μονάδες μπορούν να συνεργάζονται και να ανταλλάσσουν πληροφορίες με συνέπεια και ακρίβεια. Χάρη σε αυτή την προσέγγιση, τα εργοστάσια του μέλλοντος θα ξεπεράσουν τα όρια των παραδοσιακών, σταθερών γραμμών παραγωγής. Θα μπορούν να λειτουργούν με **ευέλικτες και έξυπνες μονάδες**, που προσαρμόζονται εύκολα ανάλογα με τις ανάγκες.

Συνοπτικά, οι βασικοί άξονες καινοτομίας του **MODAPTO** είναι:

- **Η διασύνδεση των μονάδων παραγωγής μέσω Ψηφιακών Διδύμων που επικοινωνούν μεταξύ τους**, επιτρέποντας την προσομοίωση, την ανάλυση και τη βελτιστοποίηση όλων των επιμέρους δραστηριοτήτων σε επίπεδο παραγωγής.
- **Η στρατηγική μετάβασης σε ένα ευέλικτο μοντέλο παραγωγής**, όπου οι γραμμές παραγωγής παύουν να είναι σταθερές και αποκτούν δυναμική μορφή, μέσα από την ανάπτυξη κατάλληλων εργαλείων και μεθοδολογιών. Αυτό επιτρέπει την εύκολη εισαγωγή, αντικατάσταση ή αναδιάταξη μονάδων και σταδίων, ανάλογα με τις εκάστοτε επιχειρησιακές ανάγκες.



Του **ΣΤΑΥΡΟΥ ΛΟΥΝΗ**,
PhD, κύριου Ερευνητή
ELTRUN - E-Business
Research Center του ΟΠΑ

Πιλοτικές εφαρμογές σε πραγματικά βιομηχανικά περιβάλλοντα

Οι καινοτόμες λύσεις δοκιμάστηκαν πιλοτικά σε τρεις διαφορετικές βιομηχανικές επιχειρήσεις, αναδεικνύοντας στην πράξη όχι μόνο τα οφέλη, αλλά και τις προκλήσεις που συνεπάγεται η ενσωμάτωσή τους στην παραγωγική διαδικασία.

1. FFT – Ρομποτικά συστήματα στην αυτοκινητοβιομηχανία

Η γερμανική **FFT** είναι διεθνής προμηθευτής προηγμένων συστημάτων αυτοματισμού για την αυτοκινητοβιομηχανία. Στο πιλοτικό έργο αξιολογήθηκαν τέσσερις ρομποτικές διατάξεις με στόχο τη βελτιστοποίηση απόδοσης και ενεργειακής κατανάλωσης. Μέσω Ψηφιακών Διδύμων και προσομοιώσεων επιτεύχθηκε μείωση εκπομπών και βελτίωση της ρομποτικής κίνησης, αναδεικνύοντας τη δυναμική της ευέλικτης ρομποτικής παραγωγής.

2. SEW - Ανασχεδιασμός γραμμής παραγωγής με επίκεντρο την ευελιξία

Η **SEW-Eurodrive**, εταιρεία που προσφέρει λύσεις αυτοματισμού για τη βιομηχανία, δοκίμασε έναν νέο τρόπο οργάνωσης της παραγωγής: αντί για μια σταθερή, συνεχόμενη γραμμή παραγωγής, χρησιμοποίησε μικρότερες, πιο ευέλικτες μονάδες που μπορούν να αλλάζουν πιο εύκολα σαν μικρές αυτόνομες γραμμές παραγωγής εντός της μεγάλης γραμμής παραγωγής. Με αυτή την αλλαγή, κατάφερε να μειώσει τα «μποτιλιάρισμα» στη γραμμή, να επεξεργάζεται παραγγελίες πιο γρήγορα και να κάνει καλύτερη διαχείριση του εξοπλισμού της χάρη στον πιο έξυπνο προγραμματισμό και στην πιο έγκαιρη συντήρηση.

3. CRF & Ittar-Italbox - Εξυπνη διαχείριση εξαρτημάτων στην εφοδιαστική αλυσίδα

Στο πιλοτικό πρόγραμμα των εταιρειών **CRF** και **Ittar-Italbox**, που δραστηριοποιούνται στην

εφοδιαστική αλυσίδα της αυτοκινητοβιομηχανίας, αναπτύχθηκαν «έξυπνα» κιβώτια μεταφοράς εξαρτημάτων με ενσωματωμένους αισθητήρες. Τα κιβώτια αυτά μπορούσαν να γεμίσουν πιο εύκολα και με μεγαλύτερη ακρίβεια, είτε από ρομπότ είτε από εργαζομένους. Χάρη στην ψηφιακή επικοινωνία μεταξύ των κιβωτίων και των ρομπότ, η διαδικασία φόρτωσης έγινε κατά 25% ταχύτερη, ενώ βελτιώθηκε η ανίχνευση πιθανών φθορών και επιτεύχθηκε πλήρης παρακολούθηση της θέσης κάθε κιβωτίου στην παραγωγή.

Οι πιλοτικές εφαρμογές απέδειξαν στην πράξη ότι οι ευέλικτες γραμμές παραγωγής, που μπορούν εύκολα να αλλάζουν ή να προσαρμόζονται ανάλογα με τις ανάγκες, αποτελούν κρίσιμο εργαλείο για κάθε βιομηχανία που θέλει να ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στις αλλαγές και να παραμένει ανταγωνιστική. Σημειώνεται ότι το έργο **MODAPTO** χρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση.



MODAPTO
Modular Distributed Apto

ZERO DROP ΜΟΡΝΟΣ

Καμία σταγόνα νερού χαμένη



Σε μια εποχή που το νερό γίνεται ολοένα και πιο πολύτιμο, η κλιματική αλλαγή φέρνει νέες προκλήσεις τόσο για τους ανθρώπους, όσο και για τα φυσικά οικοσυστήματα που τους περιβάλλουν. Στις αγροτικές περιοχές της Ελλάδας, η αλλαγή αυτή είναι πιο αισθητή από ποτέ. Η έλλειψη νερού επηρεάζει καλλιέργειες, παραγωγές και ολόκληρες κοινότητες που εξαρτώνται από τη γη. Ο Μόρνος – μια πηγή ζωής για την Αττική και τη Στερεά Ελλάδα – καλείται σήμερα να καλύψει ολοένα αυξανόμενες ανάγκες για επαρκές και καθαρό νερό. Οι παρατεταμένες περιόδους ξηρασίας και η αυξανόμενη ζήτηση ασκούν έντονες πιέσεις στους υδατικούς πόρους, καθιστώντας τη διαχείρισή τους ζήτημα ζωτικής σημασίας για τις περιοχές που υδροδοτούνται από αυτόν.

Σε αυτό το πλαίσιο, η **Coca-Cola στην Ελλάδα** (Coca-Cola Τρία Έψιλον & Coca-Cola Hellas) υλοποιεί το πρόγραμμα Zero Drop, μια πρωτοβουλία που στοχεύει στη μηδενική απώλεια νερού, μέσα από έργα εξοικονόμησης, επαναχρησιμοποίησης και ευαισθητοποίησης.

Ένα βήμα πιο κοντά στη βιώσιμη διαχείριση του νερού

Η δεύτερη φάση του προγράμματος Zero Drop στον Δήμο Τανάγρας ολοκληρώθηκε πρόσφατα, συνεχίζοντας το έργο που υλοποιήθηκε το 2023. Η νέα τεχνική παρέμβαση, στο ταχυδιυλιστήριο στο Σχηματάρι, ενδυναμώνει ακόμη περισσότερο την υδατική ασφάλεια της περιοχής και ενισχύει την υδροδότηση των τοπικών κοινοτήτων. Περισσότερο, όμως, από ένα έργο υποδομής, το Zero Drop Mornos είναι ένα έργο που προ-

σφέρει μακροπρόθεσμο θετικό αντίκτυπο. Εξοικονομεί πολύτιμους φυσικούς πόρους, μειώνει το ενεργειακό αποτύπωμα και προσφέρει λύσεις με διάρκεια για τους κατοίκους, την κοινότητα και το περιβάλλον. Κάθε σταγόνα που σώζεται είναι μια σταγόνα που επιστρέφει στη φύ-

ση, εξασφαλίζοντας καθαρό νερό για τις επόμενες γενιές. Παράλληλα, μέσα από εκπαιδευτικά προγράμματα σε εκατοντάδες μαθητές και εκπαιδευτικούς, η Coca-Cola στην Ελλάδα (Coca-Cola Τρία Έψιλον & Coca-Cola Hellas) ενισχύει την περιβαλλοντική συνείδη-

ση των νέων και καλλιεργεί μια κουλτούρα υπεύθυνης χρήσης του νερού.

Αξίζει να αναφερθεί πως η συγκεκριμένη πρωτοβουλία αναγνωρίστηκε στα Greek Green Awards 2025, αποσπώντας βραβείο στην κατηγορία «Ανακύκλωση Νερού», και μπορεί να αποτελέσει υπόδειγμα συνεργασίας δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, με δυνατότητα εφαρμογής και σε άλλες περιοχές της χώρας.

Προγράμματα με διάρκεια και αντίκτυπο

Τα τελευταία 19 χρόνια, η εταιρεία έχει υλοποιήσει περισσότερα από 80 έργα σε 38 νησιά. Το Zero Drop υλοποιείται με την υποστήριξη του The Coca-Cola Foundation και σε συνεργασία με τον Global Water Partnership – Mediterranean (GWP-Med), έχοντας θέσει ως στόχο τη βιώσιμη διαχείριση του νερού, ενός φυσικού πόρου ζωτικής σημασίας για τις κοινότητες και για την ίδια τη ζωή.

Για την Coca-Cola στην Ελλάδα (Coca-Cola Τρία Έψιλον & Coca-Cola Hellas), το νερό αποτελεί τον πολτιμότερο φυσικό πόρο. Γι' αυτό, κάθε σταγόνα νερού μετράει – για τον άνθρωπο, για την κοινωνία και για τη δημιουργία ενός βιώσιμου μέλλοντος.

Μάθετε περισσότερα:



ΑΦΙΕΡΩΜΑ

ΑΚΙΝΗΤΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ: Με αφορμή το 31ο ετήσιο διεθνές συνέδριο του ERES

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ
ΑΦΙΕΡΩΜΑΤΟΣΑΝΔΡΙΑΝΟΣ
ΤΣΕΚΡΕΚΟΣΚαθηγητής
Χρηματοοικονομικής
στο ΟΠΑ και
Διευθυντής του
Εργαστηρίου
Χρηματοοικονομικών
Εφαρμογών (FinLab)

Πριν από λίγους μήνες, το Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής του ΟΠΑ διοργάνωσε με επιτυχία το 31ο Ετήσιο Συνέδριο της Ευρωπαϊκής Εταιρείας Ακίνητης Περιουσίας (European Real Estate Society-ERES). Η εταιρεία (ERES) ιδρύθηκε το 1994 με σκοπό τη δημιουργία ενός δομημένου και μόνιμου διεθνούς δικτύου μεταξύ ακαδημαϊκών και επαγγελματιών του τομέα ακινήτων σε όλη την Ευρώπη. Η εταιρεία είναι αφιερωμένη στην προώθηση και την εξέλιξη του πεδίου της έρευνας ακινήτων. Τη δεδομένη χρονική στιγμή έχω την τιμή και τη χαρά να είμαι Αντιπρόεδρος της Ευρωπαϊκής Εταιρείας Ακίνητης Περιουσίας (ERES). Το Ετήσιο Συνέδριο της εταιρείας που διοργανώσαμε στο ΟΠΑ (πρόδε-

δοι συνεδρίου Καθηγητής κ. Εμμανουήλ Καβουσάνος και ο υπογράφων την εισαγωγή αυτή) αποτελεί θεσμό στον τομέα της έρευνας ακινήτων και συγκέντρωσε ακαδημαϊκούς, ερευνητές και επαγγελματίες από την Ελλάδα και το εξωτερικό, εδραιώνοντας τη φήμη του ως ένα κορυφαίο επιστημονικό γεγονός στη Ευρώπη. Έλαβαν μέρος 216 σύνεδροι, από 47 χώρες, έγιναν 160 εισηγήσεις/παρουσιάσεις σε 44 παράλληλες συνεδρίες, ενώ διοργανώθηκαν 7 στρογγυλά τραπέζια με επαγγελματίες του χώρου των ακινήτων (industry panels) και ένα εργαστήριο (workshop) για υποψήφιους διδάκτορες και ερευνητές σε ακίνητη περιουσία. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε σε κρίσιμα ζητήματα, όπως:

- Οι κοινωνικά υπεύθυνες επενδύσεις σε ακίνητη περιουσία και η

συμβολή τους στη βιωσιμότητα.

- Νέες μεθοδολογίες και η χρήση προηγμένων μοντέλων μηχανικής μάθησης και τεχνητής νοημοσύνης για την εκτίμηση της αξίας των ακινήτων.
- Η προσιτή στέγη και το δικαίωμα στη στέγαση.
- Νέες τεχνολογίες και δεδομένα σε ακίνητη περιουσία.
- Η διαχείριση εμπορικών ακινήτων.
- Η εκπαίδευση σε θέματα ακίνητης περιουσίας.

Με αφορμή το Συνέδριο αυτό αποφασίσαμε να κάνουμε ένα μικρό αφιέρωμα στην ακίνητη περιουσία στο τεύχος αυτό της εφημερίδας μας. Το μικρό αυτό αφιέρωμα δεν συνοψίζει τις εργασίες του Συνεδρίου, κάτι τέτοιο θα ήταν αδύνατο στις λίγες σελίδες ενός ενθέτου. Οι συγγραφείς των άρθρων που ακολου-

θούν (ακαδημαϊκοί με ερευνητικά ενδιαφέροντα σε ακίνητη περιουσία και υψηλόβαθμα στελέχη από την αγορά) διερευνούν μια ευρεία σειρά θεμάτων για την ακίνητη περιουσία, από την τεχνητή νοημοσύνη και τις αλλαγές που επιφέρει στην εν λόγω αγορά, την κλιματική αλλαγή και την τρωτότητα των ακινήτων από φυσικούς κινδύνους, μέχρι το κοινωνικό δικαίωμα στη στέγαση και τις δυσλειτουργίες της αγοράς ακινήτων στη χώρα μας.

Με αφετηρία το 31ο Ετήσιο Συνέδριο της Ευρωπαϊκής Εταιρείας Ακίνητης Περιουσίας (European Real Estate Society-ERES) το Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής του ΟΠΑ προσπαθεί ενεργά να προωθήσει τη διασύνδεση μεταξύ ακαδημαϊκής έρευνας και επιχειρηματικών πρακτικών στην ακίνητη περιουσία.

Η ΣΤΕΓΗ ΩΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΔΙΚΑΙΩΜΑ

Το ευρωπαϊκό στοίχημα της προσιτότητας

Η προσιτή στέγη έχει αναδειχθεί, τα τελευταία χρόνια, σε ένα από τα πιο πιεστικά κοινωνικά ζητήματα της Ευρώπης. Από τις αρχές της δεκαετίας του 2000, οι τιμές των κατοικιών, στις περισσότερες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, σημείωσαν εντυπωσιακή άνοδο, τροφοδοτούμενη από μια περίοδο χαμηλών επιτοκίων και εύκολης πρόσβασης σε δανεισμό. Η παγκόσμια χρηματοπιστωτική κρίση του 2008 προκάλεσε βίαιη ανατροπή: οι τιμές κατέρρευσαν, τα υπερχρεωμένα νοικοκυριά δοκιμάστηκαν και η στέγη – ένας βασικός πυλώνας κοινωνικής σταθερότητας – επανήλθε στο επίκεντρο της δημόσιας συζήτησης. Η ανάκαμψη των αγορών κατοικίας ξεκίνησε το 2014 και επιταχύνθηκε στα χρόνια της πανδημίας. Οι αλλαγές στις συνθήκες εργασίας, η εξάπλωση της τηλεργασίας και η ανάγκη για μεγαλύτερους και ενεργειακά αποδοτικότερους χώρους κατοικίας ενίσχυσαν περαιτέρω τη ζήτηση. Από το 2022, η άνοδος των επιτοκίων ανέκοψε προσωρινά την πορεία αυτή, ωστόσο οι τιμές παρέμειναν σε υψηλά επίπεδα, καθώς η προσφορά κατοικιών δεν κατάφερε να συμβαδίσει με τις ανάγκες των πολιτών. Η άνοδος των αξιών ακινήτων έχει ξεπεράσει την αύξηση των εισοδημάτων, περιορίζοντας σημαντικά την αγοραστική δύναμη των νοικοκυριών. Παρά τη σχετική βελτίωση των εισοδημάτων τους σε αρκετά κράτη, το κόστος δανεισμού και τα υψηλά ενοίκια καθιστούν τη στέγη απρόσιτη για μεγάλα τμήματα του πληθυσμού.

ΠΟΛΥΠΑΡΑΓΟΝΤΙΚΗ ΑΛΛΗΛΕΠΙΔΡΑΣΗ

Η λειτουργία των αγορών στέγας επηρεάζεται από μια πολυπαραγοντική αλληλεπίδραση: το επίπεδο εισοδημάτων αλλά και τη συσσώρευση πλούτου, τη διαθεσιμότητα και το κόστος στεγαστικών δανείων, τις ρυθμίσεις χρηματοπιστωτικής σταθερότητας. Παράγοντες όπως το μεταναστευτικό, η αστικοποίηση, η μετανάστευση, οι αλλαγές στη δομή των οικογενειών, η τηλεργασία και η εξάπλωση των βρα-



Του **ΧΡΗΣΤΟΥ ΣΤΑΪΚΟΥΡΑ**, Καθηγητή του Τμήματος Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής του ΟΠΑ, Βουλευτή Φθιώτιδας, πρώην Υπουργού Οικονομικών, πρώην Υπουργού Υποδομών και Μεταφορών

χυχρόνιων τουριστικών μισθώσεων επιδρούν καθοριστικά στις αγορές. Εξίσου σημαντικοί παράγοντες είναι η σπανιότητα αστικής γης, η ισορροπία προσφοράς και ζήτησης, η ανεπάρκεια κοινωνικής κατοικίας, η παραγωγικότητα του κατασκευαστικού τομέα και οι πολεοδομικοί ή περιβαλλοντικοί περιορισμοί. Η φορολογική πολιτική, οι ρυθμίσεις ελέγχου ενοικίων και τέλος η λεγόμενη «χρηματιστικοποίηση» της στέγας – η είσοδος δηλαδή θεσμικών επενδυτών στις αγορές κατοικίας – έχουν επιτείνει τις ανισορροπίες, καθιστώντας τη στέγη αντικείμενο επένδυσης και όχι κοινωνικής πολιτικής. Είναι προφανές λοιπόν ότι η αντιμετώπιση της επιδείνωσης της προσιτότητας της στέγας αποτελεί αφενός ένα πολύπλοκο εγχείρημα, αφετέρου ένα κοινό ευρωπαϊκό πρόβλημα.

ΠΛΗΓΜΑ ΚΑΙ ΣΤΗ ΜΕΣΑΙΑ ΤΑΞΗ

Η κρίση της στέγας δεν αφορά πλέον μόνο τα πιο ευάλωτα κοινωνικά στρώματα, αλλά και τη μεσαία τάξη – τη ραχοκοκαλιά των ευρωπαϊκών κοινωνιών. Πρόκειται για ένα πρόβλημα που αγγίζει τον πυρήνα της καθημερινότητας: τα νέα ζευγάρια αποθαρρύνονται να δημιουργήσουν οικογένεια, οι νέοι δυσκολεύονται να μετακινηθούν για σπουδές, ενώ η πρόσβαση στην εργασία περιορίζεται από το υψηλό κόστος κατοικίας κοντά στα μεγάλα αστικά κέντρα. Η στέγη δεν είναι απλώς οικονομικό αγαθό, αλλά θεμελιώδες κοινωνικό δικαίωμα, συνδεδεμένο με την ισοτιμία ευκαιριών και την κοινωνική συνοχή. Η έλλειψή της υπονομεύει την κοινωνική κινητικότητα, εντείνει τις περιφερειακές ανισότητες και απειλεί, σε βάθος χρόνου, τη δημογραφική βιωσιμότητα της Ευρώπης. Είναι προφανές ότι η πολυπλοκότητα των εργαλείων πολιτικής και η κατανομή αρμοδιοτήτων καθιστούν τη χάραξη πολιτικής δύσκολη, αλλά αναγκαία. Κάθε ευρωπαϊκή χώρα άλλωστε είναι αφενός μοναδική, αφετέρου η ένταση αλλά και η αλληλεπίδραση των προαναφερθέντων προσδιοριστικών παραγόντων των τιμών κατοικιών συνθέτουν τη διαφορετικότητα.

Η φορολογική πολιτική, οι ρυθμίσεις ελέγχου ενοικίων και τέλος η λεγόμενη «χρηματιστικοποίηση» της στέγας – η είσοδος δηλαδή θεσμικών επενδυτών στις αγορές κατοικίας – έχουν επιτείνει τις ανισορροπίες, καθιστώντας τη στέγη αντικείμενο επένδυσης και όχι κοινωνικής πολιτικής



Η ελληνική περίπτωση εμφανίζει σημαντικές ιδιαιτερότητες. Περισσότερο από το μισό του οικιστικού αποθέματος της χώρας έχει ανεγερθεί πριν από το 1980, αυξάνοντας σημαντικά το δυνητικό κόστος αναβάθμισης αλλά και την ενεργειακή κατανάλωση. Στην πλευρά της προσφοράς εμφανίζεται ουσιαστική και τεχνική έλλειψη κατοικιών, με αποτέλεσμα να δημιουργείται μια διαρκώς επιδεινούμενη ανισορροπία μεταξύ προσφοράς και ζήτησης. Τεχνική έλλειψη καθώς χιλιάδες ακίνητα είτε έχουν δεσμευθεί μέσω μη εξυπηρετούμενων δανείων είτε οι ιδιοκτήτες τους – για μια σειρά από λόγους – τα κρατούν κλειστά, με αποτέλεσμα να βρίσκονται εκτός αγοράς. Ουσιαστική έλλειψη, καθώς ο ρυθμός παραγωγής νέων κατοικιών υπολείπεται της ζήτησης. Τέλος, σχεδόν το 40% του διαθέσιμου εισοδήματος των νοικοκυριών απαιτείται για να καλύψει τις στεγαστικές του ανάγκες, με απο-

ΑΦΙΕΡΩΜΑ στην ακίνητη περιουσία

Η στεγαστική κρίση είναι ένα πρόβλημα που καμία χώρα δεν μπορεί να επιλύσει μόνη της. Η Ευρώπη χρειάζεται έναν συντονισμένο οδικό χάρτη που θα συνδυάζει τη ρύθμιση, τη χρηματοδότηση και την καινοτομία

ANDREW ANGELOV

τέλεσμα το κόστος στέγης να γίνεται η μεγαλύτερη οικονομική πίεση για τα ελληνικά νοικοκυριά.

Η ελληνική κυβέρνηση έχει αναλάβει τα τελευταία χρόνια μια σειρά παρεμβάσεων για την ανακούφιση των νοικοκυριών. Τα προγράμματα «Σπίτι μου 1» και «Σπίτι μου 2» προσφέρουν χαμηλότοκα δάνεια σε φυσικά πρόσωπα έως 50 ετών για την αγορά πρώτης κατοικίας, με κρατική επιδότηση επιτοκίου. Παράλληλα, δρομολογείται η αξιοποίηση δημόσιων εκτάσεων και ανενεργών στρατοπέδων για την ανάπτυξη συγκροτημάτων προσιτής στέγης, σε συνεργασία με τον ιδιωτικό τομέα.

Η «ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΝΤΙΠΑΡΟΧΗ»

Εισάγεται, επίσης, ο θεσμός της «κοινωνικής αντιπαροχής», που επιτρέπει σε ιδιώτες κατασκευαστές να ανεγείρουν νέες κατοικίες με αντάλλαγμα τη διάθεση μέρους αυτών σε ευάλωτες ή νεότερες κοινωνικές ομάδες

με χαμηλό ενοίκιο. Τα μέτρα αυτά, τα οποία έχουν εφαρμοστεί επιτυχώς και σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες, αποτελούν σημαντική βάση για τη δημιουργία μιας ισορροπημένης στεγαστικής πολιτικής.

Η στεγαστική κρίση είναι ένα πρόβλημα που καμία χώρα δεν μπορεί να επιλύσει μόνη της. Η Ευρώπη χρειάζεται έναν συντονισμένο οδικό χάρτη που θα συνδυάζει τη ρύθμιση, τη χρηματοδότηση και την καινοτομία. Στις κεντρικές κατευθύνσεις μιας τέτοιας στρατηγικής μεσοπρόθεσμης και μακροπρόθεσμης απόδοσης μπορούν να ενταχθούν:

- Η χρήση της τεχνολογίας για τη μείωση του κόστους και του χρόνου κατασκευής.
- Η προώθηση της βιομηχανοποίησης και της προτυποποίησης στη δόμηση (π.χ. προκατασκευασμένα συστήματα).
- Η θέσπιση ευρωπαϊκού πλαισίου κατευθυντήριων γραμμών για τη

χρήση γης, που θα ενσωματώνει πολιτικές προσιτής κατοικίας στα εθνικά χωροταξικά σχέδια.

- Η εξαίρεση των επενδύσεων σε κοινωνική στέγαση από τους δημοσιονομικούς περιορισμούς του Συμφώνου Σταθερότητας και Ανάπτυξης.
 - Η έκδοση ευρωπαϊκών στεγαστικών ομολόγων, που θα επιτρέπουν κοινή και βιώσιμη χρηματοδότηση μεγάλων προγραμμάτων στέγασης.
- Για τη χώρα μας απαιτούνται επιπλέον στοχευμένες πρωτοβουλίες: η ανάπτυξη νέων υποδομών εκτός αστικού ιστού, η ταχύτερη ένταξη περιοχών στα σχέδια πόλης, η ενίσχυση των μέσων μαζικής μεταφοράς και η αύξηση του ρυθμού δομικών ανακατασκευών υφιστάμενων κτιρίων. Ιδιαίτερη σημασία θα μπορούσε να έχει η καθιέρωση υποχρεωτικής ενσωμάτωσης ποσοστού προσιτών κατοικιών σε κάθε νέο έργο, καθώς και η δημιουργία fast-track διαδικα-

σιών για κοινωνικές κατοικίες. Η απλούστευση των πολεοδομικών και των περιβαλλοντικών εγκρίσεων και η ενίσχυση της συνεργασίας δημόσιου, ιδιωτικού και ακαδημαϊκού τομέα για τη δημιουργία κέντρων καινοτομίας στον κατασκευαστικό κλάδο θα μπορούσαν να λειτουργήσουν ως καταλύτες για την αναζωογόνηση της αγοράς στέγασης και την ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής.

Η αντιμετώπιση της κρίσης στέγασης απαιτεί πολυδιάστατη, συντονισμένη και ρεαλιστική στρατηγική. Η προσιτή κατοικία δεν αποτελεί απλώς εθνικό καθήκον, αλλά κοινή ευρωπαϊκή ευθύνη. Η στέγη δεν είναι προνόμιο των λίγων, αλλά δικαίωμα όλων. Η Ευρώπη οφείλει να μετατρέψει την κατοικία από αντικείμενο επένδυσης σε θεμέλιο κοινωνικής δικαιοσύνης – και να αποδείξει ότι μπορεί να προσφέρει στους πολίτες της ένα σταθερό και αξιοπρεπές πλαίσιο ζωής.

Ο γρίφος της κατοικίας στην Ελλάδα

Γιατί ένα προϊόν πρώτης ανάγκης για κάθε οικογένεια δεν απευθύνεται πλέον στο ευρύ κοινό παρά στους οικονομικά εύρωστους Έλληνες και αλλοδαπούς



Του **ΝΙΚΟΥ ΧΑΤΖΗΤΣΟΛΗ**, Προέδρου ΔΣ ΑΕΙΕΣ ΑΕ, εταιρείας-μέλους του Διεθνούς Δικτύου της CBRE (Global Commercial Real Estate Services)

Το κεφάλαιο «κατοικία» – και ιδιαίτερα η λεγόμενη προσιτή κατοικία – είναι ένα από τα πλέον περίπλοκα κοινωνικοοικονομικά προβλήματα που απασχολούν κυβερνήσεις και φορείς πολλών χωρών και δεν περιορίζεται μόνο στη χώρα μας. Αν και η στέγη αποτελεί μία από τις βασικότερες ανάγκες που έχει μια οικογένεια, ιδιαίτερα μάλιστα στις ευημερούσες δυτικές κοινωνίες, έχει καταλήξει σήμερα να είναι ένα από τα πιο δυσεπίλυτα προβλήματα. Το 30% των ελληνικών νοικοκυριών δαπανά πάνω από το 40% του εισοδήματός του για στεγαστικές δαπάνες, ενώ για τις χαμηλότερες εισοδηματικές τάξεις το ποσοστό αυτό είναι πολύ υψηλότερο. Μάλιστα, την τελευταία πενταετία τα ακίνητα ακρίβυναν με διπλάσια ταχύτητα συγκριτικά με τον μέσο ρυθμό αύξησης των αποδοχών των εργαζομένων.

Το κόστος δανεισμού

Η αγορά οικιστικών ακινήτων με δάνειο για ιδιόχρηση απαιτεί πλέον 90 με 95 μέσους μισθούς, σχεδόν τρεις φορές πάνω σε σχέση με τις αρχές τις δεκαετίας. Στο γεγονός αυτό συμβάλλουν και τα υψηλά επιτόκια δανεισμού, πράγμα που πλέον απωθεί πολλούς δανειολήπτες στεγαστικών δανείων παρά τις προσπάθειες στήριξής τους από την πολιτεία με επιδοτούμενα επιτόκια. Οι ρίζες αυτού του προβλήματος είναι πολυδιάσπατες. Τα κλειστά ακίνητα, τα οποία στο τέλος του 2024 ανέρχονταν σε 900.000, η ζήτηση αγοράς κατοικίας από αλλοδαπούς – οι οποίοι δεν περιορίζονται μόνο στους αιτούντες τη «χρυσή βίζα» αλλά και σε αυτούς που θεωρούν τη χώρα μας «ασφαλή προορισμό» –, η μείωση της προσφοράς σε σχέση με τη ζήτηση και η διάθεση πολλών ιδιόκτητων ακινήτων για τουριστική χρήση αποτελούν λίγους μόνο από

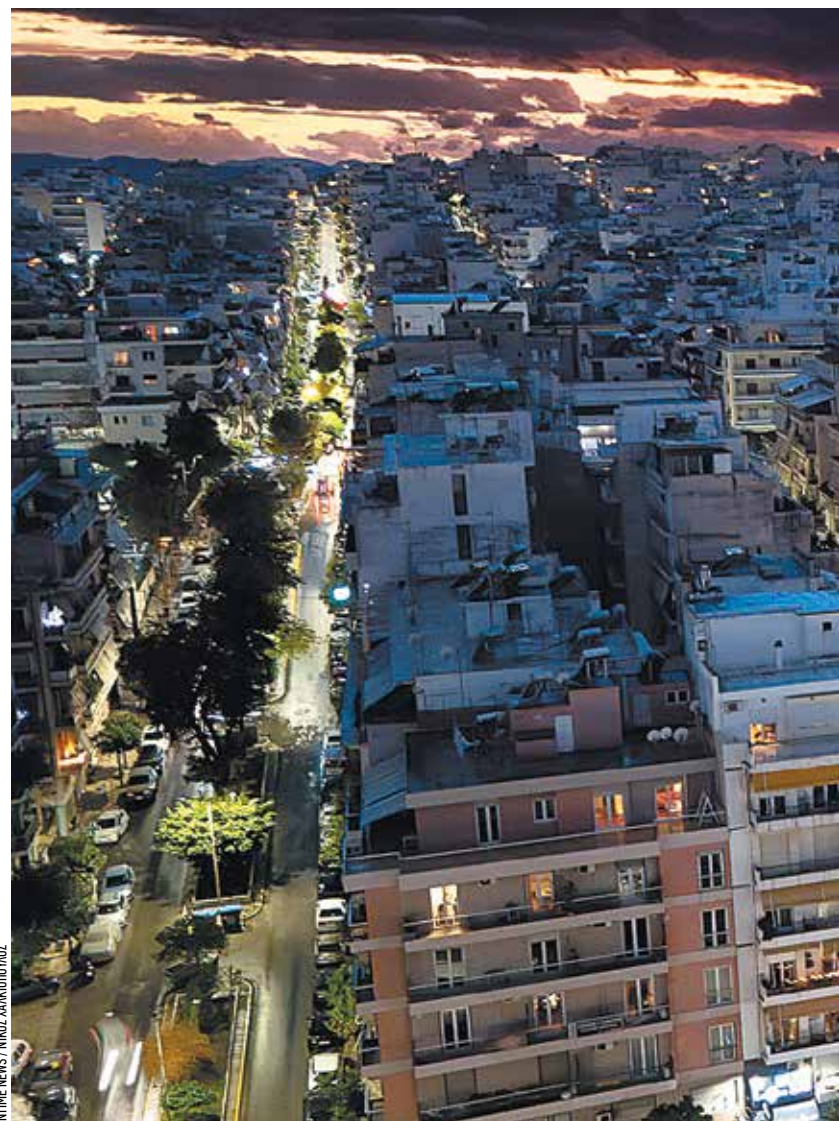
τους παράγοντες που έχουν διαφοροποιήσει την αγορά, με αποτέλεσμα ο μέσος Έλληνας να βρίσκεται πλέον σε ιδιαίτερα δυσχερή θέση και να μην μπορεί να απολαύσει αυτό το βασικό αγαθό όπως στο παρελθόν.

Πτώση στην ιδιοκατοίκηση

Ας μην ξεχνάμε εδώ ότι η ιδιοκατοίκηση στην Ελλάδα στις αρχές της χιλιετίας βρισκόταν στα υψηλότερα επίπεδα σε σχέση με άλλες χώρες της Ευρώπης (85%), ενώ σήμερα έχει υποχωρήσει στο 69%. Σύμφωνα μάλιστα με τη Metron Analysis, τον Δεκέμβριο του 2024 κυμαινόταν περί το 61%. Μία γενιά νέων ενηλίκων σήμερα βλέπει ότι χάνονται οι προοπτικές να αποκτήσει σπίτι, ιδιαίτερα μάλιστα αν λάβουμε υπόψη το γεγονός ότι οι μέσοι μισθοί στη χώρα μας είναι από τους χαμηλότερους – αν όχι οι χαμηλότεροι – στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Κατά συνέπεια, πολλοί νέοι σήμερα ζουν με τους γονείς τους και δημιουργούν οικογένεια σε μεγαλύτερη ηλικία, πράγμα που έχει με τη σειρά του δυσμενείς επιπτώσεις στο δημογραφικό μας πρόβλημα. Σε ό,τι αφορά την κοινωνική κατοικία, η Ελλάδα των 6,3 εκατομμυρίων κατοικιών βρίσκεται στο ναδίρ των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ενώ πρωταγωνίστρια είναι η Ολλανδία, όπου η κοινωνική κατοικία αποτελεί το 29% του οικιστικού αποθέματος των 8 εκατομμυρίων σπιτιών της χώρας. Πολλοί διατείνονται ότι οι βραχυχρόνιες μισθώσεις είναι μία από τις αιτίες της δύσκολης αυτής κατάστασης. Το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών όμως, σε έρευνα που διενεργήθηκε το καλοκαίρι του τρέχοντος έτους αναφορικά με τις βραχυχρόνιες μισθώσεις, κατέληξε ότι μόνο το 3% του συνολικού οικιστικού αποθέματος διατίθεται σήμερα ως Airbnb, ενώ παράλληλα το ένα τρίτο των κατοικιών στη χώρα μας παραμένει άδειο. Άρα η κριτική που



Πολλοί διατείνονται ότι οι βραχυχρόνιες μισθώσεις είναι μία από τις αιτίες της δύσκολης αυτής κατάστασης. Το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών όμως, σε έρευνα που διενεργήθηκε το καλοκαίρι του τρέχοντος έτους, κατέληξε ότι μόνο το 3% του συνολικού οικιστικού αποθέματος διατίθεται σήμερα ως Airbnb



INTIME NEWS / ΝΙΚΟΣ ΧΑΤΖΗΤΣΟΛΗΣ

δέχονται οι βραχυχρόνιες μισθώσεις ως μεγάλες υπεύθυνες της ακριβής στέγης είναι μάλλον ανυπόστατη. Σύμφωνα με την Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ), σήμερα υπάρχουν στην Αττική περίπου 550.000 κλειστά ακίνητα, γεγονός που επηρεάζει σημαντικά την προσφορά, με άμεση συνέπεια τις αυξήσεις τιμών πώλησης λόγω παράλληλα αυξημένης ζήτησης. Από την άλλη πλευρά, λόγω της περιορισμένης οικοδομικής δραστηριότητας ο αριθμός νεόδμητων κατοικιών αυξάνεται με πολύ βραδείς ρυθμούς. Ζητούνται μάλιστα τιμές που δύσκολα ανταποκρίνονται στις δυνατότητες του μέσου Έλληνα. Η αύξηση τιμών οικοδομικών υλικών σε συνδυασμό με την αύξηση τιμών γης, όπου πλέον ο κάθε πωλητής ζητεί «ό,τι του λείπει», συντελούν στην αδυναμία συγκράτησης τιμών κατοικιών επιτείνοντας την κρίση στην αγορά.

Η γραφειοκρατία

Η απογοητευτική εικόνα της αγοράς κατοικίας ενισχύεται επίσης και από φαινόμενα που συντελούν στην τालαιπωρία των αγοραστών, ακόμη και εκείνων που διαθέτουν τα εχέγγυα

να λάβουν δάνειο από την τράπεζα. Στην ατελείωτη γραφειοκρατία γύρω από την αγορά και το εν συνεχεία άγχος έγκαιρης καταβολής των δόσεων δανείου, πολλοί πωλητές ζητούν υψηλές προκαταβολές προκειμένου να εκδώσουν την ηλεκτρονική ταυτότητα κτιρίου, ενώ σε πολλές επίσης περιπτώσεις η πραγματική κατάσταση του προς αγορά διαμερίσματος δεν αντιστοιχεί με την περιγραφή του ακινήτου κατά το συμβόλαιο, με ό,τι αυτό συνεπάγεται στη συνέχεια τόσο τεχνικά όσο και νομικά. Σε όλο αυτό το δυσμενές περιβάλλον συντελεί και η δυσκολία που αντιμετωπίζουν όσοι αγοραστές επιχειρούν να ανακαινίσουν παλαιές οικοδομές, οι οποίες σήμερα αποτελούν την πλειοψηφία του αποθέματος της Αττικής τουλάχιστον. Συγκεκριμένα, οι υψηλές τιμές που ζητούν οι ιδιοκτήτες-πωλητές σε συνδυασμό με τη δυσκολία εξεύρεσης εργολάβων και τεχνιτών, καθώς και των αυξημένων τιμών αμοιβών και οικοδομικών υλικών φέρνουν σε απόγνωση πολλά νοικοκυριά που δυσκολεύονται να ανταποκριθούν στο συνολικό κόστος αγοράς και ανακαίνισης.

Τα αποτελέσματα της περίπλοκης αυτής κατάστασης της αγοράς κατοικίας μάς οδηγεί στο συμπέρασμα ότι κάθε οικογένεια, δεν απευθύνεται στο ευρύ κοινό παρά στους οικονομικά εύρωστους Έλληνες, αλλά και αλλοδαπούς, οι οποίοι έχουν ήδη απορροφήσει κάποιο σεβαστό ποσοστό του διαθέσιμου stock κατοικιών.

Μέτρα αμφίβολης αποτελεσματικότητας

Μέτρα έχουν εξαγγελθεί από την πολιτεία ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά τη μέριμνα παροχής στέγης σε ευάλωτες κοινωνικές ομάδες. Η αξιοποίηση ελεύθερων ακινήτων του Δημοσίου όπου οι ανάδοχοι θα διαθέτουν το 30% σε ευάλωτες κοινωνικές ομάδες, το πρόγραμμα «Σπίτι μου 2» αλλά και το «άνοιγμα» κλειστών σπιτιών είναι τρία από τα βασικότερα μέτρα που έχουν εξαγγελθεί, αλλά είναι αμφίβολο κατά πόσο θα αποδώσουν, ιδιαίτερα σε μεσοπρόθεσμο ορίζοντα. Ήδη το πρόγραμμα «Σπίτι μου» πυροδότησε νέες αυξήσεις τιμών, ενώ επίδοχοι αγοραστές διαπίστωσαν αδυναμία να ανταποκριθούν οικονομικά στα νέα

δεδομένα του επιπέδου τιμών. Αξίζει να σημειωθεί ακόμη ότι, προ πέντε ετών, ο Δήμος Βαρκελώνης εξέδωσε δέσμη μέτρων ανακούφισης νοικοκυριών χαμηλών εισοδημάτων ώστε να αποκτήσουν προστιπτή στέγη. Τότε, η πόλη αυτή θεωρήθηκε παράδειγμα προς μίμηση για όλη την Ευρώπη. Δυστυχώς όμως, πέντε χρόνια μετά, παρά τα φιλόδοξα σχέδια, την άψογη οργάνωση των υπό εκτέλεση έργων και την αισιοδοξία που επικράτησε, τα μέτρα αυτά δεν απέδωσαν και η Βαρκελώνη κατέληξε σήμερα να είναι μάλλον παράδειγμα προς αποφυγή. Η Generation Z ή Generation Rent, η απογοητευμένη γενιά των νέων που αποτελούν την ελπίδα ανάπτυξης της χώρας μας, βρίσκεται ενώπιον ενός γρίφου που δύσκολα επιλύεται και ο οποίος ευνοεί την επικράτηση μόνο του οικονομικά ισχυρού. Αλλά και οι τριαντάρηδες και σαραντάρηδες πλήττονται επίσης από αυτή την κρίση, η οποία, εάν δεν αντιμετωπιστεί εγκαίρως, με έξυπνους χειρισμούς, ή αντιμετωπιστεί με τον ίδιο ερασιτεχνικό τρόπο όπως το δημογραφικό ζήτημα, θα μετουσιωθεί σε ένα δυσεπίλυτο και μη ανατρεψίμο κοινωνικό πρόβλημα.



Μία γενιά νέων ενηλίκων σήμερα βλέπει ότι χάνονται οι προοπτικές να αποκτήσει σπίτι, ιδιαίτερα μάλιστα αν λάβουμε υπόψη το γεγονός ότι οι μέσοι μισθοί στη χώρα μας είναι από τους χαμηλότερους - αν όχι οι χαμηλότεροι - στην Ευρωπαϊκή Ένωση

Η «εκδίκηση» της παραγκωνισμένης αγοράς ακινήτων

Αγνοείται σε μεγάλο βαθμό από τις οικονομικές και χρηματοοικονομικές επιστήμες αλλά διαδραματίζει καίριο ρόλο στην οικονομική δραστηριότητα, δεδομένου ότι δύναται να καθορίσει τόσο την ένταση και τη διάρκεια των φάσεων του οικονομικού κύκλου όσο και την ευρωστία του εγχώριου τραπεζικού συστήματος



Του **ΗΛΙΑ ΛΕΚΚΟΥ**,
Επικεφαλής
Οικονομικής Ανάλυσης
και Στρατηγικής της
Τράπεζας Πειραιώς

Η αγορά οικιστικών ακινήτων ή αγορά ακινήτων για χάρη συντομίας, αγνοείται σε μεγάλο βαθμό από τις οικονομικές και χρηματοοικονομικές επιστήμες. Η εμπεδωμένη αντίληψη των οικονομικών επιστημόνων είναι ότι καθοριστικό ρόλο στον προσδιορισμό της μακροχρόνιας τάσης της οικονομικής δραστηριότητας διαδραματίζουν παράγοντες όπως η παραγωγικότητα, η συσσώρευση κεφαλαίου και η μεταβολή του εργατικού δυναμικού. Πρόσκαιρες διακυμάνσεις και αποκλίσεις γύρω από αυτήν τη μακροπρόθεση τάση αντιμετωπίζονται μέσω άσκησης νομισματικής ή και δημοσιονομικής πολιτικής.

Μόνο πρόσφατα, μετά την παγκόσμια χρηματοπιστωτική κρίση του 2008, τα βασικά μακροοικονομικά υποδείγματα έχουν αρχίσει να ενσωματώνουν τις επιδράσεις του τραπεζικού συστήματος και τις επιρροές της χρηματοπιστωτικής σταθερότητας. Μέσα σε αυτό το πλαίσιο δεν θα πρέπει να μας εκπλήσσει το γεγονός ότι ένας φοιτητής Τμήματος Οικονομικών Επιστημών μπορεί από το πρώτο έτος των σπουδών του και έως το πέρας του διδακτορικού του να μην έχει παρακολουθήσει ποτέ διάλεξη σχετικά με την αγορά ακινήτων.

Ωστόσο, στα μάτια ενός μη-ακαδημαϊκού οικονομικού αναλυτή το γεγονός αυτό φαντάζει παράδοξο και ταυτόχρονα προβληματικό, καθώς η πορεία της αγοράς ακινήτων διαδραματίζει όχι κάποιο περιθωριακό αλλά έναν καίριο ρόλο στην οικονομική δραστηριότητα, δεδομένου ότι δύναται να καθορίσει τόσο την ένταση και τη διάρκεια των φάσεων του οικονομικού κύκλου, όσο και την ευρωστία του εγχώριου τραπε-

ζικού συστήματος. Ο κομβικός ρόλος της αγοράς ακινήτων εδράζεται σε μια σειρά ιδιοσυγκρατικών χαρακτηριστικών της συγκεκριμένης δραστηριότητας. Πιο συγκεκριμένα:

1 Η αγορά ακινήτων χαρακτηρίζεται από μια μεγάλη υστέρηση στη χρονική αντίδραση ζήτησης και προσφοράς. Η ζήτηση των νοικοκυριών για ακίνητα μπορεί να μεταβληθεί (ανοδικά ή καθοδικά) σε ορίζοντα λίγων μηνών και μπορεί να καθοδηγείται τόσο από ορθολογικούς παράγοντες, π.χ. επιτόκια, διαθέσιμο εισόδημα, όσο και από μη-ορθολογικούς και άρα μη-προβλέψιμους παράγοντες όπως φήμες ή παρόμοιες αποφάσεις του κοινωνικού περιγύρου. Αντιθέτως, η προσφορά ακινήτων, δηλαδή η κατασκευή νέων κατοικιών, απαιτεί, σε περιόδους αύξησης της ζήτησης, διάστημα τουλάχιστον 2-3 ετών για να ανταποκριθεί, ενώ σε περιόδους πτωτικής ζήτησης η προσφορά ακινήτων συνεχίζει να αυξάνεται καθώς τα υπό κατασκευή ακίνητα σταδιακά ολοκληρώνονται. Αυτή λοιπόν η πολύ αργή ανταπόκριση της σταδιακά μεταβαλλόμενης προσφοράς στην ταχύτατα αυξανόμενη ζήτηση δημιουργεί σημαντικές αναντιστοιχίες μεταξύ προσφοράς και ζήτησης, οι οποίες οδηγούν σε σημαντική μεταβλητότητα των τιμών ακινήτων.

2 Για τη συντριπτική πλειονότητα των νοικοκυριών η αγορά ακινήτου αποτελεί τη σημαντικότερη απόφαση (οικονομικής φύσεως) που θα χρειαστεί να λάβουν κατά τη διάρκεια της ζωής τους. Ταυτόχρονα το ακίνητο αποτελεί το βασικό περιουσιακό τους στοιχείο αλλά (στην περίπτωση που χρηματοδοτείται με τη λήψη στεγαστικού δανείου) και τη μεγαλύτερη υποχρέωσή τους.



Η συνθήκη ότι οι τιμές (σε αγορές προϊόντων ή υπηρεσιών) πάντοτε προσαρμόζονται στο σημείο όπου ο οριακός αγοραστής συναντά τον οριακό πωλητή ισχύει μόνο στα ακαδημαϊκά εγχειρίδια



Πρέπει να λάβουμε πολύ σοβαρά υπόψη το γεγονός η σημερινή κατάσταση να οδηγήσει όχι σε εξομάλυνση αλλά σε δυσλειτουργία ή ακόμα και κατάρρευση της λειτουργίας της αγοράς ακινήτων

3 Η αγορά ακινήτων έχει πολλαπλασιαστική επίδραση στην οικονομία καθώς σχετίζεται άμεσα με μια σειρά επαγγελματιών στον κλάδο των κατασκευών και έμμεσα με μια σειρά άλλων συναφών δραστηριοτήτων του εμπορίου.

4 Τέλος, αλλά όχι λιγότερο σημαντικό, μεταβολές στις τιμές των ακινήτων μπορούν να επηρεάσουν σημαντικά την κεφαλαιακή επάρκεια και την ευρωστία του τραπεζικού συστήματος. Όλα τα ανωτέρω σχόλια δεν αποτελούν θεωρητικές παρατηρήσεις αλλά έχουν άμεση πρακτική εφαρμογή. Εξετάζοντας την πορεία της ελληνικής αγοράς ακινήτων από το 1995 έως σήμερα είναι εύκολο να δει κανείς όλους αυτούς του παράγοντες σε λειτουργία.

Στην αρχή της περιόδου, ο ανοδικός κύκλος της ελληνικής οικονομίας οδήγησε σε αύξηση του διαθέσιμου εισοδήματος και συνακόλουθα σε αύξηση της ζήτησης ακινήτων. Η αύξηση της ζήτησης οδήγησε σε αύξηση των επενδύσεων στην κατασκευή νέων κατοικιών αλλά καθώς η προσφορά υπολείπονταν της ζήτησης και σε αύξηση των τιμών. Παράλληλα καταγράφεται και ισχυρή αύξηση (από πολύ χαμηλά αρχικά επίπεδα) της στεγαστικής πίστης.

Η «τέλεια καταιγίδα» του 2009-2016

Ο αυτοτροφοδοτούμενος ανοδικός κύκλος στην αγορά ακινήτων έφτασε σε απότομο τέλος όχι λόγω κορεσμού της αγοράς αλλά εξαιτίας της έλευσης της ελληνικής οικονομικής κρίσης του 2009-2016. Η κρίση δημιούργησε συνθήκες «τέλειας καταιγίδας» στην αγορά ακινήτων καθώς κατέρρευσε το διαθέσιμο εισόδημα, η αποταμίευση των νοικοκυριών έγινε αρνητική, η φορολογία των ακινήτων αυξήθηκε υπέρμετρα, ενώ ο κατασκευαστικός κλάδος άργησε να μειώσει την προσφορά ακινήτων καθώς πολλές κατοικίες ήταν ήδη υπό κατασκευή, έτοιμες να διατεθούν προς πώληση. Το αποτέλεσμα ήταν η κατάρρευση των τιμών, ενώ πολύ σύντομα η ελληνική οικονομία βρέθηκε αντιμέτωπη με μια κρίση μη-εξυπηρετούμενων στεγαστικών (και όχι μόνο) δανείων, την οποία δεν είχε ούτε το απαραίτητο θεσμικό πλαίσιο ούτε τα αναγκαία κοινωνικά αντανάκλαστικά για να τη διαχειριστεί.

Το τέλος της κρίσης το 2017 και η επιστροφή της εμπιστοσύνης στις προοπτικές της ελληνικής οικονομίας οδήγησαν αρχικά στη σταθεροποίηση και στη συνέχεια σε μια συνεχώς επιταχυνόμενη ανάκαμψη της ζήτησης στην αγορά ακινήτων. Αυτή η επιτάχυνση της ζήτησης ξεπέρασε κάθε προσδοκία, υποβοηθούμενη από τη διάδοση του φαινομένου της βραχυχρόνιας μίσθωσης – η οποία από μηδαμικά επίπεδα το 2017 έφτασε να απασχολεί πάνω από 200 χιλιάδες

ακίνητα το 2024 – και της ζήτησης από το εξωτερικό, μέσω του προγράμματος «χρυσής βίζας». Η πλευρά της προσφοράς, όπως ήταν αναμενόμενο, αδυνατεί να ανταποκριθεί σε αυτή την έκρηξη της ζήτησης. Το 2024 οι επενδύσεις σε ακίνητα παρέμειναν καθηλωμένες στο 2,6% του ΑΕΠ σε σύγκριση με 11% το 2007 και οι νέες οικοδομικές άδειες ανέρχονταν σε 13,4 χιλιάδες έναντι 41,8 χιλιάδων το 2007.

Η ανισορροπία

Το αποτέλεσμα αυτής της ανισορροπίας είναι η έλλειψη περίπου 180 χιλιάδων κατοικιών, η οποία αποτελεί τον βασικό παράγοντα αύξησης των τιμών. Έως ότου όμως ο κατασκευαστικός κλάδος καταφέρει να γεφυρώσει αυτό το κενό μεταξύ προσφοράς και ζήτησης, οι αυξητικές τάσεις των τιμών στην αγορά ακινήτων θα συνεχιστούν.

Καθώς όμως οι τιμές ακινήτων – σε ονομαστικούς όρους – έχουν επιστρέψει στα υψηλά επίπεδα του 2008, ολόένα και περισσότερα νοικοκυριά – ιδιαίτερα νέοι και αυτοί που ανήκουν σε χαμηλότερα εισοδηματικά κλιμάκια – αδυνατούν να συμμετέχουν στην αγορά ακινήτων. Η σημερινή λοιπόν κατάσταση ενέχει δύο κινδύνους.

Πρώτον, δημιουργεί κοινωνική δυσανεμία και πιέσεις για ανάληψη βεβιασμένων πολλές φορές πολιτικών πρωτοβουλιών, δεδομένου του χρόνου που χρειάζεται για να εξισορροπήσει η αγορά.

Δεύτερον, πρέπει να λάβουμε πολύ σοβαρά υπόψη το γεγονός η σημερινή κατάσταση να οδηγήσει όχι σε εξομάλυνση αλλά σε δυσλειτουργία ή ακόμα και κατάρρευση της λειτουργίας της αγοράς ακινήτων. Η συνθήκη ότι οι τιμές (σε αγορές προϊόντων ή υπηρεσιών) πάντοτε προσαρμόζονται στο σημείο όπου ο οριακός αγοραστής συναντά τον οριακό πωλητή ισχύει μόνο στα ακαδημαϊκά εγχειρίδια. Στην πραγματική ζωή έχουν παρατηρηθεί επανειλημμένα φαινόμενα δυσλειτουργιών όπου οι αγορές αδυνατούν να «εκκαθαρίσουν». Στην ελληνική αγορά ακινήτων, η απροθυμία των πωλητών να μειώσουν τις τιμές και η αδυναμία των αγοραστών να ανταποκριθούν στις αυξημένες αυτές απαιτήσεις είναι πιθανό να οδηγήσει σε «πάγωμα» της αγοράς, με περιορισμένες συναλλαγές και κατ'επέκταση περιορισμό (όχι επέκταση) της οικοδομικής δραστηριότητας. Αυτή η ενδεχόμενη δυσλειτουργική κατάσταση στην αγορά ακινήτων θα δημιουργήσει μόνο χαμένους. Και τα νοικοκυριά δεν θα μπορέσουν να ικανοποιήσουν τις οικιστικές ανάγκες τους, και οι κατασκευές και η οικονομία θα υποφέρουν και το Δημόσιο θα χάσει φορολογικά έσοδα και εν τέλει η κυβέρνηση θα πρέπει να διαχειριστεί την κοινωνική δυσανεμία και την οικονομική υστέρηση.

Το ποσοστό ιδιοκατοίκησης στην Ελλάδα και οι παράγοντες που το επηρεάζουν

Το ποσοστό ιδιοκατοίκησης στην Ελλάδα είναι από τα υψηλότερα μεταξύ των χωρών του δυτικού κόσμου παρά την εφαρμογή των προγραμμάτων δημοσιονομικής προσαρμογής της περιόδου 2010-2018.



Του **ΠΡΟΔΡΟΜΟΥ ΒΛΑΜΗ**, Αναπληρωτή Καθηγητή Χρηματοοικονομικής Ανάλυσης και Οικονομικών της Αγοράς Ακινήτων του Τμήματος Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς

Από την εμφάνιση του ανθρωπίνου είδους στη Γη προέκυψε η ανάγκη για στέγη και προστασία από τις εξωτερικές περιβαλλοντικές συνθήκες και κλιματολογικές αλλαγές. Το οικιστικό ακίνητο είναι ένα αγαθό που μας αφορά όλους. Μπορεί να θεωρηθεί είτε ως διαρκές καταναλωτικό προϊόν, όταν ιδιο-χρησιμοποιείται το ακίνητο, είτε ως επενδυτικό προϊόν, όταν χρησιμοποιείται προς εκμετάλλευση με στόχο τη μισθωτική απόδοση (rental yield). Στο οικονομικό σύστημα της κεντρικά σχεδιαζόμενης οικονομίας (Command economy), το αγαθό της στέγης είναι δημόσιο (public good) και παρέχεται κατά κανόνα δωρεάν από το κράτος, χωρίς κάποιος/α να μπορεί να αποκλειστεί από την κατανάλωση των παρεχόμενων οικιστικών υπηρεσιών. Αντιθέτως, στο οικονομικό σύστημα της ελεύθερης οικονομίας (Free market economy), το αγαθό της στέγης είναι ιδιωτικό (private good) και ο καθένας/καθεμιά αγοράζει (Owner- Occupied) ή ενοικιάζει κατοικία (Tenant-Occupied) αναλόγως των εισοδηματικών του δεδομένων και της δυνατότητας πρόσβασης σε τραπεζική χρηματοδότηση. Στις μεικτές οικονομίες (Mixed economy), τα πράγματα ισορροπούν κάπου στη μέση, δηλαδή η κατοικία είναι ιδιωτικό αγαθό αλλά ταυτόχρονα υπάρχει κρατική παρέμβαση στην αγορά στέγης μέσω μιας καλά σχεδιασμένης πολιτικής για την κατοικία ώστε να διασφαλίζεται, κατά το δυνατόν, η παροχή κοινωνικής στέγης (Social Housing) στα οι-

κονομικά ευάλωτα νοικοκυριά (ηλικιωμένοι, άποροι, εργάτες και νοικοκυριά νεαρής ηλικιακής σύνθεσης με χαμηλά εισοδήματα).

Τι προβλέπει το Σύνταγμα

Στο ελληνικό Σύνταγμα περιλαμβάνονται, μεταξύ άλλων, θεσμικές προβλέψεις σχετικά με το αγαθό της στέγης. Πιο συγκεκριμένα, το άρθρο 21 παρ. 4 καθιερώνει το «δικαίωμα στη στέγαση», όπου ρητά αναφέρεται ότι η «απόκτηση κατοικίας από αυτούς που τη στερούνται ή που στεγάζονται ανεπαρκώς αποτελεί αντικείμενο ειδικής φροντίδας του Κράτους». Η πρόβλεψη αυτή αναδεικνύει τη στέγαση ως συνταγματικά κατοχυρωμένο κοινωνικό δικαίωμα, επιβάλλοντας στην πολιτεία την υποχρέωση να εφαρμόζει μέτρα που διασφαλίζουν την πρόσβαση σε επαρκή και αξιοπρεπή κατοικία. Με άλλα λόγια, η κατοικία σύμφωνα με την ελληνική συνταγματική τάξη δεν θεωρείται απλώς ένα ιδιωτικό αγαθό αλλά βασικό συστατικό της κοινωνικής συνοχής και της προστασίας της ανθρώπινης αξιοπρέπειας. Στην Ελλάδα, το ποσοστό ιδιοκατοίκησης (Homeownership rate) είναι από τα υψηλότερα μεταξύ των χωρών του δυτικού κόσμου παρά την εφαρμογή των προγραμμάτων δημοσιονομικής προσαρμογής της περιόδου 2010-2018. Τα τελευταία στοιχεία της Ευρωπαϊκής Στατιστικής Υπηρεσίας (Eurostat) για το έτος 2024 (Housing in Europe – 2024 edition) δείχνουν ότι αυτό το ποσοστό στην Ελλάδα είναι

69,6% ενώ τα αντίστοιχα ποσοστά για ιδιαίτερα εύρωστες οικονομίες όπως η Ελβετία, η Γερμανία και η Αυστρία είναι σημαντικά χαμηλότερα, 42,6%, 47,6% και 54,3%, αντίστοιχα. Το φαινόμενο του υψηλού ποσοστού ιδιοκατοίκησης στην Ελλάδα βρίσκει την εξήγησή του τόσο σε οικονομικούς όσο και σε ιστορικούς και κοινωνικούς λόγους. Πιο συγκεκριμένα:

1. Πληθωρισμός

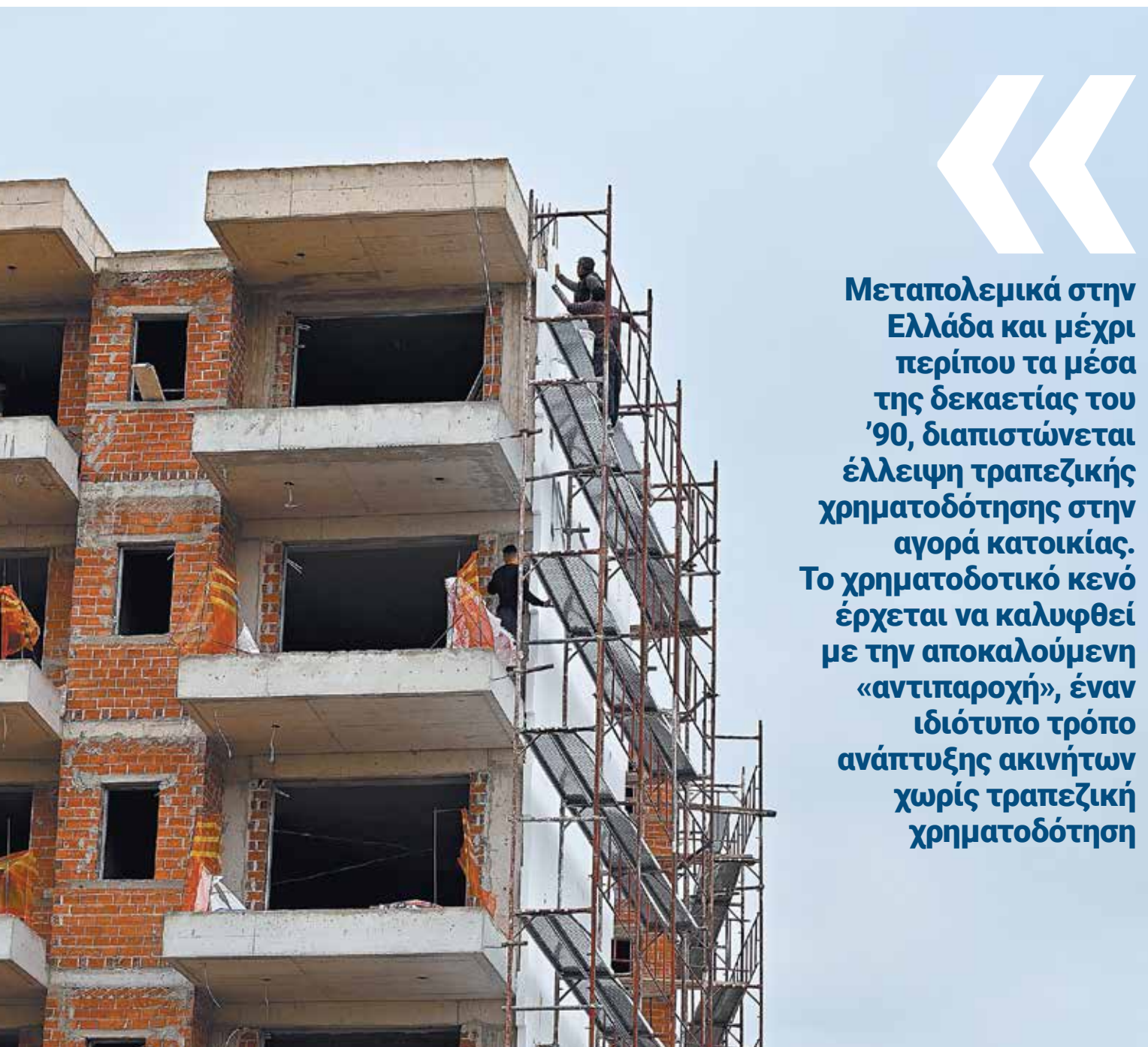
Για πολλά χρόνια και μέχρι την εφαρμογή των ονομαστικών κριτηρίων σύγκλισης, που προβλέπονταν από τη Συνθήκη του Μάαστριχτ στις αρχές της δεκαετίας του '90, ο πληθωρισμός στην Ελλάδα ήταν ιδιαίτερα υψηλός κυρίως λόγω της νομισματοποίησης των δημοσιονομικών ελλειμμάτων. Η ευθεία συνάρτηση της ασκούμενης νομισματικής πολιτικής της κεντρικής τράπεζας της Ελλάδος προς τα διερευνόμενα ελλείμματα του κρατικού προϋπολογισμού οδήγούσε σε ένα μείγμα, ταυτόχρονα, επεκτατικής δημοσιονομικής και νομισματικής πολιτικής. Αποτέλεσμα του υψηλού πληθωρισμού ήταν η συστηματική και διαχρονική σμίκρυνση της αγοραστικής δύναμης των ονομαστικών εισοδημάτων των ελληνικών νοικοκυριών. Για να προστατευθούν από τον υψηλό πληθωρισμό, τα ελληνικά νοικοκυριά κατέφευγαν στην τοποθέτηση των αποταμιεύσεων τους στην αγορά οικοπέδων και κατοικιών. Ως εκ τούτου, η συγκεκριμένη αγορά περιουσιακών στοιχείων κατέληξε να προσελκύει και να απορροφά σχεδόν εξ ολοκλήρου τα εισοδήματα των νοικοκυριών (μετά φόρων και κατανάλωσης) και να μετουσιώνεται συν τω χρόνω σε μια βέλτιστη πρακτική για την προστασία των πραγματικών εισοδημάτων των νοικοκυριών από τον πληθωρισμό (inflation hedge). Ποιος αλήθεια δεν έχει ακούσει αφηγήσεις, των παλαιότερων εποχών, του έλληνα παππού και της ελληνίδας γιαγιάς να συμβουλεύουν τα παιδιά τους ή/και τα εγγόνια τους «παιδί μου, αγόρασε γη γιατί η γη δεν χάνει ποτέ την αξία της».

2. Αντιπαροχή

Μεταπολεμικά στην Ελλάδα και μέχρι περίπου τα μέσα της δεκαετίας του '90, διαπιστώνεται έλλειψη τραπεζικής χρηματοδότησης στην

αγορά κατοικίας (mortgage finance). Το χρηματοδοτικό κενό έρχεται να καλυφθεί με την αποκαλούμενη «αντιπαροχή», έναν ιδιότυπο τρόπο ανάπτυξης ακινήτων χωρίς τραπεζική χρηματοδότηση, στην οποία εν πολλοίς οφείλεται η έντονη οικοδομική ανάπτυξη της περιόδου 1950-2000. Η αντιπαροχή είναι μια σύμβαση όπου ο ιδιοκτήτης ενός οικοπέδου παραχωρεί το οικόπεδο σε έναν εργολάβο, με αντάλλαγμα να του παραχωρηθούν ορισμένες ιδιοκτησίες (διαμερίσματα, καταστήματα κ.λπ.) από το κτίριο που θα ανεγερθεί σε αυτό. Ουσιαστικά, ο ιδιοκτήτης δεν πληρώνει για την κατασκευή, αλλά «πληρώνει» δίνοντας ένα μέρος του οικοπέδου του στον εργολάβο, ο οποίος με τη σειρά του χτίζει και του παραδίδει τη συμφωνημένη αντιπαροχή σε





Μεταπολεμικά στην Ελλάδα και μέχρι περίπου τα μέσα της δεκαετίας του '90, διαπιστώνεται έλλειψη τραπεζικής χρηματοδότησης στην αγορά κατοικίας. Το χρηματοδοτικό κενό έρχεται να καλυφθεί με την αποκαλούμενη «αντιπαροχή», έναν ιδιότυπο τρόπο ανάπτυξης ακινήτων χωρίς τραπεζική χρηματοδότηση

INTIME NEWS / ΝΙΚΟΣ ΧΑΚΙΟΠΟΥΛΟΣ

5. Γονική παροχή ακινήτων

Η ύπαρξη παραδοσιακά και διαχρονικά στενών δεσμών μεταξύ των μελών της ελληνικής οικογένειας οδηγεί εθιμικά στη δωρεάν γονική παροχή των ακινήτων της οικογένειας από τους γονείς στα παιδιά τους. Στη γονική παροχή κατοικίας ο γονέας μεταβιβάζει εμπράγματο δικαίωμα επί ενός ακινήτου στο τέκνο του. Η γονική παροχή είναι ένα είδος «δωρεάς», με τον δωρητή-γονέα να παρέχει ένα αντικείμενο (κίνητο και ακίνητο) στον δωρεοδόχο-τέκνο του που το λαμβάνει. Η φορολογία γονικής παροχής άλλαξε επί τα βελτίω από την 1η Οκτωβρίου 2021, με το αφορολόγητο όριο να αυξάνεται από τις 150.000 ευρώ στις 800.000 ευρώ σε όλα τα περιουσιακά στοιχεία. Συνεπώς από τον Οκτώβριο του 2022 και εφεξής, ένας γονέας δύναται να διαθέσει στο τέκνο του ακίνητα συνολικής αντικειμενικής αξίας μέχρι 800.000 ευρώ, χωρίς να απαιτείται να καταβάλει φόρο γονικής παροχής.

Το διαχρονικά υψηλό ποσοστό ιδιοκατοίκησης συνέβαλλε καθοριστικά στο ότι μέχρι σήμερα δεν προέκυπτε απτή και άμεση ανάγκη για σχεδιασμό στεγαστικής πολιτικής (Housing Policy) στην Ελλάδα. Ωστόσο, στον δημόσιο διάλογο παρατηρείται τα τελευταία δύο με τρία χρόνια μια έντονη συζήτηση περί της ανάγκης σχεδιασμού πολιτικής παροχής κοινωνικής στέγης για τα οικονομικά ευάλωτα νοικοκυριά υπό το πρίσμα της συνεχούς αύξησης των ενοικίων και των τιμών των οικιστικών ακινήτων (Δείκτες τιμών οικιστικών ακινήτων: β' τρίμηνο 2025, 17/09/2025 - Δελτία Τύπου, Τράπεζα της Ελλάδος), η οποία μεγεθύνει το πρόβλημα της προσιτής στέγης (Affordable housing). Στο πλαίσιο αυτό, η πολιτεία έχει προχωρήσει σε υλοποίηση χρηματοδοτικών προγραμμάτων, μεταξύ άλλων το πρόγραμμα «Κάλυψη», που στοχεύει στην αξιοποίηση κενών κατοικιών και στη στήριξη κοινωνικών ομάδων με περιορισμένη πρόσβαση στη στέγη, το πρόγραμμα «Ανακαινίζω - Νοικιάζω», το πρόγραμμα «Σπίτι μου», που εστιάζει κυρίως στη διευκόλυνση των νέων και των νέων ζευγαριών στην απόκτηση πρώτης κατοικίας καθώς και η αξιοποίηση της δημόσιας περιουσίας για κοινωνική κατοικία (Ν. 5006/2022).

έτοιμο ακίνητο «με το κλειδί στο χέρι». Το μοντέλο αυτό γνώρισε ταχύτατη και εκτεταμένη διάδοση στην Ελλάδα, κυρίως επειδή έδινε άμεσες και οικονομικά προσιτές λύσεις στο πρόβλημα της μαζικής στέγας, εξυπηρετώντας τις ανάγκες ενός διαρκώς αυξανόμενου, αστικοποιούμενου πληθυσμού. Παράλληλα, η αντιπαροχή συνέβαλε καθοριστικά στη διαμόρφωση μιας ευρείας κουλτούρας μικροϊδιοκτησίας, καθώς μεγάλο μέρος του πληθυσμού απέκτησε ιδιότητα κατοικία. Η κατοχή ιδιότητου ακινήτου συνδέθηκε στενά με την κοινωνική ανέλιξη και την αίσθηση οικονομικής ασφάλειας, ενώ η όλη διαδικασία ενισχύθηκε από ευνοϊκές φορολογικές ρυθμίσεις και την απουσία σημαντικών εναλλακτικών μορφών στέγας.

3. Προίκα

Η θεσμική υποχρέωση της διάθεσης «προίκας» προκειμένου το ζευγάρι των μελλοντύμων να προχωρήσει στη «σύναψη γάμου κοινωνίας». Με άλλα λόγια, η οικογένεια της νύφης υποχρεούταν να παραχωρήσει στον γαμπρό περιουσιακά στοιχεία – κατά κανόνα κάποια κατοικία – ως προϋπόθεση για την τέλεση του γάμου (έπαψε να θεωρείται υποχρεωτικό με τις αλλαγές του οικογενειακού δικαίου που προβλέπονταν στον Ν. 1329/1983).

4. Αυθαίρετη δόμηση και άναρχη οικιστική ανάπτυξη

Η αυθαίρετη δόμηση (αυθαίρετη κατασκευή νοείται κάθε

κατασκευή ή εγκατάσταση, η οποία εκτελείται ή έχει εκτελεστεί χωρίς την απαιτούμενη άδεια – οικοδομική ή δόμησης – ή έστω την έγκριση εργασιών μικρής κλίμακας ή ενημέρωση αυτής ή καθ' υπέρβασή της ή βάσει αδειάς που ανακλήθηκε ή ακυρώθηκε) δεν αποτελεί απλώς ένα πολεοδομικό παράπτωμα, αλλά ένα διαχρονικό σύμπτωμα των αδυναμιών της δημόσιας διοίκησης, μια βαθιά ριζωμένη παθολογία που διαπερνά τον κοινωνικό ιστό και επηρεάζει τον τρόπο με τον οποίο οργανώνεται ο χώρος, η οικονομία και η ίδια η έννοια της ιδιοκτησίας. Γεννημένη μέσα από τις στεγαστικές ανάγκες και την αστικοποίηση του 20ού αιώνα (εσωτερικό κύμα μαζικής μετανάστευσης

από την περιφέρεια προς τα μεγάλα αστικά κέντρα), τροφοδοτούμενη από την ανοχή της ελληνικής πολιτείας και την απουσία ενός σταθερού και συνεκτικού πολεοδομικού πλαισίου, εξελίχθηκε σταδιακά σε έναν ιδιότυπο μηχανισμό άναρχης οικιστικής ανάπτυξης, σε διαρκή τροχόπεδη της θεσμικής οργάνωσης του χώρου και σε παράγοντα διαιώνισης κοινωνικών και οικονομικών ανισοτήτων. Η αυθαίρετη δόμηση κατόρθωσε να εδραιωθεί, ιδιαίτερα στα μεγάλα αστικά κέντρα της χώρας, ως παράλληλη «κανονικότητα» της νόμιμης κατασκευαστικής δραστηριότητας, παρά τις επανειλημμένες αποπειρες θεσμικής ρύθμισης του προβλήματος από την ελληνική πολιτεία.

Κλιματική αλλαγή, ακραία φυσικά φαινόμενα και δομική τρωτότητα στο αστικό περιβάλλον έχουν προκαλέσει – και συνεχίζουν να προκαλούν – μεγάλες καταστροφές τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα. Σεισμοί, πλημμύρες και δασικές πυρκαγιές αποτελούν ολοένα και πιο συχνές ειδήσεις, συνοδευόμενες από καταστροφικές συνέπειες σε κατοικίες αλλά και σε ευρύτερα περιουσιακά στοιχεία. Ωστόσο, το ποσοστό ασφάλισης της περιουσίας στην Ελλάδα, και ειδικότερα η ασφάλιση της κατοικίας, παραμένει σε πολύ χαμηλά επίπεδα. Τα πρόσφατα στατιστικά στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών δείχνουν ότι το συγκεκριμένο ποσοστό ασφάλισης κινείται στην περιοχή του **18%**. Αυτή η πραγματικότητα είναι σίγουρα ανησυχητική, λαμβάνοντας υπόψη το εντεινόμενο φαινόμενο της κλιματικής αλλαγής σε συνδυασμό με την τρωτότητα που αποτελεί δομικό στοιχείο των σύγχρονων αστικών περιοχών.

Τα στατιστικά στοιχεία της τελευταίας εικοσαετίας που αφορούν στην ανάλυση ασφαλιστικών αποζημιώσεων από καταστροφικά γεγονότα, και ιδιαίτερα αυτά που συνδέονται με το κλίμα, δηλαδή πλημμύρες και πυρκαγιές, όπως δημοσιεύθηκαν στη σχετική μελέτη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, καταδεικνύουν ξεκάθαρα την αυξητική τάση που παρουσιάζει το ύψος των συνολικών αποζημιώσεων. Οι αποζημιώσεις που συνδέονται με τα γεγονότα των πλημμυρών αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος, ενώ τα συμβάντα που συνδέονται με δασικές πυρκαγιές έχουν μεγαλύτερο αποτύπωμα στον μέσο όρο αποζημίωσης ανά περίπτωση, παρουσιάζοντας σχεδόν διπλάσια μέση τιμή από την αντίστοιχη μέση ζημία που εμφανίζεται στα γεγονότα των πλημμυρών.

Τα καταστροφικά γεγονότα επηρεάζουν τόσο τις κατοικίες όσο και τις εγκαταστάσεις και τα κτίρια που ανήκουν σε επιχειρήσεις. Οι συνολικές καταγραφές αποζημιώσεων για τη χρονική περίοδο 1993-2023, που σχετίζονται με ασφαλισμένα περιουσιακά στοιχεία και αφορούν καταστροφικά γεγονότα εξαιτίας καισμών, υψηλών βροχοπτώσεων με πλημμύρες και δασικών πυρκαγιών, ανέρχονται σε 40 περιστατικά, με περίπου 34.000 δηλωμένες απαιτή-

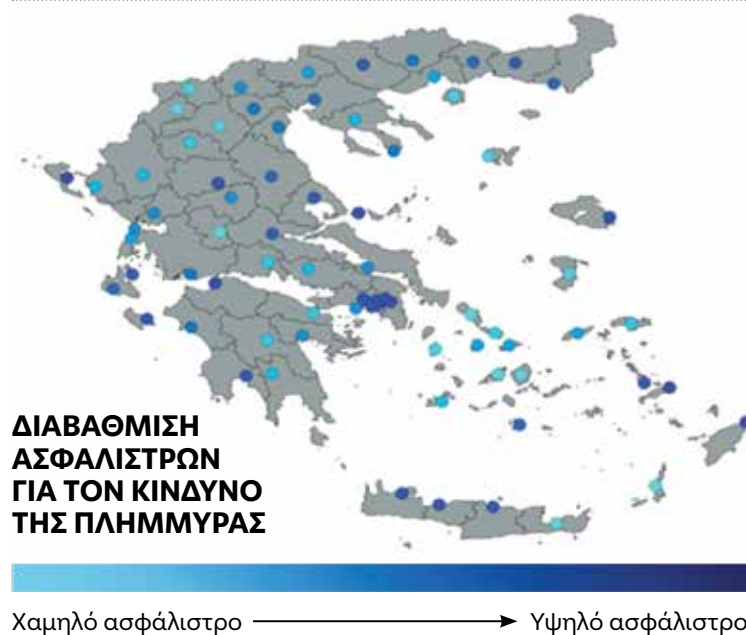
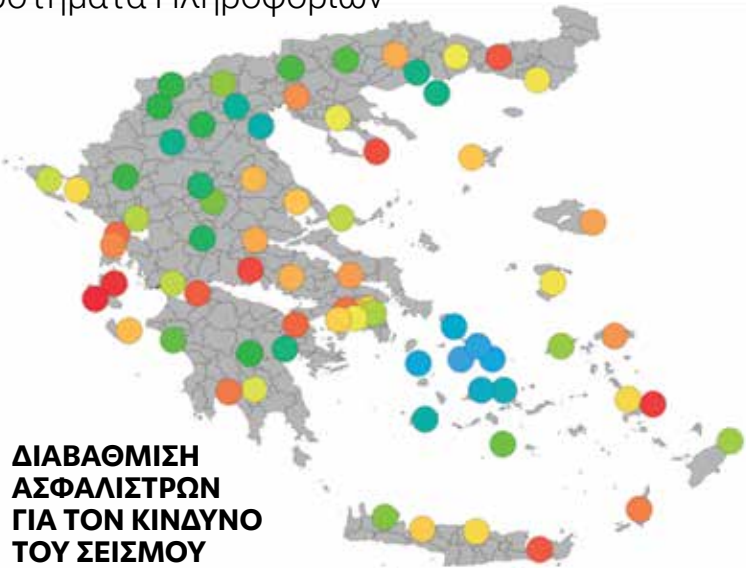
Κλιματική αλλαγή και φυσικοί κίνδυνοι

Προς έναν ολοκληρωμένο μηχανισμό ασφάλισης περιουσίας με βάση Γεωγραφικά Συστήματα Πληροφοριών



Του **ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ ΖΥΜΠΙΔΗ**, Αναπληρωτή Καθηγητή Αναλογιστικής Επιστήμης του Τμήματος Στατιστικής του ΟΠΑ

σεις αποζημίωσης και συνολικό ποσό απαιτήσεων από τις ασφαλιστικές εταιρείες 900 εκατομμύρια ευρώ. Τα αντίστοιχα ποσά για τη χρονική περίοδο 2014-2023, που αφορούν ασφάλιση κατοικιών, καταγράφονται ως εξής: 30 περιστατικά, με συνολικό πλήθος δηλωθεισών απαιτήσεων αποζημίωσης ίσο με 12.000 δηλώσεις και συνολικό ποσό απαιτήσεων περίπου 120 εκατομμύρια ευρώ. Τα τελευταία χρόνια έχουν γίνει προσπάθειες από την Πολιτεία να δοθούν φορολογικά κίνητρα ώστε να αυξηθεί η ζήτηση για ασφαλιστήρια συμβόλαια κάλυψης περιουσίας. Ωστόσο, οι συγκεκριμένες παρεμβάσεις δεν έχουν αποδώσει τα επιθυμητά αποτελέσματα. Αυτό θα πρέπει να προβληματίσει την Πολιτεία και να την οδηγήσει ίσως σε πιο τολμηρές πρωτοβουλίες, δίνοντας πιο γενναία φορολογικά κίνητρα στον τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης και δημιουργώντας παράλληλα μηχανισμούς ασφάλισης σε κεντρικό επίπεδο χώρας ή και σε τοπικό επίπεδο, ενθαρρύνοντας πρωτοβουλίες από την τοπική αυτοδιοίκηση, ειδικά σε περιοχές που θεωρούνται πιο ευάλωτες σε ακραία φαινόμενα



φυσικών καταστροφών. Είναι σαφές, λοιπόν, ότι χρειάζεται να σχεδιαστεί ένας **ολοκληρωμένος μηχανισμός θωράκισης - προστασίας - ασφάλισης** για την περιουσία όλων των φυσικών αλλά και των νομικών προσώπων στην Ελλάδα. Ο σχεδιασμός αυτός θα πρέπει να βασιστεί σε δεδομένα, πληροφορίες και μετρήσεις μοντέλων σχετικά με τον κίνδυνο των φυσικών καταστροφών στον ελλαδικό χώρο.

Λαμβάνοντας υπόψη την ανάγκη για δημιουργία προηγμένων μοντέλων και τεχνικών υπολογισμών σχετικά με την επιμέτρηση των κινδύνων φυσικών καταστροφών, έχει δημιουργηθεί ειδική ερευνητική ομάδα στο πλαίσιο του **Εργαστηρίου Στοιχειοποίησης και Εφαρμογών του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών**, η οποία εξειδικεύεται στη δημιουργία τέτοιων μοντέλων. Σε συνεργασία με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών, η οποία παραχώρησε στοιχεία από ασφαλισμένες περιουσίες και αποζημιώσεις των τελευταίων ετών, έχουν γίνει σχετικές στατιστικές αναλύσεις. Τα εξειδικευμένα μοντέλα επιμέτρησης κινδύνων που έχουν αναπτυχθεί από τη σχετική ερευνητική ομάδα έχουν **υψηλή χωρική ανάλυση**, η οποία φτάνει σε επίπεδο γεωγραφικού σημείου, προσδιορισμένου από γεωγραφικές συντεταγμένες. Η ανάπτυξη των παραπάνω μαθηματικών μοντέλων έχει βασιστεί σε **Γεωγραφικά Συστήματα Πληροφοριών (GIS)** υψηλής ανάλυσης, που παρέχουν τη δυνατότητα μοντελοποίησης των φυσικών καταστροφών και της συσχέτισής τους με γεωγραφικές, μετεωρολογικές και άλλες μεταβλητές. Τα συγκεκριμένα μοντέλα έχουν το τεράστιο πλεονέκτημα να συνδυάζουν και να επεξεργάζονται ιστορικά δεδομένα φυσικών καταστροφών μέσω **νευρωνικών δικτύων μηχανικής μάθησης**, συνδυάζοντάς τα με πληροφορίες από φυσικές και γεωγραφικές μεταβλητές. Η παραπάνω προσέγγιση δημιουργεί μία εξαιρετικά αναλυτική και αξιόπιστη επιμέτρηση του κινδύνου σε επίπεδο γεωγραφικού σημείου, που μπορεί να αποτελέσει αφετηρία για την αξιολόγηση του κινδύνου, τη θωράκισή του και την ασφαλιστική του κάλυψη. Στη συνέχεια παραθέτουμε ενδεικτικά δύο χάρτες για τον ελλαδικό χώρο, που αφορούν στους κινδύνους **σεισμού και πλημμύρας**.

ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ

Παράγοντας αλλαγής στην αγορά ακινήτων;

Η τεχνητή νοημοσύνη (TN) μεταμορφώνει την αγορά ακινήτων. Δεν αποτελεί αιφνίδια εξέλιξη, αλλά σηματοδοτεί μια νέα φάση στη συνεχή τεχνολογική εξέλιξη που διαμόρφωσε διαχρονικά τον κλάδο – μια εξέλιξη που έφερε τα αυτοματοποιημένα μοντέλα αποτίμησης, την ψηφιοποίηση δεδομένων, πιο ολοκληρωμένες βάσεις πληροφοριών, προηγμένα εργαλεία ανάλυσης, εικονικές περιηγήσεις και «έξυπνα» συμβόλαια και πολλά άλλα.

Σήμερα, υπάρχει σημαντικό ενδιαφέρον στον ρόλο της TN στις εκτιμήσεις και στις προγνωστικές αναλύσεις. Οι εφαρμογές TN μπορούν πλέον να παράγουν αυτοματοποιημένες εκτιμήσεις και προβλέψεις αγοράς, προσφέροντας πρόσβαση σε τεράστιους όγκους δεδομένων που οι παραδοσιακές μέθοδοι δεν μπορούν να επεξεργαστούν. Ακολουθούν δύο απλά παραδείγματα.

Παραδοσιακά, οι μεσίτες βασίζουν τις εκτιμήσεις τους για τις τιμές κατοικιών σε συγκρίσιμες συναλλαγές και σε ποιοτικούς παράγοντες, όπως τα χαρακτηριστικά της περιοχής και του κυρίου. Η TN δίνει τη δυνατότητα ποσοτικοποίησης πολύ περισσότερων από αυτούς τους παράγοντες όπως δημογραφικά στοιχεία, τοπικές παροχές, περιβαλλοντική ποιότητα, συνδεσιμότητα στις μεταφορές ή οπτικά χαρακτηριστικά από εικόνες. Όλα αυτά αναλύονται από αλγόριθμους μηχανικής μάθησης, βελτιώνοντας την ακρίβεια των αποτιμήσεων. Έτσι, η TN εμπλουτίζει τις παραδοσιακές προσεγγίσεις, συμπληρώνοντας την ανθρώπινη κρίση με την ικανότητα αναγνώρισης προτύπων σε πολυδιάστατα δεδομένα.

Οι αποτιμήσεις στην εμπορική αγορά είναι σαφώς πιο σύνθετες και απαιτούν υψηλή εξειδίκευση. Οι εκτιμητές διενεργούν αναλύσεις προεξοφλημένων ταμειακών ροών (Discounted Cash Flows-DCF) για γραφεία, αποθήκες, εμπορικά κέντρα και πολυμίσθωτα κτίρια, καθένα από τα οποία διαθέτει ιδιαίτερα χαρακτηριστικά. Ένα πολυμίσθωτο κτίριο γραφείων, για παράδειγμα, μπορεί να διαφοροποιείται ως



Του **ΣΩΤΗΡΗ ΤΣΟΛΑΚΟΥ**, Καθηγητή Αγοράς Ακινήτων – Bayes Business School, Λονδίνου και Συνιδρυτή της KappaSigma Partners

προς το μείγμα των ενοικιαστών, τη δομή των μισθώσεων ή τις προοπτικές αύξησης των ενοικίων. Η τεχνητή νοημοσύνη μπορεί να ενσωματώνει αυτά τα δεδομένα και, μέσω τεχνικών μηχανικής μάθησης, να προσομοιώνει ταμειακές ροές, να εκτελεί τεχνικές αναλύσεις και να εκτιμά την αγοραία αξία σύνθετων ακινήτων ή ολόκληρων χαρτοφυλακίων.

Η TN μπορεί έτσι να λειτουργήσει ως εισροή τόσο σε απλές όσο και σε σύνθετες εκτιμήσεις. Τα οφέλη της είναι μεγαλύτερα σε περιόδους χαμηλής δραστηριότητας, όταν οι συναλλαγές μειώνονται και τα συγκρίσιμα δεδομένα είναι περιορισμένα. Σε τέτοιες φάσεις, η TN μπορεί να παρέχει ενδεικτικές τιμές, συνδυάζοντας διαθέσιμα δεδομένα αγοράς και του ακινήτου. Δεν αντικαθιστά την ανθρώπινη κρίση, αλλά τη στηρίζει, προσφέροντας ένα αντικειμενικό σημείο εκκίνησης σε περιόδους αβεβαιότητας.

Επιπλέον, θεσμικοί επενδυτές με μεγάλα χαρτοφυλάκια – όπως συ-

νταξιοδοτικά ταμεία και επενδυτικά κεφάλαια – απαιτούν συχνές εκτιμήσεις, συνήθως σε τριμηνιαία βάση. Οι υπάρχουσες αυτοματοποιημένες μέθοδοι μπορούν να ενισχυθούν με εισροές TN, παρέχοντας πιο συνεπείς και πλούσιες σε δεδομένα εκτιμήσεις της αξίας του χαρτοφυλακίου.

Το ερώτημα

Ένα εύλογο ερώτημα είναι ποια θα είναι η επίδραση της TN στη συμπεριφορά της αγοράς. Στο άμεσο μέλλον οι αλγόριθμοι TN θα είναι εύκολα προσβάσιμοι ως λογισμικό ή εφαρμογές. Πιθανότατα αγοραστές και πωλητές θα εισέρχονται στην αγορά έχοντας στο μυαλό τους τιμές που προτείνει η TN. Θα μεταβάλουν αυτές οι προσδοκίες ουσιαστικά τη δυναμική της αγοράς; Ένας πωλητής δύσκολα θα απορρίψει όλες τις προσφορές κάτω από μια τιμή που του υποδεικνύει η TN, και η αγορά δεν θα «παγώσει» από άκαμπτη προσκόλληση σε TN εκτιμήσεις. Η διαπραγμάτευση και η ανθρῶ-

πινη κρίση θα παραμείνουν αναγκαίες.

Στην πιο ανεπτυγμένη θεσμική αγορά ακινήτων, η διαφάνεια αποτελεί θεμελιώδη αρχή. Οι θεσμικοί επενδυτές, όπως τα συνταξιοδοτικά ταμεία και οι εταιρείες επενδύσεων, διαχειρίζονται αποταμιεύσεις του κοινού με κύριο στόχο τη διατήρηση του κεφαλαίου. Οι αποφάσεις τους υπόκεινται σε έλεγχο από επιτροπές διαχείρισης κινδύνου και επενδυτικά συμβούλια, τα οποία απαιτούν σαφή κατανόηση των παραγόντων που επηρεάζουν την αξία του χαρτοφυλακίου. Ωστόσο, τα υποδείγματα τεχνητής νοημοσύνης δεν είναι εγγενώς διαφανή – τουλάχιστον για όσους δεν διαθέτουν τεχνικό υπόβαθρο. Αν και η TN μπορεί να εντοπίζει νέες τάσεις μέσω της ανάλυσης μεγάλων όγκων δεδομένων, ο ρόλος της παραμένει συμπληρωματικός: προσφέρει νέες οπτικές, ενώ η τελική επικύρωση των επενδυτικών αποφάσεων συνεχίζει να ανήκει στους έμπειρους επαγγελματίες, διασφαλίζοντας τη διαφάνεια που απαιτείται.

Η τεχνητή νοημοσύνη έχει εμφανιστεί με μεγάλες προσδοκίες. Ωστόσο, η πραγματική της δοκιμασία έγκειται στην αποδεδειγμένη ακρίβεια των αποτελεσμάτων που παράγει. Η ακαδημαϊκή κοινότητα έχει καίριο ρόλο να διαδραματίσει στην αξιολόγηση και την ανάπτυξη της προστιθέμενης αξίας των νέων μεθόδων που βασίζονται όχι μόνο στην TN, αλλά και σε άλλα υπόβαθρα. Υπάρχει μακρά παράδοση στον κλάδο στη σύγκριση της ακρίβειας εκτιμήσεων ακινήτων και προβλέψεων αγοράς μεταξύ διαφορετικών προσεγγίσεων. Συνεπώς, οι ποικίλες μεθοδολογίες τεχνητής νοημοσύνης θα πρέπει να αξιολογηθούν συστηματικά, ώστε η ακαδημαϊκή έρευνα να καθοδηγεί με τεκμηριωμένο τρόπο την πρακτική του κλάδου.

Παραμένω πεπεισμένος ότι η TN προσθέτει ουσιαστική αξία στην εκτίμηση ακινήτων και στις προγνωστικές αναλύσεις – δύο καίριους τομείς της αγοράς ακινήτων. Όπως συνέβη και με προηγούμενες τεχνολογικές εξελίξεις, η κριτική αξιολόγηση της συμβολής της θα συμβάλει τελικά στην πρόοδο και τη συνεχή εξέλιξη του κλάδου.



Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

Διαρθρωτικές αλλαγές και αναδυόμενες ευκαιρίες



Του **KENNY EYAGGELOU**,
Partner, Deal Advisory
– Head of Real Estate,
KPMG στην Ελλάδα

Η ελληνική αγορά ακινήτων βρίσκεται σε φάση διαρθρωτικής ανάπτυξης, με κινητήριες δυνάμεις τα ισχυρά μακροοικονομικά θεμελιώδη, την αναβάθμιση της πιστοληπτικής ικανότητας και τη σημαντική χρηματοδότηση από την ΕΕ. Οι επενδύσεις από θεσμικούς επενδυτές αυξάνονται, ενώ νέες ευκαιρίες αναδύονται σε πολλούς υποκλάδους. Καθώς η Ελλάδα εκσυγχρονίζει το αστικό της τοπίο και αγκαλιάζει την καινοτομία, ο τομέας των ακινήτων καθίσταται αγορά «επιλεκτικών ευκαιριών», προσφέροντας ελκυστικές προοπτικές σε επενδυτές με μακροπρόθεσμο ορίζοντα.

Δυνατά σημεία και παράγοντες κινδύνου

Η αγορά στηρίζεται σε:

- Ισχυρή ανάπτυξη ΑΕΠ (περίπου 2,5%) και καλά κεφαλαί-

οποιημένες τράπεζες.

- Περί τα 30 δισ. ευρώ από το Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας (RRF) για υποδομές και βιωσιμότητα.
- Περιορισμένη προσφορά ποιολογικών ακινήτων και συνεχιζόμενες αστικές αναβαθμίσεις σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη και μεγάλα νησιά.
- Αυξανόμενες εισροές ξένων κεφαλαίων και υψηλότερες αποδόσεις έναντι άλλων αγορών της Νότιας Ευρώπης.
- Ισχυρό τουριστικό ρεύμα, ενισχυμένο από τη στρατηγική γεωγραφική θέση της χώρας.

Ωστόσο, παραμένουν προκλήσεις:

- Πολύπλοκες διαδικασίες αδειοδότησης και πολεοδόμησης.
- Υψηλό κόστος κατασκευής.
- Περιορισμένη ρευστότητα και μέγεθος αγοράς.
- Έκθεση σε κλιματικούς και γεωπολιτικούς κινδύνους.

- Αύξηση του κόστους στέγασης και έλλειψη προσιτής κατοικίας.
- Υποδομές σε τουριστικούς προορισμούς που συχνά υπερφορτώνονται.

Επισκόπηση τομέων

Οι οικονομικοί δείκτες παραμένουν θετικοί, με την ανάπτυξη του ΑΕΠ να υπερβαίνει τον μέσο όρο της ευρωζώνης και τον πληθωρισμό υπό έλεγχο. Ο τομέας της **φιλοξενίας** συνεχίζει να ευημερεί, με ρεκόρ στις αφίξεις και τα έσοδα. Οι **τιμές κατοικιών** καταγράφουν αυξήσεις, ιδίως στα πολυτελή ακίνητα, ενώ τα **logistics** και τα **data centers** παρουσιάζουν ισχυρή ζήτηση λόγω του ηλεκτρονικού εμπορίου και του ψηφιακού μετασχηματισμού. Τα σύγχρονα **γραφεία** και τα **εμπορικά ακίνητα** επιδεικνύουν ανθεκτικότητα, αν και τα παλαιότερα ακίνητα δοκιμάζονται από τις αλλαγές στις συνήθειες εργασίας και κατανάλωσης.

Διαρθρωτικές τάσεις που διαμορφώνουν την αγορά

1. ESG και ενεργειακή αποδοτικότητα

Η ενσωμάτωση των κριτηρίων ESG και η ενεργειακή αποδοτικότητα αποτελούν βασικούς μοχλούς αποτίμησης και ζήτησης. Οι ευρωπαϊκές επιδοτήσεις για «πράσινα» έργα επιταχύνουν τη μετάβαση σε βιώσιμη ανάπτυξη, με τους επενδυτές να προτιμούν πιστοποιημένα «πράσινα» κτίρια.

2. Υποδομές και συνδεσιμότητα

Οι αναβαθμίσεις σε οδικά δίκτυα, αεροδρόμια και λιμάνια ενισχύουν τον τουρισμό και τα logistics, καθιστώντας την Ελλάδα ελκυστικό κόμβο μεταξύ Ευρώπης, Ασίας και Αφρικής.

3. Εξέλιξη κεφαλαίων και ενοποίηση

Η αγορά μεταβαίνει σταδιακά από οικογενειακή ιδιοκτησία σε θεσμική διαχείριση, με μεγαλύτερη διαφάνεια και κλίμακα.

4. Αστική αναγέννηση

Μεγάλα έργα αστικής ανάπλασης, όπως το Ελληνικό και ο Βοτανικός, αλλάζουν ριζικά την εικόνα της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης.

5. Ρυθμιστική μεταρρύθμιση

Γίνονται προσπάθειες απλοποίησης του πολεοδομικού και αδειοδοτικού πλαισίου, αν και απαιτούνται περαιτέρω βελτιώσεις για την προσέλκυση μακροπρόθεσμων κεφαλαίων.

6. Δημογραφικές και κοινωνικές μεταβολές

Η αστικοποίηση και η εισροή ψηφιακών νομάδων διατηρούν τη ζήτηση για ενοικιαζόμενη κατοικία και ευέλικτα μοντέλα διαβίωσης, ενώ ο γηράσκων ευρωπαϊκός πληθυσμός δημιουργεί ευκαιρίες σε ακίνητα για την τρίτη ηλικία.

7. Κλιματική ευαλωτότητα

Η Ελλάδα αντιμετωπίζει αυξανόμενους κινδύνους από πυρκαγιές, λειψυδρία και ακραία θερμικά φαινόμενα, κυρίως σε τουριστικές και νησιωτικές περιοχές.

Κοιτώντας μπροστά

Τα ισχυρά θεμελιώδη και η στρατηγική θέση της Ελλάδας συνεχίζουν να καθιστούν την αγορά ακινήτων ελκυστικό προορισμό για επενδυτές που αναζητούν συνδυασμό σταθερότητας και προοπτικών ανάπτυξης. Η αγορά εξελίσσεται σε πιο ώριμο και διαφανές περιβάλλον, όπου η καινοτομία, η βιωσιμότητα και η επαγγελματική διαχείριση αποκτούν κεντρικό ρόλο. Οι μεταρρυθμίσεις, η ενίσχυση των υποδομών και η στροφή σε «πράσινες» επενδύσεις διαμορφώνουν νέες προοπτικές διαφοροποίησης και ανάπτυξης. Παρά τις προκλήσεις, η Ελλάδα προσφέρει ένα μοναδικό μείγμα ευκαιριών, σταθερότητας και μακροπρόθεσμης αξίας, καθιστώντας την αγορά ακινήτων της ιδανική για επενδυτές με βλέμμα στραμμένο στο μέλλον.



Της ΛΙΖΕΤΑΣ ΣΠΑΝΟΥ

Από τα θρανία του Τμήματος Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας του ΟΠΑ στην ίδρυση της Billys, μιας πλατφόρμας που εκσυγχρονίζει τη διαχείριση πολυκατοικιών. Ο Πάνος Ρηνιώτης μοιράζεται το επιχειρηματικό του ταξίδι, από τις αρχικές προκλήσεις μέχρι την ταχεία ανάπτυξη. Μας εξηγεί πώς η τεχνολογία μετασχηματίζει τη διαχείριση ακινήτων και αποκαλύπτει έναν παράγοντα που συχνά παραβλέπεται, αλλά μπορεί να μειώσει δραστικά την αξία τους.

Πώς γεννήθηκε η ιδέα για τη δημιουργία της πλατφόρμας;

«Η ιδέα για το Billys γεννήθηκε από ένα πολύ απλό αλλά συχνό πρόβλημα που συνάντησα όταν μετακόμισα σε μια νέα πολυκατοικία: έπρεπε να πληρώσω τα κοινόχρηστα με μετρητά, χωρίς διαφάνεια για το πού πήγαιναν τα χρήματα, και χωρίς καμία ουσιαστική ψηφιοποίηση της διαδικασίας. Συζητώντας με φίλους, γνωστούς και άλλους ιδιοκτήτες, διαπίστωσα ότι αυτή είναι η πραγματικότητα σε σχεδόν όλες τις πολυκατοικίες στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Η έλλειψη διαφάνειας, οργάνωσης και ελέγχου δεν είναι απλώς ταλαιπωρία – δημιουργεί προβλήματα καθημερινότητας και απαξιώνει την ίδια την αξία των ακινήτων. Έτσι ξεκίνησε το Billys: με στόχο να φέρουμε πραγματική τεχνολογική και ουσιαστική αλλαγή στον τρόπο που λειτουργούν οι πολυκατοικίες».

Ποια εμπόδια συναντήσατε μέχρι να βγει στον αέρα;

«Το μεγαλύτερο εμπόδιο ήταν ακριβώς το γεγονός ότι μπαίναμε σε μια αγορά η οποία δεν είχε αλλάξει για δεκαετίες. Όλοι ήταν συνηθισμένοι σε έναν “χειροκίνητο” τρόπο λειτουργίας – χωρίς ψηφιοποίηση, χωρίς τραπεζικούς λογαριασμούς στο όνομα του κτιρίου, χωρίς διαφάνεια. Έπρεπε να εκπαιδεύσουμε την αγορά από την αρχή: από διαχειριστές 80 χρόνων μέχρι επενδυτικά funds που ήθελαν να βρουν τρόπους να οργανώσουν καλύτερα το κτίριό τους. Την ίδια στιγμή χτίζαμε τεχνο-



«**Να έχεις επιμονή. Αν πραγματικά πιστεύεις ότι αυτό που χτίζεις κάνει τη ζωή των ανθρώπων καλύτερη, τότε προχώρα**»

Τα προβλήματα της καθημερινότητας ως αφετηρία για καινοτομία

Το επιχειρηματικό στόρι πίσω από τη startup Billy's του Πάνου Ρηνιώτη

λογική υποδομή, δημιουργούσαμε τραπεζικές συνεργασίες, υποστήριξη για online πληρωμές, εργαλεία για ψηφοφορίες, marketplace υπηρεσιών κ.λπ. Δεν ήταν εύκολο, αλλά με επιμονή και πίστη στο όραμα, φτιάξαμε ένα προϊόν που σήμερα εξυπηρετεί δεκάδες χιλιάδες ακίνητα και συνεχώς μεγαλώνει».

Πόσο σας βοήθησαν τα εφόδια που αποκτήσατε στο ΟΠΑ;

«Είμαι απόφοιτος του Τμήματος Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας (ΔΕΤ) του ΟΠΑ –

και μπορώ να πω με βεβαιότητα ότι το πρόγραμμα σπουδών, οι άνθρωποι που γνώρισα, και ο τρόπος σκέψης που καλλιεργείται εκεί, με βοήθησαν καθοριστικά. Στο ΔΕΤ έμαθα να προσεγγίζω προβλήματα συνδυάζοντας τεχνολογία, επιχειρηματικότητα και ανάλυση δεδομένων. Μου έδωσε επίσης το mindset να φτιάξω κάτι από το μηδέν, να σκεφτώ πώς λειτουργεί μια αγορά, να αναπτύξω προϊόν, να συντάξω business plan και να κινητοποιήσω ανθρώπους γύρω από μια ιδέα. Αυτό το πολυδιάστατο υπόβα-

θρο ήταν για μένα θεμέλιο στην ίδρυση του Billys».

Πώς τα αντιμετωπίσατε και ποια συμβουλή θα δίνετε σε κάποιον νέο που θέλει να ξεκινήσει το δικό του επιχειρηματικό story;

«Δεν υπάρχει ιδανική στιγμή για να ξεκινήσεις. Ούτε ιδανικό προϊόν. Το πιο σημαντικό είναι να ξεκινήσεις. Να εντοπίσεις ένα αυθεντικό πρόβλημα – κατά προτίμηση κάτι που έχεις βιώσει εσύ ο ίδιος – και να αρχίσεις να το λύνεις, κομμάτι-κομμάτι. Να έχεις επιμονή. Οι πρώτοι χρήστες θα σε απορ-

ρίψουν. Οι επενδυτές μπορεί να μη σε καταλάβουν. Οι φίλοι σου ίσως σου πουν να “πιάσεις μια κανονική δουλειά”. Αλλά αν πραγματικά πιστεύεις ότι αυτό που χτίζεις κάνει τη ζωή των ανθρώπων καλύτερη, τότε προχώρα. Επίσης: φτιάξε μια καλή ομάδα. Τίποτα δεν χτίζεται μόνο από έναν άνθρωπο».

Σε ποια προβλήματα έρχεται να δώσει λύσεις η εφαρμογή σας;

«Το Billys λύνει ένα σύνολο προβλημάτων που συναντάμε σε κάθε πολυκατοικία:

- Έκδοση και πληρωμή κοινοχρήστων – απλά, online και με απόλυτη διαφάνεια.
- Διαχείριση πληρωμών και εμβασμάτων – μέσω τραπεζικού λογαριασμού στο όνομα της πολυκατοικίας.
- Οργάνωση συντηρήσεων, καθαρισμών, ασανσέρ, τεχνικών εργασιών – όλα σε ένα dashboard.
- Ψηφιακές γενικές συνελεύσεις και online ψηφοφορίες – ώστε να συμμετέχουν και ιδιοκτήτες που λείπουν.
- Marketplace με αξιόπιστους επαγγελματίες (τεχνικούς, καθαριστές, κ.λπ.) – για εύρεση και σύγκριση προσφορών. Εν ολίγοις, κάνουμε τη διαχείριση της πολυκατοικίας όσο εύκολη και οργανωμένη θα έπρεπε να είναι το 2025».

Ποια είναι η ανταπόκριση του κοινού και τι δείχνει για την κατάσταση στην ελληνική αγορά ακινήτων;

«Η ανταπόκριση είναι εντυπωσιακή. Σήμερα διαχειριζόμαστε πάνω από 45.000 ακίνητα και ο αριθμός αυξάνεται με ρυθμούς που καμία άλλη εταιρεία στον κλάδο αυτό δεν έχει πετύχει. Οκτώ στους δέκα χρήστες μας μάς έχουν ήδη προτείνει σε άλλα κτίρια, που σημαίνει ότι δεν είναι απλώς ικανοποιημένοι – είναι ενθουσιασμένοι με τις λύσεις μας. Αυτό δείχνει ξεκάθαρα ότι υπήρχε ένα τεράστιο κενό στην ελληνική αγορά διαχείρισης κτιρίων. Οι πολυκατοικίες λειτουργούσαν με πρακτικές 30 και 40 ετών πίσω. Ο κόσμος διψούσε για διαφάνεια, αξιοπιστία και επαγγελματισμό. Το Billys αποδεικνύει ότι η αγορά είναι έτοιμη για αυτή τη μετάβαση – και ότι η αλλαγή είναι πλέον θέμα χρόνου».

Advertorial

Το HUB Lighting & Innovation της ΚΑΥΚΑΣ Chalandri άνοιξε τις πόρτες του πλήρως ανανεωμένου, προσφέροντας μια μοναδική εμπειρία φωτισμού και design στο Χαλάνδρι και συγκεκριμένα στη Λεωφόρο Κηφισίας. Από το 2019 το HUB Χαλανδρίου έχει αποτελέσει σημείο αναφοράς και δημιουργικής συνάντησης για αρχιτέκτονες, lighting designers και επαγγελματίες του χώρου. Το 2025 επεκτάθηκε στον ισόγειο και υπόγειο χώρο δίπλα στο κατάστημα, ενισχύοντας ακόμη περισσότερο τη δυναμική του ως κέντρο καινοτομίας και έμπνευσης στον σύγχρονο φωτισμό και το design.

Ενα lightscape από χαρτί

Ο σχεδιασμός του χώρου βασίστηκε σε μια πρωτότυπη αρχιτεκτονική σύλληψη: ένα lightscape από χαρτί. Οι οργανικές καμπύλες των χάρτινων νησίδων καθοδηγούν την κίνηση του επισκέπτη, παραπέμποντας σε περιήγηση μέσα σε φυσικό τοπίο και ενισχύοντας τη βιωματική διάσταση του χώρου. Από την οροφή, οι φωτεινές δέσμες διαπερνούν τα διάκενα ανάμεσα στις κυματοειδείς επιφάνειες, ανακαλώντας την αίσθηση του φωτός που φιλτράρεται μέσα από τη φυλλωσιά ενός δάσους. Παράλληλα, οι ίδιες επιφάνειες λειτουργούν ως οπτικό φίλτρο που αποκρύπτει την τεχνική υποδομή, εξασφαλίζοντας ευελιξία και τη δυνατότητα δυναμικής αναδιαμόρφωσης των εκθεμάτων.

«Στόχος μας ήταν να διαμορφώσουμε ένα περιβάλλον όπου το φως αναδεικνύεται σε εμπειρία – έναν χώρο όπου το φως, τα υλικά και οι αισθήσεις συνδιαλέγονται δημιουργικά» αναφέρει η Χριστίνα Μουδαρά, Lighting Design Manager της ΚΑΥΚΑΣ.

Από το design στο εργαστήριο του φωτός

Ολόκληρος ο ισόγειος χώρος λειτουργεί ως εκθεσιακή ζώνη με έμφαση στον διακοσμητικό φωτισμό, αναδεικνύοντας φωτιστικά από επιλεγμένες συνεργαζόμενες εταιρείες μέσα σε ένα «τεχνητό τοπίο». Η παρουσία βιτρίνας προς τη Λ. Κηφισίας προσδίδει στον χώρο χαρακτήρα «αστικού εκθέματος», τοποθετώντας τον σε διάλογο με τα premium brands που τον περιβάλλουν.



Φως, design και βιωσιμότητα

HUB Lighting and Innovation by Kafkas Chalandri στη Λεωφόρο Κηφισίας

Αντίθετα, ο υπόγειος χώρος έχει διαμορφωθεί ως εργαστήριο φωτισμού. Εδώ, το αυστηρό αρχιτεκτονικό κέλυφος και η απουσία φυσικού φωτισμού ενδυναμώνουν την κατανόηση του φωτισμού ως τεχνικού εργαλείου αλλά και σχεδιαστικού αντικειμένου.

Η χρήση χαρτονιού ως κύριου υλικού δεν είναι τυχαία. Συμβολίζει τη δέσμευση της ΚΑΥΚΑΣ στη βιώσιμη ανάπτυξη και αποτελεί μέρος της ευρύτερης ESG στρατηγικής της εταιρείας. Ο συνδυασμός εμπειρίας, εμπορικής προ-

βολής και βιωσιμότητας καθιστά το HUB Χαλανδρίου ένα case study σύγχρονου εκθεσιακού χώρου, όπου το φως, το design και η καινοτομία συνδιαμορφώνουν την εμπειρία του επισκέπτη.

Επισκεφθείτε τα showrooms του HUB Lighting & Innovation by Kafkas **σήμερα** και βυθιστείτε σε έναν κόσμο όπου το φως δεν είναι απλώς ένα λειτουργικό στοιχείο, αλλά εργαλείο δημιουργίας.

Σχετικά με το HUB Lighting & Innovation by Kafkas

Το HUB Lighting & Innovation by Kafkas αποτελεί ένα καινοτόμο concept showroom φωτισμού και τεχνολογιών κτιρίου. Με φυσική παρουσία σε 5 σημεία σε όλη την Ελλάδα, εξειδικεύεται σε εφαρμογές αρχιτεκτονικού και διακοσμητικού φωτισμού, φωτισμού εξωτερικών χώρων και προηγμένων λύσεων αυτοματισμού. Με πυρήνα του τη διεπιστημονική ομάδα σχεδιαστών, μηχανικών και αρχιτεκτόνων, το HUB υποστηρίζει έργα κάθε κλίμακας, συνδέοντας τη δημιουργικότητα με την τεχνολογία και την εμπειρία του φωτός. Επισκεφθείτε ένα από τα showrooms του HUB Lighting & Innovation by Kafkas **σήμερα** και βυθιστείτε σε έναν κόσμο όπου το φως δεν είναι απλώς ένα λειτουργικό στοιχείο, αλλά εργαλείο δημιουργίας.



Της ΛΙΖΕΤΑΣ ΣΠΑΝΟΥ

Μαθητές απομακρυσμένων νησιών ανακαλύπτουν το ΟΠΑ

Τη δυνατότητα να γνωρίσουν από κοντά το περιβάλλον του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και να συζητήσουν για το επαγγελματικό τους μέλλον είχαν και φέτος, για τέταρτη συνεχόμενη χρονιά, μαθητές και μαθήτριες ακριτικών νησιών.

Η πρωτοβουλία αυτή εντάσσεται στο Πρόγραμμα Κοινωνικής Ευθύνης και Προσφοράς της Grant Thornton, της Attica Group και του ΟΠΑ και έχει στόχο να ενισχύσει την ισότιμη πρόσβαση στη γνώση, προσφέροντας ίσες ευκαιρίες για τους νέους και τις νέες απομακρυσμένων περιοχών της χώρας. Μαθήτριες και μαθητές της Β' και Γ' Λυκείου από το Αγαθονήσι, τον Άγιο Ευστράτιο, την Κάσο, το Καστελόριζο, τους Δειφούς, τη Νίσυρο και την Τήλο μαζί με τους συνοδούς καθηγητές τους, επισκεφθήκαν τις εγκαταστάσεις του ΟΠΑ στις 24 Νοεμβρίου 2025, όπου τους υποδέχθηκαν ο Διευθύνων Σύμβουλος της Grant Thornton, Βασίλης Καζάς, ο Επιτελικός Διευθυντής Διοίκησης, Μετασχηματισμού και Βιώσιμης Ανάπτυξης της Attica Group, Παναγιώτης Παπαδόδημας, ο Πρύτανης του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών Καθηγητής Βασίλης Βασδέκης καθώς και στελέχη των δύο οργανισμών.

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, οι μαθήτριες και μαθητές είχαν την ευκαιρία να συζητήσουν εκτενώς για τον επαγγελματικό προσανατολισμό και τις δυνατότητες επαγγελματικής αποκατάστασης, ενώ στέλεχος του Γραφείου Πρακτικής Άσκησης και Διασύνδεσης του Πανεπιστημίου παρουσίασε τα οκτώ Τμήματα Σπουδών του Ιδρύματος και μίλησε για τις προοπτικές επαγγελματικής αποκατάστασης μετά τη λήψη του πτυχίου.

«Μια πολύ όμορφη μέρα...»

Ευγενία Χρυσανθοπούλου, μαθήτρια Β' Λυκείου Κάσου
Σήμερα ήταν μια πολύ όμορφη μέρα, γιατί με αυτό το εξαιρετικό πρόγραμμα ήρθαμε στο

ΟΠΑ και μάθαμε πώς μπορούμε εμείς οι ίδιοι να χαράξουμε το μέλλον μας.

Άννα Παπανικολάου, Διευθύντρια Λυκείου Αγίου Ευστρατίου
Σήμερα ήρθαμε σε αυτή την εξαιρετική δράση του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών προκειμένου οι μαθητές μας να δουν τη διάρθρωση του Πανεπιστημίου και να οραματιστούν και να φανταστούν το μέλλον τους.

Νικόλας Πιπίνος, Καθηγητής Λυκείου Κάσου
Είδαμε να συντελείται κάτι εξαιρετικό μπροστά στα μάτια μας, ανοίγουν οι ορίζοντες των παιδιών, γνωρίζουν, βλέπουν εμπειρίες. Υπάρχει ένα βαθύτερο όφελος ότι τα παιδιά μας δεν αισθάνονται πολίτες δεύτερης κατηγορίας. Αισθάνονται πραγματικά ισότιμοι με τα υπόλοιπα παιδιά και μπορούν να κάνουν πραγματικά όνειρα.

Κατά την περίοδο της παραμονής τους στην Αθήνα, οι μαθήτριες και μαθητές παρακολούθησαν επίσης θεατρική παράσταση σε κεντρικό θέατρο, βιώνοντας μια ξεχωριστή εμπειρία. Η Grant Thornton ανέλαβε τα έξοδα διαμονής, διατροφής και δραστηριοτήτων ψυχαγωγίας/διασκέδασης των μαθητριών, των μαθητών και των συνοδών-καθηγητών, ενώ η Attica Group φρόντισε για τη μεταφορά τους από και προς τα νησιά μόνιμης διαμονής τους.



«Είναι σημαντικό που μπορούμε κι εμείς από τα ακριτικά νησιά – όχι μόνο από το δικό μου νησί αλλά και από διάφορα νησιά από όλη την Ελλάδα – να ερχόμαστε εδώ και να βλέπουμε τι γίνεται έξω από τα στενά όρια του νησιού μας και πώς μπορούμε να δράσουμε για το μέλλον μας. Να κάνουμε αυτό που μας αρέσει και αυτό που μας εκφράζει».

Ελευθέριος Καραϊσκάκης, μαθητής Β' Λυκείου Αγίου Ευστρατίου



Από την επίσκεψη μαθητών και μαθητριών της Β' και Γ' Λυκείου από τα απομακρυσμένα νησιά στις εγκαταστάσεις του ΟΠΑ

Οι φοιτητές του ΟΠΑ διακρίνονται και στον εθελοντισμό
190 βραβεύσεις στην τιμητική εκδήλωση για το ακαδημαϊκό έτος 2024-2025

ΥΨΗΛΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ και στον τομέα της εθελοντικής προσφοράς πετυχαίνουν οι φοιτητές του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών. Σε ειδική τιμητική εκδήλωση, στις 27 Νοεμβρίου, το ΟΠΑ επιβράβευσε 190 εθελοντές, αναγνωρίζοντας τη συνεισφορά τους στο πρόγραμμα δράσεων Κοινωνικής Ευθύνης και Προσφοράς του Πανεπιστημίου στο ακαδημαϊκό έτος 2024-2025. Στις ενέργειες αυτές περιλαμβάνονται μεταξύ άλλων τα Κοινωνικά Φροντιστήρια, η εθελοντική αιμοδοσία, η ενεργός συμβολή της ομάδας AUEB Gen Z με δράσεις όπως τα Buddies που καθοδηγούν φοιτητές και φοιτήτριες στη ζωή τους στο Πανεπιστήμιο, τα podcasts, οι διάφορες εκδηλώσεις και τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης του Πανεπιστημίου, η ομάδα ESN AUEB που επικουρεί τους φοιτητές Erasmus κ.ά. Χαιρετισμό στην εκδήλωση απηύθυναν ο Πρύτανης του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, Καθηγητής Βασίλης Βασδέκης, η Διευθύντρια Βιωσιμότητας και Εταιρικής Επικοινωνίας του ομίλου ΜΟΤΟΔΥΝΑΜΙΚΗ, Μάιρα Πασσιά, και η Ιδρύτρια και Πρόεδρος της Humanity Greece, Γεωργία Παράσχου. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης παρουσιάστηκε επίσης η έρευνα του ΟΠΑ με θέμα: «Εθελοντισμός στην Ελλάδα - το προφίλ του Έλληνα Εθελοντή» (στοιχεία της οποίας μπορείτε να διαβάσετε στη σελίδα 3 της «ΟΠΑ NEWS»). Η παρουσίαση της έρευνας έγινε από το μέλος του Εργαστηριακού Διδακτικού Προσωπικού της Σχολής Διοίκησης Επιχειρήσεων του ΟΠΑ, Ανδρέα Ευαγγελάτο.

«Μοναδική εμπειρία»

«Μέσα από τη συμμετοχή μου στις εθελοντικές δράσεις αποκόμισα εμπειρίες, γνώρισα άτομα από όλα τα Τμήματα και ανέπτυξα δεξιότητες όπως καλύτερη οργάνωση, πιο αποτελεσματική συνεργασία και εξοικείωση με διαδικασίες που απαιτούν συνέπεια και συντονισμό» τόνισε η φοιτήτρια **Ελευθερία Γερμενή**, μία από τους 190 εθελοντές που βραβεύθηκαν. «Είμαι ευγνώμων που είχα την ευκαιρία να συμμετέχω, εκτιμώ την αναγνώριση και εύχομαι οι προσπάθειες να συνεχιστούν με τον ίδιο ρυθμό».

«Ο εθελοντισμός στο ΟΠΑ ήταν μία εμπειρία που ξεπερνά τα όρια μιας απλής δράσης» ανέφερε με αφορμή τη βράβεισή του ο φοιτητής **Μιχάλης Περιάλης** και πρόσθεσε: «Μέσα από τις εθελοντικές μου δραστηριότητες, όπως η συμμετοχή στο ESN Athens AUEB (Erasmus Student Network) και στην ομάδα AUEB GenZ, είχα την ευκαιρία να συμβάλω στην ομαλότερη ένταξη φοιτητών του Erasmus στο Πανεπιστήμιο και να γνωρίσω ανθρώπους από διαφορετικές χώρες. Το γεγονός αυτό με βοήθησε να εξελιχθώ ως άνθρωπος. Εύχομαι τα επόμενα χρόνια ολοένα και περισσότεροι φοιτητές να ασχολούνται με τον εθελοντισμό και να ανακαλύψουν τα οφέλη που έχει. Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω το Τμήμα Επικοινωνίας του ΟΠΑ, το ESN Athens AUEB και τον Αντιπρύτανη κ. Δουκάκη που με παρότρυνε να κάνω την πρώτη μου αιμοδοσία».

Advertorial



στους εργαζομένους τη δυνατότητα να φέρνουν καθημερινά τα κατοικίδια τους στο γραφείο.

Ενα περιβάλλον που σε σέβεται και σε φροντίζει

Στη Nestlé φροντίζουμε ώστε η καθημερινότητα στον χώρο εργασίας να είναι άνετη, ευχάριστη και γεμάτη θετικές εμπειρίες. Η μέρα ξεκινά χωρίς το γνωστό άγχος του parking χάρη στις διαθέσιμες θέσεις στάθμευσης στα κεντρικά γραφεία μας. Στη συνέχεια, προσφέρουμε δωρεάν φρέσκα φρούτα κάθε πρωί, μια μικρή αλλά ουσιαστική κίνηση φροντίδας. Το επιδοτούμενο εστιατόριο προσφέρει νόστιμες και υγιεινές επιλογές σε προσιτές τιμές για πρωινό και μεσημεριανό. Και για εκείνες τις στιγμές που χρειάζεται κάτι για να σου φτιάξει τη διάθεση, τα **Nestlé Mini Markets** είναι εκεί με εκπτώσεις έως 40% σε αγαπημένα προϊόντα Nestlé, Nespresso και Nestlé Health Science.

Φροντίδα που δεν σταματά στο γραφείο

Στη Nestlé προσεγγίζουμε την ευεξία των ανθρώπων μας με τρόπο ολιστικό. Το Employee Assistance Program προσφέρει 24ωρη υποστήριξη και προσωπικές συνεδρίες, ενισχύοντας την ψυχική υγεία και την αίσθηση ασφάλειας. Η **Nestlé Well-being Day**, μία επιπλέον ημέρα άδειας με αποδοχές, είναι αφιερωμένη στην προσωπική ανανέωση. Παράλληλα, το πρόγραμμα «**Nestlé Healthy Life**» ενθαρρύνει έναν ενεργό τρόπο ζωής μέσα από δραστηριότητες όπως το Running Club, το Basketball Club και το Ping Pong Club. Και επειδή η ασφάλεια είναι αξία αδιαπραγμάτευτη, επενδύουμε σε εργονομικά και ασφαλή εργασιακά περιβάλλοντα. Για όλους εμάς στη Nestlé, οι παροχές δεν είναι απλά πρόνομια· εκφράζουν τη δέσμευσή μας για μια εργασία με νόημα, σεβασμό στον άνθρωπο και προοπτική. Γιατί, για εμάς, το «**Να είσαι δύναμη για το καλό**» δεν είναι απλώς μια φράση – είναι η φιλοσοφία που καθοδηγεί κάθε μας βήμα.

Όταν η εργασία γίνεται εμπειρία που αξίζει

Για τους νέους επαγγελματίες, η επιλογή εργοδότη είναι κάτι περισσότερο από μια επαγγελματική απόφαση – είναι επιλογή ζωής. Στη Nestlé, αυτή η φιλοσοφία γίνεται πράξη μέσα από ένα σύνολο παροχών με επίκεντρο τον άνθρωπο.

Μια εταιρεία – πολλές προοπτικές εξέλιξης

Η εξέλιξη στη Nestlé είναι καθημερινή πραγματικότητα, γι' αυτό και επενδύουμε σταθερά στην εκπαίδευση και ανάπτυξη, προσφέροντας πάνω από 18.000 ώρες ετησίως και επενδύοντας 1 εκατομμύριο ευρώ σε εξατομικευμένα προγράμματα ανάπτυξης δεξιοτήτων τα τελευταία τρία χρόνια. Επίσης, οι εργαζόμενοι έχουν πρόσβαση σε περισσότερες από 16.000 εκπαιδεύσεις μέσω του **Nestlé Grow** και LinkedIn Learning. Η συμμετοχή σε διεθνή προγράμματα ηγεσίας με κορυφαία ιδρύματα όπως το IMD και το London Business School, καθώς και το Nestlé International Training Center στο Vevey της Ελβετίας, προσφέρει εκπαιδευτικές εμπειρίες αιχμής. Παράλληλα, η εσωτερική κινητικότητα αποτελεί σημαντικό μοχλό ανάπτυξης: περίπου το 20% των εργαζομένων αλλάζουν θέση κάθε χρόνο. Για εμάς, το πρόγραμμα ενίσχυ-



Της **ΡΑΛΛΙΑΣ ΣΤΕΦΑΝΙΔΟΥ**,
Total Rewards & Employee
Services Manager Nestlé
Greece/Cyprus/Albania

μας καλύπτονται πλήρως, μαζί με τα μέλη της οικογένειάς τους, εξασφαλίζοντας αίσθημα ασφάλειας και στήριξης στην καθημερινότητά τους αλλά και στο μέλλον.

Η γονεϊκότητα με φροντίδα και σεβασμό

Στη Nestlé, η γονεϊκότητα είναι μια σημαντική στιγμή ζωής που αξίζει στήριξη, ανεξαρτήτως ρόλου ή οικογενειακής σύνθεσης, και το αποδεικνύουμε έμπρακτα με το πρόγραμμα «**Nestlé Parenthood Journey**», ξεκινώντας από την εγκυμοσύνη μέχρι την ενηλικίωση. Κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης, και οι δύο γονείς δικαιούνται τρεις επιπλέον ημέρες άδειας για προγεννητικούς ελέγχους, ενώ μέσω του προγράμματος «**Nourishfor2**» παρέχονται κάθε μήνα συμπληρώματα διατροφής στην έγκυο. Οι νέοι γονείς λαμβάνουν επίδομα γέννησης, ενώ καλωσορίζουμε το νέο μέλος της οικογένειας με ένα δώρο. Και οι δύο γονείς λαμβάνουν 20 ημέρες αμειβόμενης άδειας, επιπλέον της νόμιμης, προσφέροντας τον απαραίτητο χρόνο

για προσαρμογή και φροντίδα. Στις εγκαταστάσεις μας υπάρχουν ειδικά διαμορφωμένοι χώροι θηλασμού που επιτρέπουν στις γυναίκες υπαλλήλους να θηλάσουν ή να αντλήσουν γάλα κατά τις εργάσιμες ώρες σε ένα ασφαλές και χαλαρό περιβάλλον. Επιπλέον, στα παιδιά των εργαζομένων παρέχεται πλήρης ιατρική κάλυψη μέχρι την ηλικία των 28 ετών, καθώς και η δυνατότητα να πραγματοποιήσουν την πρακτική τους άσκηση στη Nestlé, ανοίγοντας τον δικό τους δρόμο εξέλιξης.

Γιατί η οικογένεια έχει... και τετράποδα μέλη!

Στη Nestlé γνωρίζουμε καλά ότι η φροντίδα δεν περιορίζεται μόνο στους ανθρώπους, αλλά προσφέρεται και στους τετράποδους φίλους μας. Θεωρώντας τα κατοικίδια ως ισότιμα μέλη της οικογένειας, η παροχή «**Pet Scheme**» προσφέρει δωρεάν τροφή Purina για έξι μήνες με κάθε νέα υιοθεσία κατοικίδιου. Παράλληλα, μέσα από την πρωτοβουλία «**Pets at Work**», δημιουργούμε ένα pet-friendly εργασιακό περιβάλλον, δίνοντας

σης της απασχόλησης των νέων «**Nestlé Needs YOUth**» αποτελεί σημαντική δέσμευση και γι' αυτό 50% των νεοπροσληφθέντων συναδέλφων είναι ηλικίας κάτω των 30 ετών.

Φροντίδα για εσένα και τους δικούς σου

Στη Nestlé προσφέρουμε ένα από τα πιο ολοκληρωμένα πακέτα υγειονομικής και συνταξιοδοτικής κάλυψης στην ελληνική αγορά. Οι εργαζόμενοι

Η ΔΕΗ «φωτίζει» τις σκηνές του Εθνικού Θεάτρου

Η ΔΕΗ συνεχίζει τη στρατηγική της συνεργασία με το Εθνικό Θέατρο στηρίζοντας για τις περιόδους 2025-2026 και 2026-2027 το όραμα ενός θεάτρου ανοιχτού σε όλους. Η ΔΕΗ γίνεται Μεγάλος Χορηγός του Εθνικού Θεάτρου, ενισχύοντας έναν θεσμό που συνδυάζει τη διαχρονική αξία της θεατρικής παράδοσης με τη σύγχρονη δημιουργία.

Παράλληλα, ως Χορηγός της δράσης με απευθείας μεταδόσεις (livestreaming), η ΔΕΗ υποστηρίζει τις παρουσιάσεις θεατρικών παραγωγών του Εθνικού Θεάτρου σε απομακρυσμένες περιοχές της Ελλάδας, αξιοποιώντας την τεχνολογία για να κάνει την εμπειρία του θεάτρου πιο προσβάσιμη σε όλους. Μέσα από αυτή τη δράση, τέσσερις σημαντικές παραστάσεις της σεζόν 2025-2026 – «Φάουστ», «Τρεις αδελφές», «Έχεις πέντε λεπτά» και «Ο Βυσσινόκηπος» – θα παρουσιαστούν ταυτόχρονα στο θεατρικό κοινό σε όλη τη χώρα, από τον Έβρο και την Ιθάκη έως τα Κύθηρα και την Κάρπαθο, ανοίγοντας νέους δρόμους πρόσβασης στις τέχνες και τον πολιτισμό.

Με κεντρικό μήνυμα: «Με τις παραστάσεις που εμπνέουν. Με τις ερμηνείες που καθηλώνουν», η ΔΕΗ συνεχίζει να στηρίζει το Εθνικό Θέατρο, αναδεικνύοντας τη δύναμη της ενέργειας να συναντά την τέχνη. Με σεβασμό στην κλασική θεατρική κληρονομιά και



Μεγάλος χορηγός των θεατρικών περιόδων 2025-2026 και 2026-2027 – Παραστάσεις του Εθνικού Θεάτρου σε όλη την Ελλάδα και μέσω livestreaming με την ενέργεια της ΔΕΗ

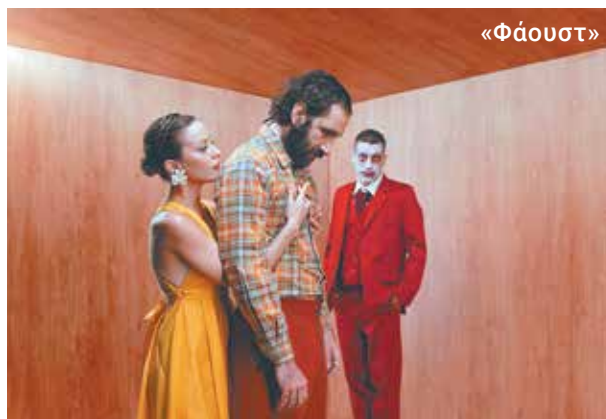
στήριξη στη νέα καλλιτεχνική φωνή, η ΔΕΗ βρίσκεται στο πλευρό ενός θεσμού που ενώνει την ιστορία με το παρόν, προσφέροντας χώρο σε νέες φωνές και παραγωγές που εμπνέουν, εξελίσσουν και φέρνουν το κοινό πιο κοντά στο θέατρο.

Ενα με τον Πολιτισμό

Η ΔΕΗ, ο μεγαλύτερος Powertech Όμιλος στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, συνδέει την

ενέργεια με τη δημιουργικότητα, την καινοτομία και τη βιωσιμότητα, στηρίζοντας πρωτοβουλίες που αναδεικνύουν τη δυναμική σχέση μεταξύ ενέργειας, τέχνης και κοινωνίας. Μέσα από τη συνεργασία της με το Εθνικό Θέατρο και την υποστήριξή της σε εμβληματικούς πολιτιστικούς θεσμούς, η ΔΕΗ ενισχύει το όραμα για έναν πολιτισμό σύγχρονο, προσβάσιμο σε όλους και γεμάτο έμπνευση.

«Με τις παραστάσεις που εμπνέουν. Με τις ερμηνείες που καθηλώνουν», η ΔΕΗ συνεχίζει να στηρίζει το Εθνικό Θέατρο



Τα καλά νέα

Της ΔΗΜΗΤΡΑΣ ΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΥ

Στις αρχές του 2026, το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών ανοίγει ένα νέο κεφάλαιο στην πορεία του. Το 1ο Συνέδριο Αποφοίτων ΟΠΑ, που θα πραγματοποιηθεί στις 17 Ιανουαρίου 2026 στο ιστορικό Μαρασλειο Μέγαρο, δεν είναι απλώς μια μεγάλη εκδήλωση. Είναι η στιγμή που η κοινότητα του ΟΠΑ – απόφοιτοι, καθηγητές, συνεργάτες και φίλοι – επιστρέφει «σπίτι», για να ξανασυναντηθεί, να μοιραστεί εμπειρίες και να χαράξει μαζί το μέλλον. Ο διπλός σκοπός του Συνεδρίου είναι σαφής και βαθιά συμβολικός: η ενδυνάμωση του δικτύου αποφοίτων και ταυτόχρονα η ενίσχυση της σχέσης του Πανεπιστημίου με την αγορά εργασίας και η δημιουργία ευκαιριών για σχέση αμοιβαίας προσφοράς. Με θεματικές που αντανakλούν το αύριο – οικονομία, επιχειρηματικότητα, τεχνολογία της πληροφορίας – το Συνέδριο φιλοξενεί υψηλού επιπέδου ομιλητές που θα τοποθετηθούν πάνω στα κρίσιμα ζητήματα που θα διαμορφώσουν τα επόμενα χρόνια. Η ανταπόκριση είναι συγκινητική: οι εγγραφές έχουν ξεπεράσει κάθε προσδοκία, δείχνοντας πόσο βαθιά είναι η επιθυμία των αποφοίτων να συνδεθούν ξανά και να στηρίξουν το Ίδρυμα που σημάδεψε τις σπουδές και την επαγγελματική τους πορεία.



ΕΝΑ ΝΕΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΓΙΑ ΤΟ ΟΠΑ

Γνώση - Δικτύωση

- Απασχόληση - Συνεργασίες

Την ίδια στιγμή, οι στρατηγικοί εταίροι και χορηγοί αγκάλιασαν την προσπάθεια, προσδίδοντας ακόμη μεγαλύτερη δυναμική στο εγχείρημα. Πέρα από τις παράλληλες συνεδρίες-πάνελ, η ημέρα θα είναι γεμάτη στιγμές συνάντησης και συνεργασίας: παρουσία του ACE - Κέντρου Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας, ενημέρωση από το Γραφείο Διασύνδεσης και Πρακτικής Άσκησης, το Κέντρο

Διά Βίου Μάθησης, καθώς και ειδικά σημεία κοινωνικής δικτύωσης, φωτογράφιση ανά Τμήμα και χώροι όπου οι απόφοιτοι θα μπορούν να ξαναβρουν τους ανθρώπους και τις μνήμες της φοιτητικής τους ζωής. Το Συνέδριο προσφέρει επίσης τη δυνατότητα εθελοντικής συνεισφοράς, τα έσοδα της οποίας θα στηρίξουν τη δημιουργία ενός σύγχρονου αναγνωστηρίου στη Βιβλιοθήκη του ΟΠΑ – ένα

έργο με αξία για τις επόμενες γενιές φοιτητών. Διαθέσιμη θα είναι και η συλλεκτική σειρά ΑΣΟΕΕ, ενώ όλες οι επιλογές εθελοντικής συνεισφοράς βρίσκονται στο AUEB Shop στη σελίδα <https://www.shop.aueb.gr/>. Με το 2026 να πλησιάζει, η κοινότητα του ΟΠΑ έχει δώσει ήδη το δικό της μήνυμα: η συνεργασία, η καινοτομία και η αμοιβαία προσφορά είναι οι πυλώνες για

ένα ακόμα πιο δυναμικό μέλλον. Η συμμετοχή είναι δωρεάν, με απαραίτητη εγγραφή. Περισσότερες πληροφορίες και πρόγραμμα συνεδρίου: <https://alumni.aueb.gr/el/aueb-alumni-conference-2026>

Ευχαριστούμε όλες τις εταιρείες για τη συνεισφορά τους στον ειδικό σκοπό του Συνεδρίου.

ΠΛΑΤΙΝΙΝΙΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ

ACCENTURE
COSMOS SPORT
ERNST & YOUNG GREECE
KARIERA

ΧΡΥΣΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ

ADACOM
ALPHA BANK
DELOITTE
GRANT THORNTON GREECE
KPMG GREECE
NETCOMPANY
PwC GREECE
ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΣΟΛ Crowe

ΑΡΓΥΡΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ

AEGEAN AIRLINES
BLUE BAY
GROUP OF HOTELS
GENESIS PHARMA
ELVALHALCOR
iKnowHow
INTERCOMM FOODS
Mondelez International
Motor Oil Hellas
ΜΟΤΟΔΥΝΑΜΙΚΗ
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΧΑΛΚΙΑΔΑΚΗΣ

ΜΕ ΤΗΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ

