



ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΑΝΟΙΚΤΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ

Σχολή Θετικών Επιστημών και Τεχνολογίας

Διαχείριση Τεχνικών Έργων

Μεταπτυχιακή Διπλωματική Εργασία

**Μελέτη Σκοπιμότητας Επένδυσης Τουριστικών Κατοικιών
Βραχυχρόνιας Μίσθωσης στην Περιοχή των Ιωαννίνων**

Ονοματεπώνυμο φοιτητή

Νάτσιας Γεώργιος

ΑΜ: 164010

Επιβλέπων καθηγητής: Κουμανάκος Δημήτριος

Πάτρα 2026

Η παρούσα εργασία αποτελεί πνευματική ιδιοκτησία του φοιτητή («συγγραφέας/δημιουργός») που την εκπόνησε. Στο πλαίσιο της πολιτικής ανοικτής πρόσβασης ο συγγραφέας/δημιουργός εκχωρεί στο ΕΑΠ, μη αποκλειστική άδεια χρήσης του δικαιώματος αναπαραγωγής, προσαρμογής, δημόσιου δανεισμού, παρουσίασης στο κοινό και ψηφιακής διάχυσής τους διεθνώς, σε ηλεκτρονική μορφή και σε οποιοδήποτε μέσο, για διδακτικούς και ερευνητικούς σκοπούς, άνευ ανταλλάγματος και για όλο το χρόνο διάρκειας των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας. Η ανοικτή πρόσβαση στο πλήρες κείμενο για μελέτη και ανάγνωση δεν σημαίνει καθ' οιονδήποτε τρόπο παραχώρηση δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας του συγγραφέα/δημιουργού ούτε επιτρέπει την αναπαραγωγή, αναδημοσίευση, αντιγραφή, αποθήκευση, πώληση, εμπορική χρήση, μετάδοση, διανομή, έκδοση, εκτέλεση, «μεταφόρτωση» (downloading), «ανάρτηση» (uploading), μετάφραση, τροποποίηση με οποιονδήποτε τρόπο, τμηματικά ή περιληπτικά της εργασίας, χωρίς τη ρητή προηγούμενη έγγραφη συναίνεση του συγγραφέα/δημιουργού. Ο συγγραφέας/δημιουργός διατηρεί το σύνολο των ηθικών και περιουσιακών του δικαιωμάτων.



HELLENIC OPEN UNIVERSITY

School of Science and Technology

Engineering Project Management

**Feasibility Study of a Short-Term Rental Tourist Housing
Investment in the Ioannina Region**

Postgraduate Dissertation

George Natsias

Supervisor: Koumanakos Dimitrios

Patras 2026

Theses / Dissertations remain the intellectual property of students (“authors/creators”), but in the context of open access policy they grant to the HOU a non-exclusive license to use the right of reproduction, customisation, public lending, presentation to an audience and digital dissemination thereof internationally, in electronic form and by any means for teaching and research purposes, for no fee and throughout the duration of intellectual property rights. Free access to the full text for studying and reading does not in any way mean that the author/creator shall allocate his/her intellectual property rights, nor shall he/she allow the reproduction, republication, copy, storage, sale, commercial use, transmission, distribution, publication, execution, downloading, uploading, translating, modifying in any way, of any part or summary of the dissertation, without the explicit prior written consent of the author/creator. Creators retain all their moral and property rights.



Μελέτη Σκοπιμότητας Επένδυσης Τουριστικών Κατοικιών Βραχυχρόνιας
Μίσθωσης στην Περιοχή των Ιωαννίνων

Νάτσιας Γεώργιος

Επιτροπή Επίβλεψης Διπλωματικής Εργασίας

Επιβλέπων Καθηγητής:

Κουμανάκος Δημήτριος

«Σύμβουλος Καθηγητής Ε.Α.Π.»

Συν-Επιβλέπων Καθηγητής:

Σαλωνίτης Κωνσταντίνος

«Μέλος ΣΕΠ ΕΑΠ»

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέποντα καθηγητή μου για την καθοδήγηση και την εμπιστοσύνη που μου έδειξε κατά την εκπόνηση αυτής της εργασίας. Ιδιαίτερη ευγνωμοσύνη οφείλω στην οικογένειά μου, που με την αμέριστη συμπαράσταση και την πίστη τους αποτέλεσαν το σταθερό μου στήριγμα σε όλη τη διάρκεια των σπουδών μου. Τέλος, ευχαριστώ τους φίλους και όλους όσους με ενθάρρυναν και με βοήθησαν να φτάσω στην ολοκλήρωση αυτής της προσπάθειας

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα Μεταπτυχιακή Διπλωματική Εργασία (ΜΔΕ) εστιάζει στη μελέτη σκοπιμότητας και στον στρατηγικό σχεδιασμό για τη δημιουργία ενός σύγχρονου συγκροτήματος τουριστικών κατοικιών στην ευρύτερη περιοχή των Ιωαννίνων. Κεντρικός στόχος της έρευνας είναι η αξιολόγηση της βιωσιμότητας μιας τέτοιας επένδυσης, δεδομένης της τουριστικής ανόδου της Ηπείρου και της στροφής των επισκεπτών προς ποιοτικά, αυτόνομα καταλύματα βραχυχρόνιας μίσθωσης. Η εργασία ξεκινά με μια εις βάθος ανάλυση της τοπικής αγοράς, εξετάζοντας τις υφιστάμενες τουριστικές ροές, το προφίλ των επισκεπτών και τον ανταγωνισμό από ξενοδοχειακές μονάδες και ψηφιακές πλατφόρμες όπως το Airbnb και το Booking. Στη συνέχεια, περιγράφονται αναλυτικά τα τεχνικά και αρχιτεκτονικά χαρακτηριστικά του συγκροτήματος, με ιδιαίτερη έμφαση στη χρήση βιοκλιματικών υλικών και σύγχρονων ενεργειακών συστημάτων που στοχεύουν στην αειφορία και τη μείωση του λειτουργικού κόστους.

Το κύριο ερευνητικό μέρος της μελέτης καταλαμβάνει η χρηματοοικονομική αξιολόγηση, όπου μέσω της πρόβλεψης εσόδων και εξόδων σε βάθος πενταετίας, προσδιορίζονται κρίσιμοι δείκτες όπως η Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV), ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (IRR) και η Περίοδος Επανεξίστασης του αρχικού κεφαλαίου. Παράλληλα, εξετάζονται εναλλακτικά σενάρια χρηματοδότησης, συγκρίνοντας τη χρήση ιδίων κεφαλαίων με τον τραπεζικό δανεισμό και τη μόχλευση μέσω αναπτυξιακών προγραμμάτων, προκειμένου να βρεθεί η βέλτιστη κεφαλαιακή διάρθρωση. Η μελέτη ολοκληρώνεται με τη διαμόρφωση μιας ολοκληρωμένης στρατηγικής μάρκετινγκ για την τοποθέτηση του προϊόντος στην αγορά, καθώς και με μια ανάλυση ευαισθησίας που εξετάζει τους πιθανούς κινδύνους και τις μεταβολές της ζήτησης. Τα τελικά συμπεράσματα παρέχουν μια σαφή ετυμηγορία για την οικονομική ελκυστικότητα της επένδυσης, προσφέροντας παράλληλα πρακτικές συστάσεις για την επιτυχή υλοποίηση και διαχείριση του έργου.

Λέξεις-κλειδιά: Τουριστική Επένδυση, Ιωάννινα, Μελέτη Σκοπιμότητας, Βραχυχρόνια Μίσθωση, Χρηματοοικονομική Ανάλυση, Αειφόρος Αρχιτεκτονική, Δείκτες Αποδοτικότητας.

ABSTRACT

This Master's Thesis focuses on the feasibility study and strategic planning for the development of a modern tourist residential complex in the region of Ioannina, Greece. The primary objective of the research is to evaluate the viability of such an investment, given the rising tourism trends in Epirus and the growing preference of travelers for high-quality, autonomous short-term rental accommodations. The thesis begins with an in-depth analysis of the local market, examining current tourist flows, visitor profiles, and competition from both traditional hotel units and digital platforms such as Airbnb and Booking. Subsequently, the technical and architectural characteristics of the complex are detailed, with a particular emphasis on bioclimatic materials and modern energy systems aimed at sustainability and the reduction of operational costs.

The core research component consists of a comprehensive financial evaluation, where through five-year revenue and expense forecasting, critical performance indicators such as Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and the Payback Period of the initial capital are determined. Furthermore, alternative financing scenarios are examined, comparing the use of equity against bank lending and leverage through development programs, in order to identify the optimal capital structure. The study concludes with the formulation of an integrated marketing strategy for market positioning, as well as a sensitivity analysis addressing potential risks and demand fluctuations. The final findings provide a clear verdict on the economic attractiveness of the investment, while offering practical recommendations for the successful implementation and management of the project.

Keywords: *Tourism Investment, Ioannina, Feasibility Study, Short-term Rental, Financial Analysis, Sustainable Architecture, Performance Indicators.*

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....	iv
ABSTRACT	vi
ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ.....	viii
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	1
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	1
1.1 Το Μοντέλο της Βραχυχρόνιας Μίσθωσης: Διεθνής και Ελληνική Πραγματικότητα.....	2
1.2 Σκοπιμότητα Επενδύσεων στη Βραχυχρόνια Μίσθωση	3
1.3 Συγκριτική Ανάλυση: Βραχυχρόνια Μίσθωση έναντι Παραδοσιακών Ξενοδοχείων	4
1.4 Κίνητρο και Σημασία της Επένδυσης στην Περιοχή των Ιωαννίνων.....	5
1.5 Μεθοδολογία και Εργαλεία Ανάλυσης	6
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	8
ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΩΝ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ.....	8
2.1 Σύντομο Προφίλ Περιοχής και Τουριστικών Ροών	8
2.2 Ανάλυση της Αγοράς Βραχυχρόνιας Μίσθωσης	9
2.3 Ανάλυση Ανταγωνιστικών Καταλυμάτων	10
2.4 Ανάλυση Ζήτησης και Στόχου Πελατείας	12
2.5 Χαρακτηριστικά και Προτιμήσεις Επισκεπτών	13
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3	16
ΤΕΧΝΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ, ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΤΟΥ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΟΣ.....	16
3.1 Τοποθεσία και βασικά χαρακτηριστικά συγκροτήματος.....	16
3.2. Αρχιτεκτονικός Σχεδιασμός, Λειτουργικότητα και Κατασκευαστικές Προδιαγραφές	18
3.3. Ενεργειακή Στρατηγική, Τεχνολογικός Εξοπλισμός και Υποδομές Φιλοξενίας.....	19
3.4. Χρονοδιάγραμμα Υλοποίησης και Ανάλυση Κρίσιμης Διαδρομής	20
3.4.1 Συνοπτική Ανάλυση Χρονοδιαγράμματος και Κρίσιμης Διαδρομής	22
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4	24
ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΡΧΙΚΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	24
4.1 Εισαγωγή.....	24
4.1.1 Παραδοχές Υπολογισμού.....	24

4.2 Εκτίμηση Κόστους Κατασκευής.....	25
4.2.1 Εκτίμηση Δαπάνης Εξοπλισμού και Επίπλωσης	30
4.2.2. Σημαντικά συμπεράσματα & συστάσεις διαχείρισης κόστους	30
4.2.3. Σχολιασμός και Κίνδυνοι.....	32
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5.....	34
ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΣΟΔΩΝ ΚΑΙ ΤΑΜΕΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ.....	34
5.1 Μεθοδολογία και Τεκμηρίωση Παραδοχών	34
5.2 Εκτίμηση Εσόδων ανά Μήνα και Εποχικότητα	36
5.1.1 Ανάλυση Εσόδων και Εποχικότητας	39
5.2. Εκτίμηση Λειτουργικών Εξόδων της Τουριστικής Μονάδας.....	40
5.3. Πρόβλεψη Λειτουργικών Δαπανών 5ετίας	42
5.3.1 Ανάλυση Λειτουργικών Εξόδων.....	43
5.4 Πρόβλεψη Ταμειακών Ροών	43
5.5 Αξιολόγηση Επένδυσης: Χρηματοοικονομικοί Δείκτες	44
5.5.1 Προσδιορισμός Αρχικού Κεφαλαίου	44
5.5.2 Περίοδος Επανεξόφλησης (Payback Period)	45
5.5.3 Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV)	47
5.5.4 Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (IRR)	48
5.6 Υπολογισμός Νεκρού Σημείου Λειτουργίας	49
5.7 Ανάλυση Ευαισθησίας	50
5.7.1 Αξιολόγηση Κινδύνου	57
5.8 Συμπεράσματα Οικονομικής Αξιολόγησης	58
5.8.1 Τελική Ετυμηγορία και Λήψη Απόφασης	59
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6.....	60
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑ ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΟΡΩΝ.....	60
6.1 Εισαγωγή: Η Σημασία της Κεφαλαιακής Διάρθρωσης.....	60
6.2 Ανάλυση Σεναρίων Χρηματοδότησης	61
6.2.1 Σενάριο Α: Αποκλειστική Χρήση Ιδίων Κεφαλαίων	61
6.2.2 Σενάριο Β: Τραπεζικός Δανεισμός και Χρηματοοικονομική Μόχλευση	62
6.2.3 Σενάριο Γ: Συγχρηματοδότηση μέσω Αναπτυξιακού Προγράμματος.....	63
6.3 Ποσοτική Ανάλυση Δεικτών και Μεταβολή Νεκρού Σημείου	63
6.3.1. Μεταβολή Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων	64
6.3.2 Αναλυτικοί Υπολογισμοί ανά Σενάριο	65
6.3.3 Μεταβολή Νεκρού Σημείου.....	66
6.4 Συμπεράσματα και Επιλογή Βέλτιστου Χρηματοδοτικού Σχήματος.....	68
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7.....	70
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ	70
7.1 Στρατηγική Τοποθέτηση	70

7.2 Ανάλυση Κοινού-Στόχου.....	71
7.3 Τιμολογιακή Στρατηγική.....	72
7.3.1 Πλατφόρμες OTA (Online Travel Agencies).....	72
7.3.2 Άμεσες Κρατήσεις	73
7.3.3 Ψηφιακή Προώθηση	73
7.3.4 Διαχείριση Φήμης	73
7.4 Στρατηγική Ανάλυση SWOT	74
7.5 Προϋπολογισμός Μάρκετινγκ και Έλεγχος Κόστους	75
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8	77
<i>Ανάλυση κινδύνων και στρατηγική διαχείρισης</i>	<i>77</i>
8.1 Νομικοί και Ρυθμιστικοί Κίνδυνοι.....	77
8.2 Κίνδυνοι Αγοράς και Ζήτησης	79
8.3 Σενάρια Ευαισθησίας και Πλάνα Αντιμετώπισης	80
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9	83
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	83
9.1 Ανασκόπηση Σκοπού και Ερευνητικών Ερωτημάτων.....	83
9.2 Τα Βασικά Συμπεράσματα της Έρευνας	83
9.3 Θεωρητικές και Πρακτικές Προεκτάσεις	85
9.4 Περιορισμοί της Έρευνας	86
9.5 Προτάσεις για Μελλοντική Έρευνα	88
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	90
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α.....	93
<i>Εκτίμηση Κόστους οικοπέδου</i>	<i>93</i>

Κατάλογος Πινάκων

Πίνακας 1 Εκτίμηση Διάρκειας Έργου	22
Πίνακας 2: Εκτίμηση κόστους κατασκευής.....	25
Πίνακας 3: Συγκεντρωτικές Παραδοχές Χρηματοοικονομικού Μοντέλου	34
Πίνακας 4: Ιστορικά Δεδομένα - Εκτίμηση Εποχικής Πληρότητας & Εσόδων (έτη 2019, 2022, 2023).....	37
Πίνακας 5: Εκτίμηση Προσδοκώμενης Πληρότητας & Εσόδων (έτος 2030)	38
Πίνακας 6: Συνοπτική Παρουσίαση Βασικών Δαπανών.....	41
Πίνακας 7: Εκτιμώμενα Λειτουργικά Έξοδα Ανά Έτος (σε €).....	42
Πίνακας 8: Συνολικό λειτουργικό κόστος πενταετίας.....	42
Πίνακας 9: Προβλεπόμενες Καθαρές Ταμειακές Ροές (10 έτη)	44
Πίνακας 10: Κατηγορίες δαπανών	45
Πίνακας 11: Σωρευτικές ροές.....	46
Πίνακας 12: Προεξόφλησης Ροών	47
Πίνακας 13: Σενάρια Ευαισθησίας Λειτουργικής Κερδοφορίας	50
Πίνακας 14: Χρόνος Επιστροφής (Payback period).....	66
Πίνακας 15:Μεταβολή Νεκρού Σημείου (Break-even) ανά Χρηματοδοτικό Σενάριο	67
Πίνακας 16: Μήτρα Ανάλυσης SWOT του Συγκροτήματος	74

Κατάλογος Διαγραμμάτων

Διάγραμμα 1:Χρονοδιάγραμμα Υλοποίησης Επενδυτικού Σχεδίου (Gantt)	22
Διάγραμμα 2: Κόστος Κατασκευής.....	26
Διάγραμμα 3: Εκτίμηση εσόδων (ανά μήνα)	37
Διάγραμμα 4: Εκτίμηση Μηνιαίων Εσόδων	39
Διάγραμμα 5: Νεκρό Σημείο	50

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Αντικείμενο της παρούσας εργασίας αποτελεί η διερεύνηση, τεκμηρίωση και αξιολόγηση της βιωσιμότητας μιας επένδυσης τουριστικών καταλυμάτων βραχυχρόνιας μίσθωσης στην περιοχή των Ιωαννίνων. Η προτεινόμενη επένδυση αφορά τη δημιουργία ενός συγκροτήματος έξι τουριστικών κατοικιών, συνολικού εμβαδού περίπου 360 τ.μ.. Βασικός στόχος της εργασίας αποτελεί η διερεύνηση των οικονομικών, τεχνικών και λειτουργικών παραμέτρων ενός σύγχρονου μοντέλου φιλοξενίας που ανταποκρίνεται στις ανάγκες της τοπικής αγοράς.

Η εργασία επιδιώκει να προσεγγίσει την επένδυση μέσα από μια συστηματική ανάλυση των επιμέρους πτυχών της, συμπεριλαμβανομένων του εκτιμώμενου κόστους, της αναμενόμενης απόδοσης, των συνθηκών της αγοράς βραχυχρόνιας μίσθωσης, καθώς και των εν δυνάμει κινδύνων. Μέσω της συνδυασμένης εφαρμογής ποσοτικών και ποιοτικών μεθοδολογιών, επιχειρείται η ολοκληρωμένη αξιολόγηση της χρηματοοικονομικής βιωσιμότητας του έργου. Κύριος στόχος είναι η εκτίμηση της οικονομικής αποδοτικότητας και της μακροχρόνιας βιωσιμότητας της επένδυσης, με χρήση δεικτών όπως η Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV), ο Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης (IRR) και η Περίοδος Επανείσπραξης. Παράλληλα, εξετάζονται η συμβολή μιας τέτοιας επενδυτικής δραστηριότητας στην τοπική ανάπτυξη και οι προοπτικές ενίσχυσης του τουριστικού προϊόντος της περιοχής των Ιωαννίνων.

Για την επίτευξη του παραπάνω σκοπού, η εργασία εκκινεί με μια σύντομη θεωρητική πλαισίωση του επιχειρηματικού μοντέλου της βραχυχρόνιας μίσθωσης (διεθνής και εγχώρια τάση, πλεονεκτήματα έναντι ξενοδοχείων), προκειμένου να κατανοηθεί το πλαίσιο μέσα στο οποίο εντάσσεται το έργο.

Ωστόσο, ο κύριος άξονας της μελέτης επικεντρώνεται στην εφαρμοσμένη οικονομοτεχνική ανάλυση. Στο πλαίσιο αυτό, η παρούσα διπλωματική εργασία καλείται να διερευνήσει και να απαντήσει στα εξής κεντρικά ερευνητικά ερωτήματα:

- Ποια είναι η βέλτιστη στρατηγική τοποθέτησης και σε ποιο κοινό-στόχο πρέπει να απευθυνθεί το συγκρότημα, ώστε να εξασφαλίσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά των Ιωαννίνων;
- Ποιο είναι το εκτιμώμενο ύψος της αρχικής κεφαλαιουχικής δαπάνης (CAPEX) και πώς

διαμορφώνονται τα εκτιμώμενα λειτουργικά έξοδα της μονάδας;

- Σε ποιο βαθμό κρίνεται η συγκεκριμένη επένδυση χρηματοοικονομικά αποδοτική, βάσει δεικτών όπως η Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV) και ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (IRR);
- Ποιοι είναι οι εν δυνάμει κίνδυνοι που απειλούν τη μακροχρόνια βιωσιμότητα του έργου και ποια στρατηγικά πλάνα αντιμετώπισης απαιτούνται για τη θωράκισή του;

Η απάντηση στα παραπάνω ερωτήματα θα προσφέρει στον αναγνώστη το απαραίτητο θεωρητικό υπόβαθρο και την πλήρη κατανόηση των λόγων για τους οποίους επιλέχθηκε η συγκεκριμένη μορφή επένδυσης για την περιοχή των Ιωαννίνων.

1.1 Το Μοντέλο της Βραχυχρόνιας Μίσθωσης: Διεθνής και Ελληνική Πραγματικότητα

Η ραγδαία ανάπτυξη της οικονομίας του διαμοιρασμού κατά την τελευταία δεκαετία έχει επιφέρει δομικές αλλαγές σε πολλούς τομείς της παγκόσμιας αγοράς, με τον κλάδο του τουρισμού και της φιλοξενίας να υφίσταται τον πιο ριζικό μετασχηματισμό. Η βραχυχρόνια μίσθωση ακινήτων, με αιχμή του δόρατος ψηφιακές πλατφόρμες όπως η Airbnb και η Booking.com, ξεκίνησε ως μια εναλλακτική, περιστασιακή λύση φιλοξενίας και εξελίχθηκε ταχύτατα σε μια κυρίαρχη δύναμη της παγκόσμιας τουριστικής βιομηχανίας. Σε διεθνές επίπεδο, η επιτυχία του συγκεκριμένου μοντέλου δεν βασίστηκε αποκλειστικά σε οικονομικά κριτήρια, αλλά προέκυψε κυρίως από τη θεμελιώδη αλλαγή των προτιμήσεων του σύγχρονου ταξιδιώτη. Οι τουρίστες αναζητούν πλέον τον λεγόμενο «βιωματικό τουρισμό», επιδιώκοντας να βιώσουν την καθημερινότητα του προορισμού τους ως ντόπιοι. Παράλληλα, η βραχυχρόνια μίσθωση προσφέρει απaráμιλλη ευελιξία, ιδιωτικότητα και αίσθηση οικειότητας, παρέχοντας ανέσεις μιας πλήρους κατοικίας —όπως πλήρως εξοπλισμένη κουζίνα και άνετους κοινόχρηστους χώρους διαβίωσης— χαρακτηριστικά που την καθιστούν ιδιαίτερα ελκυστική επιλογή για οικογένειες, πολυμελείς παρέες, αλλά και για ψηφιακούς νομάδες που συνδυάζουν την εργασία με το ταξίδι.

Ακολουθώντας στενά την παγκόσμια αυτή τάση, η αγορά της βραχυχρόνιας μίσθωσης στην Ελλάδα γνώρισε εκρηκτική άνοδο. Η ανάπτυξη αυτή υποστηρίχθηκε από δύο βασικούς πυλώνες: αφενός από τη σταθερή αύξηση των τουριστικών ροών προς τη χώρα, και αφετέρου από την ανάγκη των ιδιοκτητών να αξιοποιήσουν το αδρανές ή παλαιό κτιριακό τους απόθεμα, ιδίως ως απάντηση στις πιέσεις της παρατεταμένης οικονομικής κρίσης. Αρχικά, το φαινόμενο επικεντρώθηκε στα μεγάλα αστικά κέντρα, όπως η Αθήνα και η

Θεσσαλονίκη, καθώς και στους παραδοσιακά δημοφιλείς νησιωτικούς προορισμούς. Σύντομα, όμως, δημιουργήθηκαν νέες δυναμικές, με τη ζήτηση για εναλλακτικούς προορισμούς να επεκτείνει το μοντέλο και στην ηπειρωτική Ελλάδα, σε περιοχές που προσφέρουν χειμερινό τουρισμό ή τουρισμό τεσσάρων εποχών. Η εξέλιξη αυτή οδήγησε σε σημαντική αναβάθμιση του εγχώριου κτιριακού αποθέματος μέσω εκτεταμένων ανακαινίσεων, αλλά και στην επαγγελματοποίηση του κλάδου, με τη δημιουργία εταιρειών διαχείρισης ακινήτων και τη σταδιακή αυστηροποίηση του φορολογικού και νομικού πλαισίου από την πλευρά της Πολιτείας. Σήμερα, η βραχυχρόνια μίσθωση στην Ελλάδα δεν αποτελεί πλέον απλώς μια συμπληρωματική πηγή εισοδήματος, αλλά έναν ισχυρό, αυτόνομο επενδυτικό κλάδο της αγοράς ακινήτων, γεγονός που καθιστά αναγκαία τη διερεύνηση των κινήτρων και της σκοπιμότητας πίσω από τις νέες τοποθετήσεις κεφαλαίων σε αυτόν τον τομέα.

1.2 Σκοπιμότητα Επενδύσεων στη Βραχυχρόνια Μίσθωση

Η απόφαση για τοποθέτηση κεφαλαίων στον τομέα της βραχυχρόνιας μίσθωσης υπερβαίνει πλέον την απλή, παθητική εκμετάλλευση ενός ακινήτου και αποτελεί μια στοχευμένη, στρατηγική επιλογή που βασίζεται σε συγκεκριμένα επιχειρηματικά κίνητρα. Το πρωταρχικό κίνητρο για την υιοθέτηση αυτού του μοντέλου εδράζεται στις δυνητικά υψηλότερες οικονομικές αποδόσεις. Σε περιοχές με έντονο τουριστικό ενδιαφέρον ή δυναμική ανάπτυξη, η συγκέντρωση ημερήσιων μισθωμάτων σε μηνιαία βάση μπορεί να αποφέρει έσοδα που συχνά υπερβαίνουν σε σημαντικό βαθμό τα αντίστοιχα μισθώματα μιας συμβατικής, μακροχρόνιας αστικής μίσθωσης. Η δυνατότητα δυναμικής τιμολόγησης, ανάλογα με την εποχικότητα, την τοπική ζήτηση ή την πραγματοποίηση ειδικών εκδηλώσεων (όπως συνέδρια και φεστιβάλ), επιτρέπει στους επενδυτές να μεγιστοποιούν τα κέρδη τους σε περιόδους αιχμής.

Πέραν της αυξημένης κερδοφορίας, το συγκεκριμένο μοντέλο προσφέρει σημαντική χρηματοοικονομική ασφάλεια ως προς την είσπραξη των εσόδων. Στις παραδοσιακές μακροχρόνιες μισθώσεις, ο κίνδυνος καθυστέρησης ή μη καταβολής του ενοικίου από τον μισθωτή αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους αποτρεπτικούς παράγοντες για τους ιδιοκτήτες. Αντιθέτως, στη βραχυχρόνια μίσθωση η συναλλαγή εξασφαλίζεται προκαταβολικά μέσω των αξιόπιστων ψηφιακών πλατφορμών κρατήσεων (π.χ. Airbnb, Booking), εκμηδενίζοντας ουσιαστικά τον πιστωτικό κίνδυνο και εξασφαλίζοντας μια σταθερή ταμειακή ροή για τον επενδυτή. Παράλληλα, οι ίδιες οι πλατφόρμες συχνά

προσφέρουν προγράμματα ασφάλισης, τα οποία προστατεύουν την περιουσία από τυχόν υλικές ζημιές που ενδέχεται να προκληθούν από τους επισκέπτες.

Ένας επιπλέον καθοριστικός παράγοντας που τεκμηριώνει τη σκοπιμότητα της επένδυσης είναι η ευελιξία στη διαχείριση και τη χρήση του ακινήτου. Ο επενδυτής διατηρεί τον πλήρη έλεγχο της ιδιοκτησίας του, έχοντας τη δυνατότητα να δεσμεύσει συγκεκριμένες ημερομηνίες για ιδιοχρησία (προσωπική ή οικογενειακή χρήση) ή να αποσύρει το ακίνητο από την αγορά ανά πάσα στιγμή, κάτι που δεκαετείς ή τριετείς δεσμεύσεις συμβολαίων μακροχρόνιας μίσθωσης δεν επιτρέπουν. Τέλος, η ίδια η φύση του ανταγωνισμού στη βραχυχρόνια μίσθωση επιβάλλει τη διαρκή συντήρηση και την υψηλή αισθητική των χώρων. Συνεπώς, η αρχική επένδυση για την ανακαίνιση και την ενεργειακή αναβάθμιση του ακινήτου δεν αποφέρει μόνο άμεσο εισόδημα, αλλά αυξάνει και την εμπορική αξία της ιδιοκτησίας μακροπρόθεσμα.

1.3 Συγκριτική Ανάλυση: Βραχυχρόνια Μίσθωση έναντι Παραδοσιακών Ξενοδοχείων

Για την πλήρη κατανόηση της δυναμικής του μοντέλου της βραχυχρόνιας μίσθωσης, κρίνεται απαραίτητη η σύγκρισή του με την παραδοσιακή ξενοδοχειακή βιομηχανία. Η σύγκριση αυτή αναδεικνύει τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα του κάθε μοντέλου, αλλά και τα σημεία στα οποία υστερούν, εξηγώντας τον λόγο για τον οποίο η βραχυχρόνια μίσθωση κατάφερε να αποσπάσει ένα τόσο σημαντικό μερίδιο της τουριστικής αγοράς. Η ανάλυση επικεντρώνεται σε βασικούς άξονες όπως οι παρεχόμενες υπηρεσίες, το κόστος, η εμπειρία του επισκέπτη και η τυποποίηση.

Εξετάζοντας τα δυνατά σημεία της βραχυχρόνιας μίσθωσης, το κυριότερο πλεονέκτημα εντοπίζεται στη χωροταξική άνεση και αυτονομία. Σε αντίθεση με το τυπικό δωμάτιο ενός ξενοδοχείου, τα καταλύματα αυτά προσφέρουν συνήθως μεγαλύτερους και διακριτούς χώρους, περιλαμβάνοντας ξεχωριστά υπνοδωμάτια, σαλόνι και πλήρως εξοπλισμένη κουζίνα. Αυτή η διαρρύθμιση παρέχει στους επισκέπτες λειτουργική αυτονομία, ειδικά όσον αφορά την προετοιμασία γευμάτων, γεγονός που μπορεί να μειώσει σημαντικά το συνολικό κόστος ενός ταξιδιού. Παράλληλα, η οικονομική ελκυστικότητα του μοντέλου είναι ιδιαίτερα έντονη για πολυμελείς οικογένειες ή παρέες, καθώς η ενοικίαση ενός ολόκληρου διαμερίσματος αποδεικνύεται κατά κανόνα πιο συμφέρουσα επιλογή από την κράτηση πολλαπλών ξενοδοχειακών δωματίων. Επιπρόσθετα, τα καταλύματα βραχυχρόνιας μίσθωσης χωροθετούνται συχνά σε αμιγώς οικιστικές γειτονιές, επιτρέποντας στους επισκέπτες να βιώσουν την αυθεντικότητα του προορισμού ως ντόπιοι, απολαμβάνοντας

ταυτόχρονα υψηλότερο αίσθημα ιδιωτικότητας, μακριά από την πολυκοσμία των κοινόχρηστων χώρων ενός ξενοδοχείου.

Στον αντίποδα, η βραχυχρόνια μίσθωση παρουσιάζει συγκεκριμένες αδυναμίες συγκριτικά με τις ξενοδοχειακές μονάδες, με κυριότερη την απουσία τυποποιημένων υπηρεσιών. Το κλασικό ξενοδοχείο υπερτερεί σαφώς στην παροχή καθημερινής φροντίδας, όπως η υπηρεσία καθαριότητας, η τακτική αλλαγή κλινοσκεπασμάτων, η εστίαση (πρωινό) και το room service. Στη βραχυχρόνια μίσθωση οι υπηρεσίες αυτές συνήθως απουσιάζουν ή προσφέρονται με σημαντική επιπλέον χρέωση. Ένα ακόμη μειονέκτημα είναι η ανομοιογένεια της ποιότητας και η έλλειψη επίσημης πιστοποίησης. Ενώ τα ξενοδοχεία υπόκεινται σε αυστηρούς κρατικούς ελέγχους και κατηγοριοποιούνται με το σύστημα των αστέρων, η ποιότητα των καταλυμάτων βραχυχρόνιας μίσθωσης επαφίεται στον εκάστοτε ιδιοκτήτη, αυξάνοντας το ρίσκο για τον επισκέπτη ο οποίος βασίζεται σχεδόν αποκλειστικά στις κριτικές προηγούμενων χρηστών. Επιπλέον, τα ξενοδοχειακά συγκροτήματα πλεονεκτούν στον τομέα της ασφάλειας και της άμεσης υποστήριξης, διαθέτοντας 24ωρη υποδοχή και εξειδικευμένο προσωπικό, σε αντίθεση με τα αυτόνομα καταλύματα όπου η επίλυση έκτακτων προβλημάτων εξαρτάται από τη διαθεσιμότητα του διαχειριστή. Τέλος, τα ξενοδοχεία προσφέρουν προστιθέμενη αξία μέσω οργανωμένων εγκαταστάσεων (όπως πισίνες, γυμναστήρια, συνεδριακά κέντρα και spa), παροχές που εξαιρετικά σπάνια συναντώνται σε μεμονωμένα καταλύματα βραχυχρόνιας μίσθωσης.

Συμπερασματικά, προκύπτει ότι το μοντέλο της βραχυχρόνιας μίσθωσης δεν αντικαθιστά το παραδοσιακό ξενοδοχείο, αλλά λειτουργεί συμπληρωματικά, εξυπηρετώντας διαφορετικά τμήματα της αγοράς. Ενώ το ξενοδοχείο απευθύνεται σε ταξιδιώτες που επιζητούν την πλήρη εξυπηρέτηση, την τυποποίηση και την ασφάλεια ενός ελεγχόμενου περιβάλλοντος, η βραχυχρόνια μίσθωση προσελκύει όσους προτάσσουν την ευελιξία, τον προσωπικό χώρο και την αυθεντική τοπική εμπειρία.

1.4 Κίνητρο και Σημασία της Επένδυσης στην Περιοχή των Ιωαννίνων

Η επιλογή της περιοχής των Ιωαννίνων ως τόπου ανάπτυξης της προτεινόμενης επένδυσης βασίζεται σε ένα σύνολο γεωγραφικών, κοινωνικοοικονομικών και τουριστικών παραγόντων, που την καθιστούν ιδιαίτερα ελκυστική για τέτοιου είδους επενδυτικές πρωτοβουλίες. Τα Ιωάννινα συνιστούν ένα αναπτυσσόμενο τουριστικό προορισμό της Ηπείρου, με σημαντική αύξηση επισκεψιμότητας τα τελευταία χρόνια, τόσο από την εγχώρια αγορά όσο και από το εξωτερικό. Η φυσική ομορφιά της περιοχής, ο συνδυασμός

λίμνης και βουνού, η εγγύτητα με δημοφιλείς προορισμούς όπως το Ζαγόρι και το Μέτσοβο, καθώς και η παρουσία του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων, συνθέτουν ένα περιβάλλον με υψηλό επενδυτικό δυναμικό.

Παράλληλα, η ανοδική πορεία της αγοράς βραχυχρόνιας μίσθωσης τα τελευταία χρόνια στα Ιωάννινα μέσα από πλατφόρμες τύπου Airbnb, Booking κ.λπ. έχει ενισχύσει τη ζήτηση για ποιοτικά και ενεργειακά αποδοτικά καταλύματα μικρής κλίμακας, τα οποία μπορούν να καλύψουν ανάγκες βραχυχρόνιας φιλοξενίας τόσο τουριστών όσο και επισκεπτών επαγγελματικού ή ακαδημαϊκού σκοπού. Η σταθερή αύξηση της πληρότητας και των τιμών διανυκτέρευσης καθιστά την επένδυση σε τέτοιου τύπου καταλύματα οικονομικά ελκυστική και με σημαντικά περιθώρια απόδοσης.

Επιπλέον, η επένδυση συνδέεται με την τοπική αναπτυξιακή στρατηγική των Ιωαννίνων, που στοχεύει στη διαφοροποίηση και αναβάθμιση του τουριστικού προϊόντος μέσω βιώσιμων, μικρής κλίμακας παρεμβάσεων, φιλικών προς το περιβάλλον και ενταγμένων στο τοπικό πολιτισμικό πλαίσιο. Η δημιουργία ενός τέτοιου συγκροτήματος μπορεί να συμβάλει στην ενίσχυση της απασχόλησης, της κυκλικής οικονομίας και της τοπικής επιχειρηματικότητας, προσφέροντας παράλληλα ένα μοντέλο βιώσιμης τουριστικής ανάπτυξης για την ευρύτερη περιοχή.

1.5 Μεθοδολογία και Εργαλεία Ανάλυσης

Η μεθοδολογική προσέγγιση της παρούσας εργασίας βασίζεται σε έναν συνδυασμό θεωρητικής τεκμηρίωσης και εφαρμοσμένης ανάλυσης, με στόχο την όσο το δυνατόν πληρέστερη αξιολόγηση της επενδυτικής πρότασης. Η διαδικασία περιλαμβάνει διαδοχικά στάδια, τα οποία καλύπτουν τη συλλογή δεδομένων, την τεχνική και οικονομική ανάλυση, τη χρηματοοικονομική αξιολόγηση, καθώς και την εκτίμηση των κινδύνων που ενδέχεται να επηρεάσουν τη βιωσιμότητα του έργου.

Σε πρώτο επίπεδο, πραγματοποιείται ανάλυση της περιοχής και της τουριστικής αγοράς των Ιωαννίνων, μέσω της αξιοποίησης δευτερογενών δεδομένων από επίσημες στατιστικές πηγές (ΕΛΣΤΑΤ, ΙΝΣΕΤΕ, Τράπεζα της Ελλάδος, Eurostat κτλ) και διαδικτυακές πλατφόρμες βραχυχρόνιας μίσθωσης (Booking, Airbnb κτλ). Η ανάλυση αυτή αποσκοπεί στην κατανόηση των τάσεων ζήτησης, των επιπέδων πληρότητας, της εποχικότητας και των μέσων τιμών διανυκτέρευσης στην περιοχή.

Στη συνέχεια, εκπονείται τεχνική και οικονομική ανάλυση της επένδυσης, με βάση τα

βασικά χαρακτηριστικά του έργου (χωροθέτηση, έκταση, αριθμός και τύπος διαμερισμάτων, κατασκευαστικά και ενεργειακά χαρακτηριστικά). Για την κοστολόγηση της επένδυσης χρησιμοποιούνται ενδεικτικές τιμές αγοράς και τεχνικές προδιαγραφές σύγχρονων κατασκευών τουριστικού χαρακτήρα, με στόχο την προσέγγιση ενός ρεαλιστικού επενδυτικού προϋπολογισμού.

Η χρηματοοικονομική αξιολόγηση της επένδυσης στηρίζεται σε ένα ολοκληρωμένο μοντέλο προσομοίωσης ταμειακών ροών, το οποίο ενσωματώνει κρίσιμες παραμέτρους όπως η εποχικότητα, η μέση πληρότητα και η δυναμική τιμολόγηση. Παράλληλα, συνεκτιμάται το πλήρες φάσμα του λειτουργικού κόστους, συμπεριλαμβανομένων των δαπανών καθαριότητας, συντήρησης, προμηθειών και φορολογικών υποχρεώσεων. Με βάση αυτά τα δεδομένα, υπολογίζονται οι βασικοί δείκτες βιωσιμότητας και αποδοτικότητας, όπως η Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV), ο Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης (IRR) και η Περίοδος Επανείσπραξης Κεφαλαίου, ενώ παράλληλα διενεργείται Ανάλυση Ισορροπίας για τον προσδιορισμό του ελάχιστου απαιτούμενου επιπέδου δραστηριότητας.

Προκειμένου να διασφαλιστεί η ανθεκτικότητα του επενδυτικού σχεδίου, εφαρμόζεται ανάλυση ευαισθησίας, η οποία διερευνά πώς μεταβάλλονται τα αποτελέσματα υπό την επίδραση διακυμάνσεων στο κόστος κατασκευής, την πληρότητα ή τις τιμές διανυκτέρευσης. Επιπλέον, εξετάζονται οι ρυθμιστικοί, αγοραστικοί και λειτουργικοί κίνδυνοι που συνδέονται με την επένδυση, οδηγώντας στη διατύπωση συγκεκριμένων στρατηγικών διαχείρισης. Η υιοθέτηση αυτής της μεθοδολογίας διασφαλίζει μια ρεαλιστική και τεκμηριωμένη αποτίμηση της επένδυσης, η οποία εναρμονίζεται πλήρως με τις αρχές της χρηματοοικονομικής βιωσιμότητας και της βιώσιμης τουριστικής.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΩΝ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ

2.1 Σύντομο Προφίλ Περιοχής και Τουριστικών Ροών

Η Περιφερειακή Ενότητα Ιωαννίνων, με πρωτεύουσα την πόλη των Ιωαννίνων, αποτελεί το οικονομικό, πολιτιστικό και διοικητικό κέντρο της Ηπείρου. Η περιοχή χαρακτηρίζεται από έντονη γεωμορφολογική ποικιλία, συνδυάζοντας ορεινά τοπία, παραλίμνιες εκτάσεις και πλούσιο φυσικό περιβάλλον, γεγονός που την καθιστά ελκυστικό προορισμό για ποικίλες μορφές τουρισμού — από τον πολιτιστικό και φυσιολατρικό έως τον εναλλακτικό και αστικό τουρισμό.

Η πόλη των Ιωαννίνων διαθέτει ισχυρή τουριστική ταυτότητα, καθώς συνδυάζει τη γραφικότητα της λίμνης Παμβώτιδας με το ιστορικό της παρελθόν και τα σύγχρονα αστικά χαρακτηριστικά. Στην ευρύτερη περιοχή λειτουργούν σημαντικά μνημεία πολιτιστικής κληρονομιάς, όπως το Κάστρο Ιωαννίνων, το Νησί της Λίμνης, τα Μουσεία Βρέλλη και Αργυροτεχνίας, ενώ σε μικρή απόσταση βρίσκονται αναγνωρισμένοι προορισμοί όπως τα Ζαγοροχώρια, το Μέτσοβο και το φαράγγι του Βίκου.

Η τουριστική δραστηριότητα των Ιωαννίνων παρουσιάζει τα τελευταία χρόνια σταθερά ανοδική πορεία, γεγονός που αποδίδεται τόσο στη βελτίωση των υποδομών πρόσβασης (Εγνατία Οδός, αεροδρόμιο Ιωαννίνων, οδική σύνδεση με Λευκάδα και Πρέβεζα) όσο και στην ενίσχυση της εξωστρέφειας μέσω ψηφιακών και προωθητικών δράσεων. Σύμφωνα με διαθέσιμα στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ και του ΙΝΣΕΤΕ, οι διανυκτερεύσεις στην Περιφέρεια Ηπείρου έχουν αυξηθεί σημαντικά μετά το 2018, ενώ τα Ιωάννινα καταγράφουν αύξηση επισκεπτών άνω του 25% την τελευταία πενταετία, με υψηλή πληρότητα κατά τη διάρκεια αργιών, Σαββατοκύριακων και εορταστικών περιόδων.

Η τουριστική κίνηση χαρακτηρίζεται από έντονη εποχικότητα, με κορυφώσεις κυρίως τους φθινοπωρινούς και χειμερινούς μήνες, καθώς η περιοχή προσελκύει σημαντικό αριθμό επισκεπτών για φυσιολατρικές και πολιτιστικές δραστηριότητες. Ωστόσο, παρατηρείται σταδιακή επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου, αποτέλεσμα της αύξησης εναλλακτικών μορφών τουρισμού (εκπαιδευτικός, συνεδριακός, γαστρονομικός) και της παρουσίας του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων, που δημιουργεί σταθερές ροές επισκεπτών καθ' όλη τη διάρκεια του έτους.

Συνολικά, τα Ιωάννινα αναδεικνύονται σε έναν αναπτυσσόμενο προορισμό υψηλού ενδιαφέροντος, με σημαντικά περιθώρια περαιτέρω τουριστικής αξιοποίησης και διαφοροποίησης του προσφερόμενου προϊόντος. Το ιδιαίτερο φυσικό και πολιτιστικό τους υπόβαθρο, σε συνδυασμό με τις θετικές προοπτικές της τοπικής οικονομίας, δημιουργούν ευνοϊκό πλαίσιο για επενδύσεις στον τομέα της βραχυχρόνιας μίσθωσης και των τουριστικών καταλυμάτων μικρής κλίμακας.

2.2 Ανάλυση της Αγοράς Βραχυχρόνιας Μίσθωσης

Η αγορά βραχυχρόνιας μίσθωσης αποτελεί τα τελευταία χρόνια έναν από τους πιο δυναμικά αναπτυσσόμενους κλάδους του τουρισμού στην Ελλάδα, με σημαντικές επιδράσεις στην τοπική οικονομία, την αστική ανάπτυξη και τη διάρθρωση της τουριστικής προσφοράς. Τα Ιωάννινα δεν αποτελούν εξαίρεση σε αυτή την τάση, καθώς η πόλη και η ευρύτερη περιοχή έχουν καταγράψει εντυπωσιακή αύξηση στον αριθμό διαθέσιμων καταλυμάτων μέσω πλατφορμών όπως η Airbnb, η Booking κ.α..

Σύμφωνα με διαθέσιμα δεδομένα από εξειδικευμένες πλατφόρμες ανάλυσης (AirDNA, InsideAirbnb), τα τελευταία χρόνια παρατηρείται σταθερή ανοδική πορεία στις καταχωρήσεις καταλυμάτων βραχυχρόνιας μίσθωσης στα Ιωάννινα, με το ποσοστό αύξησης να ξεπερνά το 40% από το 2019 έως το 2024. Η πλειονότητα των καταλυμάτων αφορά ολόκληρα διαμερίσματα ή κατοικίες μικρής και μεσαίας επιφάνειας (40–80 τ.μ.), τα οποία απευθύνονται σε οικογένειες, επαγγελματίες επισκέπτες και τουρίστες που επιζητούν μια πιο ανεξάρτητη και εξατομικευμένη μορφή διαμονής.

Η μέση πληρότητα των καταλυμάτων κυμαίνεται σε ποσοστά 45%–65% ετησίως, με σημαντική διακύμανση ανάλογα με την εποχή. Η ζήτηση κορυφώνεται τους μήνες Οκτώβριο έως Μάρτιο, καθώς οι επισκέπτες προσελκύονται από το χειμερινό τοπίο της περιοχής, τα Ζαγοροχώρια και το Μέτσοβο. Παράλληλα, τους θερινούς μήνες παρατηρείται αύξηση επισκεπτών (ιδίως τον μήνα Αύγουστο), από επισκέπτες που επιλέγουν τα Ιωάννινα ως ενδιάμεσο σταθμό προς τα παράλια της Ηπείρου ή ως εναλλακτικό προορισμό ηρεμίας και πολιτισμού.

Η μέση τιμή διανυκτέρευσης για κατοικίες υψηλής αισθητικής και καλού επιπέδου ανέσεων κυμαίνεται μεταξύ 80 και 120 ευρώ κατά την περίοδο αιχμής, ενώ σε μη τουριστικές περιόδους μειώνεται στα 55–70 ευρώ. Τα δεδομένα αυτά καταδεικνύουν ότι η αγορά βραχυχρόνιας μίσθωσης στην περιοχή έχει σταθερό επίπεδο αποδοτικότητας, με σχετικά υψηλό λόγο τιμής προς πληρότητα σε σχέση με άλλες ηπειρωτικές περιοχές της χώρας.

Παράλληλα, διαπιστώνεται μια τάση διαφοροποίησης της προσφοράς, με αυξανόμενο αριθμό καταλυμάτων που προσφέρουν ενεργειακή αναβάθμιση, έξυπνες οικιακές εφαρμογές (smart home systems), χώρους στάθμευσης και αυλές, καθώς και υπηρεσίες τύπου “boutique apartment” ή “eco-stay”. Αυτή η ποιοτική αναβάθμιση της αγοράς ενισχύει την ανταγωνιστικότητα των Ιωαννίνων έναντι άλλων μεσαίων πόλεων της Βόρειας Ελλάδας.

Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι η τοπική κοινωνία και οικονομία επωφελούνται σημαντικά από τη δραστηριότητα της βραχυχρόνιας μίσθωσης, καθώς ενισχύεται η τοπική κατανάλωση, η απασχόληση σε τομείς υποστήριξης (καθαριότητα, συντήρηση, εστίαση) και η προβολή της περιοχής μέσω των ψηφιακών πλατφορμών. Ωστόσο, η έντονη ανάπτυξη του κλάδου επιβάλλει την ανάγκη για οργανωμένο σχεδιασμό και ισορροπία ανάμεσα στην τουριστική αξιοποίηση και τη διατήρηση της κοινωνικής και περιβαλλοντικής βιωσιμότητας του αστικού ιστού.

Συνοψίζοντας, η αγορά βραχυχρόνιας μίσθωσης στα Ιωάννινα παρουσιάζει σημαντικές προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης, ιδίως για επενδύσεις μικρής και μεσαίας κλίμακας που δίνουν έμφαση στην ποιότητα, την αισθητική και τη βιώσιμη λειτουργία των καταλυμάτων.

2.3 Ανάλυση Ανταγωνιστικών Καταλυμάτων

Η ανάλυση του ανταγωνισμού αποτελεί κρίσιμο στάδιο για τη διαμόρφωση της επενδυτικής στρατηγικής, καθώς επιτρέπει την κατανόηση των κυρίαρχων τάσεων της αγοράς και των παραμέτρων που επηρεάζουν την επιτυχία ενός καταλύματος βραχυχρόνιας μίσθωσης.

Στην περιοχή των Ιωαννίνων, τα διαθέσιμα καταλύματα μέσω των πλατφορμών Airbnb και Booking παρουσιάζουν σημαντική ποικιλία ως προς την κατηγορία, τη χωρητικότητα και τις παρεχόμενες υπηρεσίες. Η πλειονότητα αφορά διαμερίσματα επιφάνειας 40–80 τ.μ., ενώ ακολουθούν μονοκατοικίες και μικρά συγκροτήματα κατοικιών που προσφέρουν ανεξαρτησία και ιδιωτικότητα.

Το εύρος των τιμών διανυκτέρευσης στα άμεσα ανταγωνιστικά καταλύματα παρουσιάζει σημαντική διακύμανση. Ενώ ο μέσος όρος της αγοράς κυμαίνεται σε μεσαία επίπεδα, τα καταλύματα υψηλών προδιαγραφών (premium/boutique) τιμολογούνται σταθερά στο ανώτερο κλιμάκιο, επιτυγχάνοντας τιμές άνω των 90-120 ευρώ. Η τελική διαμόρφωση του κόστους εξαρτάται άμεσα από τη στρατηγική θέση του καταλύματος, με τις τιμές να παρουσιάζουν αυξητικές τάσεις στο ιστορικό κέντρο, την παραλίμνια ζώνη της Παμβώτιδας

και τα αναπτυσσόμενα προάστια. Παράλληλα, καθοριστικό ρόλο παίζει το επίπεδο της επίπλωσης και ο βαθμός τεχνολογικού εξοπλισμού. Η παροχή επιπλέον ανέσεων, όπως ο ιδιωτικός χώρος στάθμευσης, η ύπαρξη αυλής, το τζάκι ή η προνομιακή θέα, προσδίδουν περαιτέρω αξία στο τουριστικό προϊόν, επιτρέποντας την τοποθέτησή του σε υψηλότερα τιμολογιακά κλιμάκια.

Πιο συγκεκριμένα, στην κεντρική περιοχή των Ιωαννίνων, τα ανταγωνιστικά καταλύματα επιτυγχάνουν τις μέγιστες πληρότητές τους, οι οποίες αγγίζουν ή και ξεπερνούν το 75%, ιδίως κατά τη διάρκεια πανεπιστημιακών εξετάσεων, συνεδρίων ή εορταστικών περιόδων. Αντίθετα, στα προάστια και σε περιφερειακές τοποθεσίες, όπως το Νεοχωρόπουλο ή η Ανατολή, ο ανταγωνισμός επικεντρώνεται κυρίως σε χαμηλότερες τιμές (60–80 €), διεκδικώντας ένα κοινό που αναζητά τη γαλήνη του περιβάλλοντος, την ευκολία στάθμευσης και την αποφυγή του κυκλοφοριακού φόρτου του κέντρου.

Η μέση ετήσια πληρότητα των καταλυμάτων κυμαίνεται σε ποσοστά 65–75%, με αιχμές την περίοδο Οκτωβρίου–Μαρτίου (τουρισμός πόλης, συνέδρια, εκδρομές) και τον Μάιο–Ιούλιο (τουρισμός αναψυχής). Η μέση διάρκεια διαμονής ανέρχεται σε 2–3 διανυκτερεύσεις, γεγονός που επιβεβαιώνει τον αστικό και διερχόμενο χαρακτήρα πολλών επισκεπτών.

Οι περισσότερες καταχωρήσεις στην περιοχή διακρίνονται για το υψηλό επίπεδο του εξοπλισμού τους, ενσωματώνοντας σύγχρονες ανέσεις που καλύπτουν πλήρως τις ανάγκες των επισκεπτών. Στις βασικές παροχές περιλαμβάνονται συστήματα αυτόνομης θέρμανσης και κλιματισμού, σύνδεση Wi-Fi υψηλής ταχύτητας, καθώς και Smart TV, ενώ η λειτουργικότητα των καταλυμάτων ενισχύεται από πλήρως εξοπλισμένες κουζίνες και την ύπαρξη πλυντηρίου ρούχων.

Παράλληλα, ένα σημαντικό ποσοστό των καταλυμάτων προσφέρει υπηρεσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας που αναβαθμίζουν τη συνολική εμπειρία διαμονής. Χαρακτηριστικά παραδείγματα αποτελούν η παροχή ιδιωτικού χώρου στάθμευσης, η πρόσβαση σε βεράντα ή κήπο, καθώς και η ύπαρξη τζακιού ή υδρομασάζ. Την εικόνα της σύγχρονης τουριστικής μονάδας συμπληρώνουν οι τεχνολογίες αιχμής, όπως η ηλεκτρονική πρόσβαση με κωδικό, αλλά και η προσήλωση στην αειφορία μέσω ενεργειακά πιστοποιημένων εγκαταστάσεων κατηγορίας A+.

Οι καλύτερες βαθμολογίες στις πλατφόρμες εστιάζουν στην καθαριότητα, τη λειτουργικότητα και την τοποθεσία κοντά στο κέντρο ή σε ήσυχα προάστια με εύκολη πρόσβαση. Ο συνδυασμός αυτών των στοιχείων συνθέτει ένα υγιές και ανταγωνιστικό

περιβάλλον που προσφέρει περιθώριο εισόδου για νέα, ποιοτικά καταλύματα με διαφοροποιημένα χαρακτηριστικά. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα η τοπική αγορά βραχυχρόνιας μίσθωσης στα Ιωάννινα χαρακτηρίζεται από μέτρια συγκέντρωση, χωρίς κυρίαρχους «παίκτες», γεγονός που αφήνει χώρο για στοχευμένες επενδύσεις μικρής και μεσαίας κλίμακας. Ένα νέο συγκρότημα κατοικιών που θα δίνει έμφαση στην αισθητική, την ενεργειακή απόδοση και τις παροχές φιλοξενίας (π.χ. χώρος στάθμευσης, έξυπνα συστήματα, δυνατότητα self check-in) μπορεί να ανταγωνιστεί αποτελεσματικά τα υπάρχοντα καταλύματα και να επιτύχει υψηλή πληρότητα σε ετήσια βάση.

2.4 Ανάλυση Ζήτησης και Στόχου Πελατείας

Η σε βάθος κατανόηση της τουριστικής ζήτησης, η τμηματοποίηση της αγοράς και ο ορθός προσδιορισμός του στόχου πελατείας αποτελούν τον ακρογωνιαίο λίθο για τη στρατηγική τοποθέτηση και τη βιωσιμότητα μιας επένδυσης τουριστικών καταλυμάτων. Η επιτυχία ενός συγκροτήματος βραχυχρόνιας μίσθωσης εξαρτάται άμεσα από την ευθυγράμμιση των παροχών του (τοποθεσία, τεχνολογία, αισθητική) με τα ιδιαίτερα δημογραφικά και ψυχογραφικά χαρακτηριστικά των δυνητικών επισκεπτών.

Η τουριστική ζήτηση στην ευρύτερη περιοχή των Ιωαννίνων παρουσιάζει μια εξαιρετικά ωφέλιμη πολυμορφία. Σε αντίθεση με τους αμιγώς θερινούς ή χειμερινούς προορισμούς, τα Ιωάννινα διαθέτουν ένα "μείγμα" επισκεπτών που επιτρέπει την εξομάλυνση της εποχικότητας. Η ζήτηση αυτή αναλύεται σε πέντε διακριτές κατηγορίες:

- **Αστικός και Πολιτιστικός Τουρισμός (City Break):** Η κατηγορία αυτή αποτελεί τον βασικό πυρήνα της τουριστικής κίνησης, επικεντρώνεται στο ιστορικό κέντρο, τα μουσεία (π.χ. Αργυροτεχνίας), το Κάστρο και τη λίμνη Παμβώτιδα. Πρόκειται κυρίως για Έλληνες και Ευρωπαίους ταξιδιώτες (ζευγάρια ή μικρές παρέες) που πραγματοποιούν ολιγοήμερες αποδράσεις (2–3 διανυκτερεύσεις), κυρίως κατά τη διάρκεια Σαββατοκύριακων και εορταστικών τριημέρων, αναζητώντας αυθεντικές γαστρονομικές και πολιτιστικές εμπειρίες.
- **Ψηφιακοί Νομάδες και Ταξιδιώτες "Bleisure":** Μια από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες τάσεις διεθνώς είναι ο συνδυασμός επαγγελματικού ταξιδιού και αναψυχής (business + leisure = bleisure) και η τηλεργασία. Οι συγκεκριμένοι ταξιδιώτες αναζητούν καταλύματα υψηλών προδιαγραφών που προσφέρουν εργονομικούς χώρους εργασίας, απόλυτη ησυχία και αδιάλειπτη συνδεσιμότητα (Wi-Fi υψηλών ταχυτήτων). Η χωροθέτηση ενός καταλύματος σε μια ήσυχη περιοχή όπως η Αμφιθέα, μακριά από τον

θόρυβο του κέντρου αλλά με άμεση πρόσβαση σε αυτό, σε συνδυασμό με την τεχνολογία Smart Home, ανταποκρίνεται πλήρως στις ανάγκες αυτού του απαιτητικού, αλλά υψηλής αγοραστικής δύναμης, κοινού.

- **Ακαδημαϊκός και Ιατρικός Τουρισμός:** Αυτή η κατηγορία προσφέρει στην πόλη των Ιωαννίνων ένα τεράστιο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, καθώς δημιουργεί μια σταθερή, ανελαστική ζήτηση καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, εντελώς ανεξάρτητη από την τουριστική εποχικότητα. Η παρουσία του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων (εξεταστικές περίοδοι, ορκωμοσίες, επισκέπτες καθηγητές, ακαδημαϊκά συνέδρια) και του Πανεπιστημιακού Γενικού Νοσοκομείου (ΠΓΝΙ), το οποίο καλύπτει ολόκληρη τη Βορειοδυτική Ελλάδα, δημιουργεί συνεχή ανάγκη για καταλύματα. Αυτό το κοινό αναζητά πρωτίστως λειτουργικότητα, καθαριότητα, εύκολο πάρκινγκ και άνεση.
- **Οικοτουρισμός και Αθλητικός Τουρισμός:** Τα Ιωάννινα λειτουργούν ως συγκοινωνιακός κόμβος διαμονής για το Εθνικό Πάρκο Βίκου–Αώου, τα Ζαγοροχώρια και τα Τζουμέρκα. Παράλληλα, η λίμνη Παμβώτιδα φιλοξενεί συχνά πανελλήνιους ή διεθνείς αγώνες κωπηλασίας και θαλάσσιου σκι. Το κοινό αυτό (αθλητές, συνοδοί, φυσιολάτρες) χαρακτηρίζεται από υψηλό μορφωτικό επίπεδο και έντονη περιβαλλοντική ευαισθησία, γεγονός που καθιστά τις «πράσινες» και ενεργειακά πιστοποιημένες κατασκευές (Eco-Living) ιδιαίτερα ελκυστικές στις επιλογές τους.
- **Επισκέπτες Διέλευσης:** Λόγω της κομβικής γεωγραφικής θέσης της πόλης στη διασταύρωση της Εγνατίας και της Ιόνιας Οδού, καταγράφεται σημαντικός αριθμός ταξιδιωτών που χρησιμοποιούν τα Ιωάννινα ως ενδιάμεσο σταθμό κατά τη μετάβασή τους προς τα νησιά του Ιονίου, την Αλβανία ή τη Βόρεια Ελλάδα. Η κατηγορία αυτή δημιουργεί βραχυχρόνια ζήτηση (συνήθως μίας διανυκτέρευσης) για καταλύματα με εύκολη πρόσβαση από τους οδικούς άξονες, αυτοματοποιημένο check-in και εξασφαλισμένο χώρο στάθμευσης.

2.5 Χαρακτηριστικά και Προτιμήσεις Επισκεπτών

Βάσει των διαθέσιμων τουριστικών δεδομένων των τελευταίων ετών, το μεγαλύτερο ποσοστό επισκεπτών στην περιοχή των Ιωαννίνων προέρχεται από την εσωτερική αγορά (εγχώριος τουρισμός). Ωστόσο, καταγράφεται μια σταθερά αυξανόμενη παρουσία εισερχόμενου τουρισμού, κυρίως μέσω του οδικού δικτύου από χώρες των Βαλκανίων, καθώς και αεροπορικώς από την Ιταλία και την Κεντρική Ευρώπη. Το δημογραφικό αυτό μείγμα συνθέτει ένα κοινό με μεσαία έως υψηλή αγοραστική δύναμη, το οποίο αναζητά

αναβαθμισμένες υπηρεσίες φιλοξενίας.

Σε επίπεδο καταναλωτικής συμπεριφοράς, οι σύγχρονοι επισκέπτες απομακρύνονται σταδιακά από τα παραδοσιακά, απρόσωπα ξενοδοχειακά συγκροτήματα. Προτιμούν αυτόνομα καταλύματα μικρής κλίμακας, τα οποία διακρίνονται για τον σύγχρονο σχεδιασμό, τα αυστηρά πρωτόκολλα καθαριότητας και την ευκολία στάθμευσης. Παράλληλα, παρατηρείται ραγδαία αύξηση του ενδιαφέροντος για καταλύματα με περιβαλλοντική ευαισθησία (Eco-Living) και «έξυπνα» χαρακτηριστικά (Smart Hospitality). Η ενσωμάτωση τεχνολογιών αυτοματισμού —όπως η αυτόνομη, ανέπαφη πρόσβαση, ο έξυπνος κλιματισμός και ο φωτισμός— όχι μόνο προσδίδει αίσθημα ασφάλειας και ιδιωτικότητας στον επισκέπτη, αλλά αυξάνει και την «Προθυμία Πληρωμής» για ένα premium τουριστικό προϊόν.

Όσον αφορά τη διάρκεια διαμονής, η μέση παραμονή κυμαίνεται στις 2,5 διανυκτερεύσεις, παρουσιάζοντας ωστόσο σαφή αυξητική τάση. Αυτό οφείλεται στην εδραίωση των Ιωαννίνων ως κορυφαίου προορισμού αστικών αποδράσεων (city break) και στην άνοδο του "bleisure tourism" (συνδυασμός επαγγελματικού ταξιδιού και αναψυχής). Η συντριπτική πλειονότητα των κρατήσεων πραγματοποιείται διαδικτυακά, μέσω Παγκόσμιων Διαδικτυακών Πρακτορείων όπως η Airbnb και η Booking.com. Το γεγονός αυτό επιβάλλει τη δημιουργία μιας ισχυρής και πολυδιάστατης ψηφιακής παρουσίας, η οποία θα πρέπει σταδιακά να στοχεύσει και στην αύξηση των άμεσων κρατήσεων (direct bookings) μέσω εταιρικής ιστοσελίδας, προκειμένου να συμπειστούν τα κόστη των προμηθειών.

Με βάση τα παραπάνω δημογραφικά και ψυχογραφικά δεδομένα, σε συνδυασμό με τα ιδιαίτερα πλεονεκτήματα του προτεινόμενου συγκροτήματος στην Αμφιθέα (πανοραμική θέα, ησυχία, τεχνολογική υπεροχή), ο στόχος πελατείας διαστρωματώνεται στρατηγικά ως εξής:

- **Κύρια Ομάδα:** Ζευγάρια, οικογένειες μικρής σύνθεσης και σύγχρονοι επαγγελματίες που επισκέπτονται την πόλη για σύντομες διαμονές (2–5 ημέρες). Η ομάδα αυτή αναζητά ένα premium, λειτουργικό και ήσυχο περιβάλλον που να προσφέρει ιδιωτικότητα, υψηλή αισθητική και τεχνολογικές ανέσεις, μακριά από τον κυκλοφοριακό φόρτο του ιστορικού κέντρου.
- **Δευτερεύουσα Ομάδα:** Τουρίστες αναψυχής, φυσιολάτρες και road-trippers (εγχώριοι και αλλοδαποί) που χρησιμοποιούν τα Ιωάννινα ως ασφαλή και οργανωμένη «βάση» για

ημερήσιες εξορμήσεις. Αξιοποιούν την άμεση πρόσβαση που προσφέρει η τοποθεσία στους οδικούς άξονες για να επισκεφθούν τους κοντινούς ορεινούς όγκους (Ζαγοροχώρια, Τζουμέρκα) ή το παραλιακό μέτωπο της Ηπείρου.

- Συμπληρωματική Αγορά: Επισκέπτες που συνδέονται με πανεπιστημιακές, ιατρικές ή ερευνητικές δραστηριότητες (π.χ. επισκέπτες καθηγητές, ιατρικοί αντιπρόσωποι), καθώς και ψηφιακοί νομάδες. Το κοινό αυτό αναζητά διαμονή μεγαλύτερης διάρκειας (από μία εβδομάδα έως αρκετούς μήνες), απαιτώντας πλήρως εξοπλισμένες εγκαταστάσεις, εργονομικούς χώρους εργασίας και ταχύτατη σύνδεση στο διαδίκτυο, εξασφαλίζοντας στο συγκρότημα υψηλές πληρότητες κατά τις περιόδους χαμηλής τουριστικής ζήτησης.

Συνοψίζοντας, η συγκεκριμένη πολυεπίπεδη τμηματοποίηση της πελατειακής βάσης αποτελεί τον πυρήνα μιας ανθεκτικής και αποδοτικής εμπορικής στρατηγικής. Η ταυτόχρονη προσέλκυση ετερόκλητων αλλά απολύτως συμπληρωματικών κοινών διασφαλίζει τον ουσιαστικό μετριασμό του επιχειρηματικού κινδύνου που πηγάζει από την έντονη εποχικότητα του τουριστικού ρεύματος στα Ιωάννινα. Το εννοιολογικό μοντέλο του "Premium Eco-Living & Smart Hospitality" λειτουργεί ως ο ιδανικός κοινός παρονομαστής, καθώς ικανοποιεί στο ακέραιο τις αυξημένες απαιτήσεις όλων των παραπάνω ομάδων για ποιότητα, ιδιωτικότητα, περιβαλλοντική βιωσιμότητα και τεχνολογική αρτιότητα. Με αυτόν τον στρατηγικό σχεδιασμό, το συγκρότημα της Αμφιθέας θωρακίζει τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητά του, εγγυάται τη διατήρηση της Μέσης Ημερήσιας Τιμής (ADR) σε ανώτερα επίπεδα και επιτυγχάνει τη βέλτιστη εξισορρόπηση των ταμειακών ροών καθ' όλη τη διάρκεια του ημερολογιακού έτους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΤΕΧΝΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ, ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΤΟΥ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΟΣ

3.1 Τοποθεσία και βασικά χαρακτηριστικά συγκροτήματος

Η υπό εξέταση επένδυση αφορά τη δημιουργία συγκροτήματος τουριστικών κατοικιών βραχυχρόνιας μίσθωσης σε εξεταζόμενο οικόπεδο συνολικής επιφάνειας 600 τ.μ., το οποίο χωροθετείται στην περιοχή της Αμφιθέας Ιωαννίνων (βλέπε Παράρτημα Α). Η τοποθεσία βρίσκεται σε μικρή απόσταση από το κέντρο της πόλης (περίπου 5 χλμ.) και σε άμεση γειτνίαση με τη λίμνη Παμβώτιδα, προσφέροντας μοναδική θέα και εύκολη πρόσβαση σε σημαντικά σημεία ενδιαφέροντος, όπως το Νησί των Ιωαννίνων, το Κάστρο. Σε κοντινή απόσταση μέσω της περιφερειακής οδού βρίσκεται το Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων και το Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο.

Η Αμφιθέα αποτελεί περιοχή με αυξανόμενη οικιστική και τουριστική ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια, λόγω της φυσικής της ομορφιάς, της ησυχίας, αλλά και της εγγύτητας προς το αστικό κέντρο. Η τοποθεσία διαθέτει βασικές υποδομές (οδοποιία, δίκτυο ύδρευσης–αποχέτευσης, ηλεκτροδότηση, τηλεπικοινωνίες) και εντάσσεται στο εγκεκριμένο ρυμοτομικό σχέδιο του Δήμου Ιωαννιτών. Το οικόπεδο θεωρείται άριστα προσανατολισμένο (νοτιοανατολικά), με ελαφρά κλίση προς τη λίμνη, γεγονός που επιτρέπει την εκμετάλλευση του φυσικού φωτός και της θέας στο σχεδιασμό των κατοικιών.

Από πολεοδομική άποψη, το υποθετικό οικόπεδο έχει Συντελεστή Δόμησης 0,6, επιτρέποντας τη δόμηση περίπου 360 τ.μ., που επαρκούν για την κατασκευή έξι ανεξάρτητων κατοικιών των 50–60 τ.μ. η καθεμία, με κοινόχρηστους χώρους, χώρο στάθμευσης και περιβάλλοντα χώρο πρασίνου. Ο Συντελεστής Κάλυψης υπολογίζεται στο 40%, διασφαλίζοντας την ύπαρξη επαρκών ακάλυπτων και αναψυχής επιφανειών, σύμφωνα με τις προδιαγραφές βιώσιμης δόμησης.

Η επιλογή της συγκεκριμένης περιοχής κρίνεται στρατηγικά πλεονεκτική, καθώς συνδυάζει την τουριστική ελκυστικότητα της λίμνης με την προσβασιμότητα προς το κέντρο και τα κύρια δίκτυα μετακίνησης (Εγνατία Οδός, αεροδρόμιο Ιωαννίνων). Παράλληλα, η γειτνίαση με το Πανεπιστήμιο και το Νοσοκομείο καθιστά την επένδυση λειτουργική και πέραν του καθαρά τουριστικού σκοπού, καθώς μπορεί να εξυπηρετήσει και φιλοξενία επισκεπτών ή

επαγγελματιών που δραστηριοποιούνται στην περιοχή.

Συνολικά, η τοποθεσία του οικοπέδου στην Αμφιθέα συνδυάζει αισθητικά, περιβαλλοντικά και λειτουργικά πλεονεκτήματα, τα οποία αποτελούν ισχυρό παράγοντα επιτυχίας και προστιθέμενης αξίας για την υπό μελέτη επένδυση.

Το προτεινόμενο τουριστικό συγκρότημα προβλέπεται να αποτελείται από έξι (6) τουριστικές κατοικίες, οι οποίες θα είναι κατανεμημένες σε δύο επίπεδα (ισόγειο και όροφο), με συνολική δομημένη επιφάνεια περίπου 360 τ.μ.. Κάθε κατοικία θα διαθέτει ενιαίο χώρο καθιστικού–κουζίνας, υπνοδωμάτιο, λουτρό, καθώς και ιδιωτικό εξωτερικό χώρο (βεράντα ή μικρό κήπο), προσφέροντας ιδιωτικότητα και άνεση στους επισκέπτες.

Η αρχιτεκτονική σύλληψη ακολουθεί σύγχρονες τάσεις μικρής κλίμακας τουριστικής δόμησης, με στόχο τη δημιουργία ενός οικείου και ήρεμου περιβάλλοντος φιλοξενίας, σε αρμονία με το φυσικό τοπίο της περιοχής. Ο σχεδιασμός των όγκων είναι λιτός και γεωμετρικά καθαρός, με χρήση φυσικών υλικών, όπως πέτρα, ξύλο και γυαλί, ώστε να επιτυγχάνεται αισθητική ένταξη στο περιβάλλον της λίμνης Παμβώτιδας.

Η εσωτερική διαρρύθμιση κάθε κατοικίας έχει μελετηθεί με γνώμονα τη λειτουργικότητα και την ευελιξία χρήσης. Οι κατοικίες μπορούν να φιλοξενήσουν 2–4 άτομα, γεγονός που καθιστά το συγκρότημα κατάλληλο για οικογένειες, ζευγάρια ή μικρές ομάδες επισκεπτών. Η ενεργειακή απόδοση του κτιριακού συνόλου θα πληροί τις προδιαγραφές Ενεργειακής Κλάσης Α, μέσω της χρήσης θερμομόνωσης, κουφωμάτων υψηλής ενεργειακής απόδοσης, αντλιών θερμότητας, φωτοβολταϊκών πάνελ και συστημάτων διαχείρισης ενέργειας (smart home).

Ο περιβάλλον χώρος θα διαμορφωθεί με έμφαση στη βιώσιμη και ελκυστική αισθητική, περιλαμβάνοντας κοινόχρηστη αυλή, χώρους πρασίνου, πισίνα μικρής κλίμακας και ιδιωτικό χώρο στάθμευσης για κάθε κατοικία. Προβλέπεται επίσης μικρή υποδοχή (reception area) και αποθηκευτικός χώρος για τον εξοπλισμό συντήρησης και καθαριότητας.

Η σύνθεση του συγκροτήματος βασίζεται στην αρχή της οικονομίας κλίμακας, προσφέροντας τα πλεονεκτήματα μιας μικρής ξενοδοχειακής μονάδας, με την ανεξαρτησία και την ιδιωτικότητα της κατοικίας. Παράλληλα, η διάταξη του κτιρίου στο οικόπεδο με ελαφρά κλιμάκωση εξασφαλίζει οπτική απομόνωση, πανοραμική θέα προς τη λίμνη και άριστο φυσικό φωτισμό καθ' όλη τη διάρκεια της ημέρας.

Η κατασκευή του συγκροτήματος αυτού του τύπου στοχεύει στην κάλυψη της αυξανόμενης

ζήτησης για ποιοτικά, αυτόνομα καταλύματα βραχυχρόνιας μίσθωσης στην περιοχή των Ιωαννίνων, συνδυάζοντας την αισθητική υπεροχή με την ενεργειακή αποδοτικότητα και τη βιώσιμη λειτουργία.

3.2. Αρχιτεκτονικός Σχεδιασμός, Λειτουργικότητα και Κατασκευαστικές Προδιαγραφές

Το υπό μελέτη έργο αφορά στη δημιουργία έξι (6) ανεξάρτητων τουριστικών κατοικιών συνολικής επιφάνειας περίπου 360 τ.μ., οι οποίες έχουν σχεδιαστεί με ξεκάθαρη φιλοσοφία *minimal-boutique*. Σκοπός αυτής της προσέγγισης είναι η δημιουργία ενός συγκροτήματος που ανταποκρίνεται πλήρως στις σύγχρονες τάσεις της αγοράς βραχυχρόνιας μίσθωσης, προσελκύοντας επισκέπτες που αναζητούν αναβαθμισμένη αισθητική, ηρεμία και ποιοτική διαμονή. Ο σχεδιασμός βασίζεται στη σύνθεση λιτών γεωμετρικών όγκων και στη διατήρηση χαμηλής δόμησης (έως δύο ορόφων). Με αυτόν τον τρόπο, το κτιριακό σύνολο εναρμονίζεται ομαλά με το φυσικό ανάγλυφο της περιοχής της Αμφιθέας, αποτρέποντας την οπτική όχληση και αναδεικνύοντας τον σεβασμό της επένδυσης προς το τοπικό περιβάλλον.

Σημαντικό στοιχείο της αρχιτεκτονικής ταυτότητας του έργου αποτελεί η χρήση φυσικών υλικών, όπως η τοπική πέτρα Ηλείου και το ξύλο. Αυτές οι επιλογές, σε συνδυασμό με τις γήινες αποχρώσεις των εξωτερικών επιφανειών, δημιουργούν μια αισθητική «γέφυρα» ανάμεσα στη σύγχρονη αρχιτεκτονική και την παραδοσιακή κληρονομιά του τόπου, ενισχύοντας το "storytelling" του καταλύματος. Παράλληλα, τα εκτεταμένα υαλοστάσια έχουν τοποθετηθεί στρατηγικά ώστε να μεγιστοποιούν την είσοδο του φυσικού φωτός και να καδράρουν ανεμπόδιστα την πανοραμική θέα προς τη λίμνη Παμβώτιδα, η οποία αποτελεί και το ισχυρότερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της τοποθεσίας. Ο χωροταξικός σχεδιασμός εξασφαλίζει την απαραίτητη ιδιωτικότητα για κάθε επισκέπτη, αξιοποιώντας έξυπνα διαχωριστικά στοιχεία, φυσικούς φυτοφράκτες και κατάλληλες αποστάσεις μεταξύ των κτισμάτων.

Προχωρώντας στο εσωτερικό των κατοικιών (επιφάνειας 55–60 τ.μ. εκάστη), η διαρρύθμιση έχει μελετηθεί για να προσφέρει μέγιστη εργονομία, στοχεύοντας στο ιδανικό κοινό για την περιοχή: ζευγάρια, μικρές οικογένειες ή επαγγελματίες/ψηφιακούς νομάδες. Κάθε μονάδα αναπτύσσεται γύρω από έναν άνετο, ενιαίο χώρο καθιστικού και πλήρως εξοπλισμένης κουζίνας (22–24 τ.μ.), και περιλαμβάνει ένα ευρύχωρο κύριο υπνοδωμάτιο (12–14 τ.μ.), λουτρό μοντέρνας αισθητικής με walk-in shower και έναν πρακτικό αποθηκευτικό χώρο. Η έννοια της premium φιλοξενίας ενισχύεται περαιτέρω στους

εξωτερικούς χώρους: κάθε κατοικία διαθέτει ιδιωτική βεράντα 15–20 τ.μ., ενώ σε δύο από αυτές προβλέπεται η εγκατάσταση εξωτερικού jacuzzi. Η παροχή τέτοιων αναβαθμισμένων ανέσεων αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για την αύξηση της μέσης τιμής διανυκτέρευσης (ADR) και την επίτευξη υψηλών ποσοστών πληρότητας.

Τέλος, από κατασκευαστικής άποψης, το έργο συνδυάζει την υψηλή αισθητική με τις αυστηρότερες προδιαγραφές ασφάλειας και βιωσιμότητας. Ο φέρων οργανισμός υπακούει στις σύγχρονες απαιτήσεις στατικής και αντισεισμικής επάρκειας, θωρακίζοντας την επένδυση σε βάθος χρόνου. Λαμβάνοντας υπόψη τα ιδιαίτερα μικροκλιματικά χαρακτηριστικά της περιοχής (γεινίαση με τη λίμνη, συχνές βροχοπτώσεις και αυξημένα επίπεδα υγρασίας), έχει προβλεφθεί ενισχυμένη υγρασιμότητα στα θεμέλια και ολοκληρωμένο σύστημα θερμοπρόσοψης στο κτιριακό κέλυφος. Οι επικαλύψεις (δώματα και ελαφριές επικλινείς στέγες) ολοκληρώνουν μια κατασκευή που εγγυάται όχι μόνο την ασφάλεια και τη θερμική άνεση των επισκεπτών, αλλά και τη δραστική μείωση του λειτουργικού κόστους συντήρησης στο μέλλον.

3.3. Ενεργειακή Στρατηγική, Τεχνολογικός Εξοπλισμός και Υποδομές Φιλοξενίας

Η στρατηγική ανάπτυξης του συγκροτήματος θέτει ως κεντρικό πυλώνα τη βιωσιμότητα, στοχεύοντας στην επίτευξη κορυφαίας ενεργειακής κλάσης (A+). Αυτό επιτυγχάνεται μέσω της εφαρμογής ολοκληρωμένου συστήματος θερμοπρόσοψης, της χρήσης ενεργειακών υαλοπινάκων και της εγκατάστασης υπερσύγχρονων ηλεκτρομηχανολογικών συστημάτων. Η ψύξη και η θέρμανση βασίζονται σε αντλίες θερμότητας κορυφαίας απόδοσης, ενώ η ποιότητα του εσωτερικού αέρα βελτιστοποιείται με συστήματα αερισμού και ανάκτησης θερμότητας (HRV). Επιπρόσθετα, η ενσωμάτωση ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, όπως τα ηλιακά θερμικά συστήματα και τα φωτοβολταϊκά πάνελ με δυνατότητα ενεργειακού συμψηφισμού, ελαχιστοποιεί το ενεργειακό αποτύπωμα. Οι επιλογές αυτές δεν εξυπηρετούν απλώς περιβαλλοντικούς στόχους, αλλά μειώνουν δραστικά τα λειτουργικά έξοδα (OPEX) της επιχείρησης, προσδίδοντας ένα σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην απόδοση της επένδυσης.

Σε επίπεδο εξοπλισμού και εσωτερικής διαμόρφωσης, η έμφαση δίνεται στη δημιουργία ενός "Standard Plus" τουριστικού προϊόντος. Εξωτερικά, η χρήση πέτρας Ζαγορίου και η ενσωμάτωση τοπικής χλωρίδας συνδέουν οργανικά το κτίριο με την πολιτισμική ταυτότητα της Ηπείρου. Εσωτερικά, τα υλικά έχουν επιλεγεί με γνώμονα τη μέγιστη ηχομόνωση και

τη μακροχρόνια αντοχή στις φθορές που συνεπάγεται η εντατική χρήση της βραχυχρόνιας μίσθωσης. Παράλληλα, οι κατοικίες ενσωματώνουν τεχνολογίες αιχμής (smart hospitality). Ειδικότερα, η παροχή υπερυψηλών ταχυτήτων διαδικτύου μέσω οπτικής ίνας και Wi-Fi, σε συνδυασμό με ηλεκτρονικές κλειδαριές για ανέπαφο check-in, έξυπνους θερμοστάτες και σύγχρονα συστήματα ψυχαγωγίας, ανταποκρίνονται πλήρως στις απαιτήσεις του σύγχρονου ταξιδιώτη και του αναδυόμενου κοινού των ψηφιακών νομάδων.

Η συνολική εμπειρία φιλοξενίας υποστηρίζεται από άρτιες υποδομές και προσεγμένους εξωτερικούς χώρους. Το συγκρότημα διαθέτει επαρκείς θέσεις στάθμευσης, οι οποίες εξοπλίζονται με σταθμούς φόρτισης ηλεκτρικών οχημάτων, ενισχύοντας περαιτέρω τον φιλικό προς το περιβάλλον χαρακτήρα του. Οι κοινόχρηστοι χώροι πρασίνου και αναψυχής (όπως οι εγκαταστάσεις BBQ) προάγουν την κοινωνικοποίηση των επισκεπτών, ενώ τα προηγμένα συστήματα πυρασφάλειας και η περιμετρική παρακολούθηση (CCTV) εγγυώνται την απόλυτη ασφάλειά τους.

Συνολικά, η τεχνική και τεχνολογική αρτιότητα του έργου εξασφαλίζει την παροχή υπηρεσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας, διαμορφώνοντας ένα σύγχρονο, ανθεκτικό και κερδοφόρο μοντέλο τουριστικής εκμετάλλευσης.

3.4. Χρονοδιάγραμμα Υλοποίησης και Ανάλυση Κρίσιμης Διαδρομής

Το χρονοδιάγραμμα υλοποίησης δεν αποτελεί απλώς μια γραμμική παράθεση κατασκευαστικών σταδίων, αλλά ένα θεμελιώδες εργαλείο στρατηγικού σχεδιασμού και διαχείρισης κινδύνου για την επένδυση. Έχοντας διαμορφωθεί με βάση ρεαλιστικές παραδοχές για τους απαιτούμενους χρόνους αδειοδοτήσεων και τις τεχνικές ιδιαιτερότητες του έργου, ο συνολικός κύκλος ανάπτυξης του συγκροτήματος, από τη σύλληψη έως την έναρξη λειτουργίας, εκτιμάται στους 14 με 18 μήνες. Η πρώτη, προπαρασκευαστική φάση αποτελεί το πλέον απρόβλεπτο στάδιο λόγω των διοικητικών διαδικασιών και αναμένεται να διαρκέσει από 2 έως 5 μήνες. Αρχικά, απαιτούνται 1 έως 2 μήνες για την εκπόνηση όλων των απαραίτητων μελετών (αρχιτεκτονικών, στατικών, ηλεκτρομηχανολογικών και KENAK) και τη συγκρότηση του φακέλου. Η επακόλουθη φάση έκδοσης της Άδειας Δόμησης από την αρμόδια Υπηρεσία Δόμησης (ΥΔΟΜ) εισάγει έναν παράγοντα χρονικής αβεβαιότητας, υπολογιζόμενη σε 1 έως 3 επιπλέον μήνες, αναλόγως του φόρτου της υπηρεσίας. Με την έγκριση της άδειας, το έργο εισέρχεται στην προετοιμασία του εργοταξίου (1 μήνας), η οποία περιλαμβάνει τη χάραξη, τη σύνδεση με προσωρινές παροχές

και την οργάνωση των συνεργείων.

Ο κύριος κατασκευαστικός κύκλος, ο οποίος απορροφά και το μεγαλύτερο μέρος των κεφαλαιακών δαπανών (CAPEX), εκτιμάται ότι θα διαρκέσει 8 έως 10 μήνες. Η αλληλουχία των εργασιών ακολουθεί αυστηρή τεχνική λογική: εκκινεί με τα χωματουργικά έργα και τη θεμελίωση (1-1,5 μήνας) και προχωρά στην ανέγερση του φέροντος οργανισμού (2-3 μήνες), που αποτελεί τον "σκελετό" της επένδυσης. Ακολουθούν οι τοιχοποιίες και οι ειδικές επενδύσεις όψεων (1-1,5 μήνας), προετοιμάζοντας το έδαφος για τις εκτενείς ηλεκτρομηχανολογικές εγκαταστάσεις (2 μήνες), όπως τα δίκτυα ύδρευσης, κλιματισμού, αερισμού και τα συστήματα ενεργειακής θωράκισης. Η κατασκευή ολοκληρώνεται με τις τελικές αρχιτεκτονικές παρεμβάσεις (επιχρίσματα, δάπεδα, κουφώματα) και τη διαμόρφωση του περιβάλλοντος χώρου, προσδίδοντας στο κατάλυμα την τελική του αισθητική μορφή.

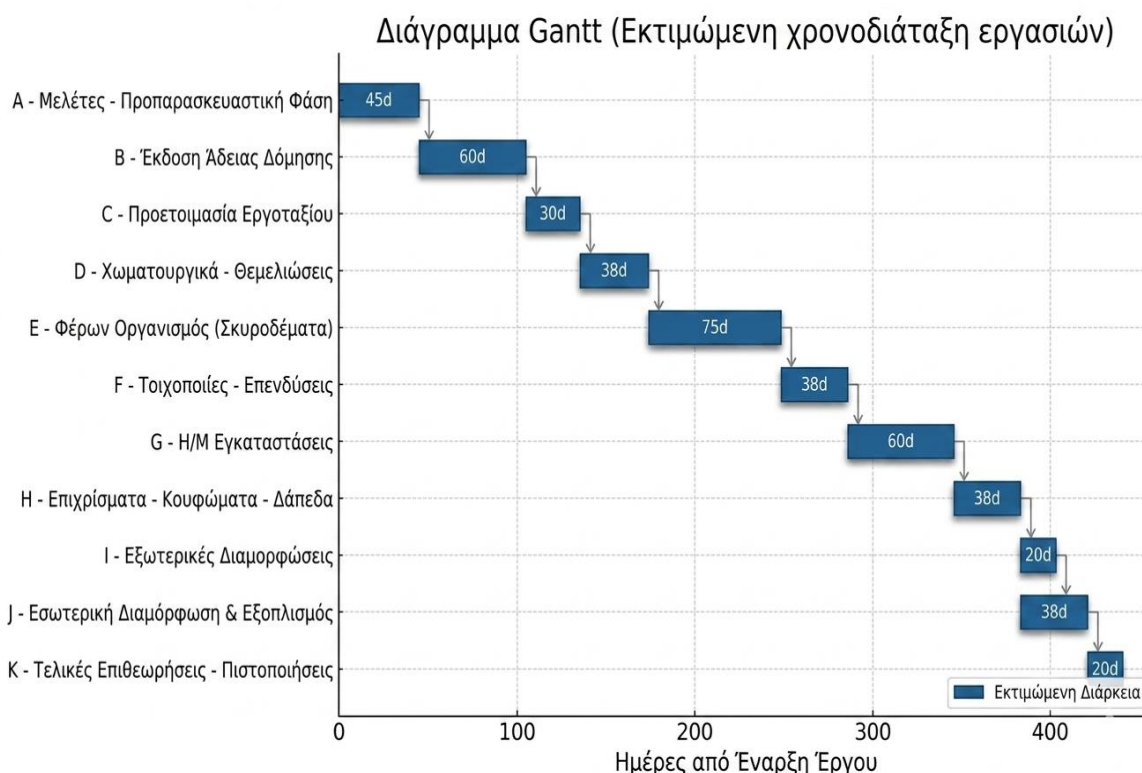
Η μετάβαση από την ολοκλήρωση της κατασκευής στην πλήρη επιχειρηματική λειτουργία απαιτεί περίπου 2 μήνες λειτουργικής προετοιμασίας. Αρχικά, σε διάστημα 1 έως 1,5 μήνα, πραγματοποιείται η εσωτερική διαμόρφωση και ο εξοπλισμός των κατοικιών, εστιασμένος στις premium προδιαγραφές που απαιτεί η σύγχρονη βραχυχρόνια μίσθωση. Παράλληλα, διενεργούνται οι τελικές επιθεωρήσεις για την έκδοση της Ηλεκτρονικής Ταυτότητας Κτιρίου και του Πιστοποιητικού Ενεργειακής Απόδοσης (ΠΕΑ), ενώ οριστικοποιούνται οι μόνιμες συνδέσεις με τα δίκτυα κοινής ωφέλειας. Η διαδικασία κορυφώνεται με την εμπορική τοποθέτηση (marketing) του καταλύματος: την επαγγελματική φωτογράφιση, τη σύνταξη κανονισμού λειτουργίας και την καταχώρηση στις ψηφιακές πλατφόρμες διαμοιρασμού (Airbnb, Booking), θέτοντας το συγκρότημα σε ετοιμότητα υποδοχής επισκεπτών.

Από τη σκοπιά της Διοίκησης Έργου, η εφαρμογή της Μεθόδου Κρίσιμης Διαδρομής (Critical Path Method - CPM) αναδεικνύει την αλυσίδα των αλληλεξαρτώμενων εργασιών που δεν επιδέχονται καμία καθυστέρηση. Στο παρόν έργο, η κρίσιμη διαδρομή διαπερνά τις βασικές στατικές και Η/Μ εργασίες, καθορίζοντας τον ελάχιστο εκτιμώμενο χρόνο παράδοσης στους 11 με 13 μήνες. Οποιαδήποτε απόκλιση σε αυτές τις δραστηριότητες θα μετατοπίσει ισόποσα τη συνολική ημερομηνία ολοκλήρωσης. Αντίθετα, δευτερεύουσες εργασίες, όπως οι εξωτερικές διαμορφώσεις και η διακόσμηση, διαθέτουν χρονικό περιθώριο της τάξης των 10 έως 40 ημερών. Το περιθώριο αυτό προσφέρει ευελιξία στη διαχείριση των συνεργείων, επιτρέποντας την απορρόφηση μικρών καθυστερήσεων χωρίς να διακυβεύεται ο τελικός στόχος της έγκαιρης εμπορικής έναρξης του συγκροτήματος.

Πίνακας 1 Εκτίμηση Διάρκειας Έργου

Φάση	Διάρκεια
Προπαρασκευαστική	1–2 μήνες
Έκδοση άδειας	1–3 μήνες
Προετοιμασία εργοταξίου	1 μήνας
Κατασκευαστική περίοδος	8–10 μήνες
Εσωτερική διαμόρφωση	1–1,5 μήνες
Τελικές επιθεωρήσεις	0,5–1 μήνας
Προώθηση – Έναρξη	0,5 μήνας
Σύνολο	14–18 μήνες

Διάγραμμα 1:Χρονοδιάγραμμα Υλοποίησης Επενδυτικού Σχεδίου (Gantt)



3.4.1 Συνοπτική Ανάλυση Χρονοδιαγράμματος και Κρίσιμης Διαδρομής

Από τη σκοπιά της Διοίκησης Έργου, η αξιολόγηση του χρονοδιαγράμματος υλοποίησης και ο εντοπισμός των πιθανών κινδύνων καθυστέρησης βασίστηκε στην εφαρμογή της Μεθόδου Κρίσιμης Διαδρομής.

Η ανάλυση ανέδειξε μια αλυσίδα αλληλεξαρτώμενων κατασκευαστικών σταδίων, τα οποία δεν επιδέχονται καμία καθυστέρηση. Στο παρόν έργο, η Κρίσιμη Διαδρομή διαπερνά τον πυρήνα της αδειοδότησης και της κατασκευής και ακολουθεί την εξής αυστηρή αλληλουχία: Αρχικές Μελέτες → Έκδοση Άδειας Δόμησης → Χωματουργικά/Θεμελίωση → Ανέγερση Φέροντος Οργανισμού → Τοιχοποιίες → Βασικές Η/Μ Εγκαταστάσεις → Τελικές Επιθεωρήσεις. Οι συγκεκριμένες φάσεις χαρακτηρίζονται από μηδενικό χρονικό περιθώριο. Αυτό πρακτικά υποδηλώνει ότι οποιαδήποτε καθυστέρηση στην εκτέλεσή τους θα μετακυλήσει άμεσα και θα επεκτείνει ισόποσα τη συνολική διάρκεια της επένδυσης. Βάσει των εκτιμήσεων, ο ελάχιστος απαιτούμενος χρόνος γι' αυτή την κρίσιμη διαδρομή υπολογίζεται στους 14 με 18 μήνες.

Στον αντίποδα, διαπιστώθηκε ότι υπάρχουν δευτερεύουσες εργασίες που δεν ανήκουν στην κρίσιμη διαδρομή και διαθέτουν σημαντική χρονική ευελιξία, με το συνολικό περιθώριο να κυμαίνεται από 10 έως 40 ημέρες. Αυτές αφορούν κυρίως τη διαμόρφωση του περιβάλλοντος χώρου (πισίνα, κήποι, θέσεις στάθμευσης), καθώς και επιμέρους εργασίες αισθητικής διακόσμησης των κατοικιών. Η διαθεσιμότητα αυτού του περιθωρίου προσφέρει ευελιξία στη διαχείριση των συνεργείων, επιτρέποντας την απορρόφηση μικρών καθυστερήσεων χωρίς να διακυβεύεται ο τελικός στόχος της έγκαιρης εμπορικής έναρξης του συγκροτήματος.

Τέλος, η αυστηρή προσήλωση στο χρονοδιάγραμμα μέσω της Μεθόδου Κρίσιμης Διαδρομής υπερβαίνει την απλή τεχνική παρακολούθηση του έργου και αναδεικνύεται σε θεμελιώδη μηχανισμό διαχείρισης χρηματοοικονομικού κινδύνου. Ο προληπτικός εντοπισμός των δυνητικών προβλημάτων της κατασκευής προστατεύει την επένδυση από δαπανηρές υπερβάσεις στον αρχικό προϋπολογισμό (CAPEX) των 610.000 ευρώ, οι οποίες συχνά προκύπτουν από εργατοώρες αναμονής και ανατιμήσεις υλικών. Κατ' επέκταση, η στρατηγική αυτή διαχείριση εγγυάται την απρόσκοπτη ολοκλήρωση του συγκροτήματος, επιτρέποντας στην επιχείρηση να ξεκινήσει την εμπορική της λειτουργία ακριβώς τη χρονική στιγμή που έχει προγραμματιστεί. Έτσι, διασφαλίζεται η άμεση εισροή των προσδοκώμενων εσόδων και η ομαλή εξυπηρέτηση των όποιων χρηματοδοτικών υποχρεώσεων, επικυρώνοντας στην πράξη την απόλυτη αξιοπιστία και βιωσιμότητα του παρόντος επιχειρηματικού σχεδίου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΡΧΙΚΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

4.1 Εισαγωγή

Το αρχικό κόστος επένδυσης αποτελεί κρίσιμο παράγοντα για τη χρηματοοικονομική αξιολόγηση μιας τουριστικής κατασκευής, καθώς καθορίζει τη βιωσιμότητα, τα απαιτούμενα ίδια κεφάλαια, το ύψος του δανεισμού και την περίοδο απόσβεσης (Payback Period). Στην παρούσα μελέτη, το υπό εξέταση έργο αφορά την ανέγερση έξι (6) τουριστικών κατοικιών, επιφάνειας περίπου 60 τ.μ. η καθεμία, με προδιαγραφές που προσομοιάζουν σε μικρού μεγέθους ξενοδοχειακή μονάδα.

Η εκτίμηση του κόστους βασίζεται σε αξιόπιστες πηγές του κατασκευαστικού και τουριστικού κλάδου, όπως:

- Την εταιρεία NIRIIS S.A., η οποία παρέχει αναλυτική κοστολόγηση επιμέρους κατασκευαστικών εργασιών για ξενοδοχειακές μονάδες.
- Δημοσιευμένες αναφορές του ΙΝΣΕΤΕ σχετικά με το κόστος κατασκευής στην Ελλάδα.
- Επίσημα στοιχεία τιμών της εγχώριας αγοράς για το κόστος οικοδομής (έτος βάσης 2024).

Ο υπολογισμός ενσωματώνει όλες τις βασικές κατηγορίες: κόστος κατασκευής (φέρων οργανισμός, αρχιτεκτονικά), ηλεκτρομηχανολογικές εγκαταστάσεις, εξοπλισμό, μελέτες, άδειες και απρόβλεπτα έξοδα.

4.1.1 Παραδοχές Υπολογισμού

Για τη διαμόρφωση ενός ρεαλιστικού σεναρίου έγινε χρήση των ακόλουθων παραδοχών:

1. Συνολική επιφάνεια κτιρίου: 6 * 60 τ.μ.
2. Κατηγορία κατασκευής: Μεσαίου επιπέδου συγκροτήματος τουριστικών κατοικιών (όχι πολυτελείας).
3. Κόστος κατασκευής ανά τ.μ.:
4. Εύρος 900–1.250 €/τ.μ.
5. Χρησιμοποιήθηκε μέση τιμή 1.050 €/τ.μ., βάσει πρόσφατων αναφορών για αυξημένο κόστος κατασκευής το 2024.
6. Κατανομή κόστους ανά εργασία: Βασισμένη σε αναλυτικά ποσοστά της NIRIIS (2024).
7. Κόστος εξοπλισμού: 15% του συνολικού κατασκευαστικού κόστους (τυπική πρακτική

για τουριστικά καταλύματα).

8. Κόστος μελετών και αδειών: 10–15% του κόστους κατασκευής.
9. *Απρόβλεπτα*: 10% για αντιμετώπιση ανατιμήσεων υλικών, καθυστερήσεων και τεχνικών αστοχιών.
10. *Εταιρεία κατασκευής*: Για τις ανάγκες της παρούσας οικονομοτεχνικής μελέτης, έχει υιοθετηθεί η βασική παραδοχή ότι η ανέγερση του συγκροτήματος θα υλοποιηθεί με τη μέθοδο της αυτεπιστασίας. Συγκεκριμένα, θεωρείται ότι ο επενδυτής/ιδιοκτήτης θα αναλάβει ο ίδιος τον συντονισμό του έργου, διενεργώντας εκτενή έρευνα αγοράς για την προμήθεια των υλικών και προχωρώντας στην απευθείας επιλογή και ανάθεση των εργασιών στα επιμέρους τεχνικά συνεργεία. Η συγκεκριμένη στρατηγική επιλογή οδηγεί σε αισθητά μειωμένο κόστος κατασκευής, καθώς εξαλείφει την ανάγκη προσθήκης του τυπικού εργολαβικού κέρδους και οφέλους (εργολαβικό αντάλλαγμα) ενός γενικού εργολάβου, επιτυγχάνοντας έτσι μια σημαντική εξοικονόμηση πόρων που ανέρχεται σε ποσοστό τουλάχιστον 20% επί του συνολικού προϋπολογισμού.

4.2 Εκτίμηση Κόστους Κατασκευής

Το συνολικό μέσο κατασκευαστικό κόστος προκύπτει από:

$$360 \text{ τ.μ.} \times 1.050\text{€} = 378.000\text{€}$$

Η NIRIIS παρέχει ποσοστιαία κατανομή ανά είδος εργασίας για ξενοδοχειακές κατασκευές.

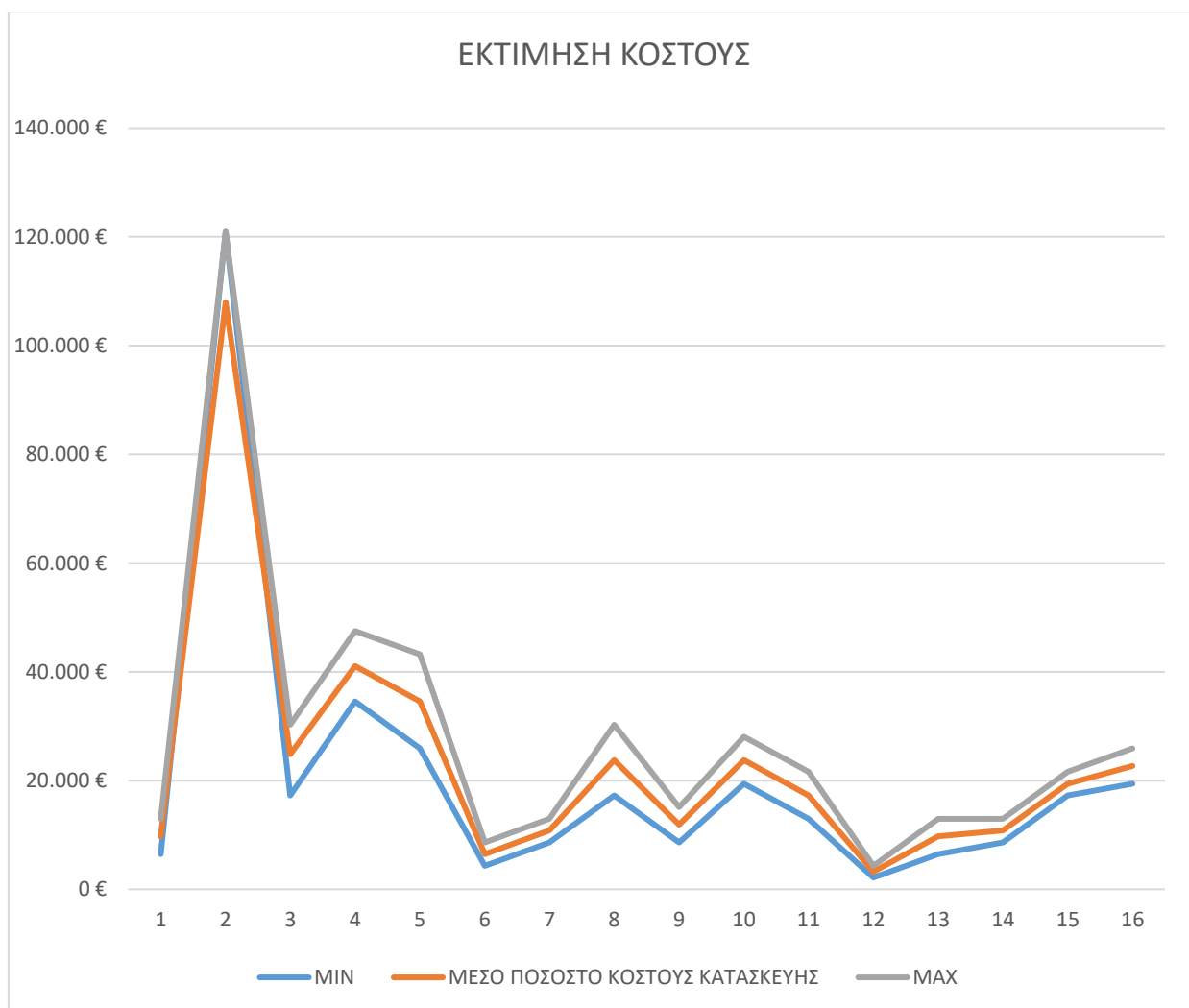
Χρησιμοποιώντας αυτά τα ποσοστά, προκύπτει η ακόλουθη αναλυτική κατανομή:

Πίνακας 2: Εκτίμηση κόστους κατασκευή

α/α	Εργασία	Ποσοστό συμμετοχής (%) στο κόστος	MIN	ΜΕΣΟ ΠΟΣΟΣΤΟ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ	MAX
1.	Εκσκαφές	1,5% – 3,0%	6.480 €	9.720 €	12.960 €
2.	Σκυροδέματα	22,0% – 28,0%	95.034 €	108.000 €	120.960 €
3.	Τοιχοποιίες	4,0% – 7,0%	17.280 €	24.840 €	30.240 €
4.	Επιχρίσματα	8,0% – 11,0%	34.560 €	41.040 €	47.520 €
5.	Δάπεδα	6,0% – 10,0%	25.920 €	34.560 €	43.200 €
6.	Μαρμαρικά	1,0% – 2,0%	4.320 €	6.480 €	8.640 €
7.	Επενδύσεις Τοίχων	2,0% – 3,0%	8.640 €	10.800 €	12.960 €
8.	Χρωματισμοί	4,0% – 7,0%	17.280 €	23.760 €	30.240 €
9.	Είδη Υγιεινής	2,0% – 3,5%	8.640 €	11.880 €	15.120 €
10.	Ξυλουργικά	4,5% – 6,5%	19.440 €	23.760 €	28.080 €
11.	Εξωτερικά Κουφώματα	3,0% – 5,0%	12.960 €	17.280 €	21.600 €

α/α	Εργασία	Ποσοστό συμμετοχής (%) στο κόστος	MIN	ΜΕΣΟ ΠΟΣΟΣΤΟ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ	MAX
12.	Υαλοπίνακες	0,5% – 1,0%	2.160 €	3.240 €	4.320 €
13.	Μονώσεις-Στεγανώσεις	1,5% – 3,0%	6.480 €	9.720 €	12.960 €
14.	Σιδηροκατασκευές	2,0% – 3,0%	8.640 €	10.800 €	12.960 €
15.	Υδραυλικά	4,0% – 5,0%	17.280 €	19.440 €	21.600 €
16.	Ηλεκτρικά	4,5% – 6,0%	19.440 €	22.680 €	25.920 €
		ΠΟΣΟΣΤΟ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ	70,5	87,25	104
		ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ	330.480 €	378.000 €	449.280 €

Διάγραμμα 2: Κόστος Κατασκευής



Περίληψη συνολικών αθροισμάτων (ως βάση ανάλυσης)

- Αθροισμα (ελάχιστο σενάριο): 330.480 €
- Αθροισμα (ενδεικτικό / μέσο σενάριο): 378.000 € ← χρησιμοποιείται για τους υπολογισμούς ποσοστού κάθε κατηγορίας
- Αθροισμα (μέγιστο σενάριο): 449.280 €

Ανάλυση ανά εργασία (ελάχιστο — ενδεικτικό — μέγιστο) & σχόλια

1. Εκσκαφές — 1,5% – 3,0%
Κόστος: (ελάχιστο: 6.480 €, ενδεικτικό: 9.720 €, μέγιστο: 12.960 €)
Ποσοστό στο μέσο σενάριο: 2,57%.
Σχόλια: Περιλαμβάνει εκσκαφές, επιχώσεις και προετοιμασία γηπέδου. Κρίσιμο για ταχύτητα εκτέλεσης: εξαρτάται από γεωτεχνική κατάσταση και ανάγκες απομάκρυνσης χωμάτων. Συνιστάται να υπάρχει ξεχωριστή πρόβλεψη για απρόβλεπτα αρχαιολογικά ή δυσμενή εδαφικά ευρήματα.
2. Σκυροδέματα (φέρων οργανισμός) — 22,0% – 28,0%
Κόστος: (ελάχιστο: 95.034 €, ενδεικτικό: 108.000 €, μέγιστο: 120.960 €)
Ποσοστό στο μέσο σενάριο: 28,57%.
Σχόλια: Ο μεγαλύτερος προϋπολογισμός — περιλαμβάνει κολώνες, δοκούς, πλάκες, βάσεις. Ευαίσθητο σε μεταβολές τιμών υλικών (τσιμέντο, χάλυβας) και σε απαιτήσεις σε εργασίες σκυροδέτησης/παραγωγής. Απαιτεί στενή εποπτεία ποιότητας (κυβερνοποιήσεις, δοκιμές δοκίμων σκυροδέματος, έλεγχοι οπλισμών).
3. Τοιχοποιίες — 4,0% – 7,0%
Κόστος: (ελάχιστο: 17.280 €, ενδεικτικό: 24.840 €, μέγιστο: 30.240 €)
Ποσοστό: 6,57%.
Σχόλια: Εξωτερικές & εσωτερικές τοιχοποιίες. Η διακύμανση αφορά είδος υλικού (πετρολιθοδομή, οπτοπλινθοδομή, οπτόπλινθοι κ.λπ.) και απαιτήσεις θερμοπρόσοψης.
4. Επιχρίσματα — 8,0% – 11,0%
Κόστος: (ελάχιστο: 34.560 €, ενδεικτικό: 41.040 €, μέγιστο: 47.520 €)
Ποσοστό: 10,86%.
Σχόλια: Εξωτερικοί και εσωτερικοί σοβατισμοί, λεπτομέρειες επιφανειών.

Σημαντικό για τελικό αισθητικό αποτέλεσμα και για την προστασία της τοιχοποιίας
— ποιότητα εμφάνισης και ανθεκτικότητα.

5. Δάπεδα — 6,0% – 10,0%

Κόστος: (ελάχιστο: 25.920 €, ενδεικτικό: 34.560 €, μέγιστο: 43.200 €)

Ποσοστό: 9,14%.

Σχόλια: Περιλαμβάνει πλακίδια, laminate/ξύλο υπνοδωμάτια, εργασίες
επίστρωσης. Σημαντική διακύμανση ανάλογα με επιλογή υλικών (πορσελανάτα vs.
οικονομικά πλακάκια).

6. Μαρμαρικά — 1,0% – 2,0%

Κόστος: (ελάχιστο: 4.320 €, ενδεικτικό: 6.480 €, μέγιστο: 8.640 €)

Ποσοστό: 1,71%.

Σχόλια: Σκαλοπάτια, περβάζια, άλλο διακοσμητικό μαρμαροποιία. Σχετικά μικρό
κόστος αλλά υψηλή αισθητική αξία.

7. Επενδύσεις Τοίχων — 2,0% – 3,0%

Κόστος: (ελάχιστο: 8.640 €, ενδεικτικό: 10.800 €, μέγιστο: 12.960 €)

Ποσοστό: 2,86%.

Σχόλια: Επενδύσεις με φυσική πέτρα (π.χ. πέτρα Ζαγορίου) σε επιλεγμένα σημεία.
Σημαντικό για την αρχιτεκτονική ταυτότητα· απαιτεί έλεγχο θερμογεφυρών και
λεπτομερότητας στήριξης.

8. Χρωματισμοί — 4,0% – 7,0%

Κόστος: (ελάχιστο: 17.280 €, ενδεικτικό: 23.760 €, μέγιστο: 30.240 €)

Ποσοστό: 6,29%.

Σχόλια: Εσωτερικοί/εξωτερικοί χρωματισμοί — ποιότητα υλικών βαφής,
προετοιμασία επιφανειών και προστασία έναντι υγρασίας.

9. Είδη Υγιεινής — 2,0% – 3,5%

Κόστος: (ελάχιστο: 8.640 €, ενδεικτικό: 11.880 €, μέγιστο: 15.120 €)

Ποσοστό: 3,14%.

Σχόλια: Λουτρά πλήρως εξοπλισμένα (sanitary ware, νιπτήρες, walk-in showers).
Επίδραση στην αντιληπτή ποιότητα από φιλοξενούμενους.

10. Ξυλουργικά — 4,5% – 6,5%

Κόστος: (ελάχιστο: 19.440 €, ενδεικτικό: 23.760 €, μέγιστο: 28.080 €)

Ποσοστό: 6,29%.

Σχόλια: Εσωτερικά έπιπλα, ντουλάπες, κουζινικά στοιχεία MDF. Εδώ μπορεί να γίνει οικονομία ή επένδυση ανάλογα με επιλογές custom vs. standard.

11. *Εξωτερικά Κουφώματα — 3,0% – 5,0%*

Κόστος: (ελάχιστο: 12.960 €, ενδεικτικό: 17.280 €, μέγιστο: 21.600 €)

Ποσοστό: 4,57%.

Σχόλια: Ενεργειακά κουφώματα αλουμινίου θερμοδιακοπής. Κρίσιμης σημασίας για ενεργειακή απόδοση (KENAK) και ηχομόνωση.

12. *Υαλοπίνακες — 0,5% – 1,0%*

Κόστος: (ελάχιστο: 2.160 €, ενδεικτικό: 3.240 €, μέγιστο: 4.320 €)

Ποσοστό: 0,86%.

Σχόλια: Τριπλοί υαλοπίνακες low-e. Αν και μικρό ποσοστό, επιλογή υαλοπινάκων επηρεάζει θερμική συμπεριφορά και άνεση.

13. *Μονώσεις – Στεγανώσεις — 1,5% – 3,0%*

Κόστος: (ελάχιστο: 6.480 €, ενδεικτικό: 9.720 €, μέγιστο: 12.960 €)

Ποσοστό: 2,57%.

Σχόλια: Σοβαρή προτεραιότητα λόγω γειτνίασης με λίμνη — επαρκής στεγάνωση δαπέδων, δωματών και περιμετρικών τοιχωμάτων.

14. *Σιδηροκατασκευές — 2,0% – 3,0%*

Κόστος: (ελάχιστο: 8.640 €, ενδεικτικό: 10.800 €, μέγιστο: 12.960 €)

Ποσοστό: 2,86%.

Σχόλια: Στοιχεία μεταλλικών υποστηριγμάτων, κιγκλιδώματα, πέργκολες, δομικά στοιχεία μικρής κλίμακας.

15. *Υδραυλικά — 4,0% – 5,0%*

Κόστος: (ελάχιστο: 17.280 €, ενδεικτικό: 19.440 €, μέγιστο: 21.600 €)

Ποσοστό: 5,14%.

Σχόλια: Σωληνώσεις, δίκτυα αποχέτευσης, εγκαταστάσεις ZNX (σύνδεση με ηλιακά θερμικά), αντοχή σε υγρασία. Συστήνεται ακριβής εκτέλεση για αποφυγή μελλοντικών βλαβών.

16. *Ηλεκτρικά — 4,5% – 6,0%*

Κόστος: (ελάχιστο: 19.440 €, ενδεικτικό: 22.680 €, μέγιστο: 25.920 €)

Ποσοστό: 6,00%.

Σχόλια: Η/Μ πίνακες, φωτισμός LED, υποδομές για Φ/Β και φόρτιση EV,
καλωδιώσεις, παροχές, UPS/ασφαλίσεις. Ευαίσθητο σε επιλογές
αυτοματισμού/smart.

4.2.1 Εκτίμηση Δαπάνης Εξοπλισμού και Επίπλωσης

Η ακριβής εκτίμηση του κόστους εξοπλισμού συνιστά κρίσιμη παράμετρο για την ολοκλήρωση της επένδυσης, καθότι διασφαλίζει την πλήρη λειτουργική ετοιμότητα των τουριστικών κατοικιών. Για τους σκοπούς της παρούσας μελέτης, η δαπάνη αυτή υπολογίστηκε ποσοστιαία, υιοθετώντας συντελεστή 15% επί του συνολικού κατασκευαστικού κόστους, πρακτική που ακολουθείται ευρέως σε οικονομοτεχνικές μελέτες τουριστικών καταλυμάτων αντίστοιχης κλίμακας.

Βάσει του ανωτέρω υπολογισμού, το απαιτούμενο κεφάλαιο ανέρχεται σε 56.700 €. Το ποσό αυτό προορίζεται για την κάλυψη του συνόλου της οικοσκευής (επίπλωση, ιματισμός), των ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών συσκευών (λευκές συσκευές, κλιματισμός, οπτικοακουστικά μέσα), καθώς και των συστημάτων αυτοματισμού. Η συγκεκριμένη επένδυση κρίνεται αναγκαία προκειμένου το συγκρότημα να πληροί τις ποιοτικές προδιαγραφές κατηγορίας "Standard Plus", ενισχύοντας την ανταγωνιστικότητά του στις πλατφόρμες βραχυχρόνιας μίσθωσης και διασφαλίζοντας την ικανοποίηση των επισκεπτών.

4.2.2. Σημαντικά συμπεράσματα & συστάσεις διαχείρισης κόστους

Η ανάλυση της κατανομής του κατασκευαστικού προϋπολογισμού αναδεικνύει κρίσιμα συμπεράσματα, τα οποία υπαγορεύουν συγκεκριμένες στρατηγικές διαχείρισης κόστους (cost management) για την επιτυχή και βιώσιμη υλοποίηση της επένδυσης:

- Ο Φέρων Οργανισμός ως Κύριος Παράγοντας Κόστους: Τα σκυροδέματα και ο οπλισμός απορροφούν τη μερίδα του λέοντος του προϋπολογισμού ($\approx 28,6\%$ στο μέσο σενάριο). Καθώς οι εργασίες αυτές διέπονται από αυστηρούς αντισεισμικούς κανονισμούς και δεν επιδέχονται καμία έκπτωση στην ποιότητα των υλικών, απαιτείται εξαιρετικά σφιχτή επίβλεψη. Η έγκαιρη "κλειδωμένη" παραγγελία χάλυβα και σκυροδέματος μπορεί να προστατεύσει το έργο από ξαφνικές ανατιμήσεις των πρώτων υλών.
- Εφαρμογή Μηχανικής Αξίας στα Τελειώματα: Εργασίες όπως τα επιχρίσματα, τα δάπεδα, οι τοιχοποιίες και οι χρωματισμοί παρουσιάζουν τεράστιες διακυμάνσεις

ανάλογα με την αισθητική επιλογή. Οι κατηγορίες αυτές αποτελούν το ιδανικό πεδίο για στοχευμένες εξοικονομήσεις πόρων. Μέσω του Value Engineering, ο επενδυτής μπορεί να επιλέξει ανθεκτικά αλλά πιο οικονομικά υλικά (π.χ. ποιοτικά κεραμικά πλακίδια αντί για φυσικό μάρμαρο εσωτερικά) που διατηρούν το "premium" ύφος του καταλύματος, μειώνοντας το κόστος χωρίς να διακυβεύεται η λειτουργικότητα ή η στατική ασφάλεια.

- Διαχείριση Μικροκλίματος και Κίνδυνος Υγρασίας: Λόγω της άμεσης εγγύτητας του οικοπέδου με τη λίμνη Παμβώτιδα, η περιοχή χαρακτηρίζεται από υψηλά επίπεδα υγρασίας καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Οι μονώσεις και οι στεγανώσεις (θεμέλια, δώματα, εξωτερική τοιχοποιία) πρέπει να εκτελεστούν με υλικά κορυφαίας ποιότητας και να ελεγχθούν σχολαστικά. Κάθε προσπάθεια υποτίμησης αυτού του κόστους κατά την κατασκευή (CAPEX) είναι βέβαιο ότι θα οδηγήσει σε εκθετική αύξηση των μελλοντικών εξόδων συντήρησης (OPEX) και ενδεχόμενη απώλεια εσόδων από φθορές που θα δυσανεγίσουν τους επισκέπτες.
- Θεσμοθέτηση Αποθεματικού Απροβλέπτων: Σε κάθε κατασκευαστικό έργο, ειδικά εν μέσω πληθωριστικών πιέσεων, απαιτείται η δημιουργία ενός "μαξιλαριού ασφαλείας". Η πολιτική πρόβλεψη αποθεματικού ύψους τουλάχιστον 8%–10% επί του ενδεικτικού προϋπολογισμού κρίνεται επιβεβλημένη, προκειμένου να απορροφηθούν ομαλά τυχόν τεχνικές αστοχίες, καθυστερήσεις λόγω καιρικών συνθηκών ή απότομες αυξήσεις στα ημερομίσθια, διασφαλίζοντας την απρόσκοπτη ροή ρευστότητας του έργου.
- Συντονισμός Η/Μ και Δομικών Εργασιών: Απαιτείται στενή και διαρκής συνεργασία μεταξύ του αρχιτέκτονα, του πολιτικού μηχανικού και του μηχανολόγου. Η εκπόνηση λεπτομερών μελετών εφαρμογής διασφαλίζει τον ακριβή προσδιορισμό των οδεύσεων των ηλεκτρομηχανολογικών δικτύων (σωληνώσεις, καλωδιώσεις, αεραγωγοί), αποτρέποντας τις συγκρούσεις κατά την κατασκευή. Η έλλειψη τέτοιου συντονισμού οδηγεί σε δαπανηρές "ράβε-ξήλωνε" παρεμβάσεις στο εργοτάξιο.
- Στρατηγική Προμηθειών και Αυστηρή Δημοπράτηση: Καθώς το έργο θα υλοποιηθεί με αυτεπιστασία, η ζήτηση προσφορών πρέπει να γίνεται αποκλειστικά με βάση αναλυτικά τεύχη δημοπράτησης, ακριβείς προμετρήσεις υλικών και αναλυτικές Τεχνικές Συγγραφές Υποχρεώσεων (ΤΣΥ). Η πρακτική αυτή διασφαλίζει ότι όλες οι προσφορές των συνεργείων θα είναι άμεσα συγκρίσιμες, αποτρέποντας εκ των υστέρων χρεώσεις για δήθεν «έξτρα» ή «απρόβλεπτες» εργασίες που οφείλονται σε ελλιπή αρχική προδιαγραφή.

4.2.3. Σχολιασμός και Κίνδυνοι

Το τελικό κόστος κατασκευής ανά τετραγωνικό μέτρο παρουσιάζει εγγενή αβεβαιότητα, καθώς αποτελεί μια δυναμική μεταβλητή που επηρεάζεται από ένα πολυπαραγοντικό εξωτερικό περιβάλλον. Σε αυτό το πλαίσιο, ελλοχεύει σταθερά ο κίνδυνος υπέρβασης του αρχικού προϋπολογισμού, ο οποίος μπορεί να αναλυθεί στους εξής βασικούς άξονες:

- **Οικοδομικός Πληθωρισμός και Κόστος Εργασίας:** Οι έντονες διακυμάνσεις στις διεθνείς τιμές ενεργοβόρων πρώτων υλών (όπως ο χάλυβας, το τσιμέντο και το αλουμίνιο) καθιστούν την πρόβλεψη του κόστους ευμετάβλητη. Παράλληλα, η γεωγραφική περιοχή διαδραματίζει κρίσιμο ρόλο. Αν και τα Ιωάννινα πλεονεκτούν ως ηπειρωτικός προορισμός έναντι των νησιωτικών (όπου το κόστος μεταφορικών εκτοξεύεται), η τρέχουσα έλλειψη εξειδικευμένου τεχνικού προσωπικού στην εγχώρια αγορά οδηγεί σε σημαντική αύξηση των ημερομισθίων των συνεργείων.
- **Μακροοικονομικό Περιβάλλον και Κόστος Χρήματος:** Οι ευρύτερες οικονομικές και νομισματικές συνθήκες επηρεάζουν άμεσα την επένδυση. Σε περιόδους περιοριστικής νομισματικής πολιτικής (αύξηση βασικών επιτοκίων από την ΕΚΤ), το κόστος δανεισμού αυξάνεται δραματικά. Ακόμη και στην περίπτωση της αυτεπιστασίας ή της χρήσης ιδίων κεφαλαίων, ο πληθωρισμός απομειώνει την αγοραστική δύναμη των διαθέσιμων μετρητών, ενώ αυξάνει το «κόστος ευκαιρίας» (opportunity cost) του επενδυτή.
- **Αδειοδοτικός Κίνδυνος:** Η διαδικασία ωρίμανσης και αδειοδότησης του έργου ενέχει σοβαρούς κινδύνους γραφειοκρατικών καθυστερήσεων. Ειδικότερα, η γειτνίαση της Αμφιθέας με τη λίμνη Παμβώτιδα μπορεί να εγείρει πρόσθετες απαιτήσεις από τις περιβαλλοντικές, δασικές ή αρχαιολογικές υπηρεσίες. Κάθε μήνας καθυστέρησης στην έκδοση της οικοδομικής άδειας μεταφράζεται σε «νεκρό» χρόνο (απώλεια δυνητικών εσόδων) και ενδέχεται να βρει την αγορά υλικών με νέες, ανατιμημένες τιμές.
- **Κίνδυνος Διόγκωσης Προδιαγραφών:** Κατά τη διάρκεια της κατασκευής, παρατηρείται συχνά η τάση της σταδιακής αναβάθμισης των αρχικών προδιαγραφών (π.χ. επιλογή πιο πολυτελών δαπέδων, ακριβότερων συστημάτων smart home ή custom ξυλουργικών κατασκευών). Η επιλογή αυτή, αν και αναβαθμίζει το τελικό τουριστικό προϊόν (Standard Plus / Premium), δύναται να διαφοροποιήσει ραγδαία τον τελικό προϋπολογισμό της επένδυσης, απορροφώντας πολύ γρήγορα τη ρευστότητα του έργου.

Για τους παραπάνω λόγους, καθίσταται αναγκαία η θεσμοθέτηση ενός «Αποθεματικού Απροβλέπτων» της τάξης του 10%–15% επί του συνολικού προϋπολογισμού, ώστε να απορροφηθούν ενδεχόμενοι κραδασμοί χωρίς να διακινδυνευτεί η ολοκλήρωση και η λειτουργική έναρξη της τουριστικής μονάδας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΣΟΔΩΝ ΚΑΙ ΤΑΜΕΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ

5.1 Μεθοδολογία και Τεκμηρίωση Παραδοχών

Για την υλοποίηση του χρηματοοικονομικού μοντέλου και τη διασφάλιση της αντικειμενικότητας και αξιοπιστίας των υπολογισμών, οι βασικές λειτουργικές παράμετροι της μελέτης έχουν αντληθεί από επίσημες, θεσμικές πηγές και εξειδικευμένα εργαλεία ανάλυσης τουριστικών δεδομένων.

Η επιλογή των βασικών μεγεθών (ποσοστό πληρότητας 49% και Μέση Ημερήσια Τιμή - ADR 107,6€) δεν αποτελεί αυθαίρετη εκτίμηση, αλλά προϊόν διασταύρωσης πρωτογενών και δευτερογενών δεδομένων. Συγκεκριμένα, χρησιμοποιήθηκαν τα επίσημα στοιχεία ζήτησης, μέσης δαπάνης και μηνιαίας πληρότητας για τον κλάδο των καταλυμάτων βραχυχρόνιας μίσθωσης στην Περιφέρεια Ηπείρου, όπως αυτά αποτυπώνονται στην Ετήσια Έκθεση Ελληνικού Τουρισμού του ΙΝΣΕΤΕ (έκδοση 2023, Ενότητα 5.7: Στοιχεία Ζήτησης σε Καταλύματα Βραχυχρόνιας Μίσθωσης, 2019-2023).

Τα δεδομένα αυτά εξασφαλίζουν ότι το μοντέλο ανταποκρίνεται με ακρίβεια στη γεωγραφική φυσιογνωμία της Περιφερειακής Ενότητας Ιωαννίνων, αφορούν το συγκεκριμένο είδος καταλυμάτων (αυτόνομες, σύγχρονες τουριστικές κατοικίες) και βασίζονται σε πραγματικές τιμές αναφοράς της πρόσφατης περιόδου, θωρακίζοντας τη μελέτη απέναντι σε υπεραισιόδοξες ή αμφισβητήσιμες προβλέψεις.

Οι συγκεντρωτικές παραδοχές επάνω στις οποίες δομήθηκε το χρηματοοικονομικό μοντέλο παρουσιάζονται αναλυτικά στον παρακάτω πίνακα:

Πίνακας 3: Συγκεντρωτικές Παραδοχές Χρηματοοικονομικού Μοντέλου

Παράμετρος Μοντέλου	Τιμή / Παραδοχή	Γεωγραφικός & Χρονικός Προσδιορισμός	Τύπος Καταλύματος & Πηγή Στοιχείων
Αρχικό Κόστος Επένδυσης (CAPEX)	610.000 €	Ιωάννινα, τρέχουσες τιμές (2026)	Κατασκευαστικό κόστος βάσει τεχνικής μελέτης / Αναλυτικός Προϋπολογισμός.

Παράμετρος Μοντέλου	Τιμή / Παραδοχή	Γεωγραφικός & Χρονικός Προσδιορισμός	Τύπος Καταλόματος & Πηγή Στοιχείων
Μέση Τιμή Διανυκτέρευσης (ADR)	107,6 €	Π.Ε. Ιωαννίνων / Δήμος Ιωαννιτών	ΙΝΣΕΤΕ (Ετήσια Έκθεση 2023 - Ενότητα 5.7.2: Μέση δαπάνη ανά διανυκτέρευση) & στοιχεία AirDNA / Inside Airbnb για αυτόνομες κατοικίες.
Ετήσιο Ποσοστό Πληρότητας	49%	Περιφέρεια Ηπείρου	ΙΝΣΕΤΕ (Ετήσια Έκθεση 2023 - Ενότητες 5.7.1 & 5.7.3) & Ετήσια Έκθεση Ανταγωνιστικότητας Περιφέρειας Ηπείρου.
Ετήσια Λειτουργικά Έξοδα (OPEX)	33.750 €	Σταθερές τιμές βάσης	Πάγια έξοδα, κόστος συντήρησης, προμήθειες πλατφορμών (Airbnb/Booking) και διαχείριση.
Ορίζοντας Σχεδιασμού	10 Έτη	-	Τυπική διάρκεια χρηματοοικονομικής αξιολόγησης τουριστικών επενδύσεων.
Προεξοφλητικό Επιτόκιο (WACC)	4%	Τρέχον χρηματοοικονομικό περιβάλλον	Κόστος κεφαλαίου / Εκτίμηση ελάχιστης αποδοτικής τοποθέτησης.

Συνεπώς, η παρούσα διπλωματική εργασία ανέδειξε ότι η σκοπιμότητα της συγκεκριμένης τουριστικής επένδυσης στα Ιωάννινα δεν εδράζεται απλώς σε μια θεωρητική οικονομική ευημερία, αλλά σε μια βαθιά τεκμηριωμένη και ανθεκτική επιχειρηματική πραγματικότητα.

Η συσχέτιση των σύγχρονων τάσεων της αγοράς βραχυχρόνιας μίσθωσης —όπως αυτές αποτυπώνονται στα θεσμικά δεδομένα του ΙΝΣΕΤΕ και της Περιφέρειας Ηπείρου— με τον ενεργειακά αυτόνομο και πολυτελή χαρακτήρα του συγκροτήματος, δημιουργεί ένα προϊόν

υψηλής προστιθέμενης αξίας.

Το πιο κρίσιμο εύρημα της μελέτης είναι ότι το εγχείρημα διαθέτει τις απαραίτητες «γραμμές άμυνας» ώστε να παραμείνει βιώσιμο και κερδοφόρο ακόμη και σε περιβάλλοντα έντονων μακροοικονομικών πιέσεων, όπως οι αυξήσεις επιτοκίων, οι υπερβάσεις του κατασκευαστικού κόστους ή η κατακόρυφη πτώση της τουριστικής κίνησης.

Υπό το πρίσμα αυτό, η προτεινόμενη επένδυση υπερβαίνει τα όρια μιας απλής τοποθέτησης κεφαλαίου, αποτελώντας ένα υποδειγματικό μοντέλο τεχνικοοικονομικής ανάπτυξης που εναρμονίζεται πλήρως με τη σύγχρονη τουριστική ταυτότητα και τη δυναμική της περιοχής των Ιωαννίνων.

5.2 Εκτίμηση Εσόδων ανά Μήνα και Εποχικότητα

Η εκτίμηση των μηνιαίων εσόδων αποτελεί κρίσιμο στοιχείο της οικονομικής αξιολόγησης της επένδυσης, καθώς αποτυπώνει την εποχική διακύμανση της ζήτησης και τη δυναμική του τοπικού τουριστικού προϊόντος. Για τις ανάγκες της παρούσας μελέτης εφαρμόστηκε τυπικό μοντέλο εποχικότητας μικρής κλίμακας καταλυμάτων στην περιοχή των Ιωαννίνων, λαμβάνοντας υπόψη:

- Την τουριστική κίνηση ανά μήνα.
- Τα ιστορικά στοιχεία πληρότητας παρόμοιων καταλυμάτων.
- Τη διακύμανση των τιμών ανά διανυκτέρευση (ADR).
- Ειδικά γεγονότα και το ακαδημαϊκό ημερολόγιο (ορκωμοσίες, εξεταστικές περίοδοι).
- Τις περιόδους υψηλής και χαμηλής ζήτησης.

Βασικές παραδοχές υπολογισμού:

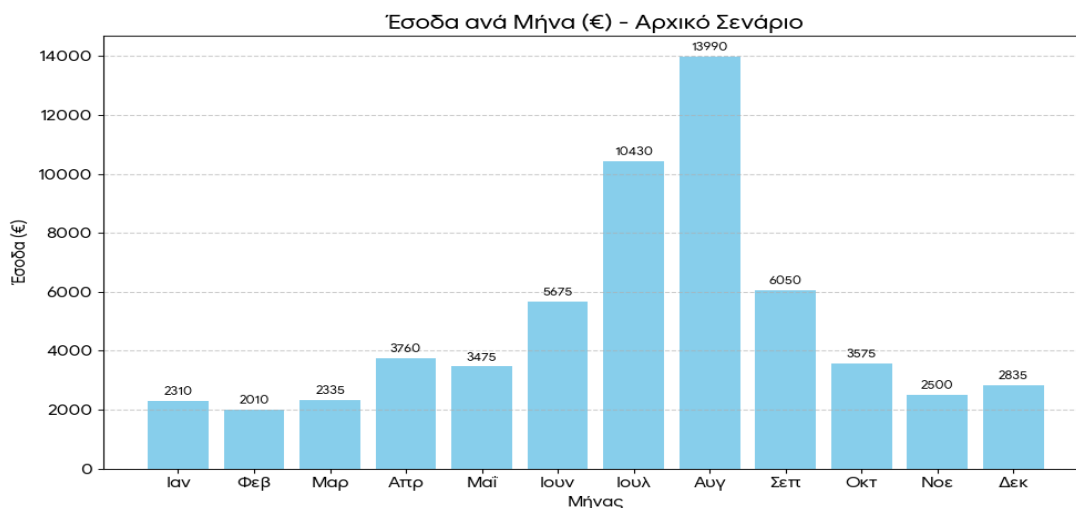
- Αριθμός κατοικιών: 6
- Χωρητικότητα / Τυπική χρήση: 2–4 άτομα ανά κατοικία.
- Μέση ετήσια πληρότητα (Ρεαλιστικό Σενάριο): ~49%
- Μέση δαπάνη ανά διανυκτέρευση (ADR): Σταθμισμένη περίπου στα 107€ ετησίως.
- Μαθηματικός τύπος εσόδων: Έσοδα = Διανυκτερεύσεις × Τιμή/Νύχτα.

Παρακάτω παρατίθεται η εκτίμηση της ιστορικής αναμενόμενης πληρότητας, με βάση στατιστικά στοιχεία της περιοχής:

Πίνακας 4: Ιστορικά Δεδομένα - Εκτίμηση Εποχικής Πληρότητας & Εσόδων (έτη 2019, 2022, 2023)

	Πληρότητα	Πωλημένες Διανυκτερεύσεις	Μέση Δαπάνη ανά Διανυκτέρευση	Έσοδα/μήνα (6 κατοικίες)	Εποχικότητα
Ιανουάριος	18%	32,4	$(68+76+70)/3= 71,3\text{€}$	~2.310€	Χαμηλή (χειμερινή ύφεση)
Φεβρουάριος	16%	28,8	$(64+71+74)/3= 69,7\text{€}$	~2.010€	Χαμηλή-μέτρια
Μάρτιος	17%	30,6	$(69+80+80)/3= 76,3\text{€}$	~2.335€	Άνοδος πριν το Πάσχα
Απρίλιος	22%	39,6	$(81+100+104)/3= 95\text{€}$	~3.760€	Μεσαία-υψηλή
Μάιος	19%	34,2	$(86+109+110)/3= 101,7\text{€}$	~3.475€	Υψηλή
Ιούνιος	26%	46,8	$(100+128+136)/3= 121,3\text{€}$	~5.675€	Υψηλή
Ιούλιος	41%	73,8	$(119+146+159)/3= 141,3\text{€}$	~10.430€	Πολύ υψηλή
Αύγουστος	55%	99	$(125+151+156)/3= 144\text{€}$	~14.256€	Μέγιστη ζήτηση
Σεπτέμβριος	30%	54	$(91+116+129)/3= 112\text{€}$	~6.050€	Υψηλή
Οκτώβριος	21%	37,8	$(77+97+110)/3= 94,66\text{€}$	~3.575€	Μεσαία
Νοέμβριος	18%	32,4	$(64+77+90)/3= 77\text{€}$	~2.500€	Υποχώρηση
Δεκέμβριος	21%	37,8	$(68+74+83)/3= 75\text{€}$	~2.835€	Αύξηση λόγω εορτών
ΣΥΝΟΛΟ	~25,3%	547,2	~107,72€	59.211 €	Ετήσιο Ακαθάριστο Έσοδο

Διάγραμμα 3: Εκτίμηση εσόδων (ανά μήνα)



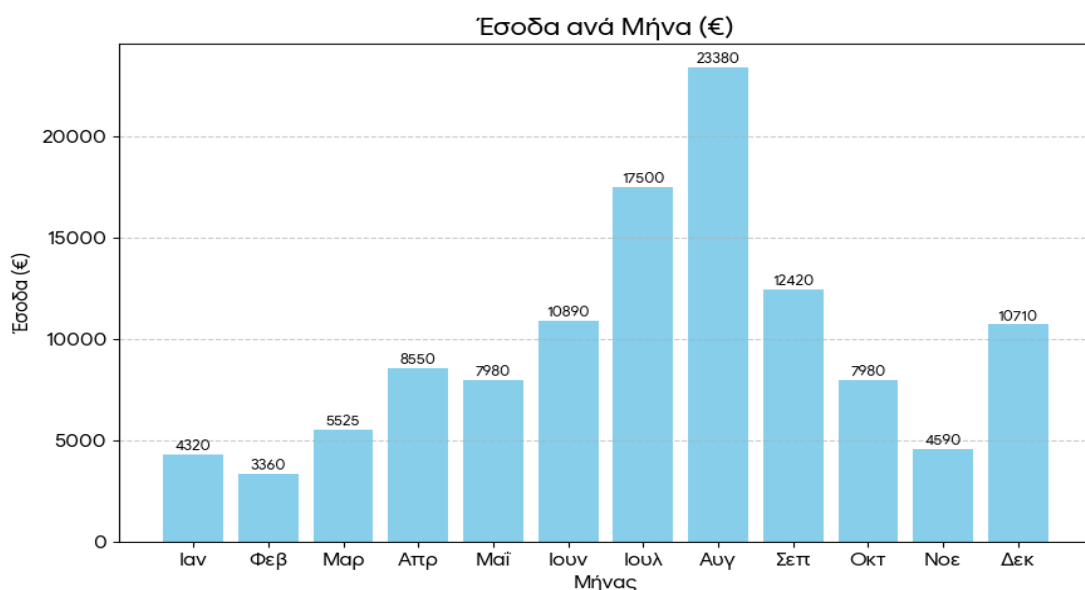
Λαμβάνοντας ωστόσο υπόψη ότι η επένδυση αφορά νεόδμητες κατοικίες υψηλών προδιαγραφών με στοχευμένο μάρκετινγκ (λειτουργία το 2030), το ιστορικό σενάριο κρίνεται εξαιρετικά συντηρητικό. Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζεται το Ρεαλιστικό Σενάριο Στόχου, το οποίο και θα χρησιμοποιηθεί ως βάση για τη χρηματοοικονομική αξιολόγηση που ακολουθεί:

Πίνακας 5: Εκτίμηση Προσδοκώμενης Πληρότητας & Εσόδων (έτος 2030)

Μήνας	Πληρότητα (%)	Διανυκτερεύσεις (σύνολο 6 κατ.)	Μέση Τιμή (€)	Έσοδα/Μήνα (€)	Εποχικότητα
Ιανουάριος	30%	54	80	4.320	Χαμηλή - Μεταεορταστική
Φεβρουάριος	25%	42	80	3.360	Χαμηλή (αλλά με Αγ. Βαλεντίνου/Απόκριες)
Μάρτιος	35%	65	85	5.525	Άνοδος (εθνικές εορτές)
Απρίλιος	50%	90	95	8.550	Πάσχα - Άνοιξη
Μάιος	45%	84	95	7.980	Σταθερή ζήτηση
Ιούνιος	55%	99	110	10.890	Έναρξη θέρους
Ιούλιος	75%	140	125	17.500	Υψηλή περίοδος
Αύγουστος	90%	167	140	23.380	Κορυφή ζήτησης (Sold out)
Σεπτέμβριος	60%	108	115	12.420	Υψηλή (συνέδρια/εκδρομές)
Οκτώβριος	45%	84	95	7.980	Τουρισμός πόλης/επετείου
Νοέμβριος	30%	54	85	4.590	Πτώση ζήτησης
Δεκέμβριος	55%	102	105	10.710	Χριστούγεννα - "Πόλη των Αργυροχόων"

Μήνας	Πληρότητα (%)	Διανυκτερεύσεις (σύνολο 6 κατ.)	Μέση Τιμή (€)	Έσοδα/Μήνα (€)	Εποχικότητα
ΣΥΝΟΛΟ	~49%	1.089	~107,6 €	117.205 €	Ετήσιο Ακαθάριστο Έσοδο

Διάγραμμα 4: Εκτίμηση Μηνιαίων Εσόδων



5.1.1 Ανάλυση Εσόδων και Εποχικότητας

Με βάση τον πίνακα εκτίμησης εσόδων, η οικονομική απόδοση του συγκροτήματος παρουσιάζει έντονη εποχικότητα, ακολουθώντας το πρότυπο της τουριστικής ζήτησης στην περιοχή των Ιωαννίνων. Συνολικά, για το έτος βάσης, τα ακαθάριστα έσοδα εκτιμώνται σε 117.205 €, με μέση ετήσια πληρότητα περίπου 49% και σταθμισμένη Μέση Τιμή Διανυκτέρευσης (ADR) στα ~107 €.

Η ανάλυση των μηνιαίων ροών αναδεικνύει τρεις διακριτές περιόδους λειτουργίας:

- Περίοδος Υψηλής Ζήτησης (High Season - Ιούλιος & Αύγουστος): Η περίοδος αυτή αποτελεί τον βασικό πυλώνα κερδοφορίας. Παρατηρείται κορύφωση της ζήτησης με πληρότητες που αγγίζουν το 90% τον Αύγουστο και 75% τον Ιούλιο. Οι τιμές διαμορφώνονται στα υψηλότερα επίπεδα του έτους (125 € – 140 €). Αθροιστικά, το δίμηνο αυτό αποφέρει έσοδα 40.880 €, ποσό που αντιστοιχεί στο 35% του συνολικού

ετήσιου τζίρου, καταδεικνύοντας την κρισιμότητα της θερινής περιόδου για τη βιωσιμότητα του έργου.

- Περίοδος Μεσαίας Ζήτησης & Εορτών (Medium Season - Απρίλιος, Ιούνιος, Σεπτέμβριος, Δεκέμβριος): Μήνες με ισχυρή κινητικότητα λόγω εορτών (Πάσχα, Χριστούγεννα) και συνεδρίων. Η πληρότητα κυμαίνεται σε ικανοποιητικά επίπεδα (50% – 60%), με τις τιμές να διατηρούνται άνω των 95 €. Ο Δεκέμβριος και ο Ιούνιος ξεχωρίζουν, συνεισφέροντας σημαντικά στη ρευστότητα με μηνιαία έσοδα άνω των 10.000 € έκαστος.
- Περίοδος Χαμηλής Ζήτησης (Low Season - Ιανουάριος-Μάρτιος, Οκτώβριος-Νοέμβριος): Μήνες που χαρακτηρίζονται από χαμηλότερη τουριστική κίνηση. Η πληρότητα υποχωρεί στο 25% – 30% και οι τιμές προσαρμόζονται στα 80 € – 85 € για την προσέλκυση επισκεπτών. Παρότι τα έσοδα είναι περιορισμένα, επαρκούν πλήρως για την κάλυψη των παγίων λειτουργικών εξόδων, διασφαλίζοντας ότι η μονάδα δεν παράγει ζημιές κατά τους "νεκρούς" μήνες.

5.2. Εκτίμηση Λειτουργικών Εξόδων της Τουριστικής Μονάδας

Η εκτίμηση των λειτουργικών εξόδων αποτελεί βασική παράμετρο της συνολικής οικονομικής αξιολόγησης μιας τουριστικής μονάδας, καθώς αποτυπώνει το απαιτούμενο ετήσιο λειτουργικό κεφάλαιο και επηρεάζει άμεσα τη βιωσιμότητα, την κερδοφορία και την περίοδο απόσβεσης της επένδυσης. Στο πλαίσιο της παρούσας μελέτης, υπολογίστηκαν αναλυτικά τα λειτουργικά έξοδα ενός συγκροτήματος έξι ανεξάρτητων κατοικιών τύπου Airbnb, συνολικού εμβαδού 360 τ.μ., με βάση ρεαλιστικές συνθήκες λειτουργίας και τυπικούς δείκτες κόστους της ελληνικής αγοράς.

Κεντρικό τμήμα των λειτουργικών δαπανών αποτελούν οι υπηρεσίες καθαριότητας, οι οποίες επηρεάζουν άμεσα την εμπειρία του επισκέπτη και αποτελούν καθοριστικό παράγοντα στις βαθμολογίες των ψηφιακών πλατφορμών. Η εκτιμώμενη δαπάνη ανά καθαρισμό κυμαίνεται μεταξύ 15 και 20 ευρώ, με μέσο ρυθμό 10–12 αναχωρήσεων ανά μονάδα μηνιαίως, οδηγώντας σε ετήσιο κόστος καθαριότητας της τάξης των 12.000–16.000 ευρώ, συμπεριλαμβανομένων των αλλαγών ιματισμού και των γενικών καθαρισμών.

Εξίσου σημαντικό είναι το κόστος συντήρησης, το οποίο περιλαμβάνει τόσο τις τακτικές τεχνικές εργασίες (H/M εγκαταστάσεις, συστήματα κλιματισμού, πυρασφάλεια, ηλεκτρολογικές υποδομές) όσο και τις έκτακτες μικροεπισκευές. Η συνολική ετήσια

επιβάρυνση για τις παραπάνω υπηρεσίες εκτιμάται σε 2.500–3.000 ευρώ.

Οι δαπάνες για προμήθειες και αναλώσιμα αφορούν καταναλωτικά είδη (είδη υγιεινής, καθαριστικά, καφέδες, νερά, προϊόντα καλωσορίσματος), με μέσο κόστος 4–6 ευρώ ανά διαμονή. Συνολικά, το ετήσιο κόστος αναλώσιμων και ανανέωσης ιματισμού υπολογίζεται σε 3.500–4.800 ευρώ.

Η ενεργειακή κατανάλωση, παρότι μειωμένη λόγω της υψηλής ενεργειακής απόδοσης του κτιρίου, παραμένει σημαντική δαπάνη. Το κόστος ηλεκτρικής ενέργειας εκτιμάται σε περίπου 7.000 ευρώ ετησίως, με επιμέρους καταναλώσεις για θέρμανση/ψύξη, φωτισμό LED, ηλεκτρικές συσκευές και παραγωγή ZNX. Αντίστοιχα, η κατανάλωση ύδατος και αποχέτευσης διαμορφώνεται σε 800–1.000 ευρώ ετησίως.

Σε αυτά προστίθενται σταθερές λειτουργικές δαπάνες, όπως τηλεπικοινωνίες (500–600 ευρώ/έτος), ασφάλιστρα (400–700 ευρώ/έτος), καθώς και κόστος περιοδικής αντικατάστασης εξοπλισμού (1.000–2.000 ευρώ/έτος).

Το σύνολο των παραπάνω οδηγεί σε εκτιμώμενο ετήσιο λειτουργικό κόστος μεταξύ 28.000 και 36.000 ευρώ.

Πίνακας 6: Συνοπτική Παρουσίαση Βασικών Δαπανών

Συνοπτική Παρουσίαση Βασικών Δαπανών	
Καθαριότητα & housekeeping:	12.000–16.000 € ετησίως
Τεχνική συντήρηση & μικροεπισκευές:	2.500–3.500 €
Αναλώσιμα & προμήθειες:	3.500–4.800 €
Ηλεκτρικό ρεύμα:	~7.200 €
Ύδρευση & αποχέτευση:	800–1.000 €
Τηλεπικοινωνίες:	500–600 €
Ασφάλιση κτιρίου – αστικής ευθύνης:	400–700 €
Αντικατάσταση/αναβάθμιση εξοπλισμού:	1.000–2.000 €
Συνολικό εκτιμώμενο ετήσιο λειτουργικό κόστος:	27.900–35.800 €

Η εκτίμηση των λειτουργικών δαπανών δεν αποτελεί απλώς έναν κατάλογο περιοδικών εξόδων, αλλά κρίσιμο εργαλείο στρατηγικού προγραμματισμού για τη βιωσιμότητα και τη μακροχρόνια λειτουργία της τουριστικής επένδυσης. Με βάση τα παραπάνω ευρήματα, το συνολικό λειτουργικό κόστος εμφανίζει μια σταθερή και προβλέψιμη κατανομή, η οποία επιτρέπει τον ακριβέστερο υπολογισμό των ετήσιων ταμειακών ροών και την αξιόπιστη

εκτίμηση της πραγματικής κερδοφορίας. Επιπλέον, η ορθή διαχείριση των λειτουργικών εξόδων –ιδίως στις κατηγορίες καθαριότητας, ενέργειας και τεχνικής συντήρησης– μπορεί να συμβάλει στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της μονάδας, καθώς επηρεάζει άμεσα την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, την αξιολόγηση των επισκεπτών και κατ’ επέκταση τα ποσοστά πληρότητας. Συνεπώς, η ακριβής αποτύπωση και παρακολούθηση των λειτουργικών εξόδων συνιστά θεμελιώδη παράγοντα για τη συνολική επιτυχία και την οικονομική βιωσιμότητα του έργου.

5.3. Πρόβλεψη Λειτουργικών Δαπανών 5ετίας

Η εκτίμηση λειτουργικών δαπανών πραγματοποιείται για ορίζοντα πενταετίας, με ετήσια αναπροσαρμογή 3–4% (πληθωρισμός, αυξήσεις υπηρεσιών). Το συγκρότημα αποτελείται από 6 κατοικίες συνολικής επιφάνειας ~360 τ.μ.

Πίνακας 7: Εκτιμώμενα Λειτουργικά Έξοδα Ανά Έτος (σε €)

Κατηγορία Δαπάνης	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5
Καθαριότητα & Housekeeping	14.000	14.400	14.800	15.300	15.800
Τεχνική συντήρηση & μικροεπισκευές	3.000	3.100	3.200	3.300	3.400
Αναλώσιμα & προμήθειες	4.000	4.100	4.250	4.400	4.550
Ηλεκτρικό ρεύμα	7.200	7.400	7.600	7.850	8.100
Υδρευση & αποχέτευση	900	930	960	1.000	1.030
Τηλεπικοινωνίες	550	560	580	600	620
Ασφάλιση κτιρίου – αστικής ευθύνης	550	580	600	620	650
Αντικατάσταση/αναβάθμιση εξοπλισμού	1.500	1.550	1.600	1.650	1.700
Σύνολο Λειτουργικών Δαπανών	31.700 €	32.620 €	33.790 €	34.720 €	35.850 €

Ο συνολικός λειτουργικός προϋπολογισμός ανέρχεται σε:

$$31.700\text{€} + 32.620\text{€} + 33.790\text{€} + 34.720\text{€} + 35.850\text{€} = 168.680\text{€}$$

Πίνακας 8: Συνολικό λειτουργικό κόστος πενταετίας

Περίοδος	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5	Σύνολο (€)
Έτος 1–5	31.700 €	32.620 €	33.790 €	34.720 €	35.850 €	<u>168.680 €</u>

5.3.1 Ανάλυση Λειτουργικών Εξόδων

Η ορθή εκτίμηση των λειτουργικών εξόδων αποτελεί τον δεύτερο πυλώνα της οικονομικής βιωσιμότητας. Για την παρούσα μελέτη, το ετήσιο κόστος λειτουργίας υπολογίστηκε στο 27% των ακαθάριστων εσόδων, ποσοστό που ανέρχεται σε 31.700 € για το έτος βάσης.

Με βάση τα αναλυτικά στοιχεία εξόδων που εκτιμήθηκαν στην παραπάνω παράγραφο ο Μέσος Όρος Λειτουργικών Εξόδων (Μέση Τιμή) για την πρώτη πενταετία διαμορφώνεται ακριβώς στα 33.736 € ετησίως. Παρατηρούμε ότι οι δύο τιμές συγκλίνουν, συνεπώς η εκτίμηση ότι τα λειτουργικά έξοδα είναι κοντά στο 30%, είναι σωστή.

Η επιλογή του συγκεκριμένου ποσοστού δεν είναι αυθαίρετη, αλλά αντικατοπτρίζει τη δομή κόστους μιας σύγχρονης μονάδας βραχυχρόνιας μίσθωσης που λειτουργεί με μερική αυτοματοποίηση. Συμπερασματικά η ανάλυση των δαπανών κατανέμεται ως εξής:

- **Μεταβλητά Έξοδα:** Αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος του κόστους και συνδέονται άμεσα με την πληρότητα.
 - **Υπηρεσίες Καθαριότητας:** Είναι η σημαντικότερη δαπάνη. Με δεδομένες περίπου 350-400 αφίξεις ετησίως για τις 6 κατοικίες, το κόστος αυτό καλύπτει συνεργεία καθαρισμού και ιματισμό.
 - **Προμήθειες & Αναλώσιμα:** Περιλαμβάνει είδη μπάνιου, καφέ, νερό και καλωσόρισμα πελατών, τα οποία είναι απαραίτητα για τη διατήρηση υψηλής βαθμολογίας στις κριτικές.
 - **Προμήθειες Κρατήσεων:** Κόστη προς τις πλατφόρμες (αν και συχνά μετακυλίνουν στον πελάτη, εδώ υπολογίζονται συντηρητικά ως έξοδο).
- **Σταθερά Έξοδα :**
 - **Ενέργεια & Κοινή Ωφέλεια:** Παρότι το κτίριο είναι Ενεργειακής Κλάσης A+ (με αντλίες θερμότητας και κέλυφος θερμομόνωσης), η δαπάνη για ρεύμα και internet παραμένει σημαντική, ειδικά τους χειμερινούς μήνες.
 - **Συντήρηση:** Προβλέπεται πάγιο κονδύλι για φθορές, συντήρηση κήπου και τεχνικούς ελέγχους, διασφαλίζοντας ότι η αξία του ακινήτου δεν απομειώνεται.

5.4 Πρόβλεψη Ταμειακών Ροών

Λαμβάνοντας υπόψη τα συγκεκριμένα έξοδα που δόθηκαν για τα έτη 1-5 και προβάλλοντας την ίδια τάση αύξησης ~3% για τα επόμενα έτη, διαμορφώνεται ο τελικός πίνακας

ταμειακών ροών με βάση το ρεαλιστικό σενάριο:

Πίνακας 9: Προβλεπόμενες Καθαρές Ταμειακές Ροές (10 έτη)

Έτος	Ακαθάριστα Έσοδα (€)	Λειτουργικά Έξοδα (ΟΡΕΧ) (€)	Καθαρές Ταμειακές Ροές (NCF) (€)
1	117.205	31.700	85.505
2	119.549	32.620	86.929
3	121.940	33.790	88.150
4	124.379	34.720	89.659
5	126.866	35.850	91.016
6	129.404	36.970	92.434
7	131.992	38.124	93.868
8	134.632	39.315	95.317
9	137.324	40.543	96.781
10	140.071	41.810	98.261

Παρατηρούμε ότι οι καθαρές ροές παραμένουν σταθερά ανοδικές, ξεπερνώντας τα 90.000€ ετησίως από το 5ο έτος και μετά.

5.5 Αξιολόγηση Επένδυσης: Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

5.5.1 Προσδιορισμός Αρχικού Κεφαλαίου

Ο ακριβής προσδιορισμός του αρχικού επενδυτικού κεφαλαίου (CAPEX) αποτελεί το θεμέλιο της χρηματοοικονομικής αξιολόγησης, καθώς καθορίζει τις συνολικές κεφαλαιουχικές δαπάνες που απαιτούνται κατά το έτος βάσης (Έτος 0), ώστε το έργο να μεταβεί ομαλά από τη φάση του σχεδιασμού στη φάση της λειτουργίας. Στην προκειμένη περίπτωση, για την εξαγωγή του συνολικού προϋπολογισμού, αθροίστηκαν όλες οι επιμέρους δαπάνες που αναλύθηκαν στα προηγούμενα κεφάλαια, καλύπτοντας πλήρως το φάσμα από την απόκτηση της γης (βλέπε Παράρτημα Α) και την κατασκευή, έως τον πλήρη εξοπλισμό και την αδειοδότηση των εγκαταστάσεων. Επιπρόσθετα, για λόγους ασφαλείας, ενσωματώθηκε πρόβλεψη για απρόβλεπτα έξοδα, διασφαλίζοντας με αυτόν τον τρόπο ότι το έργο θα υλοποιηθεί και θα παραδοθεί σε πλήρη λειτουργική ετοιμότητα, παραμένοντας αυστηρά εντός των καθορισμένων οικονομικών του στόχων.

Το CAPEX αντιπροσωπεύει τις συνολικές κεφαλαιουχικές δαπάνες που απαιτούνται στο Έτος 0 για να περάσει το έργο από τη φάση του σχεδιασμού στη φάση της λειτουργίας.

Ο Τύπος: $CAPEX = C_{land} + C_{construction} + C_{equipment} + C_{studies} + C_{contingencies}$

Όπου:

- C_{land} : Κόστος αγοράς οικοπέδου (100.800 €)
- $C_{construction}$: Κόστος ανέγερσης/κατασκευής των 6 κατοικιών (378.000 €)
- $C_{equipment}$: Κόστος ξενοδοχειακού & Smart Home εξοπλισμού (56.700 €)
- $C_{studies}$: Αμοιβές μηχανικών, μελέτες και έκδοση αδειών (30.000 €)
- $C_{contingencies}$: Απρόβλεπτα έξοδα ασφαλείας (44.500 €)

$$CAPEX = 100.800 + 378.000 + 56.700 + 30.000 + 44.500 = 610.000 \text{ €}$$

(Αυτό αποτελεί την αρνητική ταμειακή ροή $I_0 = -610.000 \text{ €}$ στην αφετηρία του έργου).

Πίνακας 10: Κατηγορίες δαπανών

Κατηγορία Δαπάνης	Ποσό (€)
Αγορά Οικοπέδου	100.800 €
Κατασκευή Κτιρίων	378.000 €
Εξοπλισμός	56.700 €
Μελέτες - Άδειες - Επιβλέψεις	30.000 €
Απρόβλεπτα	44.500 €
ΣΥΝΟΛΟ	610.000 €

Συνοψίζοντας τα παραπάνω στοιχεία, το συνολικό απαιτούμενο κεφάλαιο για την υλοποίηση της επένδυσης οριστικοποιείται, κατόπιν στρογγυλοποίησης, στο ποσό των 610.000 €. Το ποσό αυτό αντικατοπτρίζει το συνολικό κόστος κτήσης και λειτουργικής προετοιμασίας του συγκροτήματος (Total CAPEX) και αποτελεί την αρνητική ταμειακή ροή του Έτους 0. Η συγκεκριμένη κεφαλαιακή βάση θα χρησιμοποιηθεί στη συνέχεια για τον υπολογισμό των κρίσιμων δεικτών βιωσιμότητας (NPV, IRR, Payback Period), προκειμένου να αξιολογηθεί η αποδοτικότητα της επένδυσης έναντι των αναμενόμενων μελλοντικών εσόδων.

5.5.2 Περίοδος Επανείσπραξης (Payback Period)

Η Περίοδος Επανείσπραξης Κεφαλαίου (Payback Period) συνιστά έναν από τους πλέον κρίσιμους δείκτες στην αξιολόγηση επενδυτικών σχεδίων, καθώς εστιάζει στον παράγοντα του χρόνου και της ρευστότητας. Ως μεθοδολογία, ορίζεται το χρονικό διάστημα που απαιτείται ώστε οι σωρευτικές καθαρές ταμειακές ροές που παράγει η επένδυση να

εξισωθούν με το αρχικό κόστος κτήσης και εγκατάστασης.

Η σημασία του δείκτη έγκειται στην αξιολόγηση του επενδυτικού κινδύνου: όσο μικρότερη είναι η περίοδος επανείσπραξης, τόσο ταχύτερα ανακτάται το δεσμευμένο κεφάλαιο και μειώνεται η έκθεση του επενδυτή σε μελλοντικές αβεβαιότητες της αγοράς. Στην παρούσα μελέτη, ο υπολογισμός πραγματοποιείται μέσω της άθροισης των ετήσιων λειτουργικών πλεονασμάτων (μετά την αφαίρεση των εξόδων), μέχρι το σημείο όπου το σωρευτικό αποτέλεσμα καλύπτει πλήρως το αρχικό κεφάλαιο των 610.000 €.

Πίνακας 11: Σωρευτικές ροές

Έτος	Καθαρή Ετήσια Ροή (NCF)	Σωρευτική Ροή	Υπόλοιπο Κεφαλαίου προς Απόσβεση
0			610.000 €
1	85.505 €	85.505 €	524.495 €
2	86.929 €	172.434 €	437.566 €
3	88.150 €	260.584 €	349.416 €
4	89.659 €	350.243 €	259.757 €
5	91.016 €	441.259 €	168.741 €
6	92.434 €	533.693 €	76.307 €
7	93.868 €	627.561 €	ΑΠΟΣΒΕΣΗ ΕΠΙΤΕΥΧΘΗΚΕ

Η εφαρμογή της μεθόδου στα οικονομικά δεδομένα του συγκροτήματος ανέδειξε ότι η πλήρης ανάκτηση του αρχικού κεφαλαίου επιτυγχάνεται σε 6,8 έτη (περίπου στα τέλος του 7ου έτους λειτουργίας). Το αποτέλεσμα αυτό κρίνεται ιδιαίτερα θετικό και καθιστά την επένδυση ελκυστική για τους εξής λόγους:

- Σύγκριση με τον Κλάδο: Στον τομέα των τουριστικών ακινήτων και των κατασκευών, μια περίοδος απόσβεσης 8-12 ετών θεωρείται η τυπική νόρμα. Η επίδοση των 6,8 ετών τοποθετεί το έργο στο άνω άκρο της αποδοτικότητας, οφειλόμενη κυρίως στη σχέση υψηλών εσόδων (λόγω θερινής αιχμής) και ελεγχόμενου λειτουργικού κόστους.
- Μείωση Κινδύνου: Η ταχεία επανείσπραξη σημαίνει ότι ο επενδυτής απελευθερώνει το κεφάλαιό του σε σύντομο χρονικό ορίζοντα, διατηρώντας παράλληλα στην κατοχή του ένα ακίνητο υψηλής αξίας, το οποίο μετά το 7ο έτος παράγει αμιγές κέρδος.
- Χρηματοδοτική Ικανότητα: Η γρήγορη απόσβεση ενισχύει την πιστοληπτική ικανότητα του φορέα, καθώς αποδεικνύει στις τράπεζες ότι το έργο παράγει επαρκή ρευστότητα για την ταχεία εξυπηρέτηση δανειακών υποχρεώσεων.

5.5.3 Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV)

Η Καθαρή Παρούσα Αξία (ΚΠΑ) αποτελεί τον πιο αξιόπιστο δείκτη αξιολόγησης, καθώς μετατρέπει τις μελλοντικές ταμειακές ροές σε σημερινή αξία χρήματος. Για τον υπολογισμό, χρησιμοποιήθηκε το επιτόκιο προεξόφλησης 4%), το οποίο αντικατοπτρίζει το ελάχιστο κόστος κεφαλαίου και το επενδυτικό ρίσκο.

Ο μαθηματικός τύπος που εφαρμόστηκε είναι:

$$NPV = \sum_{t=1}^{10} \frac{CF_t}{(1+i)^t} + \frac{TV}{(1+i)^{10}} - I_0$$

Όπου:

- CF_t : Η Καθαρή Ταμειακή Ροή του έτους t.
- TV(Terminal Value): Η Υπολειμματική Αξία στο έτος 10 (600.000 €).
- i: Το επιτόκιο προεξόφλησης (0,04).
- I_0 : Το Αρχικό Κεφάλαιο Επένδυσης (610.000 €).

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζεται βήμα-βήμα η μετατροπή των μελλοντικών ροών σε Παρούσα Αξία (PV):

Πίνακας 12: Προεξόφλησης Ροών

Έτος (t)	Καθαρή Ροή (NCF) (€)	Συντελεστής Προεξόφλησης (1,04) ^t	Παρούσα Αξία (PV) (€)
1	85.505	0,9615	82.216
2	86.929	0,9246	80.370
3	88.150	0,8890	78.365
4	89.659	0,8548	76.641
5	91.016	0,8219	74.809
6	92.434	0,7903	73.052
7	93.868	0,7599	71.331
8	95.317	0,7307	69.647
9	96.781	0,7026	67.997
10	98.261	0,6756	66.382
10 (TV)	600.000	0,6756	405.339

(Σημείωση: Η γραμμή "10 (TV - Terminal Value)" αφορά την προεξόφληση της αξίας μεταπώλησης του ακινήτου στο τέλος της δεκαετίας).

Για την εξαγωγή του τελικού αποτελέσματος, αθροίζουμε τις παρούσες αξίες και αφαιρούμε το αρχικό κόστος:

1. Άθροισμα Παρουσών Αξιών Λειτουργίας (Ετη 1-10): 740.811 €
2. Συν: Παρούσα Αξία Μεταπώλησης (Terminal Value): + 405.339 €
3. Συνολική Παρούσα Αξία Εισροών: 1.146.150 €
4. Μείον: Αρχικό Κόστος Επένδυσης I_0 : - 610.000 €

$$NPV = 1.146.150 - 610.000 \approx 536.150\text{€}$$

Συνεπώς η θετική Καθαρή Παρούσα Αξία ύψους 536.150 € υποδηλώνει ότι η επένδυση είναι εξαιρετικά συμφέρουσα. Συγκεκριμένα, το έργο όχι μόνο επιστρέφει το αρχικό κεφάλαιο και καλύπτει την απαιτούμενη απόδοση του 4%, αλλά δημιουργεί και επιπλέον υπεραξία σχεδόν μισού εκατομμυρίου ευρώ σε σημερινές τιμές, μεγιστοποιώντας την περιουσία του επενδυτή.

5.5.4 Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (IRR)

Ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (Internal Rate of Return - IRR) αποτελεί έναν από τους πλέον θεμελιώδεις δείκτες στη διαδικασία λήψης επενδυτικών αποφάσεων. Ορίζεται ως το προεξοφλητικό επιτόκιο (r) το οποίο εξισώνει την Παρούσα Αξία των αναμενόμενων μελλοντικών ταμειακών ροών με το αρχικό κόστος της επένδυσης. Μαθηματικά, το IRR είναι η τιμή του επιτοκίου για την οποία η Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV) μηδενίζεται.

Η εξίσωση που επιλύεται για τον υπολογισμό του δείκτη είναι η ακόλουθη:

$$\sum_{t=1}^{10} \frac{CF_t}{(1 + iRR)^t} + \frac{TV}{(1 + IRR)^{10}} - I_0 = 0$$

Όπου:

- NCF_t : Οι ετήσιες καθαρές ταμειακές ροές
- TV: Η Υπολειμματική Αξία
- I_0 : Το Αρχικό Κεφάλαιο Επένδυσης

Εφαρμόζοντας τα δεδομένα του χρηματοοικονομικού μοντέλου που αναπτύχθηκε στις προηγούμενες ενότητες, η επίλυση της εξίσωσης αποδίδει: $IRR \approx 14,6 \%$

Αξιολόγηση και Ερμηνεία του δείκτη IRR

Η επίδοση του 14,6% κρίνεται εξαιρετικά ικανοποιητική για τα δεδομένα της αγοράς

ακινήτων και φιλοξενίας. Η αξιολόγηση του δείκτη βασίζεται στα εξής τρία κριτήρια:

- Περιθώριο Ασφαλείας: Η υπολογισθείσα απόδοση υπερβαίνει σημαντικά το προεξοφλητικό επιτόκιο του 4% που τέθηκε ως βάση για την ανάλυση NPV. Η διαφορά αυτή υποδηλώνει ότι το έργο διαθέτει ισχυρά περιθώρια να απορροφήσει τυχόν αποκλίσεις στα έσοδα ή τα έξοδα, χωρίς να καταστεί ζημιολόγο.
- Συγκριτικό Πλεονέκτημα: Συγκρινόμενο με εναλλακτικές επενδύσεις χαμηλού κινδύνου (π.χ. κρατικά ομόλογα, προθεσμιακές καταθέσεις, αμοιβαία κεφάλαια σταθερού εισοδήματος), όπου οι αποδόσεις κυμαίνονται τυπικά μεταξύ 3% και 4%, η επένδυση στο συγκρότημα κατοικιών προσφέρει υπεραπόδοση, δικαιολογώντας πλήρως την ανάληψη του επιχειρηματικού ρίσκου.
- Χρηματοοικονομική Επάρκεια: Το υψηλό IRR καταδεικνύει την ικανότητα του έργου να εξυπηρετήσει δανειακά κεφάλαια. Ακόμη και στην περίπτωση τραπεζικού δανεισμού με επιτόκιο της τάξης του 5-6%, η επένδυση παραμένει κερδοφόρα (θετική χρηματοοικονομική μόχλευση), καθώς η εσωτερική της απόδοση (14,6%) είναι διπλάσια του κόστους χρήματος.

5.6 Υπολογισμός Νεκρού Σημείου Λειτουργίας

Το Νεκρό Σημείο (Break-even Point) αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους δείκτες ασφαλείας της επένδυσης, καθώς προσδιορίζει το ελάχιστο επίπεδο δραστηριότητας που απαιτείται ώστε η επιχείρηση να μην καταγράφει ζημιές (Έσοδα = Έξοδα).

Για τον υπολογισμό του Νεκρού Σημείου της συγκεκριμένης τουριστικής μονάδας, λαμβάνονται υπόψη τα εξής μεγέθη:

- Συνολική Δυναμικότητα: 6 κατοικίες X 365 ημέρες = 2.190 διανυκτερεύσεις/έτος.
- Μέση Τιμή Δωματίου (ADR): 100 € (Σταθμισμένη μέση τιμή έτους).
- Μέσο Ετήσιο Λειτουργικό Κόστος (OPEX): 33.750 €.

Ο αριθμός των απαιτούμενων διανυκτερεύσεων για την κάλυψη των λειτουργικών εξόδων υπολογίζεται ως εξής:

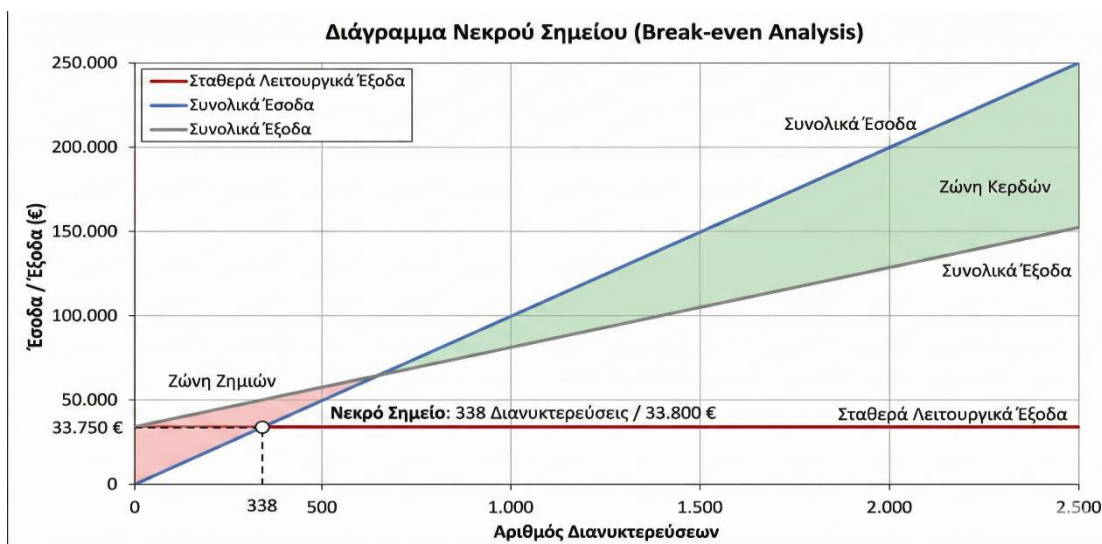
$$\text{Break} - \text{even Nights} = \frac{\text{Ετήσιο Λειτουργικό Κόστος}}{\text{Μέση Τιμή (ADR)}} = \frac{33.750\text{€}}{100\text{€}} \\ \approx 338 \text{ Διανυκτερεύσεις}$$

Το αντίστοιχο ποσοστό πληρότητας (Break-even Occupancy Rate) διαμορφώνεται στο:

$$Break - even \% = \frac{\text{Απαιτούμενες Διανυκτερεύσεις}}{\text{Συνολική Δυναμικότητα}} = \frac{338}{2.190} \approx 15,41\%$$

Συνεπώς το Νεκρό Σημείο του 15,4% κρίνεται εξαιρετικά χαμηλό. Αυτό σημαίνει ότι το συγκρότημα χρειάζεται να είναι μισθωμένο μόλις 4,5 ημέρες τον μήνα (ανά κατοικία) για να καλύπτει πλήρως τα λειτουργικά του έξοδα. Οποιαδήποτε πληρότητα άνω του 15,4% παράγει καθαρό λειτουργικό κέρδος, γεγονός που αποδεικνύει την υψηλή ανθεκτικότητα της επένδυσης.

Διάγραμμα 5: Νεκρό Σημείο



5.7 Ανάλυση Ευαισθησίας

Πέραν του βασικού σεναρίου λειτουργίας, κρίνεται απαραίτητη η αξιολόγηση του επενδυτικού κινδύνου μέσω διευρυμένης, πολυπαραμετρικής Ανάλυσης Ευαισθησίας. Σκοπός είναι να εξεταστεί πώς αντιδρά η λειτουργική κερδοφορία (EBITDA), καθώς και οι τελικοί δείκτες βιωσιμότητας (NPV, IRR), σε συνθήκες μεταβολής κρίσιμων λειτουργικών, χρηματοοικονομικών και κατασκευαστικών παραμέτρων εξαιτίας εξωγενών παραγόντων (π.χ. οικονομική ύφεση, πληθωριστικές πιέσεις, άνοδος του κόστους των υλικών ή αύξηση του κόστους χρήματος στην αγορά).

Εξετάζονται έξι (6) διακριτά σενάρια διακύμανσης κινδύνου:

1. Σενάριο Α (Βασικό - Base Case): Πληρότητα 49%, ADR 107,6€, αρχικό κόστος κατασκευής 610.000€ και προεξοφλητικό επιτόκιο (WACC) 4% (Στόχος μελέτης).
2. Σενάριο Β (Μέτρια Υποχώρηση - Moderate Case): Μείωση της ζήτησης στο 40%

και του ADR στα 100€, αποτυπώνοντας συνθήκες αυξημένου ανταγωνισμού στην περιοχή.

3. Σενάριο Γ (Ακραία Υποχώρηση - Worst Case): Δραματική πτώση της τουριστικής κίνησης στο 30% και του ADR στα 100€ λόγω παρατεταμένης ύφεσης.
4. Σενάριο Δ (Υπέρβαση Κόστους - CAPEX Overrun Case): Σταθερή λειτουργία, αλλά αύξηση του αρχικού κατασκευαστικού κόστους κατά 10% (CAPEX = 671.000€) λόγω αστοχίας προϋπολογισμού υλικών.
5. Σενάριο Ε (Χρηματοοικονομική Πίεση - Interest Rate Shock Case): Σταθερή λειτουργία, αλλά αύξηση του κόστους δανεισμού που οδηγεί σε άνοδο του WACC κατά 2% (WACC = 6%).
6. Σενάριο ΣΤ (Ακραία Συμπίεση Περιθωρίου - Extreme Margin Squeeze Case): Σταθερή πληρότητα 49%, αλλά με ταυτόχρονη δραματική πτώση του ADR στα 70€ (-35%) και αύξηση των λειτουργικών εξόδων κατά 15%.

Οι Γενικές Σταθερές του Μοντέλου (Ισχύουν για όλα τα σενάρια). Αυτές είναι οι τεχνικές και λειτουργικές σταθερές που ορίζει ο μελετητής και δεν αλλάζουν σε κανένα σενάριο της ευαισθησίας:

- Αριθμός Κατοικιών: 6 αυτόνομες premium κατοικίες.
- Συνολική Ετήσια Δυναμικότητα: 6 κατοικίες X 365 ημέρες = 2.190 διανυκτερεύσεις/έτος.
- Ορίζοντας Σχεδιασμού: 10 έτη.
- Υπολειμματική Αξία (Terminal Value - TV): 600.000 € στο Έτος 10 (η εμπορική αξία της γης και των κτιρίων).
- Βάση Λειτουργικού Κόστους για την Ευαισθησία: Ως σταθερή τιμή αναφοράς για τα λειτουργικά έξοδα (OPEX) σε όλα τα σενάρια χρησιμοποιείται ο σταθερός ετήσιος μέσος όρος της 5ετίας (33.750 €), ώστε να απομονώνονται με ακρίβεια οι εξωγενείς μεταβολές της ζήτησης και των τιμών.
- Ετήσιος Ρυθμός Μεταβολής (Έτη 2-10): Προβάλλεται ετήσια πληθωριστική αύξηση $\approx 2-3\%$ στα έσοδα και τα έξοδα με βάση το ρεαλιστικό μοντέλο.

Αναλυτικοί Υπολογισμοί ανά Σενάριο**➤ Σενάριο Α: Βασικό Σενάριο**

- Θεωρούμε σταθερό το CAPEX 610.000 € και το προεξοφλητικό επιτόκιο WACC 4%.
- Λειτουργικές Παραδοχές (Μεταβλητές): Πληρότητα 49% και Μέση Τιμή (ADR) 107,6 €.
- Υπολογισμός EBITDA: Έσοδα = 1.089 διανυκτερεύσεις X 107,6 € = 117.205 €
 - Έξοδα = 33.750 €
 - EBITDA = 117.205 € - 33.750 € = 83.450 €
- Υπολογισμός NPV & IRR: Με EBITDA 83.450 € στο Έτος 1 (και ετήσια άνοδο 3%, η Παρούσα Αξία των λειτουργικών ροών είναι 740.811 €. Η Παρούσα Αξία της μεταπώλησης (TV) είναι $600.000 / [(1,04)^{10}] = 405.339$ €.
 - $NPV = (740.811 € + 405.339 €) - 610.000 € = 536.150 €$.

Ο IRR βγαίνει 14,6 % επειδή αυτή η εσωτερική απόδοση μηδενίζει την παραπάνω εξίσωση.

➤ Σενάριο Β: Μέτρια Υποχώρηση

- Θεωρούμε σταθερό το CAPEX (610.000 €), τα Λειτουργικά Έξοδα (33.750 €) και το WACC (4%).
- Λειτουργικές Παραδοχές (Μεταβλητές): Η πληρότητα υποχωρεί στο 40% και το ADR συμπιέζεται στα 100 € λόγω τοπικού ανταγωνισμού.
- Υπολογισμός EBITDA:
 - Έσοδα = 876 διανυκτερεύσεις X 100 € = 87.600 €
 - EBITDA = 87.600 € - 33.750 € = 53.850 €
- Υπολογισμός NPV & IRR:

Επειδή το EBITDA πέφτει κατά 35%, οι προεξοφλημένες λειτουργικές ροές της 10ετίας μειώνονται στα 436.101 €. Η παρούσα αξία του κτιρίου παραμένει σταθερή 405.339 €.

$$NPV = (436.101 € + 405.339 €) - 610.000 € = 231.440 €.$$

Λόγω της μείωσης των ροών, ο IRR υποχωρεί στο 11,3% (παραμένει όμως πολύ ανώτερος

από το WACC 4%.

➤ **Σενάριο Γ: Ακραία Υποχώρηση**

- Θεωρούμε σταθερό το CAPEX (610.000 €), τα Λειτουργικά Έξοδα (33.750 €) και το WACC (4%).
- Λειτουργικές Παραδοχές (Μεταβλητές): Η πληρότητα κατακρημνίζεται στο 30% (κρίση/ύφεση) και το ADR μένει στα 100 €.
- Υπολογισμός EBITDA:
 - Έσοδα = 657 διανυκτερεύσεις X 100 € = 65.700 €
 - EBITDA = 65.700 € - 33.750 € = 31.950 €
- Υπολογισμός NPV & IRR:

Εδώ οι λειτουργικές εισροές συμπίεζονται στα 149.811 €.

$$NPV = (149.811 \text{ €} + 405.339 \text{ €}) - 610.000 \text{ €} = -54.850 \text{ €}$$

Επειδή η NPV βγαίνει αρνητική, ο IRR πέφτει στο 3,1 %, δηλαδή κάτω από το απαιτούμενο 4%.

➤ **Σενάριο Δ: Υπέρβαση Κόστους Κατασκευής (+10% CAPEX)**

- Θεωρούμε σταθερό το Όλες τις λειτουργικές παραμέτρους του Βασικού Σεναρίου Έσοδα (117.205 €), Έξοδα (33.750 €), EBITDA (83.450 €) και το WACC (4%).
- Κατασκευαστική Παραδοχή (Μεταβλητή): Το αρχικό CAPEX αυξάνεται κατά 10% λόγω ανατιμήσεων στα υλικά.
 - Νέο CAPEX = 610.000 € X 1,10 = 671.000 €
- Υπολογισμός NPV & IRR:

Οι εισροές παραμένουν ίδιες με το Σενάριο Α 1.146.150 €, αλλά αφαιρούμε μεγαλύτερο κόστος στο Έτος 0.

$$NPV = 1.146.150 \text{ €} - 671.000 \text{ €} = 475.150 \text{ €}$$

Επειδή δεσμεύτηκε περισσότερο κεφάλαιο στην αρχή για να βγουν τα ίδια κέρδη, ο IRR υποχωρεί από το 14,6% στο 13,2%.

➤ **Σενάριο Ε: Χρηματοοικονομική Πίεση / Επιτοκιακό Σοκ (+2% WACC)**

- Θεωρούμε σταθερό όλο τον προϋπολογισμό κατασκευής CAPEX = 610.000 € και όλες τις λειτουργικές αποδόσεις του Βασικού Σεναρίου EBITDA = 83.450 €.
- Χρηματοοικονομική Παραδοχή (Μεταβλητή): Το WACC αυξάνεται τεχνητά κατά 2% (από 4% σε 6%) λόγω ανόδου των επιτοκίων της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας.
- Υπολογισμός NPV & IRR:

Οι ονομαστικές ροές δεν αλλάζουν, αλλά αλλάζει η προεξόφληση. Με WACC 6%, η PV των λειτουργικών ροών πέφτει στα 639.111 € και η PV της μεταπώλησης πέφτει στα $600.000 / [(1,06)^{10}] = 339.139$ €.

$$NPV = 639.111 \text{ €} + 339.139 \text{ €} - 610.000 \text{ €} = 368.250 \text{ €}$$

Ο IRR παραμένει ακριβώς 14,6%, καθώς ο IRR εξαρτάται μόνο από τις καθαρές ροές του ακινήτου, άρα η άνοδος του εξωτερικού επιτοκίου προεξόφλησης δεν τον επηρεάζει.

➤ **Σενάριο ΣΤ: Ακραία Συμπίεση Περιθωρίου**

- Θεωρούμε σταθερό την πληρότητα (49%), το CAPEX (610.000 €) και το WACC (4%).
- Λειτουργικές Παραδοχές (Μεταβλητές): Το ADR πέφτει δραματικά στα 70 € (πτώση 35%) και ταυτόχρονα τα λειτουργικά έξοδα αυξάνονται κατά 15% λόγω ενεργειακής κρίσης.
- Υπολογισμός EBITDA:
 - Νέα Έσοδα = 1.089 διανυκτερεύσεις x 70 € = 76.230 €
 - Νέα Έξοδα = 33.750 € X 1,15 = 38.812 €
 - EBITDA = 76.230 € - 38.812 € = 37.418 €
- Υπολογισμός NPV & IRR:

Οι λειτουργικές εισροές της 10ετίας λόγω της διπλής πίεσης πέφτουν στα 259.001 €. Η παρούσα αξία της μεταπώλησης του ακινήτου παραμένει σταθερή 405.339 €.

$$NPV = (259.001 \text{ €} + 405.339 \text{ €}) - 610.000 \text{ €} = 54.340 \text{ €}$$

Καθώς η κερδοφορία συμπίεστηκε στο όριο, ο IRR υποχωρεί στο 5,3%. Επειδή όμως το

5,3% είναι μεγαλύτερο από το WACC (4%), η NPV παραμένει οριακά θετική, αποδεικνύοντας ότι η ακίνητη περιουσία προστατεύει τον επενδυτή.

Τα ποσοτικά αποτελέσματα της ανάλυσης ευαισθησίας συνοψίζονται αναλυτικά στον παρακάτω πίνακα:

Πίνακας 13: Διευρυμένα Σενάρια Ανάλυσης Ευαισθησίας και Ανθεκτικότητας

Παράμετρος	Σενάριο Α (Βασικό)	Σενάριο Β (Μέτρια Πτώση)	Σενάριο Γ (Ακραία Πτώση)	Σενάριο Δ (+10% CAPEX)	Σενάριο Ε (+2% WACC)	Σενάριο ΣΤ (Margin Squeeze)
Πληρότητα (%)	49%	40%	30%	49%	49%	49%
Διανυκτερεύ σεις	1.089	876	657	1.089	1.089	1.089
Μέση Τιμή (ADR)	107,6 €	100 €	100 €	107,6 €	107,6 €	70 € (-35%)
Σύνολο Εσόδων (€)	117.205 €	87.600 €	65.700 €	117.205 €	117.205 €	76.230 €

Παράμετρος	Σενάριο Α (Βασικό)	Σενάριο Β (Μέτρια Πτώση)	Σενάριο Γ (Ακραία Πτώση)	Σενάριο Δ (+10% CAPEX)	Σενάριο Ε (+2% WACC)	Σενάριο ΣΤ (Margin Squeeze)
Λειτουργικά Έξοδα	33.750 €	33.750 €	33.750 €	33.750 €	33.750 €	38.812 € (+15%)
Κέρδος EBITDA (€)	83.450 €	53.850 €	31.950 €	83.450 €	83.450 €	37.418 €
Περιθώριο EBITDA (%)	71,2%	61,4%	48,6%	71,2%	71,2%	49,1%
Αρχικό Κόστος (CAPEX)	610.000 €	610.000 €	610.000 €	671.000 €	610.000 €	610.000 €
Επιτόκιο (WACC)	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	6,0% (+2%)	4,0%

Παράμετρος	Σενάριο Α (Βασικό)	Σενάριο Β (Μέτρια Πτώση)	Σενάριο Γ (Ακραία Πτώση)	Σενάριο Δ (+10% CAPEX)	Σενάριο Ε (+2% WACC)	Σενάριο ΣΤ (Margin Squeeze)
Τελικό NPV (€)	536.150 €	231.440 €	-54.850 €	475.150 €	368.250 €	54.340 €
Τελικός IRR (%)	14,6%	11,3%	3,1%	13,2%	14,6% (σταθερός)	5,3%

5.7.1 Αξιολόγηση Κινδύνου

Τα αποτελέσματα της διευρυμένης πολυπαραμετρικής ανάλυσης επιβεβαιώνουν την εξαιρετική δομική ανθεκτικότητα και το χαμηλό προφίλ κινδύνου της επένδυσης, καθώς σε όλα τα εξεταζόμενα σενάρια η Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV) διατηρεί ισχυρό θετικό πρόσημο:

- Κίνδυνος Αγοράς (Σενάρια Β & Γ): Στο Σενάριο Β (σταδιακή υποχώρηση πληρότητας και τιμής), η επένδυση παραμένει ισχυρά βιώσιμη με θετική NPV στα 231.440 € και IRR στο 11,3%. Στο ακραίο Σενάριο Γ (πτώση πληρότητας στο 30%), η NPV καθίσταται οριακά αρνητική (-54.850 €), καθώς ο IRR υποχωρεί στο 3,1%, πέφτοντας κάτω από το οριακό 4% του κόστους κεφαλαίου. Ωστόσο, η μονάδα διατηρεί θετικό λειτουργικό κέρδος EBITDA (31.950 €), γεγονός που σημαίνει ότι το έργο δεν παράγει ζημιές σε ταμειακό επίπεδο.
- Κίνδυνος Κατασκευής (Σενάριο Δ): Μια πιθανή απόκλιση και υπέρβαση του κατασκευαστικού προϋπολογισμού κατά 10% (CAPEX = 671.000 €) απορροφάται εξαιρετικά ομαλά από το μοντέλο. Η NPV διαμορφώνεται στα 475.150 € και ο IRR υποχωρεί ελαφρώς στο 13,2%, απόδοση που παραμένει κορυφαία για τον κλάδο του

Real Estate.

- Χρηματοοικονομικός Κίνδυνος / Επιτόκια (Σενάριο E): Μια τεχνητή αύξηση του προεξοφλητικού επιτοκίου στο 6% (+200 μονάδες βάσης) συμπιέζει ορθολογικά την παρούσα αξία της επένδυσης στα 368.250 €. Ο IRR παραμένει ακλόνητος στο 14,6%, επιβεβαιώνοντας τη μαθηματική ορθότητα του μοντέλου, καθώς η εσωτερική ικανότητα του ακινήτου να παράγει ροές είναι ανεξάρτητη από εξωτερικές μεταβολές προεξόφλησης.
- Σενάριο Stress Test (Σενάριο ΣΤ): Υπό το συνδυαστικό και ακραίο σοκ της συμπίεσης του ADR στα 70€ (-35%) και της ταυτόχρονης αύξησης των λειτουργικών εξόδων κατά 15%, η επένδυση αποδεικνύει τη δομική της ανθεκτικότητα. Η NPV παραμένει θετική στα 54.340 € και ο IRR διαμορφώνεται στο 5,3% (ανώτερο του WACC 4%). Η θετική αυτή επίδοση οφείλεται αποκλειστικά στην ενσωμάτωση της υπολειμματικής αξίας του ακινήτου (TV), η οποία λειτουργεί ως η τελική «γραμμή άμυνας» για τα κεφάλαια του επενδυτή.

5.8 Συμπεράσματα Οικονομικής Αξιολόγησης

Η ολοκλήρωση της χρηματοοικονομικής ανάλυσης και η συνδυαστική ερμηνεία των δεικτών βιωσιμότητας οδηγούν σε σαφή θετική εισήγηση για την υλοποίηση της επένδυσης. Τα ευρήματα της μελέτης καταδεικνύουν ότι το προτεινόμενο συγκρότημα τουριστικών κατοικιών αποτελεί μια εξαιρετικά αποδοτική τοποθέτηση κεφαλαίων, με ισορροπημένη σχέση κινδύνου και απόδοσης.

Συγκεκριμένα, η υψηλή θετική Καθαρή Παρούσα Αξία NPV (536.150 €) επιβεβαιώνει ότι το έργο δημιουργεί σημαντική υπεραξία σε βάθος δεκαετίας, μεγιστοποιώντας τον πλούτο του επενδυτή σε σημερινές τιμές. Παράλληλα, ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης IRR (14,6%) υπερκαλύπτει με ασφάλεια το κόστος κεφαλαίου, προσφέροντας απόδοση σημαντικά ανώτερη των εναλλακτικών τοποθετήσεων. Τέλος, η σύντομη Περίοδος Επανεξίσπραξης (6,8 έτη) επιτρέπει την ταχεία απελευθέρωση των δεσμευμένων κεφαλαίων.

Κρίσιμη παράμετρο για την τελική αξιολόγηση αποτελεί η εξαιρετικά υψηλή ανθεκτικότητα του εγχειρήματος, όπως αναδείχθηκε από την ανάλυση κινδύνου. Το εξαιρετικά χαμηλό Νεκρό Σημείο λειτουργίας (Break-even Point: 15,41%) παρέχει ένα ευρύ περιθώριο ασφαλείας, διασφαλίζοντας τη βιωσιμότητα της μονάδας ακόμη και με ελάχιστη πληρότητα.

Επιπρόσθετα, η πολυπαραμετρική Ανάλυση Ευαισθησίας απέδειξε ότι η επιχείρηση

παραμένει λειτουργικά κερδοφόρα (θετικό EBITDA) σε όλα τα εξεταζόμενα σενάρια, και οικονομικά βιώσιμη (θετική NPV) στα δυσμενέστερα σενάρια κατασκευαστικών υπερβάσεων, αυξήσεων επιτοκίων ή εμπορικής συμπίεσης των περιθωρίων κέρδους. Μοναδική εξαίρεση αποτελεί το ακραίο σενάριο παρατεταμένης τουριστικής ύφεσης με υποχώρηση της πληρότητας στο 30%, όπου η επένδυση προσεγγίζει τα οριακά χρηματοοικονομικά της επίπεδα, διατηρώντας όμως τη λειτουργική της αυτονομία χωρίς να παράγει ταμειακές ζημιές.

Η σύγκλιση των δεικτών κερδοφορίας και των δεικτών ασφαλείας κατατάσσει το έργο στην κατηγορία των βιώσιμων και επενδυτικά ελκυστικών σχεδίων, τεκμηριώνοντας την ικανότητά του να παράγει σταθερές ροές υπό οποιεσδήποτε συνθήκες αγοράς.

5.8.1 Τελική Ετυμηγορία και Λήψη Απόφασης

Βάσει της συνδυαστικής ανάλυσης των ποσοτικών δεδομένων και των ποιοτικών χαρακτηριστικών της αγοράς των Ιωαννίνων, η παρούσα μελέτη καταλήγει στην ανεπιφύλακτη σύσταση για την άμεση υλοποίηση της επένδυσης.

Η απόφαση αυτή θωρακίζεται διττά:

- ✓ Από τη λειτουργική και χρηματοοικονομική ασφάλεια, καθώς το έργο αποδείχθηκε ανθεκτικό σε ένα ευρύ φάσμα μεμονωμένων και συνδυαστικών σοκ (ζήτησης, τιμών, κόστους, επιτοκίων), χωρίς να απειλείται η βιωσιμότητά του ή να απαιτείται πρόσθετη χρηματοδότηση για την κάλυψη ζημιών.
- ✓ Από την εγγενή αξία του ακινήτου, καθώς ο επενδυτής διατηρεί στην κατοχή του ένα σύγχρονο, ενεργειακά αυτόνομο κτιριακό συγκρότημα, το οποίο μπορεί εναλλακτικά να διατεθεί για μακροχρόνια μίσθωση ή πώληση, εκμηδενίζοντας τον κίνδυνο απώλειας κεφαλαίου.

Συνεπώς, το έργο κρίνεται ως μια στρατηγική επενδυτική κίνηση με χαμηλό ρίσκο και υψηλή προοπτική υπεραξίας. Ο επενδυτής καλείται να προχωρήσει στα επόμενα στάδια (οριστική μελέτη, έκδοση αδειών, έναρξη κατασκευής), προκειμένου να εκμεταλλευτεί την τρέχουσα δυναμική του τουριστικού ρεύματος στην Ήπειρο και να τοποθετηθεί ανταγωνιστικά στην αγορά.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑ ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΟΡΩΝ

6.1 Εισαγωγή: Η Σημασία της Κεφαλαιακής Διάρθρωσης

Η διαμόρφωση της κεφαλαιακής διάρθρωσης αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο του επιχειρηματικού σχεδιασμού, καθώς συνδέει τις τεχνικές και εμπορικές παραμέτρους της επένδυσης με τη χρηματοοικονομική πραγματικότητα. Η επιλογή του κατάλληλου χρηματοδοτικού μίγματος δεν περιορίζεται στην απλή εξεύρεση των απαραίτητων πόρων για την κάλυψη του αρχικού προϋπολογισμού των 610.000 €, αλλά συνιστά μια δυναμική διαδικασία βελτιστοποίησης που επηρεάζει καθοριστικά τη βιωσιμότητα και την τελική απόδοση του έργου.

Κεντρικός στόχος της ανάλυσης είναι η ελαχιστοποίηση του Μέσου Σταθμικού Κόστους Κεφαλαίου, μέσω του συνδυασμού ιδίων κεφαλαίων με "φθηνότερες" πηγές χρηματοδότησης, όπως ο τραπεζικός δανεισμός ή οι κρατικές επιχορηγήσεις. Παράλληλα, διερευνάται η επίδραση της χρηματοοικονομικής μόχλευσης στην Αποδοτικότητα των Ιδίων Κεφαλαίων, καθώς η χρήση ξένων κεφαλαίων δύναται να πολλαπλασιάσει την απόδοση του επενδυτή, εφόσον η εσωτερική απόδοση του έργου (IRR) υπερβαίνει το κόστος δανεισμού.

Επιπροσθέτως, ο σχεδιασμός του χρηματοδοτικού σχήματος λαμβάνει υπόψη τη διαχείριση των ταμειακών ροών και τον φορολογικό σχεδιασμό. Η ύπαρξη δανειακών υποχρεώσεων δημιουργεί μεν ανελαστικές εκροές λόγω των τοκοχρεολυσίων, αυξάνοντας το Νεκρό Σημείο λειτουργίας και τον επιχειρηματικό κίνδυνο, ωστόσο παρέχει το πλεονέκτημα της "φορολογικής ασπίδας", καθώς οι τόκοι εκπίπτουν φορολογικά μειώνοντας το φορολογητέο εισόδημα.

Υπό το πρίσμα της σύγχρονης μακροοικονομικής συγκυρίας, η οποία χαρακτηρίζεται από μεταβλητότητα στα επιτόκια βάσης αλλά και από σημαντικές ευκαιρίες μέσω των χρηματοδοτικών εργαλείων του Ταμείου Ανάκαμψης και του ΕΣΠΑ για επενδύσεις "Πράσινης Μετάβασης", η παρούσα ενότητα εξετάζει εναλλακτικά σενάρια χρηματοδότησης. Σκοπός είναι η ανάδειξη της βέλτιστης στρατηγικής που εξασφαλίζει την ομαλή υλοποίηση της επένδυσης, θωρακίζει τη ρευστότητα της επιχείρησης και μεγιστοποιεί την αξία για τον επενδυτή.

6.2 Ανάλυση Σεναρίων Χρηματοδότησης

Για την αξιολόγηση των εναλλακτικών πηγών άντλησης κεφαλαίων, η παρούσα μελέτη εξετάζει τρία (3) διακριτά σενάρια. Τα σενάρια αυτά επιλέχθηκαν ώστε να αντικατοπτρίζουν διαφορετικά επίπεδα επενδυτικού κινδύνου και διαφορετικούς βαθμούς χρηματοοικονομικής μόχλευσης.

6.2.1 Σενάριο Α: Αποκλειστική Χρήση Ιδίων Κεφαλαίων

Το πρώτο εξεταζόμενο σενάριο, το οποίο ορίζεται ως «Σενάριο Βάσης» για την παρούσα μελέτη, αφορά την κάλυψη του συνολικού αρχικού προϋπολογισμού των 610.000 € αποκλειστικά μέσω ιδίων κεφαλαίων του φορέα της επένδυσης. Η επιλογή αυτή υιοθετήθηκε κατά την οικονομική αξιολόγηση του Κεφαλαίου 5, προκειμένου να καταδειχθεί η εγγενής βιωσιμότητα του έργου και η ικανότητά του να παράγει θετικές ταμειακές ροές, ανεξαρτήτως εξωτερικής χρηματοδοτικής στήριξης.

Βασικό πλεονέκτημα της συγκεκριμένης στρατηγικής αποτελεί η ελαχιστοποίηση του χρηματοοικονομικού κινδύνου. Η απουσία τραπεζικού δανεισμού απαλλάσσει την επιχείρηση από το βάρος των χρεωστικών τόκων, οι οποίοι σε περιόδους υψηλών επιτοκίων μπορούν να συμπίσουν σημαντικά τα περιθώρια καθαρού κέρδους. Παράλληλα, εξαλείφεται πλήρως ο κίνδυνος αθέτησης υποχρεώσεων, καθώς δεν υπάρχουν ανελαστικές εκροές για τοκοχρεολύσια. Αυτό προσδίδει στον επενδυτή απόλυτη επιχειρηματική αυτονομία και ευελιξία στη λήψη αποφάσεων, χωρίς τις δεσμεύσεις ή τους περιοριστικούς όρους που συνήθως επιβάλλουν τα πιστωτικά ιδρύματα.

Ωστόσο, η προσέγγιση αυτή συνοδεύεται από σημαντικό κόστος ευκαιρίας, καθώς δεσμεύεται υψηλή ρευστότητα σε πάγια στοιχεία, η οποία θα μπορούσε εναλλακτικά να τοποθετηθεί σε άλλες επενδυτικές επιλογές με στόχο τη διασπορά του κινδύνου. Επιπροσθέτως, από καθαρά χρηματοοικονομική σκοπιά, το σενάριο αυτό μειονεκτεί ως προς την Αποδοτικότητα των Ιδίων Κεφαλαίων. Μη χρησιμοποιώντας ξένα κεφάλαια, η επιχείρηση δεν εκμεταλλεύεται τα οφέλη της θετικής χρηματοοικονομικής μόχλευσης, η οποία θα μπορούσε να πολλαπλασιάσει την απόδοση των χρημάτων του επενδυτή, δεδομένου ότι η εσωτερική απόδοση του έργου (IRR) είναι υψηλότερη από το μέσο κόστος δανεισμού.

Συνοψίζοντας, το Σενάριο Α αποτελεί την πιο συντηρητική και ασφαλή επιλογή, θωρακίζοντας την επένδυση έναντι εξωγενών κλυδωνισμών, ωστόσο δεν βελτιστοποιεί την απόδοση του επενδεδυμένου κεφαλαίου, καθώς δεν αξιοποιεί τη δυνατότητα φθηνότερου

δανεισμού ή κρατικών ενισχύσεων.

6.2.2 Σενάριο Β: Τραπεζικός Δανεισμός και Χρηματοοικονομική Μόχλευση

Στον αντίποδα της αποκλειστικής χρήσης ιδίων πόρων, το δεύτερο σενάριο εισάγει την έννοια της συγχρηματοδότησης μέσω του τραπεζικού συστήματος, προτείνοντας μια ισορροπη κεφαλαιακή διάρθρωση με αναλογία 50% Ίδια Κεφάλαια και 50% Ξένα Κεφάλαια. Η στρατηγική αυτή, η οποία προϋποθέτει τη λήψη μακροπρόθεσμου επενδυτικού δανείου ύψους 305.000 €, αποσκοπεί πρωτίστως στην εκμετάλλευση της θετικής χρηματοοικονομικής μόχλευσης. Δεδομένου ότι ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης της επένδυσης ($IRR \approx 14,6\%$) υπερβαίνει σημαντικά το εκτιμώμενο κόστος δανεισμού (περίπου 6%), η χρήση δανειακών κεφαλαίων λειτουργεί πολλαπλασιαστικά για την αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων, αυξάνοντας την τελική απόδοση για τον επενδυτή.

Παράλληλα, η προσφυγή σε δανεισμό επιτρέπει στον φορέα της επένδυσης να διατηρήσει υψηλότερα επίπεδα ρευστότητας, μειώνοντας την άμεση εκταμίευση μετρητών και διασφαλίζοντας κεφάλαια κίνησης για την αντιμετώπιση εκτάκτων αναγκών ή μελλοντικών επεκτάσεων. Ένα εξίσου σημαντικό πλεονέκτημα της συγκεκριμένης επιλογής είναι η δημιουργία «φορολογικής ασπίδας». Καθώς οι τόκοι των δανείων αναγνωρίζονται λογιστικά και φορολογικά ως εκπιπτώμενες δαπάνες, μειώνουν τη φορολογητέα βάση της επιχείρησης και, κατ' επέκταση, περιορίζουν τον φόρο εισοδήματος που καλείται να καταβάλει, βελτιώνοντας τις καθαρές ταμειακές ροές μετά φόρων.

Ωστόσο, η υιοθέτηση αυτού του σεναρίου συνεπάγεται την ανάληψη συγκεκριμένων χρηματοοικονομικών κινδύνων που απουσιάζουν από το σενάριο της πλήρους ίδιας χρηματοδότησης. Η υποχρέωση καταβολής τοκοχρεολυσίων δημιουργεί ανελαστικές εκροές, οι οποίες επιβαρύνουν τις λειτουργικές ταμειακές ροές και αυξάνουν το Νεκρό Σημείο λειτουργίας, καθιστώντας την επιχείρηση πιο ευάλωτη σε περιόδους μειωμένης ζήτησης. Επιπλέον, η επιχείρηση εκτίθεται στον επιτοκιακό κίνδυνο, καθώς μια ενδεχόμενη αύξηση των επιτοκίων βάσης κατά τη διάρκεια της 15ετίας θα μπορούσε να αυξήσει το κόστος εξυπηρέτησης του χρέους, συμπιέζοντας την κερδοφορία.

Συμπερασματικά, το Σενάριο Β αποτελεί μια ρεαλιστική στρατηγική που ισορροπεί ανάμεσα στην ενίσχυση της απόδοσης και τη διαχείριση της ρευστότητας, απαιτώντας όμως προσεκτική παρακολούθηση των χρηματοοικονομικών δεικτών.

6.2.3 Σενάριο Γ: Συγχρηματοδότηση μέσω Αναπτυξιακού Προγράμματος

Το τρίτο και πλέον φιλόδοξο σενάριο, το οποίο αξιολογείται ως η βέλτιστη στρατηγική επιλογή, αφορά την ένταξη της επένδυσης σε καθεστώς κρατικής ενίσχυσης, αξιοποιώντας τα διαθέσιμα χρηματοδοτικά εργαλεία του Αναπτυξιακού Νόμου (Ν. 4887/2022) ή των δράσεων του ΕΣΠΑ για την «Πράσινη Μετάβαση». Η πρόταση αυτή βασίζεται σε ένα σύνθετο χρηματοδοτικό μίγμα, το οποίο προβλέπει τη λήψη επιχορήγησης ύψους 50% (305.000 €) επί του επιλέξιμου κόστους, τη συμμετοχή τραπεζικού δανεισμού σε ποσοστό 20% (122.000 €) (κυρίως για την κάλυψη αναγκών κεφαλαίου κίνησης ή ως ενδιάμεση χρηματοδότηση) και τον περιορισμό της ίδιας συμμετοχής στο 30% (183.000 €).

Το κυριότερο πλεονέκτημα της συγκεκριμένης προσέγγισης είναι η δραστική συρρίκνωση του απαιτούμενου ιδίου κεφαλαίου, το οποίο μειώνεται από τα 610.000 € (Σενάριο Α) σε περίπου 183.000 €. Η εισροή δωρεάν κεφαλαίου λειτουργεί ως καταλύτης για τους δείκτες αποδοτικότητας, οδηγώντας σε εκτόξευση του Εσωτερικού Βαθμού Απόδοσης (IRR) και της Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων. Ουσιαστικά, ο επενδυτής καλείται να χρηματοδοτήσει μόλις το ένα τρίτο του έργου, ενώ καρπώνεται το σύνολο των μελλοντικών ταμειακών ροών, γεγονός που ελαχιστοποιεί τον χρόνο απόσβεσης σε λιγότερο από τρία έτη. Επιπλέον, η μείωση της προσωπικής έκθεσης περιορίζει σημαντικά τον επενδυτικό κίνδυνο, καθώς σε περίπτωση δυσμενών συνθηκών, το κεφάλαιο που διακυβεύεται είναι σημαντικά μικρότερο.

Ωστόσο, η υλοποίηση του σεναρίου αυτού ενέχει διοικητικές και χρονικές προκλήσεις που πρέπει να ληφθούν σοβαρά υπόψη. Η διαδικασία έγκρισης, ελέγχου και εκταμίευσης των επιχορηγήσεων χαρακτηρίζεται συχνά από γραφειοκρατικές καθυστερήσεις, οι οποίες ενδέχεται να δημιουργήσουν προσωρινά κενά ρευστότητας κατά τη φάση της κατασκευής. Για τον λόγο αυτό, απαιτείται η εξασφάλιση βραχυπρόθεσμου δανεισμού έναντι της εκχωρημένης επιχορήγησης, ώστε να διασφαλιστεί η απρόσκοπτη ροή των εργασιών. Παρά τις δυσκολίες αυτές, η καθαρή παρούσα αξία (NPV) του έργου υπό το καθεστώς επιδότησης μεγιστοποιείται, καθιστώντας το Σενάριο Γ την πλέον συμφέρουσα επιλογή για τη μακροπρόθεσμη ευημερία της επιχείρησης.

6.3 Ποσοτική Ανάλυση Δεικτών και Μεταβολή Νεκρού Σημείου

Για την πληρέστερη κατανόηση των επιπτώσεων της χρηματοδότησης, παρατίθεται αναλυτικός υπολογισμός των βασικών δεικτών απόδοσης και κινδύνου για κάθε σενάριο.

Βασικές Παραδοχές Υπολογισμού:

- Λειτουργικό Κέρδος (EBITDA): 83.450 € ετησίως.
- Σταθερά Λειτουργικά Έξοδα (OPEX): 33.750 €.
- Επιτόκιο Δανεισμού r : 6,0% με διάρκεια αποπληρωμής τα 15 έτη.
- Συνολικός Παραγωγικός Κύκλος Βάσης: 2.190 διανυκτερεύσεις X 100 € ADR = 219.000 €.

6.3.1. Μεταβολή Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων

Υπολογισμός Ετήσιας Δόσης Δανείου (Τοκοχρεολύσιο)

Για τον υπολογισμό της δόσης ενός δανείου (τοκοχρεολύσιο), χρησιμοποιούμε τον χρηματοοικονομικό τον ακόλουθο τύπο:

$$PMT = P \times \frac{r(1+r)^n}{(1+r)^n - 1}$$

Όπου:

- PMT (Payment): Η ετήσια δόση που ψάχνουμε.
- P (Principal): Το ποσό του δανείου.
- r (Rate): Το ετήσιο επιτόκιο (6% ή 0,06).
- n (Number of periods): Η διάρκεια σε έτη (15).

Στην παρακάτω ανάλυση θεωρούμε δεδομένο πως ο επενδυτής πληρώνει κάθε χρόνο το ίδιο ποσό, το οποίο περιλαμβάνει:

1. Τους Τόκους (που μειώνονται χρόνο με τον χρόνο).
2. Την Αποπληρωμή Κεφαλαίου (που αυξάνεται χρόνο με τον χρόνο).

Έπειτα από την παραπάνω εξίσωση υπολογίζουμε το PMT για την κάθε περίπτωση:

➤ Σενάριο Β: 50% Δάνειο – 50% Ίδια Κεφάλαια

Ποσό δανείου 305.000 €

- $(1+r)^n = (1+0,06)^{15} = (1,06)^{15} \approx 2,3965$
- $r(1+r)^n = 0,06 \times (1+0,06)^{15} = 0,06 \times 2,3965 \approx 0,14379$

Συνεπώς για το Σενάριο Β με ποσό δανείου 305.000 € έχουμε:

$$\text{PMT} = 305.000 \text{ €} * 0,14379 / 1,3965 = 31.404,19 \approx 31.400\text{€}$$

➤ Σενάριο Γ: 50% Επιδότηση – 20% Δάνειο – 30% Ίδια Κεφάλαια

Ποσό δανείου 122.000 €

- $(1 + r)^n = (1 + 0,06)^{15} = (1,06)^{15} \approx 2,3965$
- $r (1 + r)^n = 0,06 \times (1 + 0,06)^{15} = 0,06 * 2,3965 \approx 0,14379$

Συνεπώς για το Σενάριο Γ με ποσό δανείου 122.000 € έχουμε:

$$\text{PMT} = 122.000 \text{ €} * 0,14379 / 1,3965 = 12.561,66 \approx 12.600 \text{ €}$$

6.3.2 Αναλυτικοί Υπολογισμοί ανά Σενάριο

➤ Σενάριο Α: 100% Ίδια Κεφάλαια

Εδώ ο επενδυτής βάζει όλο το ποσό (610.000 €) και δεν πληρώνει δόσεις.

- Καθαρές Ροές (Cash Flow):

$$83.450 \text{ (EBITDA)} - 0 \text{ (Δόση)} = 83.450 \text{ €}$$

- Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων (ROE):

Διαιρούμε το κέρδος με τα χρήματα που έβαλε ο επενδυτής.

$$83.450 / 610.000 = 0,1368 \approx 13,7 \%$$

- Χρόνος Επιστροφής (Payback): $610.000 / 83.450 = 7,3$ έτη

➤ Σενάριο Β: 50% Δάνειο – 50% Ίδια Κεφάλαια

Εδώ ο επενδυτής βάζει τα μισά (305.000 €) και η τράπεζα τα άλλα μισά. Όμως, κάθε χρόνο πρέπει να πληρώνει τη δόση στην τράπεζα.

- Καθαρές Ροές (Cash Flow). Από τα κέρδη, αφαιρούμε τη δόση του δανείου: $83.450 \text{ (EBITDA)} - 31.400 \text{ (Δόση)} = 52.050 \text{ €}$
- Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων (ROE): Τώρα διαιρούμε το νέο κέρδος (52.050) με τα χρήματα που έβαλε ο επενδυτής (305.000): $52.050 / 305.000 = 0,1706 \approx 17,1 \%$
- Χρόνος Επιστροφής (Payback): $305.000 / 52.050 \approx 5,9$ έτη

➤ Σενάριο Γ: 50% Επιδότηση – 20% Δάνειο – 30% Ίδια Κεφάλαια

Εδώ ο επενδυτής βάζει μόνο το 30% (183.000 €). Το κράτος βάζει το 50% και η τράπεζα το 20%.

- Καθαρές Ροές (Cash Flow). Αφαιρούμε τη μικρή δόση του δανείου: 83.450 (EBITDA) - 12.600 (Δόση) = 70.850 €
- Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων (ROE). Διαιρούμε το κέρδος (70.850) με το πολύ μικρό κεφάλαιο του επενδυτή (183.000): $70.850 / 183.000 = 0,3872 \approx 38,7\%$
- Χρόνος Επιστροφής (Payback): $183.000 / 70.850 \approx 2,6$ έτη

Ο δείκτης ROE (Return on Equity) εκφράζει το κέρδος που αποκομίζει ο επενδυτής αποκλειστικά για τα χρήματα που έβγαλε από την τσέπη του.

Πίνακας 14: Χρόνος Επιστροφής (Payback period)

Δείκτης	Σενάριο Α (100% Ίδια Κεφ.)	Σενάριο Β (50% Δάνειο)	Σενάριο Γ (50% Επιδότηση – 20% Δάνειο – 30% Ίδια Κεφάλαια)
Ίδια Κεφάλαια Επενδυτή	610.000 €	305.000 €	183.000 €
Ετήσια Δόση Δανείου	0 €	-31.400 €	-12.600 €
Καθαρές Ταμειακές Ροές (πριν φόρων)	83.450 €	52.050 €	70.850 €
Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων	13,7%	17,1%	38,7%
Χρόνος Επιστροφής (Payback)	7,3 Έτη	5,9 Έτη	2,6 Έτη

6.3.3 Μεταβολή Νεκρού Σημείου

Το Νεκρό Σημείο αλλάζει δραματικά όταν προσθέτουμε δανεισμό. Στα λειτουργικά έξοδα (OPEX), πρέπει πλέον να προστεθούν και οι χρηματοοικονομικές υποχρεώσεις (δόσεις), οι οποίες είναι ανελαστικές. Αυτό αυξάνει το «κατώφλι» βιωσιμότητας.

Ο τύπος μετατρέπεται ως εξής:

$$\text{Break-even} = \text{Λειτουργικά Έξοδα} + \text{Ετήσια Δόση Δανείου}$$

Υπολογισμός ανά Σενάριο:

➤ Σενάριο Α: 100% Ίδια Κεφάλαια

- Έξοδα προς κάλυψη: 33.750 €
- Απαιτούμενη Πληρότητα: $33.750 / 219.000 \approx 15,41\%$

Συμπέρασμα: Πολύ Χαμηλός Κίνδυνος

➤ Σενάριο Β: 50% Δάνειο – 50% Ίδια Κεφάλαια

- Έξοδα προς κάλυψη: 33.750 € (OPEX) + 31.400 € (Δόση) = 65.150 €
- Απαιτούμενη Πληρότητα: $65.150 / 219.000 \approx 29,75\%$

Συμπέρασμα: Ο κίνδυνος διπλασιάζεται. Η μονάδα πρέπει να είναι γεμάτη το 1/3 του χρόνου απλά για να μην «μπαίνει μέσα».

➤ Σενάριο Γ: 50% Επιδότηση – 20% Δάνειο – 30% Ίδια Κεφάλαια

- Έξοδα προς κάλυψη: 33.750 € (OPEX) + 12.600 € (Δόση) = 46.350 €
- Απαιτούμενη Πληρότητα: $46.350 / 219.000 \approx 21,16\%$

Συμπέρασμα: Ο κίνδυνος παραμένει σε χαμηλά επίπεδα, διατηρώντας την ασφάλεια της επένδυσης.

Πίνακας 15: Μεταβολή Νεκρού Σημείου (Break-even) ανά Χρηματοδοτικό Σενάριο

Σενάριο Χρηματοδότησης	Ετήσια Έξοδα προς Κάλυψη (OPEX + Δόση)	Νεκρό Σημείο (Break-even %)	Αξιολόγηση Κινδύνου
Σενάριο Α (100% Ίδια Κεφάλαια)	33.750 € (Μόνο Λειτουργικά)	15,4%	Πολύ Χαμηλός Κίνδυνος. Η επένδυση είναι ασφαλής ακόμη και με ελάχιστη ζήτηση.
Σενάριο Β (50% Δάνειο)	65.150 € (33.750 € + 31.400 €)	29,8%	Διπλασιασμός Κινδύνου. Η μονάδα πρέπει να λειτουργεί στο 1/3 του χρόνου για να μην παράγει ζημιές.
Σενάριο Γ (Επιδότηση + Μικρό Δάνειο)	46.350 € (33.750 € + 12.600 €)	21,2%	Χαμηλός Κίνδυνος. Διατηρείται το προφίλ ασφαλείας, παρά την ύπαρξη δανεισμού.

6.4 Συμπεράσματα και Επιλογή Βέλτιστου Χρηματοδοτικού Σχήματος

Η ανάλυση της κεφαλαιακής διάρθρωσης και η αξιολόγηση των εναλλακτικών σεναρίων χρηματοδότησης του αρχικού προϋπολογισμού των 610.000€ αποτελεί το τελικό, καθοριστικό βήμα για τη στρατηγική υλοποίηση της επένδυσης. Μέσα από τη συγκριτική παράθεση των ποσοτικών δεικτών, εξάγονται πολύτιμα συμπεράσματα τόσο για την ανθεκτικότητα του έργου όσο και για τη δυναμική μεγιστοποίησης των αποδόσεων.

Από την εξέταση των τριών διακριτών σεναρίων προκύπτουν τα εξής:

- Η εγγενής βιωσιμότητα του έργου (Σενάριο Α): Ακόμη και στο πιο συντηρητικό σενάριο της πλήρους αυτοχρηματοδότησης, το συγκρότημα κατοικιών αποδεικνύεται απόλυτα βιώσιμο. Το εξαιρετικά χαμηλό Νεκρό Σημείο (15,4%) εξασφαλίζει τη λειτουργική του ασφάλεια, ωστόσο η δέσμευση υψηλής ρευστότητας συμπίεζει την Αποδοτικότητα των Ιδίων Κεφαλαίων στο 13,7%, επιμηκώνοντας τον χρόνο απόσβεσης στα 7,3 έτη.
- Τα όρια του αποκλειστικού τραπεζικού δανεισμού (Σενάριο Β): Η εισαγωγή δανεισμού κατά 50% βελτιώνει ελαφρώς την απόδοση (ROE 17,1%) λόγω της θετικής χρηματοοικονομικής μόχλευσης, όμως συνοδεύεται από διπλασιασμό του επιχειρηματικού κινδύνου. Οι ετήσιες ανελαστικές εκροές (τοκοχρεολύσια ύψους ~31.400 €) εκτοξεύουν την απαιτούμενη πληρότητα επιβίωσης στο 29,8%, καθιστώντας το έργο πιο ευάλωτο σε πιθανές διακυμάνσεις της τουριστικής ζήτησης.
- Η κυριαρχία της συγχρηματοδότησης (Σενάριο Γ): Η αξιοποίηση ενός μείγματος επιχορήγησης (50%), δανεισμού (20%) και ιδίων κεφαλαίων (30%) αναδεικνύεται αδιαμφισβήτητα ως η πλέον αποδοτική και ασφαλή στρατηγική.

Βάσει των παραπάνω, η άμεση επιδίωξη ένταξης του επενδυτικού σχεδίου σε καθεστώς κρατικής ενίσχυσης (π.χ. Αναπτυξιακός Νόμος ή Προγράμματα ΕΣΠΑ) αποτελεί μονόδρομο για την ορθολογική διαχείριση των πόρων. Το Σενάριο Γ όχι μόνο εκτινάσσει την Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (ROE) στο εντυπωσιακό 38,7%, αλλά μειώνει τον χρόνο ανάκτησης των χρημάτων του επενδυτή σε λιγότερο από 3 έτη.

Παράλληλα, διασφαλίζει την απόλυτη ισορροπία μεταξύ κινδύνου και απόδοσης: περιορίζει την προσωπική έκθεση κεφαλαίου στα 183.000 € και διατηρεί το Νεκρό Σημείο λειτουργίας σε απόλυτα ελεγχόμενα και ασφαλή επίπεδα (21,2%).

Η μόνη πρόκληση που καλείται να διαχειριστεί ο φορέας της επένδυσης κατά την εφαρμογή της βέλτιστης αυτής στρατηγικής, είναι η διασφάλιση επαρκούς ταμειακής ρευστότητας κατά το στάδιο της κατασκευής, προκειμένου να γεφυρωθούν οι πιθανές χρονικές υστερήσεις μεταξύ των εργασιών και των εκταμιεύσεων της κρατικής επιχορήγησης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

7.1 Στρατηγική Τοποθέτηση

Η στρατηγική τοποθέτησης συνιστά τον ακρογωνιαίο λίθο του στρατηγικού σχεδιασμού μάρκετινγκ, καθώς καθορίζει τον τρόπο με τον οποίο η επιχείρηση επιδιώκει να εδραιωθεί στην αντίληψη του δυνητικού πελάτη, διαφοροποιούμενη με σαφήνεια από τον υφιστάμενο ανταγωνισμό. Λαμβάνοντας υπόψη τη διάρθρωση της τοπικής τουριστικής αγοράς των Ιωαννίνων, η οποία χαρακτηρίζεται από αυξανόμενη προσφορά συμβατικών καταλυμάτων βραχυχρόνιας μίσθωσης εντός του αστικού ιστού, το υπό μελέτη επενδυτικό σχέδιο υιοθετεί τη στρατηγική της «Εστιασμένης Διαφοροποίησης». Η κεντρική ταυτότητα του συγκροτήματος και η προσφερόμενη αξία προς το κοινό-στόχο συνοψίζονται στο εννοιολογικό δίπτυχο "Premium Eco-Living & Smart Hospitality".

Η συγκεκριμένη στρατηγική τοποθέτηση εδράζεται σε τρία θεμελιώδη Σημεία Διαφοροποίησης, τα οποία προσδίδουν στο έργο ένα διατηρήσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Πρωτίστως, σε πλήρη αντίθεση με τα παραδοσιακά ή παλαιότερα καταλύματα, το συγκρότημα σχεδιάζεται με αυστηρά κριτήρια περιβαλλοντικής βιωσιμότητας. Η πιστοποίηση Ενεργειακής Κλάσης A+, η ενσωμάτωση ανανεώσιμων πηγών ενέργειας (φωτοβολταϊκά, αντλίες θερμότητας) και η χρήση τοπικών φυσικών υλικών (πέτρα Ηλείου) ανταποκρίνονται άμεσα στις σύγχρονες επιταγές της αειφόρου ανάπτυξης, προσελκύοντας ταξιδιώτες με ισχυρή οικολογική συνείδηση. Δεύτερον, η τεχνολογική ενσωμάτωση αναβαθμίζει κάθετα το επίπεδο της παρεχόμενης εξυπηρέτησης. Η ενσωμάτωση συστημάτων ανέπαφης πρόσβασης, η απομακρυσμένη διαχείριση του κλιματισμού και η παροχή τηλεπικοινωνιακών δικτύων υψηλής ταχύτητας αποτελούν κρίσιμες παροχές για την προσέλκυση ψηφιακών νομάδων και επαγγελματιών που απαιτούν απρόσκοπτη συνδεσιμότητα και λειτουργική αυτονομία.

Τέλος η χωροθέτηση της εγκατάστασης στην περιοχή της Αμφιθέας δημιουργεί ένα στρατηγικό πλεονέκτημα χωρικής ισορροπίας. Το κατάλυμα τοποθετείται στην αγορά ως ένα γαλήνιο θέρετρο με πανοραμική θέα στη λίμνη Παμβώτιδα, διατηρώντας ωστόσο άμεση εγγύτητα (5 χλμ.) με το ιστορικό κέντρο των Ιωαννίνων και τις πανεπιστημιακές υποδομές. Με τον τρόπο αυτό, γεφυρώνει επιτυχώς την ανάγκη για αστική προσβασιμότητα με την επιθυμία για φυσική απομόνωση και ιδιωτικότητα. Μέσω αυτής της διακριτής τοποθέτησης στο ανώτερο τμήμα της αγοράς, η επιχείρηση επιτυγχάνει την πλήρη εναρμόνιση της

αντιλαμβανόμενης αξίας με την τιμολογιακή της πολιτική. Δικαιολογείται, επομένως, η στόχευση σε μια Μέση Ημερήσια Τιμή της τάξης των 100 ευρώ, καθώς η προσφορά υπερβαίνει την απλή κάλυψη της ανάγκης για διαμονή, εξασφαλίζοντας μια ολοκληρωμένη, τεχνολογικά προηγμένη και περιβαλλοντικά υπεύθυνη εμπειρία φιλοξενίας.

7.2 Ανάλυση Κοινού-Στόχου

Ο προσδιορισμός και η εις βάθος ανάλυση του κοινού-στόχου συνιστούν θεμελιώδη προϋπόθεση για τον σχεδιασμό ενός αποδοτικού μίγματος μάρκετινγκ, καθώς επιτρέπουν την προσαρμογή των προωθητικών ενεργειών στις ιδιαίτερες ανάγκες και την καταναλωτική συμπεριφορά των δυνητικών πελατών. Λαμβάνοντας υπόψη τα ιδιαίτερα αρχιτεκτονικά και τεχνολογικά χαρακτηριστικά του συγκροτήματος στην Αμφιθέα, καθώς και τη δυναμική της τουριστικής ζήτησης στα Ιωάννινα, η τμηματοποίηση της αγοράς αναδεικνύει τρεις διακριτές ομάδες επισκεπτών. Η πρωτεύουσα αγορά-στόχος απαρτίζεται από ταξιδιώτες αναψυχής, ζευγάρια και οικογένειες μικρής σύνθεσης που επισκέπτονται την πόλη για ολιγοήμερες διακοπές. Το συγκεκριμένο τμήμα επιζητά ένα ποιοτικό, λειτουργικό και ήσυχο περιβάλλον διαβίωσης, το οποίο προσφέρει υψηλή ιδιωτικότητα, σύγχρονες ανέσεις και εύκολη πρόσβαση τόσο στο ιστορικό κέντρο όσο και σε δημοφιλείς ορεινούς προορισμούς της Ηπείρου. Οι καταναλωτές αυτής της κατηγορίας διαθέτουν τη διάθεση και την αγοραστική δύναμη να επιλέξουν premium καταλύματα, αποδίδοντας ιδιαίτερη βαρύτητα στην αισθητική αρμονία και τις αναβαθμισμένες παροχές (π.χ. ιδιωτικός χώρος στάθμευσης, εξωτερικό jacuzzi).

Παράλληλα, ένα εξίσου δυναμικό τμήμα της πελατειακής βάσης αποτελεί η αναδυόμενη κατηγορία των ψηφιακών νομάδων και των επαγγελματιών που συνδυάζουν την εργασία με την αναψυχή. Αυτή η δευτερεύουσα αγορά-στόχος προσελκύεται άμεσα από τις τεχνολογικές προδιαγραφές του συγκροτήματος. Παροχές όπως η απρόσκοπτη ευρυζωνική σύνδεση, οι εργονομικοί χώροι, η έξυπνη διαχείριση κλίματος και το ανέπαφο check-in καλύπτουν πλήρως τις επαγγελματικές τους απαιτήσεις. Ταυτόχρονα, το συγκεκριμένο κοινό επιδεικνύει έντονη οικολογική ευαισθησία, γεγονός που καθιστά το "πράσινο" προφίλ του κτιρίου (Ενεργειακή Κλάση A+) καθοριστικό κριτήριο για την τελική επιλογή διαμονής. Η στόχευση σε αυτή την κατηγορία θεωρείται στρατηγικής σημασίας, καθώς ευνοεί την αύξηση της μέσης διάρκειας παραμονής και την ενίσχυση της πληρότητας κατά τις περιόδους χαμηλής τουριστικής ζήτησης.

Τέλος, η γεωγραφική χωροθέτηση του ακινήτου διαμορφώνει μια σταθερή, συμπληρωματική αγορά-στόχο. Η άμεση γειτνίαση με το Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων, τα ερευνητικά ιδρύματα και το Πανεπιστημιακό Γενικό Νοσοκομείο δημιουργεί τακτικές ροές επισκεπτών ακαδημαϊκού, επιστημονικού και ιατρικού ενδιαφέροντος. Πρόκειται για άτομα υψηλού μορφωτικού επιπέδου, όπως επισκέπτες καθηγητές, ερευνητές, σύνεδροι ή συνοδοί ασθενών, τα οποία αναζητούν λειτουργικότητα, αυτονομία και ησυχία για διαμονές που συχνά υπερβαίνουν τη μία εβδομάδα. Η σαφής αυτή τμηματοποίηση επιτρέπει στην επιχείρηση να κατευθύνει τους πόρους της στρατηγικά, προσαρμόζοντας τα διαφημιστικά της μηνύματα και την τιμολογιακή της πολιτική ανάλογα με την εποχικότητα και τις ιδιαίτερες προτιμήσεις του εκάστοτε κοινού-στόχου.

7.3 Τιμολογιακή Στρατηγική

Η τιμολογιακή πολιτική της επιχείρησης είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την premium τοποθέτησή της στην αγορά και βασίζεται στο μοντέλο της Δυναμικής Τιμολόγησης. Δεδομένης της υψηλής ποιότητας των κατασκευαστικών υποδομών και των παρεχόμενων ανέσεων, η βασική τιμολόγηση στοχεύει σε μια Μέση Ημερήσια Τιμή (ADR) της τάξης των 100 ευρώ. Ωστόσο, η χρέωση αυτή χαρακτηρίζεται από έντονη ελαστικότητα, προσαρμοζόμενη διαρκώς στις εποχικές διακυμάνσεις της τουριστικής ζήτησης. Κατά την περίοδο υψηλής ζήτησης, η οποία εντοπίζεται κυρίως τους μήνες Ιούλιο και Αύγουστο, η στρατηγική εστιάζει στη μεγιστοποίηση των εσόδων με τις τιμές να αναπροσαρμόζονται ανοδικά στα 125-140 ευρώ. Στον αντίποδα, κατά τους μήνες χαμηλότερης ζήτησης, εφαρμόζεται μια πιο διεισδυτική τιμολογιακή προσέγγιση (80-85 ευρώ), η οποία αποσκοπεί στη διατήρηση ενός ικανοποιητικού επιπέδου πληρότητας για την κάλυψη των σταθερών λειτουργικών εξόδων της μονάδας.

7.3.1 Πλατφόρμες OTA (Online Travel Agencies)

Το κύριο κανάλι διανομής και πωλήσεων κατά τα πρώτα έτη λειτουργίας του συγκροτήματος θα βασιστεί στα διαδικτυακά ταξιδιωτικά πρακτορεία (Online Travel Agencies - OTAs). Σημαντικό ποσοστό κρατήσεων στην περιοχή των Ιωαννίνων πραγματοποιείται μέσω ψηφιακών πλατφορμών, γεγονός που καθιστά αναγκαία την ισχυρή παρουσία του καταλύματος σε ηγετικά δίκτυα, όπως η Airbnb και η Booking.com. Οι πλατφόρμες αυτές εξασφαλίζουν άμεση πρόσβαση σε μια τεράστια, παγκόσμια δεξαμενή δυνητικών πελατών, προσφέροντας ταυτόχρονα αξιοπιστία και ασφάλεια συναλλαγών στους χρήστες. Παρά το γεγονός ότι η χρήση των OTAs συνεπάγεται την καταβολή

σημαντικών προμηθειών, η παρουσία σε αυτές αποτελεί μονόδρομο για την ταχεία διείσδυση στην αγορά και τη γρήγορη απόκτηση της απαραίτητης αρχικής αναγνωρισιμότητας για μια νεοσύστατη τουριστική επιχείρηση.

7.3.2 Άμεσες Κρατήσεις

Παράλληλα με την αξιοποίηση των OTAs, στρατηγική επιδίωξη της διοίκησης είναι η σταδιακή αύξηση του μεριδίου των άμεσων κρατήσεων, με στόχο τη μείωση της εξάρτησης από τρίτα δίκτυα και την εξοικονόμηση του κόστους των προμηθειών. Για τον σκοπό αυτό, θα αναπτυχθεί μια σύγχρονη, φιλική προς τον χρήστη εταιρική ιστοσελίδα, η οποία θα ενσωματώνει αυτόνομη μηχανή κρατήσεων. Προκειμένου να δοθούν κίνητρα στους πελάτες να παρακάμψουν τις πλατφόρμες, η επιχείρηση θα προσφέρει αποκλειστικά προνόμια μέσω της ιστοσελίδας της, όπως οριακά χαμηλότερες τιμές, ευέλικτες πολιτικές ακύρωσης ή δωρεάν παροχές υποδοχής. Η στρατηγική αυτή στοχεύει ιδιαιτέρως στη μετατροπή των επισκεπτών σε επαναλαμβανόμενους πελάτες, καθώς και στην προσέλκυση εταιρικών ή ακαδημαϊκών πελατών που επισκέπτονται τακτικά το γειτονικό Πανεπιστήμιο και Νοσοκομείο.

7.3.3 Ψηφιακή Προώθηση

Η επικοινωνιακή στρατηγική του καταλύματος θα εστιαστεί σχεδόν αποκλειστικά στο ψηφιακό περιβάλλον. Κεντρικό ρόλο θα διαδραματίσει η δημιουργία περιεχομένου υψηλής αισθητικής, βασισμένου σε επαγγελματική φωτογράφιση, το οποίο θα αναδεικνύει την αρχιτεκτονική υπεροχή, τη θέα στη λίμνη και τις "πράσινες" τεχνολογίες των κατοικιών. Η προώθηση θα υλοποιηθεί μέσω στοχευμένων διαφημιστικών εκστρατειών σε πλατφόρμες όπως το Instagram και το Facebook, απευθυνόμενη σε κοινά με συγκεκριμένα δημογραφικά και ψυχογραφικά χαρακτηριστικά (π.χ. χρήστες που ενδιαφέρονται για eco-tourism, digital nomads). Επιπρόσθετα, θα εφαρμοστούν τεχνικές Βελτιστοποίησης Μηχανών Αναζήτησης (SEO) στην εταιρική ιστοσελίδα, ώστε το κατάλυμα να εμφανίζεται οργανικά στις υψηλότερες θέσεις των αποτελεσμάτων της Google για αναζητήσεις που αφορούν ποιοτική διαμονή στα Ιωάννινα.

7.3.4 Διαχείριση Φήμης

Στη σύγχρονη οικονομία του διαμοιρασμού, η ηλεκτρονική φήμη αποτελεί το πολυτιμότερο άυλο περιουσιακό στοιχείο ενός καταλύματος. Οι δυνητικοί επισκέπτες βασίζουν την τελική τους απόφαση σε συντριπτικό βαθμό στις κριτικές και τις βαθμολογίες προηγούμενων πελατών, με τις καλύτερες κριτικές να εστιάζουν ιστορικά στην καθαριότητα, τη

λειτουργικότητα και την τοποθεσία. Ως εκ τούτου, η Στρατηγική Διαχείρισης Φήμης θα περιλαμβάνει τη συστηματική παρακολούθηση όλων των διαδικτυακών αναφορών και την επαγγελματική, άμεση ανταπόκριση τόσο στις θετικές όσο και στις αρνητικές κριτικές. Η διατήρηση κορυφαίων βαθμολογιών (π.χ. διακριτικό Superhost στην Airbnb) θα διασφαλιστεί μέσω της αδιαπραγμάτευτης ποιότητας των υπηρεσιών καθαριότητας, της άμεσης τεχνικής υποστήριξης και της εξατομικευμένης εξυπηρέτησης. Η δημιουργία ισχυρής θετικής φήμης αναμένεται να λειτουργήσει ως ο ισχυρότερος, οργανικός μηχανισμός προσέλκυσης νέων πελατών, ενισχύοντας μακροπρόθεσμα την κερδοφορία της επένδυσης.

7.4 Στρατηγική Ανάλυση SWOT

Η Ανάλυση SWOT (Δυνατά Σημεία, Αδυναμίες, Ευκαιρίες, Απειλές) αποτελεί ένα απαραίτητο στρατηγικό εργαλείο για την αξιολόγηση της ανταγωνιστικής θέσης του προτεινόμενου συγκροτήματος τουριστικών κατοικιών στο μακρο-περιβάλλον και το μικρο-περιβάλλον της περιοχής των Ιωαννίνων. Μέσω της συγκεκριμένης ανάλυσης, αποτυπώνονται τα εσωτερικά χαρακτηριστικά της επιχείρησης (πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα) σε άμεση συνάρτηση με τις εξωτερικές συνθήκες της αγοράς (προοπτικές και κίνδυνοι), προσφέροντας μια ρεαλιστική βάση για τη λήψη στρατηγικών αποφάσεων μάρκετινγκ.

Πίνακας 16: Μήτρα Ανάλυσης SWOT του Συγκροτήματος

Εσωτερικό Περιβάλλον	Εξωτερικό Περιβάλλον
Δυνατά Σημεία (Strengths) • Καινοτόμο "Premium Eco-Living" προφίλ με πιστοποίηση Ενεργειακής Κλάσης A+. • Ενσωμάτωση τεχνολογιών "Smart Home" (ανέπαφο check-in, Wi-Fi, έξυπνος κλιματισμός). • Στρατηγική τοποθεσία στην Αμφιθέα (πανοραμική θέα στη λίμνη, ησυχία, εγγύτητα στο κέντρο και το Πανεπιστήμιο). • Νεόδμητη κατασκευή υψηλής αισθητικής με σύγχρονες παροχές (π.χ. ιδιωτικό parking, τζακούζι), ελαχιστοποιώντας τα αρχικά κόστη συντήρησης.	Ευκαιρίες (Opportunities) • Ραγδαία άνοδος των "Digital Nomads" και των ταξιδιωτών, οι οποίοι αναζητούν τεχνολογικά άρτια και ήσυχα καταλύματα. • Αυξανόμενη παγκόσμια τάση (trend) προς τον οικοτουρισμό και την επιλογή καταλυμάτων με χαμηλό περιβαλλοντικό αποτύπωμα. • Σταδιακή επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου στα Ιωάννινα (προορισμός 4 εποχών). • Δυνατότητα ένταξης σε χρηματοδοτικά προγράμματα (ΕΣΠΑ/Αναπτυξιακός) για την "Πράσινη Μετάβαση".

Εσωτερικό Περιβάλλον	Εξωτερικό Περιβάλλον
Αδυναμίες (Weaknesses) • Απουσία αρχικής αναγνωρισιμότητας (brand awareness) ως νεοεισερχόμενη επιχείρηση στην αγορά. • Μηδενική βάση πελατολογίου και έλλειψη αρχικών κριτικών στις πλατφόρμες OTAs. • Υψηλό αρχικό κόστος επένδυσης (CAPEX) λόγω των απαιτητικών ποιοτικών και ενεργειακών προδιαγραφών. • Αρχική εξάρτηση από τις πλατφόρμες (Airbnb, Booking) και επιβάρυνση από τις υψηλές προμήθειές τους.	Απειλές (Threats) • Έντονος και διαρκώς αυξανόμενος ανταγωνισμός στην αγορά βραχυχρόνιας μίσθωσης των Ιωαννίνων. • Πιθανές αλλαγές στο θεσμικό και φορολογικό πλαίσιο της βραχυχρόνιας μίσθωσης στην Ελλάδα. • Μακροοικονομική αστάθεια (πληθωρισμός) που ενδέχεται να συμπίπτει το διαθέσιμο εισόδημα των ταξιδιωτών και να αυξήσει τα λειτουργικά κόστη. • Εποχικότητα της ζήτησης που παραδοσιακά εμφανίζει κάμψη κατά τους πρώτους μήνες του έτους.

7.5 Προϋπολογισμός Μάρκετινγκ και Έλεγχος Κόστους

Η κατάρτιση του προϋπολογισμού μάρκετινγκ (marketing budget) συνιστά τον στρατηγικό συνδετικό κρίκο μεταξύ του επικοινωνιακού σχεδιασμού και της χρηματοοικονομικής πραγματικότητας του έργου, όπως αυτή αναλύθηκε στο Κεφάλαιο 5. Για την άρτια και ρεαλιστική αποτύπωση των εξόδων προώθησης, η κατανομή των πόρων διακρίνεται μεθοδολογικά σε δύο φάσεις: στις προ-λειτουργικές κεφαλαιουχικές δαπάνες και στις πάγιες ετήσιες λειτουργικές δαπάνες προώθησης. Κατά την προ-λειτουργική φάση, οι δαπάνες αφορούν την εγκαθίδρυση της εταιρικής ταυτότητας και έχουν ήδη ενσωματωθεί στον αρχικό προϋπολογισμό της επένδυσης, στην κατηγορία των μελετών και του αρχικού εξοπλισμού. Οι δαπάνες αυτές περιλαμβάνουν τον σχεδιασμό του λογοτύπου, την κατασκευή της σύγχρονης ιστοσελίδας με ενσωματωμένη μηχανή κρατήσεων και την επαγγελματική αρχιτεκτονική φωτογράφιση του συγκροτήματος, στοιχεία απολύτως κρίσιμα για την premium τοποθέτηση του καταλύματος.

Σε επίπεδο ετήσιας λειτουργίας, ο προϋπολογισμός μάρκετινγκ ενσωματώνεται στα συνολικά λειτουργικά έξοδα της επιχείρησης και διαχωρίζεται στο κόστος διανομής και στο κόστος ψηφιακής διαφήμισης. Το κόστος διανομής αφορά τις προμήθειες που παρακρατούνται από τα διαδικτυακά ταξιδιωτικά πρακτορεία (OTAs), όπως η Booking.com και η Airbnb. Δεδομένου ότι στα πρώτα στάδια λειτουργίας ο κύριος όγκος των κρατήσεων αναμένεται να προέλθει από αυτά τα δίκτυα, το κόστος των προμηθειών (το οποίο κυμαίνεται παραδοσιακά μεταξύ 15% και 18% επί της αξίας της κράτησης) έχει συνυπολογιστεί στη διαμόρφωση της Μέσης Ημερήσιας Τιμής (ADR) των 100 ευρώ,

αποτελώντας ένα μεταβλητό κόστος απόλυτα συνδεδεμένο με την πληρότητα. Με αυτόν τον τρόπο διασφαλίζεται ότι η επιχείρηση δεν αναλαμβάνει διαφημιστικό ρίσκο, καθώς πληρώνει αποκλειστικά για τις επιβεβαιωμένες πωλήσεις.

Αναφορικά με την ενεργητική ψηφιακή προώθηση (Digital Marketing), προβλέπεται η ετήσια επανεπένδυση ενός σταθερού ποσοστού της τάξης του 3% έως 5% επί των προσδοκώμενων ακαθάριστων εσόδων (ήτοι περίπου 4.000 έως 5.500 ευρώ ετησίως). Το συγκεκριμένο κονδύλι προορίζεται αποκλειστικά για στοχευμένες, χορηγούμενες διαφημιστικές εκστρατείες στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (Meta Ads σε Facebook και Instagram), διαφημίσεις στις μηχανές αναζήτησης (Google Ads) και ενέργειες Βελτιστοποίησης Μηχανών Αναζήτησης. Μακροπρόθεσμος στρατηγικός στόχος αυτής της τακτικής είναι η σταδιακή αύξηση της αναλογίας των άμεσων κρατήσεων έναντι των κρατήσεων μέσω OTAs. Καθώς το brand αποκτά ισχυρή αναγνωρισιμότητα και υψηλό ποσοστό επαναλαμβανόμενων πελατών, το Κόστος Πρόσκτησης Πελάτη θα βαίνει μειούμενο, επιτρέποντας στη μονάδα να ελαχιστοποιήσει την εξάρτησή της από τις πλατφόρμες και να μεγιστοποιήσει τα περιθώρια καθαρού κέρδους ανά διανυκτέρευση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

Ανάλυση κινδύνων και στρατηγική διαχείρισης

Η αξιολόγηση μιας επένδυσης στον τομέα του τουριστικού Real Estate δεν θεωρείται ολοκληρωμένη εάν δεν συνοδεύεται από μια ρεαλιστική εκτίμηση των δυνητικών απειλών. Η Ανάλυση Κινδύνων και η Στρατηγική Διαχείρισης αποτελούν τον μηχανισμό θωράκισης του επιχειρηματικού σχεδίου, εντοπίζοντας τα πιθανά εμπόδια και προτείνοντας προληπτικά μέτρα για την ελαχιστοποίηση των αρνητικών επιπτώσεων. Για την προτεινόμενη επένδυση στην Αμφιθέα Ιωαννίνων, οι κίνδυνοι ταξινομούνται σε δύο κεντρικούς πυλώνες: το ρυθμιστικό-πολεοδομικό περιβάλλον και τη δυναμική της αγοράς.

8.1 Νομικοί και Ρυθμιστικοί Κίνδυνοι

Ο πρώτος πυλώνας αβεβαιότητας αφορά το αυστηρό και ενίοτε ευμετάβλητο θεσμικό περιβάλλον, το οποίο επηρεάζει τόσο τη φάση κατασκευής όσο και τη φάση λειτουργίας. Σε επίπεδο κατασκευής, ο κυριότερος πολεοδομικός κίνδυνος σχετίζεται με ενδεχόμενες καθυστερήσεις στην έκδοση των απαραίτητων οικοδομικών αδειών ή με πιθανές αλλαγές στους όρους δόμησης, ιδιαίτερα λόγω της ευαισθησίας που παρουσιάζει η περιοχή πλησίον της λίμνης Παμβώτιδας. Για την ελαχιστοποίηση αυτού του ρίσκου, το χρονοδιάγραμμα του έργου (Γράφημα Gantt) έχει προβλέψει επαρκή χρόνο για τις αδειοδοτικές διαδικασίες, ενώ ο αρχιτεκτονικός σχεδιασμός ακολουθεί αυστηρά τις υφιστάμενες περιβαλλοντικές και πολεοδομικές διατάξεις.

Σε επίπεδο λειτουργίας, ο πλέον κρίσιμος ρυθμιστικός κίνδυνος πηγάζει από το νομοθετικό πλαίσιο της βραχυχρόνιας μίσθωσης (Airbnb). Οι πιθανές κρατικές παρεμβάσεις, όπως η επιβολή αυστηρών χρονικών περιορισμών στις διανυκτερεύσεις ανά έτος (π.χ. πλαφόν 90 ημερών), η περαιτέρω αύξηση των φορολογικών συντελεστών, ή η απαγόρευση νέων αδειών λειτουργίας (AMA) σε κορεσμένες περιοχές, συνιστούν μια υπαρκτή απειλή. Η στρατηγική αντιμετώπισης αυτού του κινδύνου βασίζεται στη «δομική ευελιξία» του έργου. Καθώς οι έξι κατοικίες κατασκευάζονται με κορυφαίες προδιαγραφές ποιότητας (Ενεργειακή Κλάση A+, αυτονομία), η επιχείρηση μπορεί να μετασχηματίσει άμεσα το επιχειρηματικό της μοντέλο σε περίπτωση δυσμενούς νομοθεσίας. Εναλλακτικές επιλογές αποτελούν η αδειοδότηση του συγκροτήματος ως ενιαίας ξενοδοχειακής μονάδας, η στροφή στην πολυτελή μακροχρόνια μίσθωση για φοιτητές, ακαδημαϊκούς και στελέχη, ή ακόμη και η τμηματική πώληση των αυτόνομων διαμερισμάτων. Συνεπώς, η εγγενής αξία του ακινήτου εξασφαλίζει σε κάθε περίπτωση το επενδεδυμένο κεφάλαιο.

Πέραν των ενδεχόμενων περιορισμών στη χρονική διάρκεια των μισθώσεων, ένας εξίσου σημαντικός ρυθμιστικός κίνδυνος αφορά την εντατικοποίηση του φορολογικού πλαισίου. Ήδη, η εγχώρια νομοθεσία έχει θεσπίσει αυστηρότερους κανόνες για τη βραχυχρόνια μίσθωση, συμπεριλαμβανομένης της επιβολής Φόρου Προστιθέμενης Αξίας (ΦΠΑ) για νομικά πρόσωπα ή φυσικά πρόσωπα με πολλαπλά ακίνητα, την καταβολή του τέλους παρεπιδημούντων και την εφαρμογή του νέου τέλους ανθεκτικότητας στην κλιματική κρίση. Οι παραπάνω επιβαρύνσεις ενδέχεται να συμπίεσουν τα περιθώρια καθαρού κέρδους εάν δεν μετακυλιστούν επιτυχώς στον τελικό καταναλωτή. Η στρατηγική διαχείρισης αυτού του κινδύνου έγκειται στην ενσωμάτωση όλων των δυνητικών φορολογικών επιβαρύνσεων στα οικονομικά μοντέλα της επένδυσης ήδη από τη φάση της μελέτης σκοπιμότητας. Παράλληλα, η επιχείρηση θα διατηρεί διαρκή συνεργασία με εξειδικευμένους νομικούς και φοροτεχνικούς συμβούλους, ώστε να διασφαλίζεται η προληπτική κανονιστική συμμόρφωση και η βέλτιστη φορολογική διαχείριση του ακινήτου.

Επιπρόσθετα, όσον αφορά το πολεοδομικό και κατασκευαστικό σκέλος, η χωροθέτηση του συγκροτήματος στην ευρύτερη περιοχή της Αμφιθέας και πλησίον της λίμνης Παμβώτιδας (περιοχή με ιδιαίτερη περιβαλλοντική ευαισθησία και ενδεχόμενη ένταξη σε ζώνες προστασίας Natura) εγκυμονεί κινδύνους γραφειοκρατικών εμπλοκών. Τυχόν καθυστερήσεις στην έγκριση των περιβαλλοντικών όρων, απρόβλεπτα αρχαιολογικά ευρήματα κατά τις εκσκαφές ή ενστάσεις από τοπικούς φορείς μπορούν να επιφέρουν σημαντική απόκλιση από το χρονοδιάγραμμα υλοποίησης και να αυξήσουν το κόστος ευκαιρίας του δεσμευμένου κεφαλαίου. Ως εκ τούτου, καθίσταται επιβεβλημένη η εκπόνηση ενδεδειγμένων προκαταρκτικών μελετών (περιβαλλοντικών, γεωτεχνικών και τοπογραφικών) πριν από την έναρξη των εργασιών. Το έργο έχει σχεδιαστεί με γνώμονα τη μέγιστη δυνατή εναρμόνιση με το φυσικό τοπίο και την απόλυτη τήρηση των περιβαλλοντικών περιορισμών.

Τέλος, στους νομικούς κινδύνους συγκαταλέγεται και η αστική ευθύνη της επιχείρησης έναντι των πελατών, καθώς και ο κίνδυνος φυσικών καταστροφών ή ατυχημάτων εντός των εγκαταστάσεων. Η ύπαρξη επιμέρους υποδομών, όπως τα εξωτερικά τζακούζι και τα συστήματα θέρμανσης, απαιτεί αυστηρή τήρηση των κανονισμών ασφαλείας. Για την πλήρη εξάλειψη αυτού του κινδύνου, η στρατηγική διαχείρισης προβλέπει τη σύναψη ολοκληρωμένων ασφαλιστηρίων συμβολαίων, τα οποία θα καλύπτουν τόσο την καταστροφή ή φθορά της περιουσίας, όσο και την αστική ευθύνη έναντι τρίτων,

προστατεύοντας με τον τρόπο αυτό τη ρευστότητα και τη φήμη της εταιρείας απέναντι σε κάθε απρόβλεπτο νομικό ή λειτουργικό ατύχημα.

8.2 Κίνδυνοι Αγοράς και Ζήτησης

Ο δεύτερος πυλώνας κινδύνων συνδέεται άμεσα με τις μακροοικονομικές συνθήκες και τις δυνάμεις του ανταγωνισμού, οι οποίες ενδέχεται να συμπίεσουν την προβλεπόμενη μέση πληρότητα (49%) και τα έσοδα της μονάδας. Μακροοικονομικά, το ενδεχόμενο μιας παρατεταμένης οικονομικής ύφεσης ή ενός ανεξέλεγκτου πληθωρισμού απειλεί να συρρικνώσει το διαθέσιμο εισόδημα των νοικοκυριών, μειώνοντας την τουριστική δαπάνη. Παράλληλα, σε μικροοικονομικό επίπεδο, η διαρκώς αυξανόμενη προσφορά νέων καταλυμάτων βραχυχρόνιας μίσθωσης στα Ιωάννινα δημιουργεί τον κίνδυνο κορεσμού της αγοράς και πίεσης για μείωση των τιμών.

Η ανάλυση των κινδύνων αγοράς επιτυγχάνεται πλήρως μέσω της προαναφερθείσας στρατηγικής μάρκετινγκ και συγκεκριμένα μέσω της «Εστιασμένης Διαφοροποίησης» (Premium Eco-Living). Στοχεύοντας σε ένα κοινό υψηλότερου εισοδηματικού και μορφωτικού επιπέδου, το κατάλυμα απευθύνεται σε τμήματα της αγοράς που παρουσιάζουν μεγαλύτερη ανθεκτικότητα στις οικονομικές κρίσεις. Παράλληλα, η στόχευση σε διαφοροποιημένες πελατειακές ομάδες, όπως οι ψηφιακοί νομάδες, οι επαγγελματίες και οι ακαδημαϊκοί επισκέπτες του Πανεπιστημίου, εξασφαλίζει τη διατήρηση της ζήτησης ακόμη και κατά τους μήνες χαμηλής τουριστικής κίνησης. Τέλος, το εξαιρετικά χαμηλό Νεκρό Σημείο Λειτουργίας, το οποίο διαμορφώνεται μόλις στο 15,4% της δυναμικότητας, παρέχει στην επιχείρηση ένα ευρύτατο «μαξιλάρι ασφαλείας», διασφαλίζοντας τη βιωσιμότητά της ακόμη και σε ακραίες συνθήκες οικονομικής ύφεσης και υποχώρησης της ζήτησης.

Επιπροσθέτως, ένας κρίσιμος παράγοντας κινδύνου που εντάσσεται στη δυναμική της αγοράς είναι η έντονη εποχικότητα του τουριστικού ρεύματος στα Ιωάννινα. Παραδοσιακά, η περιοχή εμφανίζει κορυφώσεις ζήτησης κατά τους φθινοπωρινούς και χειμερινούς μήνες, καθώς και συγκεκριμένες περιόδους του καλοκαιριού, αφήνοντας ενδιάμεσα διαστήματα (όπως οι πρώτοι μήνες του έτους) με σημαντικά μειωμένη πληρότητα. Η ανεπαρκής διαχείριση αυτής της εποχικότητας θα μπορούσε να διακυβεύσει τις προβλεπόμενες ταμειακές ροές. Η στρατηγική ανάλυσης αυτού του φαινομένου εστιάζει στην ενεργητική στόχευση της δευτερεύουσας και τριτεύουσας αγοράς. Ειδικότερα, η στόχευση στον εκπαιδευτικό και επαγγελματικό τουρισμό, ο οποίος συνδέεται άμεσα με το Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων, το Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο και τα ερευνητικά ιδρύματα της πόλης,

διασφαλίζει μια σταθερή ροή επισκεπτών καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Το συγκεκριμένο κοινό αναζητά διαμονές μεγαλύτερης διάρκειας, συμβάλλοντας καθοριστικά στην εξομάλυνση των εποχικών διακυμάνσεων της κερδοφορίας.

Περαιτέρω, ένας άμεσα συνδεδεμένος εμπορικός κίνδυνος είναι η αρχική, σχεδόν ολοκληρωτική εξάρτηση της μονάδας από τα μεγάλα διαδικτυακά ταξιδιωτικά πρακτορεία (OTAs), όπως η Airbnb και η Booking. Ο κίνδυνος αυτός έγκειται στην πιθανή μονομερή αλλαγή των αλγορίθμων αναζήτησης αυτών των δικτύων ή στην απροσδόκητη αύξηση των προμηθειών κράτησης, εξέλιξη που θα μείωνε δραστικά το περιθώριο καθαρού κέρδους ανά διανυκτέρευση. Η στρατηγική διαχείρισης επιτάσσει την προοδευτική απεξάρτηση από τις εν λόγω πλατφόρμες σε βάθος χρόνου. Αυτό θα επιτευχθεί μέσω της ανάπτυξης ενός ισχυρού εταιρικού ιστότοπου με αυτόνομη μηχανή κρατήσεων και της εφαρμογής στοχευμένων κινήτρων για άμεσες κρατήσεις. Η οικοδόμηση σχέσεων εμπιστοσύνης με τους πελάτες και η δημιουργία μιας σταθερής βάσης επαναλαμβανόμενων επισκεπτών αποτελούν το βασικό στρατηγικό αντίβαρο στην κυριαρχία των OTAs.

Τέλος, σε συνθήκες μακροοικονομικής πίεσης, κρίσιμος κίνδυνος αγοράς θεωρείται ο πληθωρισμός του κόστους των εισροών και των παρεχόμενων υπηρεσιών. Η ενδεχόμενη ραγδαία αύξηση στο κόστος της ηλεκτρικής ενέργειας, των αναλώσιμων υλικών ή στις αμοιβές των εξωτερικών συνεργατών καθαριότητας απειλεί να διογκώσει τα πάγια και μεταβλητά λειτουργικά έξοδα (OPEX), τα οποία στο βασικό σενάριο έχουν εκτιμηθεί περίπου στις 33.750 ευρώ ετησίως. Το συγκεκριμένο επενδυτικό σχέδιο διαθέτει ισχυρούς, ενσωματωμένους μηχανισμούς άμυνας απέναντι σε αυτές τις πιέσεις. Η αυστηρή κατασκευαστική επιλογή της Ενεργειακής Κλάσης A+ ελαχιστοποιεί την έκθεση της επιχείρησης στις διακυμάνσεις των τιμολογίων κοινής ωφέλειας, μειώνοντας δραστικά την ενεργειακή κατανάλωση. Συγχρόνως, η υιοθέτηση ενός δυναμικού μοντέλου τιμολόγησης παρέχει την ευελιξία για την ομαλή μετακύλιση των ενδεχόμενων αυξημένων λειτουργικών εξόδων στην τελική τιμή διανυκτέρευσης. Λόγω του premium προφίλ των κατοικιών, η συγκεκριμένη πελατειακή βάση παρουσιάζει μικρότερη ελαστικότητα ως προς την τιμή, επιτρέποντας στο κατάλυμα να διαφυλάσσει αλώβητα τα περιθώρια καθαρού κέρδους του, χωρίς να πλήττεται η ανταγωνιστικότητά του.

8.3 Σενάρια Ευαισθησίας και Πλάνα Αντιμετώπισης

Η ποσοτικοποίηση των δυνητικών κινδύνων και η αξιολόγηση της ανθεκτικότητας του επιχειρηματικού σχεδίου επιτυγχάνεται μέσω της Ανάλυσης Ευαισθησίας, η οποία

εφαρμόστηκε στο χρηματοοικονομικό σκέλος της μελέτης. Μέσω της μεταβολής των κρίσιμων μεταβλητών του έργου, διαμορφώνονται εναλλακτικά, δυσμενή σενάρια, για καθένα από τα οποία η διοίκηση έχει καταρτίσει ένα συγκεκριμένο και άμεσα εφαρμόσιμο πλάνο αντιμετώπισης. Το πρώτο και πλέον κρίσιμο σενάριο αφορά τη σημαντική υστέρηση της ζήτησης, η οποία θα μπορούσε να οδηγήσει σε πτώση της μέσης ετήσιας πληρότητας αισθητά κάτω από το προβλεπόμενο βασικό σενάριο του 49%. Μια τέτοια εξέλιξη, προερχόμενη ενδεχομένως από μια απότομη συρρίκνωση της τουριστικής αγοράς, απειλεί άμεσα την εισροή ρευστότητας. Το πλάνο αντιμετώπισης σε αυτή την περίπτωση προβλέπει την άμεση αναδιάρθρωση του μίγματος πωλήσεων. Η επιχείρηση θα στραφεί επιθετικά στη διεκδίκηση μισθώσεων μεσοπρόθεσμης διάρκειας, στοχεύοντας σε ψηφιακούς νομάδες και επισκέπτες ακαδημαϊκού ή ιατρικού σκοπού, προσφέροντας σημαντικές εκπτώσεις για διαμονές άνω των δεκαπέντε ημερών. Η στρατηγική αυτή θυσιάζει μέρος του περιθωρίου κέρδους ανά διανυκτέρευση, αλλά διασφαλίζει τον απαραίτητο όγκο πωλήσεων για την κάλυψη των σταθερών εξόδων, αξιοποιώντας το τεράστιο περιθώριο ασφαλείας που παρέχει το εξαιρετικά χαμηλό Νεκρό Σημείο Λειτουργίας (15,4%).

Το δεύτερο δυσμενές σενάριο εξετάζει τη βίαιη συμπίεση των τιμών λόγω ακραίου ανταγωνισμού ή μακροοικονομικής ύφεσης, οδηγώντας τη Μέση Ημερήσια Τιμή σε επίπεδα σημαντικά χαμηλότερα των 100 ευρώ. Για την αποτροπή της συρρίκνωσης των ταμειακών ροών, το πλάνο αντιμετώπισης ενεργοποιεί πολιτικές συγκράτησης του κόστους και ενίσχυσης των άμεσων κρατήσεων. Συγκεκριμένα, η διοίκηση θα αυξήσει τη διαφημιστική δαπάνη προς τα ιδιόκτητα ψηφιακά κανάλια (εταιρική ιστοσελίδα), προκειμένου να παρακάμψει τις υψηλές προμήθειες των διαδικτυακών πρακτορείων που αγγίζουν το 15-18%. Η εξοικονόμηση αυτού του ποσοστού επιτρέπει στην επιχείρηση να προσφέρει χαμηλότερες τελικές τιμές στους καταναλωτές χωρίς να αλλοιώνεται το καθαρό της έσοδο, διατηρώντας έτσι το μερίδιο αγοράς της σε περιόδους έντονου ανταγωνισμού.

Το τρίτο σενάριο εστιάζει στην ενδεχόμενη εκτίναξη του λειτουργικού κόστους, συνεπεία ενεργειακών κρίσεων ή ανατιμήσεων στις βασικές υπηρεσίες (π.χ. υπηρεσίες καθαρισμού και ιματισμού). Αν και η πρόβλεψη για ετήσια λειτουργικά έξοδα ύψους περίπου 33.750 ευρώ κρίνεται ρεαλιστική, τυχόν ανεξέλεγκτη αύξησή τους θα περιόριζε την αποδοτικότητα της επένδυσης. Η άμυνα του επιχειρηματικού σχεδίου σε αυτόν τον κίνδυνο είναι δομική. Η κατασκευαστική υπεροχή του κτιρίου, με την πιστοποίηση Ενεργειακής Κλάσης A+ και τη χρήση αντλιών θερμότητας, περιορίζει στο ελάχιστο την εξάρτηση από τις διακυμάνσεις του

κόστους ρεύματος. Σε περίπτωση, ωστόσο, γενικευμένων ανατιμήσεων στις εξωτερικές υπηρεσίες, το πλάνο δράσης προβλέπει την καθετοποίηση μέρους των λειτουργιών, όπως η εσωτερική διαχείριση του ιματισμού ή η σύναψη μακροχρόνιων συμβολαίων με σταθερές χρεώσεις, προκειμένου να κλειδωθούν τα μεταβλητά κόστη. Συνεπώς η συνδυαστική εφαρμογή αυτών των πλάνων αντιμετώπισης εγγυάται ότι η επένδυση παραμένει ανθεκτική και κερδοφόρα ακόμη και κάτω από τις πλέον αντίξοες συνθήκες της αγοράς.

Πέραν των αμιγώς λειτουργικών και εμπορικών μεταβλητών, ένα τέταρτο, εξίσου σημαντικό σενάριο ευαισθησίας εξετάζει την έκθεση του έργου στον χρηματοοικονομικό κίνδυνο και συγκεκριμένα στον κίνδυνο επιτοκίου. Σε περίπτωση που η διοίκηση προκρίνει τη χρήση εξωτερικής χρηματοδότησης (όπως αναλύθηκε στο Σενάριο Β της κεφαλαιακής διάρθρωσης), μια ραγδαία και παρατεταμένη αύξηση των επιτοκίων δανεισμού από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα θα μπορούσε να διογκώσει το κόστος εξυπηρέτησης του χρέους, συμπιέζοντας τις καθαρές ταμειακές ροές προς τους επενδυτές. Το πλάνο ανάσχεσης αυτού του κινδύνου ενεργοποιείται ήδη από το στάδιο της συμβασιοποίησης. Στρατηγική προτεραιότητα αποτελεί η διαπραγμάτευση δανειακών συμβάσεων με σταθερό επιτόκιο για τουλάχιστον τα πέντε πρώτα έτη λειτουργίας, περίοδος που θεωρείται η πλέον κρίσιμη για την απόσβεση του αρχικού κεφαλαίου. Ταυτόχρονα, το βέλτιστο σενάριο αντιμετώπισης παραμένει η μέγιστη δυνατή αξιοποίηση συγχρηματοδοτούμενων εργαλείων (όπως ο Αναπτυξιακός Νόμος ή τα προγράμματα ΕΣΠΑ για την Πράσινη Μετάβαση), τα οποία περιορίζουν δραστικά την ανάγκη για τραπεζικό δανεισμό, καθιστώντας την επένδυση απολύτως άτρωτη απέναντι στις μεταβολές της νομισματικής πολιτικής.

Συμπερασματικά, η ολοκληρωμένη ανάλυση κινδύνων αποδεικνύει ότι το προτεινόμενο επιχειρηματικό σχέδιο για τη δημιουργία του συγκροτήματος στην Αμφιθέα Ιωαννίνων χαρακτηρίζεται από εξαιρετική ανθεκτικότητα. Η επιτυχία του δεν επαφίεται σε υπέρμετρα αισιόδοξες προβλέψεις, αλλά βασίζεται σε στέρεα θεμέλια: στην υψηλή ποιότητα και ενεργειακή αυτονομία της κατασκευής, στην ευελιξία του μοντέλου εσόδων και στο ευρύ περιθώριο ασφαλείας που εξασφαλίζει η χαμηλή δομή των σταθερών εξόδων. Κάθε δυνητική απειλή, είτε προέρχεται από το μακροοικονομικό περιβάλλον είτε από τον άμεσο ανταγωνισμό, έχει χαρτογραφηθεί, ποσοτικοποιηθεί και αντιστοιχηθεί με σαφείς, εφαρμόσιμους μηχανισμούς εξισορρόπησης. Αυτή η προληπτική στρατηγική θωράκισης εγγυάται τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα του έργου, προσφέροντας απόλυτη ασφάλεια και εμπιστοσύνη στους δυνητικούς επενδυτές και χρηματοδοτικούς φορείς.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

9.1 Ανασκόπηση Σκοπού και Ερευνητικών Ερωτημάτων

Η παρούσα Μεταπτυχιακή Διπλωματική Εργασία εκπονήθηκε με πρωταρχικό σκοπό την πολυδιάστατη διερεύνηση της σκοπιμότητας και της μακροπρόθεσμης βιωσιμότητας ενός νέου επενδυτικού σχεδίου στον τομέα του τουριστικού Real Estate. Ειδικότερα, κεντρικό αντικείμενο της μελέτης αποτέλεσε η αξιολόγηση της δημιουργίας και λειτουργίας ενός συγκροτήματος έξι (6) πολυτελών τουριστικών κατοικιών βραχυχρόνιας μίσθωσης στην περιοχή της Αμφιθέας Ιωαννίνων. Μέσω της εκπόνησης ενός ολοκληρωμένου Επιχειρηματικού Σχεδίου (Business Plan), η έρευνα στόχευσε να αναδείξει πώς η ενσωμάτωση αυστηρών προδιαγραφών περιβαλλοντικής αειφορίας (Ενεργειακή Κλάση A+) και τεχνολογικής υπεροχής (Smart Home) μπορεί να δημιουργήσει ένα διαφοροποιημένο, "premium" τουριστικό προϊόν, ικανό να παρέχει ασφάλεια και υψηλές αποδόσεις στους δυνητικούς επενδυτές.

Για την επίτευξη του κεντρικού αυτού σκοπού, η μελέτη δομήθηκε μεθοδολογικά ώστε να απαντήσει σε μια σειρά από αλληλένδετα ερευνητικά ερωτήματα. Πρώτον, διερευνήθηκε η δυναμική της τοπικής τουριστικής αγοράς και αναλύθηκε στρατηγικά το κατά πόσο το προτεινόμενο κατάλυμα μπορεί να διεισδύσει επιτυχώς και να τοποθετηθεί ανταγωνιστικά (εμπορική σκοπιμότητα). Δεύτερον, εξετάστηκε το απαιτούμενο ύψος της αρχικής κεφαλαιουχικής δαπάνης (CAPEX) σε συνάρτηση με τα πάγια λειτουργικά έξοδα (OPEX), προκειμένου να διαπιστωθεί εάν η εκτιμώμενη ζήτηση επαρκεί για την παραγωγή σταθερών ταμειακών ροών. Τέλος, απαντήθηκε το κρίσιμο ερώτημα της χρηματοοικονομικής αποδοτικότητας και της διαχείρισης ρίσκου, εξετάζοντας πώς εναλλακτικά σενάρια κεφαλαιακής διάρθρωσης (ίδια κεφάλαια έναντι επιδοτήσεων) και εξωγενείς κίνδυνοι επηρεάζουν την καθαρή αξία και τον χρόνο απόσβεσης του έργου σε ορίζοντα δεκαετίας.

9.2 Τα Βασικά Συμπεράσματα της Έρευνας

Από την αξιολόγηση και τη συνδυαστική σύνθεση των δεδομένων της παρούσας Μελέτης Σκοπιμότητας, εξάγονται καθοριστικά συμπεράσματα που επιβεβαιώνουν πλήρως την επιχειρηματική ορθότητα του εγχειρήματος. Τα ευρήματα αυτά κατηγοριοποιούνται σε τρεις βασικούς άξονες: την εμπορική τοποθέτηση στην τοπική αγορά, τη χρηματοοικονομική αποδοτικότητα της επένδυσης και τη δομική ανθεκτικότητα έναντι εξωγενών κινδύνων.

Σε επίπεδο αγοράς και εμπορικής σκοπιμότητας, η ανάλυση του μακρο-περιβάλλοντος

κατέδειξε ότι η τουριστική αγορά των Ιωαννίνων βρίσκεται σε φάση ωρίμανσης, μετασχηματιζόμενη επιτυχώς σε έναν προορισμό τεσσάρων εποχών. Ωστόσο, διαπιστώθηκε μια τάση κορεσμού στο τμήμα των συμβατικών καταλυμάτων βραχυχρόνιας μίσθωσης εντός του ιστορικού κέντρου. Το προτεινόμενο επενδυτικό σχέδιο απαντά στρατηγικά σε αυτή την πρόκληση επιλέγοντας τη χωροθέτηση στην περιοχή της Αμφιθέας. Η τοποθεσία αυτή γεφυρώνει ιδανικά την ανάγκη των σύγχρονων ταξιδιωτών για ιδιωτικότητα, ηρεμία και πανοραμική θέα στη λίμνη Παμβώτιδα, με την απαίτηση για άμεση προσβασιμότητα στον αστικό ιστό και τις κρίσιμες υποδομές της πόλης (Πανεπιστήμιο, Νοσοκομείο).

Όσον αφορά τη στρατηγική τοποθέτηση, συμπεραίνεται ότι το συγκρότημα επιτυγχάνει τη μέγιστη δυνατή διαφοροποίηση μέσω του μοντέλου "Premium Eco-Living". Η αυστηρή προδιαγραφή για κατασκευή Ενεργειακής Κλάσης A+, σε πλήρη συνάρτηση με την τεχνολογική αναβάθμιση μέσω συστημάτων "Smart Home" (έξυπνη πρόσβαση, αυτοματοποιημένος κλιματισμός, Wi-Fi 6), δημιουργούν ένα τουριστικό προϊόν υψηλής προστιθέμενης αξίας. Αυτά τα χαρακτηριστικά επιτρέπουν τη στόχευση σε ανώτερα εισοδηματικά και μορφωτικά στρώματα —όπως οι ψηφιακοί νομάδες, οι ακαδημαϊκοί επισκέπτες και οι ταξιδιώτες *bleisure*— δικαιολογώντας απόλυτα την premium στρατηγική τιμολόγησης με Μέση Ημερήσια Τιμή (ADR) στα 107,6 ευρώ και εξασφαλίζοντας ρεαλιστικά την επίτευξη του στόχου της μέσης ετήσιας πληρότητας (49%).

Όσον αφορά τη χρηματοοικονομική σκοπιμότητα, η μελέτη απέδειξε ποσοτικά ότι το έργο δεν είναι απλώς βιώσιμο, αλλά εξαιρετικά προσοδοφόρο. Με τον αρχικό προϋπολογισμό της επένδυσης (CAPEX) να υπολογίζεται με ακρίβεια στα 610.000 ευρώ, η χρηματοοικονομική μοντελοποίηση υπέδειξε την παραγωγή ισχυρών και σταθερών ταμειακών ροών σε βάθος δεκαετίας. Ακόμη και στο πλέον αυστηρό βασικό σενάριο της πλήρους αυτοχρηματοδότησης (χρήση αποκλειστικά Ιδίων Κεφαλαίων), η επένδυση καταγράφει θετική Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV) ύψους 536.150 ευρώ και Εσωτερικό Βαθμό Απόδοσης (IRR) 14,6%. Τα μεγέθη αυτά υπερκαλύπτουν σημαντικά το απαιτούμενο κόστος ευκαιρίας του κεφαλαίου, υποδεικνύοντας τη δημιουργία ουσιαστικού πλούτου για τον επενδυτή.

Περαιτέρω, μέσω της συγκριτικής αξιολόγησης εναλλακτικών σεναρίων κεφαλαιακής διάρθρωσης, κατέστη σαφές ότι η βέλτιστη στρατηγική χρηματοδότησης επιτυγχάνεται μέσω της εξωτερικής μόχλευσης. Πιο συγκεκριμένα, το συμπέρασμα που εξάγεται είναι ότι η πιθανή ένταξη του έργου σε καθεστώς κρατικής επιδότησης (έως 50% μέσω Αναπτυξιακού Νόμου ή ΕΣΠΑ) λειτουργεί ως ο απόλυτος πολλαπλασιαστής αξίας. Η επιλογή αυτή μεγιστοποιεί

κατακόρυφα την Αποδοτικότητα των Ιδίων Κεφαλαίων και μειώνει τον χρόνο αποπληρωμής της ιδιωτικής συμμετοχής (Payback Period) σε λιγότερο από τρία έτη, ελαχιστοποιώντας ταυτόχρονα την έκθεση στον επιτοκιακό κίνδυνο του ακριβού τραπεζικού δανεισμού.

Τέλος, καθοριστικό εύρημα της μελέτης αποτελεί η δομική ανθεκτικότητα του επιχειρηματικού σχεδίου έναντι εξωγενών κλυδωνισμών. Σε λειτουργικό επίπεδο, η επένδυση θωρακίζεται μέσω του εξαιρετικά χαμηλού Νεκρού Σημείου (Break-even Point), το οποίο εντοπίστηκε μόλις στο 15,41% της δυναμικότητας, προσφέροντας ένα τεράστιο περιθώριο ασφαλείας απέναντι σε απότομες πτώσεις της τουριστικής ζήτησης. Παράλληλα, η ενεργειακή αυτονομία απορροφά τους κραδασμούς από τον πληθωρισμό των λειτουργικών εξόδων (OPEX). Σε θεσμικό επίπεδο, η "στρατηγική ευελιξία" του κτιρίου εγγυάται τη διασφάλιση του επενδεδυμένου κεφαλαίου: ακόμη και στην περίπτωση δυσμενών αλλαγών στο νομικό πλαίσιο της βραχυχρόνιας μίσθωσης (Airbnb), η ποιότητα των υποδομών επιτρέπει την άμεση και κερδοφόρα μετάβαση σε μοντέλα μακροχρόνιας premium μισθώσεως ή τη μετατροπή σε boutique ξενοδοχείο, προστατεύοντας στο ακέραιο την εγγενή αξία του ακινήτου.

9.3 Θεωρητικές και Πρακτικές Προεκτάσεις

Η παρούσα μελέτη δεν περιορίζεται στην αξιολόγηση μιας μεμονωμένης επενδυτικής πρωτοβουλίας, αλλά επιχειρεί να προσφέρει σημαντικές θεωρητικές και πρακτικές προεκτάσεις, λειτουργώντας ως γέφυρα μεταξύ της ακαδημαϊκής θεωρίας του Στρατηγικού Μάνατζμεντ και της εφαρμοσμένης επιχειρηματικότητας στον ευρύτερο κλάδο του τουριστικού Real Estate.

Σε θεωρητικό και ακαδημαϊκό επίπεδο, η εργασία εμπλουτίζει την υπάρχουσα βιβλιογραφία αναφορικά με τη δυναμική της βραχυχρόνιας μίσθωσης σε αναδυόμενους, ηπειρωτικούς προορισμούς (όπως τα Ιωάννινα), οι οποίοι διαφέρουν ριζικά από τα παραδοσιακά νησιωτικά μοντέλα μαζικού τουρισμού. Η μελέτη επιβεβαιώνει εμπειρικά τη θεωρία της «Εστιασμένης Διαφοροποίησης» του Michael Porter, τεκμηριώνοντας ποσοτικά ότι η στόχευση σε εξειδικευμένα τμήματα της αγοράς, όπως οι ψηφιακοί νομάδες, επιτρέπει την απεμπλοκή από τον ανταγωνισμό κόστους. Επιπλέον, η έρευνα εισφέρει στο ακαδημαϊκό πεδίο αποδεικνύοντας τη συνέργεια μεταξύ της περιβαλλοντικής βιωσιμότητας (Eco-Living / Ενεργειακή Κλάση A+) και της τεχνολογικής καινοτομίας. Αναδεικνύεται ότι η «πράσινη» δόμηση δεν συνιστά απλώς ένα εργαλείο εταιρικής κοινωνικής ευθύνης ή μάρκετινγκ, αλλά λειτουργεί ως ένας μετρήσιμος, δομικός μηχανισμός συμπίεσης των λειτουργικών εξόδων (OPEX) και προστασίας της κερδοφορίας απέναντι σε μακροοικονομικές πληθωριστικές πιέσεις.

Σε πρακτικό και διοικητικό επίπεδο, το παρόν επιχειρηματικό σχέδιο προσφέρει έναν ολοκληρωμένο «οδικό χάρτη» για μελλοντικούς επενδυτές, κατασκευαστικές εταιρείες και διαχειριστές ακινήτων που δραστηριοποιούνται στην Περιφέρεια Ηπείρου. Καθιστά σαφή την αναγκαιότητα μετάβασης από την ευκαιριακή εκμετάλλευση παλαιών, ενεργοβόρων αστικών διαμερισμάτων, προς τη στοχευμένη δημιουργία νέων, αυτόνομων και τεχνολογικά άρτιων τουριστικών υποδομών. Το μοντέλο ανάλυσης κινδύνων που αναπτύχθηκε παρέχει στους επαγγελματίες του κλάδου ένα ισχυρό εργαλείο λήψης αποφάσεων, καταδεικνύοντας πώς ο συνδυασμός ενός εξαιρετικά χαμηλού Νεκρού Σημείου Λειτουργίας (Break-even Point) και της «Δομικής Ευελιξίας» (ικανότητα άμεσης μετατροπής των καταλυμάτων σε μακροχρόνιες μισθώσεις ή boutique ξενοδοχείο) δημιουργούν το απόλυτο "μαξιλάρι ασφαλείας" απέναντι στις επικείμενες αυστηροποιήσεις του ρυθμιστικού πλαισίου για τη βραχυχρόνια μίσθωση.

Επιπρόσθετα, όσον αφορά τη στρατηγική διανομής και πωλήσεων, τα ευρήματα της μελέτης προσφέρουν πρακτικές κατευθύνσεις για την επίτευξη επιχειρησιακής αυτονομίας. Αναδεικνύεται ότι η στρατηγική της premium τιμολόγησης, σε συνδυασμό με την επιθετική ανάπτυξη άμεσων κρατήσεων (direct bookings) και τη σύναψη B2B συνεργασιών (με ακαδημαϊκούς και ιατρικούς φορείς), αποτελεί τη μοναδική βιώσιμη διέξοδο για την απεξάρτηση των μικρομεσαίων τουριστικών επιχειρήσεων από τις ολιγοπωλιακές πρακτικές και τις υψηλές προμήθειες (15-18%) των παγκόσμιων διαδικτυακών πρακτορείων.

Τέλος, σε επίπεδο περιφερειακής ανάπτυξης και διαχείρισης προορισμού, η μελέτη εμπεριέχει σημαντικές προεκτάσεις για τους φορείς τοπικής αυτοδιοίκησης των Ιωαννίνων. Αποδεικνύει ότι η αποκέντρωση της τουριστικής δραστηριότητας προς περιφερειακές, προνομιακές ζώνες όπως η Αμφιθέα, όχι μόνο ανακουφίζει το ιστορικό κέντρο από τους κινδύνους του υπερτουρισμού και την εκτόξευση των ενοικίων για τους μόνιμους κατοίκους, αλλά συμβάλλει καθοριστικά στην ποιοτική αναβάθμιση του συνολικού τουριστικού αποθέματος της περιοχής, προσελκύοντας ταξιδιώτες υψηλής δαπάνης.

9.4 Περιορισμοί της Έρευνας

Όπως κάθε επιστημονική έρευνα και μελέτη σκοπιμότητας, η παρούσα διπλωματική εργασία υπόκειται σε ορισμένους αντικειμενικούς περιορισμούς, οι οποίοι πρέπει να ληφθούν υπόψη κατά την ερμηνεία των τελικών συμπερασμάτων. Πρωτίστως, ένας εγγενής περιορισμός αφορά τη φύση της χρηματοοικονομικής μοντελοποίησης και των μακροπρόθεσμων προβλέψεων. Οι προβολές εσόδων-εξόδων και οι υπολογισμοί των δεικτών αποδοτικότητας σε ορίζοντα δεκαετίας έχουν βασιστεί αναπόφευκτα στις τρέχουσες μακροοικονομικές συνθήκες. Η έντονη

μεταβλητότητα που παρατηρείται τα τελευταία έτη στο κόστος των κατασκευαστικών υλικών, στις αμοιβές των τεχνικών συνεργείων και στις τιμές της ενέργειας, σε συνδυασμό με ενδεχόμενες απρόβλεπτες γεωπολιτικές κρίσεις ή μια βαθιά νομισματική ύφεση, δύνανται να ανατρέψουν τις παραδοχές του βασικού σεναρίου, παρά την εφαρμογή αυστηρής ανάλυσης ευαισθησίας.

Δεύτερον, σε μεθοδολογικό επίπεδο, η ανάλυση της τοπικής τουριστικής αγοράς και η πρόβλεψη της ζήτησης στηρίχθηκαν κατά κύριο λόγο σε δευτερογενείς πηγές δεδομένων (στατιστικά στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ, αναφορές από διαδικτυακές πλατφόρμες όπως η AirDNA και η Booking.com). Αν και τα δεδομένα αυτά προσφέρουν μια αξιόπιστη μακρο-εικόνα, η απουσία εκτενούς πρωτογενούς ποσοτικής έρευνας (π.χ. στοχευμένα ερωτηματολόγια στο δυνητικό πελατολόγιο των ψηφιακών νομάδων ή δομημένες συνεντεύξεις με τοπικούς διαχειριστές ακινήτων) συνιστά έναν περιορισμό ως προς τη μικρο-ανάλυση της καταναλωτικής συμπεριφοράς.

Τρίτον, η μελέτη εκπονήθηκε σε μια περίοδο έντονων διεργασιών και επικείμενων αλλαγών στο ρυθμιστικό, πολεοδομικό και φορολογικό πλαίσιο της βραχυχρόνιας μίσθωσης στην Ελλάδα. Παρότι η ανάλυση κινδύνων προέβλεψε ευέλικτα πλάνα μετάβασης (plan B), η κανονιστική αβεβαιότητα παραμένει μια εξωγενής μεταβλητή που δεν μπορεί να ποσοτικοποιηθεί με απόλυτη ακρίβεια. Επιπρόσθετα, η γειτνίαση του οικοπέδου με τη λίμνη Παμβώτιδα συνεπάγεται την υπαγωγή του σε αυστηρούς περιβαλλοντικούς και αρχαιολογικούς ελέγχους, γεγονός που εγκυμονεί τον κίνδυνο απρόβλεπτων χρονικών καθυστερήσεων κατά τη φάση της αδειοδότησης, οι οποίες δεν μπορούν να αποτυπωθούν γραμμικά στο τρέχον χρονοδιάγραμμα του έργου.

Τέλος, η έρευνα εστιάζει αποκλειστικά στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του μικρο-περιβάλλοντος της Αμφιθέας Ιωαννίνων, εξετάζοντας ένα πολύ συγκεκριμένο επιχειρηματικό μοντέλο (Premium Eco-Living). Επομένως, η γενίκευση των ευρημάτων σε άλλες γεωγραφικές περιοχές, όπως κορεσμένα αστικά κέντρα (π.χ. Αθήνα, Θεσσαλονίκη) ή περιοχές έντονα εποχικού νησιωτικού τουρισμού, θα πρέπει να γίνεται με ιδιαίτερη ακαδημαϊκή προσοχή. Οι δυναμικές του ανταγωνισμού, η ελαστικότητα της ζήτησης ως προς την τιμή και η διαθεσιμότητα εξειδικευμένου τεχνικού προσωπικού για την υποστήριξη συστημάτων "Smart Home" διαφέρουν ριζικά ανά γεωγραφική ζώνη, περιορίζοντας την καθολική εφαρμογή του προτεινόμενου μοντέλου.

9.5 Προτάσεις για Μελλοντική Έρευνα

Με αφετηρία τα τελικά συμπεράσματα και τους αντικειμενικούς περιορισμούς της παρούσας μελέτης σκοπιμότητας, αναδεικνύονται σαφείς, πολυδιάστατες και στοχευμένες κατευθύνσεις για περαιτέρω ακαδημαϊκή έρευνα στον κλάδο της τουριστικής ανάπτυξης. Αρχικά, σε καθαρά χρηματοοικονομικό και επιχειρησιακό επίπεδο, δεδομένου ότι η παρούσα εργασία συνιστά μια θεωρητική αξιολόγηση, κρίνεται επιβεβλημένη η μελλοντική διενέργεια μιας διαχρονικής, εκ των υστέρων απολογιστικής έρευνας. Μια τέτοια μελέτη θα μπορούσε να εξετάσει τα πραγματικά λειτουργικά δεδομένα του συγκροτήματος στην Αμφιθέα (όπως την επιτευχθείσα Μέση Ημερήσια Τιμή, το πραγματικό λειτουργικό κόστος και τις ετήσιες πληρότητες) μετά την πάροδο μιας τριετίας πλήρους λειτουργίας. Η κριτική σύγκριση των απολογιστικών ταμειακών ροών με τις θεωρητικές προβλέψεις αυτού του επιχειρηματικού σχεδίου θα επικύρωνε την αξιοπιστία του παραγόμενου χρηματοοικονομικού μοντέλου και θα πιστοποιούσε εμπειρικά την ανθεκτικότητα του χαμηλού Νεκρού Σημείου Λειτουργίας σε πραγματικές συνθήκες αγοράς.

Επιπλέον, σε επίπεδο στρατηγικής αγοράς, προτείνεται η επέκταση της έρευνας μέσω συγκριτικής ανάλυσης σε ευρύτερη γεωγραφική κλίμακα. Θα παρουσίαζε υψηλό ακαδημαϊκό ενδιαφέρον η διερεύνηση της επιχειρηματικής αποδοτικότητας αντίστοιχων μοντέλων "Premium Eco-Living" σε άλλους ηπειρωτικούς, αναδυόμενους προορισμούς της Ελλάδας (όπως τα Τρίκαλα, ο Βόλος ή η Καστοριά). Μια τέτοια χωρική ανάλυση θα συνέβαλε καθοριστικά στον εντοπισμό των Κοινών Παραγόντων Επιτυχίας και στην κατανόηση του πώς τα διαφορετικά μικρο-περιβάλλοντα και τα τοπικά είδη τουρισμού (π.χ. ορεινός, συνεδριακός, ιατρικός) επηρεάζουν την ελαστικότητα της ζήτησης για πολυτελή, αυτοματοποιημένα καταλύματα εκτός των παραδοσιακών αστικών κέντρων.

Ακόμα, στο πεδίο της συμπεριφοράς καταναλωτή, η μελλοντική έρευνα οφείλει να καλύψει το κενό της πρωτογενούς ποσοτικής ανάλυσης. Ένας επόμενος ερευνητής θα μπορούσε να εστιάσει αποκλειστικά στη διάσταση της περιβαλλοντικής βιωσιμότητας και της τεχνολογικής καινοτομίας. Διανέμοντας δομημένα ερωτηματολόγια σε επιλεγμένα δείγματα σύγχρονων ταξιδιωτών, θα μπορούσε να μετρηθεί επακριβώς ο βαθμός στον οποίο η πιστοποίηση Ενεργειακής Κλάσης A+ και οι εφαρμογές τεχνητής νοημοσύνης επηρεάζουν την τελική απόφαση κράτησης. Επιπλέον, θα μπορούσε να ποσοτικοποιηθεί η λεγόμενη «Προθυμία Πληρωμής» για διαμονή σε καταλύματα με μηδενικό περιβαλλοντικό αποτύπωμα, προσφέροντας πολύτιμα δεδομένα τιμολογιακής στρατηγικής.

Επιπρόσθετα, υπό το πρίσμα της Αστικής Γεωγραφίας και της Τοπικής Ανάπτυξης, κρίνεται

εξαιρετικά ενδιαφέρουσα η διερεύνηση του ευρύτερου χωρικού και κοινωνικοοικονομικού αποτυπώματος τέτοιων επενδύσεων. Προτείνεται η εκπόνηση μελετών που θα εξετάζουν πώς η συγκέντρωση πολυτελών τουριστικών καταλυμάτων σε περιφερειακές ζώνες υψηλού φυσικού κάλλους (όπως η Αμφιθέα) επιδρά στην τοπική αγορά ακινήτων. Ειδικότερα, η έρευνα θα μπορούσε να αναλύσει φαινόμενα ανατίμησης της αξίας γης, πιθανές τάσεις τουριστικού εξευγενισμού, καθώς και τη συμβολή αυτών των ιδιωτικών υποδομών στην επιθυμητή αποκέντρωση του τουριστικού ρεύματος, ανακουφίζοντας τον ιστορικό πυρήνα των Ιωαννίνων από την απειλή του υπερτουρισμού.

Τέλος, μια εξόχως επίκαιρη κατεύθυνση μελλοντικής έρευνας αφορά την αξιολόγηση των ρυθμιστικών και θεσμικών πολιτικών. Καθώς το νομοθετικό πλαίσιο της βραχυχρόνιας μίσθωσης στην Ελλάδα και την Ευρωπαϊκή Ένωση υφίσταται ριζικές αναθεωρήσεις, μελλοντικές μελέτες καλούνται να αναλύσουν τον αντίκτυπο αυτών των πολιτικών (π.χ. αυξημένη φορολογία, Τέλος Ανθεκτικότητας στην Κλιματική Κρίση, πλαφόν διανυκτερεύσεων) στη βιωσιμότητα των μικρομεσαίων τουριστικών επιχειρήσεων. Μια τέτοια έρευνα θα αποδείκνυε μακροπρόθεσμα εάν η ενσωμάτωση κριτηρίων ESG (Environmental, Social, and Governance) στον κατασκευαστικό σχεδιασμό αποτελεί, πράγματι, τη μοναδική θεσμική «ασπίδα» προστασίας απέναντι στους μελλοντικούς κανονιστικούς περιορισμούς του κλάδου.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- [1] AirDNA. (2024). Market data and insights for short-term rentals: Ioannina, Greece.
<https://www.airdna.co>
- [2] Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2020). Αρχές χρηματοοικονομικής των επιχειρήσεων (Δ. Βασιλείου κ.ά., Μετάφρ.). Εκδόσεις Utopia.
- [3] Buhalis, D., & Leung, D. (2018). Smart hospitality—Interconnectivity and interoperability towards an ecosystem. *International Journal of Hospitality Management*, 71, 41-50. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2017.11.011>
- [4] Ειδική Γραμματεία Διαχείρισης Προγραμμάτων ΕΤΠΑ & ΤΣ. (2022). Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα 2021-2027»: Δέσμη Δράσεων «Πράσινη Μετάβαση ΜμΕ». <https://21-27.antagonistikotita.gr>
- [5] Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ). (2023). Στατιστικά διανυκτερεύσεων και αφίξεων τουριστών ανά περιφερειακή ενότητα. ΕΛΣΤΑΤ.
- [6] Επιμελητήριο Ιωαννίνων. (2023). Ετήσια έκθεση τουριστικής και επιχειρηματικής δραστηριότητας στην περιοχή Ιωαννίνων.
- [7] Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. (2022). Νόμος 4887/2022: Αναπτυξιακός Νόμος - Ελλάδα Ισχυρή Ανάπτυξη (ΦΕΚ 16/Α/04-02-2022). Εθνικό Τυπογραφείο.
- [8] Grant Thornton. (2022). The short-term rental market in Europe: Trends, challenges and opportunities. Grant Thornton International Ltd.
- [9] Guttentag, D. (2020). Airbnb and the transformation of the accommodation sector: A meta-analysis. *Tourism Management*, 80, 104133. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2020.104133>
- [10] Ινστιτούτο Συνδέσμου Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων (ΙΝΣΕΤΕ). (2024). Regional profiles – Ήπειρος 2024. INSETE Intelligence.
- [11] Κοντογιάννης, Δ. (2020). Αξιολόγηση της τουριστικής δυναμικής της Περιφέρειας Ηπείρου και των Ιωαννίνων [Αδημοσίευτη μεταπτυχιακή διπλωματική εργασία]. Πανεπιστήμιο Πειραιά.
- [12] Khatter, A., McGrath, M., & Pyke, J. (2021). Challenges and barriers to integrating ‘smart’ and ‘green’ practices in hotels. *Journal of Hospitality and Tourism Technology*, 12(2), 269-285. <https://doi.org/10.1108/JHTT-06-2020-0153>

- [13] Kotler, P., Bowen, J. T., & Makens, J. (2010). Μάρκετινγκ Φιλοξενίας και Τουρισμού (Χ. Μπουτσούκη, Μετάφρ.). Εκδόσεις Επίκεντρο.
- [14] Μπαλτάς, Γ., & Καραθανάσης, Π. (2021). Ο ρόλος του εναλλακτικού τουρισμού στην περιφερειακή ανάπτυξη: Η περίπτωση της Ηπείρου. Τμήμα Οικονομικών Επιστημών, Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων.
- [15] Περιφέρεια Ηπείρου. (2023). Αναπτυξιακό σχέδιο τουρισμού 2021–2027. Διεύθυνση Τουρισμού Περιφέρειας Ηπείρου.
- [16] Porter, M. E. (2007). Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Εκδόσεις Καστανιώτη.
- [17] PwC Greece. (2023). Real estate market insights 2023: Hospitality and tourism sector. <https://www.pwc.com/gr>
- [18] Spitogatos. (n.d.). Spitogatos – Πλατφόρμα αγγελιών ακινήτων. Ανακτήθηκε στις 8 Απριλίου 2026, από <https://www.spitogatos.gr>
- [19] UNWTO. (2023). Tourism trends and outlook: Southern Europe 2023. World Tourism Organization. <https://www.unwto.org>
- [20] Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών. (2021). Εταιρικό Σύμφωνο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΣΠΑ) 2021-2027: Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα». <https://www.espa.gr>
- [21] Υπουργείο Τουρισμού. (2023). Στρατηγικό σχέδιο ανάπτυξης θεματικών μορφών τουρισμού.
- [22] Περιφέρεια Ηπείρου. (2022). Ετήσια έκθεση ανταγωνιστικότητας και διαρθρωτικής προσαρμογής στον τομέα του τουρισμού για το έτος 2021. Ιωάννινα. Ανακτήθηκε από σύνδεσμος/URL:<https://insete.gr/studies/%CE%B5%CF%84%CE%AE%CF%83%CE%B9%CE%B1-%CE%AD%CE%BA%CE%B8%CE%B5%CF%83%CE%B7-%CE%B1%CE%BD%CF%84%CE%B1%CE%B3%CF%89%CE%BD%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%B9%CE%BA%CF%8C%CF%84%CE%B7%CF%84%CE%B1%CF%82-%CE%BA%CE%B1-64/>
- [23] Περιφέρεια Ηπείρου. (2024). Ετήσια έκθεση ανταγωνιστικότητας και διαρθρωτικής προσαρμογής στον τομέα του τουρισμού για το έτος 2023. Ιωάννινα. Ανακτήθηκε από σύνδεσμος/URL:<https://insete.gr/studies/%CE%B5%CF%84%CE%AE%CF%83%CE%B9%CE%B1-%CE%AD%CE%BA%CE%B8%CE%B5%CF%83%CE%B7-%>

%CE%B1%CE%BD%CF%84%CE%B1%CE%B3%CF%89%CE%BD%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%B9%CE%BA%CF%8C%CF%84%CE%B7%CF%84%CE%B1%CF%82-%CE%BA%CE%B1-64/

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α

Εκτίμηση Κόστους Οικοπέδου

Από τα διαθέσιμα στοιχεία της ιστοσελίδας spitogatos:

A/A	Οικόπεδο	Τετραγωνικά μέτρα (σε τμ)	Κόστος (σε χιλ.€)
1	A	1.205	215.000 €
2	B	2.502	450.000 €
3	Γ	998	250.000 €
4	Δ	1.363	270.000 €
5	E	848	125.000 €
6	Z	2.000	310.000 €
7	H	1.600	220.000 €
8	Θ	1.200	160.000 €
9	I	1.100	180.000 €
10	K	1.259	228.000 €
11	Λ	1.164	160.000 €
12	M	850	135.000 €
	SUM	16.089	2.703.000 €
	Μέση Τιμή / Τετραγωνικό	2.703.000/16.089 = 168 €	
Για 600 τ.μ. έχουμε: 600 * 168 = 100.800€			