



# Οι Γερμανοί τρέχουν να αγοράσουν εξοχικά στην Ελλάδα

*Η ελληνική startup που από το Βερολίνο προωθεί εξοχικά σπίτια, αλλά και επενδυτικά ακίνητα σε Γερμανούς που θέλουν να επενδύσουν στη χώρα μας*

Οι Γερμανοί Ξανάρχονται, αλλά για να αγοράσουν ακίνητα στην Ελλάδα. Με την Ελλάδα να βρίσκεται σταθερά από το 2015 και μετά στην πρώτη δεκάδα επιλογής όσων Γερμανών έχουν αποκτήσει δεύτερη κατοικία στο εξωτερικό, ανεβάζοντας μάλιστα τα ποσοστά της χώρας σε σχέση με άλλες του ευρωπαϊκού Νότου, η γερμανική αγορά γίνεται πεδίο δόξης λαμπρόν για το εγχώριο real estate.



Της  
**ΣΤΕΦΑΝΙΑΣ  
ΣΟΥΚΗ**

stefaniasouki  
@  
gmail.com

## A

υτό ακριβώς σκέφτηκε και ένας Έλληνας που ζει μόνιμα με την οικογένειά του τα τελευταία 25 χρόνια στη Γερμανία και αποφάσισε να ξεκινήσει πέρυσι μια startup εταιρεία, με έδρα το Βερολίνο, η οποία προωθεί ελληνικά ακίνητα, κυρίως εξοχική κατοικία, αλλά και επενδυτικά ακίνητα σε Γερμανούς. «Το ξεκίνημα έχει γίνει από τη γερμανική αγορά, ο στόχος όμως είναι η ferimmo.de να επεκταθεί σε όλες τις γερμανόφωνες χώρες, Αυστρία, Ελβετία, Λουξεμβούργο, Βέλγιο, όπου σκοπεύουμε να αναπτυχθούμε την επόμενη τριετία», δηλώνει στο «business stories» από το Βερολίνο ο κ. **Μάριος Χριστοδούλου**, ιδρυτής και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας.

Ο ίδιος με σπουδές στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (κάτοχος BA & MBA Business Administration) έχει διανύσει μια μακρά πορεία ως διευθυντικό στέλεχος σε διάφορες εταιρείες και κλάδους, ενώ τα τελευταία δέκα χρόνια ήταν

Ο κ. Μάριος Χριστοδούλου, ιδρυτής και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας



επιτελικό στέλεχος (country head) δύο ελληνικών τραπεζών στη Γερμανία, «απ' όπου αποχώρησα για να ιδρύσω τη Ferimmo. Η πλατφόρμα ξεκίνησε επίσημα τον Οκτώβριο του 2018, και ήδη τα συνολικά ακίνητα που προβάλλονται έχουν ξεπεράσει τις 11.000, μέχρι τις αρχές Αυγούστου, με βάση τις πρόσφατες συμφωνίες που έχουμε κλείσει, θα έχουμε ξεπεράσει τις 15.000, ενώ στόχος μας μέχρι τέλος του 2019 είναι να προσφέρουμε πάνω από 25.000 ακίνητα από όλη την Ελλάδα. Παρ' όλα αυτά η κύρια έμφαση δίνεται όχι τόσο στον μεγάλο αριθμό, όσο στην υψηλή ποιότητα των προσφερόμενων ακινήτων, καθώς απευθύνονται σε ένα κοινό premium, όπως το ονομάζουμε εμείς, με υψηλότερα εισοδηματικά κριτήρια».

## Στη 10η θέση η Ελλάδα στην αγορά δεύτερης κατοικίας

Οι Γερμανοί, πάντως, πέρα από τον ελληνικό ήλιο, δίνουν πλέον ψήφο εμπιστοσύνης και στο ελληνικό real estate, και

αυτό φαίνεται ότι ήταν ένα από τα λίγα καλά της κρίσης, αφενός με την κατάρρευση των τιμών που έκανε πιο ελκυστικά τα ακίνητα στην Ελλάδα, αφετέρου με την ενίσχυση της αναγνωρισιμότητας (έσω και αρνητικής) της χώρας μας στη γερμανική αγορά. Επισημαίνεται ότι η Γερμανία είναι, ούτως ή άλλως, σταθερά η πρώτη αγορά εισερχόμενου τουρισμού για την Ελλάδα, με αύξηση άνω του 18% και 4,4 εκατομμύρια ταξιδιώτες την περασμένη χρονιά.

Πλέον, όμως, φαίνεται ότι η χώρα μας είναι και στο top 10 όσον Γερμανών αγοραστών δεύτερη κατοικία. Με βάση εξειδικευμένες έρευνες που πραγματοποιήθηκαν από μεγάλες εταιρείες (FeWo-direct, Engel & Völkers) για την αγορά δεύτερης κατοικίας από Γερμανούς, πέραν της χώρας τους -που φαίνεται ότι προτιμούν σχεδόν 6 στους 10 ή αλλιώς άνω του 57%- , την πεντάδα των χωρών συμπληρώνουν η Ισπανία με πάνω από 9%, η Αυστρία με πάνω από 7%, η Ιταλία και η Κροατία με 2,9%.

Η Ελλάδα μπήκε για πρώτη φορά στο top 10 το πολύ δύσκολο για την ελληνική οικονομία 2015 με ποσοστό 11% και πλέον διατηρεί τη 10η θέση με 1,5%.

«Οι έρευνες στον χώρο της δεύτερης κατοικίας στη Γερμανία έχουν καταδείξει επανειλημμένα ότι ένα από τα κύρια κριτήρια στην απόφαση για απόκτηση εξοχικής κατοικίας στο εξωτερικό είναι η γνώση της χώρας και του τόπου από διακοπές που έχουν κάνει στο παρελθόν, γεγονός που δημιουργεί ευνοϊκές συνθήκες για την Ελλάδα», επισημαίνει ο κ. Χριστοδούλου και συνεχίζει: «Η ιδέα για την ανάπτυξη της πλατφόρμας προήλθε μέσα από την εμπειρία μου στον τραπεζικό τομέα, όπου τα τελευταία χρόνια είχα παρατηρήσει ένα ολοένα αυξανόμενο ενδιαφέρον για στεγαστικά δάνεια για αγορά εξοχικών ακινήτων στην Ελλάδα. Ερευνώντας την αγορά παρατήρησα ότι δεν υπήρχε κάποια εξειδικευμένη πλατφόρμα που να εξυπηρετεί αυτό το συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς. Καταλήξαμε στην απόφασή μας για την ίδρυση της Ferimmo μετά από διετή ανάλυση, βάσει ενός καλά μελετημένου προγράμματος ανάπτυξης. Επιδιώκουμε την ανάπτυξη της ελληνικής αγοράς ακινήτων και τη διεθνοποίηση του ελληνικού real estate, μεταξύ άλλων, και μέσα από στρατηγικές συνεργασίες, όπως αυτή με το Ελληνογερμανικό Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο. Μια αντίστοιχη συνεργασία έγινε με το German-Hellenic Business Association (DHW), που εδρεύει στην Κολωνία, και μια πρόσφατη σημαντική επίσης- συνεργασία ξεκίνησε με τον Σύλλογο Μεσιτών Αθηνών - Αττικής παρέχοντας έτσι στους κτηματομεσίτες-μέλη του συλλόγου πρόσβαση σε νέες δυναμικές αγορές».

Ο κ. Χριστοδούλου υποστηρίζει ότι η δυναμική αγορά ελληνικών ακινήτων από Γερμανούς ενδιαφερόμενους αγοραστές εκτιμάται σε αρκετά δισεκατομμύρια ευρώ την επόμενη δεκαετία αν αυξηθεί το ποσοστό όσων αγοράζουν δεύτερη κατοικία στη χώρα μας.

«Η σταδιακά ολοένα μεγαλύτερη ομαλοποίηση των προσωπικών σταθεροποιήσεων και ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας αυξάνει αντίστοιχα και το ενδιαφέρον Γερμανών για επενδύσεις στην Ελλάδα, μεταξύ των οποίων και οι ιδιώτες, οι οποίοι ενδιαφέρονται για τις αγορές εξοχικής κατοικίας. Το συγκεκριμένο κομμάτι της γερμανικής αγοράς είναι ιδιαίτερα ελκυστικό αφενός λόγω του μεγάλου μεγέθους του (υπολογίζουμε ότι μπορεί να είναι πάνω από 200.000 οι Γερμανοί που ενδιαφέρονται για ελληνικά ακίνητα), αφετέρου λόγω της μεγάλης αγοραστικής δύναμης των δυναμικών πελατών».

## Η εικόνα των Γερμανών για την Ελλάδα

Ο κ. Χριστοδούλου αναφέρει ότι η άποψη των Γερμανών για την Ελλάδα και την οικονομία της έχει αλλάξει σημαντικά προς το θετικό, ειδικά τα τελευταία δύο χρόνια:

«Αναγνωρίζουν τις θετικές που έχουν γίνει και το αυστηρό πλαίσιο μέτρων που έχουν ληφθεί ενώ ταυτόχρονα παρατηρούν ότι υπάρχει βελτίωση της πορείας της ελληνικής οικονομίας με καλές προοπτικές ανάπτυξης. Ως θετικό στοιχείο προμετράται και το γεγονός της αύξησης του ενδιαφέροντος γερμανικών επιχειρήσεων (π.χ., Fraport στα 14 περιφερειακά αεροδρόμια) για τη χώρα μας. Επίσης, ειδικά όσον αφορά το κομμάτι της κτηματογορίας, λόγω της οικονομικής κρίσης οι τιμές έχουν παρουσιάσει πτώση άνω του 40% την τελευταία

δεκαετία, με αποτέλεσμα η ελληνική αγορά ακινήτων να είναι σήμερα η φθηνότερη σε σύγκριση με όλες τις υπόλοιπες στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Αυτό καθιστά τη χώρα μας πολύ ελκυστική, καθώς οι ξένοι επενδυτές -μαζί με αυτούς και οι Γερμανοί- προβλέπουν μεγάλες ευκαιρίες υψηλών αποδόσεων στο άμεσο μέλλον. Επιπλέον, *as mentioned* ότι διαχρονικά οι Γερμανοί έχουν μια ιδιαίτερη σχέση με την Ελλάδα, καθώς αποτελούν τη σημαντικότερη τουριστική αγορά, και αυτό βοηθά σημαντικά και την αγορά δεύτερης κατοικίας».

## Πόσα διαθέτουν για αγορές

Ενδιαφέρον έχουν τα νούμερα με τα ποσά που είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν οι Γερμανοί που αποφασίζουν να αγοράσουν κατοικία στο εξωτερικό. Σύμφωνα με τον ιδρυτή της ferimmo.de, ο μέσος όρος επένδυσης από Γερμανούς ιδιώτες στο εξωτερικό για αγορά εξοχικής κατοικίας γενικά ανέρχεται γύρω στις 245.000 ευρώ, ενώ με βάση σχετικές έρευνες 1 στους 4 Γερμανούς,

ηλικίας 20-79, επιθυμεί να αποκτήσει εξοχική κατοικία.

«Στην Ελλάδα οι τιμές κυμαίνονται μεταξύ 200.000-350.000 ευρώ. Υπάρχουν όμως και αρκετοί που ενδιαφέρονται για ακίνητα άνω των 500.000 ευρώ. Προτιμούν αυτά να είναι κυρίως κοντά σε θάλασσα, αλλά και στο βουνό. Παραδοσιακές περιοχές ενδιαφέροντος είναι η Κρήτη, η Πελοπόννησος και τα Επτάνησα. Την τελευταία διετία όμως παρατηρείται αυξημένο ενδιαφέρον και για άλλες περιοχές, όπως η Χαλκιδική, τα Δωδεκάνησα και οι Κυκλάδες. Υπάρχει επίσης μια δεύτερη κατηγορία ενδιαφερομένων αγοραστών ακινήτων για επενδυτικούς σκοπούς σε αστικά κέντρα, όπως η Αθήνα και η Θεσσαλονίκη, με την οικονομία του διαμοιρασμού μέσα από τις ηλεκτρονικές πλατφόρμες όπως η Airbnb ή η Booking να συμβάλλει σε μεγάλο βαθμό στην αύξηση της ζήτησης».

Όσον αφορά τις μεγαλύτερες δυσκολίες που εντοπίζουν οι Γερμανοί για την αγορά ακινήτων στη χώρα μας, αυτές δεν είναι άλλες από τις συνθήκες, όπως «το μη σταθερό φορολογικό σύστημα και η γραφειοκρατία, δύο παράγοντες που δημιουργούν ανασφάλεια και καθυστερήσεις στη διεκπεραίωση των συναλλαγών αγοραπωλησίας».



## TITAN Cement International SA

### Νέα Δημόσια Πρόταση προς τους μετόχους της Α.Ε. Τιμέτων TITAN Περίοδος Αποδοχής: 19 Ιουνίου – 17 Ιουλίου 2019

Η TITAN Cement International S.A. («TCI») υπευθυμίζει ότι η περίοδος αποδοχής της νέας προαιρετικής δημόσιας πρότασης που υπέβαλε στις 16 Απριλίου 2019 για την απόκτηση του συνόλου των υφιστάμενων μετοχών τύπου επεξεργασίας επενδύσεων) στο Σύστημα Άυλων Τίτλων, όπου είναι καταχωρημένες οι Μετοχές TITAN που κατέχουν, εξουσιοδοτώντας τον να προβεί στις απαραίτητες ενέργειες προς αυτόν το σκοπό, ή

Ο κύριος στόχος της Δημόσιας Πρότασης είναι η διευκόλυνση της εισαγωγής του Ομίλου TITAN στο Euronext Βρυξελλών, με παράλληλη διαπραγμάτευση στο Χρηματιστήριο Αθηνών και στο Euronext Παρισιών.

Ελάχιστο ποσοστό αποδοχής για την επιτυχή έκβαση της Δημόσιας Πρότασης τίθεται το 75%, το οποίο πρέπει να επιτευχθεί και για τις δύο κατηγορίες των Μετοχών TITAN (κοινές και προνομιούχες). Με την επιτυχή έκβαση της Δημόσιας Πρότασης η TCI θα καταστεί η αμέσως μητρική της TITAN και η απώτατη μητρική του Ομίλου TITAN.

### Η διαδικασία αποδοχής της νέας Δημόσιας Πρότασης

Για την αποδοχή της Δημόσιας Πρότασης, οι κάτοχοι Μετοχών TITAN θα πρέπει να απευθύνονται:

- στον χειριστή του λογαριασμού αξιών τους (τράπεζα, ανώνυμη εταιρία παροχής επενδυτικών υπηρεσιών ή άλλο τύπου επεξεργασίας επενδύσεων) στο Σύστημα Άυλων Τίτλων, όπου είναι καταχωρημένες οι Μετοχές TITAN που κατέχουν, εξουσιοδοτώντας τον να προβεί στις απαραίτητες ενέργειες προς αυτόν το σκοπό, ή
- **εναλλακτικά**, αυτοπροσώπως ή μέσω εξουσιοδοτημένου αντιπροσώπου, σε οποιοδήποτε υποκατάστημα της Alpha Bank στην Ελλάδα, προσκομίζοντας τα έγγραφα που περιγράφονται στην παράγραφο 6 του Πληροφοριακού Δελτίου.

Το Πληροφοριακό Δελτίο της TCI αναφορικά με τη Δημόσια Πρόταση που εγκρίθηκε από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς διατίθεται ως εξής:

- σε έντυπη μορφή, δωρεάν, στα υποκαταστήματα της Alpha Bank στην Ελλάδα.
- σε ηλεκτρονική μορφή, στις ιστοσελίδες:
  - (i) της Alpha Bank ([www.alpha.gr/el/idiotes/ependuseis/xrimatistiriakes-upiresies/enimerotika-deltia](http://www.alpha.gr/el/idiotes/ependuseis/xrimatistiriakes-upiresies/enimerotika-deltia))
  - (ii) της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς ([http://www.hcmc.gr/el\\_GR/web/portal/publicproposals](http://www.hcmc.gr/el_GR/web/portal/publicproposals))
  - (iii) του Χρηματιστηρίου Αθηνών ([www.helex.gr/el/web/guest/company-prospectus](http://www.helex.gr/el/web/guest/company-prospectus)) και
  - (iv) του συμβούλου της TCI, HSBC France ([www.business.hsbc.gr](http://www.business.hsbc.gr))

Το Ενημερωτικό Δελτίο (Prospectus), όπως και το Συμπλήρωμα (Supplement) αυτού που καταρτίστηκαν από την TCI σε σχέση με τη δημόσια προσφορά και την εισαγωγή των μετοχών της στο Euronext Βρυξελλών και στο Euronext Παρισιών και εγκρίθηκαν από τη βελγική Αρχή Εποπτείας Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών και Αγορών (FSMA), θα είναι διαθέσιμα στην αγγλική και ελληνική γλώσσα στις ιστοσελίδες του Χρηματιστηρίου Αθηνών ([www.helex.gr/el/web/guest/companies-new-listings](http://www.helex.gr/el/web/guest/companies-new-listings)) και της TITAN (<http://ir.titan.gr/el/gatepost2019>).

Σημειώνεται ότι οι κάτοχοι Μετοχών TITAN που αποδέχθηκαν την προηγούμενη δημόσια πρόταση της TCI της 18ης Οκτωβρίου 2018 και επιθυμούν να αποδεχθούν και τη νέα Δημόσια Πρόταση της 16ης Απριλίου 2019, θα πρέπει να επαναλάβουν τη σχετική διαδικασία αποδοχής.

Περαιτέρω πληροφορίες για τον τρόπο αποδοχής της Δημόσιας Πρότασης δίνονται κατά τις εργάσιμες ημέρες και ώρες από την Alpha Bank στο [τηλέφωνο 210 3265511](tel:+302103265511).

### Πληροφορίες σχετικά με τη διαδικασία squeeze out και sell out

Εφόσον η Δημόσια Πρόταση είναι επιτυχής και έχει επιτευχθεί το ελάχιστο ποσοστό αποδοχής του 75% και για τις δύο κατηγορίες των Μετοχών TITAN (κοινές και προνομιούχες):

- Αν η αποδοχή για οποιαδήποτε κατηγορία Μετοχών TITAN κυμανθεί από 75% έως < 90%, δεν θα ενεργοποιηθούν το «Δικαίωμα Εξαγοράς» και το «Δικαίωμα Εξόδου» (διαδικασία squeeze out και sell out) για αυτήν την κατηγορία.
- Σε περίπτωση αποδοχής σε ποσοστό 90% και άνω ως προς μια ή και τις δύο κατηγορίες Μετοχών TITAN, θα ενεργοποιηθούν το «Δικαίωμα Εξαγοράς» και το «Δικαίωμα Εξόδου» (διαδικασία squeeze out και sell out), αντίστοιχα για τη μία ή και τις δύο κατηγορίες, ανάλογα με την περίπτωση.