

ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΚΤΕΝΙΑΔΗΣ

## «Η ΑΘΗΝΑ ΘΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΕΙ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟ ΓΙΑ ΤΟ REAL ESTATE»

Ο ιδιοκτήτης της V2 Development, Βαγγέλης Κτενιάδης μιλά στο *Fortune* για την επόμενη μέρα του Real Estate, για το πρόγραμμα «Golden Visa», για τη μεγαλύτερη εποπτεία που πρέπει να υπάρξει στον κλάδο, αλλά και για τις προοπτικές που εμφανίζει. ΑΠΟ ΤΗ ΜΑΡΙΑ ΑΚΡΙΒΟΥ

### INVEST

**ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΤΟ ΛΑΙΣΣΟΔΟ** στο οποίο βρέθηκε ο κλάδος του real estate την τελευταία δεκαετία εξαιτίας της οικονομικής κρίσης, η εφαρμογή του προγράμματος της Golden Visa, το 2013, ήρθε ως «μάννα εξ ουρανού» για την τόνωση μιας αγοράς που ακροβατούσε πάνω σε τεντωμένο σχοινί και έδινε καθημερινά μάχη για επιβίωση. Τα τελευταία στοιχεία δείχνουν ότι 5.302 επενδυτές έχουν αγοράσει ακίνητο στη χώρα μας και ο αριθμός τους βαίνει αυξανόμενος.

Η V2 Development ήταν από τις πρώτες εταιρείες που αντιλήφθηκαν τις ευκαιρίες που δημιουργούνταν και έσπευσε να αξιοποιήσει το πρόγραμμα που θα καθιστούσε τη χώρα επενδυτικό πόλο έλξης για πολίτες ξένων χωρών οι οποίοι

επιθυμούσαν να αποκτήσουν μόνιμη κατοικία στην Ελλάδα.

Διαθέτοντας μακροχρόνια πείρα, που μετρά σχεδόν έξι δεκαετίες, καθώς αποτελεί συνέχεια της Ergon Development, που δραστηριοποιείται στον χώρο της ανάπτυξης ακινήτων από το 1962, η V2 Development έχει υλοποιήσει στην ελληνική αγορά περισσότερα από 7.500 συμβόλαια δικών της περιουσιακών στοιχείων, μέγεθος που την καθιστά τη νούμερο ένα εταιρεία ανάπτυξης γης. Έχοντας

παρουσία σε Ασία, Αφρική και Ευρώπη, απασχολεί 230 άτομα προσωπικό και αυτήν τη στιγμή περιλαμβάνονται στο χαρτοφυλάκιο της 80 ιδιόκτητα διαμερίσματα στην Αθήνα, με το 98% να βρίσκονται στα νοτιοανατολικά προάστια της πόλης, από το παλαιό Φάληρο μέχρι και τη Βουλιαγμένη. Σε εξέλιξη βρίσκονται έξι μεγάλα projects, ενώ ο μέσος όρος της αξίας των συμβολαίων που υπογράφονται αγγίζει τις 330.000 ευρώ.

Ο ιδιοκτήτης της V2 Development, Βαγγέλης Κτενιάδης, μιλά στο *Fortune* για την επόμενη μέρα του real estate, για τη μεγαλύτερη εποπτεία που πρέπει να υπάρξει στον κλάδο, αλλά και για τις προοπτικές που εμφανίζει.

**Κύριε Κτενιάδη, πόσο έχει συμβάλει η Golden Visa στην τόνωση της ελληνικής οικονομίας και πώς εκτιμάτε ότι θα διαμορφωθεί η κίνηση τα επόμενα χρόνια;**

Δεν μου αρέσει να αποκαλώ το πρόγραμμα «Golden Visa», γιατί η λέξη βίζα είναι φορητισμένη αρνητικά. Αφορά κάτι το οποίο έχει ημερομηνία έναρξης και λήξης. Εδώ μιλάμε για άδεια μόνιμης παραμονής επενδυτή. Η μοναδική προϋπόθεση είναι ο επενδυτής να έχει το ακίνητο στην κατοχή του. Η πρώτη άδεια που βγαίνει είναι πενταετούς διάρκειας, όπως συμβαίνει και με τα ελληνικά διαβατήρια, και η ανανέωση κρίνεται απαραίτητη ώστε το κράτος να διασφαλίζει ότι το ακίνητο βρίσκεται ακόμη στην κατοχή του ίδιου επενδυτή. Εάν πουληθεί, χάνεται αυτόματα το

δικαίωμα της μόνιμης παραμονής.

Στην αρχή το πρόγραμμα δυσκολεύτηκε να βρει τα πατημάτα του, καθώς πολλές από τις χώρες που μας ανταγωνίζονται με ανάλογα επενδυτικά προγράμματα αδειών μόνιμης παραμονής δυσφημούσαν κατά κόρον το ελληνικό πρόγραμμα, αναφέροντας ότι δεν είναι άδεια μόνιμης παραμονής, αλλά πενταετής βίζα. Κάναμε πολύ μεγάλο αγώνα για να ενημερώσουμε σωστά τις εταιρείες. Μέχρι τα μέσα του 2015 το πρόγραμμα «καρικνοβοταούσε» και δεν είχε τις αποδόσεις που περιμέναμε. Φτάσαμε τρία χρόνια μετά, το 2018, να αποτελεί το νούμερο ένα επενδυτικό πρόγραμμα στον πλανήτη. Για πρώτη φορά στην ιστορία, από τα μέσα της δεκαετίας του '70, πρόγραμμα άλλης χώρας ξεπέρασε σε αιτήσεις που έγιναν αποδεκτές για

«ΤΩΡΑ ΕΙΝΑΙ Η ΚΑΤΑΛΛΗΛΗ ΣΤΙΓΜΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ REAL ESTATE, ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΑΝΤΕΞΕΙ ΣΤΑ ΜΑΥΡΑ ΧΡΟΝΙΑ ΤΗΣ ΚΡΙΣΗΣ».

αίδειες το αμερικανικό πρόγραμμα που ονομάζεται EB5, στο οποίο απαιτούνται 500.000 δολάρια για να λάβεις «πράσινη κάρτα» στις ΗΠΑ.

**Πώς διαμορφώνεται σήμερα η αγορά στην Ελλάδα;**

Δυστυχώς, από τον Οκτώβριο του 2018 έκαναν την εμφάνισή τους στην ελληνική αγορά εταιρείες κινεζικών και κυπριακών συμφερόντων, που δημιουργήθηκαν με ορίζοντα τριετίας και, εκμεταλλευόμενες το πρόγραμμα της Ελλάδας, έκαναν παράνομες δραστηριότητες: ξέπλυμα μαύρου χρήματος, φοροδιαφυγή και γενικότερα καταπάτηση κάθε κανόνα δεοντολογίας που υπάρχει στην αγορά. Ισχυρίζονται ότι έχουν δικά τους ακίνητα τα οποία προσπαθούν να πουλήσουν παράνομα στους πολίτες της χώρας τους. Έρχονται να κάνουν μια «αρχαχτή» και στη συνέχεια να πάνε στην επόμενη αγορά «θήμα». Το αποτέλεσμα ήταν να υπάρξει ένας μεγάλος αριθμός επενδυτών που αντιμετωπίζει σοβαρά προβλήματα με τη μεταβίβαση της άδειας ακινήτων, αφού οι συγκεκριμένες εταιρείες έδιναν ακίνητα που δεν είχαν ελέγξει, δεν είχαν κάνει «due diligence», ενώ δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις των εταιρειών στις οποίες έχουν «παγώσει» τους λογαριασμούς, λόγω παράνομων δραστηριοτήτων. Εκτιμούμε ότι γύρω στις 800 αιτήσεις βρίσκονται σε μια κατάσταση που κανείς δεν γνωρίζει τι θα γίνει. Ιδίως στην κινεζική αγορά από την οποία προέρχεται το 70% των επενδυτών στην Ελλάδα, έχει γίνει μια τεράστια αρνητική διαφήμιση του προγράμματος και οι εταιρείες που ασχολούνται με το κομμάτι του investment immigration διοχετεύουν τους υποψήφιους επενδυτές σε άλλες χώρες, όπως η Τουρκία, η οποία δίνει διαβατήριο με 250.000 δολάρια. Άλλες αγορές είναι η Καμπότζη και η Πορτογαλία, που τώρα ανακάμπτει.

**Πώς ξεκινήσατε σε αυτόν τον χώρο; Εμείς ξεκινήσαμε το 2013, όταν δεν υπήρχε πελάτης για να πουλήσεις ακίνητο. Μέσα στη βαθιά κρίση, το πρόγραμμα ήταν η μοναδική διέξοδος προσέλευσης πελατών από το εξω-**

τερικό, δεδομένου ότι η ελληνική ζήτηση ήταν ανύπαρκτη. Στην οικιστική ανάπτυξη γης κατασκευών δεν δραστηριοποιήσαμε πολλές εταιρείες. Ωστόσο, τώρα που η αγορά έχει σταθεροποιηθεί, οι εταιρείες ανάπτυξης ξεφυτρώνουν σαν τα μανιτάρια, χωρίς να κάνουν όλες στην πραγματικότητα οικιστική ανάπτυξη.

Είναι σίγουρα θετικό το γεγονός ότι πριν από έναν μήνα η κυβέρνηση έβγαλε μια τροπολογία ξεκαθαρίζοντας ότι η χρήση του POS είναι απολύτως νόμιμη, επιτρέποντας έτσι στους επενδυτές να πληρώνουν το τίμημα μέσω χρεωστικών καρτών ή με εμβάσματα, ενώ παράλληλα αναγνωρίστηκε το δικαίωμα να μπορούν να καταβάλλουν χρήματα με αυτόν τον τρόπο και οι συγγενείς πρώτου και δεύτερου βαθμού.

**Τι κίνητρα πρέπει να δοθούν προκειμένου να προσελκύσουμε και άλλους ξένους επενδυτές;**

Το μεγαλύτερο κίνητρο, αν θα μπορούσε να δοθεί, διότι γνωρίζουμε τις υφιστάμενες δυσκολίες που προκύπτουν από το γεγονός ότι η Ελλάδα είναι στη συνθήκη Σένγκεν, θα ήταν η δυνατότητα απόκτησης διαβατηρίου, όπως συμβαίνει στην Κύπρο, με ένα κόστος 2,5 εκατ. ευρώ. Αν γινόταν κάτι ανάλογο στην Ελλάδα θα εκτοξευόταν το πρόγραμμα και το ελληνικό real estate, και η χώρα θα μετατρέπονταν σε ένα «νέο Ντουμπάι». Το έχουμε θέσει ως πρόταση στην ελληνική κυβέρνηση και ελπίζουμε ότι θα υπάρξουν κάποιες πρωτοβουλίες στο θέμα αυτό.

**Σε ποιες νέες αγορές θεωρείτε ότι πρέπει να κάνει focus η Ελλάδα;**

Βάσει των επίσημων στοιχείων του Enterprise Greece, βλέπουμε ότι, εκτός από την Κίνα, η Τουρκία είναι δυνατή αλλά πλέον φθίνουσα αγορά, η Ρωσία είναι στην τρίτη θέση και ακολουθούν Λίβανος, Ιράν, Ιράκ, Μέση Ανατολή. Δυνητικά θα μας ενδιέφερε να ανοίξουμε όλες τις αγορές του αναπτυσσόμενου κόσμου. Αυτός είναι, άλλωστε, και ο σκοπός των συγκεκριμένων προγραμμάτων: να προσελκύσεις στην αναπτυσσόμενη Γηραιά Ήπειρο, η οποία εμφανίζει σημάδια κορεσμού στο εσωτερικό της, «φρέσκο» χρήμα από τις αναπτυσσόμενες χώρες. Πρέπει να γίνουμε περισσότερο εξωστρεφείς.

**Ποιοι λόγοι συντρέχουν στο να θεωρείται κατάλληλο το timing για επενδύσεις στο ελληνικό real estate;**

Τώρα είναι η κατάλληλη στιγμή για την ανάπτυξη του ελληνικού real estate, το οποίο άντεξε στα «μαύρα» χρόνια της κρίσης. Υπάρχει πολιτική σταθερότητα και η νέα κυβέρνηση φαίνεται ότι δίνει μεγάλη σημασία στις επενδύσεις. Σίγουρα το καλύτερο χρονικό διάστημα ήταν τον Ιούλιο του 2015, όταν οι τιμές των ελληνικών ακινήτων βρέθηκαν στο χαμηλότερό τους σημείο και ήταν ελκυστικότερες και επικερδέστερες για τους ξένους επενδυτές.

**Πόσο έχει χάσει η αγορά από την αρχή της κρίσης και που βρισκόμαστε σήμερα; Υπάρχει πιθανότητα το ελληνικό real estate να ξαναγίξει τα προ κρίσης επίπεδα;**

Ο κλάδος μέσα στην κρίση έχασε κατά μέσο όρο το 28% - 30%



Ο «H V2 Development, κάνοντας ανάπτυξη γης, αγορά, πωλήσεις και διαχείριση ακινήτων, παρέχει ένα "πακέτο" στο real estate από το Α ως το Ω».

της αξίας του. Η αίσθησή μου είναι ότι αυτήν τη στιγμή έχουμε καταφέρει να πάρουμε το 10%. Θα φτάσουμε και θα ξεπεράσουμε τα προ κρίσης επίπεδα. Η Αθήνα και γενικότερα η Ελλάδα θα αποτελέσουν παγκόσμιο προορισμό, όσον αφορά το real estate.

**Γιατί κάποιος να τοποθετηθεί στην Ελλάδα, και όχι σε κάποια άλλη αγορά; Ποιοι θεωρούνται οι μεγαλύτεροι μας «αντίπαλοι» τη δεδομένη στιγμή και ποια τα δυνατά τους σημεία;**

Είναι οι δυνατότητες που προσφέρει η εγχώρια αγορά ακινήτων που κάνουν τους ξένους να θέλουν να τοποθετηθούν. Υπάρχει ενδιαφέρον από όλο τον κόσμο για αγορές. Συμβαίνει σε όλες τις χώρες που πέρασαν από μια βαθιά οικονομική προσαρμογή και ανακάμπτουν.

REAL ESTATE

Μην ξεχνάμε ότι η ελληνική περίπτωση συνιστά τη μεγαλύτερη προσαρμογή χώρας του δυτικού κόσμου, χωρίς να είναι σε περίοδο πολέμου. Σε όλες τις χώρες που πέρασαν μέσα από την περιδίνηση της κρίσης έρχεται η στιγμή που εμφανίζονται σημαντικές ευκαιρίες. Τα μεγάλα επενδυτικά funds αναγνωρίζουν πλέον ότι η Ελλάδα αξίζει ως επενδυτικός προορισμός και εισρέουν μαζικά. Ειλικρινά δεν βλέπω κάποια άλλη ευρωπαϊκή χώρα να καταγράφει μεγαλύτερη ζήτηση από την Ελλάδα. **Πιστεύετε ότι ελλοχεύει ο κίνδυνος, εάν δεν υπάρξει ένα δομημένο πλαίσιο, να αντιμετωπίσουμε ξανά το φαινόμενο μιας «φούσκας» στον κλάδο;**

Ο κλάδος του real estate είναι κάτι απτό, σε αντίθεση με ένα κρατικό μολόγο ή μια μετοχή. Καταδεικνύει τις δυνατότητες μιας οικονομίας. Είναι, στην ουσία, το πιο ασφαλές στοιχείο που δείχνει την κατεύθυνση της αγοράς. Δεν θα έλεγα ότι στο ελληνικό real estate υπήρξε «φούσκα». Το διάστημα 2000 - 2008 πριν από την κρίση υπήρχε μια οικονομική ευμάρεια και τα πράγματα αναπτύσσονταν με ταχύτατους ρυθμούς. Εκεί που πρέπει να δοθεί προσοχή είναι στις εξαγγελίες για «πάγωμα» του ΦΠΑ για τρία χρόνια στα ακίνητα, αλλά και στον δημογραφικό παράγοντα. Θα πρέπει να λάβουμε υπόψη ότι στην Ελλάδα έχουμε

κάθε χρόνο 48.000 θανάτους περισσότερους από γεννήσεις. Πρακτικά αυτό σημαίνει ότι περίπου 20.000 με 25.000 ακίνητα βρίσκονται διαθέσιμα σε όλη την επικράτεια κάθε χρόνο. Πρέπει, λοιπόν, με κάποιον τρόπο να διασφαλίσουμε ότι καλύπτουμε αυτό το πλεόνασμα ακινήτων μέσω επενδύτων από το εξωτερικό.

**Τι είδους υπηρεσίες προσφέρει η V2 Development, ποιο το συγκριτικό σας πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού και ποιο το προφίλ των πελατών στους οποίους απευθύνεστε;**

Η V2 Development είναι συνέχεια της Ergon Development, της εταιρείας που δημιουργήθηκε από τον πατέρα μου το 1962, ο οποίος θεωρούνταν πρωτοπόρος στο ελληνικό real estate. Έκανε ανάπτυξη γης δίνοντας τη δυνατότητα σε ανθράκους με πολύ μικρά εισοδηματικά κριτήρια και κάνοντας inhouse financing να μπορούν μέσα σε μια πενταετία να αποπληρώσουν τα οικοπέδα των περιοχών αποκτώντας το δικό τους κομμάτι γης. Δεν είναι τυχαίο που ο Έλληνας έχει σήμερα το υψηλότερο ποσοστό ιδιοκτησίας στην Ευρώπη και μέσα στη δεκαετία της κρίσης κατάφερε να επιβιώσει, δίχως να πλη-

ρώνει ενοίκιο, χάρη στο σύστημα της αντιπαροχής που όλοι κατέκριναν με ευκολία.

Οι φόροι ακινήτων στην Ελλάδα είναι αστείοι αν τους συγκρίνουμε με την υπόλοιπη Ευρώπη ή την Αμερική, όπου ο κόσμος πληρώνει κάθε 20 χρόνια την αξία του ακινήτου του σε φόρο. Δηλαδή, πληρώνει 5% της αξίας κάθε χρόνο! Κακώς δεν υπήρχε στην Ελλάδα. Λάθος ήταν η χρονική στιγμή που επεβλήθηκε ο ΕΝΦΙΑ όταν ο Έλληνας έπρεπε να πληρώσει πλήθος φόρων. Όταν, όμως, είσαι μια χρεοκοπημένη χώρα, ο εύκολος και ο σίγουρος τρόπος για να μαζέψεις χρήματα ήταν η φορολόγηση της ιδιοκτησίας.

Η V2 Development, κάνοντας ανάπτυξη γης, αγοραπωλησίες και διαχείριση ακινήτων, παρέχει ένα «πακέτο» στο real estate από το Α ως το Ω. Παράλληλα, μέσω της Von Poll, καλύπτεται το κομμάτι της μεσοτείας, η οποία μας επιτρέπει να έχουμε γρήγορη πρόσβαση στον εντοπισμό ακινήτων, να βλέπουμε ευκαιρίες και να τις επεξεργάζομαστε γρηγορότερα από οποιονδήποτε άλλο. Και στα μεμονωμένα ακίνητα, εκτός από τα projects που «τρέχουμε» και τις δικές μας πολυκατοικίες που έχουμε στο χαρτοφυλάκιό μας. Επιπρόσθετα, η συμμαχία με τη μητρική εταιρεία μας επιτρέπει να αξιοποιήσουμε το δίκτυό της σε όλη την Ευρώπη, σε 18 χώρες με 400 υποκαταστήματα. Το 95% των πελατών μας είναι επενδυτές εξωτερικού που ενδιαφέρονται για την άδεια μόνιμης παραμονής στην Ελλάδα. Ευελπιστούμε ότι σιγά σιγά θα αρχίσει να ενεργοποιείται και το ελληνικό επενδυτικό κοινό. Έχουμε ξεκάθαρη πολιτική και στρατηγική εξωστρέφειας.

**Τι περιλαμβάνει το business plan για το 2020;**

Αυτήν τη στιγμή έχουμε τρία γραφεία στην κεντρική αγορά σε Πεκίνο, Σανγκάι και Γκουανγκτζού, ένα στο Ναϊρόμπι και μια αποκλειστική συνεργασία με μια εταιρεία στις χώρες της Νοτιοανατολικής Ασίας, από την Ινδία μέχρι τις Φιλιππίνες. Το 2020 θα ανοίξουμε το γραφείο μας στο Ντουμπάι. ■

«ΤΟ 95% ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΜΑΣ ΕΙΝΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ ΠΟΥ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΔΕΙΑ ΜΟΝΙΜΗΣ ΠΑΡΑΜΟΝΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ».