

## Πληροφορίες & Εγγραφές

Για **πληροφορίες** μπορείτε να επικοινωνήσετε μαζί μας στα τηλέφωνα 210 60 85 789 και 210 600 9800/9, εσωτ. 1207 και 1332.  
Γραφείο 3112, Αγία Παρασκευή, DEREΕ - Κτίριο Επικοινωνιών.

Οι **εγγραφές** γίνονται αυτοπροσώπως, τηλεφωνικά μέσω φαξ (210 608 1710), με ηλεκτρονικό ταχυδρομείο (e-mail: [scps@acg.edu](mailto:scps@acg.edu)) ή μέσω διαδικτύου στη διεύθυνση [www.acg.edu/scps](http://www.acg.edu/scps)

Το **κόστος** προκαταβάλλεται:

- Σε μετρητά
- Με πιστωτική κάρτα Visa, American Express, MasterCard
- Με κατάθεση σε τραπεζικό λογαριασμό:
  - Emporiki Bank: 87 42 45 11
  - National Bank: 180 48 00 77 04
  - Alpha Bank: 112 002 002 016 786

Τα σεμινάρια χρηματοδοτούνται από το πρόγραμμα 0,45% του ΛΑΕΚ - ΟΑΕΔ.  
Στους συμμετέχοντες θα χορηγηθεί Πιστοποιητικό Επαγγελματικών Σπουδών – CPS.

**DEREE - The American College of Greece** is an Associate member of EUCEN (European University Continuing Education Network) and an affiliate member of UPCEA (University Professional and Continuing Education Association).

**ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΟ ΚΟΛΛΕΓΙΟ ΕΛΛΑΔΟΣ**  
Σχολή Συνεχιζόμενης & Επαγγελματικής Εκπαίδευσης  
Γραβιάς 6, 153 42 Αγία Παρασκευή  
+ 210 600 9800, εσωτ. 1207, 1332  
+ 210 608 5789 • Fax: + 210 608 1710  
[ceps@acg.edu](mailto:ceps@acg.edu) • [www.acg.edu/scps](http://www.acg.edu/scps)

LOWE ATHENS

# Real Estate

## Certificate of Professional Study



The American College of Greece



**DEREE**

# Certificate of Professional Study in Real Estate

Συστημική μεθοδολογία προσέγγισης της αγοράς ακίνητης περιουσίας

## Περιγραφή

Η ανάπτυξη, διαχείριση και προώθηση των ακινήτων καθώς και το κτίσιμο των δικτύων λιανικής πάντα ήταν και θα παραμείνει στο επίκεντρο της εμπορικής δραστηριότητας διότι αποτελεί τη βασική ραχοκοκαλιά του επιχειρείν σε ένα πολύ μεγάλο φάσμα εμπορικών και μη δραστηριοτήτων.

Σκοπός του εκπαιδευτικού αυτού προγράμματος είναι να προσφέρει στους συμμετέχοντες τις γνώσεις που θα τους επιτρέψουν να διαχειριστούν όλο το φάσμα των εργασιών που σχετίζονται με τη διαχείριση, ανάπτυξη και προώθηση της ακίνητης περιουσίας, καθώς και των δικτύων λιανικής στην Ελλάδα, τις νομικές τους προεκτάσεις, καθώς και να παρουσιάσει με απλό και κατανοητό τρόπο τις σχετικές έννοιες, τόσο σε θεωρητικό όσο και σε τεχνοκρατικό/πρακτικό επίπεδο.

## Οι εισηγητές

**Γιάννης Νινιός:** Σύμβουλος Επιχειρήσεων ΟΜΡΗΑΛΟΣ ΕΠΕ, απόφοιτος ΑΣΟΕΕ και πρώην στέλεχος με πολυετή πείρα στις εταιρείες Mobil Oil Hellas SA, BP Hellas και Marinopoulos Coffee Company (Starbucks), στους τομείς Marketing, Strategic Planning & Finance, Sales, Dealer Management, Real Estate & Development των ανωτέρω εταιρειών καθώς και με μεγάλη διδακτική πείρα.

**Πάνος Θεοφιλόπουλος,** MSc, MRICS, κάτοχος MSc in Real Estate Finance - The University of Reading, BSc (Marketing Management) DEREΕ - The American College of Greece και μέλος του R.I.C.S.. Στο παρελθόν, έχει εργαστεί στις εταιρείες Alpha Αστικά Ακίνητα, Piraeus Real Estate και Deloitte Financial Advisory Services, ενώ σήμερα είναι διευθυντής διεύθυνσης συμβουλευτικών υπηρεσιών της Εμπορικής Real Estate.

**Γιάννης Ξυλάς:** Ιδρυτής της GEOAXIS Property & Valuation Services, απόφοιτος του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης - Τοπογράφος Μηχανικός, MSc in Real Estate, University of Reading, πιστοποίηση R.I.C.S., πρώην στέλεχος σε DTZ (Ελλάδα και Κύπρο), Mc Donalds, Goodys, ΓΑΙΑΟΣΕ, SISIM spa.

**Γιάννης Αποστολίδης, PhD:** Δικηγόρος Παρ' Αρείω Πάγω με ειδίκευση στο Δίκαιο Επιχειρήσεων με 35ετή πείρα, Νομικός Σύμβουλος επί 28 χρόνια σε Mobil Oil Hellas SA και BP Hellas, με μεγάλη διδακτική εμπειρία στο Deree College, στο University of La Verne, στο Robert Morris College και στην ΕΕΔΕ.

## Ενότητες

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΔΙΚΤΥΩΝ ΛΙΑΝΙΚΗΣ & ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΣ ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΙΣ ΑΡΧΕΣ ΜΕΘΟΔΩΝ ΕΚΤΙΜΗΣΗΣ ΑΞΙΑΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΑΚΙΝΗΤΑ: ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ & ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

ΝΟΜΙΚΟ & ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΕΚΜΙΣΘΩΣΗΣ & ΑΓΟΡΑΠΩΛΗΣΙΑΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

MARKETING ΑΚΙΝΗΤΩΝ: ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ & ΠΡΟΩΘΗΣΗ

## Σε ποιους απευθύνεται

Σε **στελέχη εταιρειών** με αντικείμενο την ανάπτυξη και διαχείριση ακινήτων, δικτύων λιανικής, σε **μεσίτες** και **συμβούλους ακινήτων**, σε **μηχανικούς**, **δικηγόρους** που ασχολούνται με τα ακίνητα, σε **κατασκευαστές**, σε **στελέχη εταιρειών ανάπτυξης** και εμπορικών κέντρων, σε **οργανισμούς ΟΤΑ** και **Δημόσιες υπηρεσίες** που θέλουν να διαχειριστούν με επαγγελματικό τρόπο τα ακίνητά τους, σε **project managers** έργων και γενικά σε κάθε στέλεχος που επιθυμεί να εντρυφήσει και να κατανοήσει πλήρως τις σχετικές έννοιες, να ασκηθεί με πραγματικά case studies και να εφοδιαστεί με όλα εκείνα τα προσόντα που θα του επιτρέψουν να ελαχιστοποιήσει τις λανθασμένες επιλογές και να αναπτύξει μια ασφαλή και τυπική μεθοδολογία που θα μπορεί να ακολουθεί στις πάσης φύσεως συναλλαγές του με ακίνητα.

## Οι συμμετέχοντες θα μάθουν

- Πώς να διαχειρίζονται επαγγελματικά την ακίνητη περιουσία.
- Πώς να αναπτύξουν επιτυχημένα δίκτυα λιανικής με βάση τις βασικές παραμέτρους του real estate.
- Το φορολογικό και νομικό καθεστώς που επικρατεί στη διαχείριση και ανάπτυξη των ακινήτων στην Ελλάδα.
- Πώς να προωθούν επαγγελματικά ένα ακίνητο και να μεγιστοποιούν τα αποτελέσματα.
- Πώς να προβαίνουν σε εκτιμήσεις των ακινήτων και ποιες μεθόδους μπορούν να χρησιμοποιούν.
- Πώς να αξιολογούν επενδύσεις σχετικές με τα ακίνητα και ιδιαίτερα σε ακίνητα εισοδήματος.
- Σε ποια φάση της οικονομικής δραστηριότητας συμφέρει η επένδυση στην ανάπτυξη των ακινήτων.