

Σχολή Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης

Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Σπουδών

Διοίκηση Επιχειρήσεων

Μεταπτυχιακή Διατριβή



Ανάλυση επιχείρησης - Altamira Asset Management Cyprus

Χριστίνα Μικελλίδου

**Επιβλέπων Καθηγητής
Δρ. Κρίστης Χασάπης**

Μάιος 2021

Ανοικτό Πανεπιστήμιο Κύπρου

Σχολή Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης

Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Σπουδών

Διοίκηση Επιχειρήσεων

Μεταπτυχιακή Διατριβή

Ανάλυση επιχείρησης - Altamira Asset Management Cyprus

Χριστίνα Μικελλίδου

**Επιβλέπων Καθηγητής
Δρ. Κρίστης Χασάπης**

Μάιος 2021

Η παρούσα μεταπτυχιακή διατριβή υποβλήθηκε προς μερική εκπλήρωση των απαιτήσεων για απόκτηση μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών

Μάιος 2021

Περίληψη

Στόχος της παρούσας μεταπτυχιακής διατριβής είναι η ανάλυση επιχείρησης και συγκεκριμένα της Αλταμίρας Κύπρου (θυγατρική της Αλταμίρας Ισπανίας). Χρησιμοποιήθηκαν δεδομένα μέσα από διάφορα άρθρα, συνεντεύξεις στελεχών της στα ΜΜΕ, οικονομικές καταστάσεις από την χρονιά προέλευσης της Altamiras / Αλταμίρας στην Κύπρο. Αναλύθηκαν γεγονότα μέσα από ερχομό της Αλταμίρας στην Κύπρο που ανέλαβε τα μη εξυπηρετούμενα δάνεια του πρώην συνεργατισμού και νυν Κεδιές και στην συνέχεια χαρτοφυλάκιο της Alpha Bank και της Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος (Κύπρου). Μιλάμε για μια εταιρεία όπου μέσα από το ευρύ φάσμα των μη εξυπηρετούμενων δανείων κατάληξε σήμερα να έχει ένα μεγάλο τμήμα ακινήτων που τα διοχετεύει στην Κυπριακή αγορά μέσα από τις πωλήσεις ακινήτων τόσο σε ιδιώτες όσο και σε μεγάλες ιδιωτικές εταιρείες ακινήτων που ασχολούνται καθαρά με επενδύσεις ακινήτων. Βασικός στόχος της η μείωση των μη εξυπηρετούμενων δανείων μειώνοντας σημαντικά μεγάλο όγκο τους κάθε χρόνο. Με την ιδεολογία της Αλταμίρας που ξεκίνησε από την Ισπανία (μητρική εταιρεία) επεκτάθηκε και εγκαταστάθηκε και στη Κυπριακή αγορά έχοντας την πρώτη θέση σήμερα στην Κύπρο ως εταιρεία που ασχολείται με την επένδυση ακινήτων αφήνοντας στο πέρασμα της μέχρι σήμερα αρκετά θετικά σχόλια για την οικονομία της Κύπρου. Η Αλταμίρα ήρθε στην Κύπρο με κυρίαρχο σκοπό να εδραιωθεί και να αποτελέσει την σημαντικότητα της στο οικονομικό τομέα επιτυγχάνοντας την αύξηση του πελατολογίου της έχοντας πίσω της πολλές ισχυρές δυνάμεις στήριξης, θυγατρικές εταιρείες και την κυρία έδρα της την Αλταμίρα Ισπανίας όπου έχουν άμεση και καθημερινή επαφή και ενημέρωση με το προσωπικό της στην Κύπρο. Η τεχνολογία αναπτύχθηκε από την Αλταμίρα Ισπανίας στη βάση της εξειδίκευσης και εμπειρίας που απέκτησε μέσα από την διαχείριση χαρτοφυλακίων στη Νότια Ευρώπη τα τελευταία 7 έτη. Σήμερα η Altamira Real Estate κατάφερε να έχει πρωταγωνιστικό ρόλο στην αγορά ακινήτων και να διεκδικεί τον πρωταρχικό ρόλο σε ότι αφορά τα ακίνητα της Κύπρου από το χαμηλό επίπεδο τιμών ακινήτων μέχρι πολύ υψηλό επίπεδο τιμών ακινήτων. Είναι μια εταιρεία που λειτουργεί με την ιδεολογία μιας πολυεθνικής εταιρείας όπου έλειπε από τα κυπριακά δεδομένα.

Summary

The purpose of this postgraduate dissertation is the business analysis, namely the Cyprus Altamira (subsidiary of Altamira Spain). Data was used through various articles, interviews of executives in SMEs, financial statements from the year of origin of Altamiras / Altamira in Cyprus. Events were analyzed through the coming of the Altamira in Cyprus that undertook the non-performing loans of former collaboration and current candles and then portfolio of Alpha Bank and National Bank of Greece (Cyprus). We are talking about a company where through the wide range of non-performing Daions, it lasted today to have a large department of real estate that chances them to the Cypriot market through real estate sales in both private individuals and large private companies - They are purely engaged in real estate investments. Its main goal of reducing non-paid loans by significantly reducing their large volume every year. With the ideology of Altamira, which began from Spain

(parent company) expanded and settled in the Cypriot market, having the first place today in Cyprus as a company dealing with the investment of real estate leaving in the passage fairly positive comments on the economy of Cyprus. Altamira came to Cyprus with a predominant purpose of establishing and constituting its importance in the economic sector, achieving the increase in its clientele, having back to many powerful support forces, subsidiaries and its headquarters of Altamira Spain where they have direct and daily Contact and briefing with its staff in Cyprus. Technology was developed by Altamira Spain on the basis of the expertise and experience it has acquired through the management of portfolios in southern Europe in the last 7 years. Today, Altamira Real Estate managed to have a leading role in the A-moving market and to claim the primary role in terms of Cyprus's real estate from low property price level to a very high level of real estate prices. It is a company that works with the ideology of a multinational company where it was missing from the Cypriot data.

Ευχαριστίες

Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα καθηγητή μου κ. Κρίστη Χασάπη για όλη την βοήθεια και την καθοδήγηση που μου πρόσφερε για την ολοκλήρωση της παρούσας μεταπτυχιακής διατριβής.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

4

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Κεφάλαιο 1

1.1 ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ	5
1.2 ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ	6
1.3 ΕΠΙΠΕΔΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ	6
1.4 Η ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ	7
1.5 Η ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΙΔΙΑΙΤΕΡΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΜΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	7

Κεφάλαιο 2

2.1 ΠΟΙΟΥΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ Η ΑΝΑΛΥΣΗ	8
2.2 ΕΙΔΗ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ / ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ	9

Κεφάλαιο 3

3.1 ΕΝΤΑΞΗ ΤΗΣ ALTAMIRA ASSET MANAGEMENT CYPRUS ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ	11
3.2 ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ALTAMIRA ASSET MANAGEMENT CYPRUS	12
3.3 ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ALTAMIRA ASSET MANAGEMENT CYPRUS	12

Κεφάλαιο 4

4.1 ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΗΣ ALTAMIRA ASSET MANAGEMENT CYPRUS	13
4.2 ΕΞΑΤΟΜΙΚΕΥΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΕΠΕΝΔΥΤΗ	14

4.3 ΝΕΕΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΑΓΟΡΑΣ	14
---------------------------	----

Κεφάλαιο 5

5.1 ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΟΛΟΥ ΤΟΥ ΜΕΤΟΧΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ	14
5.2 ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΜΕΔ ΤΟΥ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΤΗΣ	15
5.3 ΑΝΑΛΥΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ	15
5.4 ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΚΙΝΗΤΩΝ	16
5.5 ΑΠΟΘΕΜΑ ΚΑΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ ΑΠΟ ALTAMIRA ASSET MANAGEMENT CY 20	
5.6 ΛΥΣΕΙΣ ΧΟΡΗΓΗΣΕΩΝ ΑΠΟ ALTAMIRA ASSET MANAGEMENT CYPRUS	22

Κεφάλαιο 6

6.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	23
6.2 ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT ΤΗΣ ALTAMIRAS ASSET MANAGEMENT CYPRUS	25

Κεφάλαιο 7

7.1 ΚΑΘΟΔΗΓΗΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΤΑΣΕΩΝ ΜΕ ΤΗΝ ΕΡΜΗΝΕΙΑ ΤΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ SWOT	26
7.2 ΑΔΥΝΑΜΑ ΚΑΙ ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ ΤΗΣ ALTAMIRA ASSETS MANAGEMENT CYPRUS	28

Κεφάλαιο 8

8.1 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΠΙΛΥΣΗ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ	30
8.2 ΕΠΙΛΟΓΟΣ	38
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	39

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η εργασία αυτή πραγματοποιήθηκε στα πλαίσια της Μεταπτυχιακής μας εργασίας και σκοπό έχει να παρουσιάσει την ανάλυση της επιχείρησης Altamira Asset Management (Cyprus). Είναι μια εταιρεία με έδρα της την Ισπανία όπου η Altamira ιδρύθηκε το 2013 μετά την απόφαση της Santander να επιλέξει ως στρατηγικό συνεργάτη το private equity Apollo Global Management για διαχείριση των προβληματικών στοιχείων του ισολογισμού της. Η Altamira επεκτάθηκε αποκτώντας χαρτοφυλάκια τραπεζών και κυρίως της Sareb τη ‘bad bank’ της Ισπανίας. Η Altamira Asset Management Cyprus Ltd με παρουσία στην Κύπρο από τον Ιανουάριο του 2018, έχει αναλάβει τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου ΜΕΧ και Ακινήτων της ΚΕΔΙΠΕΣ (πρώην Συνεργατικής Κυπριακής Τράπεζας) ύψους €7δισ. Σήμερα έχει στην κατοχή της μη εξυπηρετούμενα δάνεια, με ή χωρίς εξασφαλίσεις και ακίνητα περιουσιακά στοιχεία που προέρχονται από τραπεζικούς ισολογισμούς. Η ισπανική Altamira Asset Management αποτελεί τη μοναδική ανεξάρτητη εταιρεία διαχείρισης Μη Εξυπηρετούμενων Χορηγήσεων και Ακινήτων που εξυπηρετεί ένα ευρύ φάσμα πελατών συμπεριλαμβανομένων Θεσμικών Επενδυτών, Τραπεζικών Ιδρυμάτων, Κρατικών Φορέων Διαχείρισης ΜΕΧ στην Ευρώπη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

1.1 Έννοια την Οικονομικής Ανάλυσης

Οι λογιστικές καταστάσεις παρέχουν πληροφορίες που μπορούν να βοηθήσουν τους ενδιαφερόμενους για τις επιχειρηματικές μονάδες , να λάβουν σωστές αποφάσεις. Αποτελούν σημαντική πηγή πληροφοριών. Η πιο σημαντική πηγή πληροφοριών για την δραστηριότητα μιας επιχείρησης είναι οι βασικές λογιστικές καταστάσεις δηλαδή ο ισολογισμός και η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης όπου εμφανίζονται τα περιουσιακά στοιχεία , οι πηγές προελεύσεως των κεφαλαίων της και τα οικονομικά αποτελέσματα από τις δραστηριότητες .

Ο όρος ανάλυση χρηματοοικονομικών καταστάσεων σημαίνει τη σύγκριση κατά αξία των διαφόρων ομαδοποιημένων στοιχείων που περιέχουν προς το σύνολο τους ή προς την αξία ορισμένης ομάδας στοιχείων και ακόμη προς τα στοιχεία άλλου ή άλλων ισολογισμών της ίδιας ή ομοειδούς οικονομικής μονάδας με σκοπό τη μελέτη της οικονομικής κατάστασης της (βιβλίο Νιάρχος, 2004).

1.2. Σκοπός της Οικονομικής Ανάλυσης

Βασικός στόχος της ανάλυσης λογιστικών καταστάσεων είναι η διευκόλυνση της λήψης αποφάσεων οι οποίες αφορούν την αποτελεσματική κατανομή οικονομικών πόρων. Οι αποφάσεις αυτές επηρεάζουν άμεσα τα οικονομικά συμφέροντα των ομάδων οι οποίες χρησιμοποιούν τις λογιστικές καταστάσεις μίας επιχείρησης, όπως των μετόχων, των πιστωτών, της διοίκησης, των εργαζομένων, της πολιτείας, των πελατών, κλπ. Η λήψη αυτών των αποφάσεων απαιτεί εκτίμηση της μακροχρόνιας και βραχυχρόνιας δυνατότητας επιβίωσης καθώς και της αποδοτικότητας της επιχείρησης η οποία αποτελεί αντικείμενο ανάλυσης.

Η ανάλυση των οικονομικών καταστάσεων επιτρέπει την εκτίμηση τόσο του κινδύνου όσο και της αποδοτικότητας μιας επιχείρησης προκειμένου να ληφθεί μια απόφαση σχετική με την κατανομή οικονομικών πόρων (Νιάρχος, 2004).

1.3. Επίπεδα Χρηματοοικονομικής Ανάλυσης

Η ανάλυση της οικονομίας , η γνώση του οικονομικού περιβάλλοντος στο οποίο λειτουργεί μια επιχείρηση επιτρέπει την καλύτερη αξιολόγηση των επιτεύξεων του παρελθόντος, τον καταλογισμό ευθυνών και την ακριβέστερη πρόβλεψη των αποδόσεων του μέλλοντος.

Η γνώση και η δυναμικότητα ερμηνείας διαφόρων μακροοικονομικών μεγεθών, όπως το ακαθάριστο εθνικό εισόδημα, ο πληθωρισμός, το έλλειμμα του κρατικού προϋπολογισμού, το ύψος των επιτοκίων, το ποσοστό των ανέργων και η προσφορά χρήματος, επιτρέπουν στον αναλυτή να αναγνωρίσει τις συνέπειες που έχουν για τα κέρδη και τις ταμειακές ροές μεταβολές αυτών των μεγεθών.

Οι μακροοικονομικοί παράγοντες που μπορούν να ενδιαφέρουν έναν αναλυτή είναι δυνατό να ενταχθούν σε δύο ευρύτερες κατηγορίες (Νιάρχος, 2004):

- σε αυτούς οι οποίοι προκαλούν μεταβολή στη συνολική ζήτηση αγαθών και υπηρεσιών στην οικονομία και

- σε αυτούς οι οποίοι προκαλούν μεταβολή στη συνολική προσφορά.

Παραδείγματα μακροοικονομικών παραγόντων και ενεργειών με θετικές συνέπειες για τη συνολική ζήτηση αποτελούν:

- Η αύξηση των κρατικών δαπανών
- Η αύξηση της προσφοράς χρήματος
- Η αύξηση της ζήτησης από ξένες χώρες

- Η μείωση των φορολογικών συντελεστών

Παραδείγματα γεγονότων με αρνητικές συνέπειες για τη συνολική προσφορά αγαθών και υπηρεσιών αποτελούν:

- Η αύξηση της τιμής του πετρελαίου
- Η ολοκληρωτική καταστροφή γεωργικής παραγωγής από φυσικές δυνάμεις
- Η αύξηση των μισθών και ημερομισθίων

1.4 Η ανάλυση του κλάδου

Το επόμενο επίπεδο ανάλυσης απαιτεί εξέταση των συνθηκών του κλάδου στον οποίο λειτουργεί η επιχείρηση. Κάθε κλάδος συνήθως περνά από τις εξής διαδοχικές φάσεις ζωής (Νιάρχος, 2004):

- Έναρξη
- Παγιοποίηση
- Ωρίμανση
- Παρακμή

Κατά τη φάση της έναρξης της ζωής ενός κλάδου, παρατηρείται η εισαγωγή μιας νέας τεχνολογίας ή ενός νέου προϊόντος η οποία συνοδεύεται από πολύ υψηλούς ρυθμούς αύξησης των πωλήσεων για όλο τον κλάδο αλλά όχι και κατ' ανάγκη για όλες τις επιχειρήσεις του κλάδου, μερικές από τις οποίες θα εξαγοραστούν από άλλες περισσότερο υγιείς και άλλες θα χρεοκοπήσουν.

Κατά τη φάση της παγιοποίησης, οι πωλήσεις και τα κέρδη αυξάνονται με ρυθμούς υψηλότερους από τους ρυθμούς ανάπτυξης της οικονομίας, εμφανίζονται οι ηγέτιδες επιχειρήσεις στον κλάδο και το μερίδιο αγοράς που έχει η κάθε επιχείρηση είναι πλέον γνωστό.

Κατά τη φάση της ωρίμανσης, ο ρυθμός αύξησης των πωλήσεων είναι ανάλογος του ρυθμού ανάπτυξης της οικονομίας, ο ανταγωνισμός όμως έχει αυξηθεί με αποτέλεσμα να έχει συμπίσει τα κέρδη, τα οποία δε γνωρίζουν τους ρυθμούς των προηγούμενων φάσεων. Κατά τη φάση αυτή της ωρίμανσης, έχει επιτευχθεί η συσσώρευση μεγάλων ποσών διαθέσιμων, τα οποία θα πρέπει να διανέμονται στους μετόχους καθώς υπάρχουν περιορισμένες ευκαιρίες επένδυσης στον ίδιο κλάδο (Γκίκας, 2002).

Τέλος, κατά τη φάση της παρακμής, επικρατούν ρυθμοί αύξησης των πωλήσεων μικρότεροι του ρυθμού ανάπτυξης της οικονομίας ή ακόμα και συρρίκνωση των πωλήσεων.

1.5 Η ανάλυση των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών μιας επιχείρησης

Μετά την ανάλυση της οικονομίας και του κλάδου που ανήκει η επιχείρηση απαιτείται λεπτομερής ανάλυση των ατομικών χαρακτηριστικών της επιχείρησης. Η ανάλυση αυτή εξετάζει τόσο ποσοτικά όσο και ποιοτικά χαρακτηριστικά της επιχείρησης. Κατά την διάρκεια της ανάλυσης καθώς και μετά την ανάλυση, όταν εξάγονται συμπεράσματα, θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη ότι υπάρχει μια διαρκής επίδραση και αλληλεξάρτηση των ποσοτικών χαρακτηριστικών της επιχείρησης.

Τα σπουδαιότερα ποιοτικά χαρακτηριστικά μιας επιχείρησης είναι τα ακόλουθα (Γκίκας, 2002):

A) Η ποιότητα της διοίκησης

Αναφέρεται στην ορθότητα των επιλογών της διοίκησης σχετικά με τις επιχειρηματικές δραστηριότητες οι οποίες έχουν αναληφθεί, τις επενδύσεις οι οποίες έχουν γίνει, τους τρόπους χρηματοδότη-

σης της επιχείρησης, τη μερισματική πολιτική, την αξιοποίηση και εξέλιξη του προσωπικού και γενικά την αύξηση της αξίας της επιχείρησης.

B) Η ποιότητα των εργασιακών σχέσεων

Αναφέρεται στην ύπαρξη αρμονικών σχέσεων μεταξύ εργαζομένων και διοίκησης, της οποίας οι ενέργειες πρέπει να είναι σύμφωνες με τα συμφέροντα των μετόχων.

Γ) Η ποιότητα των παραγομένων προϊόντων και των παρεχόμενων υπηρεσιών

Εξασφαλίζουν τη μακροχρόνια εμπιστοσύνη των πελατών σε μία επιχείρηση. Οι συνέπειες για μία επιχείρηση της έμφασης που δίνεται στην ποιότητα των παραγομένων προϊόντων και παρεχόμενων υπηρεσιών είναι αύξηση τόσο του μεριδίου αγοράς όσο και του ρυθμού αύξησης των κερδών.

Δ) Η απουσία εξάρτησης από έναν πελάτη ή έναν προμηθευτή

Η εξάρτηση από έναν πελάτη αυξάνει τον επιχειρηματικό κίνδυνο μιας επιχείρησης, αν ο πελάτης αποφασίσει ένα υποκατάστατο προϊόν από άλλη επιχείρηση ή αν χρεοκοπήσει, με δυσμενείς συνέπειες όχι μόνο για τις πωλήσεις και τα κέρδη της αλλά και για την πιθανότητα επιβίωσης της επιχείρησης. Η εξάρτηση από έναν προμηθευτή, επίσης, δημιουργεί σοβαρό κίνδυνο διακοπής της παραγωγικής δραστηριότητας μιας επιχείρησης με δυσμενείς συνέπειες για τις πωλήσεις και τα κέρδη, αν ο προμηθευτής παύσει να λειτουργεί ή αν σταματήσει να προμηθεύει ένα συγκεκριμένο τμήμα ενός προϊόντος ή αν αυξήσει τις τιμές του.

Ε) Η κοινωνική ευαισθησία της επιχείρησης

Αποτελείται από το ενδιαφέρον της επιχείρησης για την υγεία των πελατών, για το περιβάλλον και την υγεία των εργαζομένων. Η χορηγία πολιτιστικών εκδηλώσεων αποτελεί επίσης ένδειξη κοινωνικής ευαισθησίας με έμμεσες θετικές συνέπειες για τα κέρδη οι οποίες απορρέουν από την ευρύτερη αναγνώριση της επωνυμίας της επιχείρησης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

2.1 Ποιος Ενδιαφέρει η Ανάλυση

Ανάλογα με το ποιος διενεργεί την ανάλυση και ποιος σκοπούς επιδιώκει υπάρχουν διάφορες προσεγγίσεις σχετικά με την συγκεκριμένη τεχνική που ακολουθείται κάθε φορά. Αυτοί που ενδιαφέρονται και χρησιμοποιούν ανάλυση των χρηματοοικονομικών καταστάσεων με σκοπό την λήψη αποφάσεων σε διάφορες κατηγορίες όπως (Μπαλτσής, 2003):

-Επενδυτές – μέτοχοι

Οι επενδυτές κατά κανόνα είναι μέτοχοι ή σκέφτονται να επενδύσουν σε μια επιχείρηση και είναι εκείνοι που δίνουν τα επιχειρηματικά κεφάλαια τα οποία εκτίθενται σε πολλούς κινδύνους. Τα κεφάλαια αυτά αποτελούν την ασπίδα προστασίας των δανειακών κεφαλαίων της επιχείρησης. Με δεδομένο πως αποβλέπουν στην λήψη κάποιου ποσού από την διανομή των κερδών / μέρισμα εφόσον η επιχείρηση είναι κερδοφόρα και αφού προηγουμένως εξυπηρετηθούν οι δανειστές της, οι επενδυτές / μέτοχοι προκειμένου να προβούν στην ανάλυση των στοιχείων μιας επιχείρησης χρειάζονται πιο γενικές πληροφορίες από ότι οι ενδιαφερόμενοι λοιπών κατηγοριών.

-Διοικούντες την οικονομική μονάδα

Η χρηματοοικονομική ανάλυση λογιστικών καταστάσεων αποτελεί το κυριότερο εργαλείο στα χέρια της Διοίκησης. Οι διοικούντες ενδιαφέρονται για τον προσδιορισμό της οικονομικής κατάστασης της επιχείρησης, την κερδοφόρα δυναμικότητα της και την μελλοντική της εξέλιξη. Δεδομέ-

νου ότι η διοίκηση συνδέεται άμεσα με αυτή και μπορούν να κάνουν καλύτερη και συνεχή χρήση των βιβλίων της βρίσκονται σε πλεονεκτικότερη θέση σε σύγκριση με τους επενδυτές και τους δανειστές .

-Δανειστές της οικονομικής μονάδας

Οι δανειστές πιστωτές δίνουν έμφαση περισσότερο στην ασφάλεια που τους παρέχεται τόσο για τους τόκους όσο και για την επιστροφή κεφαλαίων τους. Γι' αυτό κατά την ανάλυση τους δίνεται πιο πολύ βάρος και έμφαση στην πραγματική αξία των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης έτσι ώστε να εξασφαλίσουν την ασφάλεια των χρημάτων τους.

-Οικονομικοί αναλυτές, χρηματιστές, στελέχη τραπεζών και χρηματιστηριακών εταιριών.

-Αναλυτές σε περιπτώσεις εξαγορών και συγχωνεύσεων

Όταν πρόκειται για εξαγορά ή συγχώνευση δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων οι αναλυτές που επεξεργάζονται τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις έχουν σκοπούς ίδιους με εκείνους των επενδυτών / μετόχων με την έννοια ότι ενδιαφέρονται για το ύψος της τιμής της μετοχής , οι μεν μέτοχοι για την μεγιστοποίηση της τιμής , οι δε αγοραστές για να πετύχουν την ελάχιστη δυνατή τιμή. Στις περιπτώσεις αυτές όμως η ανάλυση θα πρέπει να προχωρήσει και σε εκτίμηση των άυλων περιουσιακών στοιχείων , όπως η φήμη και η πελατεία καθώς και στον υπολογισμό των υποχρεώσεων τους διότι όλα αυτά περιλαμβάνονται στο προϊόν εξαγοράς ή συγχώνευσης .

-Ελεγκτές χρηματοοικονομικών καταστάσεων

Οι ελεγκτές ασχολούνται με τον έλεγχο των οικονομικών καταστάσεων και στοιχείων και τελικά διατυπώνουν τα πορίσματα τους σχετικά με την ακρίβεια αυτών. Ένας από τους βασικούς σκοπούς τους είναι ο εντοπισμός ηθελημένων ή μη σφαλμάτων και ατασθαλιών τα οποία αν δεν εντοπιστούν δίνουν εσφαλμένη εικόνα για την επιχείρηση.

-Λοιπές ομάδες ενδιαφερομένων

Η ανάλυση χρηματοοικονομικών καταστάσεων χρησιμοποιείται και από άλλες ομάδες ενδιαφερομένων οι οποίες ανάλογα με τον σκοπό που επιδιώκουν δίνουν και την ανάλογη έμφαση στα διάφορα επιμέρους στοιχεία. Οι συνδικαλιστικές ενώσεις των εργαζομένων μπορούν κάνουν χρήση των μεθόδων ανάλυσης προκειμένου να υπογράψουν μια συλλογική σύμβαση εργασίας και να προσπαθήσουν να επιτύχουν καλύτερους όρους αμοιβών και εργασία για τα μέλη τους. Πέραν αυτών οι πελάτες της επιχείρησης μπορούν χρησιμοποιήσουν την ανάλυση των χρηματοοικονομικών καταστάσεων προκειμένου να εξασφαλίσουν μια προσφορότερη συνεργασία και την επίτευξη καλύτερων τιμών και όρων συναλλαγής. Η εξυπηρέτηση των διαφόρων αναγκών σε πληροφόρηση για την λήψη αποφάσεων απαιτεί η ανάλυση χρηματοοικονομικών καταστάσεων να είναι γενική και ευέλικτη , έτσι η διοίκηση προσπαθεί να διατηρήσει την κατάλληλη ισορροπία μεταξύ ρευστότητας, αποδοτικότητας ,σταθερότητας και δυνατότητας ανάπτυξης. Η ανάλυση των χρηματοοικονομικών καταστάσεων δίνει πληροφόρηση σε όλες αυτές τις πλευρές της επιχείρησης έτσι ώστε να ικανοποιηθούν οι ανάγκες για πληροφόρηση που έχουν οι εκτός της επιχείρησης λαμβάνοντες αποφάσεις.

Η ανάλυση θα μπορούσαμε να πούμε ότι κατά ένα μεγάλο μέρος είναι ένα ζήτημα εδραίωσης σημαντικών σχέσεων , εντοπισμού σημαντικών μεταβολών στις τάσεις ύψη μεγεθών , σχέση και διερεύνηση των λόγων που αποτελούν την βασική εισήγηση των μεταβολών αυτών. Έτσι ο εντοπισμός ενός κρίσιμου σημείου είναι δυνατό να δώσει έγκαιρη προειδοποίηση για μια σημαντική μεταβολή στην μελλοντική επιτυχία ή αποτυχία της επιχείρησης .

2.2 Είδη Ανάλυσης επιχείρησης / οργανισμού

Οι επιχειρήσεις ως οικονομικές μονάδες , σε αλληλεπίδραση με το περιβάλλον τους εξωτερικό και εσωτερικό ,έχουν σκοπό μέσω της παραγωγής προϊόντων ή υπηρεσιών την κερδοφορία. Επομένως πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τους όλους τους παράγοντες που οδηγούν στην επίτευξη του στόχου τους .

Αρχικά το εξωτερικό περιβάλλον μιας επιχείρησης χωρίζεται σε άμεσο και έμμεσο ,το άμεσο εξωτερικό περιβάλλον αποτελείται μιας επιχείρησης αποτελείται από τους προμηθευτές , τους πελάτες , την κεφαλαιαγορά με κυρίαρχο κομμάτι τους καταναλωτές , ως έμμεσο εξωτερικό περιβάλλον ορίζουμε το πλαίσιο στο οποίο λαμβάνει χώρα η δραστηριότητα της επιχείρησης όπως η οικονομία μιας χώρας .Από την άλλη πλευρά και οι εσωτερικοί παράγοντες είναι απαραίτητοι για την ομαλή λειτουργία μιας οικονομικής μονάδας και την επίτευξη των στόχων της . Το εσωτερικό περιβάλλον αποτελείται από τους πόρους που χρησιμοποιεί η επιχείρηση όπως το ανθρώπινο δυναμικό της το οποίο συμβάλλει στην πραγματοποίηση των στόχων της. Προκειμένου η συνύπαρξη μιας επιχείρησης με το περιβάλλον της (δηλαδή το επιχειρησιακό όπου είναι οι δυνάμεις / οι παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν την λειτουργία της επιχείρησης) , είτε εξωτερικό είτε εσωτερικό για να είναι επιτυχής θα πρέπει να διαμορφωθεί μία στρατηγική που να αναλύει τον ανταγωνισμό που επικρατεί στον κλάδο που δραστηριοποιείται. Μία τεχνική ανάλυση που είναι αρκετά διαδεδομένη είναι η ανάλυση SWOT που βοηθά στην αντιμετώπιση των λειτουργικών προβλημάτων της επιχείρησης.

Ανάλογα με την θέση εκείνου ο οποίος την διενεργεί, υπάρχουν δύο είδη η εσωτερική και η εξωτερική ανάλυση.

α) Εσωτερική Ανάλυση

β) Εξωτερική Ανάλυση

Η ανάλυση SWOT είναι ένα εργαλείο στρατηγικού σχεδιασμού το οποίο χρησιμοποιείται για την ανάλυση του εσωτερικού (διαμορφώνεται από τους τους πόρους τους οποίους διαθέτει και χρησιμοποιεί η επιχείρηση για την επίτευξη των στόχων της) και εξωτερικού περιβάλλοντος μίας επιχείρησης (οι δυνάμεις οι οποίες βρίσκονται έξω από τα όρια μιας επιχείρησης συμβάλλουν και επηρεάζουν σημαντικά την υλοποίηση του στόχου της) , όταν η επιχείρηση πρέπει να λάβει μία απόφαση σε σχέση με τους στόχους που έχει θέσει ή με σκοπό την επίτευξη τους.

Γενικά κατά την εφαρμογή της ανάλυσης επιχειρείται να απαντηθούν με όσο το δυνατόν πιο ποσοτικοποιημένο τρόπο ερωτήματα για την περιοχή όπως :

ΔΥΝΑΜΕΙΣ

- ποια είναι τα πλεονεκτήματα;
- ποιο είναι το πλέον ανταγωνιστικό προϊόν / υπηρεσία ;
- ποιοι είναι οι διαθέσιμοι πόροι που είναι μοναδικοί ή έχουν το μικρότερο συγκριτικά κόστος;
- τί θεωρούν οι τοπικοί οικονομικοί παράγοντες ως ενδογενή δύναμη της περιοχής;

ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ

- τί θα μπορούσε να βελτιωθεί;
- Τί θα έπρεπε να αποφευχθεί;
- Τί θεωρούν οι τοπικοί οικονομικοί παράγοντες ως ενδογενή αδυναμία ;
- Η παραπάνω θεώρηση των δυνάμεων -αδυναμιών πραγματοποιείται τόσο από την εσωτερική οπτική των "πελατών". Κρίσιμος παράγοντας ο οποίος επιβάλει την προσπάθεια ποσοτικοποίησης των δεδομένων αποτελεί η δυνατότητα ρεαλιστικής (αντικειμενικής) αποτίμησης της υφιστάμενης κατάστασης . Η όλη ανάλυση οφείλει να γίνει συσχετιζόμενη με τον ανταγωνισμό : για παράδειγμα , η παραγωγή ενός προϊόντος υψηλής ποιότητας , εφόσον παράγεται σε αφθονία και από τον ανταγωνισμό , δεν αποτελεί δύναμη για την περιοχή αλλά αναγκαιότητα.

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

- ποιες είναι οι καλές ευκαιρίες που προσβάλουν;
 - ποιες είναι οι ενδιαφέρουσες τάσεις που αφορούν την περιοχή;
- Χρήσιμες ευκαιρίες μπορεί να θεωρηθούν :
- αλλαγές στην τεχνολογία και τις αγορές , σε μικρή ή σε μεγάλη κλίμακα
 - αλλαγές στην κρατική πολιτική στο πεδίο ενδιαφέροντος
 - αλλαγές σε κοινωνικά μοτίβα , πληθυσμιακά προφίλ , αλλαγές τρόπου ζωής
 - τοπικά γεγονότα

Μια συνήθης προσέγγιση εντοπισμού των ευκαιριών έγκειται στην ανασκόπηση των δυνάμεων και της διερεύνηση της δυναμικής τους για άνοιγμα ευκαιριών . Εναλλακτικά , ανασκοπούνται οι αδυναμίες και διερευνάται η δυνατότητα αξιοποίησης ευκαιρίας μέσω της εξάλειψης π.χ η μείωση του τεχνολογικού κόστους σε ένα τομέα .

ΑΠΕΙΛΕΣ

- ποια εμπόδια εμφανίζονται συνήθως
- τί κάνουν οι ανταγωνιστές ;
- εμφανίζονται αλλαγές στις προδιαγραφές για τα ήδη παρεχόμενα προϊόντα ή υπηρεσίες ;
- οι τεχνολογικές αλλαγές απειλούν ή ακυρώνουν την υφιστάμενη οικονομία της περιοχής;
- υπάρχουν χρηματοδοτικά ή χρηματοοικονομικά προβλήματα;
- αποτελεί κάποια από τις αδυναμίες πραγματική απειλή για την οικονομία της περιοχής;

Η μήτρα SWOTT περιέχει τόσο ποιοτικά όσο και ποσοτικά στοιχεία .

ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ —> ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΟ(δυνατό σημείο)—>ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ(αδύνατο σημείο)

ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ —>ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ (ευκαιρίες για ανάπτυξη Α)—

>ΑΠΕΙΛΕΣ(κίνδυνος-απειλή Α)

Σαν εργαλείο , η ανάλυση SWOTT δεν αποτελεί πλήρη μελέτη ενός υπό εξέταση θέματος αλλά ένα χρήσιμο και συμπληρωματικό μέσο που βοηθά συχνά στην προκαταρκτική εξέταση και την εξαγωγή βασικών συμπερασμάτων και χρησιμοποιείται συμπληρωματικά με την ανάλυση Pest και είναι ένα βασικό συστατικό ενός πλάνου μάρκετινγκ.

Τα δυνατά και αδύνατα σημεία αφορούν το εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης καθώς προκύπτουν από τους εσωτερικούς πόρους που αυτή κατέχει (π.χ. Ικανότητες προσωπικού και στελεχών , ιδιότητες και χαρακτηριστικά της επιχείρησης , τεχνογνωσία, χρηματοοικονομική υγεία και ικανότητα να ανταποκριθεί σε νέες επενδύσεις , κ.λπ.).

Αντιθέτως οι ευκαιρίες και οι απειλές αντανακλούν μεταβλητές του εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης τις οποίες η επιχείρηση θα πρέπει να εντοπίσει να προσαρμοστεί σε αυτές ή ακόμα και να τις προσαρμόσει όπου κάτι τέτοιο είναι εφικτό (π.χ. Είσοδος νέων ανταγωνιστών , ρυθμίσεις στο νομικό περιβάλλον , δημιουργία ή/και εμφάνιση νέων αγορών).

Η ανάλυση SWOT παρόλο που φαίνεται απλή διαδικασία μπορεί να βοηθήσει την επιχείρηση να καταλήξει σε συμπεράσματα βάσει των οποίων να επεξεργαστεί ένα στρατηγικό σχέδιο για την διεξόδου και εδραίωση σε μια συγκεκριμένη αγορά. Το βασικό στοιχείο στην βάση του οποίου θα αναπτυχθεί το σχέδιο πρέπει να είναι εκείνο ή εκείνα τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που ήδη διαθέτει ή που θα πρέπει να αναπτύξει η επιχείρηση αλλιώς η μόνη δυνατότητα της να επιτύχει θα είναι η χαμηλότερη τιμή η οποία θα είναι βραχύβιο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Η ανάλυση SWOT πρέπει να είναι όσο πιο αντικειμενική γίνεται γι' αυτό καλό θα ήταν να ανατίθεται σε εξωτερικό συνεργάτη , εξειδικευμένο σύμβουλο επιχειρήσεων. Η ανάλυση SWOT πρέπει να πραγματοποιείται για κάθε αγορά άσχετα αν πρόκειται για εξωτερική ή εσωτερική γιατί τα δεδομένα σε κάθε αγορά είναι διαφορετικά.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

3.1 Ένταξη της Altamiras Asset Management Cyprus στην Κύπρο

Στις 17 Νοεμβρίου 2017 η Altamira και η Συνεργατική Κυπριακή Τράπεζα προχώρησαν στην εγγραφή μιας νέας εταιρείας υπό την επωνυμία Altamira Asset Management (Cyprus) ltd σύμφωνα

με τα στοιχεία του Έφορου εταιρειών και Επίσημου παραλήπτη, όπου το 51% ανήκει στην ισπανική Altamira και το 49% στην Συνεργατική Κυπριακή Τράπεζα.

Με βάση τα στοιχεία που αναρτώνται στην ιστοσελίδα του Έφορου Εταιρειών τα πέντε διευθυντικά στελέχη της νέας εταιρείας είναι οι Andres Rudio Abad, Julian Navarro Pascual, Γεωργία Δάνου, Κωνσταντίνος Καραγιάννης, Λάμπρος Παπαλαμπριανού και Νικόλας Χατζηγιάννης, ενώ γραμματέας είναι η Kklaw Secretarian Ltd.

3.2 Σκοπός της Altamiras Asset Management Cyprus

Το Ιανουάριο του 2018 η εταιρεία ανέλαβε δράση για μείωση του μεγάλου όγκου μη εξυπηρετούμενων χορηγήσεων του Συνεργατισμού.

Δημιουργήθηκε μια κοινή πλατφόρμα που τύγγχαναν διαχείριση χαρτοφυλακίου των μη εξυπηρετούμενων δανειοδοτήσεων (ΜΕΔ) της Συνεργατικής Κυπριακής Τράπεζας (ΣΚΤ) το οποίο ανερχόταν στα 6,7 δις. Ευρώ, όπου στόχος της ήταν μέσα στα επόμενα πέντε χρόνια από την λειτουργία της πλατφόρμας τα ΜΕΔ να μην αποτελούν πρόβλημα για τον Συνεργατισμό.

Η Altamira ήταν η λύση του Συνεργατισμού για την μείωση των κόκκινων δανείων χάρις την εμπειρία και την τεχνογνωσία των Ισπανών.

Η ισπανική εταιρεία με χαρτοφυλάκιο πέραν των 65 δις ευρώ ακινήτων και ΜΕΔ διαθέτει περισσότερη εμπειρία στην διαχείριση δανειακών συμβάσεων λιανικής κάτι το οποίο αποτελεί 'ιδανικό πάντρεμα' στην περίπτωση του συνεργατισμού λόγω του ότι το χαρτοφυλάκιο του διαθέτει δάνεια προς νοικοκυριά και όχι προς μεγάλες επιχειρήσεις ανάπτυξη γης. Το μετοχικό κεφάλαιο της ισπανικής Altamira αποτελούν το Apollo Fund, το Abu Dhabi Investment Authority, η ισπανική τράπεζα Santander και το μεγαλύτερο συνταξιοδοτικό ταμείο του Καναδά.

3.3 Λειτουργία της Altamiras Asset Management Cyprus

Όταν το χαρτοφυλάκιο πέρασε στα χέρια της ALTAMIRA ASSET MANAGEMENT CYPRUS ξεκίνησε με την ιδεολογία της Altamira's, όπου η εταιρεία αντιμετωπίζει τους δανειολήπτες με σεβασμό. Συγκεκριμένα ο κ. Navarro ξεκαθάρισε τότε ότι στα τέσσερα χρόνια κατά τα οποία η Altamira διαχειρίζεται πάνω από 400.000 δάνεια στη νότια Ευρώπη δεν υπήρξε ούτε μία καταγγελία, διαχειριζόμαστε ανάφερε στο INBUSINESS TV, όλους τους δανειολήπτες και τις οικογένειες τους με πλήρη σεβασμό. Τόνισε επίσης πως η Altamira δεν είναι ο ιδιοκτήτης αλλά ο διαχειριστής του χαρτοφυλακίου των ΜΕΔ κι εναπόκειται στον ιδιοκτήτη να αναγνωρίσει και να διαχωρίσει τους κοινωνικά ευάλωτους οφειλέτες . Ο κ. Χατζηγιάννης το 2017 χαρακτήρισε τη συνεργασία με την AAltamira Cyprus ως μοναδική για τα κυπριακά δεδομένα , όσον αφορά στο μέγεθος της συμφωνίας μέσω της οποίας η Altamira Cyprus Ltd που παρουσιάζουν καθυστέρηση άνω των 90 ημερών. Όσον αφορά στην στελέχωση της εταιρείας διαχείρισης για να μπορεί να δοθεί μια συνέχεια και να υπάρξει η απαραίτητη τεχνογνωσία ένα σημαντικό μέρος των εργαζομένων στο υπάρχον τμήμα διαχείρισης κόκκινων δανείων της ΣΚΤ μεταφέρθηκε στη νέα κοινοπραξία.

Το 2019 η ALTAMIRA ASSET MANAGEMENT CYPRUS φιλοδοξώντας να αλλάξει τον χάρτη του εγχώριου κλάδου ακινήτων εισήλθε δυναμικά στην κυπριακή αγορά με στόχο να καταστεί η πρώτη επιλογή κάθε υποψήφιου επενδυτή. Με το συνολικό της χαρτοφυλάκιο ΜΕΧ και ακινήτων υπό διαχείριση να ανέρχεται γύρω στα 7 δις ευρώ και προσωπικό που αριθμεί 350 μέλη , η Altamira Cyprus αποτελεί σήμερα τον μεγαλύτερο διαχειριστή περιουσιακών στοιχείων της χώρας. Παράλληλα η εξαγορά της Altamira's S.A, μητρικής εταιρείας της Altamira's Cyprus από τον ιταλικό όμιλο doBank σηματοδοτεί μια νέα αρχή , συνιστώντας ένα σημαντικό βήμα στρατηγικής σημασίας και εδραιώνοντας περαιτέρω τη θέση της σε διεθνείς επίπεδο. Η επικείμενη συγχώνευση των δύο, ενισχύει την τοπική παρουσία σε Ισπανία, Ιταλία, Πορτογαλία, Ελλάδα και Κύπρο καθιστώντας τον όμιλο ως τον μεγαλύτερο διαχειριστή στην Ευρώπη με περιουσιακά στοιχεία συνολικής

αξίας πέραν των 140 δις ευρώ και περισσότερα από 380 χιλιάδες ακίνητα στο υπό διαχείριση χαρτοφυλάκιο του.

Τρεις χιλιάδες ακίνητα περιλαμβάνονται στο χαρτοφυλάκιο της Altamira's Cyprus τον Ιούνιο του 2019 και κάθε μήνα προστίθενται 250 ακίνητα σε αυτό. Η εταιρεία είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις εξειδικευμένες ανάγκες κάθε επενδυτή και ιδιαίτερα όσων επιθυμούν να επενδύσουν σε γη, ή άλλα ημιτελή έργα ανάπτυξης. Αξιοσημείωτο ότι περισσότερα από 2000 ακίνητα από το υπό διαχείριση χαρτοφυλάκιο της Altamira's Cyprus αφορούν τεμάχια γης και ημιτελή έργα ανάπτυξης καθιστώντας την ως τον μεγαλύτερο διαχειριστή γης στην Κύπρο. Από το 2018 έως το 2019 έχουν ολοκληρωθεί πέραν των 800 πωλήσεων ακινήτων στην Κύπρο όπου το 55% αφορούσε γη και ημιτελή έργα σε Κύπριους και ξένους επενδυτές.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

4.1 Υπηρεσίες της Altamira's Asset Management Cyprus

Στον τομέα διαχείρισης ακινήτων η Altamiras Cyprus παρέχει υπηρεσίες Rental Management , Property Management , Real estate Project Development και Portofolio Management ενώ στον τομέα της προώθησης και πωλήσεων ακινήτων διαθέτει εξειδικευμένες ομάδες πωλήσεων σε γη και αναπτύξεις , οικιστικά ακίνητα (RRE), εμπορικά ακίνητα (CRE), και ακίνητα αγροτικών περιοχών (Rural Channels).

Ολοκληρωμένες υπηρεσίες διαχείρισης και διάθεσης ακινήτων

Θέτοντας στον πυρήνα της επιχειρηματικής της φιλοσοφίας την δημιουργία αξίας για τους πελάτες της η Altamiras Cyprus προσφέρει ένα ολοκληρωμένο φάσμα εξειδικευμένων υπηρεσιών διαχείρισης και διάθεσης ακινήτων , βασισμένο στο επιχειρησιακό μοντέλο του ομίλου της Altamira που έχει αναπτυχθεί χάριν στην πενταετή εμπειρία της στην διαχείριση ακινήτων στις χώρες της νότιας Ευρώπης.

Διαχείριση Έργων Ανάπτυξης Γης

Η Altamiras Cyprus αναλαμβάνει για τους πελάτες της που έχουν επενδύσει σε γη και ημιτελή έργα ανάπτυξης από το χαρτοφυλάκιο της, την πλήρη διαχείριση τόσο σε έργα ανάπτυξης γης (αδειοδότηση και οικοπεδοποίηση) όσο και ανάπτυξης κτηρίων από την πρώτη φάση του σχεδιασμού , τις απαιτούμενες μελέτες , την κοστολόγηση του έργου μέχρι την διαχείριση της κατασκευής και την ολοκλήρωση του έργου.

Πωλήσεις Ολοκληρωμένων Έργων Ανάπτυξης

Διατηρώντας το μεγαλύτερο δίκτυο πωλήσεων στο νησί και το μεγαλύτερο δίκτυο μεσιτών και αντιπροσώπων για πωλήσεις κάθε είδους ακινήτων η Altamiras Cyprus είναι κατάλληλα τοποθετημένη να προσφέρει υπηρεσίες πωλήσεων αποπερατωμένων μονάδων και έργων ανάπτυξης στους πελάτες της. Μεταξύ αυτών περιλαμβάνονται κατοικίες , διαμερίσματα, παραθεριστικές οικίες , εμπορικά ή τουριστικά ακίνητα με ένα εντυπωσιακό ιστορικό πωλήσεων κατά τα τελευταία 2 χρόνια. Την ίδια ώρα η Altamiras Cyprus αναλαμβάνει την ξενάγηση των υποψήφιων επενδυτών παρέχοντας ενημερωτικό υλικό με όλες τις απαιτούμενες πληροφορίες του ακινήτου ενώ παράλληλα υποστηρίζεται από εξειδικευμένο τμήμα marketing που είναι υπεύθυνο για την ετοιμασία οπτικοακουστικού και ενημερωτικού υλικού και την υλοποίηση διαφημιστικών ενεργειών καθώς επίσης

και εξειδικευμένου τμήματος Transaction Management , για γρήγορη ολοκλήρωση συναλλαγών και παροχή after - sale υποστήριξη σε όλους τους αγοραστές.

Πωλήσεις Γης και Ημιτελών Έργων Ανάπτυξης

Οι εξειδικευμένοι σύμβουλοι της ομάδας πωλήσεων σε συναλλαγές πώλησης γης και ημιτελών έργων ανάπτυξης βοηθούν τον εκάστοτε επενδυτή να εντοπίσει είτε το ημιτελές έργο είτε τη γη που θα ανταποκρίνεται στις προδιαγραφές του δυνητικού του έργου. Κορυφαία προτεραιότητα για την Altamiras Cyprus αποτελεί η δέσμευση της για την επίτευξη αποτελεσμάτων. Παράλληλα επιδιώκει τη συνεχή βελτίωση του επιχειρησιακού μοντέλου της επενδύοντας συστηματικά στην αναβάθμιση των τεχνολογικών υποδομών της , την κατάρτιση του προσωπικού της με στόχο να καταστεί η μόνη πλατφόρμα εξυπηρέτησης πολλαπλών πελατών στην Κύπρο . Επένδυσε σημαντικά στην τελευταία τεχνολογία πλατφόρμας διαχείρισης ακινήτων που έχει αναπτύξει ολοκληρωμένη και συνολική διαχείριση πολλαπλών υπηρεσιών που προσφέρει στα μεγάλου μεγέθους χαρτοφυλάκια που διαχειρίζεται.

4.2 Εξατομικευμένες λύσεις για κάθε επενδυτή

Μετά από 3 χρόνια δραστηριότητας στον χώρο των ακινήτων η Altamiras Cyprus κατάφερε να εδραιωθεί στην εγχώρια αγορά , αναπτύσσοντας ανταγωνιστικές υπηρεσίες με την καθοριστική συμβολή του εξειδικευμένου προσωπικού της . Η ομάδα του Real Estate της Altamiras Cyprus με 65 άτομα περίπου εξειδικευμένο προσωπικό και ένα ευρύ δίκτυο συνεργατών και αντιπροσώπων ανά το παγκύπριο , με γραφεία σε όλες τις πόλεις , είναι σε θέση να παρέχει εξατομικευμένες λύσεις για κάθε επενδυτή αποτελώντας τον ιδανικό σύμβουλο ιδιωτών και επενδυτών στην κυπριακή αγορά.

4.3 Νέες ευκαιρίες αγοράς κάθε εβδομάδα

Ενισχύοντας την ψηφιακή της παρουσία η Altamiras Cyprus τον Οκτώβριο του 2018 εγκαινίασε την πλατφόρμα διάθεσης ακινήτων μέσα από την οποία έχει πρόσβαση ο κάθε επενδυτής / αγοραστής καθώς μπορεί να εντοπίσει όλα τα ακίνητα σε κάθε τοποθεσία της Κύπρου που είναι διατεθειμένα και αποκλειστικά για πώληση. Περισσότερα από 700 ακίνητα είναι άμεσα διαθέσιμα προς πώληση στην σελίδα της Altamiras Cyprus και κάθε Τρίτη προστίθενται νέες ευκαιρίες αγοράς σε ελκυστικές τιμές.

Στην ιστοσελίδα της Altamiras Cyprus (www.altamirarealestate.com.cy) δυνητικοί αγοραστές έχουν την δυνατότητα να πλοηγηθούν εύκολα και γρήγορα εντοπίζοντας ένα μεγάλο φάσμα ευκαιριών από ακίνητα και κατόπιν να έρθουν σε επαφή με το τμήμα εξυπηρέτησης πελατών να υποβάλουν εύκολα και γρήγορα την πλατφόρμα τους για αγορά ακινήτου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

5.1 Απόκτηση όλου του μετοχικού κεφαλαίου (υπολοίπου 49%)

Η Altamiras Cyprus στις 24 Απριλίου του 2020 έρχεται να ενισχύσει την θέση της στον τομέα πώλησης ακινήτων διανοίγοντας νέες προοπτικές στην αγορά διαχείρισης δανείων και ακινήτων στην Κύπρο.

Μετά την απόφαση της Επιτροπής Προστασίας του Ανταγωνισμού έρχεται στις 24.04.2020 να δώσει το πράσινο φως για την πώληση της Altamira Asset Management Cyprus Limited στην ισπανική Altamira Asset Management S.A. Μια συμφωνία που κλείδωσε με την συμφωνία εμπιστευτικότητας που έγινε επί Νικόλα Χατζηγιάννη , τέως Γενικού Διευθυντή της Συνεργατικής Κεντρικής Τράπεζας στις 29 Φεβρουαρίου 2016. Η συμφωνία ήταν δεσμευτική για την Κυπριακή Δημοκρατία και υπήρξε μεγάλη δυσκολία στην αποδέσμευση της.

Με την απόφαση της Επιτροπής Προστασίας του ανταγωνισμού η Altamira Asset Management S.A. αποκτά το 49% του μετοχικού κεφαλαίου της Altamira Assets Management Cyprus Limited το οποίο κατείχε η Συνεργατική Εταιρεία Διαχείρισης Περιουσιακών Στοιχείων Λτδ (ΣΕΔΙΠΕΣ). Η τιμή πώλησης συμφωνήθηκε στα 4.5 εκατομμύρια ευρώ και έχει επιβεβαιωθεί από ανεξάρτητο εμπειρογνώμονα σύμφωνα με τους όρους της αγοράς και όπως προνοείται από τις δεσμεύσεις της Κυπριακής Δημοκρατίας .

Η Altamira Asset Management S.A. εισέρχεται δυναμικά στο παιχνίδι της πώλησης ΜΕΔ και αναμένονται σημαντικές εξελίξεις σε σχέση με τα μη εξυπηρετούμενα δάνεια που κατέχει στο χαρτοφυλάκιο της η Altamira Κύπρου, στη βάση των μοντέλων που διαθέτει ο κολοσσός σε άλλες χώρες.

5.2 Υλοποίηση ΜΕΔ του χαρτοφυλακίου της

Η Altamira υλοποιεί μια δική της στρατηγική σε σχέση με τα ΜΕΔ που έχει στο χαρτοφυλάκιο της, όπου εφαρμόζει προγράμματα αποπληρωμής για οφειλότες όπως ο εναλλακτικός τρόπος αποπληρωμής του δανείου μέσω μίσθωσης, εθελοντικής παράδοσης ή επαναγοράς του ακινήτου από άλλο οφειλέτη.

Επίσης υλοποιεί αναπτυξιακά προγράμματα για σύνθετες δανειακές υποχρεώσεις , ζητώντας από επενδυτές , κατασκευαστές και χρηματοδότες να βρίσκουν από κοινού λύσεις. Με αυτόν τον τρόπο επιτυγχάνεται η μεγαλύτερη ανάκτηση ποσών παρά από μια πώληση μέσω πλειστηριασμού.

Διαθέτει την μεγαλύτερη ψηφιακή πλατφόρμα αγοράς και ζήτησης ακινήτων μέσω της οποίας έχει άμεση πρόσβαση σε περιοχές όπου παρατηρείται αυξημένη ζήτηση σε ακίνητα , αξιοποιώντας την τεχνογνωσία της για γρήγορες πωλήσεις.

Η Altamira Asset Management έχει εξαγοραστεί από τη doValue, τη μεγαλύτερη εταιρεία διαχείρισης μη εξυπηρετούμενων ανοιγμάτων στην αγορά της Ιταλίας η οποία διαχειρίζεται χαρτοφυλάκιο λογιστικής αξίας σχεδόν 60 δις ευρώ και έχει εξελιχθεί σε μια από τις σημαντικότερες δυνάμεις στην διαχείριση πιστώσεων σε αγορές που είναι εκτεθειμένες σε μη εξυπηρετούμενα περιουσιακά στοιχεία αξίας 700 δις ευρώ.

5.3 Αναλυτικά στοιχεία χαρτοφυλακίου

Η ΚΕΔΙΠΕΣ σε έκθεση που ετοίμασε για την πρόοδο διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων από τον Σεπτέμβριο του 2018 μέχρι το τέλος Μαρτίου 2020 παρουσίασε αναλυτικά στοιχεία για το χαρτοφυλάκιο που διαθέτει , τις πωλήσεις που έγιναν από την ίδρυση της Altamira's Cyprus (2018) καθώς επίσης και τον ρόλο και την συμβολή της στην διαχείριση του χαρτοφυλακίου.

Σύμφωνα με αυτά τα στοιχεία μέχρι το Μάρτιο του 2020 η ΚΕΔΙΠΕΣ διέθετε πέραν των 3000 ακινήτων , συγκεκριμένα 3361 , συνολικής αξίας 492,8 εκατ. ευρώ. Ο αριθμός αυτός είναι αισθητά αυξημένος σε σχέση με τον Σεπτέμβριο του 2018 όταν ιδρύθηκε η εταιρεία αναλαμβάνοντας την διαχείριση 2609 ακινήτων συνολικής αξίας 482,1 εκατ. ευρώ. Η αύξηση στον αριθμό των ακινήτων της ΚΕΔΙΠΕΣ οφείλεται κυρίως στο σημαντικό αριθμό ανακτήσεων ακινήτων έναντι οφειλών από δανειολήπτες του πρώην Συνεργατισμού , κάτι στο οποίο συνέβαλε στα μέγιστα η Altamira Cyprus μέσω λύσεων που πρόσφερε (η ΚΕΔΙΠΕΣ ήταν πελάτης της Altamira Cyprus).

5.4 Το χαρτοφυλάκιο ακινήτων

Ειδικότερα και βάσει των στοιχείων , οι ανακτήσεις ακινήτων έναντι ανταλλαγής χρέους από τον Σεπτέμβριο του 2018 έως τον Μάρτιο του 2020 ανήλθαν σωρευτικά 235,9 εκατ. ευρώ , εκ των οποίων τα 29 εκατ. ευρώ ανακτήσεις μετά από αποτυχημένες δημοπρασίες . Οι ανακτήσεις κατά το πρώτο τρίμηνο του έτους ήταν σημαντικά μειωμένες και ανήλθαν σε 23,2 εκατ. ευρώ λόγω πανδημίας σε σχέση με 58,2 εκατ. ευρώ το προηγούμενο τρίμηνο.

ΓΡΑΦΗΜΑ 1: Χαρτοφυλάκιο Ακινήτων ανά Τομέα

Επίσης, οι πωλήσεις από το απόθεμα ακινήτων ανήλθαν συνολικά σε 1.083 ακίνητα ύψους 170,5 εκατ. ευρώ εκ των οποίων 29,6 εκατ. ευρώ ολοκληρώθηκαν το πρώτο τρίμηνο.

ΓΡΑΦΗΜΑ 2: Ανακτήσεις και Πωλήσεις Ακινήτων

Εξάλλου, οι επιτυχημένες πωλήσεις ακινήτων σε δημοπρασίες ανέρχονται συνολικά στα 102 ακίνητα αξίας 8 εκατ. ευρώ.

ΓΡΑΦΗΜΑΤΑ 3& 4: Αριθμός ακινήτων που οδηγήθηκαν σε Δημοπρασία και τα αποτελέσματα τους

5.5 Απόθεμα και πωλήσεις ακινήτων από Altamira Cyprus

Ως αποτέλεσμα της ανάκτησης ακινήτων, κυρίως από την Altamira Cyprus, το απόθεμα ακινήτων προς πώληση της ΚΕΔΙΠΕΣ ανήλθε το πρώτο τρίμηνο του έτους στις 3.361 με την αξία τους να αγγίζει τα 492,8 εκατ. ευρώ.

Όπως φαίνεται και στο γραφικό, ο μεγαλύτερος όγκος ακινήτων συσσωρεύεται στην Λευκωσία ,1.286 αξίας 204.9 εκατ. ευρώ, ακολουθούμενη από την Πάφο με 850 ακίνητα αξίας 100,6 εκατ. ευρώ και την Λάρνακα με 596 ακίνητα αξίας 102,5 εκατ. ευρώ, στην Λεμεσό το απόθεμα ακινήτων ανέρχεται στα 449 αξίας 60,3 εκατ. ευρώ και στην Αμμόχωστο στα 179 αξίας 24,5 εκατ. ευρώ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5: Απόθεμα ακινήτων προς διάθεση για πωλήσεις

Την ίδια ώρα, οι πωλήσεις ακινήτων από την Altamira ανήλθαν στα 29,6 εκατ. ευρώ το πρώτο τρίμηνο, εκ των οποίων τα 12,6 εκατ. ευρώ αφορούσαν γη, 10,1 εκατ. ευρώ εμπορικά ακίνητα και 7 εκατ. ευρώ οικιστικά ακίνητα.

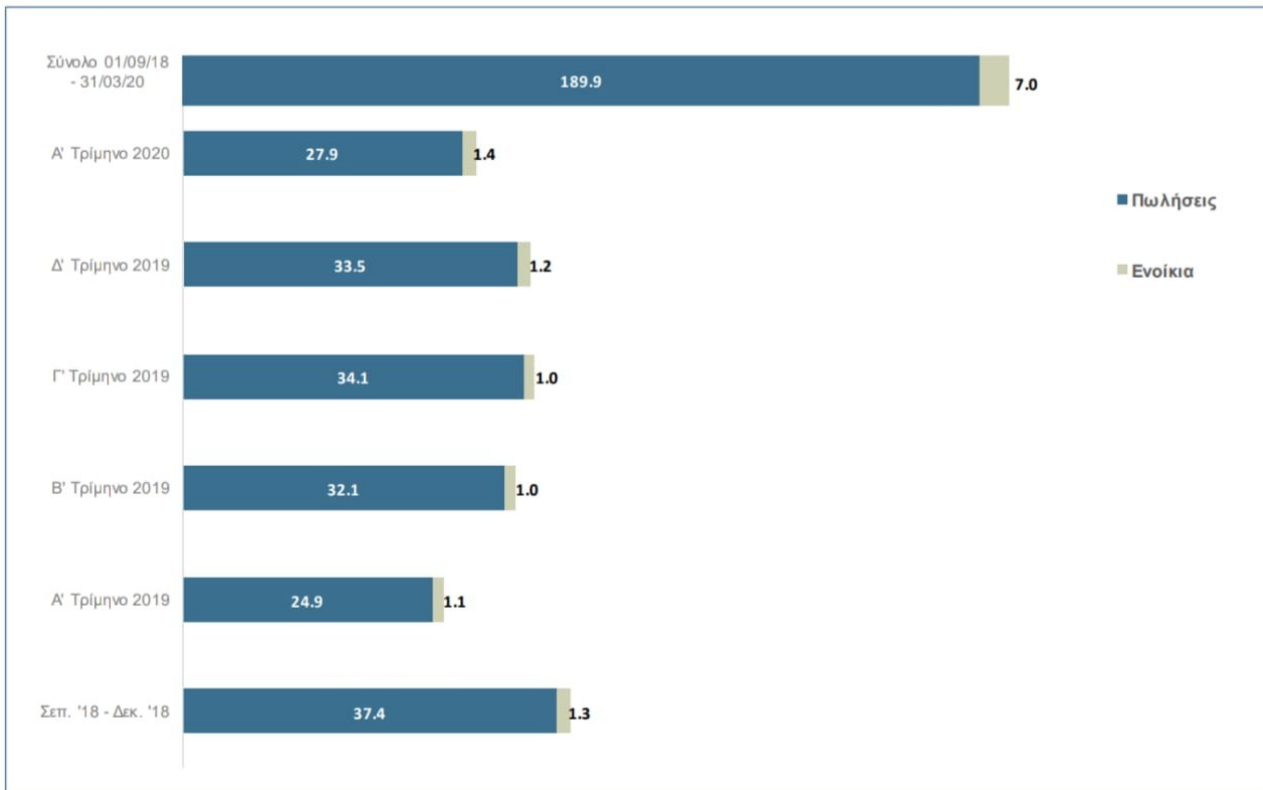
Συνολικά, από ιδρύσεως της η ΚΕΔΙΠΕΣ πώλησε μέσω της Altamira συνολικά ακίνητα αξίας 171,3 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων 74,8 εκατ. ευρώ αφορούσαν γη, 52,4 εκατ. ευρώ εμπορικά ακίνητα και 44,1 εκατ. ευρώ οικιστικά ακίνητα.

ΓΡΑΦΗΜΑ 6: Οι πωλήσεις ακινήτων ανά επαρχία από την Altamira Cyprus

ΓΡΑΦΗΜΑ 7: Οι πωλήσεις ακινήτων ανά τομέα

Αξίζει, εξάλλου, να αναφερθεί ότι, οι σωρευτικές εισπράξεις από πωλήσεις ακινήτων μέσω της Altamira Cyprus μέχρι 31/03/2020 ανήλθαν σε 189,9 εκατ. ευρώ και οι σωρευτικές εισπράξεις από ενοίκια ανήλθαν σε 7 εκατ. ευρώ.

ΓΡΑΦΗΜΑ 8: Εισροές από Διαχείριση Ακινήτων



Σημειώνεται ότι δεν προωθούνται πωλήσεις ακινήτων για τα οποία υπάρχει σχετική απόφαση από το Υπουργικό Συμβούλιο για απόκτηση από το Κράτος για χρήση από κρατικές υπηρεσίες ή τις τοπικές αρχές.

Το ποσό συνολικών εισπράξεων από πωλήσεις ακινήτων είναι ψηλότερο από τις πωλήσεις της περιόδου λόγω εξόφλησης πωλήσεων ακινήτων που πραγματοποιήθηκαν πριν την 1/9/2018.

5.6 Λύσεις Χορηγήσεων μέσω της Altamira Cyprus

Από τους πρώτους μήνες λειτουργίας της ΚΕΔΙΠΕΣ, η Altamira Cyprus, με την οποία συνεργάζεται, έχει προσφέρει σειρά λύσεων για χορηγήσεις, όπως αναδιαρθρώσεις, ανταλλαγή ακινήτων έναντι χρέους, εξόφληση χορήγησης, τακτοποίηση καθυστερημένης χορήγησης σε ενήμερη και είσπραξη μετρητών σε χορηγήσεις με καθυστέρηση.

Από τον Σεπτέμβριο του 2018 μέχρι το τέλος Μαρτίου 2020 συνολικά προσφέρθηκαν λύσεις 1,375 δις ευρώ από την Altamira Cyprus.

Αναλυτικά οι λύσεις που προσέφερε η Altamira Cyprus ανά κατηγορία και ανά τρίμηνο στο ακόλουθο γράφημα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

6.1 Ανάλυση της κατάστασης της επιχείρησης

Επικεντρώνεται σε προβληματισμούς που έχουν σχέση με το εξωτερικό ή μακροπεριβάλλον της επιχείρησης δηλαδή τις συνθήκες του επιχειρηματικού τομέα και του ανταγωνισμού, και το εσωτερικό ή αλλιώς μικροπεριβάλλον της επιχείρησης δηλαδή τις ικανότητες, τις δυνατότητες, τα δυνατά σημεία και τις αδυναμίες σε πόρους καθώς επίσης και την ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης. Το περιβάλλον της επιχείρησης χωρίζεται στο εξωτερικό / γενικό όπου περιλαμβάνει κοινωνικούς, οικονομικούς, τεχνολογικούς και άλλους παράγοντες, το ειδικό / λειτουργικό δηλαδή προμηθευτές, ανταγωνιστές, πελάτες κ.τ.λ., και το εσωτερικό που είναι το προσωπικό, οι πόροι και άλλα. Η ανάλυση SWOT αποτελεί ένα πολύ σημαντικό εργαλείο για κάθε επιχείρηση όπου μέσω αυτού μπορούμε να εντοπίσουμε και να αξιοποιήσουμε τα δυνατά σημεία της επιχείρησης, να επενδύσουμε πάνω σε αυτά και να εκμεταλλευτούμε τις μελλοντικές ευκαιρίες που θα παρουσιαστούν.

Μπορούμε να προσδιορίσουμε τις απειλές και τους κινδύνους που θα παρουσιαστούν και να αποφευχθούν με τα κατάλληλα βήματα, όπου η αξιολόγηση της υπάρχουσας στρατηγικής θα βοηθήσει στην διαμόρφωση της νέας. Οι πληροφορίες και οι γνώσεις μέσα από την ανάλυση αυτή μειώνεται το ρίσκο κατά την διαδικασία λήψης αποφάσεων.

Παραδείγματα εσωτερικών παραγόντων είναι:

Οικονομικοί πόροι: πηγές χρηματοδότησης, πηγές εσόδων και εξόδων, περιουσιακή κατάσταση, επενδυτικές ευκαιρίες

- Περιβάλλον: γεωγραφική θέση, υποδομές, ποιότητα περιβάλλοντος. Αναφέρεται στη επέκταση της επιχείρησης εκτός της περιοχής ή της χώρας που εδρεύει .
- Ανθρώπινο κεφάλαιο (απασχόληση, εργατικό δυναμικό, εξειδίκευση, εθελοντές, ευρεσιτεχνίες). Η μεγιστοποίηση της αποτελεσματικότητας του ανθρωπίνου δυναμικού στις επιχειρήσεις / οργανισμούς αποτελεί ένα από τους ακρογωνιαίους λίθους της οργανωτικής ψυχολογίας γιατί η επένδυση σε ανθρώπινο κεφάλαιο μπορεί να αποδώσει θετικά ατομικά αποτελέσματα αλλά και βελτιωμένες επιδόσεις σε επίπεδο οργανισμού (Bowen and Ostroff 2004, Becker and Huselid 2006). Δεδομένου ότι η γνώση έχει γίνει ο κύριος παράγοντας του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος στην σύγχρονη οικονομία απαιτούνται νέες προσεγγίσεις για την κατανόηση των οργανωτικών επιδόσεων οι οποίες βασίζονται στις πτυχές της δημιουργίας αξίας . Όταν εξετάζεται η γνώση από την άποψη της δημιουργίας αξίας , νοείται ως πνευματικό κεφάλαιο το οποίο περιλαμβάνει τους ανθρώπινους πόρους της επιχείρησης , τα δίκτυα σχέσεων και την στρατηγική της διοίκησης (Kianto et.al,2003).
- Επικοινωνία: διαφημιστικές καμπάνιες, κανάλια διανομής, έξωθεν εικόνα, brands
- Διοίκηση: διαδικασίες, δομές, οργανογράμματα
- Το μικρό-περιβάλλον περιλαμβάνει τους παράγοντες που βρίσκονται κοντά στον οργανισμό και είναι οι: πελάτες, προμηθευτές, διανομείς, και ανταγωνιστές

Μέσα στο εσωτερικό περιβάλλον μπορώ να αναλύσω:

- τα οικονομικά στοιχεία του οργανισμού: Κεφάλαια, δανειακές υποχρεώσεις, αριθμός μελών, συνδρομές, τιμολογιακή πολιτική, κέρδη κ.λπ.)
- τους ποσοτικούς και ποιοτικούς στόχους (πχ Ικανοποίηση πελατών),
- τις εγκαταστάσεις και τον εξοπλισμό (αριθμός εγκαταστάσεων, ποιότητα αυτών)
- το ανθρώπινο δυναμικό (απόδοση, κατάρτιση, εμπειρία, συμπεριφορά, αξιοπιστία, αφοσίωση στον οργανισμό κ.λπ.)
- τους πελάτες (προφίλ, τμηματοποίηση, ψυχογραφικό προφίλ, καταναλωτική συμπεριφορά).Οι ηγεσίες των επιχειρήσεων γνωρίζουν πως η εξασφάλιση ενός βιώσιμου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος δεν μπορεί να στηριχθεί μόνο στα χαρακτηριστικά του προσφερόμενου προϊόντος / υπηρεσίας , αλλά πρέπει να υιοθετηθεί μια πελατοκεντρική προσέγγιση. Οι πελάτες αποτελούν το επίκεντρο της επιχειρηματικής δραστηριότητας και η αποτελεσματική τους διαχείριση συμβάλει στην επιτυχία οποιουδήποτε οργανισμού. Η αποτελεσματική διαχείριση των πελατειακών σχέσεων σχετίζεται με την επίτευξη μακροπρόθεσμων επιδόσεων.
- τους ανταγωνιστές (προσφερόμενα προϊόντα, ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα, στρατηγική που εφαρμόζεται, μερίδιο αγοράς, τιμολογιακή τους πολιτική, ποιότητα των υπηρεσιών τους)

Το θέμα της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων είναι πολύ αυξημένος στις μέρες μας χάρις στην παγκοσμιοποίηση και οι αλλαγές στην οικονομία τα τελευταία χρόνια όπου δημιούργησαν νέες προκλήσεις για τις επιχειρήσεις.

- τα κανάλια διανομής (τρόποι επικοινωνίας, δημόσιες σχέσεις, μάρκετινγκ κ.λπ.)
- Καινοτομία και Τεχνολογικό περιβάλλον (e-Marketing, e-tickets, τεχνολογικός εξοπλισμός, On-line education). Στο πλαίσιο της καινοτομίας οι οικονομολόγοι παραδοσιακά θεωρούν την διάδοση της γνώσης ως βασικό παράγοντα για την ενθάρρυνση της οικονομικής ανάπτυξης. Πρώτον η καινοτομία καθιστά τα προϊόντα πιο ανταγωνιστικά και επιτρέπει στις επιχειρήσεις να διαθέσουν τα προϊόντα τους σε πιο πολλές αγορές . Δεύτερον οι σύγχρονες θεωρητικές προσεγγίσεις τονίζουν τη συνάφεια των διαδικασιών καινοτομίας με την ρητή εισαγωγή παραγόντων που ενθαρρύνουν την καινοτομία στις επιχειρήσεις . Στην περίπτωση αυτή τα γεγονότα στην πραγματική οικονομία δείχνουν ποιες ποιοτικές και ποσοτικές μεταβλητές πρέπει να λαμβάνονται υπόψιν από τις επιχειρήσεις όπως για παράδειγμα ο ρυθμός ανάπτυξης της οικονομίας ή η κοινωνική συμπεριφορά (Galindo and Mendez 2014).

Παραδείγματα εξωτερικών παραγόντων:

- Επικρατούσες τάσεις στην αγορά: νέες ανάγκες, νέα προϊόντα
- Οικονομική κατάσταση/Οικονομικό Περιβάλλον: τοπικές, εθνικές και διεθνείς τάσεις/δείκτες οικονομίας, διαθέσιμο εισόδημα, χρέη, τιμολογιακή πολιτική αθλητικών προϊόντων
- Δημογραφικές και κοινωνικές τάσεις: δημογραφικές τάσεις στις ομάδες στόχους, ευρύτερη κοινωνικοοικονομική κατάσταση
- Θεσμικό πλαίσιο / Νομικό Περιβάλλον: νομοθεσία, ευθύνες σε περίπτωση ατυχημάτων, εθνικοί ή διεθνείς νόμοι, κανονισμοί και θεσμοί εργασιακό πλαίσιο.

Γενικά το Εξωτερικό περιβάλλον αφορά παράγοντες που σχετίζονται με δυνάμεις που περιβάλλουν όχι μόνο το συγκεκριμένο Οργανισμό αλλά και τους ανταγωνιστές και την αγορά ολόκληρη. Οι παράγοντες αυτοί σχετίζονται με την οικονομία, την τεχνολογία, τις πολιτικές συνθήκες, το νομικό πλαίσιο, τις κοινωνικοοικονομικές και δημογραφικές τάσεις, τις πολιτιστικές αξίες (κοινωνική κουλτούρα).

6.2 Ανάλυση swot της Altamiras Assets Management Cyprus

Μέσα από την διαδικασία της Ανάλυσης S.W.O.T μπορεί να γίνει η εύρεση των παραγόντων στα δυνατά σημεία όπου περιλαμβάνονται Πόροι (φυσικοί και ανθρώπινοι), υποδομές, ιδιαιτερότητες, δυνατότητες που μπορούν να αποτελέσουν συγκριτικά πλεονεκτήματα. Παραδείγματα:

- Φυσικό περιβάλλον, γεωγραφική θέση,
- Οδικό δίκτυο / προσβασιμότητα,

Η Αλταμίρα Κύπρου με έδρα της στα Λατσία στην Λευκωσία παρέχει καταστήματα σε όλες τις πόλεις της Κύπρου (Λευκωσία, Πάφος, Λεμεσό, Λάρνακα). Οι πελάτες μπορούν να εξυπηρετηθούν σε κατάσταση στην πόλη τους χωρίς ταλαιπωρία και δυσκολία. Ακόμη κι αν τα δάνεια που εκδόθηκαν πριν χρόνια πραγματοποιήθηκαν σε χρηματοπιστωτικά ιδρύματα διαφορετικών πόλεων από αυτών που κατοικούνε σήμερα μπορούν να μεταφέρουν την δανειοδότηση τους σε κατάσταση / λειτουργό της Αλταμίρας της πόλεως τους αποφεύγοντας την οποιαδήποτε δυσκολία μετακίνησης τους σε άλλες πόλεις.

- Ιστορία, Φήμη, Brand name, Η ισπανική εταιρεία με χαρτοφυλάκιο πέραν των 65 δις ευρώ ακινήτων και ΜΕΔ διαθέτει περισσότερη εμπειρία στην διαχείριση δανειακών συμβάσεων λιανικής κάτι το οποίο αποτέλεσε ένα πολύ δυνατό στοιχείο για να γίνει το 'ιδανικό πάντρεμα' στην περίπτωση του συνεργατισμού λόγω του ότι το χαρτοφυλάκιο του διαθέτει δάνεια προς νοικοκυριά και όχι προς μεγάλες επιχειρήσεις ανάπτυξη γης.
- Οικονομικοί πόροι ,Ανθρώπινοι πόροι, εξειδίκευση, Υποδομές, Διοικητική δομή και διαδικασίες

Η Altamira το 2017 όταν έκανε την είσοδο της στην Κύπρο με σκοπό στην εγγραφή μιας νέας εταιρείας υπό την επωνυμία Altamira Assets Management (Cyprus) ltd σε συνεργασία με τον συνεργατισμό συμφωνήθηκε στο ύψος του 51% να ανήκει στην ισπανική Altamira και το 49% στην Συνεργατική Κυπριακή Τράπεζα, κάτι που δήλωνε αυτόματα την δυνατή της θέση. Το ανθρώπινο δυναμικό του συνεργατισμού που απασχολούνταν στον τομέα των καθυστερημένων δανείων μεταφέρθηκαν στη Αλταμίρα Κύπρου , προσλήφθηκαν και άνθρωποι από άλλα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, άνθρωποι με γνώση στα οικονομικά για να μπορούν να ανταπεξέλθουν στο μέγιστο των προσδοκιών των εργασιών αυτών των καθυστερημένων δανειοδοτήσεων. Μια φιλοσοφία , τρόπος ανταπόκρισης και λειτουργίας που προήλθε από την Ισπανία κατοχυρώνοντας την και στην Αλταμίρα Κύπρου. Οι υποδομές υφιστάμενες όπου ανήκαν στον Συνεργατισμό επομένως μιλάμε για εγκαταστάσεις που είχαν ήδη έγκριση από τις αρμόδιες αρχές απλά διαμορφώθηκαν οι εγκαταστάσεις ώστε οι εργαζόμε-

νοι / το προσωπικό να εργάζονται κάτω από σωστές συνθήκες τηρώντας τους όλους τους κανονισμούς υγιεινής, ασφάλειας.

Μέσα όμως από την ανάλυση S.W.O.T μπορούν να εντοπιστούν και τα αδύνατα σημεία όπως έλλειψη πόρων, κακή κατάσταση υποδομών, έλλειψη δυνατοτήτων σε κάποιους τομείς, ιδιαίτερα σε σχέση με άλλες πόλεις / περιοχές / ανταγωνιστές.

Στην περίπτωση της Αλταμίρας Κύπρου δεν υπάρχουν αυτές οι αδυναμίες όσον αφορά Ρύπανση, κακή κατάσταση εγκατάστασης, κακό οδικό δίκτυο / χαμηλή προσβασιμότητα.

Το πρόβλημα που συναντάμε στην Αλταμίρα Κύπρου είναι πως κάποιο μερίδιο των εργαζομένων δεν μπορούν να ανταπεξέλθουν σωστά τόσο στην εργασία τους τόσο και με την εξυπηρέτηση των πελατών. Δεν μπορούν να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις τις εργασίας που τους αναθέτει ο εργοδότης τους. Π.χ. Αναπάντητα τηλεφωνήματα από τους πελάτες, αιτήματα που περνάει πάρα πολύς χρόνος για εξέταση και υλοποίηση, μη υλοποιήσιμα αιτήματα που δεν εξετάστηκαν σωστά και πολλά άλλα παρουσιάζοντας στο τέλος μια κακή φήμη στην κοινωνία της Κύπρου σε αντίθεση με αυτή που υπάρχει στην Ισπανία.

Η διαδικασία της ανάλυσης S.W.O.T περιλαμβάνει και την εύρεση των Παραγόντων των ευκαιριών όπου μπορεί να ρίξει φως σε ευκαιρίες για νέες δραστηριότητες και ανάπτυξη. Αξίζει να σημειωθεί πως οι ευκαιρίες δεν προκύπτουν από τα δυνατά σημεία, αλλά από το εξωτερικό περιβάλλον. Τέτοια παραδείγματα:

- Ευνοϊκή αλλαγή στο θεσμικό πλαίσιο ή νέοι κανονισμοί (νομικό πλαίσιο)
- Εμφάνιση νέων προϊόντων, νέων τεχνολογιών, κλπ (π.χ. Internet)
- Αύξηση του ενδιαφέροντος σε συγκεκριμένο τομέα
- Ανάπτυξη της αγοράς συγκεκριμένου προϊόντος
- Νέα διεθνής αγορά για προϊόν ή τομέα
- Νέες χρηματοδοτικές πηγές και ευκαιρίες
- Ευρύτερη οικονομική κατάσταση (αν είναι καλή)
- Η διαδικασία της ανάλυσης S.W.O.T στην εύρεση των παραγόντων Απειλές αφοράει στην ανάλυση των μεταβολών στο εξωτερικό περιβάλλον που μπορεί να αποκαλύψει και τυχόν απειλές για την περιοχή όπως η δυσμενής αλλαγή στο θεσμικό πλαίσιο για διάφορους τομείς (περιβαλλοντική νομοθεσία), την ανάδειξη δυναμικών ανταγωνιστικών περιοχών/προϊόντων, την μείωση του ενδιαφέροντος των αθλητικών καταναλωτών, την ευρύτερη οικονομική κατάσταση (αν δεν είναι καλή) και την οικονομική κρίση στην περιοχή. Η αντιστοίχιση των δυνατών σημείων - ευκαιριών και των αδύναμων σημείων - απειλών είναι το κλειδί της επιτυχίας και καθοδηγεί τις αποφάσεις, π.χ.
- Αντιμετώπιση των εσωτερικών αδυναμιών, χρησιμοποιώντας πόρους και αξιοποιώντας τα δυνατά σημεία
- Έμφαση σε κάποια δυνατά σημεία ώστε να αξιοποιηθούν ευκαιρίες του εξωτερικού περιβάλλοντος
- Αλλαγή πλεύσης με νέες αγορές και προϊόντα ώστε να απομακρυνθεί ο κίνδυνος από τις εξωτερικές απειλές
- «Προσγείωση» στην πραγματικότητα». Σχέδια και προτάσεις με βάση τις πραγματικές δυνατότητες (της περιοχής, της επιχείρησης, του ατόμου).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

7.1 Καθοδήγηση των προτάσεων με την ερμηνεία της διαδικασίας της SWOT

Προτάσεις Δυνατά σημεία -Ευκαιρίες : Αξιοποίηση των ευκαιριών που αντιστοιχούν σε δυνατά σημεία της περιοχής/επιχείρησης
Προτάσεις Αδύνατα σημεία-Ευκαιρίες : Αδύναμα σημεία που οφείλουν να αντιμετωπιστούν προκειμένου να αξιοποιηθούν οι ευκαιρίες
Προτάσεις Δυνατά-Απειλές: Αξιοποίηση των δυνατών σημείων με τρόπο που να μειώνεται η ευπάθεια έναντι των απειλών
Προτάσεις Αδύνατα-Απειλές: Αντιμετώπιση των αδύναμων σημείων που απειλούνται με περαιτέρω υποβάθμιση από τις απειλές

Αξιοποιώντας της ανάλυση αυτή μπορούμε να καταλήξουμε στα εξής πιο κάτω :

Επιταχυντικές πολιτικές : αποβλέπουν στη διαστολή του ρυθμού οικονομικής ανάπτυξης και στη διατήρηση / διεύρυνση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

Διαρθρωτικές πολιτικές : αντιμετωπίζουν διαχρονικές στρεβλώσεις και αναπτυξιακές στερήσεις και συμβάλουν στη διατηρησιμότητα / βιωσιμότητα του ρυθμού οικονομικής ανάπτυξης.

Σταθεροποιητικές πολιτικές: στοχευμένες πολιτικές που εξουδετερώνουν ή αντισταθμίζουν συγκεκριμένες αρνητικές εξελίξεις ή τάσεις στο αναπτυξιακό περιβάλλον.

Προληπτικές πολιτικές : επιλεκτικές πολιτικές που προλαμβάνουν και αμβλύνουν αρνητικές επιδράσεις στο ρυθμό οικονομικής ανάπτυξης.

Βασικοί της κανόνες είναι:

Το επιθυμητό αποτέλεσμα της ανάλυσης SWOT είναι συγκεκριμένα δεδομένα που θα χρησιμοποιηθούν στη συνέχεια για τη δόμηση ενός στρατηγικού σχεδίου δράσης με στόχο την ανάδειξη των δυνατών σημείων, την αξιοποίηση των ευκαιριών, και την αντιμετώπιση αδυναμιών και απειλών.

- Ρεαλιστική εκτίμηση δυνατών και αδύναμων τομέων
- Διάκριση του πού βρίσκεται ο τόπος/επιχείρηση σήμερα και που στοχεύει να είναι στο μέλλον
- Συγκεκριμένες και όχι ασαφείς-γενικόλογες διαπιστώσεις (για παράδειγμα, η φράση 'τεχνολογικές εξελίξεις' δεν βοηθάει να κατανοηθεί τι υπάρχει στο μυαλό ως ευκαιρία ή απειλή)
- Ανάλυση συγκριτικά με τον 'ανταγωνισμό' (τι συμβαίνει αλλού)
- Σύντομη, απλή και στοχευμένη ανάλυση. Όχι υπερβολικά σύνθετη υπερ-ανάλυση
- Αν και η κρίση πρέπει να γίνεται αντικειμενικά, η SWOT ανάλυση είναι προσωπική (διαφορετική ανάλυση από διαφορετικά πρόσωπα.

Personal Experience: Η οπτική του αναλυτή, όπως έχει διαμορφωθεί από τις γνώσεις και την εμπειρία του, επηρεάζει προφανώς την ανάλυση.

- Order: Σειρά μεταξύ δυνατών σημείων και αδυναμιών, ευκαιριών και απειλών.
- Weighting: Η στάθμιση των παραγόντων είναι απαραίτητη μεταξύ άλλων και επειδή κάποιοι παράγοντες είναι αλληλο-αντικρουόμενοι.
- Emphasize Detail: Η επεξήγηση και η σαφήνεια στη διατύπωση των παραγόντων είναι απαραίτητες προϋποθέσεις.
- Rank-Prioritize: Ανάλογα με τη στάθμιση των παραγόντων που έχει προηγηθεί, μπαίνουν προτεραιότητες στις προτάσεις ώστε να αξιοποιηθούν κατά προτεραιότητα οι μεγαλύτερες ευκαιρίες και να αντιμετωπιστούν οι μεγαλύτερες απειλές.

Επομένως η ανάλυση SWOT είναι ένα εξαιρετικά χρήσιμο εργαλείο συγκριτικής αξιολόγησης που βοηθάει στη διατύπωση των ερωτημάτων που αφορούν στην στρατηγική ανάπτυξη της επιχείρησης ή του τόπου, προϋποθέτει εκτενή επισκόπηση όλων των εσωτερικών και σχετικών εξωτερικών παραγόντων, θετικών και αρνητικών, δεν βρίσκει τους στόχους, τον τρόπο παρακολούθησης της πορείας (δείκτες) και κυρίως τις προτάσεις, οι στόχοι και ο τρόπος παρακολούθησης της επίτευξής τους οφείλουν να προϋπάρχουν και η

ανάλυση προσανατολίζει τις προτάσεις αλλά η εύρεση και διατύπωση τους έγκειται στο μελετητή.

7.2 ΔΥΝΑΤΑ ΚΑΙ ΑΔΥΝΑΜΑ ΣΗΜΕΙΑ ΤΗΣ ALTAMIRA ASSETS MANAGEMENT CYPRUS

Οι δυνάμεις ανταποκρίνονται στα θετικά χαρακτηριστικά της επιχείρησης και μπορεί να πηγάζουν από διάφορους πόρους οι οποίοι μπορεί να είναι υλικοί όπως φυσικοί, ανθρωπίνους, χρηματοοικονομικοί, οργανωτικοί ή άυλοι όπως για παράδειγμα τεχνολογικοί, καινοτομίας, φήμης και άλλοι πόροι αλλά και ικανότητες που έχει αναπτύξει η εταιρεία στο διάβα του χρόνου.

Σε γενικές γραμμές τα δυνατά σημεία της Αλταμίρας Κύπρου μπορούμε να πούμε πως είναι:

- Καλαίσθητες εγκαταστάσεις
- Εύκολη πρόσβαση
- Έμπειρο προσωπικό στην πλειοψηφία
- Τεχνολογία - Παροχή ηλεκτρονικών υπηρεσιών
- Γνωστή φήμη, brand name

Οι αδυναμίες αντίθετα ανταποκρίνονται στα αρνητικά χαρακτηριστικά της επιχείρησης και μπορεί να προέρχονται από τις ίδιες πηγές όπως και τα θετικά χαρακτηριστικά της επιχείρησης αλλά με αρνητικό πρόσημο. Επειδή οι αδυναμίες είναι εσωτερικό ζήτημα της επιχείρησης, η διοίκηση της έχει την δυνατότητα να τις θεραπεύσει και ενδεχομένως να τις μετατρέψει σε δυνάμεις.

Τα αδύναμα σημεία της Αλταμίρας Κύπρου μπορούμε να πούμε πως είναι :

- Ανεπαρκές προσωπικό σε συγκεκριμένα τμήματα για τον όγκο εργασιών της
- Ανεπαρκές δίκτυο εξυπηρέτησης
- Επικάλυψη αρμοδιοτήτων μεταξύ τμημάτων
- Υψηλό μισθολόγιο σε κάποια άτομα προσωπικού
- Έλλειψη του αντικειμένου εργασίας σε κάποια μέλη του προσωπικού
- Λανθασμένη δομή εργασιών

Τα οικονομικά στοιχεία του οργανισμού όσον αφορά τα έξοδα της Altamira και τους μισθούς του προσωπικού ο εκτελεστικός διευθυντής της αλταμίρας Κύπρου απάντησε πως αυτά πληρώνονται από την ίδια την Altamira, με την Τράπεζα να καταβάλει Management fee αλλά και success fee σε περιπτώσεις που η Altamira επιτυγχάνει συγκεκριμένους στόχους. Επίσης τα κέρδη της εταιρείας προέρχονται εφόσον ολοκληρώνονται με επιτυχία οι στόχοι της.

Στην Αλταμίρα Κύπρου απασχολούνται περίπου 350 άτομα από τα οποία 255 έχουν σχέση με τον πρώην Συνεργατισμό ενώ έγινε πρόσληψη ακόμη 55 ατόμων περίπου σύμφωνα με δηλώσεις του κ. Κουρουνά Βαρνάβα / νυν εκτελεστικός διευθυντής της εταιρείας.

Η Altamira είχε προχωρήσει στην πρόσληψη Ισπανών, ο κ. Κουρουνάς περίπου 20-25 άτομα, Ισπανοί και Πορτογάλοι, οι οποίοι βοηθούν στην τεχνογνωσία. Ο λόγος πρόσληψης του γιατί χρειαζόντουσαν τους Ισπανούς, όπως ανέφερε ο κ. Κουρουνάς γιατί αυτά τα άτομα είχαν προχωρήσει στην επαναχαρτογράφηση όλου του χαρτοφυλακίου προσφέροντας περισσότερη αποτελεσματικότητα και μέσω των γνώσεων και ικανοτήτων τους επήλθε η μείωση των ΜΕΧ.

Δεν αγόρασαν απλά την τεχνογνωσία από τα συγκεκριμένα άτομα αλλά προχώρησαν σε συνεργασία, γιατί όπως ειπώθηκε από τον κ. Κουρουνάς η Altamira δεν παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες.

Τη μεγαλύτερη σύγχρονη τεχνολογική πλατφόρμα real estate στην Κύπρο έθεσε σε λειτουργία η Altamira Assets Management Cyprus με στόχο την ενίσχυση της δυνατότητας αποτελεσματικής διαχείρισης μεγαλύτερων και πολλαπλών χαρτοφυλακίων καθώς και της υποστήριξης πολλαπλών πελατών (multi-client). Ιδιαίτερα σημαντικό στοιχείο αποτελεί το γεγονός πως η εν λόγω τεχνολογία αναπτύχθηκε από την Altamira Ισπανίας, στη βάση της εξειδίκευσης και εμπειρίας που απέκτησε μέσα από τη διαχείριση χαρτοφυλακίων στη Νότια Ευρώπη τα τελευταία πέντε έτη. Μέσω της πλατφόρμας, η Altamira Ισπανίας μεταφέρει τεχνογνωσία στη θυγατρική της στην Κύπρο, αναβαθμίζοντας τεχνολογικά τις υποδομές της και το επιχειρησιακό μοντέλο λειτουργίας της. Η νέα multi-client πλατφόρμα διαχείρισης ακινήτων, είναι πλήρως προσαρμοσμένη στις ιδιαιτερότητες της κυπριακής αγοράς, έτσι ώστε να ανταποκρίνεται στις ανάγκες που προκύπτουν σε τοπικό επίπεδο, ενώ διατηρεί τα υψηλά επίπεδα IT και Data Security της Altamira Ισπανίας, διασφαλίζοντας πλήρη εμπιστευτικότητα στη διαχείριση των προσωπικών δεδομένων. Η νέα πλατφόρμα διαχείρισης συνδέει αυτόματα και αποτελεσματικά όλα τα στάδια διαχείρισης του ακινήτου, από το στάδιο της μεταφοράς του ακινήτου στο χαρτοφυλάκιο μέχρι και την ολοκλήρωση της συναλλαγής πώλησης. Μέσω της πλατφόρμας οι χρήστες αποκτούν πρόσβαση στη μεγαλύτερη βάση πληροφοριών ακινήτων στην Κύπρο, ενώ η ιστοσελίδα πώλησης ακινήτων της Altamira Κύπρου ανανεώνεται αυτόματα από την πλατφόρμα, παρέχοντας την απαιτούμενη πληροφόρηση στους ενδιαφερόμενους αγοραστές.

Το υπό διαχείριση χαρτοφυλάκιο MEX και ακινήτων της Altamira Κύπρου ανέρχεται περίπου στα €7 δις και περιλαμβάνει πέραν των 3000 ακινήτων. Αξίζει να σημειωθεί πως με την ολοκλήρωση της διαδικασίας εξαγοράς του 85% της Altamira Ισπανίας από τον Ιταλικό Όμιλο doBank, σηματοδότησε μία νέα αρχή και εδραιώνοντας τη θέση της σε διεθνές επίπεδο. Με τη συγχώνευση των δύο, ο Όμιλος αποτελεί τον μεγαλύτερο διαχειριστή στην Ευρώπη, με περιουσιακά στοιχεία συνολικής αξίας πέραν των €140 δις και περισσότερα από 300 χιλιάδες ακίνητα στο υπό διαχείριση χαρτοφυλάκιο του.

Η ταχύτητα των πωλήσεων και τα καλά αποτελέσματα μετά την κάθοδο της Altamira φαινόταν από την αρχή όπου βάσει των στοιχείων για το 61% του χαρτοφυλακίου που αφορούσε 28,000 λογαριασμούς με €3 δις. έχουν ήδη ξεκινήσει νομικά μέτρα από τον Δεκέμβριο του 2018 όπου τα MEX ανέρχονταν στα 6 δισεκ. ευρώ και αφορούσαν 57,000 λογαριασμούς εκ των οποίων €3,141 εκ. βρισκόνταν σε διαδικασία τερματισμού, ενώ για άλλους 8,844 λογαριασμούς με €944 εκ. ή 16% είχαν εκδοθεί απόφαση δικαστηρίου.

Η Αλταμίρα Κύπρου πέραν της συνεργασίας της με την ΚΕΔΙΠΕΣ προχώρησε και με άλλα τραπεζικά ιδρύματα (alpha bank, εθνική) που αυτά οφειλόταν στην απόδοση της, την κατάρτιση, την εμπειρία, την συμπεριφορά, την αξιοπιστία και την αφοσίωση του οργανισμού δηλαδή του ανθρωπίνου δυναμικού επιτυγχάνοντας ποσοτικούς και ποιοτικούς στόχους της ικανοποιώντας μεγάλο μερίδιο πελατών της αφήνοντας πίσω της οποιοδήποτε ανταγωνιστή της.

Με πρωταρχικό της στόχο τη δημιουργία αξίας για τους πελάτες της, η Altamira Real Estate λειτουργεί ως "One Stop Shop", παρέχοντας ένα ολοκληρωμένο φάσμα εξειδικευμένων υπηρεσιών στον τομέα των ακινήτων, βασισμένο πάντοτε στο παγκοσμίου κλάσης επιχειρησιακό μοντέλο που εφαρμόζει. Συγκεκριμένα, η Εταιρεία πραγματοποιεί ενεργή διαχείριση των ακινήτων σε όλο τον κύκλο της ζωής τους. Από τον εντοπισμό του ακινήτου στη βάση των αναγκών του ενδιαφερόμενου αγοραστή, τον σχεδιασμό, τη διενέργεια μελετών, την κοστολόγηση του έργου, μέχρι και τη διαχείριση της κατασκευής και την ολοκλήρωση. Παράλληλα, σε ό,τι αφορά τον τομέα Διαχείρισης Ακινήτων η Εταιρεία παρέχει υπηρεσίες Rental Management, Property Management, Real Estate Project Development και Portfolio Management. Συγκεκριμένα, η ομάδα Real Estate της Εταιρείας, αποτελείται σήμερα από περισσότερα από 85 εξειδικευμένα μέλη όπου το ισχυρό αυτό δίκτυο αναπτύσσεται και ενισχύεται συνεχώς. Η άριστης ποιότητας εξυπηρέτηση που παρέχει η Altamira Real Estate δεν θα μπορούσε να λείπει από το διαδικτυακό κομμάτι, με τις συνεχώς αναβαθμι-

ζόμενες ψηφιακές υποδομές της να θέτουν τον πήχη ακόμη πιο ψηλά. Η εταιρεία, παρουσίασε αύξηση στις πωλήσεις της κατά 62% για την περίοδο μεταξύ Ιανουαρίου - Οκτωβρίου 2020, συγκριτικά και με την αντίστοιχη περσινή περίοδο. Μάλιστα, όπως αναφέρουν στελέχη, η πλειοψηφία των πωλήσεων αφορούσε τεμάχια γης, τα οποία όπως όλα δείχνουν συνεχίζουν να αποτελούν το επενδυτικό καταφύγιο των Κυπρίων αγοραστών.

Σε κάθε περίπτωση, πρώτιστος στόχος της Altamira Real Estate για τα επόμενα χρόνια, είναι να ενδυναμώσει ακόμη περισσότερο την ηγετική της παρουσία στον κλάδο των ακινήτων της χώρας, μεγαλώνοντας τόσο το χαρτοφυλάκιο και το εύρος προϊόντων και υπηρεσιών, αλλά πιο σημαντικά ανεβάζοντας ακόμη περισσότερο το επίπεδο υπηρεσιών που παρέχει στο ευρύ κοινό που εξυπηρετεί.

Η Αλταμίρα Κύπρου ξεκίνησε από τα ΜΕΧ του πρώην Συνεργατισμού και κατάφερε να επεκταθεί με τις ΜΕΧ της Alpha Bank με χαρτοφυλάκιο ύψους 3.8 δις που αποτελείται από κόκκινα δάνεια και ακίνητα. Η Altamira ήταν εξαρχής το φαβορί για να αναλάβει την εξυπηρέτηση των δανείων της τράπεζας όπου αυτό προέρχεται από την σπουδαία φήμη που είχε αλλά και που επεκτάθηκε μέσα από τα αποτελέσματα της εργασίας της.

Επίσης ανάλαβε και την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος (Κύπρου) την αποκλειστική διαχείριση χαρτοφυλακίου μη εξυπηρετούμενων δανείων από την Κύπρο τα οποία αντιστοιχούν σε συνολική αξίας περίπου 650 εκατομμυρίων ευρώ. Πρόκειται για το «Project Marina» της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος Κύπρου που περιλαμβάνει περισσότερους από 2000 οφειλέτες με εξασφαλισμένα επιχειρηματικά δάνεια και δάνεια προς μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Την διαχείριση αναλαμβάνει η Altamira Assets Management Cyprus, θυγατρική της doValue όπως αναφέρθηκε και πιο πάνω και αναμένονται εντός της μέρας ανακοινώσεις για την πώληση.

Με την ολοκλήρωση και αυτής της συμφωνίας, το σύνολο των νέων συμβολαίων διαχείρισης που κέρδισε η doValue στη Νότια Ευρώπη το 2020 ανέρχεται ήδη σε 9.3 δις. ευρώ, επιτυγχάνοντας πλήρως τον στόχο που είχε τεθεί κατά την προ-πανδημίας περίοδο, για το 2020 (9-11 δις ευρώ), γεγονός που αναδεικνύει τις θετικές προοπτικές της αγοράς διαχείρισης δανείων και ακινήτων, αλλά και τη δυναμική πορεία του ομίλου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

8.1 Προβλήματα και επίλυση τους μέσα από το ερωτηματολόγιο

Βλέποντας την ανοδική πορεία της Αλταμίρας που παρουσιάζει στην Κύπρο αυξάνοντας το χαρτοφυλάκιο και τα ακίνητα της μπορούμε να αντιληφθούμε την αξία εργασία που παρουσιάζει στον τομέα της. Γενικά, οι επιχειρήσεις σχεδιάζουν μία στρατηγική, πάνω στην οποία βασίζουν τις κινήσεις τους. Δυστυχώς, δεν πάνε πάντα όλα σύμφωνα με το σχέδιο. Συχνά, προκύπτουν προβλήματα, στα οποία η επιχείρηση θα πρέπει να ανταπεξέλθει γρήγορα και μεθοδικά. Όσο αυταπόδεικτος και αν φαίνεται ο λόγος για την ανάπτυξη ενός αποτελεσματικού συστήματος επίλυσης προβλημάτων, υπάρχουν συγκεκριμένα και πολύ σημαντικά.

Κάποια προβλήματα που σίγουρα θα μπορούσαν να επιληφθούν και να διορθωθούν θα μπορούσε να αποφέρει καλύτερα αποτελέσματα επομένως και έσοδα.

Προβλήματα εφαρμογής των αποφάσεων του Χρηματοοικονομικού Επιτρόπου σε σχέση με δανειακές συμβάσεις αναδείχθηκαν στη συζήτηση για τον Προϋπολογισμό της Υπηρεσίας του Επιτρόπου στην Κοινοβουλευτική Επιτροπή Οικονομικών.

Σύμφωνα με την Πρόεδρο της Επιτροπής, Χριστιάνα Ερωτοκρίτου, ο Επίτροπος Παύλος Ιωάννου ανέφερε σήμερα ότι ενώ οι αποφάσεις του τηρούνται από τις συστημικές τράπεζες, αυτό δεν συμβαίνει με την Altamira.

Η γενική εντύπωση, με βάση την τοποθέτηση του Επιτρόπου, ανέφερε η Πρόεδρος της Επιτροπής, είναι ότι ενώ τραπεζικά ιδρύματα σέβονται τις αποφάσεις του, οι οποίες δεν είναι δεσμευτικές, άλλοι Οργανισμοί όπως η Altamira δεν ακολουθούν τις διαδικασίες και ενδεχομένως όπως είπε να πρέπει να συζητηθεί το ενδεχόμενο να καταστούν νομικά δεσμευτικές οι αποφάσεις του Γραφείου του κ. Ιωάννου.

Στόχος είναι ο μειωμένος συντελεστής να καθοριστεί με βάση ανώτατο όριο αξίας στην αγορά ακινήτων, έτσι ώστε να ανταποκρίνεται στον κοινωνικό σκοπό για τον οποίο έχει θεσπιστεί.

Επομένως αν η Αλταμίρα Κύπρου μπορούσε να προχωρήσει στην ένταξη χαμηλότερων τιμών και να προβαίνει σε πώληση ακινήτων σε σωστές αξιολογημένες τιμές πώλησης τους θα μπορούσε να προχωράει χωρίς διορθώσεις και σχόλια από άλλους φορείς και απομακρύνοντας κάθε πηγή αρνητικών σχολίων 'μαυρίζοντας' την φήμη της στην αγορά.

Η Αλταμίρα ξεκίνησε να εργάζεται με προσωπικό προερχόμενο από το Συνεργατισμό γεγονός που αυτό από την μία είχε ως πλεονέκτημα ότι το προσωπικό κατείχε την εμπειρία και τις απαραίτητες γνώσεις του αντικείμενου χωρίς να χρειαστεί να δαπανήσει πολλές ώρες εκπαίδευσης τους και μάλιστα την άμεση ανταπόκριση τους στους πελάτες χωρίς την καθυστέρηση ένταξης τους. Στην συνέχεια έγιναν προσλήψεις για να καλυφθούν τα κενά θέσεων που υπήρχαν. Με την πάροδο του χρόνου εκπαιδεύτηκαν και οι υπόλοιποι είτε από διάφορα σεμινάρια είτε από συναδέλφους τους / πρώην υπάλληλοι Συνεργατισμού που κατείχαν αρκετά καλά το αντικείμενο των ΜΕΧ.

Αυτό όμως είχε και ένα αντίκτυπο, οι υπάλληλοι που προήλθαν από τον Συνεργατισμό ανήκουν στην ΚΕΔΙΠΕΣ όπου αυτό τους κάνει πιο 'χαλαρούς' να μην αποδέχονται εύκολα παρατηρήσεις, σχόλια και διάφορες άλλες συζητήσεις για την εργασία τους, τους στόχους και την άνοδο της εταιρείας γιατί πάντα έχουν. Στο μυαλό τους πως αν δεν αντέχουν πιέσεις και εργασία να στραφούν και πάλι πίσω στην ΚΕΔΙΠΕΣ.

Αρκετοί υπάλληλοι επέστρεψαν πίσω στην βάση τους για διάφορους και διαφορετικούς λόγους για τον καθένα, είτε επειδή δεν άντεξαν το φόρτο εργασίας και την πίεση είτε επειδή δεν μπορούσαν να ανταποκριθούν σε αυτά τα καθήκοντα.

Γνώμη μου για να επικρατήσει πλέον μια σταθερή πορεία, ίση για όλους τους εργαζόμενους είναι πρώτα από όλα η επιλογή οργανισμού από τους υπαλλήλους του πρώην Συνεργατισμού και νυν Αλταμίρας για να μπορεί η Αλταμίρα αυτά που θέτει να εκπληρώνονται χωρίς σχόλια και αρνήσεις από τους εργαζομένους.

Να είναι όλοι ισάξιοι μισθολογικά ανάλογων προσόντων και γνώσεων κι όχι επειδή ήταν υπάλληλος της πρώην Συνεργατικής, προσλήφθηκαν με 1000 ευρώ και άλλοι με 5000 ευρώ να συνεχίσει να μένει αυτό. Από την στιγμή που θα επιλέξει να μείνει στην Αλταμίρα θα πρέπει να δοθεί και το απαραίτητο κίνητρο για να μπορεί να πραγματοποιήσει τον στόχο της Αλταμίρας χωρίς γκρίνιες και τεμπελιά μη σεβόμενος τον οργανισμό που τον εργοδοτεί. Η Αλταμίρα θα είναι ο εργοδότης όλων των υπαλλήλων της, δεν θα υπάρχει Κεδιπές και Αλταμίρα αλλά μόνο Αλταμίρα γι' αυτούς που επιλέξουν να μείνουν, θα θέτει τα δικά της θέλω κι ο υπάλληλος θα μάθει πως είναι υπόλογος της Αλταμίρας και αν δεν μπορεί να την ακολουθήσει να τερματίζεται η συνεργασία τους, όμως όταν ανταπεξέλθει στις απαιτήσεις της να ξέρει και η εταιρεία να αμείβει τους κόπους του κάθε εργαζομένου όπως γίνεται και στην Αλταμίρα στο εξωτερικό παραχωρώντας τους κίνητρο και γόητρο κάθε μήνα για την επίτευξη των στόχων τους. Η στρατηγική της Αλταμίρας ως σχέδιο δράσης θα οριστεί η αποκοπή υπαλλήλων πρώην συνεργατισμού και νυν Κεδιπές και θα έχει πλέον υπαλλήλους Αλταμίρας που θα νοιάζονται για την εταιρεία και την εξέλιξη της θέτοντας η

Αλταμίρα τις κατευθύνσεις που η ίδια επιθυμεί. Έτσι θα υπάρχει πιο ξεκάθαρη και στοχευμένη δράση με την οποία θα οδηγούνται στην εδραίωση τους στην Αλταμίρα .

Οι προσλήψεις πρέπει να γίνονται με σωστά κι αξιολογικά κριτήρια όπως εφαρμόζει η πολιτική μιας μεγάλης πολυεθνικής εταιρείας για να μπορεί να ανταποκριθεί σε κάθε πρόκληση της εταιρείας, να περάσει από μια δοκιμασία πριν την μονιμοποίηση , να παρατηρηθούν και να συγκριθούν τα ποσοστά του προσωπικού του στόχου με άλλους εργαζομένους που προσλήφθηκαν την ίδια χρονική περίοδο και αναλόγως να προχωρήσει σε μονιμοποίηση του η εταιρεία. Συντονισμός μεταξύ όλων των γραφείων διαφορετικών υπηρεσιών καθώς παρατηρείται σε πολλές περιπτώσεις να τηρούνται στο ίδιο τμήμα διαφορετικές πρακτικές σε κάθε πόλη. Άμεσα πρέπει να γίνει συντονισμός μεταξύ των γραφείων για να ακολουθείται η ίδια πρακτική σε θέματα που αφορούν τυπικές διαδικασίες. Π.χ. Το νομικό τμήμα επαρχίας Αμμοχώστου να απαντάει εντός της ημέρας και στην Λάρνακα το νομικό τμήμα να στέλνονται κάθε μέρα ηλεκτρονικά μηνύματα, τηλέφωνα και να μην ανταποκρίνονται και να χρειάζεται η επέμβαση ανωτέρου.

Το κάθε τμήμα να αναλαμβάνει τις αρμοδιότητες τους και να είναι ισάξιο των εργασιών με άλλα τμήματα. Π.χ. Δεν γίνεται ένα τμήμα όπως είναι οι αναδιαρθρώσεις μικρών ανοιγμάτων δανειοδοτήσεων να πρέπει να πραγματοποιεί τηλέφωνα για συναντήσεις με πελάτες για εύρεση λύση και βοήθεια στο πρόβλημα τους, να εξετάζει, να αξιολογεί και διεκπεραιώνει το αίτημα τους και όταν βρεθεί Μέμο στο ακίνητο και μιλήσει με το νομικό τμήμα να μην εκτελούν άμεσα και σωστά την εργασία τους και στο τέλος να πρέπει ο λειτουργός αναδιαρθρώσεων να το κάνει και αυτό παίρνοντας ρίσκο αν είναι και σωστά αυτά που κάνει αφού δεν είναι γνώστης του αντικείμενου αυτού. Να υπάρχει έλεγχος από τα πιο υψηλά στελέχη και να γίνεται σωστά η εργασία όλων. Επομένως με σωστή ιεράρχηση καθηκόντων από τα σωστά άτομα η εργασία θα γίνεται χωρίς προβλήματα, καθυστερήσεις και λάθη. Είναι πλέον καιρός, η Διοίκηση της Εταιρείας να αναγνωρίσει έμπρακτα τη διαχρονική προσφορά του προσωπικού της, το οποίο αποτελεί το πολυτιμότερο στοιχείο ενεργητικού της και να μην υπάρχουν εργαζόμενοι Β΄ κατηγορίας. Γραφειοκρατία η οποία αποτελεί ένα από τα βασικότερα αγκάθια για τη δυσλειτουργία της εταιρείας θα μπορούσε να μειωθεί σε μέγιστο βαθμό αποφεύγοντας την όλη καθυστέρηση που προκύπτει από αυτήν. Η μείωση του χρόνου απάντησης/έγκρισης σε αιτήματα θα ήταν το αποτέλεσμα αυτού που στην συγκεκριμένη εταιρεία είναι πολύ σημαντικό κριτήριο για την εξέλιξη της εργασίας τους.

Επομένως βελτίωση και αναβάθμιση όλων των υπηρεσιών / τμημάτων της για αποφυγή της γραφειοκρατίας με αξιολόγηση και επιμόρφωση των υπαλλήλων και της εργασίας τους.

Στην Αλταμίρα όπως και σε πολλές άλλες εταιρείες υπάρχουν εξωτερικοί συνεργάτες, η εργασία των εξωτερικών συνεργατών είναι να τηλεφωνούν και να κάνουν κάποια προσφορά στους πελάτες για πλήρης εξόφληση των δανειοδοτήσεων λόγω του ότι είναι δάνεια που χαμηλών ποσών, είτε χωρίς εξασφαλίσεις δάνεια και διάφορα άλλα. Μπορεί να δημιουργηθεί ένα τμήμα που θα αναλαμβάνει αυτά τα δάνεια και τα λεφτά θα μένουν στον οργανισμό παρά να τα εποικομοιζονται οι εξωτερικοί συνεργάτες.

Αυτό που προκαλεί τον μεγαλύτερο φόβο είναι το αυξανόμενο κόστος, ο αριθμός των πόρων αλλά και ο χρόνος που απαιτείται για τη δημιουργία ενός αποτελεσματικού συστήματος διαχείρισης συμμόρφωσης αλλά αυτό υπάρχει ήδη στην εταιρεία, με τους υπάρχοντα πόρους με αυτούς θα συνεχίσουν και δεν θα χρειαστεί οποιαδήποτε σπατάλη καθώς τα συστήματα είναι ήδη αναβαθμισμένα και σύγχρονα.

Η Αλταμίρα πρέπει γρήγορα να αντιληφθεί τις πραγματικές της ανάγκες και να εξελιχθεί υιοθετώντας τα υπάρχοντα συστήματα που είναι καταλληλότερα για αντιμετώπιση των σημερινών προκλήσεων. Απάντηση στις τηλεφωνικές κλήσεις όπου δυστυχώς παρατηρείται το φαινόμενο να καλείς μια υπηρεσία για μέρες χωρίς καν να απαντήσει κάποιος το τηλέφωνο. Πρέπει να προσληφθούν άτομα τα οποία θα απαντούν τα τηλέφωνα, θα καταγρά-

φουν τις απορίες/ερωτήσεις των πελατών και θα συντονίζουν τις απαντήσεις καλώντας τους πίσω αν ο αρμόδιος λειτουργός δεν μπορεί να εξυπηρετήσει την δεδομένη στιγμή. Η Αλταμίρα χρειάζεται να βελτιστοποιήσει την απόδοσή της στο χαρτοφυλάκιο ακινήτων σε μακροχρόνιο ορίζοντα. Όσον αφορά τις επενδύσεις, χρειάζεται να λαμβάνεται υπόψη ο σκοπός της. Για το χαρτοφυλάκιο ακινήτων που έχει στην κατοχή της θα υιοθετήσει ένα δείκτη αναφοράς, ο οποίος θα οριστεί στο τεχνικό προσάρτημα της παρούσας επενδυτικής πολιτικής. Όσον αφορά τα ακίνητα εμπορικής χρήσης, ο δείκτης αναφοράς χρειάζεται να είναι αντιπροσωπευτικός της αγοράς διαχείρισης ακινήτων εμπορικής χρήσης (π.χ. συγκριτικά με τις ανώνυμες εταιρείες επενδύσεων σε ακίνητη περιουσία ή με δείκτες αγοράς ακινήτων), ενώ, χρειάζεται να λαμβάνει υπόψη τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των λοιπών περιουσιακών στοιχείων του χαρτοφυλακίου της.

Κατά τη διαδικασία αξιολόγησης των επενδύσεων της θα χρησιμοποιήσει δείκτες απόδοσης για υποβοήθηση της αξιολόγησης.

Οι χρηματοοικονομικοί δείκτες για την αξιολόγηση κάθε επένδυσης δύναται να περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, την απόδοση ιδίων κεφαλαίων, τα κέρδη ανά μετοχή καθώς και άλλους σχετικούς δείκτες σχετικά με την απόδοση της ίδιας συμμετοχής. Αν η ίδια συμμετοχή έχει στόχο να χρηματοδοτήσει συγκεκριμένα έργα, κατάλληλοι δείκτες είναι δυνατό να χρησιμοποιηθούν, όπως ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης, η καθαρή παρούσα αξία, η περίοδος αποπληρωμής, κλπ.

Οι οικονομικοί δείκτες είναι δυνατό να αξιολογήσουν τη συμβολή της επένδυσης στην οικονομική ευημερία της περιοχής ή της χώρας. Οι εν λόγω δείκτες λαμβάνουν υπόψη τα κοινωνικά, περιβαλλοντικά και άλλα οφέλη ή / και κόστη που προκύπτουν από την υλοποίηση των επενδύσεων στην εθνική οικονομία και δεν έχουν ληφθεί υπόψη στη χρηματοοικονομική ανάλυση σχετικά με την απόδοση του χαρτοφυλακίου της Αλταμίρας, και τα οποία αναμένεται να προκύψουν μέσα από τη συμμετοχή της σε ίδια κεφάλαια. Η εκτίμηση των κοινωνικοοικονομικών δεικτών ενδέχεται να απαιτήσει την εκπόνηση μελέτης κοινωνικοοικονομικών επιπτώσεων από τις θυγατρικές της Αλταμίρας, ώστε να υπολογιστεί η συμβολή της επένδυσης σε όρους κοινωνικοοικονομικής απόδοσης, αύξησης ΑΕΠ, άμεσης και έμμεσης αύξησης της απασχόλησης, περιβαλλοντικών ωφελειών, κλπ.

Είναι αναγκαίο για την ενίσχυση της εταιρείας να επιλυθούν τα πιο πάνω προβλήματα και να παρθούν τα αναγκαία διορθωτικά μέτρα. Συχνά, ο αρχικός σχεδιασμός είναι ελαττωματικός ή προκύπτουν προβλήματα κατά την λειτουργία τους. Αν δεν ληφθούν τα απαραίτητα μέτρα, ίσως η βλάβη που θα προκαλέσει να είναι ανεπανόρθωτη. Είναι προφανές πως η Αλταμίρα διαθέτει άτομα με τη δυνατότητα να προσφέρουν σαφείς και συγκεκριμένες λύσεις στα προβλήματα που προκύπτουν και έτσι εξασφαλίζεται η καλή λειτουργία και η ευημερία της.

Τα πιο πάνω συμπεράσματα προήλθαν από ένα δείγμα ερωτηματολογίου που ετοιμάστηκε και δόθηκε σε υπαλλήλους της Αλταμίρας Κύπρου.

Το ερωτηματολόγιο είναι το ακόλουθο:

Ερωτηματολόγιο

(Απευθύνεται σε υπαλλήλους της ALTAMIRAS ASSETS MANAGEMENT CYPRUS)

Το ερωτηματολόγιο που ακολουθεί έχει συνταχθεί στα πλαίσια εκπόνησης της διπλωματικής μου εργασίας “Ανάλυση Επιχείρησης ” και συγκεκριμένα της Αλταμίρας Κύπρου που αφορά την διατριβή μου για το μεταπτυχιακό μου στην διοίκηση επιχειρήσεων – MBA του Ανοικτού Πανεπιστημίου Κύπρου.

Παρακαλώ όπως απαντήσετε με ειλικρίνεια . Τα στοιχεία που θα συλλεγούν θα χρησιμοποιηθούν με εμπιστευτικό τρόπο και μόνο για τις ανάγκες της παρούσας εργασίας .

Ερωτήσεις :

- 1) Πιστεύετε ότι η Altamira Assets Management Cyprus θα επιφέρει βέλτιστα αποτελέσματα εάν το προσωπικό που προήλθε από τον πρώην συνεργατισμό αποφασίσει την μονιμοποίηση του ως εργαζόμενος της Αλταμίρας αλλιώς τον τερματισμό με την πρόσληψη νέων εργαζομένων ; (σημειώστε ν ανάλογα)

ΝΑΙ	
-----	--

ΟΧΙ	
-----	--

- 2) Αναλόγως των προσόντων και των κριτηρίων πρόσληψης των εργαζομένων να εντάσσονται σε τμήματα και θέσεις που τους αντιστοιχεί ; (σημειώστε ν ανάλογα)

ΝΑΙ	
-----	--

ΟΧΙ	
-----	--

- 3) Με το κλείσιμο της χρονιάς να μελετώνται οι στόχοι και οι σκοποί που όρισαν οι ανώτεροι και αν επιτεύχθηκαν αλλιώς να έχουν δικαίωμα της αφαίρεσης της θέσεως τους ; (σημειώστε ν ανάλογα)

ΝΑΙ	
-----	--

ΟΧΙ	
-----	--

- 4) Εποπτεία της εργασίας των εργαζομένων επί καθημερινής βάσεως μέσω μια εξειδικευμένης πλατφόρμας που να αντικατοπτρίζει την ημερήσια εργασία του σε ποσοστό όπου με την επίτευξη του προσωπικού στόχου να υπάρχει ανταμοιβή δίνοντας τους κίνητρο να δουλέψουν στο μέγιστο . Συμφωνείτε ; (σημειώστε ν ανάλογα)

ΝΑΙ	
-----	--

ΟΧΙ	
-----	--

- 5) Όσον αφορά την γραφειοκρατία εάν μειωθεί θα επιταχυνθεί η εργασία ;

ΝΑΙ	
-----	--

OXI	
-----	--

- 6) Οι εργασίες που δόθηκαν και δίνονται στους εξωτερικούς συνεργάτες να σταματήσουν και να αναλάβει προσωπικό της Αλταμίρας Κύπρου μειώνοντας τα κόστη της ; (σημειώστε ν ανάλογα)

ΝΑΙ	
-----	--

OXI	
-----	--

- 7) Δημιουργία ενός τμήματος όπου θα γίνεται η καθημερινή παρακολούθηση οικονομικών δεικτών για την μέγιστη αξιολόγηση κάθε επένδυσης ; (σημειώστε ν ανάλογα)

ΝΑΙ	
-----	--

OXI	
-----	--

- 8) Υπάρχει ανταπόκριση εκ μέρους των πελατών προς την Αλταμίρα Κύπρου ; (σημειώστε ν ανάλογα)

ΝΑΙ	
-----	--

ΟΧΙ	
-----	--

9) Η Αλταμίρα Κύπρου μπορεί να προχωρήσει στην ένταξη χαμηλότερων τιμών για πώληση ακινήτων ; (σημειώστε ν ανάλογα)

ΝΑΙ	
-----	--

ΟΧΙ	
-----	--

10) Η Αλταμίρα έχει προοπτική ανέλιξης στην Κύπρο; (σημειώστε ν ανάλογα)

ΝΑΙ	
-----	--

ΟΧΙ	
-----	--

ΑΤΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ : (ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ V ΑΝΑΛΟΓΑ)

ΦΥΛΟ : ΑΝΤΡΑΣ

ΓΥΝΑΙΚΑ

ΗΛΙΚΙΑ : 18-30

31-40

41-50

51-65

ΕΠΙΠΕΔΟ ΜΟΡΦΩΣΗΣ : 1. ΑΠΟΦΟΙΤΟΣ ΤΡΙΤΟΒΑΘΜΙΑΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

2. ΚΑΤΟΧΟΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΟΣ

3. ΚΑΤΟΧΟΣ ΠΤΥΧΙΟΥ

4. ΚΑΤΟΧΟΣ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟΥ

ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ ΠΟΛΥ ΓΙΑ ΤΟΝ ΧΡΟΝΟ ΠΟΥ ΑΦΙΕΡΩΣΑΤΕ!

8.2 Επίλογος

Επομένως μέσα από όλα αυτά καταλαβαίνουμε την σπουδαιότητα της Αλταμίρας στο οικονομικό και επενδυτικό χώρο της Κύπρου. Μετά από τρία χρόνια σχεδόν εργασιών της στην Κύπρο πρέπει να τονίσουμε και να ενισχύσουμε την σημασία της στην Κύπρο ως μια αγορά στρατηγικής σημασίας για την επέκταση της Αλταμίρας. Μια στρατηγικής σημασίας επέκτασης στην Κύπρο όπου ήρθε για να μείνει και να καταλάβει πολύ σημαντικό κομμάτι των ακινήτων της Κύπρου μέσα από τα μη εξυπηρετούμενα δάνεια διαφόρων Τραπεζών και Πιστωτικών ιδρυμάτων. Ακολουθήθηκε μια δυναμική προσέγγιση από το ξεκίνημα της στην Κύπρο όπου κάθε της δημιουργία επιχειρηματικού πλάνου έχει θετικά αποτελέσματα καθώς στόχος τους είναι η ανταπόκριση στις ανάγκες του πελάτη τους. Βλέπουν την Κύπρο σαν μια πολύ σημαντική αγορά όχι μόνο της ποσότητας των μη εξυπηρετούμενων δανείων αλλά και μέσα από την ομοιότητα που παρουσιάζει η Κυπριακή με την Ισπανική κουλτούρα. Έχουν τις γνώσεις και την εμπειρία από παρόμοια χαρτοφυλάκια επομένως μπορούν να διαχειριστούν με επιτυχία τέτοιου είδους εργασία. Δεν θα είναι άγνωστο ή χρονοβόρο γιατί τα θετικά αποτελέσματα μέχρι τώρα είναι η απάντηση σε όλες τις τυχόν αμφισβητήσεις προς το όνομα τους.

Οι πρόσφατες εξελίξεις σε συγχωνεύσεις και εξαγορές προβλέπουν σημαντική ανάπτυξη στις επενδύσεις του ιδιωτικού τομέα με καινούριους διεθνείς επενδυτές να εισέρχονται στην αγορά όπου οι εργασίες και η τεχνογνωσία της Αλταμίρας θα αποτελέσει κλειδί επιτυχίας στους επενδυτές αυτούς. Οι επιχειρησιακοί στόχοι της Αλταμίρας προκειμένου να εξυπηρετήσουν τις ανάγκες της Κυπριακής αγοράς θα χρειαστεί να επαναπροσδιοριστούν αν χρειαστεί. Οποιοσδήποτε τροποποιήσεις χρειάζονται από πελάτες της Αλταμίρας με σκοπό την μέγιστη βοήθεια τους η Αλταμίρα είναι έτοιμη να συζητήσει και να τροποποιήσει ακόμη για να επιτύχει τους στόχους και στρατηγικούς σκοπούς της. Το μοντέλο της Αλταμίρας ακολουθεί μια δυναμική προσέγγιση και μπορεί να ανταποκριθεί καλύτερα σε ότι ανάγκη προκύπτει, λαμβάνει υπόψη της το καθετί που συμβαίνει για να έχει τα θετικά αποτελέσματα που επιθυμεί στο τέλος.

Επομένως μέσα από όλα αυτά που αναπτύχθηκαν καταλήγουμε στο συμπέρασμα, χωρίς βέβαια να παραγνωρίζεται η συμβολή του εξωτερικού περιβάλλοντος, κυρίως υπεύθυνο θεωρείται το εσωτερικό περιβάλλον δηλαδή η ίδια η επιχείρηση η οποία διακατεχόμενη από το ένστικτο της επικράτησης και της επιβίωσης προσπαθεί να ψάχνει και να αναπτύσσει συνεχώς ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και μάλιστα διατηρήσιμα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Αναμφίβολα η Αλταμίρα έχει καλή γνώση του εαυτού της, γνωρίζει τι μπορεί να κάνει καλά και τί δεν μπορεί. Γνωρίζει τις δυνατές και τις αδύνατες πλευρές της, τα δυνατά και αδύναμα σημεία της, τις δυνάμεις και τις αδυναμίες της στην συγκεκριμένη αγορά της Κύπρου.

Βιβλιογραφία

Altamira assets management Cyprus

Φilenews

Κεδιπές λτδ

In business news

Altamira real estates

Akinita

Brief

Okeanis lib puas

Politis

Stockwatch

γkapaimiriou.com