



Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ

ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2026

ΑΚΙΝΗΤΑ 2026

- Ανηφορίζουν οι τιμές κατοικιών
- Γιατί το κυπριακό real estate άλλαξε πίστα;
- Η μάχη των αστικών κέντρων

ΧΟΡΗΓΟΣ
ΕΚΔΟΣΗΣ

**KORANTINA
HOMES**

ΕΙΔΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ

**KORANTINA
HOMES**



korantinahomes.com



Να προστατευθεί η εγχώρια ζήτηση

ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΗ άνοδο καταγράφει η αγοραπωλησία ακινήτων το πρώτο εξάμηνο του 2026, επιβεβαιώνοντας τη σταθερή δυναμική της παρά τις διεθνείς οικονομικές πιέσεις. Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Κεντρικής Τράπεζας Κύπρου, οι αγοραπωλησίες ακινήτων σημείωσαν αύξηση 15% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους, εκ των οποίων σχεδόν 4 στις 10 συναλλαγές (41,6%) πραγματοποιήθηκαν από ξένους αγοραστές, αναδεικνύοντας την Κύπρο σε ελκυστικό επενδυτικό προορισμό.

Η αγορά κατοικίας, ιδιαίτερα τα διαμερίσματα, σημείωσε νέο ιστορικό υψηλό σε όγκο και αξία συναλλαγών, με τις τιμές των διαμερισμάτων να καταγράφουν διψήφια ετήσια αύξηση (10,8%), ενώ ο γενικός Δείκτης Τιμών Κατοικιών αυξήθηκε κατά 7,5% σε ετήσια βάση.

Η Λεμεσός και η Πάφος συνεχίζουν να προσελκύουν τη μερίδα του λέοντος των επενδύσεων. Η Λεμεσός στηρίζεται περισσότερο στην εγχώρια ζήτηση και

σε υπηκόους ξένων χωρών που μεταφέρουν τη δραστηριότητά τους στην Κύπρο, ενώ η Πάφος προσελκύει ισχυρή ζήτηση από Ευρωπαίους αγοραστές που ενισχύουν σταδιακά την παρουσία τους.

Όσοι παρακολουθούν στενά τις εξελίξεις του real estate υποστηρίζουν ότι στη μεγαλόνησο «δεν υπάρχει μία ενιαία αγορά αλλά διαφορετικές, καθεμία με τους δικούς της οδηγούς και τη δική της δυναμική». Ωστόσο, έχει δημιουργηθεί μια αγορά δύο ταχυτήτων που κινείται στα πολυτελή ακίνητα με ξένα κυρίως κεφάλαια και στην αγορά κατοικίας από μεσαία στρώματα πολιτών που αναζητούν βιώσιμες λύσεις αλλά βρίσκονται εγκλωβισμένοι στις συνεχόμενες αυξήσεις και την οικονομική αστάθεια. Ανάμεσα σε αυτή τη νοητή γραμμή υπάρχει μια μεγάλη απόσταση και -όπως επισημαίνεται στις επόμενες σελίδες- αυτή είναι η μεγαλύτερη πρόκληση που αντιμετωπίζει σήμερα το κυπριακό real estate: να προστατευθεί η εγχώρια ζήτηση.

Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ

ΕΙΔΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ | Επιμέλεια: Γιάννης Αδελίνης, adilinis@kathimerini.com.cy
Ιδιοκτησία: Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ Πολιτική και Οικονομική Εφημερίδα Έκδοση Κύπρου ΛΤΔ,
Νικολάου Σαριπόλου 2 & Λεωφ. Λυκαβητού, Έγκλημα 2401, Λευκωσία, τηλ.: 22472472, email: info@kathimerini.com.cy
Σελίδωση: Χρυσόστομος Δημητρώπουλος | Commercial Director: Άννα Αντωνίου, τηλ. 22472414, antonioua@sppmedia.com
Εμπορικός Διευθυντής «Κ»: Τάσος Αγαθαγγέλου, τηλ. 22472381, agathangelout@kathimerini.com.cy

*Οι εταιρικές παρουσιάσεις που φιλοξενούνται έγιναν σε συνεργασία με τις διαφημιζόμενες εταιρείες και παρουσιάζονται με αλφαβητική σειρά.

του Παναγιώτη Ρουγκάλα

Ανηφορίζουν οι τιμές κατοικιών

Επιτάχυνση παρουσίασε η ζήτηση για ακίνητα κατά το πρώτο 4μηνο του 2026.

ΣΤΙΣ ΑΡΝΗΤΙΚΕΣ οικονομικές επιπτώσεις του πολέμου στη Μέση Ανατολή, πέραν από τις πληθωριστικές πιέσεις, τις αυξήσεις στις τιμές της ενέργειας, των τιμών των τροφίμων και των υπηρεσιών, και τα ακίνητα συνέχισαν ακάθεκτα τις αυξήσεις τιμών. Ο δείκτης τιμών κατοικιών κατέγραψε αύξηση της τάξης του 5,4% για ολόκληρο το 2025, ενώ κατά το πρώτο τρίμηνο του 2026, οι τιμές κατοικιών συνέχισαν την ανοδική τους πορεία, σημειώνοντας αύξηση 7,5% σε ετήσια βάση, σε σύγκριση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2025. Σύμφωνα με έρευνα των εγχώριων εποπτών της Κεντρικής Τράπεζας της Κύπρου, η αύξηση οφείλεται τόσο λόγω της συνεχιζόμενης ισχυρής ζήτησης όσο και του υψηλού εργατικού και κατασκευαστικού κόστους γενικότερα.

Την ίδια ώρα, η ζήτηση για ακίνητα, όπως αποτυπώνεται στον αριθμό πωλητηρίων εγγράφων του Τμήματος Κτηματολογίου και Χωρομετρί-

ας (ΤΚΧ), παρουσίασε επιτάχυνση κατά τους πρώτους τέσσερις μήνες του 2026, καταγράφοντας ετήσιο ρυθμό αύξησης 14,1%. Βάσει των εγχώριων εποπτών, η εξέλιξη αυτή αντανακλά την ενισχυμένη δραστηριότητα τόσο των εγχώριων αγοραστών (9,3%) όσο και των ξένων επενδυτών (21,1%) και παρά τις συνεχιζόμενες συγκρούσεις στη Μέση Ανατολή.

Όσον αφορά την προσφορά κατοικιών, τα διαθέσιμα στοιχεία μέχρι τον Ιούλιο καταδεικνύουν σημαντική ενίσχυση της οικοδομικής δραστηριότητας. Συγκεκριμένα, ο αριθμός των οικιστικών μονάδων για τις οποίες εγκρίθηκε άδεια οικοδομής αυξήθηκε κατά 43% το 2025 σε σύγκριση με το 2024. Σε ό,τι αφορά το κόστος κατασκευής, ο δείκτης τιμών κατασκευαστικών υλικών σημείωσε οριακή αύξηση 1% σε ετήσια βάση κατά τους πρώτους τέσσερις μήνες του 2026. Πέραν των κατασκευαστικών υλικών, σημειώνονται οι προς τα πάνω πιέσεις στο συνολικό κόστος κατασκευής από

τις μισθολογικές αυξήσεις στον εν λόγω τομέα (5,6% το 2025 έναντι 4,4% το 2024).

Θα αυξηθούν περαιτέρω

Σημειώνεται ότι ο δείκτης προσδοκίων για τις τιμές ακινήτων κατά το επόμενο τρίμηνο, όπως δημοσιεύεται στις Έρευνες Οικονομικής Συγκυρίας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, διαμορφώθηκε σε υψηλότερα επίπεδα κατά τους πρώτους τέσσερις μήνες του 2026 (40,7), σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2025 (23,5), αντανακλώντας αυξημένες προσδοκίες για περαιτέρω άνοδο των τιμών των ακινήτων.

Ανατρέχοντας στην τελευταία έκθεση της ΚΤΚ για τις τιμές των ακινήτων στην Κύπρο και αναφορικά με τις ετήσιες μεταβολές στους γενικούς Δείκτες Τιμών Κατοικιών ανά επαρχία, καταγράφηκε επιτάχυνση στη Λευκωσία (2,8%) και στη Λάρνακα (8,9%), επιβράδυνση στις επαρχίες Λεμεσού (9,1%) και Πάφου (6,4%), ενώ στην Αμμόχωστο δεν καταγράφηκε μεταβολή σε σχέση με το τέταρτο τρίμηνο του 2025 (0,0%).

Ανά τύπο κατοικίας και σε ετήσια βάση, καταγράφηκε επιταχυνόμενη άνοδος στον Δείκτη Τιμών Διαμερισμάτων, ενώ επιβράδυνση καταγράφηκε στον Δείκτη Τιμών Οικιών. Σε σχέση με τον Δείκτη Τιμών Οικιών, καταγράφηκε επιβράδυνση στην επαρχία Λεμεσού, με τον ρυθμό αύξησης να διαμορφώνεται στο 2,4%. Παράλληλα, σημειώθηκε επιταχυνόμενη αύξηση στη Λάρνακα (5,1%) και στην Πάφο (5,2%). Στη Λευκωσία παρατηρήθηκε ετήσια αύξηση μετά από συνεχόμενες μειώσεις (1,8%). Η Αμμόχωστος κατέγραψε ετήσια μείωση (-0,7%). Οι τιμές των διαμερισμάτων σημείωσαν επιταχυνόμενη αύξηση μόνο στη Λε-



Ισχυρή και η προσφορά κατοικιών, καθώς ο αριθμός των οικιστικών μονάδων για τις οποίες εγκρίθηκε άδεια οικοδομής αυξήθηκε κατά 43% το 2025 σε σύγκριση με το 2024.



Η αύξηση στα πωλητήρια έγγραφα προήλθε κυρίως από ξένους αγοραστές, και σε μικρότερο βαθμό από εγχώριους αγοραστές.

μεσό (10,7%) κατά το πρώτο τρίμηνο του 2026. Επιβράδυνση καταγράφηκε στη Λάρνακα (11,7%), στην Πάφο (6,4%) και στην Αμμόχωστο (1,3%). Η Λευκωσία κατέγραψε τον ίδιο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης με το προηγούμενο τρίμηνο (3,0%).

Αγοράζουν οι ξένοι

Σύμφωνα με στοιχεία του Κτηματολογίου, τα πωλητήρια έγγραφα, τα οποία αφορούν όλους τους τύπους ακινήτων, κατέγραψαν ετήσια αύξηση 13,8% το πρώτο τρίμηνο του 2026 (4.709 σε σύγκριση με 4.137 το πρώτο τρίμηνο του 2025). Η αύξηση στα πωλητήρια έγγραφα προήλθε κυρίως από ξένους αγοραστές, και σε μικρότερο βαθμό από εγχώριους αγοραστές. Συγκεκριμένα, κατά το υπό εξέταση τρίμηνο, ο αριθμός ακινήτων που πωλήθηκαν σε ξένους αγοραστές αυξήθηκε κατά 22,3% σε ετήσια βάση (2.044 σε σύγκριση με 1.671 το πρώτο τρίμηνο του 2025), ενώ σημειώθηκε ετήσια αύξηση 8,1% στον αριθμό ακινήτων που πωλήθηκαν σε εγχώριους αγοραστές

(2.665 σε σύγκριση με 2.466 το πρώτο τρίμηνο του 2025).

Αναφορικά με τον αριθμό πωλητηρίων εγγράφων ανά επαρχία, οι περισσότερες συναλλαγές εντοπίζονται στη Λεμεσό (1.499) και ακολουθεί η Λευκωσία (1.065), η Λάρνακα (994) και η Πάφος (919), ενώ η Αμμόχωστος (232)

καταγράφει τον χαμηλότερο αριθμό συναλλαγών. Το ποσοστό εγχώριων αγοραστών ανέρχεται στο 84% στην επαρχία Λευκωσίας και γύρω στο 60% στην επαρχία Λεμεσού και Αμμοχώστου. Στην επαρχία Λάρνακας, η αναλογία εγχώριων και ξένων αγοραστών ήταν σε γενικές γραμμές ισορροπημένα, ενώ στην Πάφο υπερисχύουν οι ξένοι αγοραστές (75%).



Έλλειψη εργατών

Σύμφωνα με τον δείκτη προσδοκιών της ΕΟΣ της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (Μαρτίου 2026), η έλλειψη εργατικού δυναμικού που παρατηρείται τα τελευταία έτη στον κατασκευαστικό τομέα σύμφωνα με τις αντιλήψεις των συμμετεχόντων εταιρειών στην εν λόγω έρευνα, ασκεί προς τα πάνω πίεση στις τιμές στην αγορά ακινήτων. Οι αναφερόμενες ελλείψεις εργατικού δυναμικού συνάδουν και με τις μισθολογικές αυξήσεις του εν λόγω τομέα, οι οποίες συνεχίζουν να βρίσκονται σε υψηλά επίπεδα τα τελευταία τρίμηνα σε σύγκριση με τα προ πανδημίας επίπεδα.

Οι ελλείψεις εργατικού δυναμικού συνάδουν και με τις μισθολογικές αυξήσεις του κατασκευαστικού τομέα, οι οποίες συνεχίζουν να βρίσκονται σε υψηλά επίπεδα.

της Δωρίτας Γιαννακού

Αυξάνονται οι αγορές ακινήτων από ξένους

Ποιοι επένδυσαν στην κυπριακή αγορά από το 2023 μέχρι το 2026 και που συγκεντρώνεται η μεγαλύτερη ζήτηση.

ΙΣΧΥΡΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ εξακολουθούν να διατηρούν οι υπήκοοι τρίτων χωρών στην κυπριακή αγορά ακινήτων, καθώς κατά το πρώτο επτάμηνο του 2026 συγκέντρωσαν τη μερίδα του λέοντος των συμβολαίων που αφορούν ξένους αγοραστές. Σύμφωνα με έρευνα της εταιρείας συμβούλων ακινήτων και διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων Delfi Partners, οι αγορές ακινήτων από υπηκόους ξένων χωρών ανήλθαν στο 66,1% των ξένων συμβολαίων το 2026, έναντι 72,6% το 2023.

Την ίδια ώρα, σταδιακά έδαφος φαίνεται να κερδίζουν οι αγοραστές από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας, οι αγορές από πολίτες της Ε.Ε. αυξήθηκαν κατά 23,0% το πρώτο επτάμηνο, έναντι

αύξησης 18,9% στις αγορές από υπηκόους τρίτων χωρών. Αυτό σημαίνει ότι, παρότι οι υπήκοοι τρίτων χωρών εξακολουθούν να συγκεντρώνουν την πλειονότητα των αγορών, οι Ευρωπαίοι ανεβάζουν σταδιακά ρυθμούς στην κυπριακή αγορά ακινήτων.

Όπως υποδεικνύεται, η μετατόπιση αυτή αποτυπώνεται και στη σταδιακή υποχώρηση του μεριδίου των αγοραστών εκτός Ε.Ε. Ειδικότερα σημειώνεται ότι από 72,6% των ξένων συμβολαίων από υπηκόους τρίτων χωρών το 2023, το ποσοστό μειώθηκε σε 70,1% το 2024, 66,9% το 2025 και 66,1% το 2026. Επομένως, η εικόνα δεν δείχνει υποχώρηση των αγορών από υπηκόους τρίτων χωρών, αλλά αλλαγή στη δυναμική της αγοράς, με τους Ευρωπαίους αγοραστές να ενισχύουν στα-



διακά την παρουσία τους και να κερδίζουν μεγαλύτερο μερίδιο.

Η ζήτηση και οι επαρχίες

Η συμμετοχή των ξένων αγοραστών, Ευρωπαίων και μη, στην κυπριακή αγορά ακινήτων όχι μόνο αυξάνεται, αλλά διευρύνει σταδιακά και το μερίδιό της στο σύνολο της αγοράς. Κατά τους πρώτους επτά μήνες του 2026, οι ξένοι αγοραστές υπέγραψαν το 41,3% του συνόλου των συμβολαίων πώλησης που κατατέθηκαν, έναντι 39,2% την αντίστοιχη περίοδο του 2025.

Συγκεκριμένα, από τον Ιανουάριο έως και τον Ιούλιο του 2026 καταγράφηκαν 4.980 συμβόλαια πώλησης ακινήτων από ξένους αγοραστές, έναντι 4.140 την ίδια περίοδο του 2025, σημει-

Πάφος και Λάρνακα συγκεντρώνουν ισχυρή ευρωπαϊκή ζήτηση, ενώ στη Λεμεσό η αύξηση των ξένων αγορών στηρίζεται κυρίως από υπηκόους ξένων χωρών.





Η φετινή ισχυρή επίδοση της Λεμεσού στηρίζεται περισσότερο στην εγχώρια ζήτηση και στους αγοραστές που μεταφέρουν τη δραστηριότητά τους στην Κύπρο.

ώνοντας αύξηση 20,3%. Την ίδια ώρα, το σύνολο της αγοράς αυξήθηκε κατά 14,1%, από 10.561 σε 12.047 συμβόλαια. Όπως επισημαίνει η Delfi Partners, η εικόνα δεν είναι ίδια σε όλες τις επαρχίες καθώς στην Πάφο και τη Λευκωσία η ζήτηση από ξένους αυξήθηκε ταχύτερα από τη συνολική αγορά, ενώ στη Λεμεσό συνέβη το αντίθετο. Πιο συγκεκριμένα, τα ξένα συμβόλαια έχουν αυξηθεί σε ετήσια βάση για έξι συνεχόμενα τρίμηνα και σε όλες τις επαρχίες. Η Πάφος αποτελεί πλέον τη μεγαλύτερη αγορά ξένων αγοραστών στην Κύπρο. Συγκεκριμένα, κατά το πρώτο επτάμηνο του 2026 καταγράφηκαν 1.667 ξένα συμβόλαια, έναντι 1.298 την αντίστοιχη περίοδο του 2025, σημειώνοντας αύξηση 28,4%.

Ιδιαίτερη αίσθηση προκαλεί το γεγονός ότι η Πάφος ξεπέρασε τη Λεμεσό το 2024 και έκτοτε διεύρυνε τη διαφορά. Ιδιαίτερα σημαντική είναι η συμβολή των αγοραστών από την Ε.Ε., οι αγορές των οποίων στην Πάφο αυξήθηκαν κατά 46,4%, από 440 σε 644 συμβόλαια, ενώ οι αγορές από υπηκόους τρίτων χωρών αυξήθηκαν κατά 19,2%. Αξιοσημείωτη είναι και η επίδοση της Λάρνακας, όπου οι αγορές από αγοραστές της Ε.Ε. αυξήθηκαν κατά 36,0%. Παράλληλα, η Λεμεσός παρουσιάζει διαφορετική εικόνα με τους αγοραστές της Ε.Ε. να έχουν αυξηθεί μόλις κατά 1,6%, ενώ η συνολική αύξηση των ξένων αγοραστών, κατά 13,6%, προήλθε κυρίως από υπηκόους τρίτων χωρών.

Παρά την υψηλή συνολική δραστηριότητα στη Λεμεσό, τα 1.446 ξένα συμβόλαια του 2026 παραμένουν οριακά χαμηλότερα από τα 1.452 του 2023. Επομένως, η ξένη ζήτηση στη Λεμεσό έχει επιστρέψει στα επίπεδα του 2023. Παρότι η συνολική αγορά της αυξήθηκε κατά 19,8% -η υψηλότερη επίδοση μεταξύ των επαρχιών- τα ξένα συμβόλαια αυξήθηκαν μόλις κατά 13,6%. Ως αποτέλεσμα, το μερίδιο των ξένων αγοραστών στη δραστηριότητα της Λεμεσού μειώθηκε. Αυτό σημαίνει ότι η φετινή ισχυρή επίδοση της Λεμεσού στηρίζεται περισσότερο στην εγχώρια ζήτηση και στους αγοραστές που μεταφέρουν τη δραστηριότητά τους στην Κύπρο παρά στους ξένους αγοραστές ακινήτων.

Η ζήτηση από τη Μέση Ανατολή και τη Ρωσία κατευθύνεται σε μεγάλο βαθμό σε νέα και υπό ανέγερση ανάπτυξη ακίνητα, σημειώνει ο διευθυντής της Delfi Partners Μιχάλης Λοΐζου.

Συμβόλαια και πωλήσεις

Ένα ακόμη στοιχείο που επισημαίνει η έρευνα είναι η διαφορά μεταξύ των συμβολαίων πώλησης και των ολοκληρωμένων μεταβιβάσεων. Τα συμβόλαια αντιπροσωπεύουν δεσμεύσεις για αγορές, ενώ οι μεταβιβάσεις σηματοδοτούν την ολοκλήρωση της συναλλαγής και την αλλαγή ιδιοκτησίας.

Κατά το πρώτο επτάμηνο του 2026 πραγματοποιήθηκαν 2.683 μεταβιβάσεις ακινήτων σε ξένους αγοραστές, έναντι 2.509 την αντίστοιχη περίοδο του 2025, σημειώνοντας αύξηση μόλις 6,9%, έναντι αύξησης 20,3% στα συμβόλαια. Σε αναλογία, το 2026 αντιστοιχούν περίπου 1,86 ξένα συμβόλαια για κάθε ολοκληρωμένη μεταβίβαση. Πρόκειται για τη μεγαλύτερη διαφορά της τελευταίας τετραετίας, καθώς η αντίστοιχη αναλογία ήταν 1,65 το 2025 και 1,30 το 2024.

Η εξέλιξη αυτή έχει διπλή σημασία καθώς από τη μία πλευρά, η διαφορά μεταξύ συμβολαίων και μεταβιβάσεων μπορεί να αποτελεί ένδειξη διερευνώμενου αποθέματος ακινήτων υπό

κατασκευή ή προς παράδοση. Από την άλλη, σημαίνει ότι αυξάνονται οι υποχρεώσεις των developers να ολοκληρώσουν και να παραδώσουν τα ακίνητα που έχουν ήδη αποτελέσει αντικείμενο συμφωνίας.

Επικέντρωση στο πρόβλημα

Προσοχή συστήνει ο διευθυντής της Εταιρείας Delfi Partners Μιχάλης Λοϊζου σε οποιοσδήποτε παρεμβάσεις στην ελεύθερη αγορά, καθώς πρόκειται για έναν τομέα που στηρίζει σημαντικό μέρος της οικονομίας και της απασχόλησης. Όπως ανέφερε χαρακτηριστικά στην «Κ», ένα βεβαιασμένο ή αποσπασματικό μέτρο μπορεί να προκαλέσει ζημιά δυσανάλογα μεγαλύτερη από το πρόβλημα που φιλοδοξεί να λύσει, ιδίως όταν η ρίζα του προβλήματος βρίσκεται στην ανεπαρκή προσφορά και όχι απλώς στην ταυτότητα του αγοραστή.

Η πιο ουσιαστική διάκριση δεν είναι ποιος αγοράζει περισσότερα, αλλά τι αγοράζει, διευκρινίζει ο κ. Λοϊζου, σημειώνοντας ότι η ζήτηση από τη

Μέση Ανατολή και τη Ρωσία κατευθύνεται σε μεγάλο βαθμό σε νέα και υπό ανέγερση ανάπτυξη ακίνητα. Την ίδια ώρα η βρετανική και η ελληνική παρουσία, αφορά κυρίως υφιστάμενο απόθεμα ακινήτων που απλώς αλλάζει χέρια.

Αναφορικά με τις επαρχίες καταδεικνύεται ότι η Πάφος παραμένει κατά βάση βρετανική αγορά, η Λεμεσός ρωσική, ενώ η Λάρνακα μετατράπηκε τα τελευταία τρία χρόνια σε αγορά Ισραηλινών και Λιβανέζων, με ταχύτητα που ελάχιστοι είχαν προβλέψει, είπε. Από την άλλη, η Λευκωσία κινείται σε μια εντελώς διαφορετική λογική συγκεντρώνοντας χαμηλότερη ξένη συμμετοχή, με τους Ελλαδίτες να προηγούνται, και χαρακτηριστικά αγοράς που παραμένουν ουσιαστικά εγχώρια.

Επομένως, η αντιμετώπιση του φαινομένου με ενιαία μέτρα αγνοεί μια βασική πραγματικότητα, ότι δεν υπάρχει μία ενιαία αγορά, αλλά διαφορετικές αγορές, καθεμία με τους δικούς της οδηγούς και τη δική της δυναμική, τονίζει ο κ. Λοϊζου.

Η Πάφος αποτελεί τη μεγαλύτερη αγορά ξένων αγοραστών με αύξηση 28,4%, καταγράφοντας 1.667 ξένα συμβόλαια το πρώτο επτάμηνο του 2026.





ALPHA
κατοικία

Σε έναν κόσμο γεμάτο **σκαμπανεβάσματα**,
εσύ έχεις την **ησυχία σου**.

Με **σταθερή δόση** για τα
πρώτα 10 χρόνια.

Προειδοποίηση: Εάν δεν τηρείτε το σχέδιο αποπληρωμής του δανείου σας, μπορεί να χάσετε το σπίτι σας.

Προειδοποίηση: Υπάρχουν χρεώσεις εάν εξοφλήσετε νωρίτερα το δάνειό σας.

Προειδοποίηση: Μετά τη λήξη της περιόδου σταθερού επιτοκίου, το δάνειο τιμολογείται με κυμαινόμενο επιτόκιο. Το ποσό της δόσης και το συνολικό κόστος της χορήγησης μπορεί να αυξηθεί ή να μειωθεί ανάλογα με τη διακύμανση του βασικού επιτοκίου.

Ο καταναλωτής έχει δικαίωμα υπαναχώρησης από τη σύμβαση δανείου εντός 5 εργάσιμων ημερών από την υπογραφή της, νοουμένου ότι δεν έχει εκταμιευτεί οποιοδήποτε ποσό το οποίο αποτελεί το αντικείμενο της σύμβασης.

Ισχύουν όροι και προϋποθέσεις.



ALPHA BANK

Korantina Homes

Στρατηγική ανάπτυξη με διεθνή προσανατολισμό.

Η ΕΞΕΛΙΞΗ της κυπριακής αγοράς ακινήτων σ' ένα διεθνοποιημένο, ποιοτικό και απαιτητικό τομέα, είναι το αποτέλεσμα ενός ρεαλιστικού οράματος και πολυετούς σκληρής δουλειάς. Συντελεστές αυτής της επιτυχημένης πορείας είναι εταιρείες που πίστεψαν έγκαιρα στις προοπτικές και δυνατότητες της Κύπρου ως προορισμού πολυτελούς διαβίωσης, φιλοξενίας και προστιθέμενης επενδυτικής αξίας. Με εξωστρέφεια, στρατηγικές επενδύσεις, κατάλληλες επιλογές, τολμηρές αποφάσεις και πάθος για πρωτοπορία, κατασκεύασαν έργα υψηλών προδιαγραφών, με παγκόσμια απήχηση.

Ανάμεσα στις εταιρείες αυτές, η Korantina Homes κατέχει πρωταγωνιστική θέση. Με ιστορία που ξεκινά στα μέσα της δεκαετίας του 1990 και με έδρα την Πάφο, η Korantina Homes έχει συμβάλει καθοριστικά στην αναβάθμιση της Πάφου και της γύρω περιοχής, αλλά και στην ευρύτερη ανάδειξη και προβολή της Κύπρου στη διεθνή

αγορά τουρισμού και real estate.

Η δραστηριότητα της Korantina Homes υπερβαίνει την απλή ανάπτυξη ακινήτων. Η εταιρεία έχει διαμορφώσει ένα πρωτοποριακό μοντέλο κατασκευής - αρχιτεκτονικής - λειτουργικότητας, που συνδέει την κατοικία με τη φιλοξενία, την τοποθεσία με την εμπειρία και την πολυτέλεια με τον χαρακτήρα του τόπου. Πάντα με προσήλωση στην ποιότητα, τη βιωσιμότητα, τις εξατομικευμένες υπηρεσίες και την ολοκληρωμένη υποστήριξη, δημιουργεί έργα ζωής για τους πελάτες της. Μέσα από την πολυδιάστατη επιχειρηματική της δράση, η Πάφος, αλλά και η Κύπρος, έχουν ενισχύσει τη διεθνή τους εικόνα ως προορισμοί που συνδυάζουν πολυτελή διαβίωση, επενδυτική αξία και υψηλού επιπέδου φιλοξενία.

Μια φιλοσοφία ανάπτυξης με επίκεντρο την τοποθεσία και την εμπειρία

Η φιλοσοφία της Korantina Homes βασίζεται στη δημιουργία ολοκληρωμένων περιβαλλόντων διαβίωσης. Κάθε



έργο σχεδιάζεται με γνώμονα την τοποθεσία του, τις ανάγκες της αγοράς και την εμπειρία του κατοίκου ή του επισκέπτη. Η εταιρεία αντιμετωπίζει κάθε ακίνητο ως μέρος μιας ευρύτερης περιοχής στην οποία αυτό εντάσσεται, με λειτουργίες, υπηρεσίες, ασφάλεια και υποδομές που ενισχύουν την καθημερινότητα και την αξία του έργου σε βάθος χρόνου.

Αυτή η προσέγγιση ανταποκρίνεται και στις απαιτήσεις της σημερινής αγοράς. Οι αγοραστές είναι πλέον πιο ενημερωμένοι και πιο επιλεκτικοί. Αναζητούν κατοικίες που προσφέρουν ιδιωτικότητα, ποιότητα κατασκευής με βιώσιμα χαρακτηριστικά, λειτουργικότητα και τεχνολογικές ευκολίες, πρόσβαση σε υπηρεσίες, ενεργειακή απόδοση και προοπτική διατήρησης της αξίας τους.

Η Korantina Homes έχει ενσωματώσει αυτή τη νέα τάση και επενδύει σε έργα που απαντούν σε πραγματι-

Η Korantina Homes έχει συμβάλει καθοριστικά στην αναβάθμιση της Πάφου και στην ευρύτερη ανάδειξη και προβολή της Κύπρου στη διεθνή αγορά τουρισμού και real estate.





Cap St Georges Hotel & Resort

Το πολυβραβευμένο Cap St Georges Hotel & Resort, αποτελεί τη ναυαρχίδα της εταιρείας και ένα από τα πιο χαρακτηριστικά παραδείγματα της φιλοσοφίας της.

κές ανάγκες, από την παραθαλάσσια πολυτελή διαβίωση μέχρι την αστική αναζωογόνηση και τις οικιστικές επιλογές σε πιο ήσυχες περιοχές με θέα και φυσικό περιβάλλον.

Cap St Georges Hotel & Resort: το έργο που άλλαξε τα δεδομένα

Το Cap St Georges Hotel & Resort, στο Ακρωτήριο Αγίου Γεωργίου στην Πέγεια της Πάφου, αποτελεί τη ναυαρχίδα της Korantina Homes και ένα από τα πιο χαρακτηριστικά παραδείγματα της φιλοσοφίας της. Εκτεινόμενο σε περισσότερα από δύο χιλιόμετρα ακτογραμμής, το έργο συνδυάζει πολυτελείς παραθαλάσσιες επαύλεις, πεντάστερη φιλοξενία και ένα ευρύ σύνολο υπερσύγχρονων εγκαταστάσεων και καινοτόμων υπηρεσιών.

Το πολυβραβευμένο Cap St Georges Hotel & Resort έχει δώσει μεγάλη ώθηση στην καθιέρωση της Πάφου, αλλά

και της Κύπρου, ως προορισμού πολυτελούς διαβίωσης διεθνών προδιαγραφών. Είναι ένα θέρετρο που διαρκώς ανανεώνεται και εμπλουτίζεται συνδυάζοντας κατοικία, φιλοξενία, ευεξία, αθλητισμό, γαστρονομία και ξεχωριστές εμπειρίες που συνδέονται με τον τόπο, την παράδοση και τον πολιτισμό του.

Οι κάτοικοι και οι επισκέπτες έχουν πρόσβαση σε spa, γυμναστήριο, γήπεδα τένις και radel, γήπεδο ποδοσφαίρου προδιαγραφών UEFA, διακεκριμένα εστιατόρια τοπικής και διεθνούς κουζίνας, χώρους χαλάρωσης και αναψυχής, υπηρεσίες concierge και 24ωρη ασφάλεια. Συμπληρωματικά, στην τελευταία φάση υλοποίησης βρίσκονται οι νέες εγκαταστάσεις water-park και γηπέδου γκολφ. Παράλληλα, εμπειρίες όπως η ιππασία δίπλα στη θάλασσα, η ποδηλασία και δραστηριότητες που συνδέονται με την κυπριακή παράδοση, όπως η παρασκευή χαλουμιού και ψωμιού, η παραγωγή παρθένου ελαι-

όλαδου και η γνωριμία με το γνήσιο κυπριακό μέλι, δίνουν στο έργο μια ιδιαίτερη ταυτότητα, βαθιά συνδεδεμένη με το φυσικό και πολιτιστικό περιβάλλον της περιοχής.

Το Cap St Georges Hotel & Resort έχει πλέον καταξιωθεί ως προορισμός αναφοράς, δημιουργώντας αξία πολύ πέρα από τα όρια του ίδιου του έργου. Ενισχύει την τουριστική και επενδυτική εικόνα της Πάφου, έχει δημιουργήσει θέσεις εργασίας, τονώνει σημαντικά την τοπική οικονομία και έχει συμβάλει στη διαμόρφωση ενός νέου προτύπου πολυτελούς διαβίωσης στην Κύπρο.

Royal Bay Resort και SOHO Resort: νέα πρότυπα στο παραλιακό μέτωπο

Η ταυτότητα της Korantina Homes, στο παραλιακό μέτωπο της Πάφου, εκφράζεται μέσα από ξεχωριστά έργα όπως το Royal Bay Resort και το SOHO Resort που απαντούν σε δια-

Η Korantina Homes συνδέει την κατοικία με τη φιλοξενία, την τοποθεσία με την εμπειρία και την πολυτέλεια, με τον χαρακτήρα του τόπου.



City Landmark

φορετικές ανάγκες της αγοράς, διατηρώντας κοινό άξονα την ποιότητα, την τοποθεσία και τις υπηρεσίες.

Το Royal Bay Resort συνδυάζει την άμεση πρόσβαση στη θάλασσα με την εγγύτητα στο κέντρο της πόλης. Περιλαμβάνει βίλες και διαμερίσματα σχεδιασμένα για ιδιωτικότητα, άνεση και εύκολη πρόσβαση σε υπηρεσίες, ενώ οι εγκαταστάσεις του περιλαμβάνουν ιδιωτικό clubhouse με café και εστιατόριο, παιδότοπο, γήπεδο πολλαπλών αθλημάτων, γυμναστήριο, spa, κοινόχρηστη πισίνα, υπηρεσίες concierge, 24ωρη reception και ασφάλεια. Το έργο ανταποκρίνεται στη ζήτηση για παραθαλάσσια διαβίωση που παραμένει συνδεδεμένη με τον ρυθμό της πόλης.

Το SOHO Resort, επίσης στο παραλιακό μέτωπο της Πάφου, εισάγει ένα σύγχρονο μοντέλο αστικής διαβίωσης δίπλα στη θάλασσα. Με δύο κτίρια 15 και 16 ορόφων, 113 πολυτελή διαμερίσματα και 20 βίλες με θέα στη Μεσόγειο, το έργο ενισχύει τη νέα εικόνα του παραλιακού μετώπου. Οι χώροι ευεξίας, το γυμναστήριο, οι εξωτερικοί κοινόχρηστοι χώροι, οι υπηρεσίες concierge, η 24ωρη reception και η ασφάλεια, δημιουργούν ένα περιβάλ-

λον που απευθύνεται σε αγοραστές που επιθυμούν να βρίσκονται δίπλα στην πόλη, πάνω στη θάλασσα και με ολιστικές σύγχρονες υπηρεσίες που κάνουν τη ζωή καλύτερη.

City Landmark: αναζωογόνηση με σεβασμό στην ταυτότητα της πόλης

Το City Landmark αποτελεί ένα σημαντικό έργο μικτής χρήσης στο κέντρο της πόλης, με διαμερίσματα, γραφεία και χώρους που υποστηρίζουν τη σύγχρονη αστική διαβίωση. Κεντρικό στοιχείο του έργου είναι η αποκατάσταση ιστορικού διατηρητέου κτιρίου, το οποίο μετατρέπεται σε ιδιωτικό clubhouse για τους κατοίκους. Η επιλογή αυτή συνδέει το παρελθόν της πόλης με τη σύγχρονη λειτουργικότητα, δείχνοντας πώς η ανάπτυξη μπορεί να συμβάλει στην αναζωογόνηση ενός κέντρου χωρίς να αλλοιώνει τον χαρακτήρα του.

Με κοινόχρηστη πισίνα, café, γυμναστήριο, spa, αίθουσα συνεδριάσεων, υπηρεσίες concierge και 24ωρη ασφάλεια, το City Landmark αντανάκλα μια πιο ώριμη προσέγγιση στην αστική ανάπτυξη. Δημιουργεί ένα πε-

ριβάλλον που εξυπηρετεί την κατοικία, την εργασία και την καθημερινότητα, ενώ παράλληλα ενισχύει την εμπορική και κοινωνική δραστηριότητα στο κέντρο της Πάφου.

Hill Panorama: η νέα οικιστική πρόταση στους λόφους της Πέγειας

Το Hill Panorama είναι η νεότερη οικιστική ανάπτυξη της Korantina Homes στους λόφους της Πέγειας και εκφράζει μια διαφορετική πλευρά της ζήτησης στην αγορά. Το έργο απευθύνεται σε αγοραστές που αναζητούν ιδιωτικότητα, άνεση, θέα και μια πιο ήρεμη καθημερινότητα, χωρίς να απομακρύνονται από βασικές υπηρεσίες και σημεία ενδιαφέροντος.

Περιλαμβάνει περιορισμένο αριθμό ευρύχωρων επαύλεων με ιδιωτικές πισίνες, διαμορφωμένους κήπους, λειτουργικούς εξωτερικούς χώρους και ιδιωτικούς χώρους στάθμευσης. Η τοποθεσία του, κοντά στο Coral Bay, σε υπηρεσίες, εστιατόρια και φυσικά μονοπάτια, καθώς και στο Cap St Georges Hotel & Resort, ενισχύει την ελκυστικότητά του για οικογένειες και αγοραστές που αναζητούν μόνιμη κα-

Η επιχειρηματική πορεία της Korantina Homes είναι βαθιά συνδεδεμένη με την Πάφο και την κοινωνία.



Hill Panorama

Το Hill Panorama στους λόφους της Πέγειας απευθύνεται σε αγοραστές που αναζητούν ιδιωτικότητα, άνεση, θέα και μια πιο ήρεμη καθημερινότητα.

τοικία με μακροπρόθεσμη αξία. Με τη μελλοντική ανάπτυξη σχολείου στην περιοχή, το Hill Panorama αποκτά ακόμη μεγαλύτερη σημασία για όσους βλέπουν την Πάφο ως μόνιμη βάση.

Πέρα από τα ακίνητα: η κοινωνική συμβολή στην Πάφο

Η επιχειρηματική πορεία της Korantina Homes είναι βαθιά συνδεδεμένη με την Πάφο και την κοινωνία. Η συμβολή της εκτείνεται πέρα από την οικονομική δραστηριότητα και τη δημιουργία έργων υψηλής αξίας. Μέσα από την απασχόληση, τις συνεργασίες με τοπικούς παραγωγούς - προμηθευτές, τις δράσεις κοινωνικής αλληλεγγύης, τον αθλητισμό και τις χορηγίες τοπικών ομάδων και τη στήριξη πρωτοβουλιών με πολιτιστικό, εκπαιδευτικό και περιβαλλοντικό χαρακτήρα, η εταιρεία συμμετέχει ενεργά στην ευρύτερη πρόοδο της περιοχής.

Η επόμενη μέρα για την αγορά ακινήτων στην Κύπρο

Η αυξανόμενη διεθνής ζήτηση, οι επενδύσεις σε υποδομές, η ενίσχυση του τουριστικού προϊόντος και η ανάγκη για ποιοτικές κατοικίες δημιου-

γούν νέες προοπτικές, αλλά και νέες απαιτήσεις. Η επόμενη μέρα του κλάδου θα κριθεί από τον αριθμό των έργων λαμβάνοντας υπόψη την ποιότητα, τη συνοχή και τη μακροπρόθεσμη αξία που δημιουργούν.

Η Korantina Homes έχει καταλυτική επίδραση στην ανάδειξη της Πάφου, και κατ' επέκταση και της Κύπρου, ως ελκυστικός προορισμός πολυτελούς διαβίωσης, φιλοξενίας και επένδυσης. Με projects που συνδυάζουν επιλεγμένες τοποθεσίες, κατασκευαστική

και αισθητική ποιότητα, πρωτοποριακές υπηρεσίες και ισχυρή σύνδεση με τον χαρακτήρα κάθε τοπικής περιοχής, η εταιρεία υλοποιεί μεθοδικά τη στρατηγική ανάπτυξής της με διεθνή προσανατολισμό. Δημιουργώντας έργα που γίνονται προορισμοί ζωής.



korantinahomes.com



SOHO Resort

Η Korantina Homes υλοποιεί μεθοδικά τη στρατηγική ανάπτυξής της με διεθνή προσανατολισμό, δημιουργώντας έργα που γίνονται προορισμοί ζωής.

ASKANIS GROUP

Από την κατασκευαστική τεχνογνωσία στη δημιουργία σύγχρονων χώρων με διαχρονική αξία.

ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ από τρεις δεκαετίες, η ASKANIS GROUP αποτελεί μέρος της εξέλιξης του κατασκευαστικού τομέα στην Κύπρο. Από την ίδρυσή της το 1989 από τον Κ. Αντώνη Ασκήνη, εξελίχθηκε έχοντας ως σταθερή βάση την τεχνική γνώση, την ποιότητα κατασκευής και τη συνέπεια σε κάθε έργο που αναλάμβανε. Αρχές που, μέσα από τα χρόνια, διαμόρφωσαν τον τρόπο με τον οποίο η εταιρεία προσεγγίζει κάθε νέα ανάπτυξη και κάθε συνεργασία.

Η πορεία της ASKANIS GROUP συνδέθηκε με σημαντικά έργα που άφησαν το αποτύπωμά τους στην κυπριακή αγορά, από ξενοδοχειακές και εμπορικές αναπτύξεις μέχρι δημόσια έργα. Έργα όπως το Four Seasons Hotel, το Amathus Beach Hotel, το Λιμανάκι της Πάφου, το Fasouri Watermania Waterpark, το Le Meridien Spa & Resort Hotel και το Μουσείο της Κουμανδαρίας στη Ζωοπηγή αποτελούν μέρος αυτής της διαδρομής και της εμπειρίας που αποκτήθηκε μέσα από διαφορετικές απαιτήσεις, κλίμακες και συνθήκες.

Σήμερα, η κατασκευαστική δραστηριότητα της ASKANIS GROUP συνεχίζει να θέτει υψηλά πρότυπα ποιότητας, συνέπεια και προσαρμογή στις νέες ανάγκες της αγοράς. Η ενεργειακή απόδοση, η επιλογή υλικών και η ανθεκτικότητα των κατασκευών αποκτούν ολοένα μεγαλύτερη σημασία. Για την ASKANIS GROUP, η βιωσιμότητα αποτελεί μέρος της συνολικής προσέγγισης ενός έργου, με έμφαση στη θερμομόνωση και στην προσεκτική επιλογή υλικών και εγκαταστάσεων που ενισχύουν την άνεση και περιορίζουν την κατανάλωση ενέργειας.

Η εμπειρία στον τομέα των κατασκευών άνοιξε τον δρόμο για το επόμενο βήμα της εταιρείας. Με την επέκταση στον τομέα της ανάπτυξης γης της γνώση για να περάσει από την κατασκευή έργων στη δημιουργία σύγχρονων οικιστικών αναπτύξεων, με επίκεντρο τη λειτουργικότητα και τη μακροχρόνια αξία. Αυτή η αντίληψη είναι που συνδέει το παρελθόν με το παρόν της ASKANIS GROUP και αποτελεί τη βάση για το επόμενο κεφάλαιο της πορείας της.

Έργα με διαφορετικό χαρακτήρα αλλά κοινή φιλοσοφία

Η εταιρεία συνεχίζει να εξελίσσει το χαρτοφυλάκιό της με έργα διαφορετικού χαρακτήρα, διατηρώντας όμως μια κοινή φιλοσοφία: προσεκτική επι-



Η ASKANIS GROUP ξεκίνησε το 1989 και συνεχίζει να εξελίσσεται, συνδυάζοντας τεχνική γνώση, ποιότητα, αξιοπιστία και μια μακροπρόθεσμη προσέγγιση στην ανάπτυξη ακινήτων.



askanis.com

PROPERTIES FOR SALE IN LIMASSOL

Με επιλεκτική ανάπτυξη, σταθερή προσήλωση στην ποιότητα και μεγαλύτερη έμφαση στη βιωσιμότητα και στη μακροχρόνια αξία.



OPALION
ASKANIS GROUP

Η κατασκευαστική δραστηριότητα της εταιρείας θέτει υψηλά πρότυπα ποιότητας, συνέπεια και προσαρμογή στις νέες ανάγκες της αγοράς.

λογή τοποθεσίας, μελετημένος σχεδιασμός, ποιοτική κατασκευή και δημιουργία έργων που συνδυάζουν αισθητική, λειτουργικότητα και διαχρονικότητα.

Το **OPALION**, τοποθετημένο μεταξύ Αγίου Αθανασίου και Μέσα Γειτονιάς στη Λεμεσό, περιλαμβάνει διαμερίσματα ενός, δύο και τριών υπνοδωματίων, με ενεργειακή απόδοση Κατηγορίας A, ιδιωτικό διαμορφωμένο πάρκο και σύγχρονες, λειτουργικές κατόψεις. Η ανάπτυξη σχεδιάστηκε με στόχο να προσφέρει έναν σύγχρονο τρόπο ζωής σε μια περιοχή με άμεση πρόσβαση στις βασικές υποδομές και υπηρεσίες της πόλης. Η παράδοση του έργου αναμένεται το Μάρτιο 2027.

Το **WEST HILL**, στην περιοχή Αγίας Βαρβάρας στον Άγιο Τύχωνα, εκπράζει μια διαφορετική προσέγγιση, συνδυάζοντας σύγχρονη αρχιτεκτονική, άνεση, ιδιωτικότητα και θέα. Ιδιαίτερη σημασία έχει και ο τρόπος με τον οποίο ενσωματώθηκε στην ανάπτυξη ένα αρχαίο λατομείο που εντοπίστηκε κατά τα πρώτα στάδια των εργασιών, διατηρώντας ένα κομμάτι της ιστορίας του τόπου και δημιουργώντας μια ουσιαστική συνύπαρξη του σύγχρονου με την κυπριακή κληρονομιά.

Το **KNOXVILLE** στην περιοχή Πανιώτης στη Γερμασόγεια, αποτελείται από δύο σύγχρονες ημι-ανεξάρτητες κατοικίες, σχεδιασμένες με γνώμονα τις ανάγκες της σύγχρονης οικογένειας. Η έμφαση στη μελετημένη σχεδίαση, την ποιότητα κατασκευής και τη διαχρονικότητα αποτελεί βασικό στοιχείο της συγκεκριμένης ανάπτυξης.

Το **THALION** στην περιοχή της Εκάλης στη Λεμεσό είναι το επόμενο βήμα, με την κατασκευή να ξεκινά πριν το τέλος του 2026. Η νέα ανάπτυξη θα περιλαμβάνει κατοικίες ενός, δύο και τριών υπνοδωματίων και αποτελεί μέρος της προσπάθειας της ASKANIS GROUP να δημιουργεί σύγχρονους χώρους που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της νέας γενιάς αγοραστών. Η επιλογή της Εκάλης δεν είναι τυχαία. Πρόκειται για μια περιοχή με έντονο οικιστικό χαρακτήρα, εύκολη πρόσβαση στις βασικές υποδομές και υπηρεσίες της Λεμεσού και ένα περιβάλλον

που εξακολουθεί να προσελκύει κυπριακές οικογένειες που αναζητούν μια ποιοτική και πρακτική επιλογή για μόνιμη κατοικία.

Για την ASKANIS GROUP, τα επόμενα χρόνια θα χαρακτηρίζονται από την ανάγκη για επιλεκτική ανάπτυξη, σταθερή προσήλωση στην ποιότητα και μεγαλύτερη έμφαση στη βιωσιμότητα και στη μακροχρόνια αξία. Η πρόκληση δεν είναι απλώς να δημιουργούνται περισσότερα έργα, αλλά να δημιουργούνται έργα που έχουν λόγο ύπαρξης, εντάσσονται σωστά στο περιβάλλον τους και ανταποκρίνονται στις πραγματικές ανάγκες των ανθρώπων που τα επιλέγουν.

Ιδιαίτερα στην κατοικία, αυτό σημαίνει τη δημιουργία χώρων που μπορούν να αποτελέσουν όχι μόνο μια επένδυση, αλλά ένα πραγματικό σπίτι για μια νέα γενιά Κυπρίων και οικογενειών που επιλέγουν να χτίσουν το μέλλον τους στην Κύπρο. Η ποιότητα, η λειτουργικότητα και η ενεργειακή αποδοτικότητα δεν αποτελούν πλέον απλώς πρόσθετα χαρακτηριστικά, αλλά βασικά στοιχεία μιας κατοικίας που μπορεί να ανταποκριθεί στις ανάγκες της καθημερινής ζωής και να διατηρήσει την αξία της μακροπρόθεσμα.

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα έργα: www.askanis.com



Η βιωσιμότητα αποτελεί μέρος της συνολικής προσέγγισης ενός έργου της ASKANIS GROUP με έμφαση στη θερμομόνωση και στην προσεκτική επιλογή υλικών και εγκαταστάσεων.



Προσεκτική επιλογή τοποθεσίας, μελετημένος σχεδιασμός, ποιοτική κατασκευή και δημιουργία έργων που συνδυάζουν αισθητική, λειτουργικότητα και διαχρονικότητα, χαρακτηρίζουν τα έργα της ASKANIS GROUP.

του Ανδρέα Ανδρέου

Γιατί το κυπριακό real estate άλλαξε πίστα

Σταματήστε να αναζητάτε τη «φούσκα» και αρχίστε να προσαρμόζεστε στα νέα δεδομένα.

ΣΤΑ ΕΙΚΟΣΙ ΕΠΤΑ χρόνια που δραστηριοποιούμαι στην κυπριακή αγορά ακινήτων έχω δει τον κύκλο του real estate να επαναλαμβάνεται με διαφορετικές εντάσεις, αλλά με τους ίδιους πάντα ανθρώπινους φόβους και προσδοκίες. Έχω ζήσει την τρέλα των αρχών της δεκαετίας του 2000, τη βίαιη διόρθωση της παγκόσμιας κρίσης του 2008, το σοκ του 2013 και, πιο πρόσφατα, το απότομο τέλος του Κυπριακού Επενδυτικού Προγράμματος. Κάθε φορά που οι τιμές των ακινήτων κατέγραφαν άνοδο, η ίδια μόνιμη επωδός επέστρεφε στα χείλη αναλυτών και πολιτών:

«Είμαστε σε φούσκα, πού θα πάει... θα σκάσει».

Σήμερα, κοιτάζοντας τις τιμές των διαμερισμάτων στη Λεμεσό, τις ραγδαίες αναπτύξεις στη Λάρνακα και τις αποδόσεις στην Πάφο, το ίδιο ερώτημα πλανάται πάνω από την αγορά. Είναι όμως η σημερινή κατάσταση μια «φούσκα» έτοιμη να εκραγεί, ή μήπως αρνούμαστε να δούμε ότι η κυπριακή αγορά έχει αλλάξει δομικά και έχει μεταβεί σε μια εντελώς νέα πίστα;

Για να απαντήσουμε ψύχραιμα πρέπει να κοιτάξουμε τα δεδομένα και όχι το συναίσθημα. Η μεγάλη κραχ-φούσκα του 2008-2013 στην Κύπρο τρο-



φοδοτήθηκε από έναν βασικό παράγοντα: τα αλόγιστα «τοξικά» τραπεζικά δάνεια. Οι τράπεζες χρηματοδοτούσαν developers και αγοραστές στο 100% της αξίας, χωρίς ουσιαστικά κριτήρια βιωσιμότητας. Όταν η ρευστότητα στέρεψε, το οικοδόμημα κατέρρευσε.

Η σημερινή πραγματικότητα δεν έχει καμία σχέση με εκείνη την εποχή. Η άνοδος των τιμών δεν οδηγείται από εγχώριο, φτηνό δανεισμό. Αντίθετα, οι κυπριακές τράπεζες είναι εξαιρετικά αυστηρές, με τα κριτήρια παραχώρησης στεγαστικών δανείων να θυμίζουν «κόσκινο». Η κινητήριος δύναμη πίσω από τη σημερινή ζήτηση είναι το πραγματικό, ζεστό χρήμα (real equity) που εισρέει από το εξωτερικό.

Η κάθοδος ξένων επαγγελματιών

Η Κύπρος έχει μετατραπεί σε ένα διεθνές επιχειρηματικό κέντρο, προ-



Όταν η ζήτηση είναι πραγματική και η προσφορά περιορισμένη, οι τιμές ανεβαίνουν. Αυτό δεν είναι «φούσκα», είναι η νέα ισορροπία της αγοράς.



Η κινητήριος δύναμη πίσω από τη σημερινή ζήτηση είναι το πραγματικό, ζεστό χρήμα που εισρέει από το εξωτερικό.

σελκύνοντας εκατοντάδες εταιρείες τεχνολογίας, fintech, ναυτιλίας και operations. Η κάθοδος χιλιάδων ξένων επαγγελματιών υψηλής εισοδηματικής στάθμης (για headquartering/relocation) έχει δημιουργήσει μια οργανική, μόνιμη και πιεστική ανάγκη για στέγαση. Αυτοί οι άνθρωποι και οι εταιρείες τους δεν ψάχνουν απλώς για ένα ακίνητο για να πάρουν ένα διαβατήριο και να φύγουν· ζουν εδώ, εργάζονται εδώ, γράφουν τα παιδιά τους σε σχολεία εδώ. Ψάχνουν στέγη για ιδιοκατοίκηση ή μακροχρόνια ενοικίαση. Επιπλέον, έχουμε τις χιλιάδες των φοιτητών ως αποτέλεσμα της επιτυχούς επέκτασης και διεθνοποίησης της τριτοβάθμιας εκπαίδευσής μας. Όταν, λοιπόν, η ζήτηση είναι πραγματική και η προσφορά περιορισμένη (λόγω της καθυστέρησης στην ανέγερση νέων έργων και του αυξημένου κατασκευαστικού κόστους), οι νόμοι της οικονομίας είναι αμείλικτοι. Οι τιμές

ανεβαίνουν. Αυτό δεν είναι «φούσκα»· είναι η νέα ισορροπία της αγοράς.

Φυσικά, αυτό δημιουργεί ένα τεράστιο κοινωνικό πρόβλημα, καθώς ο μέσος Κύπριος εργαζόμενος εκτοπίζεται από τα αστικά κέντρα. Πρόκειται για μια σκληρή πραγματικότητα, την οποία το κράτος οφείλει να αντιμετωπίσει με γενναία στεγαστικά κίνητρα και προγράμματα προσιτής κατοικίας, και όχι να ελπίζει σε μια υποθετική πτώση των τιμών που θα λύσει το πρόβλημα «μαγικά».

Τι σημαίνει αυτό για τον υποψήφιο αγοραστή ή επενδυτή; Σημαίνει ότι όποιος κάθεται στο περιθώριο τα τελευταία τρία-τέσσερα χρόνια περιμένοντας το «μεγάλο κραχ» για να αγοράσει φτηνά, απλώς βλέπει το τρένο να απομακρύνεται. Η αγορά μπορεί να παρουσιάσει σταθεροποίηση ή επιβράδυνση του ρυθμού ανόδου σε κάποιες περιοχές, αλλά ουσιαστική κατακόρυφη πτώση των τιμών δεν

πρόκειται να δούμε, εκτός αν υπάρξει ένα απρόβλεπτο γεωπολιτικό σοκ τεραστίων διαστάσεων. Κάποιοι θα πουν πως το είδαμε και αυτό, και πάλι χωρίς αντίκτυπο ως προς το να πέσουν οι τιμές· αντίθετα τις αύξησαν ως αποτέλεσμα της αύξησης του κατασκευαστικού κόστους.

Η Κύπρος έχει πλέον διεθνοποιηθεί. Αντιμετωπίζει τις ίδιες πιέσεις και τις ίδιες τάσεις που αντιμετώπισαν πόλεις όπως το Ντουμπάι, η Μάλτα, ή ακόμα και η Λισαβόνα πριν από μερικά χρόνια. Ως ειδικός που έχει περπατήσει την κυπριακή γη σπιθαμή προς σπιθαμή για σχεδόν τρεις δεκαετίες, η συμβουλή μου είναι σαφής: σταματήστε να αναζητάτε τη «φούσκα» και αρχίστε να προσαρμόζεστε στα νέα δεδομένα. Η αγορά δεν πρόκειται να γυρίσει πίσω στο 2015. Το στοίχημα τώρα είναι πώς θα πλοηγηθούμε έξυπνα στη νέα, απαιτητική αλλά και γεμάτη ευκαιρίες εποχή.

Το κράτος οφείλει να αντιμετωπίσει τη σκληρή πραγματικότητα του μέσου Κυπρίου εργαζομένου με γενναία στεγαστικά κίνητρα και προγράμματα προσιτής κατοικίας.

του Ανδρέα Ανδρέου

Η μάχη των αστικών κέντρων

Η νέα πραγματικότητα της κτηματαγοράς.

Η ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ της ιδανικής κατοικίας στην Κύπρο έπαψε εδώ και καιρό να είναι μια απλή υπόθεση επιλογής τετραγωνικών ή τοποθεσίας. Σήμερα, αποτελεί μια σύνθετη άσκηση ισορροπίας ανάμεσα στο αυξανόμενο κόστος ζωής, τις πιέσεις του στεναστικού προβλήματος, το κυκλοφοριακό χάος των πόλεων και τις μεταβαλλόμενες ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου.

Παρατηρώντας τις τάσεις στην κυπριακή κτηματαγορά, γίνεται φανερό

ότι βρισκόμαστε μπροστά σε μια διπλή, αλλά συνάμα και συναρπαστική δυναμική: από τη μια, η ανάγκη για επιστροφή στην αστική ζωντάνια και τη μείωση των αποστάσεων και, από την άλλη, η μαζική φυγή προς τα προάστια και τα περίχωρα λόγω της οικονομικής πίεσης. Πώς διαμορφώνεται τελικά αυτό το τοπίο και ποιος είναι ο ρόλος των ξένων αγοραστών σε αυτή την εξίσωση;

Για δεκαετίες, το όνειρο του Κύπριου αγοραστή ήταν ξεκάθαρο: μια

μονοκατοικία ή μια μεγάλη διώροφη κατοικία στα προάστια, με αυλή, κήπο και άνετο πάρκινγκ. Ωστόσο, η εκτίναξη του κόστους καυσίμων, η επιδείνωση του κυκλοφοριακού προβλήματος στις εισόδους και κύριες οδούς των μεγάλων πόλεων (ιδίως σε Λευκωσία και Λεμεσό) και οι απαιτητικοί ρυθμοί της καθημερινότητας, έχουν αρχίσει να μεταβάλλουν αυτή τη φιλοσοφία.

Η επιστροφή στην πόλη κερδίζει έδαφος, κυρίως από νεότερες οικογένειες και επαγγελματίες που αναζητούν μικρότερους χρόνους μετακίνησης. Θέλουν να βρίσκονται κοντά στον χώρο εργασίας τους, στα σχολεία και στις πολιτιστικές ή κοινωνικές δραστηριότητες. Αλλά η φυγή στα προάστια και τα χωριά της περιφέρειας παραμένει μια τεράστια τάση. Ο λόγος είναι απλός: το υψηλό κόστος γης και κατασκευής μέσα στα αστικά κέντρα καθιστά την απόκτηση μιας ευρύχωρης κατοικίας απαγορευτική για τα μεσαία εισοδήματα. Έτσι, περιοχές που παλαιότερα θεωρούνταν «απομακρυσμένες», σήμερα γνωρίζουν πρωτοφανή οικιστική ανάπτυξη, καθώς οι πολίτες είναι πρόθυμοι να θυσιάσουν τον χρόνο οδήγησης προκειμένου να εξασφαλίσουν ένα σπίτι που ανταποκρίνεται στον προϋπολογισμό τους.

Δεν μπορούμε να συζητάμε για την κτηματαγορά χωρίς να αντιμετωπίσουμε τον ελέφαντα στο δωμάτιο: το υψηλό κόστος στέγασης. Η αύξηση των τιμών των δομικών υλικών τα τελευταία χρόνια, σε συνδυασμό με τα υψηλότερα επιτόκια δανεισμού, δημιούργησαν ένα δυσμενές περιβάλλον για τους ντόπιους αγοραστές, ιδιαίτερα για τα νέα ζευγάρια.

Η οικονομική πίεση έχει οδηγήσει σε μια αναπόφευκτη προσαρμογή της ψυχολογίας των αγοραστών που ορίζεται από τη λογική του downsizing



Το χάσμα ανάμεσα στην προσφορά για την τοπική ζήτηση και τη ζήτηση από το εξωτερικό είναι η μεγαλύτερη πρόκληση που αντιμετωπίζει σήμερα το κυπριακό real estate.



Το μέλλον της κυπριακής κτηματαγοράς εξαρτάται από την ικανότητά της να προστατεύσει την εγχώρια ζήτηση.

(της μείωσης μεγέθους). Εκεί που κάποτε ο πήχης ήταν η μονοκατοικία των 250 τ.μ. (λέμε), σήμερα ο μέσος αγοραστής στρέφεται συνειδητά σε πιο ευέλικτες λύσεις:

- Μικρότερα, λειτουργικά διαμερίσματα δύο ή τριών υπνοδωματίων, σχεδιασμένα με σύγχρονη αρχιτεκτονική και υψηλή ενεργειακή απόδοση, ώστε να μειώνονται τα έξοδα συντήρησης και θέρμανσης/ψύξης.

- Έξυπνη διαχείριση χώρου και αξιοποίηση κάθε τετραγωνικού μέτρου, αποφεύγοντας τους «νεκρούς» και αχρείαστους χώρους που ανέβαζαν το κόστος κατασκευής στο παρελθόν.

Σε όλη αυτή την εξίσωση, η παρουσία ξένων κεφαλαίων και αγοραστών λειτουργεί ως ένας καταλύτης διπλής ανάγνωσης. Οι ξένες επενδύσεις, η έλευση διεθνών εταιρειών υψηλής τεχνολογίας και ναυτιλίας, και η εγκατάσταση επαγγελματιών υψηλών εισοδημάτων στηρίζουν την οικονομία και

κρατούν την κτηματαγορά σε τροχιά ανάπτυξης. Όμως δημιουργείται μια αναπόφευκτη στρέβλωση στην τοπική αγορά. Οι ξένοι αγοραστές -συνήα με ισχυρότερη αγοραστική δύναμη- στρέφονται κυρίως στα αστικά κέντρα και στις παράκτιες ζώνες (όπως στη Λεμεσό και στην Πάφο), απορροφώντας τα νεόδμητα ακίνητα και ωθώντας τις τιμές των ενοικίων και των πωλήσεων σε ύψη δυσβάστακτα για τον μέσο Κύπριο εργαζόμενο.

Αυτό το χάσμα ανάμεσα στην προσφορά για την τοπική ζήτηση και τη ζήτηση από το εξωτερικό, είναι η μεγαλύτερη πρόκληση που αντιμετωπίζει σήμερα το κυπριακό real estate. Και έχει χωριστεί σε μια αγορά δύο ταχυτήτων: στα πολυτελή ακίνητα που κινούνται με ξένα κεφάλαια και στην αγορά κατοικίας για τα μεσαία στρώματα που παλεύει να βρει βιώσιμες λύσεις. Η επιλογή ανάμεσα στην πόλη και τα προάστια δεν είναι

πλέον απλώς θέμα προτίμησης, αλλά αποτέλεσμα οικονομικού συμβιβασμού. Το downsizing στα θέλω των αγοραστών δεν δείχνει κατ' ανάγκη αδυναμία, αλλά ωριμότητα και προσαρμοστικότητα.

Η κυπριακή κτηματαγορά αποδεικνύει διαχρονικά την ανθεκτικότητά της, αλλά το μέλλον της εξαρτάται από την ικανότητά της να προστατεύσει την εγχώρια ζήτηση. Χωρίς στοχευμένες κρατικές πολιτικές για την προσιτή στέγαση, επιτάχυνση των πολεοδομικών αδειών και εξισορρόπηση των πιέσεων από τα ξένα κεφάλαια, ο κίνδυνος κοινωνικού αποκλεισμού από την ιδιοκτησία είναι υπαρκτός. Η ισορροπία μεταξύ ανάπτυξης και κοινωνικής συνοχής είναι ο μόνος δρόμος για τη μακροπρόθεσμη υγεία του τομέα.

*Ο κ. Ανδρέας Α. Ανδρέου, MRICS, είναι CEO της APS Andreou Property Strategy - Chartered Surveyors.

Το υψηλό κόστος γης και κατασκευής μέσα στα αστικά κέντρα καθιστά την απόκτηση μιας ευρύχωρης κατοικίας απαγορευτική για τα μεσαία εισοδήματα.

€197,7 εκατ. οι 50 ακριβότερες πωλήσεις το Α' τρίμηνο 2026

Η ακριβότερη πώληση αξίας €19,7 εκατ. αφορούσε χωράφια με κτίριο στη Μονή.

ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ για τις 50 ακριβότερες πράξεις πώλησης ακινήτων που ολοκληρώθηκαν το πρώτο τρίμηνο του 2026 στην Κύπρο, καθώς και την κατανομή τους ανά επαρχία, επεξεργάστηκε και δημοσίευσε η εταιρεία Ask Wire που βασίστηκε στην τεχνολογία για να παρακολουθεί συναλλαγές, ζητούμενες τιμές και την κατασκευαστική δραστηριότητα στον τομέα των ακινήτων. Σύμφωνα με τα στοιχεία, οι 50 μεγαλύτερες πράξεις την περίοδο Ιανουαρίου - Μαρτίου 2026 ήταν συνολικής αξίας €197,7 εκατ. Όσον αφορά τις 10 ακριβότερες πωλήσεις για το πρώτο τρίμηνο, ήταν συνολικής αξίας €83,9 εκατ. και η ακριβότερη πώληση αφορούσε χωράφια με κτίριο στη Μονή

της επαρχίας Λεμεσού με τιμή €19,7 εκατ. Στον κατάλογο των 10 ακριβότερων ακινήτων η επαρχία Πάφου μετρά πέντε συναλλαγές. Η επαρχία Λεμεσού ακολουθεί με τέσσερις συναλλαγές και η επαρχία Λάρνακας με μία.

Η ανάλυση δείχνει αυξημένη συγκέντρωση συναλλαγών ακινήτων υψηλής αξίας στις επαρχίες Λεμεσού και Πάφου. Ειδικότερα, η Λεμεσός κατέγραψε την υψηλότερη συμμετοχή με 29 από τις 50 ακριβότερες πωλήσεις παγκύπρια, οι οποίες έφθασαν σε συνολική αξίας τα €107,2 εκατ. Ακολούθησε η Πάφος με 17 συναλλαγές αξίας €71,8 εκατ. Η Πάφος παρουσιάζει αξιοσημείωτη πολυμορφία, καθώς, πέρα από τη γη, εμφανίζεται στην κορυφαία δεκάδα παγκύπρια και με τις ακριβό-

τερες πωλήσεις οικιστικών μονάδων (έπαυλη στην Πέγεια αξίας €6,3 εκατ. και κατοικία στον Άγιο Θεόδωρο Πάφου αξίας €5,8 εκατ.).

Στις υπόλοιπες επαρχίες, η Λάρνακα εμφανίζεται στις 50 ακριβότερες πωλήσεις του πρώτου τριμήνου του 2026 με μία συναλλαγή αξίας €9 εκατ., η Λευκωσία με δύο συναλλαγές συνολικής αξίας €7,5 εκατ. και η ελεύθερη Αμμόχωστος με μία πώληση αξίας €2,2 εκατ.

Ο Παύλος Λοΐζου, Διευθύνων Σύμβουλος της Ask Wire, σχολιάζοντας τα πιο πάνω δεδομένα δήλωσε ότι: «Ένα σημαντικό εύρημα που προκύπτει από την ανάλυση είναι η δυναμική της αγοράς γης. Όταν έξι από τις 10 ακριβότερες πωλήσεις του πρώτου τριμήνου αφορούν χωράφια και οικόπεδα, αυτό αποτελεί ένδειξη ότι η αγορά προετοιμάζει ή προεξοφλεί νέο κύκλο αναπτύξεων. Επιπλέον, η ακριβότερη πώληση σε κάθε επαρχία της ελεύθερης Κύπρου αφορούσε χωράφι ή οικόπεδο: στη Λεμεσό χωράφι αξίας €19,7 εκατ., στην Πάφο χωράφι αξίας €9,5 εκατ., στη Λευκωσία οικόπεδο αξίας €5,5 εκατ., στη Λάρνακα οικόπεδο αξίας €9 εκατ. και στην ελεύθερη Αμμόχωστο χωράφι αξίας €2,2 εκατ. Τα στοιχεία του πρώτου τριμήνου προσφέρουν ένα χρήσιμο σημείο αναφοράς για την αγορά ακινήτων υψηλής αξίας στην Κύπρο, σε μια περίοδο αυξημένης γεωπολιτικής αβεβαιότητας. Η παρακολούθηση των συναλλαγών κατά τη διάρκεια του έτους θα βοηθήσει να αξιολογηθεί αν και σε ποιο βαθμό οι εξελίξεις στην περιοχή επηρεάζουν τη ζήτηση, τη ρευστότητα και τις επενδυτικές αποφάσεις».



Η επαρχία Λεμεσού κατέγραψε την υψηλότερη συμμετοχή με 29 από τις 50 ακριβότερες πωλήσεις παγκύπρια, συνολικής αξίας €107,2 εκατ.



EGKOMI
GARDENS

A NEW ICON OF RESIDENTIAL LIVING BY CYFIELD GROUP

Where Urbanity meets Nature

5 DISTINCTIVE BUILDINGS
296 CONTEMPORARY RESIDENCES
1, 2 & 3 BEDROOMS • EXCEPTIONAL AMENITIES
LANDSCAPED GREEN SPACES
IN THE HEART OF EGKOMI, NICOSIA

SPEAK TO OUR TEAM TODAY

 **8000 57 57**

www.cyfieldgroup.com

Egkomi Gardens

Η σύγχρονη εκδοχή της γειτονιάς.

ΟΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟΙ φαντάζονται μια καθημερινότητα στην πόλη πιο απλή και ουσιαστική. Να επιστρέφουν στο τέλος μιας κουραστικής ημέρας στο σπίτι τους, το οποίο να αποτελεί μέρος ενός ευρύτερου περιβάλλοντος, με διευρυμένες επιλογές, λιγότερες μετακινήσεις και περισσότερες ευκαιρίες για στιγμές με πραγματικό νόημα. Ακριβώς ό,τι προσφέρει το Egkomi Gardens, η νέα οικιστική πρόταση του Ομίλου Cyfield.

Οι σύγχρονες πόλεις αλλάζουν διαρκώς. Αναπροσαρμόζονται στα νέα δεδομένα και τις σημερινές ανάγκες. Και μαζί τους διαφοροποιείται και ο τρόπος με τον οποίο αντιλαμβανόμαστε την κατοικία. Οι αυξημένες υποχρεώσεις, οι γρήγοροι ρυθμοί και ο περιορισμένος ελεύθερος χρόνος, οδηγούν τους ανθρώπους να αναζητούν πέρα από ένα καλαίσθητο και λειτουργικό σπίτι. Χρειάζονται να ζουν και να δραστηριοποιούνται σε ένα ευρύτερο περιβάλλον που τους προσφέρει ευκολία, ασφάλεια και ποιότητας ζωής.

Γι' αυτό και η έννοια της γειτονιάς εξακολουθεί να έχει ιδιαίτερη σημασία. Όχι, ωστόσο, με τη μορφή που τη

γνωρίζαμε στο παρελθόν, αλλά αναπροσαρμοσμένη. Με την αίσθηση της οικειότητας και της κοινότητας στο επίκεντρο. Αυτή είναι και η φιλοσοφία του Egkomi Gardens. Το νέο οικιστικό έργο της Cyfield συνδυάζει αριστοτεχνικά κατοικία, υπηρεσίες, χώρους πρασίνου, ψυχαγωγίας και κοινωνικής δραστηριότητας σε ένα ενιαίο περιβάλλον, διασφαλίζοντας τη διαχρονική ανάγκη για επικοινωνία και ανθρώπινη σύνδεση.

Σε μια έκταση 20.640 τ.μ., με τη συνολική ανάπτυξη να φτάνει τα 30.312 τ.μ., το έργο αποτελείται από πέντε οκταώροφα κτίρια. Ο ολοκληρωμένος χώρος διαβίωσης, με την υπογραφή του Marathefti Architects Studio, έχει ως βασικά στοιχεία το φυσικό φως, την ευρυχωρία και τις καθαρές γραμμές. Επιπρόσθετα, το πράσινο αποτελεί αναπόσπαστο μέρος του σχεδιασμού. Οι ανοιχτοί χώροι και οι φυτεύσεις δημιουργούν ένα διαφορετικό περιβάλλον μέσα στον αστικό ιστό, προσφέροντας σημεία ξεκούρασης και χαλάρωσης, συμβάλλοντας στη δημιουργία ενός ευχάριστου μικροκλίματος.

Παράλληλα, το Egkomi Gardens ενσωματώνει μια σειρά από χρήσεις, εξασφαλίζοντας ότι οι ένοικοι και οι επι-

σκέπτες έχουν στη διάθεσή τους όσα χρειάζονται, αποφεύγοντας τις άσκοπες μετακινήσεις. Mini market, περίπτερο, εμπορικά καταστήματα και υπηρεσίες προσωπικής φροντίδας συνυπάρχουν αρμονικά, ενώ η παρουσία της καφετέριας, του γυμναστηρίου και των σύγχρονων γηπέδων ενισχύουν ακόμα περισσότερο την κοινωνική συνοχή. Γι' αυτό, άλλωστε, οι κοινόχρηστοι χώροι δεν αντιμετωπίζονται ως συμπληρωματικές υποδομές αλλά ως σημεία συνάντησης για ποιοτικό χρόνο, άθληση και αλληλεπίδραση. Την ίδια ώρα, η ιδιωτικότητα και η ηρεμία της κατοικίας παραμένουν αδιαπραγμάτευτα, προσφέροντας ένα καταφύγιο γαλήνης μέσα στην πόλη και μάλιστα σε μια προνομιά περιοχή όπως είναι η Έγκωμη.

Σημαντική παράμετρος αποτελεί και η ενεργειακή απόδοση, όπως ισχύει σε όλα τα έργα της Cyfield. Μια προσέγγιση που δεν αποτελεί απλώς ένα τεχνικό χαρακτηριστικό αλλά μια στρατηγική επιλογή για τον Όμιλο, με πολλαπλά οφέλη για τόσο για τους κατοίκους όσο και για το ίδιο το περιβάλλον. Και αυτό γιατί από τη μια ανταποκρίνεται στην ανάγκη για περιορισμό της κατανάλωσης ενέργειας και από την

Το νέο οικιστικό έργο της Cyfield συνδυάζει αριστοτεχνικά κατοικία, υπηρεσίες, χώρους πρασίνου, ψυχαγωγίας και κοινωνικής δραστηριότητας σε ένα ενιαίο περιβάλλον.





Η ανάπτυξη θα υλοποιηθεί σε τρεις φάσεις και οι πωλήσεις των διαμερισμάτων ενός, δύο και τριών υπνοδωματίων, αναμένονται να ξεκινήσουν προσεχώς.

άλλη συντελεί στη διαμόρφωση ενός πιο οικονομικού και περιβαλλοντικά υπεύθυνου τρόπου διαβίωσης.

Πέρα από την ιδιοκατοίκηση, το Egkomi Gardens παρουσιάζει αξιοσημείωτο ενδιαφέρον και ως επενδυτική επιλογή. Η στρατηγική του τοποθεσία, ο οικιστικός χαρακτήρας της περιοχής και οι πολλαπλές χρήσεις του έργου, δημιουργούν μια ανάπτυξη με σημα-

ντικές προοπτικές στο να ανταποκριθεί στις μεταβαλλόμενες ανάγκες της αγοράς ακινήτων.

Η συνολική επένδυση ανέρχεται στα €110 εκατ. Η ανάπτυξη θα υλοποιηθεί σε τρεις φάσεις, διάρκειας δύο, τριών και τεσσάρων ετών αντίστοιχα, ενώ οι πωλήσεις των διαμερισμάτων ενός, δύο και τριών υπνοδωματίων, αναμένονται να ξεκινήσουν προσεχώς.

Αυτό που κάνει το Egkomi Gardens να ξεχωρίζει είναι ότι διαθέτει μια μοναδική ικανότητα. Να θέτει στο προσκήνιο μια ιδέα του παρελθόντος, που όμως παραμένει πιο επίκαιρη από ποτέ. Η ποιότητα ζωής δεν καθορίζεται μόνο από το σπίτι στο οποίο διαμένουμε, αλλά και από το περιβάλλον το οποίο μας περιβάλλει. Αξιοποιώντας την τεχνολογία και τη μοντέρνα αρχιτεκτονική, το Egkomi Gardens επαναφέρει στην καθημερινότητα την εγγύτητα, την ασφάλεια και την ανθρώπινη επαφή. Και αυτή είναι στην τελική η ουσία του. Ότι δεν είναι απλώς ένα μέρος για να κατοικεί κανείς. Είναι ένας χώρος, ειδικά σχεδιασμένος, γύρω από τον τρόπο με τον οποίο ο καθένας από εμάς θέλει να ζει.

Το Egkomi Gardens είναι ειδικά σχεδιασμένο γύρω από τον τρόπο με τον οποίο ο καθένας από εμάς θέλει να ζει και επαναφέρει στην καθημερινότητα την εγγύτητα, την ασφάλεια και την ανθρώπινη επαφή.



CYFIELD

Για περισσότερες πληροφορίες και εκδήλωση ενδιαφέροντος:

☎ 8000 5757

✉ sales@cyfieldgroup.com

🌐 www.cyfieldgroup.com

HADJIYIANNIS

Εξι δεκαετίες στον χώρο της δόμησης.

Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ HADJIYIANNIS ιδρύθηκε το 1967 και έχει εξελιχθεί σε μία από τις κορυφαίες εταιρείες στην Κύπρο στον τομέα της εισαγωγής, διανομής και τεχνικής υποστήριξης σύγχρονων οικοδομικών υλικών και ολοκληρωμένων κατασκευαστικών συστημάτων. Με σχεδόν έξι δεκαετίες παρουσίας και τρίτη γενιά διοίκησης, συνδυάζει την εμπειρία με μια σύγχρονη προσέγγιση βασισμένη στην καινοτομία, τη βιωσιμότητα και την άριστη εξυπηρέτηση.

Μέσα από δυναμική στρατηγική ανάπτυξης, η HADJIYIANNIS αντιπροσωπεύει και διανέμει ευρύ φάσμα προϊόντων υψηλών προδιαγραφών από διεθνώς αναγνωρισμένους κατασκευαστές. Η ανάπτυξη της στηρίζεται στην επένδυση στο ανθρώπινο δυναμικό, τις σύγχρονες εγκαταστάσεις, την τεχνική γνώση, τις διεθνείς μακροχρόνιες συνεργασίες και τον ψηφιακό μετασχηματισμό.

Σήμερα, με περισσότερους από 2.000 ενεργούς κωδικούς προϊόντων και με εξειδικευμένη ομάδα μηχανικών και επαγγελματιών, ανταποκρίνεται με συνέπεια και αξιοπιστία στις ανάγκες της κατασκευαστικής βιομηχανίας. Στόχος της είναι η παροχή ολοκληρωμένων λύσεων που αναβαθμίζουν την ποιότητα, τη λειτουργικότητα, την ανθεκτικότητα και την αισθητική κάθε έργου.

Ιστορία

Η ιστορία της HADJIYIANNIS ξεκίνησε το 1967, όταν ο Αποστόλης Χατζηγιάννης άνοιξε το πρώτο κατάστημα της εταιρείας στη Λεμεσό, θέτοντας τις βάσεις για τη μετέπειτα πορεία της στα χρώματα και τα οικοδομικά υλικά.

Το 1968 ακολούθησε η αποκλειστική συνεργασία με τον βρετανικό οίκο Crown Paints.

Μέσα από το πέρασμα των χρόνων, η HADJIYIANNIS διεύρυνε σημαντικά τη γκάμα προϊόντων της, αναπτύσσοντας στρατηγικές συνεργασίες με οίκους διεθνούς εμβέλειας όπως ISOMAT, V33, RUST-OLEUM, COSMOSLAC, RAVAGO TECHNOGIPS PRO, SOPREMA κ.ά. Παράλληλα, δημιούργησε τη δική της σειρά προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας, DECOFIX.

Εξίσου σημαντική ήταν και η επέκταση των εγκαταστάσεων της εταιρείας για να καλυφθούν οι αυξημένες ανάγκες. Από το 2021 η εταιρεία λειτουργεί σε σύγχρονες, ιδιόκτητες εγκαταστάσεις στη Βιομηχανική Περιοχή Αγίου Αθανασίου στη Λεμεσό, ενώ πρόσφατα αποκτήθηκε νέα αποθήκη στο Μοναγρούλι Λεμεσού.

Υπό την τρίτη γενιά της οικογένειας Χατζηγιάννη, η εταιρεία συνεχίζει να εξελίσσεται. Η ανανέωση της εταιρικής της ταυτότητας και η είσοδός της στον τομέα των συστημάτων ξηράς δόμησης υψηλών προδιαγραφών.



Μέσα από δυναμική στρατηγική ανάπτυξης, η HADJIYIANNIS αντιπροσωπεύει και διανέμει ευρύ φάσμα προϊόντων υψηλών προδιαγραφών από διεθνώς αναγνωρισμένους κατασκευαστές.



Η HADJIYIANNIS προσφέρει την πληρέστερη γκάμα δομικών υλικών και κατασκευαστικών λύσεων στην κυπριακή αγορά.



Δείτε εδώ τα προϊόντα της εταιρείας.

Με εξειδικευμένη ομάδα μηχανικών και επαγγελματιών, ανταποκρίνεται με συνέπεια και αξιοπιστία στις ανάγκες της κατασκευαστικής βιομηχανίας.

φών, επιβεβαιώνουν τη δέσμευσή της να παραμένει στην πρώτη γραμμή της κατασκευαστικής βιομηχανίας.

Προϊόντα - Συστήματα δόμησης

Η HADJIYIANNIS προσφέρει την πληρέστερη γκάμα δομικών υλικών και κατασκευαστικών λύσεων στην κυπριακή αγορά, καλύπτοντας διαφορετικές εφαρμογές, τεχνικές απαιτήσεις και προϋπολογισμούς, με σταθερά υψηλά επίπεδα ποιότητας και αξιοπιστίας.

Έργα

Η αξιοπιστία της HADJIYIANNIS και η υψηλή απόδοση των προϊόντων και συστημάτων της, την έχουν καθιερώσει ως έμπιστο συνεργάτη για σημαντικά έργα σε όλη την Κύπρο. Κατασκευαστικές εταιρείες, μηχανικοί, αρχιτέκτονες, υπεργολάβοι, εφαρμοστές εμπιστεύονται την HADJIYIANNIS για ποιοτικά προϊόντα, εξειδικευμένη τεχνική υποστήριξη και λύσεις που ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις κάθε έργου.

Προϊόντα και συστήματά της εταιρείας έχουν επιλεγεί για την κατασκευή μεγάλων κι εμβληματικών έργων, όπως είναι το Del Mar στη Λεμεσό, η Μαρίνα



Λεμεσού, η Μαρίνα Αγίας Νάπας, το Ajax Hotel, το Amathus Beach Hotel, το Atlantica Golden Beach Hotel, οικιστικές αναπτύξεις στην Πάφο και τη Λευκωσία, το Κτηματολόγιο στην Αγλαντζιά, το Ανοικτό Αμφιθέατρο στη Λευκωσία κ.ά.

Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη - Βιωσιμότητα

Η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της φιλοσοφίας της HADJIYIANNIS, με δράσεις για την κοινωνία, την εκπαίδευση, την ευημερία των εργαζομένων, την ασφάλεια και την περιβαλλοντική βιωσιμότητα.

Διαχρονικά, έχει προσφέρει υλικά και έμπρακτη βοήθεια για την ανακαίνιση σχολείων, ιδρυμάτων, θεραπευτικών κέντρων και κοινωφελών χώρων. Στις δράσεις της περιλαμβάνονται η στήριξη του Επαρχιακού Τμήματος Νεολαίας Λεμεσού στο Παιδικό Θεραπευτικό Κέντρο του Κυπριακού Ερυθρού Σταυρού «Στέλλα Σουλιώτη», του Συνδέσμου «Παιδικό Χαμόγελο» και του Ιδρύματος «Άγιος Στέφανος».

Η υγεία, η ασφάλεια και η περιβαλλοντική υπευθυνότητα ενσωματώνονται στην καθημερινή λειτουργία μέσω συστημάτων διαχείρισης. Ως μέλος της Green Dot Κύπρου, συμμετέχει στο συλλογικό σύστημα διαχείρισης και ανακύκλωσης αποβλήτων συσκευασίας. Εφαρμόζει επίσης ανακύκλωση, ενεργειακά αποδοτικό εξοπλισμό και αναβάθμιση του στόλου με οχήματα χαμηλότερων εκπομπών. Δενδροφυτεύσεις και εκστρατείες καθαρισμού παραλιών ενισχύουν τη δέσμευσή της για βιωσιμότητα.

Παράλληλα, η εταιρεία προωθεί συστήματα και λύσεις δόμησης που ενισχύουν την ενεργειακή αποδοτικότητα και ανθεκτικότητα των κτιρίων, μειώνοντας το περιβαλλοντικό αποτύπωμα. Για τη HADJIYIANNIS, βιώσιμη κατασκευή σημαίνει δημιουργία μακροχρόνιας προστιθέμενης αξίας για το οικιστικό περιβάλλον, την κοινωνία και τις επόμενες γενιές.

HADJIYIANNIS
building materials
Your Sustainable Partner

www.hadjiyiannis.com.cy



Η αξιοπιστία της HADJIYIANNIS και η υψηλή απόδοση των προϊόντων και συστημάτων της, την έχουν καθιερώσει ως έμπιστο συνεργάτη για σημαντικά έργα σε όλη την Κύπρο.

Το ΧΡΥΣΟ στη στεγάνωση ταρατσών!

ISOFLEX PU-510

Το 100% πολυουρεθανικό
στεγανωτικό ταρατσών.

W3
25 years
expected
working life
EAD 00000-00-0002



της Δωρίτας Γιαννακού

Δύσκολη εξίσωση ο έλεγχος των Airbnb

Εν αναμονή για το νέο νομοσχέδιο που θα είναι έτοιμο τον Οκτώβριο.

Η ΠΑΓΔΑΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ των καταλυμάτων βραχυχρόνιας μίσθωσης εξακολουθεί να αποτελεί πρόκληση για τις αρμόδιες αρχές, οι οποίες επιχειρούν να ενισχύσουν την εποπτεία του τομέα μέσω ελέγχων, καταγγελιών και νέων νομοθετικών ρυθμίσεων. Το υφυπουργείο Τουρισμού προωθεί αυστηρότερο πλαίσιο λειτουργίας, ενώ παράλληλα προετοιμάζεται για την εφαρμογή του νέου ευρωπαϊκού κανονισμού, με στόχο την πλήρη καταγραφή των καταλυμάτων και τον αποτελεσματικότερο έλεγχο της αγοράς.

Στις 8.606 ανέρχονται σήμερα τα εγγεγραμμένα αυτοεξυπηρετούμενα καταλύματα στο Μητρώο του υφυπουργείου Τουρισμού, αντιστοιχώντας σε 36.540 κλίνες, με την επαρχία Πάφου να συγκεντρώνει το μεγαλύτερο μερίδιο.

Πτωτική πορεία κατέγραψαν οι νέες εγγραφές στο μητρώο του αρμόδιου Υφυπουργείου καθώς, σύμφωνα με τα στοιχεία, κατά το πρώτο εξάμηνο του 2026 εγγράφηκαν στο μητρώο 1.048 καταλύματα, έναντι 1.299 την αντίστοιχη περίοδο του 2025, σημειώνοντας μείωση της τάξης του 19% στις νέες εγγραφές.

Παράλληλα, συνεχίζονται οι έλεγχοι για την πάταξη της παράνομης λειτουργίας καταλυμάτων βραχυχρόνιας μίσθωσης. Μέχρι σήμερα, οι επιθεωρητές του Υφυπουργείου έχουν προχωρήσει σε 103 καταγγελίες που αφορούν μη εγγεγραμμένα καταλύματα.

Τα επόμενα βήματα

Το υφυπουργείο Τουρισμού τηρεί το Μητρώο Αυτοεξυπηρετούμενων Καταλυμάτων βάσει της ισχύουσας νο-

μοθεσίας για τη ρύθμιση της ίδρυσης και λειτουργίας ξενοδοχείων και τουριστικών καταλυμάτων, ενώ παράλληλα προωθεί την ετοιμασία νέου νομοσχεδίου για τη ρύθμιση των καταλυμάτων βραχυχρόνιας μίσθωσης.

Το νέο νομοθετικό πλαίσιο προβλέπεται να εισαγάγει ελάχιστες προϋποθέσεις λειτουργίας σε θέματα ασφάλειας, υγείας και βασικών προδιαγραφών ποιότητας, με στόχο την αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών. Σύμφωνα με πληροφορίες της «Κ», το νομοσχέδιο βρίσκεται σε προκαταρκτικό στάδιο και, μετά την ολοκλήρωσή του, θα τεθεί σε δημόσια διαβούλευση τον Οκτώβριο.

Την ίδια ώρα, προτεραιότητα αποτελεί και η εφαρμογή του ευρωπαϊκού Κανονισμού (ΕΕ) 2024/1028, ο οποίος προβλέπει τη δημιουργία συστήματος

εγγραφής για τα καταλύματα βραχυχρόνιας μίσθωσης και την έκδοση μοναδικού αριθμού εγγραφής για κάθε κατάλυμα. Σύμφωνα με τον Κανονισμό οι διαδικτυακές πλατφόρμες θα υποχρεούνται να επαληθεύουν και να εμφανίζουν τον αριθμό αυτό στις καταχωρίσεις τους, ώστε να μην είναι δυνατή η διάθεση προς ενοικίαση καταλυμάτων που δεν είναι εγγεγραμμένα στο μητρώο. Στόχος του υφυπουργείου είναι όπως η εφαρμογή του νέου ευρωπαϊκού πλαισίου ενισχύσει τη διαφάνεια και να καταστήσει αποτελεσματικότερη την εποπτεία της αγοράς των βραχυχρόνιων μισθώσεων.

Ο κανονισμός αποσκοπεί μεταξύ άλλων στην εναρμόνιση των απαιτήσεων καταχώρισης για τους εκμισθωτές και τα ακίνητα, που προσφέρονται για



Στις 8.606 ανέρχονται σήμερα τα εγγεγραμμένα αυτοεξυπηρετούμενα καταλύματα στο Μητρώο του υφυπουργείου Τουρισμού, αντιστοιχώντας σε 36.540 κλίνες.



Καταγράφεται επιβράδυνση των νέων εγγραφών στο μητρώο του υφυπουργείου Τουρισμού το πρώτο εξάμηνο του 2026.

βραχυχρόνια μίσθωση, στην αποσαφήνιση των κανόνων για τη διασφάλιση της προβολής και του ελέγχου των αριθμών καταχώρισης και στον εξορθολογισμό της κοινοχρησίας στατιστικών στοιχείων και δεδομένων, μεταξύ επιγραμμικών πλατφορμών και των δημόσιων αρχών.

Πιο συγκεκριμένα, ο κανονισμός εισάγει ένα ενιαίο πλαίσιο για την πρόληψη παράνομων καταχωρίσεων σε πλατφόρμες τύπου Airbnb και Booking, τη συλλογή και κοινοχρησία δεδομένων, την καθιέρωση ενιαίων κανόνων για εκμισθωτές και πλατφόρμες, τη διασφάλιση της ορθής προβολής και χρήσης αριθμών καταχώρισης, τον ορθολογισμό των στατιστικών στοιχείων που ανταλλάσσονται με τις δημόσιες αρχές και την επιβολή ποινών όπου διαπιστώνεται μη συμμόρφωση.

Η καταληκτική ημερομηνία για την πλήρη εναρμόνιση και εφαρμογή του Κανονισμού στα κράτη-μέλη της Ε.Ε., ήταν η 20ή Μαΐου 2026. Ωστόσο, παρόλο που ο κανονισμός εφαρμόζεται, οι πρόσφατοι έλεγχοι από την Ελεγκτική Υπηρεσία και το υφυπουργείο Τουρισμού δείχνουν ότι υπάρχει ακόμη μεγάλο ποσοστό μη συμμορφούμενων ή παράνομων καταλυμάτων (ιδιοκτήτες

που βάζουν ψεύτικους αριθμούς ή καθόλου άδεια).

Τι ισχύει σήμερα

Το υφιστάμενο νομοθετικό πλαίσιο για τα αυτοεξυπηρετούμενα καταλύματα εδράζεται στον Περί Ρύθμισης της Ίδρυσης και Λειτουργίας Ξενοδοχείων και Τουριστικών Καταλυμάτων Νόμο του 2019. Συγκεκριμένα, όπως αναφέρει και η ΕΥ, βάσει του άρθρου 16Α της πιο πάνω νομοθεσίας δεν δύναται να ενοικιάζεται και/ή να εκμισθώνεται αυτοεξυπηρετούμενο κατάλυμα εκτός εάν είναι εγγεγραμμένο στο Μητρώο Αυτοεξυπηρετούμενων Καταλυμάτων το οποίο τηρεί το Υφυπουργείο. Επίσης,

μπορεί να ενοικιάζεται και να εκμισθώνεται εάν διατηρεί κατά τον χρόνο λειτουργίας του σε ισχύ και έχει ανανεώσει την άδεια εγγραφής του και φέρει τα χαρακτηριστικά και προδιαγραφές μεμονωμένης κατοικίας και/ή μεμονωμένης τουριστικής επιπλωμένης έπαυλης ή/και μεμονωμένου διαμερίσματος όπως αυτά ορίζονται στον Νόμο.

Τα απαιτούμενα δικαιολογητικά που απαιτεί το υφυπουργείο για εγγραφή στο μητρώο, περιλαμβάνουν την άδεια οικοδομής και/ή πολεοδομική άδεια, έναν πρόσφατο λογαριασμό της ΑΗΚ και τα στοιχεία ταυτότητας του ιδιοκτήτη ή πιστοποιητικού σύστασης στην περίπτωση νομικού προσώπου.



Στο νέο νομοσχέδιο προβλέπεται η δημιουργία συστήματος εγγραφής για τα καταλύματα βραχυχρόνιας μίσθωσης και την έκδοση μοναδικού αριθμού εγγραφής για κάθε κατάλυμα.

του Ανδρέα Ανδρέου

Το φαινόμενο των Branded Residences

Η Κύπρος καλείται να πουλήσει ένα διεθνοποιημένο, πεντάστερο αφήγημα ζωής.



Το DNA της «επώνυμης κατοικίας» συνδυάζει το lifestyle ενός πολυτελούς θερέτρου, εφαρμοσμένο στην ιδιωτικότητα της μόνιμης κατοικίας σου.

Η ΕΝΝΟΙΑ της πολυτέλειας στο κυπριακό real estate έχει περάσει από σάραντα κύματα. Κάποτε, η εξίσωση ήταν απλή: θέα στη θάλασσα, μια ιδιωτική πισίνα, δρύινη κουζίνα και ίσως λίγο ιταλικό μάρμαρο στο σαλόνι. Σήμερα, όμως, στο κατώφλι μιας εξαιρετικά απαιτητικής διεθνούς αγοράς, τα τετραγωνικά και τα ακριβά υλικά από μόνα τους δεν αρκούν για να προσελκύσουν τον σύγχρονο, διεθνή επενδυτή. Η νέα λέξη-κλειδί που μονοπωλεί τα διοικητικά συμβούλια των μεγάλων developers και αλλάζει τον ορίζοντα των ακτών μας είναι μία: Branded Residences.

Πρόκειται για την απόλυτη τάση της

παγκόσμιας κτηματαγοράς -που πλέον ρίχνει βαριά τη σκιά της και στην Κύπρο- όπου η οικιστική ανάπτυξη «παντρεύεται» με τα κορυφαία brands της παγκόσμιας βιομηχανίας της φιλοξενίας. Τι ακριβώς αγοράζει, όμως, κάποιος όταν επενδύει σε μια «επώνυμη κατοικία»; Στην ουσία, αγοράζει το lifestyle ενός πολυτελούς θερέτρου, εφαρμοσμένο στην ιδιωτικότητα της μόνιμης κατοικίας του. Αυτό αποτελεί το DNA της νέας υπερπολυτέλειας.

Τα Branded Residences είναι συνήθως διαμερίσματα ή επαύλεις που αναπτύσσονται σε συνεργασία με διεθνείς ξενοδοχειακούς κολοσσούς (όπως η Ritz-Carlton, η Four Seasons, η Marriott, ή ακόμη και οίκοι μόδας και

αυτοκινήτων). Ο ιδιοκτήτης δεν έχει απλώς τα κλειδιά ενός σπιτιού, αλλά πλήρη πρόσβαση σε υπηρεσίες πέντε αστέρων 24/7:

- **Concierge και in-house dining:**

Σεφ που μαγειρεύουν στο διαμέρισμα με ένα απλό τηλεφώνημα και υπηρεσίες θυρωρείου που μπορούν να οργανώσουν από πτήσεις με ιδιωτικό τζετ μέχρι κρατήσεις στα πιο κλειστά εστιατόρια.

- **Hotel-grade παροχές:** Ιδιωτικά spa, γυμναστήρια με personal trainers, housekeeping και valet parking.

- **Turn-key management:** Όταν ο ιδιοκτήτης απουσιάζει, το ακίνητο συντηρείται ή και ενοικιάζεται με τα αυστηρά standards του διεθνούς brand,



Η αγορά τέτοιων ακινήτων στην Κύπρο τροφοδοτείται πλέον από γνήσιο ενδιαφέρον στελεχών εταιρειών, ξένων επιχειρηματιών και «ψηφιακών νομάδων» με πολύ βαθιές τσέπες.

απαλλάσσοντάς τον από κάθε έγνοια.

Γιατί ένα τέτοιο project να αποτελεί όμως το απόλυτο «PR darling» αυτών που καταλαβαίνουν; Η απάντηση κρύβεται στην υπεραξία. Τα στατιστικά της διεθνούς αγοράς, με τα οποία πλέον ευθυγραμμίζεται η Λεμεσός, η Πάφος, η ραγδαία ανερχόμενη Λάρνακα, αλλά σε κάποιο βαθμό και η Λευκωσία, δείχνουν ότι ένα ακίνητο που φέρει ένα ηχηρό brand name μπορεί να πωληθεί με premium από 25% έως και 40% υψηλότερα σε σχέση με ένα αντίστοιχο, μη επώνυμο ακίνητο στην ίδια περιοχή.

Για τον High-Net-Worth Individual (HNWI) αγοραστή, το brand λειτουργεί ως εγγύηση ποιότητας. Δεν αγοράζει απλώς τούβλα και θέα, αλλά τη σιγουριά ότι το asset του δεν θα απαξιωθεί, καθώς προστατεύεται από την ομπρέλα μιας πολυεθνικής εταιρείας με αυστηρά πρωτόκολλα συντήρησης.

Η αγορά αυτών των ακινήτων στην Κύπρο δεν τροφοδοτείται πλέον από προγράμματα πολιτογράφησης, αλλά από γνήσιο ενδιαφέρον στελεχών εταιρειών (του γνωστού πλέον headquartering), ξένων επιχειρηματιών και «ψηφιακών νομάδων» με πολύ βαθιές τσέπες. Σε αυτούς τους κύκλους, το να πεις «μένω στο «Τά-

δε Residences» αποτελεί το απόλυτο status symbol, ανάλογο με την κατοχή ενός σπάνιου hypercar.

Φυσικά, η τάση αυτή δεν στερείται προκλήσεων. Ο μεγάλος κίνδυνος για το κυπριακό real estate είναι ο πληθωρισμός του όρου. Και σε αυτό το σπορ έχουμε (δυστυχώς) ιστορία. Αν κάθε νέα πολυκατοικία βαφτιστεί αυθαίρετα «luxury serviced apartments» χωρίς το ανάλογο βάρος και την υποδομή, η αγορά θα χάσει την αξιοπιστία της στα μάτια των ξένων θεσμικών αγοραστών. Το παιχνίδι των Branded Residences απαιτεί τεράστια κεφά-

λαιο, άψογη εκτέλεση και, κυρίως, μια κουλτούρα εξυπηρέτησης που το νησί καλείται να αποδείξει ότι διαθέτει σε σταθερή βάση.

Η εποχή που η Κύπρος πουλούσε απλώς τον ήλιο και τη θάλασσά της έχει παρέλθει ανεπιστρεπτί. Σήμερα, το νησί καλείται να πουλήσει ένα διεθνοποιημένο, πεντάστερο αφήγημα ζωής. Και το real estate είναι, για άλλη μια φορά, ο μεγάλος πρωταγωνιστής.

*Ο κ. Ανδρέας Α. Ανδρέου, MRICS, είναι CEO της APS Andreou Property Strategy - Chartered Surveyors.



Ένα ηχηρό brand name μπορεί να πωληθεί με premium από 25% έως και 40% υψηλότερα σε σχέση με ένα αντίστοιχο, μη επώνυμο ακίνητο στην ίδια περιοχή.

Leptos Estates

Ηγείται στην ανάπτυξη γης και περιουσιών.

ΟΜΙΛΟΣ ΛΕΠΤΟΣ, στα 65+ χρόνια της επιχειρηματικής του διαδρομής, έχει κατακτήσει ηγετική θέση μέσα από τις πολυδιάστατες δραστηριότητές του στους τομείς της Ανάπτυξης Γης (Leptos Estates), του Τουρισμού (Leptos Calypso Hotels), της Εκπαίδευσης (Πανεπιστήμιο Νεάπολις Πάφος), Διαχείριση Ακινήτων (Vesta Holidays), καθώς επίσης και της Υγείας (Ιδιωτικό Νοσοκομείο Ιάσις Πάφου). Στο πλαίσιο υλοποίησης της εξωστρεφούς αναπτυξιακής στρατηγικής του, ο Όμιλος Λεπτός έχει παρουσία σε 75+ χώρες, προβάλλοντας διεθνώς τη σύγχρονη εικόνα της Κύπρου.

Η Leptos Estates είναι μια σημαντική κινητήρια δύναμη πίσω από μια πληθώρα πολυτελών, μεγάλης κλίμακας έργων στην Κύπρο και την Ελλάδα. Με ένα αποδεδειγμένο ιστορικό επιτυχίας και ένα χαρτοφυλάκιο που περιλαμβάνει 25.000 ικανοποιημένους ιδιοκτήτες κατοικιών και πάνω από 350 ολοκληρωμένα έργα, η Leptos Estates συνεχίζει να προσαρμόζει τη στρατηγική της στην εξελισσόμενη αγορά ακινήτων.

ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΑ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΑ

Μια σειρά από νέα και διαχρονικά έργα στην Πάφο αποδεικνύει τη δέσμευση της Leptos Estates για την υψηλή ποιότητα διαβίωσης.

ΛΕΜΕΣΟΣ

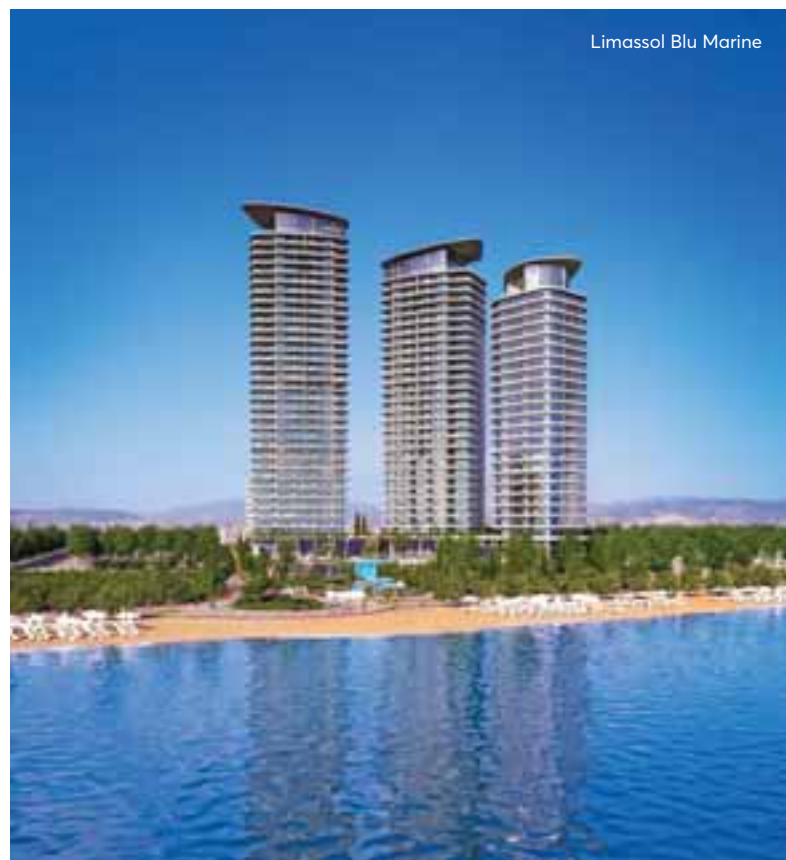
Limassol Blu Marine. Η νέα σας ζωή ξεκινά εδώ, στη Λεμεσό στο Blu Marine. Σε στρατηγικά τοποθετημένο σημείο στο κέντρο της Λεμεσού πάνω στη θάλασσα προσφέρει έναν εξυπηρετικό τρόπο ζωής άνεσης και ευκολίας. Επενδύοντας στο Blu Marine, διατηρείτε τον αποκλειστικό σας χώρο στη νέα Ριβιέρα της Ευρώπης. Το έργο

βρίσκεται δίπλα από τη νέα Μαρίνα και το Κάστρο της Λεμεσού και διαθέτει ανέσεις ευκολίες και υπηρεσίες υψηλού επιπέδου. Όλα τα διαμερίσματα είναι ευρύχωρα και απολαμβάνουν την άπλετη θέα προς τη θάλασσα. Η αγορά έχει αγκαλιάσει το έργο και αυτό έχει αποδειχθεί, αφού το επιχειρηματικό περιβάλλον συστήνει ανεπιφύλακτα την επένδυση σε υποψήφιους αγοραστές και επενδυτές.

Η Κύπρος, και συγκεκριμένα η Λεμεσός, γίνεται το σημείο εκκίνησης για το πρώτο οικιστικό έργο με την υπογραφή του Roberto Cavalli στην Ευρώπη, με την ανακοίνωση του εμβληματικού Cavalli Tower at Limassol Blu Marine στη Λεμεσό. Η συνεργασία με τον Όμιλο Leptos, αξίας 200 εκατομμυρίων ευρώ,

σηματοδοτεί ένα νέο κεφάλαιο στην πολυτελή διαβίωση της Μεσογείου. Ο 30όροφος πύργος, «Cavalli Tower at Limassol Blu Marine», δεσπόζει στο παραλιακό μέτωπο της Λεμεσού, προσφέροντας ανεμπόδιστη θέα στη θάλασσα, άμεση πρόσβαση στη μαρίνα και στην επιχειρηματική περιοχή της πόλης. Οι εσωτερικοί χώροι φέρουν την καλλιτεχνική υπογραφή του Ιταλού σχεδιαστή μόδας Roberto Cavalli, προσδίδοντας μία αίσθηση υψηλής αισθητικής σε κάθε λεπτομέρεια. Πρόκειται για το πρώτο έργο με το όνομα Cavalli στην Ευρώπη και την πρώτη εμφάνιση του brand στην αγορά πολυτελών κατοικιών της Μεσογείου.

Limassol Del Mar. Είναι ένα διεθνών προδιαγραφών αναπτυξιακό



Limassol Blu Marine

Με χαρτοφυλάκιο που περιλαμβάνει 25.000 κατοικίες και πάνω από 350 ολοκληρωμένα έργα, η Leptos Estates συνεχίζει να προσαρμόζει τη στρατηγική της στην εξελισσόμενη αγορά ακινήτων.



Cavalli Tower at Limassol Blu Marine

Ο 30όροφος Cavalli Tower στο Limassol Blu Marine, είναι το πρώτο οικιστικό έργο με την υπογραφή του Roberto Cavalli στην Ευρώπη.

έργο σε μια από τις πιο πολυπόθητες παραλιακές περιοχές της Λεμεσού, με απρόσκοπτη θέα στη θάλασσα από όλα τα διαμερίσματα. Το πρότυπο αυτό εμβληματικό αναπτυξιακό έργο αποτελείται από κατοικίες πολυτελείας, 5αστερες εγκαταστάσεις και υπηρεσίες καθώς επίσης και πολυτελή καταστήματα και εστιατόρια. Limassol Park. Η Leptos Estates δημιουργεί μια νέα μοναδική πολυτελή ανάπτυξη για τη Λεμεσό το Limassol Park. Βρίσκεται σε μια μοναδική τοποθεσία νοτιοδυτικά του ιστορικού κέντρου της Λεμεσού, στη χερσόνησο του Ακρωτηρίου σε μία από τις πιο καταπράσινες περιοχές του νησιού μας. Πολύ κοντά είναι το Limassol Mall, το καζίνο και η μαγευτική παραλία του Lady's Mile.

ΠΑΦΟΣ

Adonis & Armonia Beach Villas.

Είναι δύο πολυτελή και μοντέρνα έργα παραθαλάσσιων επαύλεων τα οποία προσφέρουν ευκολίες και ανέσεις υψηλού επιπέδου. Βρίσκονται σε ένα

μαγευτικό περιβάλλον, πάνω στη θάλασσα και σε μέση απόσταση από το γραφικό λιμανάκι της Πάφου και το πανέμορφο θέρετρο του Κόλπου των Κοραλλίων.

Venus Gardens. Το Leptos Venus Gardens Resort συνθέτει ανεξάρτητες κατοικίες και διαμερίσματα. Το όλο έργο είναι σχεδιασμένο με σεβασμό προς τους ενοίκους, με ιδιωτικούς και

δημόσιους κήπους, άνετους χώρους στάθμευσης, τρεις μεγάλες δημόσιες πισίνες, γήπεδο τένις και κλαμπ μαζί με εστιατόριο, καφετέρια και γραφείο διεύθυνσης και διαχείρισης του έργου. Η απέραντη θέα προς την θάλασσα και τα ανεπανάληπτα ηλιοβασιλέματα μαζί με την μικρή απόσταση από την παραλία, σχολεία και το κέντρο της Πάφου, δημιουργούν ένα επίγειο



Limassol Del Mar

Ο Όμιλος Λεπτός δημιουργεί βραβευμένα έργα που ξεχωρίζουν για την κατασκευαστική τους αρτιότητα, τη μοναδική αισθητική και την προσωπικότητά τους.

παράδεισο για καλοκαιρινές αλλά και χειμερινές αποδράσεις.

Coral Bay & Coral Seas Villas. Δύο υπερπολυτελές έργα μοναδικά στο είδος τους, από τις καλύτερες επιλογές για αγορά και επένδυση παραθαλάσσιων επαύλεων από τους ξένους αγοραστές και επενδυτές. Τα εντυπωσιακά έργα βρίσκονται πάνω σε μια από τις πιο ελκυστικές και περιζήτητες παραλιακές τοποθεσίες της Κύπρου και ειδικά της Ανατολικής Μεσογείου, δίπλα στο γραφικό Κόλπο των Κοραλλίων στην Πάφο.

Bel Air Gardens. Είναι ένα σύγχρονο οικιστικό συγκρότημα στη Γεροσκήπου, στην Πάφο, σχεδιασμένο να συνδυάζει τον μεσογειακό τρόπο ζωής με την άνεση, την ιδιωτικότητα και την ευκολία. Προσφέρει διαμερίσματα ενός, δύο και τριών υπνοδωματίων, καθώς και ρετιρέ με ιδιωτικές βεράντες. Οι κάτοικοι απολαμβάνουν όμορφα διαμορφωμένους κήπους, κοινόχρηστη πισίνα και ποιοτικά υλικά και φινιρίσματα. Η προνομιακή τοποθεσία του προσφέρει εύκολη πρόσβαση στην πόλη, τις παραλίες, το αεροδρόμιο, τον αυτοκινητόδρομο, τα σχολεία και όλες τις απαραίτητες ανέσεις, καθιστώντας το ιδανική επιλογή για μόνιμη κατοικία, διακοπές ή επένδυση.

ΕΛΛΑΔΑ

XANIA. Aphrodite Beachfront Chania, Viglia Beach Villas, Aegean Blue Apartments, Fournado Villas, εί-



ναι μερικά από τα έργα της Leptos Estates στις όμορφες παραλίες της Κρήτης και ιδιαίτερα της περιοχής των Χανίων. Το Costa Noria βρίσκεται στις όμορφες βορειοδυτικές ακτές της Κρήτης. Προσφέρει μια μοναδική ευκαιρία για ένα συναρπαστικό θέρετρο μικτής χρήσης και υψηλής ποιότητας.

ΠΑΡΟΣ. Molos Beach Village, ένα παραδοσιακό παραθαλάσσιο κυκλαδίτικο έργο κοντά στο ψαροχώρι του Μόλου μόλις 50 μέτρα από τις αμμόδεις παραλίες της περιοχής. Η Πάρος είναι ένα από τα πιο δημοφιλή και κοσμοπολίτικα νησιά του Αιγαίου που ελκύει χιλιάδες τουρίστες και επενδυτές κάθε χρόνο.

ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ. Santorini Villas, το μοναδικό αυτό αναπτυξιακό συγκρό-

τημα με εξοχικές κατοικίες βρίσκεται στο διασημότερο νησί της Μεσογείου, μόλις 200 μέτρα από την όμορφη παραλία του Μονόλιθου, ιδανική για οικογένειες και παιδιά.

Με προσήλωση στις αξίες της πρωτοπορίας και της ποιότητας, ο Όμιλος Λεπτός δημιουργεί βραβευμένα έργα που ξεχωρίζουν για την κατασκευαστική τους αρτιότητα, τη μοναδική αισθητική και την προσωπικότητά τους. Αξιοποιώντας το διεθνές δίκτυο πωλησέων του, ο Όμιλος προσελκύει στην Κύπρο επενδύσεις απ' όλον τον κόσμο, ενισχύοντας πολλούς κλάδους της τοπικής επιχειρηματικότητας και συμβάλλοντας στη συνολική ανάπτυξη της οικονομίας.

ΟΜΙΛΟΣ ΛΕΠΤΟΣ

1960 έτος ίδρυσης
1500+ προσωπικό
350 + έργα
25.000+ πελάτες
5 ξενοδοχεία
1 πανεπιστήμιο
1 νοσοκομείο



Για περισσότερες πληροφορίες
επικοινωνήστε
☎ 8000 0707
✉ info@leptosestates.com
🌐 www.LeptosEstates.com



Το σύγχρονο οικιστικό συγκρότημα Bel Air Gardens στη Γεροσκήπου, συνδυάζει τον μεσογειακό τρόπο ζωής με την άνεση, την ιδιωτικότητα και την ευκολία.

cavalli

TOWER

LEGENDARY.

IRRESISTIBLE.

— AT —



LIMASSOL
BLU MARINE

EUROPE'S NEW RIVIERA

UNRIVALLED MEDITERRANEAN LIVING
ON EUROPE'S NEW RIVIERA.



LUXURY. LEGACY. LIFE. CURATED BY ROBERTO CAVALLI.

1-6 Bedroom Luxury Apartments Available for Sale

PRICES FROM € 845,000 +VAT

REGISTER YOUR INTEREST AT:

T: +357 25 555 555

E: INFO@LIMASSOLBLUMARINE.COM

W: LIMASSOLBLUMARINE.COM/CAVALLI-TOWER



DEVELOPED BY

SINCE 1960



Leptos Group

Marinakis Property Developers

Marinakis και Λάρνακα, μια σχέση που χτίζεται από το 1981.

ΕΝΑΣ ΟΛΟΚΛΗΡΟΣ όροφος με θέα. Μια ανεξάρτητη κατοικία κοντά στη θάλασσα. Ένα σπίτι στα Λιβάδια, με χώρους ευεξίας και συνάντησης μέσα στην ίδια ανάπτυξη. Το Marigate, το Eden Valley και το Olivéa Park προτείνουν τρεις σαφώς διαφορετικούς τρόπους να ζεις στη Λάρνακα. Μαζί, όμως, αφηγούνται και κάτι ακόμη. Την εξέλιξη της Marinakis Property Developers, μιας εταιρείας με αφετηρία το 1981 και σταθερή αναφορά την πόλη στην οποία εδρεύει.

Το 2026, η Marinakis συμπληρώνει 45 χρόνια. Για τον αναγνώστη που εξετάζει πού θα αποκτήσει το επόμενο σπίτι του, αυτή η διαδρομή έχει ενδιαφέρον όταν συνδέεται με το σήμερα. Με το ποιος αναλαμβάνει την κατασκευή, πόσο καλά γνωρίζει την περιοχή και τι σχέση επιδιώκει να διατηρήσει με

τον αγοραστή μετά την παράδοση. Σε αυτά τα ερωτήματα βρίσκεται η ουσία της κληρονομιάς της.

Η αξία του να έχεις ρίζες εδώ

Η Λάρνακα είναι η έδρα της Marinakis και ο τόπος όπου αναπτύσσεται το οικιστικό της έργο. Αυτή η γεωγραφική συνέχεια δίνει συγκεκριμένο περιεχόμενο στην τοπικότητα. Η ίδια εταιρεία που παρουσιάζει σήμερα μια νέα ανάπτυξη εξακολουθεί να δραστηριοποιείται δίπλα στις προηγούμενες. Η σχέση της με την πόλη συνεχίζεται, όπως συνεχίζεται και η ζωή μέσα στα σπίτια της.

Ο ιδρυτής της, Γεώργιος Α. Μαρίνου, έχει περιγράψει την ικανοποίηση του πελάτη ως τη μεγαλύτερη ανταμοιβή. Η απλότητα αυτής της θέσης ταιριάζει σε μια εταιρεία που στηρίζει την ταυτότητά της στην αξιοπιστία, την προσωπική εξυπηρέτηση και την κα-

τασκευαστική φροντίδα. Η πενταετής εγγύηση που προβάλλει η Marinakis δίνει πρακτική διάσταση σε αυτή την φιλοσοφία. Το ενδιαφέρον για την κατοικία εκτείνεται πέρα από τη στιγμή που παραδίδονται τα κλειδιά.

Για μια κυπριακή εταιρεία με 45 χρόνια παρουσίας, η συνέχεια έχει και μια δημιουργική απαίτηση. Να αξιοποιεί όσα έμαθε, αφήνοντας χώρο για νέες ιδέες. Στο σημερινό χαρτοφυλάκιο της Marinakis, αυτή η εξέλιξη διακρίνεται καθαρά. Η ανεξάρτητη βίλα συνυπάρχει με την κατοικία καθ' ύψος, ενώ η οργανωμένη οικιστική κοινότητα διευρύνει τις επιλογές πέρα από τα όρια του κάθε διαμερίσματος.

Marigate η ιδιωτικότητα ενός ολόκληρου ορόφου

Στο Marigate, η ιδέα της αποκλειστικότητας αποκτά συγκεκριμένο αρχι-

45 χρόνια τοπικής παρουσίας αποκτούν νέα έκφραση στα Marigate, Eden Valley και Olivéa Park, τα οποία αποτυπώνουν τη διαδρομή μιας εταιρείας που μεγαλώνει μαζί με τη Λάρνακα.





Στο Marigate κάθε κατοικία καταλαμβάνει έναν ολόκληρο όροφο, για όσους αναζητούν ιδιωτικότητα σε συνδυασμό με τη θέα και την εμπειρία της διαμονής ψηλά.

τεκτονικό περιεχόμενο. Κάθε κατοικία καταλαμβάνει έναν ολόκληρο όροφο. Αυτή η επιλογή καθορίζει τον χαρακτήρα του έργου, προσφέροντας μια σαφή πρόταση σε όσους αναζητούν ιδιωτικότητα σε συνδυασμό με τη θέα και την εμπειρία της διαμονής ψηλά.

Η θέα γίνεται μέρος της καθημερινής σχέσης του κατοίκου με τη Λάρνακα. Η πόλη και ο ορίζοντας αποκτούν άλλη κλίμακα όταν τους αντικρίζεις από το σπίτι σου. Το Marigate αξιοποιεί ακριβώς αυτή την έλξη, δίνοντας στο χαρτοφυλάκιο της Marinakis μια διακριτή αστική παρουσία και μια κατοικία με έντονη προσωπικότητα.

Το ενδιαφέρον του βρίσκεται στην καθαρότητα της πρότασης. Ολόκληρος

όροφος, ιδιωτικότητα, ανοιχτή θέα. Για τον αγοραστή που θέλει αυτά τα χαρακτηριστικά, η επιλογή είναι ευνόητη. Για τη Λάρνακα, το έργο προσθέτει μια διαφορετική και μοναδική εκδοχή για τα δεδομένα της πόλης.

Eden Valley ο χώρος ως καθημερινή απόλαυση

Το Eden Valley αλλάζει τον ρυθμό της αφήγησης. Η ανάπτυξη περιλαμβάνει 32 ανεξάρτητες βίλες τριών και τεσσάρων υπνοδωματίων, σε απόσταση περίπου 650 μέτρων από τη θάλασσα. Εδώ, το βάρος μεταφέρεται στην αυτονομία της κατοικίας, στην ιδιωτικότητα και στη χαμηλότερη πυκνότητα δόμησης.

Με μέση επιφάνεια εσωτερικών χώρων 155 τ.μ., καλυμμένης βεράντας 20 τ.μ. και οικοπέδου 350 τ.μ., το έργο δίνει στον αναγνώστη συγκεκριμένα μεγέθη για να φανταστεί τη ζωή του εκεί. Ένα επιπλέον υπνοδωμάτιο μπορεί να φιλοξενήσει επισκέπτες ή να γίνει γραφείο. Η βεράντα μπορεί να υποδεχθεί το οικογενειακό τραπέζι. Ο εξωτερικός χώρος δίνει μεγαλύτερη ελευθερία στην καθημερινή χρήση του σπιτιού.

Η γειτνίαση με τη θάλασσα συμπληρώνει αυτή την πρόταση. Το Eden Valley απευθύνεται σε εκείνον που επιθυμεί μια ανεξάρτητη βάση κοντά στην ακτή, με χώρο για την οικογένεια και τους δικούς του ρυθμούς. Η Marinakis διατηρεί έτσι στο επίκεντρο του χαρ-



H Marinakis Property Developers στηρίζει την ταυτότητά της στην αξιοπιστία, την προσωπική εξυπηρέτηση και την κατασκευαστική φροντίδα.

τοφυλακίου της μια οικεία επιθυμία για την κυπριακή κατοικία, το δικό σου σπίτι με τον δικό του εξωτερικό χώρο, μέσα από σύγχρονο σχεδιασμό.

Οlivέα Park μια νέα πρόταση γειτονιάς στα Λιβάδια

Στα Λιβάδια, το Olivέα Park διευρύνει το πεδίο από την κατοικία προς το περιβάλλον της. Ο σχεδιασμός του συνδυάζει διαμερίσματα Olivέα Suites και κατοικίες Olivέα Villas, με το Olivέα Clubhouse να συγκεντρώνει τη διάσταση της κοινής ζωής και της ευεξίας.

Στις προβλεπόμενες παροχές περιλαμβάνονται πισίνα, spa, χώροι για yoga, γήπεδο καλαθοσφαίρας, πάρκο με ελιές και υπηρεσίες concierge. Πρόκειται για επιλογές που προσθέτουν συγκεκριμένες δυνατότητες στην καθημερινότητα. Άσκηση κοντά στο σπίτι, χρόνος δίπλα στην πισίνα, ευκαιρίες συνάντησης με άλλους κατοίκους. Η λογική της διαμονής σε θέρετρο μεταφέρεται στον σχεδιασμό ενός οικιστικού περιβάλλοντος.

Βίλες και διαμερίσματα συνυπάρχουν προκαλώντας ένα ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Επιτρέπει σε ανθρώπους με διαφορετικές ανάγκες χώρου να επιλέξουν κατοικία μέσα στην ίδια ανάπτυξη. Το κοινό σημείο αναφοράς είναι η πρόσβαση σε ένα ευρύτερο σύνολο χώρων και υπηρεσιών. Με αυτή την πρόταση, η Marinakis επενδύει σχεδιαστικά και στον χρόνο που περνά ο κάτοικος έξω από την πόρτα του.

Τρεις επιλογές που διευρύνουν την πόλη

Η συμβολή αυτών των έργων στη Λάρνακα μπορεί να περιγραφεί με ακρίβεια. Το Marigate προσθέτει κατοικίες με την ιδιωτικότητα ενός ολόκληρου ορόφου. Το Eden Valley προσφέρει 32 ανεξάρτητες βίλες κοντά στην ακτή. Το Olivέα Park εισάγει στα Λιβάδια έναν συνδυασμό τύπων κατοικίας με οργανωμένες κοινές παροχές. Το χαρτοφυλάκιο διευρύνει τις επιλογές για ανθρώπους που θέλουν να εγκατασταθούν στην πόλη ή να δια-

μορφώσουν διαφορετικά τη ζωή τους σε αυτήν.

Εδώ βρίσκεται και η κοινοτική διάσταση της ανάπτυξης. Στις κατοικίες που θα φιλοξενήσουν οικογένειες, στους χώρους όπου μπορούν να συναντηθούν γείτονες, στη δυνατότητα να επιλέξεις ανάμεσα σε διαφορετικές μορφές διαμονής στον ίδιο τόπο. Ειδικά στο Olivέα Park, αυτή η διάσταση εντάσσεται ρητά στον σχεδιασμό, μέσα από το clubhouse και τις κοινές εγκαταστάσεις.

Υπάρχει κάτι που αξίζει να αναγνωρίσουμε σε αυτή τη διαδρομή. Μια εταιρεία της Λάρνακας φτάνει στα 45 της χρόνια με τρεις διακριτές προτάσεις για το πώς μπορεί να κατοικηθεί η πόλη της. Η Marinakis μεταφέρει την εμπειρία της σε έργα που έχουν δική τους ταυτότητα, κρατώντας κοινή την αναφορά στον τόπο. Το επόμενο κεφάλαιό της θα γραφτεί εκεί όπου αποκτά νόημα όλη αυτή η προσπάθεια. Στα σπίτια και στις καθημερινές ζωές των ανθρώπων που θα τα επιλέξουν.

Η Marinakis Property Developers μεταφέρει την εμπειρία της σε έργα που έχουν δική τους ταυτότητα, κρατώντας κοινή την αναφορά στον τόπο.





EUROPEAN PROPERTY AWARDS

in association with

INTERNATIONAL
PROPERTY
& Travel

**AWARD
WINNER**

2026-2027



Discreetly Above Everything.



marinakis

since 1981

marinakisproperty.com

 **77111148**

Pafilia

Χτίζοντας το επόμενο κεφάλαιο της Κύπρου.

Η ΚΥΠΡΟΣ εισέρχεται σε μια νέα εποχή ανάπτυξης. Οι πόλεις της αλλάζουν, η διεθνής παρουσία της ενισχύεται και οι άνθρωποι που επιλέγουν να ζήσουν, να εργαστούν και να επενδύσουν στο νησί προέρχονται από ένα ολοένα πιο πολυδιάστατο κοινό. Μαζί τους εξελίσσεται και η αγορά ακινήτων, δημιουργώντας ζήτηση για αναπτύξεις που ανταποκρίνονται όχι μόνο στις ανάγκες του σήμερα, αλλά και στην πορεία μετασχηματισμού της χώρας.

Για την Pafilia αυτή η εξέλιξη αποτελεί γνώριμο πεδίο. Από την ίδρυσή της το 1977, η εταιρεία έχει διανύσει σχεδόν πέντε δεκαετίες αλλαγών στην κυπριακή οικονομία και στον τομέα των ακινήτων. Στο διάστημα αυτό έχει δραστηριοποιηθεί σε διαφορετικές αγορές, τοποθεσίες και τύπους ανάπτυξης, από οικιστικές κοινότητες και εμβληματικά αστικά έργα έως ολοκληρωμένους προορισμούς μεγάλης κλίμακας. Η εμπειρία αυτή έχει διαμορφώσει μια ξεκάθαρη φιλοσοφία: η ανάπτυξη δεν πρέπει να καθορίζεται αποκλειστικά από τις συνθήκες της εκάστοτε περιόδου. Πρέπει να προβλέπει όσα ακολουθούν.

Αναγνωρίζοντας τις νέες ανάγκες της αγοράς

Ο σημερινός αγοραστής ακινήτων είναι περισσότερο ενημερωμένος, έχει διεθνή προσανατολισμό και υψηλότερες απαιτήσεις από ποτέ. Η τοποθεσία και η τιμή παραμένουν σημαντικοί παράγοντες, αποτελούν όμως μόνο ένα μέρος της απόφασης. Οι αγοραστές εξετάζουν πλέον την ενεργειακή απόδοση, τη λειτουργικότητα, τη διαχείριση, τα πάγια έξοδα, τις υπηρεσίες και το ευρύτερο περιβάλλον μιας ανάπτυξης. Παράλληλα, θέλουν να γνωρίζουν ποιος βρίσκεται πίσω από το έργο και κατά πόσο η σχέση αυτή θα συνεχιστεί μετά την ολοκλήρωσή του.

Την ίδια στιγμή, τα όρια ανάμεσα στον ιδιοκτήτη και τον επενδυτή γίνονται λιγότερο διακριτά. Ένα ακίνητο μπορεί σήμερα να λειτουργεί ως επένδυση, αύριο ως δεύτερη κατοικία και, μελλοντικά, ως μόνιμο σπίτι. Η πρόκληση δεν είναι η επανάληψη μιας ενιαίας φόρμουλας, αλλά η κατανόηση του ρόλου που μπορεί να διαδραματίσει κάθε ανάπτυξη στην τοποθεσία της και στη ζωή των ανθρώπων για τους οποίους σχεδιάζεται.

Διαφορετικά έργα, κοινές αρχές

Αυτή η προσέγγιση αποτυπώνεται σε ολόκληρο το χαρτοφυλάκιο της Pafilia.

Στη Λεμεσό, το ONE εισήγαγε μια νέα διάσταση στην οικιστική εμπειρία των ψηλών κτιρίων στο παραλιακό μέτωπο. Η κλίμακα και η αρχιτεκτονική του παρουσία αντικατοπτρίζουν τον διεθνή χαρακτήρα της πόλης και την ανάδυση μιας αγοράς που αναζητά ιδιωτικότητα, υπηρεσίες υψηλού επιπέδου και έναν εκλεπτυσμένο αστικό τρόπο ζωής.

Στην Πάφο, το Minthis αποτελεί μια διαφορετική προσέγγιση, διαμορφωμένη σε άμεση συνάρτηση με το φυσικό περιβάλλον. Μέσα σε πέντε εκατομμύρια τετραγωνικά μέτρα προστατευόμενου τοπίου Natura 2000, έχει σχεδιαστεί ως προορισμός χαμηλής πυκνότητας, όπου η αρχιτεκτονική ακολουθεί τις φυσικές καμπύλες της γης. Κατοικίες, φιλοξενία, γαστρονομία, γκολφ, ευεξία, αθλητισμός και πολιτισμός συνυπάρχουν σε ένα περιβάλλον όπου το τοπίο καθορίζει τη συνολική εμπειρία.

Η εξέλιξή του βασίζεται σε ένα σαφές γενικό σχέδιο ανάπτυξης, με τα επιμέρους στοιχεία να υλοποιούνται σταδιακά. Αυτή η μελετημένη, πολυφασική προσέγγιση συνδέει τις κατοικίες, τη φιλοξενία και τις εμπειρίες αναψυχής και πολιτισμού σε ένα συνεκτικό όραμα, διατηρώντας τον ιδιαίτερο χαρακτήρα του τοπίου.

Το Elysia Blu αντιπροσωπεύει μια νέα γενιά οικιστικής ανάπτυξης, συνδυάζοντας σύγχρονες κατοικίες με διαμορφωμένους κήπους, πισίνες προδιαγραφών resort, εγκαταστάσεις spa και άθλησης, εστιατόριο, μίνι μάρκετ, παιδότοπους και γήπεδα padel.

Το Pafilia Plaza εκφράζει μια περισσότερο αστική εκδοχή της σύγχρονης ζωής, με ιδιωτική κοινόχρηστη πισίνα, γυμναστήριο, καφετέρια και καταστή-



Ένα ακίνητο μπορεί σήμερα να λειτουργεί ως επένδυση, αύριο ως δεύτερη κατοικία και, μελλοντικά, ως μόνιμο σπίτι.

ματα ενταγμένα στον συνολικό σχεδιασμό. Κάθε έργο ανταποκρίνεται σε διαφορετικές ανάγκες, όλα όμως βασίζονται στις ίδιες αρχές: μελετημένο σχεδιασμό, ισχυρή ταυτότητα, ποιότητα και ουσιαστική σύνδεση με την τοποθεσία.

Σχεδιάζοντας πέρα από το σήμερα

Η εξέλιξη του Minthis συνεχίζεται, ενώ οι κατασκευαστικές εργασίες προχωρούν στο Elysia Blu, Pafilia Plaza και Konía Green. Παράλληλα, μια νέα γενιά αναπτύξεων βρίσκεται ήδη στο στάδιο του σχεδιασμού, με τα πρώτα έργα να αναμένεται να παρουσιαστούν από τα τέλη του 2026 και κατά τη διάρκεια του 2027.

Έπειτα από σχεδόν πέντε δεκαετίες στον τομέα, ένα από τα σημαντικότερα διδάγματα είναι η ικανότητα διάκρισης ανάμεσα σε μια παροδική τάση και μια ουσιαστική, διαρθρωτική αλλαγή. Η Pafilia επιδιώκει να προβλέπει αυτές τις αλλαγές προτού εξελιχθούν σε καθιερωμένες απαιτήσεις της αγοράς.

Η διαδικασία αρχίζει με την επιλογή κομβικών τοποθεσιών που μπορούν να υποστηρίξουν μακροπρόθεσμη αξία και συνεχίζεται με τη δημιουργία αναπτύξεων όπου η αρχιτεκτονική, οι παροχές, οι υπηρεσίες και το περιβάλλον διαμορφώνουν έναν ξεχωριστό τρόπο ζωής. Το αποτέλεσμα υπερβαίνει τα όρια του μεμονωμένου ακινήτου, δημιουργώντας τόπους με διαχρονική αξία, ισχυρή ταυτότητα και σαφή σκοπό.

Εμπιστοσύνη που χτίζεται στον χρόνο

Υπάρχει ακόμη μία διάσταση, λιγότερο ορατή από την αρχιτεκτονική, αλλά εξίσου σημαντική: η εμπιστοσύνη. Οικοδομείται μέσα από τη συνέπεια, την εμπειρία και το αίσθημα ευθύνης που καθοδηγεί κάθε απόφαση. Η αγο-



ONE



Minthis

ρά ενός ακινήτου αποτελεί μία από τις σημαντικότερες οικονομικές δεσμεύσεις στη ζωή ενός ανθρώπου, καθιστώντας την εμπιστοσύνη προς τον developer καθοριστική.

Η ευθύνη δεν ολοκληρώνεται με την παράδοση του κτιρίου. Η διαχείριση ακινήτων, η νομική συμβουλευτική υποστήριξη και οι εξειδικευμένες υπηρεσίες μετά την πώληση αποτελούν μέρος μιας ευρύτερης σχέσης, προσφέροντας συνέχεια και μεγαλύτερη ασφάλεια σε όλη την πορεία της ιδιοκτησίας.

Η ίδια αρχή αποκτά ακόμη μεγαλύτερη σημασία καθώς η Κύπρος ενισχύει τη θέση της ως προορισμός επιχειρηματικής δραστηριότητας, επενδύσεων και μόνιμης εγκατάστασης. Το νησί δεν αντιμετωπίζεται πλέον μόνο ως τουρι-

στικός προορισμός ή αγορά εξοχικής κατοικίας, αλλά ως ευρωπαϊκή βάση για επαγγελματίες, οικογένειες και διεθνείς επενδυτές.

Εδώ ακριβώς ξεκινά το επόμενο κεφάλαιο της Pafilia: όχι μόνο από αυτό που είναι η Κύπρος σήμερα, αλλά από ένα ξεκάθαρο όραμα για όλα όσα μπορούν να γίνει στο μέλλον.



Νικοδήμου Μυλωνά 33, Marina Court
Τ.Θ. 60159, 8101 Πάφος, Κύπρος

+357 26848800

info@pafilia.com

www.pafilia.com

Το ONE εισήγαγε μια νέα διάσταση στην οικιστική εμπειρία των ψηλών κτιρίων στο παραλιακό μέτωπο της Λεμεσού.

Η Pafilia επιδιώκει να προβλέπει τις αλλαγές προτού σε απαιτήσεις της αγοράς, δημιουργώντας ακίνητα με διαχρονική αξία, ισχυρή ταυτότητα και σαφή σκοπό.

του Μανώλη Ανδριωτάκη

Θα φέρει η ΤΝ τον «θάνατο» του αρχιτέκτονα;

Τα νέα εργαλεία μπορούν να εμπλουτίσουν το αρχιτεκτονικό όραμα, ως πολύτιμοι βοηθοί, συμπληρωματικοί της ανθρώπινης προσπάθειας.

ΣΤΕΚΟΜΑΙ ΑΠΕΝΑΝΤΙ από την Pedregal, μία από τις εκπληκτικές κατασκευές που σχεδίασε ο σπουδαίος αρχιτέκτονας Αντόνι Γκαουντί στη Βαρκελώνη. Βγάζω το κινητό μου, φωτογραφίζω την πολυκατοικία και ανεβάζω την εικόνα σε ένα μοντέλο παραγωγικής τεχνητής νοημοσύνης, ζητώντας του ένα κτίριο που θα είναι τόσο απρόβλεπτο όσο εξακολουθεί, έναν αιώνα μετά, να είναι το έργο του Γκαουντί. Το αποτέλεσμα που παίρνω από το ικανότερο μοντέλο όλων είναι ικανοποιητικό σαν μια πρώτη ιδέα, αλλά απέχει πολύ από το να είναι συγκρίσιμο με το αποτέλεσμα της δημιουργικής ευφυΐας του Καταλανού αρχιτέκτονα. Επίσης, το παραδοτέο δεν είναι δικό μου, αλλά έχει παραχθεί από περίπλοκους μαθηματικούς υπολογισμούς. Είναι αυτός λόγος για να καταδικάσω τη νέα τεχνολογία; Άλλωστε και ο Γκαουντί χρησιμοποίησε τα εργαλεία της εποχής του.

«Ο καθένας μπορεί να δημιουργήσει το δικό του μοντέλο Γκαουντί»

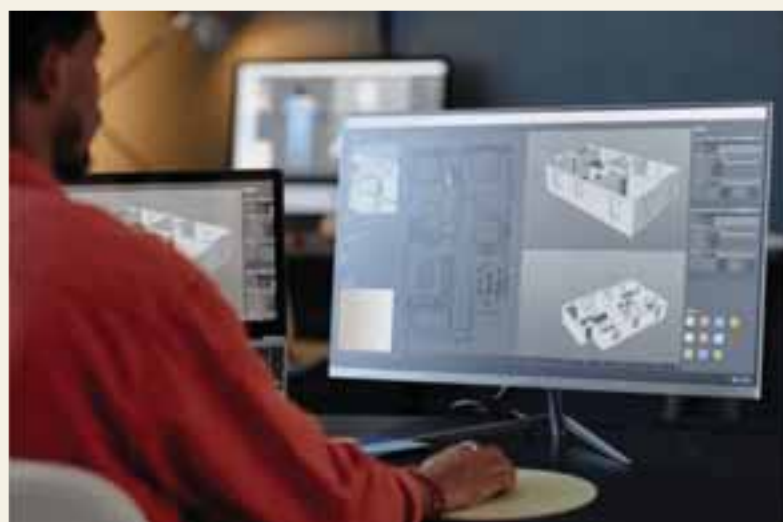
Η μεγάλη διαφορά με την εποχή του Γκαουντί είναι ότι σήμερα τα προηγμένα εργαλεία δεν ανήκουν σε λίγους και το γεγονός αυτό ερεθίζει πολλούς. «Η αρχιτεκτονική ήταν ανέκαθεν άρρηκτα συνδεδεμένη με την τεχνολογία», μου λέει ο αρχιτέκτονας Σταύρος Μυλωνάς. «Το πιο εντυπωσιακό σήμερα είναι ότι ο καθένας μπορεί να δημιουργήσει το δικό του μοντέλο Γκαουντί, από

το δωμάτιό του». Ο εκδημοκρατισμός των εργαλείων έχει αλλάξει την αρχιτεκτονική θεμελιωδώς και έχει ανοίξει νέες δυνατότητες. Για τον κ. Μυλωνά, οι ευκαιρίες αυτές εδράζονται στο πεδίο της συνεργασίας. Το γραφείο του συμμετέχει στο παγκόσμιο δίκτυο των Fab Labs, σε ανοιχτές κοινότητες δημιουργών που δουλεύουν πάνω σε κοινά έργα.

«Η έννοια του συμμετοχικού σχεδιασμού σήμερα θα ήταν αδύνατη χωρίς τα σύγχρονα ψηφιακά μέσα», τονίζει. «Μπορεί κάποιος από το γραφείο του ή μια ολόκληρη ομάδα απ' οπουδήποτε στον κόσμο να συνδεθεί με εμένα στην Αθήνα ή στην Περιφέρεια και να συμβάλει σε ένα έργο μου με όποιον τρόπο συμφωνήσουμε ή εγώ να συμμετάσχω στο δικό τους χωρίς να μετακι-

νηθούμε. Χρησιμοποιώντας απλώς τα κοινά εργαλεία. Αυτό είναι σπουδαίο».

Ο Πέτρος Μακρίδης έχει πολύ μακρά και επιτυχημένη πορεία στην αρχιτεκτονική, αλλά και στην κατασκευή. Εσχάτως, το γραφείο του συμμετείχε στον σχεδιασμό του υπό ανέγερση Μουσείου Ολοκαυτώματος της Θεσσαλονίκης. Του ζητώ να μου κάνει μια σύντομη αναδρομή της χρήσης της τεχνολογίας κατά τη διάρκεια της καριέρας του. «Μέχρι το 1970», μου λέει, «ο σχεδιασμός γινόταν χειρωνακτικά στα σχεδιαστήρια, με μολύβι και χαρτί, γραμμοσύρτες και σιλικόνη μελάνη. Από το 1980 ο σχεδιασμός άρχισε να γίνεται με χρήση ηλεκτρονικών υπολογιστών και μηχανήματα εκτύπωσης, μέσω διαστάτων προγραμμάτων 2D (CAD). Στη συνέχεια περάσαμε στην εποχή



Ο εκδημοκρατισμός των εργαλείων έχει αλλάξει την αρχιτεκτονική θεμελιωδώς και έχει ανοίξει νέες δυνατότητες.



Όλο και περισσότεροι αρχιτέκτονες μαρτυρούν ότι οι πελάτες τους σήμερα έρχονται με μια εικόνα που έφτιαξαν σε κάποιο μοντέλο ΤΝ και τους ζητούν κάτι περεμφερές.

των τρισδιάστατων προγραμμάτων 3D. Το 2010 μπήκαμε στην εποχή του BIM και του cloud, τα οποία μας έδωσαν μια αξιόπιστη βάση πληροφοριών που χρησιμοποιείται από τα αρχικά στάδια του σχεδιασμού ενός έργου, στη διάρκεια της κατασκευής του και στην ελεγχόμενη λειτουργία του έως το τέλος της ζωής του, με σκοπό τη λήψη βέλτιστων αποφάσεων, με μείωση του κόστους, του χρόνου κατασκευής και της κατανάλωσης ενέργειας. Και από το 2020 είμαστε στην εποχή της ενσωμάτωσης της τεχνητής νοημοσύνης, με ό,τι αυτό θα σημαίνει τελικά».

Η τεχνολογία ως νέος τρόπος σκέψης

Ο κ. Μακρίδης επισημαίνει ότι η τεχνολογία «δεν είναι απλώς ένα νέο μέσο σχεδίασης ή κατασκευής, αλλά ένας νέος τρόπος σκέψης και παραγωγής του χώρου, με βασικό οδηγό, σε όλα τα στάδια αυτής της παραγωγικής διαδικασίας, την αειφορία και την προστασία του περιβάλλοντος». Με την οπτική αυτή φαίνεται να συμφωνεί ο Κώστας Τερζίδης, καθηγητής στη Σχολή Σχεδιασμού και Καινοτομίας του Πανεπιστημίου Τόνγκτσι στη Σαγκάη της Κίνας και διευθυντής του

εργαστηρίου Shang Xiang. «Τα σχεδιαστικά προγράμματα με υπολογιστές έκαναν πράγματι μεγάλη διαφορά τις δεκαετίες του 1980 και του 1990», επισημαίνει. «Άλλαξαν τον τρόπο σχεδιασμού, την επαφή του αρχιτέκτονα με την ιδέα του, την ταχύτητα, την ποσότητα και τη διαχείριση του αρχιτεκτονικού γραφείου. Το πρόβλημα, όμως, είναι ότι οι αρχιτέκτονες άρχισαν να επηρεάζονται από αυτά τα συστήματα σε βαθμό που να μην είναι υπό τον έλεγχό τους ο σχεδιασμός, η ιδέα ή ακόμη και η εκτέλεση του έργου. Αυτή η επιρροή άρχισε να φαίνεται τώρα με την τεχνητή νοημοσύνη».

Ο κ. Τερζίδης υποστηρίζει ότι το έργο της Ζάχα Χαντίντ διακρίνεται στην εποχή πριν και μετά τους υπολογιστές. Πριν από τους υπολογιστές το σχέδιό της είχε γωνίες, αλλά μετά απέκτησε καμπυλότητα, έγινε αεροδυναμικό. Μου επισημαίνει ότι την επιρροή των προγραμμάτων στο έργο της την παραδέχεται και ο Πάτρικ Σουμάχερ, ο οποίος διευθύνει σήμερα το γραφείο της.

«Ποιος ελέγχει τα εργαλεία;»

Στις συζητήσεις μου με τους αρχιτέκτονες επανέρχεται διαρκώς στο μυα-

λό μου το διάσημο ρητό που λέει ότι «εμείς δημιουργούμε τα εργαλεία και τα εργαλεία δημιουργούν εμάς». Τόσο ο κ. Τερζίδης όσο και ο κ. Μυλωνάς υπογραμμίζουν στην κουβέντα μας το ζήτημα του ελέγχου: «Ποιος ελέγχει τα εργαλεία, ποιος τα έφτιαξε; Αυτό είναι το ζητούμενο», επισημαίνουν.

Η τεχνητή νοημοσύνη έχει εισέλθει δυναμικά σε όλα τα δημιουργικά επαγγέλματα και προκαλεί έντονο διάλογο. Κάποιοι μιλούν ήδη για τον «θάνατο» του αρχιτέκτονα. «Η αρχιτεκτονική», σημειώνει ο κ. Τερζίδης, ο οποίος έχει πολυετή διδασκαλική θητεία στο Χάρβαρντ των ΗΠΑ, «υπέγραψε την καταδίκη της από τότε που απέρριψε τις νέες τεχνολογίες. Στο όνομα της παραδοσιακής αρχιτεκτονικής, οι αρχιτέκτονες αγνόησαν τη διαδικασία του σχεδιασμού και τις καινούργιες τεχνολογίες. CAD, VR, gaming και τώρα AI δεν είναι τεχνολογίες με τις οποίες οι αρχιτέκτονες θέλουν να συνδέονται. Τις θεωρούν δουλειά, ευθύνη και διαχείριση των υπολογιστικών επιστημών. Αλλά αυτό είναι λάθος. Οι αρχιτέκτονες έχουν την ικανότητα, την ευαισθησία και την ποιότητα στον σχεδιασμό αυτών των τεχνολογιών, που οι τεχνικοί των υπολογιστών δεν έχουν. Έτσι,

Η χρήση της ΤΝ πρέπει να είναι βοηθητική και συμπληρωματική της ανθρώπινης σκέψης, και το αποτέλεσμα της να μην παρουσιάζεται ως προϊόν μιας προσωπικής προσπάθειας.



φτάσαμε στο σημείο οι αρχιτέκτονες να πληρώνουν υπέρογκα ποσά για σχεδιαστικά προγράμματα τα οποία τους αντικαθιστούν. Αυτός δεν είναι θάνατος, αλλά μάλλον αυτοδηλητηρίαση».

«Είναι ένας απίστευτος βοηθός»

Ο Πέτρος Μακρίδης αναγνωρίζει τα τεράστια οφέλη της τεχνητής νοημοσύνης. «Είναι ένας απίστευτος βοηθός», ομολογεί, αλλά παρατηρεί ότι «η χρήση της πρέπει να είναι βοηθητική και συμπληρωματική της ανθρώπινης σκέψης, και το αποτέλεσμα της να μην παρουσιάζεται ως προϊόν μιας προσωπικής προσπάθειας. Γιατί, καθώς δεν έχεις τις γνώσεις ώστε να εξηγήσεις και να τεκμηριώσεις αυτή την προσπάθεια, θα φανερώσεις την προσωπική σου ένδεια». «Οι περισσότεροι αποδύονται σε έναν αγώνα ταχύτητας και σε έναν πόλεμο εντυπώσεων», σχολιάζει ο κ. Μυλωνάς. «Όλοι ασχολούνται με το prompting. Βρισκόμαστε σίγουρα σε μια φάση μετάβασης, όπου κανείς δεν ξέρει πού θα ισορροπήσει η κατάσταση. Η ταχύτητα της εξέλιξης είναι ασύλληπτη. Πέρασαμε από το σχέδιο

στο χέρι, στα υπολογιστικά συστήματα, στο Autocad και μετά στο 3D, μέσα σε αρκετά μεγάλο διάστημα. Τώρα, με την ΤΝ υπάρχει ξαφνικά μια μεγάλη επιτάχυνση, η οποία δεν μας βοηθά να εμβαθύνουμε στα εργαλεία».

Όλο και περισσότεροι αρχιτέκτονες μαρτυρούν ότι οι πελάτες τους σήμερα έρχονται με μια εικόνα που έφτιαξαν σε κάποιο μοντέλο ΤΝ και τους ζητούν κάτι παρεμφερές. «Κατά κανόνα, τα σχέδια που παράγονται είναι αληθοφανή, αλλά ανεδαφικά», μου λέει ο κ. Μυλωνάς, «ωστόσο δημιουργούν μια γλώσσα, η οποία μπορεί να περιορίζει ή να καθορίζει το αποτέλεσμα». «Τεχνητή νοημοσύνη είναι η επιτομή της επιρροής στην ιδέα, σχεδίαση και εκτέλεση του αρχιτεκτονικού έργου», υποστηρίζει ο κ. Τερζίδης. «Όλες οι φάσεις της διαδικασίας έχουν τη δυνατότητα να γίνουν αντικαταστάσιμες, είτε αυτές είναι αυτοματοποιημένες είτε δημιουργικές. Υπάρχουν αυτήν τη στιγμή προγράμματα που μπορούν με μια απλή περιγραφή να δημιουργήσουν εικόνες, τρισδιάστατα μοντέλα, φυσικά μοντέλα, ακόμη και βίντεο με όλες τις λεπτομέρειες. Το πρόβλημα

του σχεδιασμού, λοιπόν, μετατίθεται από το αντικείμενο του σχεδιασμού στη διαδικασία του. Με άλλα λόγια, η μεθοδολογία του σχεδιασμού ή, αλλιώς, η δημιουργία εργαλείων για τον σχεδιασμό γίνεται ο σχεδιασμός ο ίδιος. Όταν ελέγχεις το εργαλείο, ελέγχεις και τη διαδικασία. Έτσι, αντί να φτιάχνουμε κτίρια, φτιάχνουμε τα εργαλεία που φτιάχνουν τα κτίρια». Ο κ. Τερζίδης, ο οποίος ασχολείται ερευνητικά με αλγορίθμους σχεδιασμού και νευρωνικά δίκτυα εδώ και πολλά χρόνια, προτρέπει τους αρχιτέκτονες να μάθουν να σχεδιάζουν λογισμικά και να μην είναι χρήστες τους. Μόνο έτσι θα έχουν τον τρόπο να επηρεάσουν το μέλλον.

Σε πολλές σχολές αρχιτεκτονικής δεν εγγράφονται φοιτητές

Ο κ. Μυλωνάς, ο οποίος βρίσκεται μέσα στην τεχνολογία, επισημαίνει από την πλευρά του την αναγκαιότητα της κριτικής σκέψης. «Το ζήτημα είναι πώς επαναδιατυπώνεται ο κριτικός ρόλος του αρχιτέκτονα μέσα σε αυτό το καταιγιστικό πλαίσιο, καθώς τα ερωτή-

Οι νέες τεχνολογίες δημιουργούν την ψευδαίσθηση πως όλα επιτυγχάνονται εύκολα και γι αυτό οι προκλήσεις για τις νεότερες κυρίως γενιές είναι τεράστιες.



Δίνουμε στην ιστορία σου φως.

PGS



ματα της αρχιτεκτονικής είναι σταθερά», καταλήγει. «Οι νέες τεχνολογίες δημιουργούν την ψευδαίσθηση πως όλα επιτυγχάνονται εύκολα», σχολιάζει ο κ. Μακρίδης με τη σοφία που έχει αποκτήσει από την πλούσια διαδρομή του, «και γι' αυτό οι προκλήσεις για τις νεότερες κυρίως γενιές είναι τεράστιες».

Πρόσφατα, ο 82χρονος αρχιτέκτονας έκανε ένα ταξίδι στις ΗΠΑ για να επισκεφθεί τα σχολεία του Φρανκ Λόιντ Ράιτ και να θυμηθεί την ανεκτίμητη αξία της εκπαίδευσης των αρχιτεκτόνων. «Αυτή τη στιγμή σε πολλές σχολές αρχιτεκτονικής δεν εγγράφεται ούτε ένας φοιτητής», μου λέει προβληματισμένος ο κ. Τερζίδης, «και αυτό δεν είναι τυχαίο. Έχει να κάνει με τον ορισμό της αρχιτεκτονικής, τις ψευδείς υποσχέσεις για το επάγγελμα και τη μαρτυρία των δεδομένων. Ίσως αν αλλάξει η γενιά των καθηγητών και επαγγελματιών αρχιτεκτόνων, τότε μπορεί να υπάρξει κάποια αλλαγή. Αυτή η αλλαγή θα είναι προς την απόρριψη των παλιών αξιών και την υιοθέτηση νέων φιλοσοφικών αντιλήψεων για την ΤΝ. Το αντικείμενο της

αρχιτεκτονικής δεν μετράει πλέον ως ανθρώπινη δημιουργία, αλλά μάλλον θα είναι ο τρόπος παρασκευής της, η τεχνοτροπία της παρουσίας της ή η εστίαση στα εργαλεία της ΤΝ». Μήπως το κλειδί της σχέσης της αρχιτεκτονικής κρύβεται στην εκπαίδευση; Η Ιωάννα Συμεωνίδου, αναπληρώτρια καθηγήτρια Αρχιτεκτονικού Σχεδιασμού με Ψηφιακά Μέσα στο Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας, είναι πιο αισιόδοξη για το μέλλον της αρχιτεκτονικής

και των τεχνολογικών εργαλείων της. Έχει την πεποίθηση πως η νέα γενιά αρχιτεκτόνων, αυτή που τώρα εκπαιδεύεται, θα είναι σαφώς πιο έμπειρη από τους προκατόχους της και με βαθύτερη γνώση, αλλά και πιο κριτική ματιά απέναντι στα ψηφιακά εργαλεία. «Σε αντίθεση με τους καθηγητές αρχιτεκτονικής που, όπως επισημαίνει ο Μαρκ Πρένσκι, είναι "ψηφιακοί μετανάστες", καθότι εκπαιδεύτηκαν πρώτα με αναλογικά μέσα σχεδιασμού και



Οι επαγγελματίες του μέλλοντος, εκτός από τις τεχνολογικές γνώσεις, πρέπει να διαθέτουν και δεξιότητες συνεργασίας με ποικίλες επιστημονικές ειδικότητες.



We Deliver What We Promise.



Speak to our team today

 **8000 57 57**

www.cyfieldgroup.com

αργότερα μετοίκησαν στις ψηφιακές τεχνολογίες, η νέα γενιά αρχιτεκτόνων είναι αναμφισβήτητα "ψηφιακοί ιθαγενείς", μεγάλωσαν μέσα στις ψηφιακές τεχνολογίες και έχουν αναπτύξει δεξιότητες και κατανόηση της τεχνολογίας και των δυνατοτήτων της από πριν καν ξεκινήσουν τις σπουδές τους», αναφέρει.

Οι επαγγελματίες του μέλλοντος

Η κα Συμεωνίδου πιστεύει ακράδαντα ότι ο επαγγελματίας του μέλλοντος, εκτός από τις τεχνολογικές γνώσεις, πρέπει να διαθέτει και δεξιότητες συνεργασίας με ποικίλες επιστημονικές ειδικότητες και να προσαρμόζεται σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο τεχνολογικό περιβάλλον, και σημειώνει ότι «όλες οι τεχνολογικές καινοτομίες προέκυψαν μέσα από διαθεματική συνεργασία. Η έλευση της ΤΝ και του Διαδικτύου των Πραγμάτων δεν αλλάζει μόνο τα εργαλεία, αλλά μετασχηματίζει ριζικά τον ίδιο τον τρόπο σκέψης, απαιτώντας ευελιξία και συνεχή διά-

βίου μάθηση για τη βελτιστοποίηση των πόρων και της κατασκευαστικής απόδοσης», υπογραμμίζει.

«Οι αρχιτεκτονικές ιδέες ξεκινούν από το μυαλό και εξελίσσονται μέσα από ποικίλα εργαλεία, ψηφιακά και αναλογικά, όπως το CAD και οι προσομοιώσεις, ακόμη και την παραδοσιακή μακέτα ή το σχέδιο στο χέρι, τα οποία αλληλοτροφοδοτούν το ένα το άλλο. Η δημιουργικότητα και η καινοτομία πολύ συχνά επιτυγχάνονται από τη μείξη σχεδιαστικών μεθόδων και πρακτικών, αλλά και τη χρήση παλαιών εργαλείων με νέο τρόπο», τονίζει. Η ίδια επιδιώκει στα μαθήματά της να χρησιμοποιεί πάντοτε μακέτα και σκίτσο μαζί με τις προσομοιώσεις και τα ψηφιακά σχέδια, καθώς η πολυμεσικότητα και η ενστικτώδης σχέση που έχει ένας μαθητευόμενος αρχιτέκτονας με το σκίτσο δεν μπορούν εύκολα να αντικατασταθούν από τους αλγορίθμους.

Μιλώντας στην κα Συμεωνίδου για την εμπειρία μου με το μοντέλο της ΤΝ και τον Γκαουντί, μου πρότεινε να ανατρέξουμε στις απόψεις του Μαρκ

Μπάρι, του αρχιτέκτονα που ανέλαβε το μεγαλεπήβολο έργο της ολοκλήρωσης της Σαγκράδα Φαμίλια μετά τον θάνατο του μεγάλου αρχιτέκτονα. «Ο Μπάρι, καθηγητής αρχιτεκτονικής στο RMIT της Μελβούρνης και πρωτοπόρος στη χρήση των ψηφιακών τεχνολογιών, μας παροτρύνει ως αρχιτέκτονες να αναστοχαστούμε επί των σχεδιαστικών μεθόδων μας, λέγοντας χαρακτηριστικά στο βιβλίο του Homo Faber ότι, πριν εγκαταλείψουμε τα παλιά εργαλεία για τα νέα, πρέπει απαραίτητως να σταθούμε και να επανεξετάσουμε όσα ήδη κατέχουμε. Η υβριδική δραστηριότητα καταδεικνύει αδιαμφισβήτητα οφέλη για τη διαδικασία σχεδιασμού και η μείξη των εργαλείων, νέων και παλαιών, ενισχύει τη δημιουργικότητα». Δεν θα μπορούσε να υπάρχει σοφότερη συμβουλή για το μέλλον από αυτήν. Τη στιγμή που όλοι οι αρχιτέκτονες μιλούν για την ταχύτητα των τεχνολογικών αλλαγών, μια στάση για στοχασμό και επαναξιολόγηση των εργαλείων θα δώσει βέβαιους καρπούς.

Η υβριδική δραστηριότητα καταδεικνύει αδιαμφισβήτητα οφέλη για τη διαδικασία σχεδιασμού και η μείξη των εργαλείων, νέων και παλαιών, ενισχύει τη δημιουργικότητα.





ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ
377734010 | www.toyota.com.cy | info@toyota-cyprus.com | ToyotaCyprus

euronews

Τα πιο ακριβά ενοίκια στην Ευρώπη

Η Λευκωσία και η Σόφια είναι οι φθηνότερες πρωτεύουσες για ενοικίαση κατοικίας στην ΕΕ, σύμφωνα με τα στοιχεία της Eurostat.

ΤΙΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ αποκλίσεις που παρουσιάζουν τα ενοίκια στην Ευρώπη δείχνουν τα στοιχεία της Eurostat για το 2026, αποκαλύπτοντας ποιες πόλεις είναι οι πιο ακριβές για τους ενοικιαστές και πού η ενοικίαση παραμένει σχετικά προσιτή.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της ευρωπαϊκής στατιστικής υπηρεσίας, η στέγαση αποτελεί τη μεγαλύτερη δαπάνη για τα νοικοκυριά, καθώς συμπεριλαμβανομένων των υπηρεσιών κοινής ωφέλειας, αντιπροσωπεύει σχεδόν το ένα τέταρτο (23,6%) των δαπανών των νοικοκυριών στην ΕΕ. Το βάρος είναι ιδιαίτερα μεγάλο για τους ενοικιαστές στις ευρωπαϊκές πρωτεύουσες, ενώ τα ενοίκια παρουσιάζουν μεγάλες διακυμάνσεις σε ολόκληρη την Ευρώπη.

Πόσο κοστίζει όμως η ενοικίαση ενός διαμερίσματος σε μια ευρωπαϊκή πόλη; Και ποιες χώρες είναι οι πιο ακριβές και οι πιο φθηνές; Μεταξύ 40 ευρωπαϊκών πόλεων σε 38 χώρες -συμπεριλαμβανομένων των κρατών μελών της ΕΕ, των υποψηφίων και των εν δυνάμει υποψηφίων χωρών, των μελών της Ευρωπαϊκής Ζώνης Ελευθέρων Συναλλαγών και του Ηνωμένου Βασιλείου- το μέσο μηνιαίο ενοίκιο για ένα διαμέρισμα δύο υπνοδωματίων κυμαινόταν από 470 ευρώ στα Σκόπια έως 3.350 ευρώ στη Γενεύη, σύμφωνα με την Eurostat.

Η πιο ακριβή πρωτεύουσα στα ενοίκια

Το Λονδίνο είναι η μόνη πρωτεύ-

ουσα που το ενοίκιο ξεπερνά τα 3.000 ευρώ, καταλαμβάνοντας την πρώτη θέση μεταξύ των 40 πόλεων. Οι ενοικιαστές πληρώνουν κατά μέσο όρο 3.050 ευρώ (£2.650) για ένα διαμέρισμα δύο υπνοδωματίων.

Τα μέσα ενοίκια υπερβαίνουν επίσης τα 2.500 ευρώ στο Δουβλίνο (2.650

ευρώ), τη Στοκχόλμη (2.650 ευρώ) και το Όσλο (2.550 ευρώ). Το Δουβλίνο και η Στοκχόλμη μοιράζονται τον τίτλο των πιο ακριβών πρωτευουσών της Ευρωπαϊκής Ένωσης όσον αφορά τα ενοίκια. «Ο κύριος λόγος για τον οποίο τα ενοίκια διαφέρουν τόσο πολύ σε όλη την Ευρώπη είναι ότι οι αγορές



Η στέγαση αποτελεί τη μεγαλύτερη δαπάνη για τα νοικοκυριά, καθώς αντιπροσωπεύει σχεδόν το ένα τέταρτο (23,6%) των δαπανών των νοικοκυριών στην ΕΕ.



Η Στοκχόλμη και το Δουβλίνο μοιράζονται τον τίτλο των πιο ακριβών πρωτευουσών της ΕΕ όσον αφορά τα ενοίκια με 2.650 ευρώ το μέσο ενοίκιο.

κατοικιών έχουν τοπικό χαρακτήρα. Σε πόλεις όπως η Γενεύη, το Λονδίνο, το Δουβλίνο ή η Στοκχόλμη, υπάρχει ισχυρή ζήτηση από καλά αμειβόμενους εργαζόμενους, διεθνείς εταιρείες, φοιτητές και νεοαφιχθέντες, ενώ η προσφορά κατοικιών δεν έχει αυξηθεί αρκετά γρήγορα», δήλωσε ο Mikkel Kalmet, εμπειρογνώμονας ακινήτων της Global Property, στο Euronews Business.

Το μέσο ενοίκιο στο Παρίσι ανέρχεται σε 2.500 ευρώ και ως εκ τούτου η γαλλική πρωτεύουσα είναι στην πρώτη θέση μεταξύ των τεσσάρων μεγαλύτερων οικονομιών της ΕΕ. Ένα διαμέρισμα δύο υπνοδωματίων κοστίζει 1.750 ευρώ στο Βερολίνο, 1.700 ευρώ στη Μαδρίτη και 1.650 ευρώ στη Ρώμη. Τα μέσα ενοίκια υπερβαίνουν επίσης τα 2.000 ευρώ στην Κοπεγχάγη (2.350 ευρώ), το Λουξεμβούργο (2.350 ευρώ), το Ρέικιαβικ (2.350 ευρώ), τη Χάγη (2.150 ευρώ), τη Βέρνη (2.150 ευρώ) και το Μόναχο (2.050 ευρώ). Ακολουθούν η Λισαβόνα (1.750 ευρώ), η Πράγα (1.650 ευρώ), η Βιέννη (1.600 ευρώ), το Ζάγκρεμπ (1.550 ευρώ), το Ελσίνκι (1.550 ευρώ), ενώ η Αθήνα με

1.500 ευρώ μέσο ενοίκιο για διαμέρισμα με δύο υπνοδωμάτια φιγουράρει στο κέντρο της λίστας.

Σε ό,τι αφορά τα χαμηλότερα ενοίκια, η Βουλγαρία και η Κύπρος έχουν τις φθηνότερες πρωτεύουσες εντός της ΕΕ όσον αφορά τα ενοίκια. Το μέσο ενοίκιο είναι επίσης κάτω από τα 1.000 ευρώ στα Τίρανα (920 ευρώ) και στο Βουκουρέστι (930 ευρώ). Οι ενοικιαστές πληρώνουν κατά μέσο όρο 900 ευρώ στη Σόφια, την οποία ακολουθεί από κοντά η Λευκωσία με 910 ευρώ. Εκτός ΕΕ η Πρίστινα ακολουθεί από κοντά τα Σκόπια (470 ευρώ) με 520 ευρώ. Η Άγκυρα, η πρωτεύουσα της Τουρκίας, είναι η τρίτη φθηνότερη πόλη με 770 ευρώ για ένα διαμέρισμα δύο υπνοδωματίων.

Σε αρκετές πόλεις κυμαίνονται γύρω στα 1.200 ευρώ: το Βελιγράδι (1.100 ευρώ), το Σαράγεβο (1.150 ευρώ), η Ρίγα (1.150 ευρώ), το Ταλίν (1.150 ευρώ), το Βίλνιους (1.200 ευρώ), η Βαρσοβία (1.300 ευρώ) και η Βουδαπέστη (1.300 ευρώ).

Οι Βρυξέλλες, η πρωτεύουσα της ΕΕ, είναι σχετικά προσιτές. Το μέσο ενοίκιο στη βελγική πρωτεύουσα ανέρ-

χεται σε 1.450 ευρώ, γεγονός που την κατατάσσει στην 22η θέση μεταξύ 40 πόλεων, περίπου στη μέση της κατάταξης.

Ο Kalmet σημείωσε ότι τα ενοίκια έχουν αυξηθεί σε μεγάλο μέρος της Ευρώπης τα τελευταία χρόνια. Ανέφερε ότι η αύξηση αυτή οφείλεται σε ένα συνδυασμό παραγόντων, όπως η αστική ζήτηση μετά την πανδημία, η αύξηση του πληθυσμού, οι μεταναστευτικές ροές, η άνοδος των επιτοκίων και το αυξημένο κόστος κατασκευής. Επίσης, δήλωσε ότι τα υψηλότερα επιτόκια έχουν καταστήσει την αγορά κατοικίας πιο δύσκολη για πολλά νοικοκυριά, ωθώντας περισσότερους ανθρώπους να στραφούν στην ενοικίαση και αυξάνοντας περαιτέρω τη ζήτηση. «Σε πολλές μεγάλες πόλεις και πρωτεύουσες, η προσφορά απλώς δυσκολεύεται να συμβαδίσει με αυτές τις αλλαγές», ανέφερε.

Τα στοιχεία της Eurostat δεν περιλαμβάνουν τέλη και λογαριασμούς κοινής ωφέλειας και αφορούν ακίνητα χωρίς έπιπλα. Τα καταλύματα θεωρείται ότι είναι καλής ή πολύ καλής ποιότητας, αλλά όχι πολυτελή.

Η αύξηση στα ενοίκια οφείλεται στην αστική ζήτηση μετά την πανδημία, την αύξηση του πληθυσμού, τις μεταναστευτικές ροές, την άνοδο των επιτοκίων και το αυξημένο κόστος κατασκευής.

του Νίκου Ρουσάνογλου

Τι κάνει η Ευρώπη για τη στεγαστική κρίση

Η ανέγερση κοινωνικών κατοικιών το βασικό μέτρο σε Γερμανία, Γαλλία, Βρετανία, Ισπανία, Πορτογαλία και Ιρλανδία.

ΔΙΕΡΥΜΕΝΟ πλέγμα πολιτικών και φορέων που δραστηριοποιούνται για την παροχή κοινωνικής στέγης έχουν αναπτύξει και εφαρμόζουν οι περισσότερες χώρες στην Ευρώπη. Κοινό χαρακτηριστικό είναι η ύπαρξη και λειτουργία κρατικών φορέων και οργανισμών παροχής προσιτής στέγης, είτε προς ενοίκιαση είτε προς πώληση. Παράλληλα, σύμφωνα με την έρευνα της διαΝΕΟσις, που συντάχθηκε στην αρχή της χρονιάς σε συνεργασία με το IOBE, ιδιαίτερα διαδεδομένο είναι και ένα μοντέλο παραχώρησης κατοικιών, το οποίο βασίζεται σε μη κερδοσκοπικούς (ή περιορισμένου κέρδους) οικιστικούς συλλόγους.

Το κράτος παραχωρεί αριθμό διαμερισμάτων και κατοικιών σ' αυτούς τους συλλόγους, οι οποίοι είναι υπεύθυνοι να διατηρούν χαμηλά τα ζητούμενα ενοίκια. Τα κριτήρια για την παραχώρηση κατοικίας ποικίλλουν, αλλά συνήθως βασίζονται στο εισόδημα και στις συνθήκες διαβίωσης.

Παράλληλα, επισημαίνεται ότι στις περισσότερες χώρες, το κράτος είχε και διατηρεί πολύ πιο ενεργό ρόλο στη ρύθμιση της αγοράς στέγασης, μέσω ιστορικών δομών και οργανισμών κοινωνικής στέγασης. Οι διαφορές αυτές στην εξέλιξη και το επίπεδο της κοινωνικής στέγασης ανά χώρα, πέραν των στεγαστικών πολιτικών, οφείλονται και στις διαφορετικές στεγαστικές ιδιοσυ-



γκρασίες της εκάστοτε χώρας. Για παράδειγμα, τα ποσοστά ιδιοκατοίκησης σε χώρες της Βόρειας Ευρώπης είναι χαμηλότερα από της Ελλάδας (παρότι παρατηρείται πλέον μια τάση σύγκλισης με την υπόλοιπη Ευρώπη).

Σημαντικό ρόλο διαδραματίζουν και οι πολιτισμικοί παράγοντες, που διαφοροποιούν την εικόνα ανάλογα με τη χώρα. Οι οικογενειακοί δεσμοί (τουλάχιστον σε ό,τι αφορά τη βοήθεια σε οικονομικά ζητήματα και σε ό,τι αφορά τη στέγαση) είναι ισχυρότεροι στη Νότια Ευρώπη, αλλά μια βασική αιτία αυτού είναι ότι ιστορικά η κοινωνική πρόνοια και οι κρατικοί θεσμοί που υποστηρίζουν οικονομικά τα νοικοκυριά είναι περιορισμένοι ή ανύπαρκτοι.

Παράλληλα, στον ευρωπαϊκό Νότο «η χαμηλότερη εμπιστοσύνη στους θεσμούς και η περιορισμένη πρόσβαση σε εναλλακτικά επενδυτικά εργαλεία ενισχύουν την αποταμίευση μέσω αγοράς ακινήτων, γεγονός που συμβάλλει στη διατήρηση υψηλών ποσοστών ιδιοκατοίκησης· αντιθέτως, στον Βορρά η ύπαρξη ανεπτυγμένων αγορών ενοικίασης και ισχυρότερου κοινωνικού κράτους παρέχει μεγα-

Στον ευρωπαϊκό Νότο η χαμηλότερη εμπιστοσύνη στους θεσμούς και η περιορισμένη πρόσβαση σε εναλλακτικά επενδυτικά εργαλεία ενισχύουν την αποταμίευση μέσω αγοράς ακινήτων.





Η ισπανική κυβέρνηση αποφάσισε το 2025 να καταργήσει τη «χρυσή βίζα» για να τονώσει την προσφορά κατοικιών.

λύτερη ευελιξία και μειώνει την ανάγκη ιδιοκατοίκησης ως στρατηγικής ασφάλειας», τονίζεται στην έρευνα. Στο πλαίσιο αυτό, στην Ισπανία το κράτος είχε ιστορικά μικρό ρόλο στην παροχή ενοικιαζόμενης κοινωνικής στέγας, γύρω στο 2% του συνολικού αποθέματος κατοικιών. Το ισπανικό κράτος παρέχει χρηματοδότηση για την κατασκευή κατοικιών, γνωστές με το ακρωνύμιο VPO (Viviendas de Protección Oficial - επίσημα προστατευόμενη στέγαση). Σε περίπτωση που αυτές βρίσκονται υπό ιδιωτικό καθεστώς, η διαχείρισή τους γίνεται από τον εργολάβο και πωλούνται σε τιμή χαμηλότερη από την αγοραστική τους αξία. Εάν βρίσκονται υπό δημόσιο καθεστώς, το κράτος αναλαμβάνει την ιδιοκτησία και τη διαχείριση του ακινήτου.

Εγκλωβισμένοι σε στεγαστικό εφιάλτη

Στην Ισπανία υφίστανται επιδόματα ενοικίου αλλά, αφενός, αυτά δίνονται σε νέους ή ηλικιωμένους και, αφετέρου, οι ακριβείς ρυθμίσεις και συνθήκες ποικίλλουν πολύ σε τοπικό επίπε-

δο. Με τον νόμο για το δικαίωμα στη στέγαση, που τέθηκε σε ισχύ το 2023, τα ενοίκια και οι αυξήσεις αυτών τίθενται υπό περιορισμούς. Τον Ιανουάριο του 2025 η ισπανική κυβέρνηση ανακοίνωσε 12 μέτρα για την αντιμετώπιση της στεγαστικής κρίσης. Από αυτά, το σημαντικότερο είναι η ίδρυση ενός νέου κρατικού φορέα, στον οποίο το κράτος εκχώρησε μεγάλες εκτάσεις γης και ακίνητα προκειμένου να παρέχει κατοικίες με χαμηλά

ενοίκια. Οι κατοικίες που θα χτίσει ο φορέας θα διατηρηθούν στο διηνεκές στην ιδιοκτησία του κράτους, ενώ ακόμη θεσπίζει σχέδιο για τη διαχείριση του οικιστικού αποθέματος, την κατασκευή σύγχρονων και την αξιοποίηση κενών κατοικιών και καταργεί τους φόρους ιδιοκτησίας στα ακίνητα προς μίσθωση.

Πέραν αυτού, διευρύνθηκε σημαντικά η λειτουργία της «bad bank» Sareb, μετά την απόκτηση πλειοψηφικού πα-

Μέτρα στεγαστικής πολιτικής στην Κύπρο

Η Κυπριακή Δημοκρατία εφαρμόζει ενιαία στεγαστική πολιτική μέσω του υπουργείου Εσωτερικών, προσφέροντας εφάπαξ χορηγίες από €20.000 έως €50.000 για νέους και ζευγάρια έως 41 ετών με έμφαση σε ενεργειακά αποδοτικές και πράσινες οικιστικές δομές, έως 45% επιπλέον συντελεστή δόμησης για παραγωγή προσιτής στέγης, και σχέδια ανακαίνισης κενών κατοικιών για προσιτό ενοίκιο. Στη στεγαστική πολιτική περιλαμβάνονται σχέδια επιδοτήσεων και ανέγερσης προσιτών κατοικιών σε ορεινές, ακριτικές και αστικές περιοχές, δίνει έμφαση στο σχέδιο «Ανακαινίζω-Ενοικιάζω» και τα νομοσχέδια για το προσιτό ενοίκιο. Δεν εφαρμόζει απόλυτο γενικό ανώτατο όριο (πλαφόν) στο ποσό του ενοικίου για τα ελεύθερα ακίνητα, περιλαμβάνει όμως σχέδια επιδότησης ενοικίου για ευάλωτες ομάδες και εκτοπισθέντες.

Το ανώτατο όριο στην αύξηση των ενοικίων που επιβάλλεται στη Γερμανία μπορεί να παρακαμφθεί μόνο κατόπιν εκτενούς ανακαίνισης.

κέτου μετοχών από την ισπανική κυβέρνηση το 2022. Με ιδιαίτερη έμφαση στη βιωσιμότητα και την κοινωνική χρησιμότητα, η Sareb διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στη στρατηγική της Ισπανίας για την κοινωνική στέγαση. Κινητοποιεί ενεργά το εκτεταμένο χαρτοφυλάκιο ακινήτων της για κοινωνικές και οικονομικά προσιτές ενοικιάσεις μέσω πωλήσεων και προσωρινών μεταβιβάσεων σε δημόσιους φορείς και μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς, συμβάλλοντας στο απόθεμα δημόσιας κατοικίας. Η Sareb διαχειρίζεται επίσης προληπτικά κατοικημένες κατοικίες, προσφέροντας προγράμματα κοινωνικής μίσθωσης σε ευάλωτες οικογένειες και διαθέτει αξιοποιήσιμη γη για την κατασκευή νέων προσιτών κατοικιών. Τέλος, όσον αφορά την πολιτική της «χρυσής βίζας», η κυβέρνηση της Ισπανίας αποφάσισε το 2025 να σταματήσει εντελώς τις νέες εκδόσεις.

Στην Ιταλία το τοπίο της κοινωνικής στέγασης, αν και ιστορικά μικρότερο, έρχεται πλέον στο προσκήνιο ιδίως μέσω του εθνικού σχεδίου της χώρας για αξιοποίηση των πόρων του Ταμείου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας. Μεγάλη έμφαση δίνεται στην ενεργειακή και δομική αναβάθμιση του υφιστάμενου αποθέματος κοινωνικών κατοικιών, αναγνωρίζοντας τη γήρανσή του και την ανάγκη για βιωσιμότητα.

Επιπλέον, δίνεται έμφαση στις Συμπράξεις Δημοσίου και Ιδιωτικού Τομέα για την αύξηση της παροχής ενοικιαζόμενης κοινωνικής στέγης, χρησιμοποιώντας συχνά μοντέλα «συγχρηματοδότησης έργων» για την προσέλκυση ιδιωτικών και μη κερδοσκοπικών επενδύσεων.

Ορια σε αυξήσεις ενοικίων και επιδοτήσεις

Ενδιαφέρον παρουσιάζει και η διερεύνηση των πολιτικών που ακολουθούν οι ανεπτυγμένες οικονομίες της Ευρώπης. Στη Γερμανία οι μαζικές κατασκευές κατοικιών άρχισαν μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο, λόγω της εκτεταμένης καταστροφής κατοικημένων περιοχών.

Το ομοσπονδιακό κράτος δίνει περιορισμένου χρόνου επιδοτήσεις σε παρόχους στέγασης, που μπορεί να είναι δημοτικές αρχές, οικιστικοί σύλλογοι ή κερδοσκοπικές οντότητες (π.χ. επιχειρήσεις, εργολάβοι, επενδυτές), με απώτερο σκοπό το ενοίκιο να διατηρούνται σε χαμηλά επίπεδα. Οι επιδοτήσεις αυτές μειώνονται σταδιακά, μέχρις ότου γίνει πλήρης απόσβεση έπειτα από 20-40 χρόνια, οπότε και το ακίνητο υπόκειται πλήρως στο καθεστώς της αγοράς. Αυτός ο χρονικός περιορισμός της κοινωνικής στέγασης σημαίνει ότι το απόθεμά της θα μειωθεί εις βάθος χρόνου εάν το κράτος δεν αναπληρώσει ή και επεκτείνει τις επενδύσεις του.

Πιο πρόσφατα, το γερμανικό κράτος παρέχει και επιδόματα ενοικίου στα νοικοκυριά, ενώ υπάρχει ανώτατο όριο στις αυξήσεις ενοικίων σε συγκεκριμένες περιοχές της χώρας, κυρίως σε αυτές που αντιμετωπίζουν μεγάλη ζήτηση στέγασης. Τέλος, από το 2023 η ομοσπονδιακή κυβέρνηση έχει θεσπίσει χρηματοδοτικά εργαλεία για την κατασκευή πράσινων δομών στέγασης.

Αντιστοίχως, στη Γερμανία υφίσταται ανώτατο όριο στην αύξηση των ήδη ενεργών μισθωμάτων, το οποίο μπορεί μόνο να παρακαμφθεί κατόπιν εκτενούς ανακαίνισης. Σχετικά με τις διαδικασίες, πέραν της αρχικής μί-

σθωσης, σύμφωνα με το άρθρο 2 του ν. 1703/1987, η προκαταβολή μισθώματος επιτρέπεται μόνο για τον μήνα κατά τον οποίο συνάπτεται η σύμβαση, χωρίς να γίνεται αναφορά στο ύψος των εγγυήσεων, ενώ το ποσό καταβολής εγγυοδοσίας δεν μπορεί να υπερβαίνει τα μισθώματα δύο μηνών, αποτρέποντας υπερβολικές οικονομικές απαιτήσεις από εκμισθωτές.

Στη Γαλλία η σύγχρονη πολιτική για την κοινωνική στέγαση χρονολογείται από το 1949, με την κυβέρνηση να αναλαμβάνει μαζικά έργα οικοδόμησης τόσο νέων πόλεων όσο και αστικών προαστίων, που αποτελούνται από κοινωνικές κατοικίες. Αυτές οι κατοικίες είναι γνωστές ως «κατοικίες μειωμένου ενοικίου» και είναι η πιο συνήθης μορφή κοινωνικής στέγασης.

Οι κοινωνικές κατοικίες αντιπροσωπεύουν το 14% του συνολικού αποθέματος κατοικιών, με το 60% του πληθυσμού να δικαιούται (με εισοδηματικά κριτήρια, το κατώφλι των οποίων είναι υψηλό) να αιτηθεί κοινωνική στέγαση. Επιπλέον, η γαλλική κυβέρνηση παρέχει επιδόματα ενοικίου, ενώ προσφέρει και άτοκα δάνεια για την αγορά κατοικίας. Από το 2022, δε, προσφέρει φοροελαφρύνσεις σε ιδιοκτήτες ακινήτων, με αντάλλαγμα να μισθώνουν τα ακίνητα έναντι χαμηλότερου ενοικίου.

Στο Ηνωμένο Βασίλειο οι κοινω-



Οι κοινωνικές κατοικίες στη Γαλλία αντιπροσωπεύουν το 14% του συνολικού αποθέματος κατοικιών, με το 60% του πληθυσμού να δικαιούται να αιτηθεί κοινωνική στέγαση.



Από το 2021 έως το 2030 στόχος της ιρλανδικής κυβέρνησης είναι η ανάπτυξη 10.000 κοινωνικών κατοικιών κάθε χρόνο.

νικές κατοικίες αντιπροσωπεύουν το 17% του συνολικού αποθέματος κατοικιών. Η μαζική κατασκευή εργατικών κατοικιών ξεκίνησε το 1920, αλλά κατά τη διάρκεια της κυβέρνησης Θάτσερ το κράτος αποσύρεται σταδιακά από την κοινωνική στέγαση, δίνοντας στους ενοίκους τη δυνατότητα να αγοράσουν τις κατοικίες τους με έκπτωση 33%-50% επί της αγοραστικής αξίας του ακινήτου. Εκτοτε, μειώθηκαν οι κρατικές δαπάνες για κατασκευή νέων κατοικιών, ενώ αυξήθηκαν οι τιμές των ακινήτων στην αγορά, όπως και τα ενοίκια εκείνων που δεν μπορούσαν να αγοράσουν.

Τα μέτρα που εφαρμόζουν Πορτογαλία και Ιρλανδία

Σημαντικές ομοιότητες με την Ελλάδα παρατηρούνται στην Πορτογαλία, χώρα με παρόμοιο πληθυσμό, υψηλό τουρισμό και ανάλογα προβλήματα με τη μεγάλη απήχηση των βραχυχρόνιων μισθώσεων και στα μεγάλα αστικά κέντρα. Σύμφωνα με την έρευνα της διαΝΕΟσις και του IOBE, η Πορτογαλία αντιμετωπίζει χρόνιο στεγαστικό

έλλειμμα, το οποίο έχει λάβει ακόμη μεγαλύτερες διαστάσεις τα τελευταία χρόνια. Εξ ου και, από το 2023, ένας νέος στεγαστικός νόμος περιορίζει τις αυξήσεις των ενοικίων για συμβόλαια που έχουν συναφθεί από το 2018.

Το 2024 η κυβέρνηση ανακοίνωσε ένα πακέτο 30 μέτρων για την προώθηση της κοινωνικής στέγασης και την αύξηση της προσφοράς κατοικιών. Μεταξύ άλλων, αυτά προβλέπουν αξιοποίηση κενών δημοσίων κτιρίων, αύξηση των ενοικιαζομένων κατοικιών, αλλαγή χρήσεων γης προς όφελος της κοινωνικής στέγασης, χρηματοδότηση κατασκευαστικών έργων από το κράτος και φορολογικά κίνητρα προς αυτά, διοχέτευση στην αγορά 25.000 κατοικιών στο πλαίσιο του πορτογαλικού Σχεδίου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας, παροχή χρηματοπιστωτικής βοήθειας στους νέους για αγορά πρώτης κατοικίας, φοιτητικά επιδόματα στέγασης και ενίσχυση των επιδομάτων ενοικίου. Επιδιώκεται, επίσης, η απλούστευση της αδειοδότησης και του πολεοδομικού σχεδιασμού για την επιτάχυνση της κατασκευής, παράλλη-

λα με την ειδική στήριξη των νέων για την πρόσβαση σε κατοικίες.

Σε άλλη μια χώρα που επίσης αντιμετώπισε κρίση χρέους την προηγούμενη δεκαετία, την Ιρλανδία, το σχέδιο «Στέγαση για όλους», το οποίο συστάθηκε το 2021, θέτει φιλόδοξους σκοπούς, με στόχο κατά μέσον όρο 10.000 νέες κοινωνικές κατοικίες ετησίως έως το 2030. Η έμφαση δίνεται σε άμεσες δράσεις από τις τοπικές αρχές και τους εγκεκριμένους φορείς στέγασης («Approved Housing Bodies»), οι οποίοι είναι μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί που παρέχουν οικονομικά προσιτές ενοικιαζόμενες κατοικίες. Το σχέδιο δίνει έμφαση στη διαφοροποιημένη χρηματοδότηση, συμπεριλαμβανομένης της σημαντικής κρατικής στήριξης μέσω του Οργανισμού Χρηματοδότησης Στέγασης («Housing Finance Agency») και των ιδιωτικών επενδύσεων. Επίσης, περιλαμβάνει «Cost Rental» κατοικίες, που είναι σχεδιασμένες να μισθώνονται τουλάχιστον 25% κάτω από τις τιμές της αγοράς και ενισχύει την ασφάλεια των ενοικιαστών με αόριστες μισθώσεις.

Το 2024 η κυβέρνηση της Πορτογαλίας ανακοίνωσε ένα πακέτο 30 μέτρων για την προώθηση της κοινωνικής στέγασης και την αύξηση της προσφοράς κατοικιών.

OCTOBER 14

NICOSIA MUNICIPAL THEATRE

AI WARS

digital
agenda
CYPRUS SUMMIT

agenda.cy

GET YOUR
TICKET NOW!

Nina Schick

Sovereign AI Strategist |
AGI & Geopolitics |
Founder, Tamang Ventures &
Industrial Intelligence

1,000 +

Appearances

100 +

Publications

\$ 16 BN+

Value of Companies
advised

100 k+

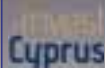
AI Community

POWERED BY

Bank of Cyprus



SUPPORTERS



PILAKOUTAS
GROUP



cscentium

PARTNERS



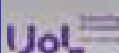
UNIVERSITY
of NICOSIA



European
University Cyprus



Frederick
University



Republic of Cyprus
Ministry of Education



Republic of Cyprus
Ministry of Education

A PROJECT ENDORSED BY



Cyprus Chamber of
Commerce and Industry

ORGANISERS

KATHIMERINI



**KORANTINA
HOMES**





✉ info@korantinahomes.com
☎ +357 26 623536 | From CY: 8000 7030
📞 +357 99 131700
🌐 korantinahomes.com

**KORANTINA
HOMES**