

Χτίσε τον μύθο σου μέσω... Ιντερνετ

Ο Ελληνοκαναδός Γιώργος Στρουμπούλης προωθεί την αγορά κατοικίας στην Ελλάδα μέσω μιας ιστοσελίδας και σχεδιάζει ένα παράλληλο τηλεοπτικό πρόγραμμα 12 επεισοδίων για ξένους αγοραστές



Ο Γιώργος Στρουμπούλης μπροστά σε ένα κλειστό κατάστημα στο κέντρο της Αθήνας. Ο Ελληνοκαναδός που ζει στη Νέα Υόρκη προωθεί την πώληση ελληνικών ακινήτων μέσω μιας ιστοσελίδας και συνεργάζεται με ελληνικά μεσιτικά γραφεία

ΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗ ΔΟΥΛΓΕΡΙΑΗ
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ ΑΛΕΞΙΑ ΤΣΑΓΚΑΡΗ

Από το γραφείο του στο Μανχάταν έχει άμεση και ανεμπόδιστη θέα στη νεοϋορκέζικη καθημερινότητα. Για τους ανθρώπους της γενιάς του ο 31χρονος Γιώργος Στρουμπούλης είναι ένας από τους προνομιούχους της ελληνικής Διασποράς. Με πατέρα από την Εύβοια και μητέρα από την Καλαμάτα, γεννήθηκε στον Καναδά και από το 2006 διευθύνει μια εταιρεία marketing στην αμερικανική μητρόπολη. Και όμως τους τελευταίους μήνες ενδιαφέρεται περισσότερο για την ελληνική πραγματικότητα. Δεν είναι μόνο η αναζήτηση ευκαιριών στην αγορά κατοικίας που προωθεί μέσω της ιστοσελίδας greekpropertyexchange.com. Είναι και οι απανωτές ερωτήσεις των ξένων ενδιαφερομένων για τις παθογένειες του ευρωπαϊκού Νότου, το χαοτικό περιβάλλον της γραφειοκρατίας, τα περιβόητα πλέον greek statistics και την έλλειψη εθνικού Κτηματολογίου. Κάπως έτσι άλλωστε ξεκίνησε και

η προσωπική του ενασχόληση με την αγορά κατοικίας μέσω Ιντερνετ. «Πριν από δύο χρόνια αποφάσισα να αγοράσω ένα διαμέρισμα στην Καλαμάτα με κάποιες αποταμιεύσεις, ώστε να το χρησιμοποιώ σαν βάση για τις καλοκαιρινές μου διακοπές», λέει ο Γ. Στρουμπούλης, τον οποίο συναντήσαμε πριν από λίγες ημέρες στην Αθήνα. «Άλλο η θεωρία, όμως, και άλλο η πράξη. Ρώτησα

«Μεσολαβούμε ανάμεσα σε έναν πωλητή από τη Μεσσηνία και έναν υποψήφιο αγοραστή από τον Καναδά»

πώς μπορεί να ξεκινήσει κανείς το ψάξιμο και όλοι μου έλεγαν: Πήγαινε στην πλατεία και ψάξε τις κίτρινες επιγραφές “ενοικιάζεται” ή “πωλείται”. Να σας πω την αλήθεια, μου φάνηκε αστείο. Αλλά και με τα μεσιτικά γραφεία η διαδικασία αποδείχτηκε χρονοβόρα και απογοητευτική για κάποιον που θέλει να δουλέψει αποτελεσματικά. Όταν επέστρεψα λοιπόν στη Νέα Υόρκη, σκέφτηκα

ότι πρέπει να υπάρχει ένας πιο εύκολος τρόπος ώστε να βρίσκουν το σπίτι των ονείρων τους όχι μόνο οι Έλληνες, αλλά και οι ξένοι».

ΣΕ 120 ΧΩΡΕΣ. Η μετωπική σύγκρουση της επιχειρηματικής κουλτούρας με την παθογένεια του ελληνικού ερασιτεχνισμού οδήγησε στις τρεις λέξεις που προφέρονται πλέον σαν μία: GreekPropertyExchange.com. Μέσω της διαδικτυακής πλατφόρμας ανεξάρτητοι πωλητές – από την Ελλάδα και την Κύπρο, κατά κύριο λόγο – διαφημίζουν τα ακίνητά τους προσελκύοντας πιθανούς αγοραστές από 120 χώρες του κόσμου. Οι ενδιαφερόμενοι δημιουργούν βήμα βήμα το δικό τους προφίλ – υπάρχουν ακόμη και εκπαιδευτικά βίντεο γι’ αυτόν τον σκοπό – και ξεκινούν να δημοσιεύουν τα ακίνητά τους. Η ετήσια συνδρομή για τους ιδιώτες που αναζητούν πρόσβαση σε όλες τις λίστες (κατοικίας, αγοράς οικοπέδων, εμπορικής χρήσης) είναι 59 ευρώ (79 στην περίπτωση των κτηματομεσιτών, κατασκευαστών και αρχιτεκτόνων). Στα δύο χρόνια που

λειτουργεί το ιντερνετικό μεσιτικό γραφείο έχουν γραφτεί 1.485 μέλη και έχουν συγκεντρωθεί 6.603 καταχωρίσεις ακινήτων, οι οποίες κάθε μήνα δέχονται περίπου 15.000 επισκέψεις. «Δεν ανακαλύπτουμε την πυρίτιδα ανεβάζοντας προσφορές στο Διαδίκτυο. Προφανώς στην Ελλάδα υπάρχουν πολλά και καλά sites που κάνουν την ίδια δουλειά. Η δική μας ιδιαιτερότητα είναι το διεθνές ακροατήριο στο οποίο ανοιγόμα-

στε. Ας πούμε ότι είμαστε ο μεσιστής ανάμεσα σε έναν πωλητή που σκεπάζεται σε ένα χωριό της Μεσσηνίας σε έναν επίδοξο αγοραστή κάποιου Βόρειου Αμερικανού».

Ο Γιώργος επισκέπτεται την Ελλάδα από το 1998 είτε για διακοπές είτε για επαγγελματικούς λόγους. Συναίσθημα του αρχαίου χωρού, πολλών εικόνες από την Ιστορία, τον κλασικό και τη Σαντορίνη. «Είναι απ-

Όλα για την Ελλάδα

Η πρωτοβουλία του Γιώργου Στρουμπούλη έχει όλα τα χαρακτηριστικά μιας οργανωμένης επιχειρηματικής κίνησης με το αντίστοιχο ρίσκο και τα περιθώρια κέρδους. Από την άλλη, εντάσσεται σε μία σειρά κινήσεων της ομογένειας που αποσκοπούν στην επαναπροώθηση της ελληνικής εικόνας στο εξωτερικό. «Κάποιος θα μπορούσε να σκεφτεί γιατί χάνω χρόνο στη μικρή αγορά της Ελλάδας, όταν η Ιταλία ή η Ισπανία προσφέρουν δυναμικά πολλαπλάσιες ευκαιρίες. Δε λέω ότι θα λύσουμε το πρόβλημα του branding της Ελλάδας αλλά τουλάχιστον εμείς επιμένουμε σε μια θετική όψη»

Σειρά εκπομπών

«Το κυνήγι του σπιτιού» και στη μικρή οθόνη



Ένα εκατομμύριο για σπίτι στη Σαντορίνη

ΑΥΤΟ που άρχισε από το Ιντερνετ αναζητά τη συνέχειά του στην τηλεόραση. Η νέα προσπάθεια του Γ. Στρομπούλη είναι το Hellenic Home Hunting, μια σειρά ημίωρων εκπομπών (έξι ή δώδεκα), στην οποία υποψήφιοι αγοραστές από το εξωτερικό κυνηγούν το εξοχικό τους στην Ελλάδα. Κάπως έτσι, η Στούπα Μεσοπνίας έδωσε το απαραίτητο φυσικό ντεκόρ για τον «πλότο» της εκπομπής, μικρό μέρος του οποίου έχει αναρτηθεί στο YouTube. Στο πρώτο επεισόδιο, ένα ζευγάρι παντρεμένων Ελληνοκαναδών από το Τορόντο, ο Ανδρέας και η Μπέσσυ Πρωτόπαππα, χρησιμοποιούν αρχικά το GreekPropertyExchange για να καταλήξουν στο νότιο μέρος της Πελοποννήσου. «Ηρθαμε σε επαφή με τον Ανδρέα δύο μήνες πριν επισκεφθεί την Ελλάδα, με τη σύζυγο και τα τρία τους παιδιά, για να τους βοηθήσουμε στην αναζήτηση σπιτιών στα όρια του προϋπολογισμού τους, των 200.000 δολαρίων» λέει η Μαίρη Ο'Κόννορ, από το γραφείο O'ConnorProperties της Καλα-

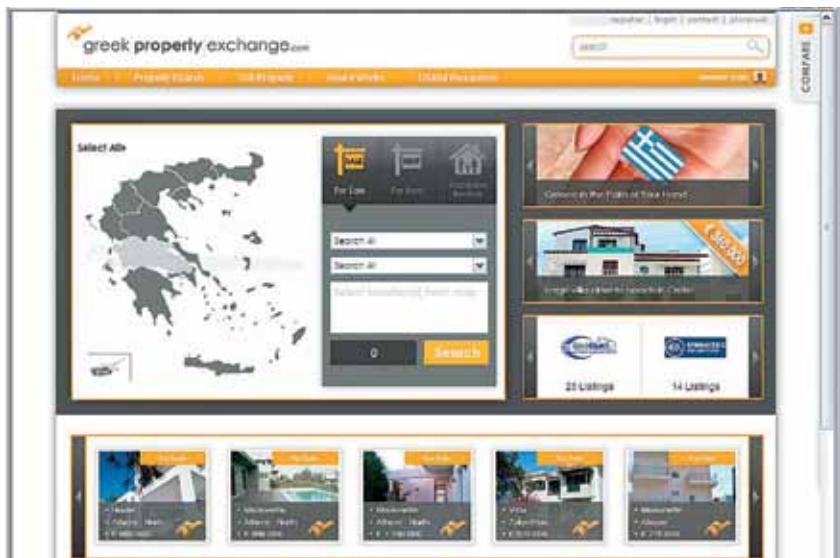
μάτας. «Αντί να φέρουμε αμερικανικό ή αγγλικό συνεργείο» συμπληρώνει ο Γ. Στρομπούλης «ο πλότος γυρίστηκε με έλληνες κάμεραμαν, ηχολόγητη και μοντέρ, για να περάσουμε το μήνυμα ότι οι ευκαιρίες για όλους είναι εδώ. Με έλληνες τεχνικούς θέλουμε να συνεχίσουμε και τα επόμενα επεισόδια, μακάρι και μέσα στο καλοκαίρι. Γι' αυτό και τώρα βρισκόμαστε στη φάση χρηματοδότησης από κάποιο ελληνικό ιδιωτικό σταθμό. Από τις επαφές μαζί τους, πάντως, όλοι έδειξαν ενθουσιασμένοι με την ιδέα».

Είναι ένα ντοκιμαντέρ που δεν έχει μεγάλες πιθανότητες επιβίωσης στη νυχτερινή ή ακόμη και τη μεταμεσο-νύχτια ζώνη της ελληνικής τηλεόρασης. «Σαφώς. Η σειρά δεν προορίζεται για το ελληνικό κοινό. Δεν πρόκειται να χάσει κανείς χρόνο βλέποντας ένα μεσιτικό γραφείο του Διαδικτύου που βρίσκει αγοραστές από το εξωτερικό. Η αυθόρμητη αντίδραση των τηλεθεατών θα ήταν "γιατί να δοκιμάσω κάτι τέτοιο και όχι τον δικό μου μεσίτη;"».

Ο Μπακ Μπιουκάναν διευθύνει μια μεγάλη εταιρεία με είδη φωτισμού μοιράζοντας τον χρόνο του μεταξύ Νέας Υόρκης και Ουάσιγκτον. Τον χειμώνα και την άνοιξη αξιοποιεί τα Σαββατοκύριακά του πηγαίνοντας για σκι στις Μεσοδυτικές Πολιτείες. Αυτό που του λείπει, όμως, είναι ένα σπίτι για το καλοκαίρι. Οχι στη Βόρεια Ντακότα, αλλά κάπου στο Αιγαίο. «Έχω έρθει δύο φορές στην Ελλάδα, αλλά πρόλαβα να επισκεφτώ πολλά μέρη: Κρήτη, Ιο, Σαντορίνη, Κέρκυρα, Μυκίνες, Αθήνα», ακούγεται από την άλλη άκρη της τηλεφωνικής γραμμής. «Είμαι σε φάση αναζήτησης για αγορά γης και το καλύτερο που έχω είναι να κοιτάω εξειδικευμένες πληροφορίες. Γι' αυτό και χρησιμοποίησα το GreekPropertyExchange.com. Με τη γυναίκα μου συζητάμε, έτσι κι αλλιώς, το ενδεχόμενο να αποκτήσουμε ένα σπίτι στην Ελλάδα ως θερινή κατοικία».

Απ' όλα τα μέρη ποιο συγκεντρώνει τις περισσότερες πιθανότητες; «Νομίζω πως γνωρίζετε καλύτερα από εμένα. Θα το πω πολύ απλά: η Σαντορίνη είναι ένα από τα ομορφότερα σημεία που έχω επισκεφτεί πάνω στον πλανήτη – και πιστέψτε με, ταξιδεύω πολύ συχνά λόγω της δουλειάς».

Ο κ. Μπιουκάναν ενημερώνει κάθε τόσο τον υπολογιστή του με φωτογραφίες από υποψήφιες κατοικίες στην Ελλάδα. Με τα λεφτά που διαθέτει είναι ένας από τους ιδανικούς αγοραστές εν μέσω κρίσης. «Νομίζω ότι 600.000 - 1.000.000 δολάρια είναι ένα λογικό ποσό για να επενδύσει κανείς στην Ελλάδα». Αλλη μια ένδειξη ότι το GreekPropertyExchange.com μπορεί να λειτουργήσει σαν «ανιχνευτής συναλλαγματος» και μάλιστα στα ανώτερα εισοδήματα των Αμερικανών ή Καναδών. Χωρίς αυτό να σημαίνει ότι έλειψαν ξαφνικά οι αντίζηλοι. «Τον επόμενο Σεπτέμβριο θα οργανώσω το πάρτι για τα 50ά μου γενέθλια σε μια βίλα της Τοσκάνης στην Ιταλία. Πρόκειται για ένα από τα πιο αγαπημένα μου μέρη στον κόσμο. Και ίσως ο πιο σοβαρός αντίζηλος της Ελλάδας, αν και δεν νομίζω ότι θα προδώσω το όνειρο να αποκτήσω σπίτι στη θάλασσα».



Η ιστοσελίδα greekpropertyexchange.com που εκτός από τις ψηφιακές επιγραφές «πωλείται», προσθέτει τώρα και τις «ενοικιάζεται» για ακίνητα στην Ελλάδα

να μη βρει κάποιος ευκαιρίες για επένδυση σε κάποιο από τα ελληνικά νησιά. Αλλά και η Νότια Πελοπόννησος προσφέρει τις ίδιες δυνατότητες. Ειδικά για τους Έλληνες της Διασποράς η τάση είναι να επενδύσουν στο χωριό ή στην κωμόπολη όπου γεννήθηκαν. Αν είσαι από την Τρίπολη, θέλεις να επενδύσεις κάπου εκεί κοντά. Αν είσαι από το Ωραιόκαστρο, ψάχνεις στη Θεσσαλονίκη. Και τα δύο αυτά παραδείγματα είναι από ανθρώπους που γνωρίζω προσωπικά».

ΕΠΑΦΕΣ ΚΑΙ ΔΥΣΚΟΛΙΕΣ. Τα σπαστά ελληνικά του που διακόπτουν κάθε τόσο την καναδική προφορά αφήνουν την εντύπωση ότι διατηρεί ακόμη επαφές με τη γενέτειρα των γονιών του, ενώ η λέξη «κρίση» επανέρχεται συνεχώς στη συζήτηση. «Πολλά από τα μεσιτικά γραφεία με τα οποία ερχόμαστε σε επαφή έχουν κλείσει ή αντιμετωπίζουν δυσκολίες. Μέσα σε όλα έχετε να αντιμετωπίσεις και μια διάχυτη αρνητική διάθεση. Χρειάζεται συχνά να εξηγήσεις ότι δεν πουλάμε την Ελλάδα μέσω Ιντερνετ, αλλά βο-

ηθάμε τις τοπικές επιχειρήσεις. Η ζήτηση των πωλητών για να διαφημίσουν τα προϊόντα τους παραμένει, έτσι κι αλλιώς, αμείωτη. Γι' αυτό και η κίνηση μέσω Ιντερνετ έχει αυξηθεί κατά τη διάρκεια της κρίσης. Αυτό που έχουμε παρατηρήσει από υποψήφιους αγοραστές είναι ότι σε αυτή τη φάση συγκεντρώνουν πληροφορίες και κοιτάζουν προσφορές. Οχι κατ' ανάγκη για να αγοράσουν, καθώς και αυτοί καταλαβαίνουν ότι οι τιμές των ακινήτων στην Ελλάδα έχουν κάπως ξεφύγει. Για να φανταστείτε, με 500.000 δολάρια μπορείς να αγοράσεις διαμέρισμα στο Μανχάταν».

Όπως κάθε οργανωμένο μεσιτικό γραφείο που σέβεται τον εαυτό του, το greekpropertyexchange.com παρακολουθεί τις τάσεις της εποχής και προσαρμόζεται στα νέα δεδομένα. Γι' αυτό και, εκτός από τις ψηφιακές επιγραφές «πωλείται», προσθέτει τώρα και τις «ενοικιάζεται». «Η τάση προέκυψε τους τελευταίους μήνες. Αρκετοί από τους εγγεγραμμένους θέλουν να διαφημίσουν τα διαμερίσματά τους για μίσθωση κατά τη διάρκεια των καλοκαιρινών διακοπών».

ΤΟ ΣΑΒΒΑΤΟ 7 ΑΠΡΙΛΙΟΥ
ΜΑΖΙ ΜΕ
ΤΑ ΝΕΑ

ΠΗΝΕΛΟΠΗ ΔΕΛΤΑ

— Η ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ —

Μια σπουδαία προσωπικότητα του 20ού αιώνα. Η πρωτοπόρος ελληνίδα συγγραφέας που τα αζεπέραστα βιβλία της έχουν νικήσει τον χρόνο

Η ΖΩΗ ΤΟΥ ΧΡΙΣΤΟΥ ΤΟΜΟΣ Α'



ΤΟ ΣΑΒΒΑΤΟ 7 ΑΠΡΙΛΙΟΥ
ΤΟ ΕΒΔΟΜΟ ΒΙΒΛΙΟ ΤΗΣ ΣΕΙΡΑΣ