



NEW YORK COLLEGE
THE INTERNATIONAL COLLEGE OF GREECE

REAL ESTATE

PROFESSIONAL DIPLOMA/ CERTIFICATE



KABM NEW YORK
ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ

Με την ολοκλήρωση του Σεμιναρίου θα δοθεί στους συμμετέχοντες Real Estate Professional Diploma / Certificate από τον Εκπαιδευτικό Όμιλο New York College και οι οκτώ (8) πρώτοι σε βαθμολογία συμμετέχοντες, θα λάβουν πρόταση συνεργασίας από τα συνεργαζόμενα Μεσιτικά Γραφεία.

Με την ακαδημαϊκή συνεργασία (κατά αλφαβητική σειρά):



ASPIS
Real Estate



Over & Above



RE/MAX
Properties Investment
/people you can trust

**Χτίστε τις βάσεις
για μια επιτυχημένη καριέρα
στο Real Estate**

**Μάθε από τους πιο έμπειρους
στην κτηματομεσιτική αγορά και
απόκτησε σε 51 ώρες
τη γνώση για να ξεκινήσεις
μια επιτυχημένη καριέρα στο χώρο
της μεσιτείας ακινήτων στην Ελλάδα!**





Χτίστε τις βάσεις για μια επιτυχημένη καριέρα στο Real Estate

Το να ξεκινήσει ή να εξελίξει κανείς την καριέρα του στο Real Estate, σε μια περίοδο οικονομικής αβεβαιότητας και έντονου ανταγωνισμού, δεν είναι εύκολη υπόθεση. Απαιτεί επαγγελματική προετοιμασία, βαθιά γνώση της αγοράς και ουσιαστικές δεξιότητες που μετατρέπουν τη θεωρία σε πράξη.

Στην ελληνική πραγματικότητα, ένα ακίνητο μπορεί να αποτελέσει είτε ένα εξαιρετικά αποδοτικό επενδυτικό εργαλείο είτε ένα σημαντικό οικονομικό βάρος. Η διαφορά βρίσκεται στις σωστές αποφάσεις, στη στρατηγική και – κυρίως – στην καθοδήγηση από καταρτισμένους επαγγελματίες του Real Estate.

Το Professional Diploma & Certificate in Real Estate του New York College, σε συνεργασία με κορυφαίους επαγγελματικούς φορείς της αγοράς, έχει σχεδιαστεί για να προσφέρει ολοκληρωμένες, σύγχρονες και πρακτικά εφαρμόσιμες γνώσεις σε όσους επιθυμούν να ξεχωρίσουν στον κλάδο.



Μέθοδος Διδασκαλίας

Η μέθοδος διδασκαλίας του Professional Diploma & Certificate in Real Estate στηρίζεται στη συνδυαστική προσέγγιση θεωρητικής κατάρτισης και εφαρμοσμένης γνώσης, με στόχο την ουσιαστική κατανόηση του σύγχρονου πλαισίου λειτουργίας της αγοράς ακινήτων. Το πρόγραμμα αξιοποιεί ακαδημαϊκές εισηγήσεις, ανάλυση πραγματικών δεδομένων και μελετών περίπτωσης από την ελληνική και διεθνή αγορά, καθώς και εφαρμοσμένα παραδείγματα που προσομοιώνουν επαγγελματικές συνθήκες του κλάδου. Μέσα από τη διαδραστική συμμετοχή και την ενεργή εμπλοκή των εκπαιδευομένων, ενισχύεται η ανάπτυξη κριτικής σκέψης, επαγγελματικής κρίσης και δεξιοτήτων λήψης αποφάσεων. Η χρήση σύγχρονων ψηφιακών εκπαιδευτικών εργαλείων επιτρέπει την ευέλικτη παρακολούθηση του προγράμματος, διασφαλίζοντας παράλληλα υψηλό επίπεδο ακαδημαϊκής ποιότητας και εκπαιδευτικής συνέπειας.



Το πρόγραμμα απευθύνεται σε:

- Φοιτητές και αποφοίτους Οικονομικών, Διοίκησης και συναφών σχολών ΑΕΙ & ΤΕΙ
- Επαγγελματίες του κλάδου των ακινήτων
- Υπαλλήλους και συνεργάτες μεσιτικών γραφείων
- Εκτιμητές, συμβούλους ακινήτων και επενδυτές
- Λογιστές, κατασκευαστές, πολιτικούς μηχανικούς και αρχιτέκτονες
- Στελέχη εταιρειών ανάπτυξης, διαχείρισης και commercial real estate
- Στελέχη ΟΤΑ και δημόσιων οργανισμών που διαχειρίζονται ακίνητη περιουσία
- Όσους επιθυμούν να αποκτήσουν ολοκληρωμένη εικόνα της ελληνικής αγοράς και να ξεκινήσουν επαγγελματικά στον χώρο της μεσιτείας





Γιατί να επιλέξετε το πρόγραμμα

Στον χώρο του Real Estate επικρατεί συχνά η εσφαλμένη αντίληψη ότι «ο καθένας μπορεί να γίνει μεσίτης». Στην πράξη, όμως, η βιώσιμη επιτυχία ανήκει σε εκείνους που διαθέτουν:

- Στέρεο νομικό, φορολογικό και τεχνικό υπόβαθρο
- Ικανότητα εκτίμησης και αξιολόγησης ακινήτων
- Γνώση της αγοράς και των επενδυτικών τάσεων
- Διαπραγματευτικές δεξιότητες υψηλού επιπέδου
- Σύγχρονη προσέγγιση στο marketing, στα social media και στα ψηφιακά εργαλεία

Το πρόγραμμα εστιάζει ακριβώς σε αυτά τα στοιχεία, προετοιμάζοντας τους συμμετέχοντες να δραστηριοποιηθούν με αυτοπεποίθηση, επαγγελματισμό και στρατηγική σκέψη.

Στόχοι του Προγράμματος

Με την ολοκλήρωση του προγράμματος, οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να:

- Κατανοούν πλήρως το νομικό και φορολογικό πλαίσιο των ακινήτων
- Παρακολουθούν και να αναλύουν την αγορά, αναγνωρίζοντας τάσεις και ευκαιρίες
- Εκτιμούν ακίνητα με σύγχρονες και διεθνώς αναγνωρισμένες μεθόδους
- Διαχειρίζονται με επιτυχία αγοραπωλησίες και μισθώσεις
- Διαπραγματεύονται αποτελεσματικά, δημιουργώντας win-win συμφωνίες
- Προτείνουν λύσεις χρηματοδότησης και στεγαστικών δανείων
- Τηρούν και να εφαρμόζουν τον Κώδικα Δεοντολογίας Μεσιτών
- Προωθούν ακίνητα μέσω social media και σύγχρονων εργαλείων marketing
- Αξιοποιούν ακίνητα μέσω βραχυχρόνιων μισθώσεων
- Ξεκινούν ή να εξελίσσουν δυναμικά την επαγγελματική τους πορεία στο Real Estate





Δομή & Περιεχόμενο Προγράμματος

Το πρόγραμμα περιλαμβάνει θεματικές ενότητες που καλύπτουν όλο το φάσμα του σύγχρονου Real Estate:

- **Το Οικοσύστημα του Real Estate στην Ελλάδα**

Η ενότητα αυτή αποτελεί μια ολοκληρωμένη εισαγωγή στην ελληνική αγορά ακινήτων. Οι συμμετέχοντες μαθαίνουν πώς λειτουργεί η κτηματαγορά στην πράξη, ποιες είναι οι βασικές δομές, ποιοι οι εμπλεκόμενοι ρόλοι, ποιες οι σύγχρονες τάσεις και ποιες οι πραγματικές ευκαιρίες ή προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επαγγελματίες του χώρου. Σε αυτή την ενότητα, τα στελέχη της ASPIS REAL ESTATE παρουσιάζουν μια πλήρη εικόνα της ελληνικής κτηματαγοράς, αναλύοντας τα χαρακτηριστικά της, τις ιδιαιτερότητες και τις δυναμικές της. Η ενότητα δίνει στους συμμετέχοντες τα απαραίτητα θεμέλια για να κατανοήσουν πώς διαμορφώνεται η ελληνική αγορά, ποιες δεξιότητες απαιτούνται για επιτυχία και πώς μπορούν να χτίσουν μια σταθερή επαγγελματική πορεία στον χώρο της μεσιτείας.

- **Διοίκηση Μεσιτικού Γραφείου & Οικονομικός Σχεδιασμός**

Η ενότητα παρουσιάζει τις βασικές αρχές οργάνωσης ενός σύγχρονου μεσιτικού γραφείου και τις πρακτικές διαχείρισης του οικονομικού προγραμματισμού ενός μεσίτη. Οι συμμετέχοντες μαθαίνουν πώς να χτίζουν αποτελεσματικά workflows, να οργανώνουν καθημερινές διαδικασίες, να διαχειρίζονται κόστος και επενδύσεις, και να δημιουργούν ένα βιώσιμο και κερδοφόρο μοντέλο λειτουργίας. Η ενότητα βοηθά τον μελλοντικό μεσίτη να αποκτήσει επιχειρηματική οπτική, να κατανοήσει τα οικονομικά της δουλειάς του και να χτίσει ένα σταθερό πλαίσιο λειτουργίας που οδηγεί σε ανάπτυξη και επαγγελματική συνέπεια.

- **Σύγχρονες Προσεγγίσεις στην Εκτίμηση Ακινήτων (ASPIS REAL ESTATE & RE/MAX)**

Η ενότητα εισάγει τους συμμετέχοντες στις θεμελιώδεις αρχές που καθορίζουν την αξία ενός ακινήτου στην ελληνική αγορά. Παρουσιάζονται τα βασικά μοντέλα εκτίμησης, οι μέθοδοι σύγκρισης, κόστους και εισοδήματος, καθώς και τα κριτήρια που επηρεάζουν την τελική αποτίμηση — από τη θέση και τα πολεοδομικά δεδομένα έως τις συνθήκες της τοπικής και εθνικής αγοράς. Οι συμμετέχοντες μαθαίνουν να αναγνωρίζουν κρίσιμες μεταβλητές, να αναλύουν διαθέσιμα δεδομένα και να διαμορφώνουν τεκμηριωμένες εκτιμήσεις, όπως αυτές εφαρμόζονται από επαγγελματίες του real estate, μεσίτες και εκτιμητές. Η ενότητα συνοδεύεται από πρακτικά παραδείγματα και πραγματικά case studies.



- **Νομικό Πλαίσιο Ακινήτων**

Η ενότητα προσφέρει μια ολοκληρωμένη επισκόπηση του νομικού πλαισίου που διέπει τις συναλλαγές και τη διαχείριση ακινήτων στην Ελλάδα. Εστιάζει στις κρίσιμες διαδικασίες και απαιτήσεις που πρέπει να γνωρίζει κάθε επαγγελματίας του real estate, μεσίτης ή ιδιοκτήτης μεσιτικού γραφείου. Αναλύονται οι βασικές νομικές έννοιες που σχετίζονται με την κυριότητα, τα βάρη και τις διεκδικήσεις ακινήτων, οι υποχρεωτικοί έλεγχοι νομιμότητας, οι απαιτούμενες πιστοποιήσεις, οι συμβολαιογραφικές διαδικασίες και το πλαίσιο των μισθωτηρίων και αγοραπωλησιών. Παρουσιάζονται επίσης ζητήματα που σχετίζονται με αυθαίρετα, κληρονομικά, συνιδιοκτησίες, προσημειώσεις, καθώς και οι κίνδυνοι που ενδέχεται να εμφανιστούν σε μια συναλλαγή.

- **Commercial Real Estate στην Ελληνική Αγορά**

Η ενότητα παρέχει μια ολοκληρωμένη εικόνα της αγοράς commercial real estate, αναλύοντας τα βασικά είδη επαγγελματικών ακινήτων και τις ιδιαιτερότητες που παρουσιάζουν στην ελληνική πραγματικότητα. Οι συμμετέχοντες αποκτούν γνώση για τη δομή, τη λειτουργία και τις προοπτικές των επαγγελματικών ακινήτων ως επενδυτικά και επιχειρηματικά assets.

- **Στρατηγικές Πωλήσεων & Επενδυτικές Προσεγγίσεις (ASPIS REAL ESTATE & RE/MAX)**

Η ενότητα εξετάζει τις σύγχρονες τεχνικές πωλήσεων ακινήτων και τις βασικές αρχές αξιολόγησης επενδυτικών ευκαιριών στην ελληνική αγορά real estate. Οι συμμετέχοντες γνωρίζουν μοντέλα προσέγγισης πελατών, στρατηγικές διαπραγμάτευσης, ανάλυση αγοράς, αποτίμηση επενδύσεων και βασικούς δείκτες απόδοσης. Κάθε εταιρεία (ASPIS & RE/MAX) παρουσιάζει τις δικές της εφαρμοσμένες πρακτικές και μεθοδολογίες μέσα από πραγματικά παραδείγματα και case studies.

- **Personal Branding του Σύγχρονου Μεσίτη**

Η ενότητα καθοδηγεί τους συμμετέχοντες στη δημιουργία, ενίσχυση και στρατηγική τοποθέτηση της επαγγελματικής τους ταυτότητας στην αγορά των ακινήτων. Εστιάζει στον τρόπο με τον οποίο ένας μεσίτης μπορεί να ξεχωρίσει σε ένα ιδιαίτερα ανταγωνιστικό περιβάλλον, να χτίσει αξιοπιστία και να καλλιεργήσει μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης με πελάτες και συνεργάτες.

- **Social Media & AI στο Real Estate**

Η ενότητα παρουσιάζει σύγχρονες πρακτικές ψηφιακού μάρκετινγκ που ενισχύουν την προβολή, την αξιοπιστία και τις πωλήσεις των επαγγελματιών ακινήτων. Οι συμμετέχοντες μαθαίνουν πώς να αξιοποιούν αποτελεσματικά τα social media, να δημιουργούν στοχευμένο και ποιοτικό περιεχόμενο και να χρησιμοποιούν εργαλεία AI για αυτοματοποίηση, αύξηση παραγωγικότητας και βελτίωση της επικοινωνίας με τους πελάτες. Με πραγματικά παραδείγματα και hands-on εργαλεία, οι συμμετέχοντες αποκτούν τις δεξιότητες που απαιτούνται για να ξεχωρίσουν στο σύγχρονο ψηφιακό οικοσύστημα του Real Estate.



- **Τεχνικές & Στρατηγικές Διαπραγμάτευσης**

Η ενότητα Διαπραγματεύσεις Ακινήτων παρουσιάζει τις βασικές αρχές, τεχνικές και ψυχολογία της διαπραγμάτευσης όπως εφαρμόζονται στις αγοραπωλησίες και μισθώσεις ακινήτων. Οι συμμετέχοντες μαθαίνουν να προετοιμάζουν στρατηγικά μια διαπραγμάτευση, να αναγνωρίζουν τα κίνητρα και τις ανάγκες κάθε πλευράς, να διαμορφώνουν εναλλακτικές λύσεις και να οδηγούν τη διαδικασία προς την επίτευξη αμοιβαία επωφελών συμφωνιών.

- **Διαχείριση & Αξιοποίηση Ακινήτων από Funds & Πλειστηριασμούς**

Η ενότητα «Ακίνητα από Funds & Πλειστηριασμούς» εστιάζει σε ένα από τα πλέον δυναμικά και εξειδικευμένα πεδία της σύγχρονης ελληνικής αγοράς ακινήτων. Οι συμμετέχοντες αποκτούν ουσιαστική κατανόηση του τρόπου με τον οποίο διαχειρίζονται και διατίθενται στην αγορά ακίνητα που προέρχονται από επενδυτικά funds, servicers και ηλεκτρονικούς πλειστηριασμούς. Συνδυάζει θεωρητική γνώση με πρακτικά παραδείγματα και case studies από την ελληνική αγορά, δίνοντας στους συμμετέχοντες τα εργαλεία για να αξιολογούν επενδυτικές ευκαιρίες και να διαχειρίζονται επαγγελματικά ακίνητα ειδικού χαρακτήρα.

- **Διεθνής Αγορά Ακινήτων & Παγκόσμιες Τάσεις**

Η ενότητα «International Real Estate» εισάγει τους συμμετέχοντες στη δομή, τη λειτουργία και τις επενδυτικές δυνατότητες της παγκόσμιας αγοράς ακινήτων. Στόχος είναι να αποκτήσουν μια ολοκληρωμένη εικόνα για το πώς αναπτύσσονται, αποτιμώνται και διακινούνται τα ακίνητα στις σημαντικότερες διεθνείς αγορές και πώς οι παγκόσμιες οικονομικές συνθήκες επηρεάζουν τις επενδυτικές αποφάσεις.

Η διδασκαλία βασίζεται σε πραγματικά παραδείγματα, case studies και εφαρμοσμένες πρακτικές από την ελληνική και διεθνή αγορά.

- **Μάρκετινγκ & Προώθηση Ακινήτων στη Σύγχρονη Αγορά**

Η ενότητα εστιάζει στις σύγχρονες τεχνικές και εργαλεία μάρκετινγκ που απαιτούνται για την επιτυχημένη προώθηση και εμπορική αξιοποίηση ακινήτων. Στόχος είναι οι συμμετέχοντες να κατανοήσουν πώς σχεδιάζεται και υλοποιείται ένα ολοκληρωμένο marketing plan, πώς αναδεικνύονται τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα ενός ακινήτου και πώς χτίζεται μια ισχυρή επαγγελματική εικόνα στην αγορά.

- **Τεχνικές Πωλήσεων στο Real Estate**

Η ενότητα επικεντρώνεται στις σύγχρονες μεθόδους και πρακτικές που εφαρμόζονται στην επιτυχημένη προώθηση και εμπορική αξιοποίηση ακινήτων. Εξετάζονται τα βασικά στάδια της πωλησιακής διαδικασίας, από την προσέγγιση και ανάλυση αναγκών του πελάτη έως την παρουσίαση του ακινήτου, τη διαχείριση αντιρρήσεων και την ολοκλήρωση της συναλλαγής, με έμφαση στην επαγγελματική επικοινωνία, τη στρατηγική σκέψη και τη δημιουργία μακροχρόνιων σχέσεων εμπιστοσύνης.

- **Θεσμικό Πλαίσιο, Ορισμοί και Βασικές Αρχές Διαχείρισης στη Βραχυχρόνια Μίσθωση**

Στο μάθημα αναλύεται το θεσμικό και νομικό πλαίσιο της βραχυχρόνιας μίσθωσης στην Ελλάδα, οι βασικοί ορισμοί και οι προϋποθέσεις ένταξης ενός ακινήτου στη συγκεκριμένη μορφή εκμετάλλευσης. Παρουσιάζεται η εξέλιξη της βραχυχρόνιας μίσθωσης στη χώρα, οι λόγοι ανάπτυξής της και βασικά ευρήματα ερευνών που αποτυπώνουν τον αντίκτυπό της στην αγορά ακινήτων. Παράλληλα, εξετάζονται οι βασικές αρχές διαχείρισης ενός ακινήτου βραχυχρόνιας μίσθωσης, ο ρόλος του διαχειριστή και η λειτουργία του Μητρώου Βραχυχρόνιας Διαμονής, ώστε οι συμμετέχοντες να αποκτήσουν σαφή εικόνα των υποχρεώσεων και της σωστής πρακτικής εισόδου στον κλάδο.

- **Οικονομική Απόδοση, Φορολογικό Πλαίσιο και ο Ρόλος του Μεσίτη στη Δημιουργία Υπεραξίας**

Στο μάθημα αναλύεται το φορολογικό πλαίσιο της βραχυχρόνιας μίσθωσης και η οικονομική αποτίμηση ενός ακινήτου μέσα από έσοδα, έξοδα και ενδεικτικές μελέτες περίπτωσης. Παρουσιάζεται ο ρόλος του μεσίτη ως επενδυτικού συμβούλου, ο οποίος καλείται να εντοπίζει ακίνητα με δυναμική υπεραξίας και να προτείνει τη βέλτιστη στρατηγική αξιοποίησης, είτε μέσω βραχυχρόνιας ή μεσοπρόθεσμης μίσθωσης, είτε ως επενδυτικό προϊόν Golden Visa, λαμβάνοντας υπόψη τις σύγχρονες τάσεις της αγοράς.

Professional Diploma/ Certificate



Εξετάσεις

Οι τελικές εξετάσεις του Professional Diploma / Certificate in Real Estate πραγματοποιούνται online και αποτελούνται από ερωτήσεις Multiple Choice (MCQs), με στόχο την ουσιαστική αξιολόγηση της γνώσης και της κατανόησης που απέκτησαν οι συμμετέχοντες σε όλες τις θεματικές ενότητες του προγράμματος. Οι ερωτήσεις καλύπτουν το σύνολο της διδακτέας ύλης, από τα νομικά, φορολογικά, τεχνικά και εκτιμητικά θέματα, έως τις πωλήσεις, διαπραγματεύσεις, μάρκετινγκ ακινήτων, social media, AI και το International Real Estate. Οι συμμετέχοντες έχουν στη διάθεσή τους συγκεκριμένο χρόνο ολοκλήρωσης της εξέτασης, ενώ το σύστημα επιτρέπει τη συμμετοχή από οποιαδήποτε συσκευή με πρόσβαση στο διαδίκτυο. Με την επιτυχή ολοκλήρωση των εξετάσεων, απονέμεται το Real Estate Professional Diploma / Certificate από τον Εκπαιδευτικό Όμιλο New York College, ενώ οι οκτώ (8) πρώτοι σε βαθμολογία λαμβάνουν πρόταση συνεργασίας από τα συνεργαζόμενα Μεσιτικά Γραφεία.



ΕΙΣΗΓΗΤΕΣ

Οι εισηγητές του Professional Diploma & Certificate in Real Estate αποτελούνται από έμπειρα στελέχη του κτηματομεσιτικού χώρου και καταξιωμένους επαγγελματίες της ελληνικής και διεθνούς αγοράς ακινήτων, με πολυετή πρακτική εμπειρία στη διαχείριση, εκτίμηση, πώληση και επενδυτική αξιοποίηση ακινήτων.

Παράλληλα, συμμετέχουν ακαδημαϊκοί συνεργάτες με εξειδίκευση σε τομείς που σχετίζονται με τη σύγχρονη επιχειρηματικότητα και το θεσμικό πλαίσιο του Real Estate, διασφαλίζοντας υψηλό επίπεδο επιστημονικής εγκυρότητας και εκπαιδευτικής ποιότητας.

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στη σύγχρονη διάσταση του επαγγέλματος, καθώς οι εισηγητές διαθέτουν εξειδικευμένη γνώση και εμπειρία στο ψηφιακό περιβάλλον, στη στρατηγική επικοινωνία, στη διαφήμιση, στο marketing ακινήτων και στο personal branding επαγγελματιών του Real Estate.

Μέσα από τη συνδυαστική αυτή προσέγγιση, οι συμμετέχοντες έρχονται σε επαφή με πρακτικές, εργαλεία και μεθοδολογίες που ανταποκρίνονται στις πραγματικές απαιτήσεις της αγοράς και ενισχύουν ουσιαστικά το επαγγελματικό τους αποτύπωμα.

Εισηγητές (κατά αλφαβητική σειρά):



Κωνσταντίνος Αλεξίου,
Οικονομολόγος -
Ιδιοκτήτης Μεσιτικών Γραφείων,
ASPIS REAL ESTATE

Ο Κωνσταντίνος Αλεξίου γεννήθηκε στην Αθήνα το 1965 και έχει Βασικό Πτυχίο: Οικονομικών Επιστημών από το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Μεταπτυχιακά: Diploma of the UNIVERSITY OF WINSKONSIN (Steven Point) on Public Relations. Εξειδίκευση: Επικοινωνία, Δημόσιες Σχέσεις και Στρατηγικός Σχεδιασμός Νέων Επιχειρηματικών Μονάδων. E-LEARNING: Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα στο ΕΚΠΑ, «Εκτιμητής Ακινήτων» (2017-2018), «Μεσίτης Ακινήτων» (2017-2018) , «Real Estate management» (2017-2018). Ο Κωνσταντίνος Αλεξίου είναι μέλος του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος (Ο.Ε.Ε.) και κάτοχος αδείας Οικονομολογικού Επαγγέλματος. Μέλος της Ελληνικής Εταιρείας Δημοσίων Σχέσεων (Ε.Ε.Δ.Σ.) Μέλος του Συλλόγου Μεσιτών Αστικών Συμβάσεων Αθηνών – Αττικής (ΕΜΑΕΑ) Είναι επίσης πιστοποιημένο μέλος της MCEPI (MEMBER EUROPEAN ASSOCIATION OF REAL ESTATE PROFESSIONS). Έχει διδάξει ως Καθηγητής Οικονομολόγος – Κοινωνιολόγος από το 1985 έως 2000 στην Ιδιωτική Μέση Εκπαίδευση στα μαθήματα Κοινωνιολογίας, Πολιτικής Οικονομίας, Αρχές Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων με περισσότερες από 20.000 διδακτικές ώρες Έχει διατελέσει Σύμβουλος Επικοινωνίας, Δημοσίων Σχέσεων και Στρατηγικού Σχεδιασμού από το 2000 έως 2006 σε μεγάλες αλυσίδες FRANCHISE όπως στον Ευρωπαϊκό Εκπαιδευτικό Οργανισμό ΕΥΡΩΓΝΩΣΗ Α.Ε. Επίσης ήταν Υπεύθυνος Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων της SOLIDUS SECURITIES ΑΕΠΕΥ (χρηματιστηριακή εταιρεία) από 2006 έως 2012 με αντικείμενο την προετοιμασία ίδρυσης ιδιωτικής τράπεζας, οργάνωση συνεδρίων, σεμιναρίων, εκδηλώσεων και την προσέγγιση πελατολογίου μέσω προγραμμάτων δημοσίων σχέσεων. Δραστηριοποιείται ως Επιχειρηματίας από το 2012 έως σήμερα στο κλάδο του Real Estate και είναι Ιδιοκτήτης μεσιτικών γραφείων της ASPIS Real Estate στις περιοχές Κέντρου και Νότιας Αθήνας. Είναι Εισηγητής και εκπαιδευτής στο Real Estate από το 2012 στη Σχολή Μεσιτών της ASPIS Real Estate με περισσότερες από 1000 εκπαιδεύσεις Μεσιτών. Είναι παράλληλα ιδιώτης κατασκευαστής και επενδυτής ακινήτων.

Εισηγητές (κατά αλφαβητική σειρά):



Κωνσταντίνος Γρηγοράτος,
HEAD OF SALES –
RE/MAX Properties Investment

Στέλεχος με περισσότερα από 25 χρόνια εμπειρίας στον χώρο των πωλήσεων, με πορεία σε πολυεθνικές εταιρείες στους κλάδους των Τηλεπικοινωνιών και της Διαχείρισης Ανθρώπινου Δυναμικού. Τα τελευταία 10+ χρόνια έχει διατελέσει σε θέσεις αυξημένης ευθύνης ως Sales Manager και Sales Executive, αναλαμβάνοντας τη χάραξη και υλοποίηση εμπορικών στρατηγικών υψηλών απαιτήσεων.

Από τον Σεπτέμβριο του 2023 κατέχει τη θέση του Head of Sales στην RE/MAX Properties Investment, με ευθύνη τη διοίκηση 6 γραφείων, περισσότερων από 20 Team Leaders και άνω των 200 συνεργατών. Διαθέτει ισχυρή εξειδίκευση στη στρατηγική πωλήσεων, στη διαχείριση και μεγιστοποίηση της απόδοσης ομάδων, καθώς και σε επενδυτικές και brokerage συναλλαγές υψηλής αξίας στον τομέα του Real Estate.

Έχει εκτενή εμπειρία στην εκτέλεση σύνθετων συναλλαγών οικιστικών και επενδυτικών ακινήτων, με βαθιά γνώση των KPIs των Real Estate Agents, του forecasting και της εμπορικής ανάλυσης. Η επαγγελματική του προσέγγιση εστιάζει στη βιώσιμη ανάπτυξη, την κερδοφορία, την επεκτασιμότητα και τη μακροπρόθεσμη δημιουργία αξίας για επενδυτές, κατασκευαστές και θεσμικούς πελάτες.

Εισηγητές (κατά αλφαβητική σειρά):



Πάολα-Σύλβια Γκολέμη,
Real Estate Agent

Μετα τις βασικές σπουδές της B.Sc. in Marketing Management από το Deree College, και MBA in International Banking and Finance από το Πανεπιστήμιο του Birmingham Αγγλίας, η Πάολα ξεκίνησε την καριέρα της στη Merrill Lynch στο Λονδίνο εργαζομένη στο χώρο του Private banking όπου πήρε και τις άδειες της στο Χρηματιστήριο του Λονδίνου (SFA) και της Νέας Υόρκης (Series 7) αντιστοίχα. Ακολούθησε μια πολυετής πορεία στο χώρο του Management Consulting σε Λονδίνο, στη Ζυρίχη Ελβετίας, και στο Duesseldorf και Φρανκφουρτη Γερμανίας με εταιρίες όπως η KPMG, η BDGI και η CITIBANK. Επιστρέφοντας στην Ελλάδα μετά από περισσότερα από 10 συναπτα έτη στο εξωτερικό, εργάστηκε ως ελεύθερη επαγγελματίας στο χώρο του Management Consulting αλλά και ανέλαβε σημαντικές θέσεις σε διεθνείς οργανισμούς όπως στην Αμερικανική εταιρεία SAIC που οργάνωσε το σύστημα ασφαλείας των Ολυμπιακών Αγώνων Αθήνα 2004, καθώς και εκτέλεσε Διοικητική και Εμπορική Διευθύντρια της εταιρείας που εισήγαγε και τοποθέτησε την ρομποτική χειρουργική και το ρομποτικό χειρουργικό σύστημα da Vinci στα νοσοκομεία της Ελλάδας. Μια όμορφη συγκυρία της ζωής την έφερε στο χώρο του Real Estate και στη RE/MAX το 2018, δίνοντας της τη δυνατότητα να συνεχίσει να διοχετεύει το πάθος της και τη δημιουργικότητά της με μεγαλύτερη ελευθερία, να εξελίσσεται σαν άνθρωπος και σαν επαγγελματίας, να μπορεί να δημιουργεί σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες της και να συνεχίζει να θέτει υψηλούς στόχους για τον εαυτό της. Η Κα Γκολέμη βραβεύτηκε ως #1 μεσίτης σε πωλήσεις στην REMAX Ελλάδος για το έτος 2020 και # 10 μεσίτης της REMAX Ελλάδος για το 2021 ανάμεσα σε 900 συνεργάτες. Στην REMAX Properties Investment η Πάολα έχει βρει ποια το "επαγγελματικό" σπίτι που πάντα εψάχνε και η καριέρα της της σαν επιτυχημένη Σύμβουλος Ακινήτων της δίνει την ελευθερία που ζητούσε, την επιτυχία και τη διακρίση που την γεμίζει και την δυνατότητα να επιτυγχάνει τους στόχους της και να κάνει τα όνειρά της πραγματικότητα.

Εισηγητές (κατά αλφαβητική σειρά):



Μιχάλης Ελευθεριάδης,
Digital Marketing Specialist

Ο Μιχάλης Ελευθεριάδης είναι Digital Marketing Strategist, δημιουργικός επαγγελματίας και ιδρυτής της διαφημιστικής εταιρείας Over and Above, μέσω της οποίας σχεδιάζει και υλοποιεί ολοκληρωμένες στρατηγικές επικοινωνίας και marketing για brands και επιχειρήσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Με πολυετή εμπειρία στον χώρο της διαφήμισης, του digital marketing, της τηλεόρασης και του κινηματογράφου, έχει διατελέσει Head of Branding στην Πλαίσιο, Head of New Media στην Anytime Online, Digital Marketing Strategist & Co-Founder στη Fylon, Digital Expert στην Olympic Airways κ.α. συμβάλλοντας στη δημιουργία επιτυχημένων καμπανιών με ουσιαστικό αποτύπωμα στην αγορά.

Από το 2020 συνεργάζεται και ως εισηγητής στον τομέα του Digital Marketing με το New York College, συνδέοντας τη θεωρία με την πράξη και βοηθώντας νέους επαγγελματίες να αναπτύξουν σύγχρονες δεξιότητες επικοινωνίας.

Έχει διακριθεί με σημαντικά βραβεία στον χώρο του marketing και της διαφήμισης, όπως: "Best Display Campaign" – Golden Award (Peak Performance Marketing Awards, 2016, "Best Audience Targeting Campaign" – Bronze Award (Peak Performance Marketing Awards, 2016, "Best Public Service / CSR" – Silver Award (Digital Media Awards, 2016), "Best Use of Social Media for a Corporate Brand / Insurance" – Silver Award (Social Media Awards, 2015), "Branded Games, Tools & Tech" – Bronze Award (Ermis Awards, 2015), "Best Use of Social Media / Per Industry" – Gold Award (Social Media Awards, 2014), "New Markets & Services Development" – Gold Award (Marketing Excellence Awards, 2013).

Εισηγητές (κατά αλφαβητική σειρά):



Ιωάννης Ζιαβράς,
Founder/General Manager,
RE/MAX Properties

Ο Ιωάννης Ζιαβράς, εντάχθηκε πριν 17 χρόνια ως broker στη RE/MAX, που είναι το μεγαλύτερο κτηματομεσιτικό δίκτυο του κόσμου, και σήμερα η εταιρία του έχει 5 μεσιτικά γραφεία σε Χαλάνδρι, Σύνταγμα, Γλυφάδα, Σαντορίνη και Καλαμάτα.

Είναι το #1 agency της RE/MAX στην Ελλάδα το 2020-2021 και επίσης είναι ambassador της RE/MAX Europe στην Ελλάδα. Έχει βραβευτεί για τέταρτη χρονιά από τα European Property Awards ως The best Single office στην Ελλάδα.

Είναι μέλος του Μεσιτικού Συλλόγου Αθηνών και της Ένωσης Πιστοποιημένων Πραγματογνωμόνων Ελλάδος. Κατέχει Bsc στο Marketing και MBA από το University of Louisville, Kentucky USA. Συμμετέχει με την εταιρία του τακτικά σε διεθνείς εκθέσεις real estate προσελκύοντας.

Επενδυτές, καθώς και αλλοδαπούς αγοραστές που επιθυμούν να αποκτήσουν την Golden Visa. Η μεγάλη πλειοψηφία των συνεργατών του έχει πολυετή πετυχημένη εμπειρία στο επάγγελμα, που οφείλεται κυρίως στην εκπαίδευση τους, που επιβλέπει και συντονίζει ο ίδιος.

Εισηγητές (κατά αλφαβητική σειρά):



Νίκος Ηλιάδης,
Team Leader

Ο Νίκος Ηλιάδης. Σπούδασε ως σχεδιαστής εσωτερικών χώρων και ξεκίνησε την σταδιοδρομία του στον κλάδο του real estate το 2002 στην ηλικία των 20 ετών.

Φέτος συμπληρώνει 22 χρόνια στο μεσιτικό κλάδο. Το 2007 άνοιξε το δικό του γραφείο όπου απέκτησε πείρα και τις πρώτες γνώσεις στην διαχείριση των ανθρώπων και των ακινήτων. Το 2014 έψαξε καινούριες ευκαιρίες τις οποίες και βρήκε στη Remax Properties Investment. Η εξέλιξη του ήταν ραγδαία έτσι ώστε τα τελευταία χρόνια να βρίσκεται ανάμεσα στους Top Agents πανελλαδικά στο δίκτυο της RE/MAX.

Το 2020 ξεκίνησε ως Team Leader και άρχισε να διοικεί την ομάδα του αποτελεσματικά, εκπαιδεύοντας και επιβλέποντας τους ανθρώπους του σε καθημερινή βάση. Έχει παρακολουθήσει αρκετά σεμινάρια στο real estate management και στις διαπραγματεύσεις.

Η πιστοποίηση του εκτιμητή και η έντονη ενασχόληση του με ξένους επενδυτές του έδωσαν μια άρτια γνώση του αντικειμένου καθώς και γνώση στη προσέγγιση πελάτων από άλλες χώρες.

Εισηγητές (κατά αλφαβητική σειρά):



Τάσος Ηλιόπουλος,
Εξειδικευμένος Σύμβουλος Ακινήτων

Ο Τάσος Ηλιόπουλος είναι Εξειδικευμένος Σύμβουλος Ακινήτων, βραβευμένος Team Leader (100% Club Team Award) και Διευθυντής Επαγγελματικών Ακινήτων στη RE/MAX Properties Investment, το μεγαλύτερο γραφείο στην Ελλάδα του Νο1 Παγκοσμίως Δικτύου, της RE/MAX, και το οποίο συγκαταλέγεται στα Top20 κορυφαία γραφεία μεταξύ των +2.000 Γραφείων σε όλη την Ευρώπη, με πλήθος Διεθνών & Ευρωπαϊκών διακρίσεων. Ο Τάσος έχει βραβευμένες μεταπτυχιακές σπουδές σε International Marketing (M.Sc., Strathclyde University, Ivax Award), έχει ακολουθήσει μια ιδιαίτερα επιτυχημένη επαγγελματική πορεία και διαθέτει βαθιά και πολύχρονη εμπειρία σε ηγετικές διευθυντικές και υψηλές διοικητικές θέσεις διεθνούς εμβέλειας σε κορυφαίες παγκοσμίως επιχειρήσεις (Procter & Gamble / Reckitt-Benckiser / Robert Bosch / Metaxa / Remy-Cointreau Group / Green Cola). Ως επαγγελματίας σύμβουλος ακίνητης περιουσίας έχει ως μοναδικό σκοπό να προσφέρει λύσεις και υπηρεσίες υψηλής ποιότητας με κορυφαίο, καλά οργανωμένο και υποστηρικτικό τρόπο εστιάζοντας στις ιδιαίτερες ανάγκες των πελατών τιμώντας την εμπιστοσύνη τους και στοχεύοντας πάντοτε στην εφαρμογή καλών πρακτικών, επιχειρηματικής ηθικής και κοινωνικής ευθύνης. Είναι βαθύς γνώστης των περιοχών της Αθήνας, ενώ την τελευταία εικοσαετία είναι ενεργός πολίτης του Δήμου Αμαρουσίου, όπου διαμένει με την πολυμελή οικογένειά του. Έχει προσφέρει εθελοντικά ως εκλεγμένος Αντιπρόεδρος του Α.Ο. Νηρέα Χαλανδρίου, του ιστορικότερου συλλόγου υδάτινου στίβου των Βορείων Προαστίων, ως Υπεύθυνος Προβολής & Χορηγιών αλλά και Προγραμμάτων Κοινωνικής Ευαισθησίας (Ιδρυμα Χατζηκώνστα, WWF, κ.α.).

Εισηγητές (κατά αλφαβητική σειρά):



Τριαντάφυλλος Νικολόπουλος,
Διευθυντής Καταστήματος

Είναι απόφοιτος του Τμήματος Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (πρώην ΑΣΟΕΕ), με ειδίκευση στο Marketing, και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου MSc in Management από το University of Leicester (Ηνωμένο Βασίλειο). Παράλληλα, έχει ολοκληρώσει εξειδικευμένες σπουδές στα Χρηματοοικονομικά και τις Διαπραγματεύσεις στο Hanken School of Business (Φινλανδία) και στο MIT Sloan School of Management (ΗΠΑ). Ξεκίνησε την επαγγελματική του πορεία στο τμήμα Marketing πολυεθνικής εταιρείας, καθώς και σε ελληνική εταιρεία συμβούλων επιχειρήσεων στον χώρο του franchise, πριν μεταπηδήσει το 2007 στον κλάδο του Real Estate. Σήμερα κατέχει τη θέση του Διευθυντή Καταστημάτων κορυφαίας αλυσίδας μεσιτείας ακινήτων, ηγούμενος ευρείας ομάδας πωλήσεων με συναλλαγές ακινήτων συνολικής αξίας εκατοντάδων εκατομμυρίων ευρώ, διατηρώντας παράλληλα άμεση και ουσιαστική επαφή με την αγορά και τον πελάτη. Από το 2011 δραστηριοποιείται ενεργά στον τομέα της Εκτίμησης Ακινήτων, έχοντας παρακολουθήσει πληθώρα εξειδικευμένων σεμιναρίων από θεσμικούς και επαγγελματικούς φορείς, όπως το ΤΕΕ, το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών, ο Σύλλογος Μεσιτών Αθηνών και ο Σύλλογος Εκτιμητών Ελλάδας. Έχει εκπονήσει μεγάλο αριθμό εκτιμήσεων για ιδιωτικές γνωμοδοτήσεις και νομικές υποθέσεις, ενώ έχει κληθεί να καταθέσει ως εμπειρογνώμονας σε δικαστήρια στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Τα τελευταία χρόνια διδάσκει το μάθημα της Εκτίμησης Ακινήτων στο πρόγραμμα Real Estate του New York College. Είναι ενεργό μέλος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΕΑ), με θητεία στην Επιτροπή Μεσιτών, του Συλλόγου Εκτιμητών Ελλάδας (ΣΕΚΕ) και του Συλλόγου Μεσιτών Ακινήτων Αθήνας (ΣΜΑΣΑΑ), ενώ είναι εκλεγμένο μέλος της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Συλλόγων Μεσιτών Αστικών Συμβάσεων (ΠΟΣΜΑΣ).

Εισηγητές (κατά αλφαβητική σειρά):



Στέρπης Δημήτρης

Ο Στέρπης Δημήτρης είναι οικονομολόγος-λογιστής απόφοιτος του τμήματος Οικονομικών Επιστημών του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών και διπλωματούχος μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών της Σχολής Διοίκησης Επιχειρήσεων του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών με κατεύθυνση στην Λογιστική & Ελεγκτική.

Ξεκίνησε την επαγγελματική του σταδιοδρομία το 2018 στο λογιστικό γραφείο Sterpis Business Consultants ιδρυθέν το 1997, έχοντας αναλάβει την φορολογική και λογιστική διαχείριση εταιρειών, την τήρηση των μισθοδοτικών καταστάσεων και την διεκπεραίωση ειδικών επιχειρησιακών θεμάτων.

Εισηγητές (κατά αλφαβητική σειρά):



Στέφανος Στεφανόπουλος,
Δικηγόρος

Ο Στέφανος Στεφανόπουλος είναι Δικηγόρος και διατηρεί την έδρα του Γραφείου του στην Αθήνα απο το 2005. Το νομικό του γραφείο έχει χειριστεί με απόλυτη επιτυχία αρκετες εξωδικαστικές και δικαστικές υποθέσεις εμπορικού, αστικού και ποινικού δικαίου.

Τα τελευταία 8 χρόνια μαζί με την ομάδα του ειδικεύεται στις αγοραπωλησίες ακινήτων και κυρίως σε ξενους επενδυτες απο τρίτες χώρες που θέλουν να αποκτήσουν την Ελληνική Golden Visa. Οι νομικες υπηρεσεις που παρεχονται απο το δικηγορικό του γραφείο εκτελούνται με νομική επάρκεια, ταχυτητα και συγχρόνως λεπτομερή ενημερωση του αλλοδαπού πελατη-επενδυτή.

Η εφαρμογή ενος δυνατου customer service ειναι το ανταγωνιστικο τους πλεονεκτήμα. Μιλάει απταιστα Αγγλικά και ιταλικά.

Είναι μέλος του Δικηγορικού Συλλόγου Αθηνών.

Εισηγητές (κατά αλφαβητική σειρά):



Θεόδωρος Τζώκας,
Επικεφαλής τμήματος Πλειστηριασμών
και REO ακινήτων Remax Properties

Ο Κος Θεόδωρος Τζώκας είναι επικεφαλής του τμήματος Πλειστηριασμών και REO ακινήτων της Remax Properties Investment Σύμβουλος ακινήτων με εξειδίκευση σε χαρτοφυλάκια ακινήτων τραπεζών ή πλειστηριασμών. Κατείχε θέσεις ευθύνης εμπορικών τμημάτων σε εταιρείες FMCGs, υπηρεσιών ψυχαγωγίας, συμβουλευτικής & εκπαίδευσης στελεχών. Έχει να επιδείξει εξαιρετικές επιδόσεις και προσαρμοστικότητα σε διαφορετικούς κλάδους τόσο ποσοτικά συνεισφέροντας στην επίτευξη των στόχων, στην ανάπτυξη κυρίως μέσω νέων καναλιών, νέων προϊόντων ή χορηγιών αλλά και ποιοτικά με ενεργή συμμετοχή σε διαφορετικά project (ανάπτυξη περιφερειακών εκμεταλλεύσεων σε κλειστές αγορές, εμπορικό marketing, προϊόντικές χορηγίες, σχεδιασμό και στρατηγική λανσαρίσματος & προώθησης Luxury Brands, σχεδιασμό Loyalty Programs, Traing Sales Excellence Award & συμβουλευτικής σε νεοφυείς επιχειρήσεις). Είναι πιστοποιημένος Εκπαιδευτής Πωλήσεων & Διαπραγματεύσεων, υπήρξε Εμπορικός Διευθυντής του μεγαλύτερου οργανισμού ζωντανής ψυχαγωγίας στην Ελλάδα, μέλος της παγκόσμιας ομάδας των Reserve Brands της Diageo, initiator της πρώτης έρευνας για τη βιομηχανία ψυχαγωγίας στην Ελλάδα, ιδιοκτήτης χώρων εστίασης, μέλος του Slow Food Greece. Τον τελευταίο καιρό είχε την τιμή να ενταχθεί στην ισχυρότερη ομάδα συμβούλων ακινήτων στο δίκτυο της Remax Greece, στην Remax Properties Investment και να επενδύσει το πάθος του και την εμπειρία του στην προσπάθεια να γίνει ακόμα πιο δυνατή αποτελώντας το συνδετικό κρίκο μεταξύ των συμβούλων της με τους Servicers.

Διάρκεια: 51 ώρες

Έναρξη: 09 Νοεμβρίου 2026 - Ολοκλήρωση: 20 Ιανουαρίου 2027

Ημέρες & Ώρες Διεξαγωγής: Δευτέρα & Τετάρτη, 18:00–21:00

Γλώσσα διδασκαλίας: Ελληνικά

Παρακολούθηση: Online με real time διδασκαλία μέσω της πλατφόρμας του NYC (σύγχρονη παρακολούθηση), on demand παρακολούθηση όλων των μαθημάτων στο δικό σας χρόνο (ασύγχρονη παρακολούθηση).



KDBM NEW YORK
ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ

Με την ολοκλήρωση του Σεμιναρίου θα δοθεί στους συμμετέχοντες Real Estate Professional Diploma / Certificate από το KDBM New York και τους ακαδημαϊκούς συνεργάτες, εκπαιδευτικό υλικό και πρόσβαση στις βιντεοσκοπήσεις και προτάσεις συνεργασίας (σε περίπτωση που το επιθυμούν) από τους τους ακαδημαϊκούς συνεργάτες.

Πληροφορίες - εγγραφές:

Τηλ: 210 3225961, e-mail: info@nyc.gr

Οι συμμετέχοντες
αποκτούν **δωρεάν**
πρόσβαση στο
Microsoft 365 για
ένα χρόνο

εξασφαλίζοντας hands-on εμπειρία με ένα από τα πιο ισχυρά εργαλεία παραγωγικότητας και τεχνητής νοημοσύνης παγκοσμίως.

Το **Professional Diploma / Certificate in Real Estate** σας προσφέρει ολοκληρωμένη εκπαίδευση, πρακτικά εργαλεία και άμεση σύνδεση με την αγορά ακινήτων. Με εισηγητές κορυφαία στελέχη του κλάδου, σας προετοιμάζει να ξεχωρίσετε σε έναν από τους πιο δυναμικούς επαγγελματικούς τομείς.

Το επόμενο βήμα στο Real Estate ξεκινά εδώ.



NEW YORK COLLEGE
THE INTERNATIONAL COLLEGE OF GREECE

