



Συνέντευξη Δημήτρη Χριστοφίδη (co-founder Projects.cy) με Γιώργο Γεωργίου (ΠΟΛΙΤΗΣ 107.6)

στη Ραδιοφωνική Εκπομπή Show me the Money στις 19/03/2025

[Γ.Γ] Επιστρέφουμε στο Digital Corner, εδώ στο Show me the Money, και την προσοχή μας τράβηξε το Projects.cy, καθώς φέρνει τη νέα ψηφιακή εποχή στις κατασκευές και έχουμε τη χαρά να φιλοξενούμε στην άλλη άκρη της τηλεφωνικής γραμμής τον Δημήτρη Χριστοφίδη, ο οποίος είναι συνιδρυτής της πλατφόρμας. Δημήτρη, σε χαιρετώ.

[Δ.Χ] Γεια σας!

[Γ.Γ] Λοιπόν, είναι πολύ ενδιαφέρον που βλέπουμε ότι πλέον μπαίνουμε σε μια εποχή όπου υπάρχει πιο πολλή διαφάνεια. Υπάρχει πιο πολύς ανταγωνισμός και αυτό έρχεται πλέον και στις κατασκευές. Θα θέλαμε να μας πείτε τι είναι αυτό το οποίο φέρνει το Projects.cy

[Δ.Χ] Ωραία. Το Projects.cy είναι μια διαδικτυακή πλατφόρμα η οποία ουσιαστικά βοηθάει τους πολίτες, τους καταναλωτές και τις επιχειρήσεις να προκηρύξουν τα οικοδομικά τους έργα για προσφοροδότηση προς την εργοληπτική αγορά της Κύπρου έτσι ώστε βάσει κριτηρίων επιλεξιμότητας και βάσει διαφανών διαδικασιών να μπορέσουν να πετύχουν την καλύτερη δυνατή τιμή αλλά και επιλογή εργολάβου από τις εκατοντάδες επιλογές που υπάρχουν στη διάθεσή τους στην κυπριακή εργοληπτική αγορά.

[Γ.Γ] Δηλαδή πώς δουλεύει αυτό το αυτό το application; Είσαι εργολάβος, δηλώνεις ότι θέλεις να συμμετέχεις σε διαγωνισμούς ιδιωτών; Είσαι ιδιώτης και ψάχνεις, μπαίνεις μέσα, και δηλώνεις ότι ψάχνεις εργολάβο για να σου χτίσει το σπίτι, την πολυκατοικία, τα διαμερίσματα, να σου ανακαινίσει το σπίτι. Πώς ακριβώς δουλεύει;

[Δ.Χ] Να σας δώσω ένα πρακτικό παράδειγμα, αλλά πρώτα να αναφέρω ότι όλοι οι εργολάβοι οι οποίοι είναι αδειοδοτημένοι τη δεδομένη στιγμή είναι εγγεγραμμένοι στο σύστημα μας. Άρα όλη η εργοληπτική αγορά είναι διαθέσιμη για να δώσει προσφορά για το εκάστοτε έργο.

Να προχωρήσω σε ένα παράδειγμα. Αν για παράδειγμα ο κύριος Γιώργος Γεωργίου έχει ένα οικόπεδο στη Λακατάμια για το οποίο έχει διορίσει αρχιτέκτονα, πολιτικό μηχανικό, ηλεκτρολόγο μηχανικό και μηχανολόγο μηχανικό, και οι οποίοι έχουν προχωρήσει στην ολοκλήρωση των μελετών τους και έχουν παράξει σχέδια, προδιαγραφές και επιμέτρηση και έχουν αδειοδοτήσει το έργο, τότε σημαίνει ότι το έργο είναι έτοιμο για προσφοροδότηση προς την εργοληπτική αγορά, και σε αντιπαραβολή με την παραδοσιακή μέθοδο όπου θα

ρωτούσε δεξιά αριστερά ο ιδιοκτήτης για να βρει εργολάβους, στη δική μας περίπτωση αυτό γίνεται εύκολα, απλά και δωρεάν από τον υπολογιστή του μέσω του συστήματός μας, στο οποίο απλά έχει να κάνει μια σύντομη εγγραφή (η οποία είναι πολύ απλή) και ακολούθως περιγράφει το έργο του βάσει τυποποιημένων ερωτήσεων που κάνει το σύστημα και φορμών (dropdown menus). Ακολούθως περιγράφει το προφίλ του εργολάβου το οποίο θέλει να προβληθεί το έργο για προσφοροδότηση, όπως για παράδειγμα χρόνια εμπειρίας ή και από ποιες επαρχίες να προέρχεται. Γιατί η αγορά της Κύπρου πλέον έχει γίνει Παγκύπρια.

Δεν είναι όπως παλιά που για κάποιο έργο της Λευκωσίας θα παίρναμε απαραίτητως εργολάβο της Λευκωσίας. Πλέον η αγορά έχει επεκταθεί και σε άλλες πόλεις, άρα μπορούμε να φέρουμε και εργολάβους από άλλες πόλεις, οπότε θέτει τα κριτήριά του, όπως χρόνια εμπειρίας και επαρχίες προέλευσης κτλ. Ακολούθως φορτώνει τα έγγραφα προσφοράς, σχέδια, προδιαγραφές κτλ και το σύστημα αυτόματα παντρεύει τις ανάγκες του προσφοροδότη με τη βάση δεδομένων του συστήματός μας, όπου θα προσκαλέσει το σύστημα αυτούς που πληρούν τα κριτήρια τα οποία έθεσε ο καταχωρητής.

Άρα για το έργο που λέγαμε πριν για μια κατοικία στη Λακατάμια, το έργο θα προβληθεί πιθανότατα σε εκατοντάδες εργολάβους (αν δεν έβαλε πολύ αυστηρά κριτήρια ο καταχωρητής), με αποτέλεσμα να προκύψουν και πιο ανταγωνιστικές προσφορές. Για το λόγο ότι το έργο προβάλλεται πολύ ευρύτερα, και μόνο στους εργολάβους οι οποίοι πληρούν τα κριτήρια τα οποία έθεσε ο καταχωρητής. Απλώς να αναφέρω εδώ ότι και βάσει στοιχείων της Ευρωπαϊκής Ένωσης, όσες προκηρύξεις γίνονται μέσω συστημάτων eProcurement, προκύπτει μια εξοικονόμηση της τάξεως του 15%, αναλόγως και της περίπτωσης φυσικά, η οποία ειδικά για τα οικοδομικά έργα που μιλάμε για εκατοντάδες χιλιάδες ευρώ κόστος, αντιλαμβάνεστε ότι το όφελος για τον καταναλωτή, για τον ιδιοκτήτη του ακινήτου είναι πολύ σημαντικό.

[Γ.Γ] Γίνεται χρήση από τους εργολάβους της πλατφόρμας, γίνεται χρήση από τους πολίτες και τους ιδιώτες; Ποια είναι;

[Δ.Χ] Εμείς ξεκινήσαμε να προβάλλουμε την πλατφόρμα το Σεπτέμβριο του 2024. Ήδη έχουν προκηρυχθεί δεκάδες έργα και από αρχιτέκτονες και από ιδιοκτήτες ακινήτων και από developers και υπήρχε πολύ καλή ανταπόκριση από τους εργολάβους για το λόγο ότι ουσιαστικά από την άνεση του γραφείου τους μπορούν να αξιολογήσουν τα έργα όπως τους έρχονται στο email τους οι προκηρύξεις προσφορών και κρίνουν οι ίδιοι εάν έχουν τη δυνατότητα και το χρόνο και μπορούν να δώσουν ανταγωνιστική τιμή, επιλέγουν οι ίδιοι αν θέλουν να προσφοροδοτήσουν για το συγκεκριμένο έργο και ουσιαστικά έχουν στον υπολογιστή τους μια λίστα με όλα τα διαθέσιμα έργα για προσφορά. Οπότε το κάθε έργο προσελκύει τους εργολάβους οι οποίοι είναι πιο πρόθυμοι να προσφοροδοτήσουν ανταγωνιστικά για το έργο που τους ενδιαφέρει.

[Γ.Γ] Σε αυτόν τον πολύ σύντομο χρόνο που έχετε το application, πόσα έργα περίπου έχουν προχωρήσει μέσα από την πλατφόρμα σας;

[Δ.Χ] Έχουν ήδη προκηρυχθεί δεκάδες έργα, και κατοικίες και πολυκατοικίες και ανακαινίσεις κτιρίων και αντισεισμικές αναβαθμίσεις, και ήδη έχουν ξεκινήσει έργα σε πολλές περιπτώσεις. Ή κάποια άλλα έργα είναι στη διαδικασία να ανατεθούν σε εργολάβους και βρίσκονται στο στάδιο επιλογής εργολάβου. Αλλά η εργοληπτική αγορά έχει ήδη αγκαλιάσει μπορώ να πω αυτή την προσπάθεια γιατί βοηθάει και αυτούς στο να κάνουν πιο καλές επιλογές έργων που ταιριάζουν καλύτερα στο δικό τους επιχειρηματικό προφίλ.

[Γ.Γ] Εσείς έχετε εικόνα αν υπάρχει μεγάλη διακύμανση στις προσφορές οι οποίες δίνονται εκεί έξω;

[Δ.Χ] Βεβαίως, έχουμε πάρει σχόλια από χρήστες οι οποίοι ήδη έχουν πάρει προσφορές και η γενική εικόνα είναι ότι πράγματι προκύπτουν εξοικονομήσεις σε σχέση με την παραδοσιακή μέθοδο. Και ο βασικότερος λόγος είναι ότι προβάλλεται ευρύτερα το έργο και προκύπτουν πιο πρόθυμοι και πιο κατάλληλοι εργολάβοι για το κάθε έργο. Μπορώ να αναφέρω και ένα πρόσφατο παράδειγμα, όπου μια τριώροφη πολυκατοικία στον Καψάλο στη Λεμεσό, ενώ το εκτιμώμενο κόστος ήταν 700.000 ευρώ, η προσφοροδότηση μέσω της πλατφόρμας κατέληξε το έργο στις 590.000 ευρώ και το έργο ήδη έχει ξεκινήσει και βρίσκεται στη θεμελίωση.

[Γ.Γ] Είναι μια καλή εξοικονόμηση πέραν των 100.000 ευρώ για τον ιδιώτη.

[Δ.Χ] Σωστά. Πιστεύουμε ότι παίζει πάρα πολύ ρόλο και το γεγονός της τοποθεσίας του κάθε έργου. Γιατί εάν κάποιος εργολάβος έχει άλλο εργοτάξιο δίπλα από το υποψήφιο έργο, προφανώς προκύπτει εξοικονόμηση κόστους στις μεταφορές, τις μετακινήσεις, την επίβλεψη. Άρα αυτό το σύστημα, το Projects.cy, σίγουρα είναι ένας τρόπος να βρεθούν πιο κατάλληλοι εργολάβοι για το κάθε έργο.

[Γ.Γ] Ωραία. Το άλλο που ήθελα να σας ρωτήσω. Υπάρχει κάποια περιοχή που έχει αγκαλιάσει περισσότερο το Projects.cy;

[Δ.Χ] Στο παρόν στάδιο, λόγω και του ότι η βάση μας είναι στη Λεμεσό σαν εταιρεία και λόγω της αυξημένης ζήτησης στην Λεμεσό, μπορώ να πω ότι έχει αυξημένη χρήση η πλατφόρμα στην επαρχία Λεμεσού αλλά σιγά σιγά έχουμε και έργα από άλλες επαρχίες, κυρίως από Λευκωσία αλλά και Λάρνακα και Πάφο.

[Γ.Γ] Οι ιδιώτες είναι ξένοι υπήκοοι ή Κύπριοι;

[Δ.Χ] Κυρίως είναι Κύπριοι. Είτε επιχειρήσεις είτε καταναλωτές. Είχαμε ιδιώτες, και είναι σημαντικό να αναφέρουμε ότι δεν έχουν κάποιο κόστος. Δηλαδή η χρήση του συστήματος, η εγγραφή και η χρήση του συστήματος είναι δίχως κόστος. Είναι μια απλή διαδικασία εγγραφής και ουσιαστικά εντός 15 λεπτών μπορείς να προκηρύξεις το έργο σου στην εργοληπτική αγορά δωρεάν, εύκολα και απλά σε εκατοντάδες εργολάβους. Είναι πολύ απλό το σύστημά μας.

[Γ.Γ] Εσείς παίρνετε κάποια ανταμοιβή μόνο και εφόσον και αν βρεθεί εργολάβος ο οποίος θα πάρει το έργο του ιδιώτη. Και υπάρχει κατ' αρχάς μια ανταμοιβή σε αυτό το σημείο.

[Δ.Χ] Ο τρόπος που έχουμε έσοδα εμείς είναι επίσης πολύ απλός και είναι αναρτημένος στην ιστοσελίδα μας για σκοπούς διαφάνειας. Οι εργολάβοι εγγράφονται στην πλατφόρμα μας δωρεάν, βλέπουν τα έργα δωρεάν και όταν αυτοί κρίνουν ότι κάποιο έργο τους ενδιαφέρει και είναι κατάλληλο και ταιριάζει στο προφίλ τους, πληρώνουν ένα μικρό τέλος στην πλατφόρμα από 50 μέχρι 150 ευρώ ανά έργο, το οποίο είναι ασήμαντο σε σχέση με το σύνολο του έργου και οι ίδιοι οι εργολάβοι το έχουν χρησιμοποιήσει επανειλημμένως και το βρίσκουν πολύ εύχρηστο και χρήσιμο και ουσιαστικά πολύ χαμηλού κόστους ως αρκετοί μας έχουν αναφέρει.

[Γ.Γ] Οπότε είναι, αν και εφόσον πετύχει, ένα πολύ μικρό τέλος για να συμμετέχουν στον διαγωνισμό.

[Δ.Χ] Σωστά, εάν και εφόσον τους ενδιαφέρει το έργο. Δηλαδή το έργο θα το δουν, θα το αξιολογήσουν και αν κρίνουν ότι τους κάνει τότε για να ξεκλειδώσουν τις λεπτομέρειες του έργου και πιο αναλυτική περιγραφή και τα σχέδια, πληρώνουν αυτό το μικρό τέλος στην πλατφόρμα. Οπότε σε αυτό το στάδιο ενημερώνεται και ο ιδιοκτήτης του έργου ότι ο εργολάβος με το όνομα τάδε θα προχωρήσει σε προσφορά για το έργο σας.

[Γ.Γ] Σας ευχαριστώ πάρα πολύ κύριε Χριστοφίδη. Πολύ ενδιαφέρον το Projects.cy. Βάζετε τον κατασκευαστικό τομέα σε μια νέα ψηφιακή εποχή και του δίνετε τη δυνατότητα να ψάξει κι αυτός για τις φθηνότερες και καλύτερες λύσεις τις οποίες έχει μπροστά του. Βοηθάτε τον ανταγωνισμό και ενδεχομένως να βοηθήσετε και στη μείωση των πολύ αυξημένων τιμών.

[Δ.Χ] Απλώς θα ήθελα να αναφέρω ότι αν κάποιος από τους ακροατές σας ενδιαφέρονται να προσφοροδοτήσουν έργο, μπορούν να μας βρουν στην ιστοσελίδα μας www.projects.cy όπου παραθέτουμε όλες τις λεπτομέρειες αναφορικά με το πώς δουλεύει το σύστημά μας και η πλατφόρμα μας, αλλά μπορούν επίσης να μας τηλεφωνήσουν στο 7000 0775 όπου παρέχουμε τεχνική υποστήριξη και μπορούμε να καταχωρήσουμε το έργο real time μαζί με οποιονδήποτε ιδιώτη επιθυμεί για να τον βοηθήσουμε να προχωρήσει στην προκήρυξη του έργου του, με τελικό στόχο, όπως είπατε και εσείς, να προσπαθήσουμε να μειώσουμε το κόστος και να ξεκινήσουν περισσότερα έργα τα οποία είναι κολλημένα αυτή τη στιγμή στη φάση της προσφοροδότησης, λόγω των πολύ μεγάλων κόστων που έχουν προκύψει τα τελευταία τέσσερα-πέντε χρόνια.

[Γ.Γ] Σας ευχαριστώ πάρα πολύ. Καλή επιτυχία!

[Δ.Χ] Ευχαριστώ.

[Γ.Γ] Είχαμε μαζί μας τον Δημήτρη Χριστοφίδη, ο οποίος είναι συνδημιουργός της ιστοσελίδας Projects.cy

=====