BNB DAILY

BUSINESS IN BRIEF

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ
NEWSLETTER

ΤΕΤΑΡΤΗ 11 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2026 **Τεύχος 1938**



### > ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ

Το σχέδιο για τη δημιουργία κόμβου συντήρησης αεροσκαφών με την εξαγορά της GA Aviation



### > HELLENIQ ENERGY

Στο επενδυτικό στόχαστρο η Ρουμανία - Τί περιλαμβάνει το πλάνο των €1,3 δισ.



### > EUROBANK EQUITIES

Γιατί βλέπει περιθώριο ανόδου 40% και τιμή €7,5 για τη μετοχή της Ideal



### > SARANTIS

Ήπια ανάπτυξη και μικρή πτώση κερδών στο εννεάμηνο - Τί προβλέπει το guidance για το 2026

## Editorial
**Φέρτε το δικό σας ρεύμα**

## Debrief
**Και διάφανος και Superman**

## Business Insight
Τράπεζα Χανίων: Η πανελλαδική άδεια, η PwC και ο... άσσος της "Κρητικά Ακίνητα"

## Business Maker
- Πόσο κοστίζει η ανακαίνιση διαμερίσματος στο κέντρο της Αθήνας
- Το deal της Sarantis με την Walmart και η νέα επένδυση στα Οινόφυτα

## BnSecret
- Τράπεζες: Ανεβάζουν ταχύτητα για τον αναβαλλόμενο φόρο
- Η αθόρυβη κόντρα Προκοπίου-Cosco

> ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ

# ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΚΟΜΒΟΥ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΑΕΡΟΣΚΑΦΩΝ ΜΕ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ GA AVIATION

Στην αγορά συντήρησης και τεχνικής υποστήριξης αεροσκαφών και ελικοπτέρων εισέρχεται η ΓΕΚ Τέρνα, αποκτώντας πλειοψηφική συμμετοχή στην GA Aviation Services, με στόχο τη δημιουργία ενός ελληνικού κόμβου υπηρεσιών MRO (Maintenance, Repair and Overhaul). Σύμφωνα με πηγές του BnB Daily, το ποσοστό που απέκτησε ο όμιλος ανέρχεται στο 51%.

## ΓΙΑΤΙ ΕΠΙΛΕΧΤΗΚΕ Η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ

Η επιλογή της ΓΕΚ Τέρνα ως στρατηγικού εταίρου έγινε από τον Σταύρο Κουρλέτα, πρόεδρο της GA Aviation, ο οποίος, μιλώντας στο BnB Daily, ανέφερε ότι υπήρχαν προτάσεις τόσο από την Ελλάδα, όσο και από το εξωτερικό. Όπως εξήγησε, καθοριστικό ρόλο έπαιξε η προηγούμενη συνεργασία του με την ΓΕΚ Τέρνα, αλλά και η εκτίμησή του για τη σοβαρότητα και την αξιοπιστία του ομίλου και του Προέδρου.

## ΤΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

Η GA Aviation διαθέτει ήδη διεθνή δραστηριότητα, καθώς, σύμφωνα με τον κ. Κουρλέτα, περίπου το 60% του κύκλου εργασιών της προέρχεται από αγορές του εξωτερικού. Μεταξύ των χωρών στις οποίες δραστηριοποιείται περιλαμβάνονται η Τουρκία, το Ισραήλ και η Σερβία. Ειδικά στην τουρκική αγορά, η εταιρεία συνεργάζεται με ιδιωτικούς φορείς, αναλαμβάνοντας, μεταξύ άλλων, εκτεταμένες επιθεωρήσεις ελικοπτέρων.

Σε επίπεδο οικονομικών επιδόσεων, η διοίκηση εκτιμά ότι το 2026 ο κύκλος εργασιών θα κινηθεί περίπου στα ίδια επίπεδα με την προηγούμενη χρονιά. Για το 2027, ωστόσο, οι προσδοκίες είναι υψηλότερες, καθώς, όπως ανέφερε ο πρόεδρος της εταιρείας, αναμένεται να προκύψουν νέες εργασίες που εκτιμάται ότι θα οδηγήσουν σε σημαντική αύξηση των εσόδων.

**DATA GA AVIATION (σε €εκατ.)**

Κύκλος εργασιών
2025: 6,36
2024: 6,63

Κέρδη προ τόκων και φόρων
2025: 1,55
2024: 1,53

Καθαρά κέρδη
2025: 1,17
2024: 1,13



*Γιώργος Περιστέρης, Πρόεδρος ΔΣ και Διευθύνων Σύμβουλος, ΓΕΚ Τέρνα*

## ΤΟ ΑΝΟΙΓΜΑ ΣΤΗΝ ΑΜΥΝΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Παράλληλα με την υφιστάμενη δραστηριότητά της, η GA Aviation εξετάζει τη διεύρυνση της παρουσίας της στον τομέα της άμυνας. Ο κ. Κουρλέτας σημείωσε ότι η είσοδος σε αυτόν τον χώρο αποτελεί στρατηγική επιδίωξη, καθώς εκτιμά ότι θα αποκτήσει αυξημένη σημασία τα επόμενα χρόνια, τόσο για την Ελλάδα όσο και ευρύτερα. Όπως ανέφερε, οι δυνατότητες της χώρας στον συγκεκριμένο τομέα παραμένουν περιορισμένες σε σύγκριση με άλλες χώρες, όπως η Τουρκία, γεγονός που δημιουργεί περιθώρια ανάπτυξης για επιχειρήσεις με τεχνική τεχνογνωσία και κατάλληλες υποδομές. Στο πλαίσιο αυτό, η υφιστάμενη δραστηριότητα της GA Aviation μπορεί να αποτελέσει βάση για την ανάπτυξη υπηρεσιών υποστήριξης πτητικών μέσων που χρησιμοποιούνται από φορείς πολιτικής προστασίας ή τις Ένοπλες Δυνάμεις. Η εταιρεία διαθέτει ήδη πιστοποιήσεις για συγκεκριμένους τύπους αεροσκαφών και ελικοπτέρων, ενώ η απόκτηση πρόσθετων στρατιωτικών πιστοποιήσεων, όπως οι EMAR και NATO, αποτελεί ενδεχόμενο που θα μπορούσε να εξεταστεί στο πλαίσιο της μελλοντικής της ανάπτυξης, χωρίς να υπάρχει μέχρι στιγμής ειλημμένη απόφαση ή συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα, σύμφωνα με πληροφορίες του BnB Daily.

## ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ

Σε επίπεδο λειτουργίας, η ΓΕΚ Τέρνα φέρεται να σχεδιάζει την ανάπτυξη των εγκαταστάσεων, την ενίσχυση των πιστοποιήσεων και τη διεύρυνση του εξειδικευμένου προσωπικού. Κεντρικός στόχος είναι η σταδιακή διαμόρφωση ενός τεχνικού κόμβου στο Κορωπί, χωρίς να αποκλείεται η παράλληλη ενίσχυση της δραστηριότητας στις εγκαταστάσεις των Μεγάρων. Ο σχεδιασμός προβλέπει και τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, σύμφωνα με τις ίδιες πληροφορίες. Στο πλαίσιο αυτό, ο Σταύρος Κουρλέτας θα παραμείνει Πρόεδρος, ενώ στελέχη της εξαγορασθείσας εταιρείας παραμένουν στη διοικητική και λειτουργική της δομή. Η GA Aviation θα λειτουργεί ως θυγατρική του ομίλου.

*Μάριος Δελατόλας*
marios@notice.gr

> THEON

# ΑΝΟΔΟΣ 40,4% ΣΤΑ ΕΣΟΔΑ Γ΄ ΤΡΙΜΗΝΟΥ - ΠΑΝΩ ΑΠΟ 20% ΕΤΗΣΙΩΣ Ο ΜΕΣΟΠΡΟΘΕΣΜΟΣ ΣΤΟΧΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Αύξηση 40,4% στα έσοδα του γ΄ τριμήνου, στα €134,1 εκατ., κατέγραψε η Theon International. Ο όμιλος επιβεβαίωσε την πρόβλεψη, που είχε αναβαθμίσει τον Σεπτέμβριο, για έσοδα περίπου €600 εκατ. το 2026, στο ανώτατο όριο του αρχικού εύρους, και ανέβασε τον μεσοπρόθεσμο στόχο οργανικής ανάπτυξης σε >20% ετησίως, από >15%, επικαλούμενος την αυξημένη ορατότητα των εσόδων και το διευρυμένο χαρτοφυλάκιο προϊόντων.

**DATA Εννεάμηνο 2026**
Έσοδα: €382,8 εκατ. (+37,1%)
Προσαρμοσμένο EBITDA: €107,3 εκατ. (+48,4%)
Προσαρμοσμένο EBIT: €100,2 εκατ. (+44,4%), περιθώριο 26,2% (από 24,8%)
Νέες παραγγελίες: €285,2 εκατ. (+22,5%)
Ανεκτέλεστο υπόλοιπο (30/9): €1.377 εκατ. (-5,4% έναντι 30/6), συν €897 εκατ. σε δικαιώματα προαίρεσης
Καθαρός δανεισμός (30/9): €251,1 εκατ., μόχλευση 1,6x

## ΕΠΙΤΑΧΥΝΣΗ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ ΣΤΟ Δ΄ ΤΡΙΜΗΝΟ

Ο δείκτης book-to-bill διαμορφώθηκε στο 0,74x στο εννεάμηνο, με τον όμιλο να στοχεύει περίπου 1,0x για το σύνολο της χρήσης, καθώς, λόγω της εποχικότητας του κλάδου, αναμένει επιτάχυνση των νέων παραγγελιών στο τελευταίο τρίμηνο. Μετά τη λήξη της περιόδου ανέλαβε συμβάσεις για συστήματα νυχτερινής όρασης περίπου €45 εκατ. από δύο ευρωπαϊκές χώρες του ΝΑΤΟ, με τις παραδόσεις να ξεκινούν μέσα στο 2026, υπό την επιφύλαξη των τελικών εγκρίσεων. Τα έσοδα από προϊόντα εκτός νυχτερινής όρασης ανήλθαν στο 17,6% του συνόλου, από 7,1% στο εννεάμηνο του 2025, με αυξανόμενη συνεισφορά της Kappa.



*Κρίστιαν Χατζημηνάς, ιδρυτής και Διευθύνων Σύμβουλος, Theon*

## HGH, MERIO ΚΑΙ HARDER DIGITAL

Η εξαγορά της HGH Systèmes Infrarouges βρίσκεται στο στάδιο των εγκρίσεων και αναμένεται να ολοκληρωθεί στα τέλη του δ΄ τριμήνου, με χρηματοδότηση από κοινοπρακτικό δάνειο έως €325 εκατ. που εξασφαλίστηκε τον Σεπτέμβριο.

Η Theon ολοκλήρωσε την εξαγορά του 80% της Merio, για τις λύσεις UAV της οποίας πήρε ήδη πρώτη παραγγελία περίπου €5 εκατ., ενώ στο γ΄ τρίμηνο αύξησε τη συμμετοχή της στη Harder Digital από 60% σε 65% και δεσμεύτηκε για επιπλέον €15 εκατ.

Οι κεφαλαιουχικές δαπάνες του 2026 εκτιμώνται πλέον στα €25 εκατ., από περίπου €30 εκατ., λόγω μετάθεσης μέρους των επενδύσεων στο 2027, όταν, στο β΄ τρίμηνο, αναμένεται να λειτουργήσει η νέα μονάδα προϊόντων ISR στην Αθήνα.

---

> ANTHROPIC

# ΕΩΣ $64,4 ΔΙΣ. Η IPO ΓΙΑ ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΤΗΣ ΣΤΟΝ NASDAQ

Έως $64,4 δισ. μπορεί να αντλήσει η Anthropic από την εισαγωγή της στο Nasdaq, με ενδεικτικό εύρος τιμής $70-$78/μετοχή, σύμφωνα με το πιο πρόσφατο σχέδιο ενημερωτικού δελτίου που είδε το Reuters.



*Dario Amodei, CEO, Anthropic*

Μετοχές θα διαθέσουν η εταιρεία και ορισμένοι από τους επενδυτές της, ενώ παράλληλα η Anthropic θα αντλήσει $26 δισ. με ιδιωτική τοποθέτηση σε cornerstone επενδυτές, ανάμεσά τους Google, Nvidia και AMD, ανεβάζοντας το σύνολο έως τα $90,4 δισ.

Επικεφαλής της κοινοπραξίας αναδόχων είναι οι Goldman Sachs και Morgan Stanley.

## ΘΑ ΞΕΠΕΡΑΣΕΙ ΤΗ SPACEX

Αν φτάσει στο ανώτατο όριο, τα συνολικά κεφάλαια θα ξεπεράσουν τα $75 δισ. της SpaceX τον Ιούνιο, τη μεγαλύτερη εισαγωγή παγκοσμίως μέχρι σήμερα.

Σε ό,τι αφορά την εικόνα της εταιρείας στο γ' τρίμηνο, οι ζημιές περιορίστηκαν, όμως η αύξηση των εσόδων επιβραδύνθηκε, ενώ οι δεσμεύσεις της για υπολογιστική ισχύ, κυρίως με Amazon και Google, φτάνουν σχεδόν τα $900 δισ.

## ΕΠΙΦΥΛΑΞΕΙΣ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ

Η εισαγωγή γίνεται σε δύσκολο περιβάλλον για τις μετοχές AI, με επενδυτές να αμφισβητούν αν οι αποδόσεις δικαιολογούν τις τεράστιες επενδύσεις και ορισμένους να θεωρούν την αποτίμηση των $1,5 τρισ. που έχει συζητηθεί στο ανώτερο όριο των προσδοκιών.

> ΟΔΥΣΣΕΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ (LAMDA DEVELOPMENT)

# ΟΙ ΔΥΟ ΝΕΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΘΗΝΑ, ΟΙ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΚΑΙ ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΒΗΜΑ ΣΤΗΝ ΚΑΡΙΕΡΑ ΤΟΥ

Στη μεταμόρφωση της Αθήνας σε δημοφιλή τουριστικό προορισμό στάθηκε στο συνέδριο Greece Talks 2026 ο Διευθύνων Σύμβουλος της Lamda Development, Οδυσσέας Αθανασίου, επισημαίνοντας ότι η πρωτεύουσα πέρασε από μια περίοδο σημαντικής υποχώρησης των αφίξεων στη σημερινή δυναμική ανάπτυξης.

Όπως ανέφερε, ενώ τις δεκαετίες του 1980 και του 1990 η Αθήνα υποδεχόταν περίπου 5 εκατομμύρια τουρίστες, ο αριθμός είχε περιοριστεί στα 2,5 εκατομμύρια όταν ξεκινούσε η επένδυση στο Ελληνικό.

Ο κ. Αθανασίου απέδωσε την ανάκαμψη στην ενίσχυση των αεροπορικών συνδέσεων, τη δημιουργία νέων ξενοδοχειακών μονάδων, τη διαχείριση της πανδημίας, αλλά και την ανάπτυξη μικρότερων επιχειρήσεων εστίασης και φιλοξενίας. Ιδιαίτερα σημαντική θεωρεί τη συμβολή των καλλιτεχνικών εκδηλώσεων και της νυχτερινής ζωής.



*Οδυσσέας Αθανασίου, CEO, Lamda Development*

## ΣΤΟΧΟΙ

Για το επόμενο διάστημα έθεσε δύο στόχους: την αύξηση της μέσης παραμονής των επισκεπτών και την περαιτέρω επέκταση της τουριστικής περιόδου.

"Τώρα η πρόκληση για μένα είναι πώς σε αυτό το city break duration, που είναι δύο-τρεις μέρες, Σαββατοκύριακο, να προσθέτουμε άλλη μια μέρα και ίσως άλλον ένα μήνα στο seasonality που έχει μεν αυξηθεί", τόνισε.

Όπως εξήγησε, μια τέτοια εξέλιξη θα μπορούσε να προσφέρει μεγαλύτερη σταθερότητα στις υπηρεσίες και στις θέσεις εργασίας που συνδέονται με τον τουρισμό, αναγνωρίζοντας παράλληλα τις προκλήσεις που θα πρέπει να αντιμετωπιστούν.

## ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΤΗΣ ΙΣΤΟΡΙΚΗΣ ΜΝΗΜΗΣ

Στόχος της Lamda Development είναι η διατήρηση της ιστορικής μνήμης του πρώην αεροδρομίου του Ελληνικού, ανέφερε ο Οδυσσέας Αθανασίου. Σε αυτό το πλαίσιο, το ανατολικό terminal θα αποκτήσει νέα χρήση, θα έχει μουσείο μέσα, αποτελώντας πολιτιστικό σημείο αναφοράς της μεγάλης ανάπλασης.

Παράλληλα πρόσθεσε ότι θα διατηρηθούν και τα τρία υπόστεγα αεροσκαφών. Το πρώτο έγινε το The Ellinikon Experience park, το δεύτερο δόθηκε στη Ελληνική Γυμναστική Ομοσπονδία και θα μετατραπεί σε νέο "Σπίτι της Γυμναστικής", ενώ και το τρίτο θα γίνει μουσείο αεροπορίας, προσθέτοντας ότι θα παραμείνει και ο Υδατόπυργος.

## ΣΥΓΧΡΟΝΑ ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΑ ΟΡΟΣΗΜΑ

Επίσης ο κ. Αθανασίου ανέδειξε τη φιλοδοξία να αποκτήσει η Ελλάδα σύγχρονα αρχιτεκτονικά τοπόσημα διεθνούς εμβέλειας, τα οποία θα προσελκύουν επισκέπτες από όλο τον κόσμο.

"Η Ακρόπολη είναι ένα μνημείο τεράστιας ιστορικής σημασίας και πολιτιστικής σημασίας, όχι μόνο για τους Έλληνες και την Ελλάδα, αλλά για όλο τον κόσμο", ανέφερε, σημειώνοντας ότι "θα πρέπει να περάσουμε και στη σύγχρονη εποχή αρχιτεκτονικά και να φτιάξουμε αρχιτεκτονικά τοπόσημα που θα κάνουν τον κόσμο να θέλει να έρθει στην Ελλάδα, όχι μόνο για τον ήλιο και τη θάλασσα, αλλά και γιατί μπορούμε να κάνουμε κάτι σύγχρονο και να το κάνουμε καλά".

Στο πλαίσιο αυτό, εξήγησε ότι η Lamda Development επέλεξε να συνεργαστεί με κορυφαία διεθνή αρχιτεκτονικά γραφεία για την ανάπλαση του Ελληνικού, αναφέροντας μεταξύ άλλων τη Foster & Partners για τον ουρανοξύστη, τη Sasaki για τον σχεδιασμό του πάρκου και τον Ιάπωνα αρχιτέκτονα Kengo Kuma. Στόχος είναι η δημιουργία έργων που θα αποκτήσουν διεθνή αναγνωρισιμότητα και θα παράγουν πολλαπλασιαστικά οικονομικά οφέλη σε βάθος χρόνου.

## ΟΛΟΚΛΗΡΩΝΕΤΑΙ Η ΠΡΩΤΗ ΦΑΣΗ ΑΝΑΠΛΑΣΗΣ

Αναφέρθηκε ακόμη στην ολοκλήρωση της πρώτης φάσης της ανάπλασης του Ελληνικού την άνοιξη του 2027, η οποία περιλαμβάνει την "καρδιά του Ελληνικού", δηλαδή ολόκληρη την παραλιακή ζώνη και την περιοχή που εκτείνεται προς τη Βουλιαγμένης.

Σύμφωνα με τον ίδιο, από την επόμενη χρονιά, κατοικίες θα έχουν ήδη αποκτήσει ενοίκους, η μαρίνα του Αγίου Κοσμά θα υποδέχεται επισκέπτες και η Riviera Galleria θα είναι έτοιμη, ενώ το αθλητικό πάρκο έχει ήδη αρχίσει να συγκεντρώνει σημαντική δραστηριότητα.

## Η ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΤΟΥ ΠΟΡΕΙΑ

Αναφερόμενος στην προσωπική του πορεία, αποκάλυψε ότι η επιθυμία του να δημιουργήσει κάτι δικό του υπήρχε εδώ και πολλά χρόνια και ότι είχε ενημερώσει σχετικά τους μετόχους της εταιρείας τρία με τέσσερα χρόνια νωρίτερα, ενώ είχε θέσει το ζήτημα επισήμως πριν από περίπου ενάμιση χρόνο.

Σχετικά με το επόμενο του βήμα, αρκέστηκε να πει ότι τον ενδιαφέρει η σύνδεση της τεχνολογίας με την κατασκευή, ενώ τον "συναρπάζουν" επίσης, επιχειρηματικές ιδέες που έχουν διάφοροι και τις οποίες θέλουν να τις φέρουν στη ζωή.

> ΕΥΤΥΧΗΣ ΒΑΣΙΛΑΚΗΣ (AEGEAN)

# ΠΩΣ Η ΑΘΗΝΑ ΜΕΤΕΤΡΕΨΕ ΤΗΝ ΚΡΙΣΗ ΣΕ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ

Στο πως η Αθήνα μετέτρεψε την κρίση σε ευκαιρία ευκαιρία, ο Ευτύχης Βασιλάκης, Πρόεδρος της Aegean, στο συνέδριο Greece Talks 2026. "Τα πράγματα ζορίστηκαν και η βιωσιμότητά τους έγινε οριακή, με αποτέλεσμα να υπάρξει αλλαγή, που έδωσε αναγέννηση στον αμιγώς τουριστικό ιστό" σημείωσε, προσθέτοντας ότι "οι Ολυμπιακοί Αγώνες μας άφησαν ένα καλό αεροδρόμιο, που επέτρεψε τα όσα έγιναν.

## ΣΧΕΣΗ ΕΠΙΣΚΕΠΤΩΝ ΜΕ ΤΟΥΣ ΝΤΟΠΙΟΥΣ

Στάθηκε επίσης στην προσωπική επαφή που έχουν οι επισκέπτες με τους ντόπιους, η οποία αποτελεί διαχρονικά ένα από τα μεγαλύτερα πλεονεκτήματα της χώρας, καθώς ο ντόπιος συμμετέχει στη διασκέδαση, στην ψυχαγωγία, στην εμπειρία.
Τόνισε ακόμη ότι το 80% των επισκεπτών της χώρας προέρχεται από την Ευρώπη, υπογραμμίζοντας ωστόσο πως ο ελληνικός τουρισμός θα συνεχίσει να εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από τη μαζική τουριστική αγορά.

## ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ ΤΟΥ ΙΣΤΟΡΙΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ

Σύμφωνα με τον ίδιο, η μεγαλύτερη δυσκολία είναι να εξυπηρετηθεί αυτή η ζήτηση χωρίς να αλλοιωθεί ο ιδιαίτερος χαρακτήρας των προορισμών. "Εκεί είναι η δυσκολία του πώς να υπηρετήσεις την ανάγκη αυτή με έναν τρόπο ο οποίος να κρατάει, κατά το δυνατόν, την αυθεντικότητα των σημείων", υπογράμμισε.



*Ευτύχης Βασιλάκης, Πρόεδρος, Aegean*

Ειδικά για την Αθήνα, υποστήριξε ότι είναι ιδιαίτερα σημαντικό να ολοκληρωθεί η αναβάθμιση του ιστορικού κέντρου, με παρεμβάσεις που θα δημιουργούν μια ενιαία διαδρομή γύρω από την Ακρόπολη.
Θεωρεί ακόμη "μεγάλη ιστορία" να προχωρήσει η χώρα μας και με τη δεύτερη κατοικία στην Αθήνα αλλά και τα νησιά, προκειμένου να συμμετάσχουν και οι ξένοι στην περαιτέρω ανάπτυξη του τουρισμού.

## ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΗ ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΙΜΟΤΗΤΑ

Αναφορικά με την αεροπορική συνδεσιμότητα σημείωσε ότι "δεν εξυπηρετεί αποκλειστικά τον τουρισμό, αλλά αποτελεί κρίσιμη υποδομή για την καθημερινότητα και τις μετακινήσεις των κατοίκων, ιδιαίτερα στις νησιωτικές περιοχές", προσθέτοντας ότι "είμαστε μια χώρα στην οποία έχει πολύ μεγαλύτερη αξία η μεταφορά και για τον Έλληνα και για τον ξένο, γιατί δεν είναι μόνο για τον τουρισμό".
Όπως είπε, "στα νησιά μας η ενδοεπικοινωνία δεν μπορεί να γίνει με τρένα. Ακόμα κι αν είχαμε τα εκπληκτικότερα τρένα της Ευρώπης, δεν θα μπορούσαμε να εξυπηρετήσουμε κανένα".

## ΚΡΙΣΙΜΟΣ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΚΡΑΤΟΥΣ

Ακόμη ο κ. Βασιλάκης υπογράμμισε την ανάγκη η οικονομική ανάπτυξη να συνοδεύεται από ουσιαστικά οφέλη για τις τοπικές κοινωνίες, προειδοποιώντας ότι διαφορετικά κινδυνεύει να χαθεί η κοινωνική αποδοχή των επενδύσεων. "Αν δεν ταυτίσουμε την παραγωγή του πλούτου με την επιστροφή προς την τοπική κοινωνία, δεν μπορούμε να διατηρήσουμε ούτε θετική αντιμετώπιση στην ανάπτυξη γενικώς, είτε είναι βιομηχανική είτε είναι τουριστική. Ούτε και, βεβαίως, τις υπηρεσίες που χρειάζονται", τόνισε.
Παράλληλα, αναφέρθηκε στον ρόλο του κράτους, επισημαίνοντας ότι η συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα δεν μπορεί να αποτελεί τη μοναδική λύση για κάθε αναπτυξιακή ανάγκη. "Δεν μπορεί φυσικά σε όλα τα πράγματα να είναι η λύση η παραχώρηση. Εγώ είμαι καπιταλιστής επιχειρηματίας και μου αρέσει πολύ περισσότερο ο ιδιωτικός τομέας από τον δημόσιο, αλλά και ο δημόσιος έχει κρίσιμο ρόλο", υπογράμμισε.



*Τάσος Πανούσης, Διευθύνων Σύμβουλος, doValue*

> DOVALUE

# ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ GREAT PLACE TO WORK ΓΙΑ ΤΡΙΤΗ ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ

Για τρίτη συνεχή χρονιά πιστοποιήθηκε ως Great Place to Work η doValue στην Ελλάδα, με υψηλό δείκτη εμπιστοσύνης από το προσωπικό και συμμετοχή του 87% των εργαζομένων στην έρευνα του 2026.
Η πιστοποίηση καλύπτει τόσο την doValue όσο και όλες τις εταιρείες του ομίλου στην Ελλάδα. Η πιστοποίηση του Great Place to Work βασίζεται σε συγκεκριμένα κριτήρια που προκύπτουν από ερωτηματολόγιο προς τους εργαζόμενους των επιχειρήσεων που συμμετέχουν, οι οποίοι αξιολογούν άμεσα, ανώνυμα και εμπιστευτικά την εμπειρία τους από το εργασιακό περιβάλλον.
"Η αξία της Πιστοποίησης Great Place to Work βρίσκεται πρωτίστως στο ότι προέρχεται από τους ίδιους τους ανθρώπους μας και τη δική τους καθημερινή εμπειρία στο εργασιακό περιβάλλον της εταιρίας", δήλωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος, Τάσος Πανούσης, σημειώνοντας ότι η εταιρεία θα συνεχίσει να χτίζει ένα περιβάλλον που λαμβάνει υπόψη τις προσωπικές και οικογενειακές ανάγκες των εργαζομένων και προσφέρει χώρο για επαγγελματική εξέλιξη.

## > ALEXANDER ZINELL (FRAPORT GREECE)

# ΑΝΟΙΧΤΟ ΤΟ ΕΝΔΕΧΟΜΕΝΟ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΚΙΝΗΣΕΩΝ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΕΙΣΟΔΟ ΤΗΣ BLACKSTONE

Η Αθήνα έχει κομβικό ρόλο ως πύλη εισόδου για επισκέπτες από μακρινούς προορισμούς, ανέφερε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Fraport Greece, Alexander Zinell, στο πλαίσιο του συνεδρίου Greece Talks 2026. Όπως εξήγησε, η συνδεσιμότητα της πρωτεύουσας συμβάλλει ουσιαστικά στην ανάπτυξη του ελληνικού τουρισμού, καθώς επιτρέπει σε ταξιδιώτες από απομακρυσμένες αγορές να φτάνουν στα ελληνικά νησιά.

### ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΗ ΣΥΝΔΕΣΗ

Ακόμη αναφέρθηκε στις μεγάλες δυνατότητες της Ελλάδας και της Αθήνας ως διεθνών τουριστικών προορισμών, υπογραμμίζοντας τον καθοριστικό ρόλο των αεροπορικών συνδέσεων. "Οι επισκέπτες μεγάλων αποστάσεων έρχονται, περνούν μέσα από την Αθήνα. Και αυτό είναι εξαιρετικά σημαντικό για εμάς προκειμένου να αναπτύξουμε τον τουρισμό και να καταστήσουμε τα νησιά προσβάσιμα σε επισκέπτες από μακρινές περιοχές", σημείωσε.

### ΤΕΡΑΣΤΙΕΣ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ Η ΑΘΗΝΑ

Ο κ. Zinell θυμήθηκε την εικόνα της Αθήνας κατά την περίοδο 2015-2016, όταν ήρθε στην Ελλάδα για την προετοιμασία της δραστηριοποίησης της Fraport. Όπως περιέγραψε, αντίκρισε μια πόλη με πολλά εγκαταλελειμμένα κατασκευαστικά έργα, κλειστά κτίρια και εκτεταμένα γκράφιτι, αλλά με σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης. "Πάντα νιώθαμε πως η Ελλάδα έχει τεράστιες δυνατότητες. Ως τουριστικός προορισμός, αλλά και η Αθήνα ως πόλη", σημείωσε.



*Alexander Zinell, Διευθύνων Σύμβουλος, Fraport Greece*

### ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Στάθηκε ακόμη στην ιδιαίτερη ταυτότητα της Ελλάδας ως τουριστικού προορισμού, επισημαίνοντας ότι ένα από τα σημαντικότερα πλεονεκτήματά της είναι η συνύπαρξη της ιστορικής κληρονομιάς με τη σύγχρονη ανάπτυξη.

Ειδική αναφορά έκανε και στην ποιότητα των υπηρεσιών και την εμπειρία των επιβατών. "Το μότο μας είναι ότι προσπαθούμε να διατηρήσουμε το χαμόγελο στο πρόσωπο του πελάτη, χωρίς αναστάτωση, καθυστερήσεις ή άλλα προβλήματα", σημείωσε ο κ.Zinell.

Οι αρνητικές αξιολογήσεις επιβατών, διευκρίνισε, για τη συμπεριφορά του προσωπικού στα αεροδρόμια τον ενοχλούν. "Με πληγώνει όταν διαβάζω σχόλια στις ιστοσελίδες αξιολόγησής μας ότι οι άνθρωποι δεν έτυχαν καλής μεταχείρισης ή ότι συνάντησαν μη φιλικό προσωπικό, είτε πρόκειται για το δικό μας προσωπικό είτε για το προσωπικό των συνεργατών μας στο αεροδρόμιο", ανέφερε.

### ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχε και η αναφορά του στις επενδυτικές προοπτικές της Fraport Greece, καθώς επισήμανε ότι η Blackstone έχει εισέλθει ως νέος επενδυτής στην εταιρεία από τις αρχές του έτους, αφήνοντας ανοικτό το ενδεχόμενο περαιτέρω επενδυτικών κινήσεων.

---

## > DAVID KELLY

# ΣΤΑ 80 ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ HILTON ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στη συνεχιζόμενη επέκταση της Hilton στην Ελλάδα αναφέρθηκε ο Senior Vice President for Continental Europe, David Kelly, επισημαίνοντας ότι ο όμιλος διαθέτει πλέον 80 ξενοδοχεία σε λειτουργία και υπό ανάπτυξη, κάτω από ενέα διαφορετικές επωνυμίες. "Σήμερα στην Ελλάδα έχουμε 80 ξενοδοχεία, σε λειτουργία και υπό ανάπτυξη", τόνισε, επισημαίνοντας ότι μέσα σε έξι χρόνια ο όμιλος κατέγραψε τεράστια ανάπτυξη, σε μεγάλο βαθμό χάρη στη συνεργασία με την Small Luxury Hotels (SLH). Ιδιαίτερη έμφαση έδωσε στον οικογενειακό χαρακτήρα των ελληνικών επιχειρήσεων με τις οποίες συνεργάζεται η Hilton. "Περίπου το 78% του συνόλου της ιδιοκτησίας μας αφορά οικογενειακές επιχειρήσεις που ξεκίνησαν στην Ελλάδα", σημείωσε.



*David Kelly, Senior Vice President for Continental Europe, Hilton*

### Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ

Ο ίδιος στάθηκε στη σημασία του ανθρώπινου δυναμικού και της αυθεντικότητας του ελληνικού πολιτισμού, τονίζοντας ότι "οι άνθρωποι είναι αυτοί που κάνουν τη διαφορά". Επίσης σημείωσε ότι ο ελληνικός λαός μπορεί να προσφέρει μοναδικές εμπειρίες σε κάθε ταξιδιώτη που έρχεται από το Ηνωμένο Βασίλειο, από την Γερμανία, από τις Ηνωμένες Πολιτείες και από ολόκληρο τον κόσμο.

### ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΙΜΟΤΗΤΑ

Παράλληλα, ανέφερε ότι η διεθνής αναγνωρισιμότητα της Hilton ενισχύει την εμπιστοσύνη των ταξιδιωτών στα ελληνικά ξενοδοχεία του ομίλου. "Έχουμε πάνω από 270 εκατομμύρια μέλη του Hilton Honors παγκοσμίως και ένα μεγάλο ποσοστό αυτών κατοικεί στις Ηνωμένες Πολιτείες. Υπάρχει τεράστια αύξηση των Αμερικανών ταξιδιωτών που έρχονται στην Ελλάδα".

### ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

Τέλος ο κ. Kelly σημείωσε ότι "φέτος παρουσιάσαμε τρία νέα brands. Συνεχίζουμε να αναπτυσσόμαστε σε μέρη όπως η Κρήτη και τα νησιά", προσθέτοντας ότι διακρίνει ακόμη περισσότερες επενδυτικές ευκαιρίες στην ελληνική αγορά. Στάθηκε δε στη στρατηγική σημασία που έχει η ελληνική αγορά για την Hilton, με τη χώρα μας να αποτελεί ένα από τα βασικά σημεία ανάπτυξης του ομίλου στην Νότια Ευρώπη.

> EUROBANK EQUITIES

# ΓΙΑΤΙ ΒΛΕΠΕΙ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΑΝΟΔΟΥ 40% ΚΑΙ ΤΙΜΗ €7,5 ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ IDEAL

Στα €7,50 βάζει τον πήχη για τη μετοχή της Ideal Holdings η Eurobank Equities, με το περιθώριο ανόδου να ανέρχεται περίπου σε 40% (μαζί με την αναμενόμενη μερισματική απόδοση 5,5%), εκτιμώντας ότι οι πρόσφατες κινήσεις στο χαρτοφυλάκιο αυξάνουν τη συμμετοχή των μετόχων της στα κέρδη και στις ταμειακές ροές των θυγατρικών.



*Λάμπρος Παπακωνσταντίνου, Πρόεδρος ΔΣ, Ideal*

## ΤΙ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΕ ΤΟ ΝΕΟ ΣΚΗΝΙΚΟ

Το νέο σκηνικό για τη μετοχή διαμορφώνεται με βάση τις δύο τελευταίες συναλλαγές που προχώρησε η Ideal:

- Την εισαγωγή της Attica στο Χρηματιστήριο τον Ιούλιο, η οποία απελευθέρωσε ρευστότητα άνω των €50 εκατ. στην Kymora, την εταιρεία που συγκεντρώνει τις συμμετοχές σε Byte, Attica και Μπάρμπα Στάθης. Έτσι ενισχύθηκαν τα διαθέσιμα του ομίλου, με διατήρηση του ελέγχου στη δραστηριότητα των πολυκαταστημάτων
- Την εξαγορά του υπόλοιπου 25% της Kymora από την ΟΗΑ, έναντι €119 εκατ. Η συναλλαγή αύξησε την πραγματική συμμετοχή της Ideal στο 100% της Byte και της Μπάρμπα Στάθης και στο 70,1% της Attica. Σύμφωνα με την χρηματιστηριακή, η αλλαγή αυξάνει το μερίδιο των μετόχων της IDEAL στα αποτελέσματα του χαρτοφυλακίου. Το πλήρες ετήσιο όφελος αναμένεται από το 2027, καθώς παύει η συμμετοχή της ΟΗΑ στα αντίστοιχα κέρδη και στις ταμειακές ροές.

## ΔΙΨΗΦΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ EBITDA ΜΕΧΡΙ ΤΟ 2030

Η Eurobank Equities προβλέπει ότι τα συγκρίσιμα EBITDA, μετά τις μισθώσεις, θα αυξηθούν από €58 εκατ. το 2025 σε περίπου €92 εκατ. το 2030 - δηλαδή με μέση ετήσια ανάπτυξη της τάξης του 10% περίπου - με το περιθώριο να ενισχύεται από 11,3% σε περίπου 12,5%.

- **Τα Τρόφιμα αναμένεται να πρωταγωνιστήσουν**, με μέση ετήσια αύξηση λειτουργικής κερδοφορίας περίπου 13% την περίοδο 2025–2028, χάρη στις επενδύσεις παραγωγικής δυναμικότητας και στη βελτίωση της αποδοτικότητας
- **Η Πληροφορική αναμένεται να τρέξει με ρυθμούς περίπου 10%**, υποστηριζόμενη από την κυβερνοασφάλεια, τις υπηρεσίες ψηφιακής εμπιστοσύνης και τη βελτίωση του μείγματος υπηρεσιών
- **Για την Attica προβλέπεται αύξηση περίπου 8%**, μέσω υψηλότερης παραγωγικότητας των καταστημάτων και επιλεκτικής επέκτασης, παρότι οι εκτιμήσεις περιλαμβάνουν μικρή υποχώρηση του περιθωρίου.

Σε επίπεδο ομίλου, τα έσοδα αναμένονται φέτος να διαμορφωθούν στα €554,5 εκατ. και το 2027 σε €604,6 εκατ. Τα καθαρά κέρδη από συνεχιζόμενες δραστηριότητες εκτιμώνται σε €11,6 εκατ. και €29,2 εκατ. αντίστοιχα.

## ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ & ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Η χρηματιστηριακή σημειώνει ότι η εξαγορά της συμμετοχής της ΟΗΑ απορρόφησε σημαντικό μέρος της ρευστότητας. Τοποθετεί τον καθαρό δανεισμό στο τέλος του 2026 περίπου στα €123 εκατ., κοντά στις δύο φορές την προσαρμοσμένη λειτουργική κερδοφορία μετά τις μισθώσεις.Ωστόσο, προβλέπει λειτουργικές ταμειακές ροές άνω των 200 εκατ. την περίοδο 2027–2030, που υπερκαλύπτουν επενδύσεις €107 εκατ. Το μοντέλο ενσωματώνει επαναλαμβανόμενες διανομές περίπου €20 εκατ. ετησίως και μείωση της μόχλευσης μία φορά έως το 2030, εφόσον δεν πραγματοποιηθούν νέες εξαγορές.

## Ο ΚΑΤΑΛΥΤΗΣ ΤΟΥ CITY LINK

Από την άλλη πλευρά, η δικαστική διαφορά μεταξύ PICAR και Μετοχικού Ταμείου Στρατού για την κύρια μίσθωση του City Link επιβαρύνει την αποτίμηση της μετοχής. Από την εισαγωγή της Attica, τόσο η ίδια όσο και η Ideal έχουν υποχωρήσει περίπου 12%, παρά τις καλές επιδόσεις της λιανικής.

Χωρίς να προδικάζει την έκβαση, η Eurobank Equities θεωρεί ότι λύση που εξασφαλίζει μακροχρόνια ορατότητα για το ακίνητο θα μπορούσε να περιορίσει την αβεβαιότητα και να υποστηρίξει την ανάκαμψη των δύο μετοχών.

> INFINEON - ST - NXP (CEOs)

# Η ΕΥΡΩΠΗ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΕΙ ΗΠΑ ΚΑΙ ΑΣΙΑ ΣΤΗ ΡΟΜΠΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΤΟ PHYSICAL AI

Στη βιομηχανική βάση της, κυρίως στο αυτοκίνητο και τον αυτοματισμό, στηρίζεται η Ευρώπη για να ανταγωνιστεί ΗΠΑ και Ασία στη ρομποτική και τη "φυσική" AI, που περνά από τις οθόνες στα εργοστάσια και τις μηχανές, υποστήριξαν στο Μόναχο οι CEOs των Infineon, STMicroelectronics και NXP.
"Για μένα, η βιομηχανική ή φυσική AI είναι πρώτα απ' όλα κάτι που η Ευρώπη πρέπει να κερδίσει", τόνισε ο CEO της Infineon, Jochen Hanebeck, αναγνωρίζοντας όμως ότι "υπάρχουν τόσα θέματα όπου νιώθουμε ότι είμαστε δεύτεροι πίσω από άλλες περιοχές".

## ΚΑΝΕΝΑ "UNDO" ΣΤΟΝ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟ ΚΟΣΜΟ

Καθώς το AI περνά από τις προτάσεις στη φυσική δράση, όπου ένα λάθος μπορεί να



έχει μη αναστρέψιμες συνέπειες, η εμπειρία της Ευρώπης σε συστήματα κρίσιμης ασφάλειας γίνεται πλεονέκτημα, σημείωσε ο CEO της NXP, Rafael Sotomayor: "Δεν υπάρχει αναίρεση για ένα σπασμένο κόκαλο αν πάρεις λάθος απόφαση".
Ο CEO της STMicroelectronics, Jean-Marc Chery, επισήμανε ότι η φυσική AI απαιτεί στενή συνεργασία κατασκευαστών chips και πελατών, ακόμη και στην εκπαίδευση των ρομπότ σε προσομοιώσεις πριν μπουν στην παραγωγή. Η ST έχει συμφωνήσει να εισάγει ανθρωποειδή ρομπότ της ιταλικής Oversonic στα εργοστάσιά της, με το πρώτο να λειτουργεί ήδη σε μονάδα ημιαγωγών στην Μάλτα.

## ΑΚΟΜΗ ΣΤΙΣ ΔΟΚΙΜΕΣ

Οι τρεις εταιρείες ανταγωνίζονται αμερικανικούς ομίλους όπως οι Texas Instruments και onsemi, ενώ τα περισσότερα έργα φυσικής AI βρίσκονται σε πρώιμο στάδιο, με τις δοκιμές στα εργοστάσια να είναι πολύ συχνότερες από την ευρεία εφαρμογή.

---

> BANK OF AMERICA INSTITUTE

# ΣΤΗ ΣΤΕΓΑΣΗ ΠΑΕΙ ΤΟ 30% ΤΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΤΩΝ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΩΝ

Η στέγαση είναι πλέον ο σημαντικότερος παράγοντας πίεσης για τα αμερικανικά νοικοκυριά, απορροφώντας περίπου το 30% του εισοδήματός τους, ενώ τα τρόφιμα και τα καύσιμα βαραίνουν λιγότερο τον προϋπολογισμό τους από ό,τι το 2022, σύμφωνα με ανάλυση του Bank of America Institute.
Με βάση τα στοιχεία πληρωμών και καταθέσεων της τράπεζας, οι δαπάνες για τρόφιμα και καύσιμα αντιστοιχούσαν το 2026 στο 13,5% του εισοδήματος, 0,1 μονάδα υψηλότερα από πέρυσι αλλά σχεδόν 0,5 μονάδα χαμηλότερα από τέσσερα χρόνια πριν.

**DATA 2026**
Τρόφιμα και καύσιμα:
~13,5% του εισοδήματος
Βενζίνη: 3,2% του εισοδήματος (
από 2,9% πέρσι και 3,4% το 2022)
Στέγαση: ~30% του εισοδήματος

## ΠΙΟ ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΜΕΝΟΙ ΟΙ ΠΑΛΙΟΙ ΙΔΙΟΚΤΗΤΕΣ

Οι διάμεσες δόσεις στεγαστικών δανείων ξεπερνούν πλέον το 30% του εισοδήματος




των ιδιοκτητών με δάνειο, ενώ το ποσοστό του εισοδήματος που πηγαίνει στο ενοίκιο, που είχε κορυφωθεί πάνω από 32% το 2025, βελτιώνεται ελαφρά φέτος.
Πιο προστατευμένοι είναι όσοι αγόρασαν πριν από την άνοδο τιμών και επιτοκίων μετά την πανδημία, κυρίως νοικοκυριά υψηλότερου εισοδήματος. Στους δανειολήπτες χαμηλού εισοδήματος, λίγο περισσότεροι από ένας στους πέντε δίνουν πάνω από το μισό εισόδημά τους στη δόση, σχεδόν πέντε μονάδες περισσότεροι από πριν από την πανδημία.
Οι καταναλωτές στρέφονται επίσης σε φθηνότερα καταστήματα και οικονομικότερα προϊόντα, ενώ τα χιλιόμετρα που διανύονται με αυτοκίνητο ανά κάτοικο μένουν κάτω από τα επίπεδα του 2019.

## ΧΑΜΗΛΗ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΚΑΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΓΙΑ ΤΟ 2027

Η πραγματική αγοραστική δύναμη υποχώρησε το 2022 και ξανά από τα μέσα του 2023, ενώ αρκετά νοικοκυριά μεσαίου και υψηλότερου εισοδήματος δεν έχουν δει τους μισθούς τους να ακολουθούν τον πληθωρισμό από το 2019.
Το ότι οι καταναλωτές συνεχίζουν να ξοδεύουν δεν σημαίνει ότι είναι σε καλύτερη θέση, σημειώνει η ανάλυση, καθώς η χαμηλή εμπιστοσύνη μπορεί να αντανακλά τις θυσίες που κάνουν για να το πετύχουν.
Για το 2027, η BofA Global Research βλέπει κίνδυνο από νέες αυξήσεις στα καύσιμα και τα τρόφιμα, ενώ τα υψηλά επιτόκια δυσκολεύουν τη μετάβαση από το ενοίκιο στην ιδιοκατοίκηση.

> ALLWYN

# ΑΠΟΚΤΑ ΤΟΝ ΠΗΓΑΙΟ ΚΩΔΙΚΑ ΤΗΣ KAMBI ΓΙΑ €50 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΤΟ 100% ΤΗΣ IWG ΕΝΑΝΤΙ $120 ΕΚΑΤ.

Συμφωνίες με την Kambi για την απόκτηση παγκόσμιας άδειας αορίστου διάρκειας στον πηγαίο κώδικα της πλατφόρμας αθλητικού στοιχήματός της ανακοίνωσε η Allwyn, φέρνοντας την τεχνολογία εσωτερικά για ψηφιακά και επίγεια κανάλια, μαζί με την απόκτηση του υπολειπόμενου 30% της Instant Win Gaming (IWG), προμηθεύτριας ψηφιακών στιγμιαίων παιχνιδιών (e-Instant). Πρόκειται για την πρώτη συναλλαγή αυτού του είδους για την Kambi, που εξυπηρετεί συνεργάτες σε πάνω από 100 αγορές, και για ακόμη ένα βήμα στη στρατηγική της Allwyn να κατέχει και να διαχειρίζεται η ίδια τις βασικές τεχνολογίες και το περιεχόμενό της.

## ΕΝΙΑΙΑ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ ΓΙΑ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΚΑΙ ΚΑΖΙΝΟ

Η ενιαία πλατφόρμα θα δώσει στην Allwyn ευελιξία στον σχεδιασμό προϊόντων ανά αγορά,



*Kresimir Spajic, Διευθύνων Σύμβουλος, Allwyn Digital*

οικονομίες κλίμακας και περιθώρια για cross-selling, κυρίως με το διαδικτυακό καζίνο. Περίπου το μισό τίμημα των €50 εκατ., που αναμένεται να κεφαλαιοποιηθεί, θα καταβληθεί μέσα στο 2027.

Η Kambi θα παρέχει υπηρεσίες ανάπτυξης σε μια μεταβατική περίοδο και στη συνέχεια ειδική ομάδα της θα περάσει στην Allwyn, η οποία θα αναπτύξει επίσης δικές της δυνατότητες σε διαχείριση στοιχηματικών αγορών, τιμολόγηση και διαχείριση κινδύνων.

Αυτό θα αυξήσει τα κεντρικά κόστη κατά μερικές δεκάδες εκατ. ευρώ ετησίως από το 2027, όμως η εταιρεία αναμένει ελκυστικά οικονομικά οφέλη σε βάθος χρόνου από εξοικονομήσεις και συνέργειες.

## ΠΛΗΡΗΣ ΕΛΕΓΧΟΣ ΤΗΣ IWG

Η εξαγορά του 30% της IWG ακολουθεί την άσκηση δικαιώματος πώλησης (put option) από τους μετόχους μειοψηφίας, με προκαθορισμένη αποτίμηση και το τελικό ποσό να υπόκειται σε προσαρμογές κλεισίματος και κεφαλαίου κίνησης.

Η IWG έχει μακροχρόνιες σχέσεις με λοταρίες σε ΗΠΑ, Ευρώπη και άλλες αγορές, ενώ οι ιδρυτές της θα παραμείνουν στις εκτελεστικές τους θέσεις.

---

> EY-PARTHENON (ΕΡΕΥΝΑ)

# Η AI ΑΝΕΒΑΖΕΙ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΛΛΑ ΜΟΛΙΣ 16% ΤΩΝ CEOs ΕΧΕΙ ΣΑΦΗ ΕΙΚΟΝΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΗΣ

Η Τεχνητή Νοημοσύνη είναι για τους μισούς CEOs (50%) ο σημαντικότερος παράγοντας ενίσχυσης της παραγωγικότητας τους τελευταίους 12 μήνες, πριν από τον ανασχεδιασμό των διαδικασιών (46%), όμως η μετατροπή των οφελών σε ανάπτυξη και κερδοφορία παραμένει το μεγάλο ζητούμενο, σύμφωνα με τη νέα έκδοση του "EY-Parthenon CEO Outlook Survey", με 1.200 CEOs από 21 χώρες.

Μόλις το 16% έχει σαφή εικόνα σε πραγματικό χρόνο για την απόδοση των επενδύσεών του σε AI, ενώ ένα 24% παρακολουθεί μέρος του κόστους αλλά δυσκολεύεται να αξιολογήσει το συνολικό ROI.

## ΟΦΕΛΗ ΠΟΥ ΔΕΝ ΦΤΑΝΟΥΝ ΣΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Παλαιότερα συστήματα, σύνθετες οργανωτικές δομές και κανονιστικές απαιτήσεις περιορίζουν τον αντίκτυπο της τεχνολογίας, με το 23% να δηλώνει ότι τα οφέλη της AI κατευθύνονται σε άλλες υφιστάμενες ανάγκες πριν αποτυπωθούν στα οικονομικά αποτελέσματα.

Το 80% εκτιμά ότι μέσα στην επόμενη τριετία η AI θα επηρεάσει περισσότερο τους ρόλους, τις δεξιότητες και τον τρόπο εργασίας παρά τον αριθμό των εργαζομένων.

Το 47% δηλώνει ήδη ότι οι δεξιότητες AI των ανθρώπων του δεν συμβαδίζουν με την ταχύτητα της τεχνολογίας, όμως μόλις το 15% επανεπενδύει τα οφέλη παραγωγικότητας στην ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού.

## ΕΞΑΓΟΡΕΣ, ΣΥΜΜΑΧΙΕΣ ΚΑΙ ΑΠΟΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Οι CEOs συνδυάζουν καινοτομία, συνεργασίες, εξαγορές και αποεπενδύσεις, με σχεδόν επτά στους δέκα να εστιάζουν στην ενίσχυση της υφιστάμενης δραστηριότητας αντί για ταχεία επέκταση σε νέες αγορές.

Για τους επόμενους 12 μήνες, το 60% εξετάζει στρατηγικές συμμαχίες, το 51% εξαγορές και το 47% κοινοπραξίες.

## "ΜΙΑ ΕΝΙΑΙΑ ΑΤΖΕΝΤΑ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΥ"

"Η Τεχνητή Νοημοσύνη δημιουργεί, ήδη, σημαντικά οφέλη παραγωγικότητας, όμως η



*Τάσος Ιωσηφίδης, Εταίρος, ΕΥ Ελλάδος, Επικεφαλής, EY-Parthenon στην Ελλάδα*

μεγάλη πρόκληση για τους CEOs είναι να μετατρέψουν τα οφέλη αυτά σε μετρήσιμη επιχειρηματική αξία και, τελικά, σε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Αυτό προϋποθέτει μετασχηματισμό των λειτουργικών μοντέλων και πειθαρχημένη διαχείριση του χαρτοφυλακίου, μέσα από εξαγορές, συνεργασίες και αποεπενδύσεις. Οι επιχειρήσεις που θα ενσωματώσουν την αξιοποίηση του AI, την επανεκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού, την κατανομή κεφαλαίων και τη βελτιστοποίηση του χαρτοφυλακίου τους, σε μία ενιαία ατζέντα μετασχηματισμού, αναμένεται να είναι εκείνες που θα δημιουργήσουν αξία και, τελικά, θα ξεχωρίσουν", δήλωσε ο Εταίρος της ΕΥ Ελλάδος και Επικεφαλής της EY-Parthenon στην Ελλάδα, Τάσος Ιωσηφίδης.



Ανδρέας Σιάμισης, CEO, Helleniq Energy

> HELLENIQ ENERGY

# ΣΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΣΤΟΧΑΣΤΡΟ Η ΡΟΥΜΑΝΙΑ - ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΤΩΝ €1,3 ΔΙΣ.

Κεντρικό ρόλο στον επενδυτικό σχεδιασμό της Helleniq Energy αποκτά η Ρουμανία, όπου ο όμιλος προγραμματίζει επενδύσεις έως €1,3 δισ. μέχρι το 2030.

Στόχος είναι να τεθούν σε λειτουργία 1 GW έργων ΑΠΕ και 500 MW συστημάτων αποθήκευσης με μπαταρίες, ενισχύοντας την παρουσία του ομίλου στην αγορά ηλεκτρισμού της Νοτιοανατολικής Ευρώπης.

Η αποθηκευτική ικανότητα των έργων σχεδιάζεται να φτάσει το 1,5 GWh, ενώ το πρώτο ορόσημο τοποθετείται στα μέσα του 2027, όταν ο όμιλος επιδιώκει να έχει περίπου 300 MW ΑΠΕ σε λειτουργία.

## ΓΙΑΤΙ ΕΠΙΛΕΧΘΗΚΕ Η ΡΟΥΜΑΝΙΑ

Η Ρουμανία αναμένεται να απορροφήσει περίπου το 60% του επενδυτικού προγράμματος άνω των €2 δισ. που έχει καταρτίσει η Helleniq Energy για τον ηλεκτρισμό, το φυσικό αέριο, τις ΑΠΕ και την αποθήκευση έως το τέλος της δεκαετίας.

Η επιλογή της χώρας στηρίζεται στην προοπτική αύξησης της ζήτησης ηλεκτρισμού, στην ανάγκη αντικατάστασης μονάδων που αποσύρονται και στον χώρο που ανοίγει για την αποθήκευση όσο αυξάνεται η παραγωγή από ΑΠΕ.

## ΟΙ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ & ΖΗΤΗΣΗ

Οι προβλέψεις των Wood Mackenzie και AFRY που παρουσιάστηκαν στο Βουκουρέστι τοποθετούν την ετήσια ζήτηση στις 49,5 TWh το 2030 και στις 53,2 TWh το 2035, από 46,1 TWh το 2025 και εκτιμώμενες 46,7 TWh το 2026. Για το 2040 η πρόβλεψη φτάνει τις 58,1 TWh, περίπου 24% υψηλότερα από το επίπεδο του 2026. Την ίδια περίοδο αναμένεται να αλλάξει και η σύνθεση του παραγωγικού δυναμικού. Η εγκατεστημένη ισχύς εκτιμάται ότι θα ανέλθει από 26,6 GW το 2026 σε 37,8 GW το 2030 και 46,1 GW το 2040. Η προβλεπόμενη αύξηση κατά 11,2 GW έως το τέλος της δεκαετίας δίνει το μέτρο της αλλαγής.

## ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €400 ΕΚΑΤ.

Η Helleniq Energy έχει ήδη επενδύσει €400 εκατ. στην Ρουμανία. Διαθέτει ώριμο χαρτοφυλάκιο περίπου 800 MW, από τα οποία τα 500 MW αφορούν έργα αποθήκευσης. Η ανάπτυξη αυτού του χαρτοφυλακίου, μαζί με την προσθήκη νέων έργων, αποτελεί τη βάση για τους στόχους του 2030.

Στη νότια Ρουμανία λειτουργούν ήδη τέσσερα φωτοβολταϊκά πάρκα, συνολικής ισχύος 100 MW, με παραγωγή που αντιστοιχεί στην κατανάλωση περίπου 155.000 νοικοκυριών.

Το επόμενο έργο είναι το αιολικό πάρκο των 96 MW στην περιοχή του Γκαλάτσι, το οποίο βρίσκεται υπό ολοκλήρωση και έχει στόχο να τεθεί σε λειτουργία στα μέσα του 2027. Στην ίδια χρονική περίοδο τοποθετείται ο στόχος για περίπου 300 MW ΑΠΕ σε λειτουργία στη χώρα.

*Νίκος Ταμπακόπουλος*
nicolas@notice.gr

> NETCOMPANY

# ΕΠΕΝΔΥΣΗ DKK 325 ΕΚΑΤ. ΣΤΗ ΔΑΝΕΖΙΚΗ DCAI

Στη μετοχική σύνθεση της Danish Centre for AI Innovation (DCAI), της εταιρείας που διαχειρίζεται τον Gefion, τον υπερυπολογιστή AI της Δανίας, μπαίνει η Netcompany, συμμετέχοντας με DKK 325 εκατ. στην αύξηση κεφαλαίου, με αποτίμηση προ αύξησης DKK 875 εκατ. Μαζί με τους υφιστάμενους μετόχους, Novo Nordisk Foundation και EIFO, επενδύουν συνολικά επιπλέον DKK 500 εκατ. στην DCAI, για την ενίσχυση των υποδομών AI της χώρας και τη διεύρυνση της πρόσβασης επιχειρήσεων, δημόσιων οργανισμών και ερευνητικών ιδρυμάτων.

**DATA**
Συνολική νέα επένδυση: DKK 500 εκατ.
Συμμετοχή Netcompany: DKK 325 εκατ.
Αποτίμηση προ αύξησης: DKK 875 εκατ.
Novo Nordisk Foundation: 52,6%
EIFO: 23,7%
Netcompany: 23,7%

## ΕΘΝΙΚΗ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ AI ΥΠΟ ΔΑΝΙΚΗ ΚΥΡΙΑΡΧΙΑ

Οι τρεις εταίροι θα στηρίξουν μια εθνική πλατφόρμα AI υπό δανέζικη κυριαρχία, με έμφαση στους δημόσιους οργανισμούς, στους κλάδους με αυστηρό κανονιστικό πλαίσιο και στις μικρότερες επιχειρήσεις. Η συνεργασία συνδυάζει τις υποδομές της DCAI με την εμπειρία της Netcompany σε σύνθετα ψηφιακά συστήματα κρίσιμα για τη λειτουργία της κοινωνίας, σε μια περίοδο που η ζήτηση για ασφαλείς υποδομές AI υπό τον έλεγχο ευρωπαϊκών χωρών αυξάνεται, στη Δανία και στην υπόλοιπη Ευρώπη.



André Rogaczewski, CEO και Συνιδρυτής, Netcompany

> SARANTIS

# ΗΠΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΜΙΚΡΗ ΠΤΩΣΗ ΚΕΡΔΩΝ ΣΤΟ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟ - ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ ΤΟ GUIDANCE ΓΙΑ ΤΟ 2026

Μικρή αύξηση των πωλήσεων κατά 1,2%, στα €453,7 εκατ., εμφάνισε στο εννεάμηνο η Sarantis, κάτι που η διοίκηση αποδίδει κυρίως στην πειθαρχημένη διαχείριση του χαρτοφυλακίου του ομίλου.

Σε επίπεδο κερδοφορίας, το προσαρμοσμένο EBITDA παρέμεινε σε γενικές γραμμές σταθερό, στα €67,8 εκατ. με το περιθώριο να διαμορφώνεται σε 14,9% (έναντι 15,2% το εννεάμηνο 2025).

Παράλληλα, το προσαρμοσμένο EBIT υποχώρησε κατά 3,5%, στα €49,9 εκατ., με το αντίστοιχο περιθώριο να διαμορφώνεται σε 11,0% (έναντι 11,5% το εννεάμηνο 2025).

**DATA Εννεάμηνο (σε €εκατ.)**

Πωλήσεις
2026: 453,7
2025: 448,5
Μεταβολή: 1,2%

Προσαρμοσμένο EBITDA
2026: 67,8
2025: 68,0
Μεταβολή: (0,3%)

Προσαρμοσμένο EBIT
2026: 49,9
2025: 51,7
Μεταβολή: (3,5%)



*Γιάννης Μπούρας, Διευθύνων Σύμβουλος, Σαράντης*

## ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Σημαντική αύξηση εμφάνισε ο καθαρός δανεισμός του ομίλου, καθώς ανήλθε σε €12 εκατ. στις 30 Σεπτεμβρίου 2026, έναντι €4,9 εκατ. έναν χρόνο πριν. Σημειώνεται ακόμη ότι στις 10 Νοεμβρίου 2026, ο όμιλος διέθετε €200 εκατ. σε δεσμευμένες γραμμές χρηματοδότησης, για τη στήριξη μελλοντικών ευκαιριών ανάπτυξης.

Ο Γιάννης Μπούρας, Διευθύνων Σύμβουλος, τόνισε μεταξύ άλλων ότι "η εστίασή μας στις κατηγορίες προτεραιότητας, στα HERO brands και στη στρατηγική διαχείριση του χαρτοφυλακίου υποστήριξε την ανάπτυξη των πωλήσεων και ένα βελτιωμένο μείγμα εσόδων, ενώ η λειτουργική αριστεία και η πειθαρχημένη διαχείριση του κόστους μάς επέτρεψαν να διατηρήσουμε υγιή επίπεδα κερδοφορίας".

Παράλληλα, πρόσθεσε ότι "συνεχίσαμε να επενδύουμε στη μελλοντική ανάπτυξη μέσω της επέκτασης του Carroten σε επιλεγμένες διεθνείς αγορές, της συνεχιζόμενης εφαρμογής του SAP S/4HANA και στοχευμένων επενδύσεων στην παραγωγή, τον αυτοματισμό και τις δυνατότητες ανακύκλωσης, ενισχύοντας περαιτέρω την ανταγωνιστικότητα και τη λειτουργική μας αποδοτικότητα".

## ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Οι προοπτικές του ομίλου για το σύνολο του έτους διαμορφώνονται ως εξής:

- πωλήσεις: €610 εκατ. (+1,7%)
- προσαρμοσμένο EBITDA: €91 εκατ. (+2,2%)
- προσαρμοσμένο EBIT: €67 εκατ. (-)

*Μάκης Αποστόλου*
makis@notice.gr

---

> TELEKOM - THE TIPPING POINT

# ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΥ ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΥ ΓΙΑ 4.000 ΜΑΘΗΤΕΣ

Σε 4.000 μαθητές δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης από όλη την Ελλάδα απευθύνεται το νέο ψηφιακό πρόγραμμα επαγγελματικού προσανατολισμού "Τεχνολογία και το αύριο των επαγγελμάτων" της Telekom, που ξεκινά τη σχολική χρονιά 2026-2027 σε στρατηγική συνεργασία με τον οργανισμό The Tipping Point.




Στόχος είναι να δουν οι μαθητές πώς η Τεχνητή Νοημοσύνη, η αυτοματοποίηση και οι ψηφιακές τεχνολογίες αλλάζουν τα υπάρχοντα επαγγέλματα και δημιουργούν νέα.

**DATA**
Μαθητές: 4.000
Ώρες συζητήσεων σε σχολεία: >1.000
Στελέχη Ομίλου ΟΤΕ
ως εθελοντές μέντορες: 30

## ΑΠΟ ΤΟ GENAI ΣΤΟΥΣ ΜΕΝΤΟΡΕΣ

Οι ομάδες μαθητών συμμετέχουν διαδικτυακά, πρώτα σε μια εισαγωγική ενότητα για την εξέλιξη της εργασίας με έμφαση στην παραγωγική Τεχνητή Νοημοσύνη (GenAI) και στη συνέχεια σε ομαδικές συνεδρίες με μέντορες από διαφορετικούς κλάδους, που περιγράφουν πώς αλλάζει ο τομέας τους με την τεχνολογία και ποιοι νέοι ρόλοι έχουν δημιουργηθεί. Δίπλα στους μέντορες της πλατφόρμας του The Tipping Point συμμετέχουν εθελοντικά 30 στελέχη από διάφορες μονάδες του Ομίλου ΟΤΕ, απαντώντας σε ερωτήσεις των μαθητών για τις επαγγελματικές τους διαδρομές.

Το πρόγραμμα εντάσσεται στις πρωτοβουλίες εταιρικής υπευθυνότητας της Telekom για μια ψηφιακή κοινωνία με ίσες ευκαιρίες για όλους, ενώ τα σχολεία που ενδιαφέρονται μπορούν να απευθυνθούν στο The Tipping Point.

> BALLY'S INTRALOT

# ΣΤΗΝ ΤΕΛΙΚΗ ΕΥΘΕΙΑ ΤΟ DEAL ΜΕ ΤΗΝ EVOKE - Η ΑΚΤΙΝΟΓΡΑΦΙΑ ΤΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ

Το α' τρίμηνο του 2027 αναμένεται να ολοκληρωθεί η εξαγορά της Evoke από την Bally's Intralot καθώς η συναλλαγή έχει ήδη λάβει την έγκριση των μετόχων των δύο εταιρειών και έχει ολοκληρωθεί ένα σημαντικό μέρος των απαιτούμενων διαδικασιών που σχετίζονται με τις αρχές ανταγωνισμού.

Στην ουσία εκκρεμούν οι τελικές εγκρίσεις από τις αρμόδιες ρυθμιστικές αρχές τυχερών παιγνίων και η προβλεπόμενη διαδικασία στο Γιβραλτάρ.

## ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ

Η ενσωμάτωση της Bally's International Interactive (BII) ενίσχυσε σημαντικά το οικονομικό αποτύπωμα του ομίλου, ενώ η δυναμική ανάπτυξη στις αγορές του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ισπανίας αντιστάθμισε μέρος των πιέσεων από την αυξημένη φορολογία των διαδικτυακών τυχερών παιγνίων.

Τα έσοδα στο εννεάμηνο ανήλθαν σε €830,3 εκατ. έναντι €263,9 εκατ. την αντίστοιχη περίοδο του 2025, ενώ τα προσαρμοσμένα EBITDA διαμορφώθηκαν σε €273,6 εκατ. από €90,1 εκατ.

Η σημαντική διαφοροποίηση των οικονομικών μεγεθών αντανακλά κυρίως την ενοποίηση της Bally's International Interactive από τις 8 Οκτωβρίου 2025, γεγονός που καθιστά τα δημοσιευμένα αποτελέσματα των δύο περιόδων μη άμεσα συγκρίσιμα. Η BII συνεισέφερε €579,2 εκατ. στα συνολικά έσοδα και €195,6 εκατ. στα προσαρμοσμένα EBITDA, επιτυγχάνοντας περιθώριο 33,8%.

| *(σε εκατ. €)* | Εννεάμηνο 2026 | Εννεάμηνο 2025 |
|---|---|---|
| **Έσοδα** | | |
| B2C | 638,5 | 56,1 |
| B2B | 191,7 | 207,8 |
| **Σύνολο** | **830,3** | **263,9** |
| **AEBITDA** | | |
| B2C | 205,6 | 19,3 |
| B2B | 68,1 | 70,8 |
| **Σύνολο** | **273,6** | **90,1** |
| *Περιθώριο AEBITDA (%)* | *33,0%* | *34,2%* |



*Robeson Reeves, CEO, Bally's Intralot*

## Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΗΣ ΒΡΕΤΑΝΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Ιδιαίτερα θετική ήταν η εικόνα στη βρετανική αγορά, όπου τα έσοδα από τις διαδικτυακές δραστηριότητες αυξήθηκαν κατά 12,2% στο γ' τρίμηνο, σε ετήσια βάση και με σταθερές συναλλαγματικές ισοτιμίες. Ο ρυθμός ανάπτυξης επιταχύνθηκε σε σχέση με το 11,6% του β' τριμήνου, παρά τη μείωση των διαφημιστικών δαπανών.

Παράλληλα, τα καθαρά έσοδα από τυχερά παιχνίδια (NGR) στην Βρετανία κατέγραψαν νέο ιστορικό υψηλό, συμπληρώνοντας τρία διαδοχικά τρίμηνα ανάπτυξης. Ανάλογη δυναμική εμφάνισε και η Ισπανία, όπου τα διαδικτυακά έσοδα αυξήθηκαν κατά 18,9% το γ' τρίμηνο, φτάνοντας τα €13,3 εκατ. Η επίδοση αυτή αποδίδεται κυρίως στη διεύρυνση της βάσης ενεργών παικτών.

Στον αντίποδα, σημαντική επιβάρυνση προκάλεσε η αύξηση της φορολογίας στο διαδικτυακό gaming του Ηνωμένου Βασιλείου, από 21% σε 40%, με ισχύ από την 1η Απριλίου 2026.

*Νίκος Ταμπακόπουλος*
nicolas@notice.gr

> ELOUNDA HILLS

# ΑΠΟ ΠΟΙΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΕ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Σημαντικές διεργασίες σε επίπεδο χρηματοοικονομικής διάρθρωσης φέρονται να δρομολογούν την άμεση επιτάχυνση της στρατηγικής επένδυσης του Elounda Hills στην Κρήτη, συνολικού προϋπολογισμού €800 εκατ., την οποία υλοποιεί η Mirum Hellas, συμφερόντων του επιχειρηματία Βιτάλι Μπορίσοφ.

Όπως αποκάλυψε το Real Estate Daily Secret, σύμφωνα με τραπεζικές πηγές, ο φορέας της επένδυσης ήρθε σε συμφωνία για την άντληση κεφαλαίων από ιδιωτικό επενδυτικό όχημα με έδρα την Κύπρο. Η συγκεκριμένη κεφαλαιακή χρηματοδότηση φέρεται, σύμφωνα πάντοτε με τις ίδιες πηγές, να εξασφαλίζει την απαιτούμενη ρευστότητα ώστε να εκκινήσει απευθείας η ανάπτυξη της επόμενης κατασκευαστικής φάσης του θέρετρου.



## ΟΙ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ ΜΕ ΤΡΑΠΕΖΑ

Κατά τις πληροφορίες αυτές, της προσφυγής στην εξωτραπεζική χρηματοδότηση από το κυπριακό fund προηγήθηκε κύκλος διαπραγματεύσεων με εγχώριο συστημικό τραπεζικό ίδρυμα. Ωστόσο, οι συζητήσεις δεν τελεσφόρησαν, καθώς το αυστηρό πλαίσιο των εμπράγματων και όχι μόνο εξασφαλίσεων και των εγγυήσεων, που αξίωσε η τραπεζική πλευρά, κρίθηκε ασύμφορο και μη αποδεκτό από τον επενδυτή, αναφέρουν οι ίδιοι κύκλοι.

Οι πληροφορίες αυτές από τη φύση τους είναι δύσκολο να διασταυρωθούν, ωστόσο φαίνεται πως συνάδουν με τις δημόσιες εξελίξεις γύρω από την επένδυση. Συγκεκριμένα, στον απόηχο αυτών των διεργασιών, καταγράφηκε πριν λίγες μέρες αναδιάρθρωση στην κορυφή της διοικητικής πυραμίδας της Mirum Hellas, η οποία, όπως ανέφερε ο ίδιος ο φορέας της επένδυσης, σηματοδοτεί τη μετάβαση του έργου στην πλήρη κατασκευαστική του ανάπτυξη. Συγκεκριμένα, καθήκοντα Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου ανέλαβε ο Φίλιππος Ανδριόπουλος, στέλεχος με μακρά θητεία στον τεχνικό κλάδο και στην ανάπτυξη πολυτελών τουριστικών υποδομών, έχοντας διατελέσει μεταξύ άλλων επικεφαλής ανάπτυξης στον όμιλο Sani/Ikos. Η τοποθέτησή του πραγματοποιείται σε μια κομβική συγκυρία, αμέσως μετά την ενεργοποίηση των εργολαβικών συμβάσεων με τους ομίλους Aktor και Δομική Κρήτης για τα έργα υποδομής και την ανέγερση των πρώτων επώνυμων κατοικιών.

---

> ΜΕΤΚΑ

# ΠΕΡΙΠΟΥ ΣΤΟ 30% ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ ΔΙΑΘΕΣΗΣ ΓΙΑ ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΕΩΣ ΤΟΝ ΔΕΚΕΜΒΡΙΟ

Τη διάθεση περίπου του 30% των μετοχών της σχεδιάζει η ΜΕΤΚΑ για την εισαγωγή της στο Χρηματιστήριο έως τον Δεκέμβριο, όπως ανέφερε ο CEO, Ντίνος Μπενρουμπή, εκτιμώντας ότι η κεφαλαιοποίηση της θυγατρικής του ομίλου Metlen θα φθάσει τα €2 δισ. το 2027. Η εταιρεία προχωρά στην εισαγωγή με ανεκτέλεστο €2,1 δισ., βάσει των στοιχείων του Ιουνίου 2026, το οποίο, σύμφωνα με τον ίδιο, συνεχίζει να αυξάνεται.

## ΚΡΙΤΗΡΙΟ Η ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΩΝ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ

Ο κ. Μπενρουμπή έθεσε ως προτεραιότητα τη μετατροπή του ανεκτέλεστου σε κερδοφορία και ταμειακές ροές.

Η κατασκευή παραμένει η κύρια δραστηριότητα, με τη διοίκηση να αναμένει μεγαλύτερη συμμετοχή των ΣΔΙΤ, των παραχωρήσεων και της διαχείρισης εγκαταστάσεων. Σύμφωνα με τον Πρόεδρο της εταιρείας, Βαγγέλη Χρυσάφη, στην αγορά υπάρχουν έργα ΣΔΙΤ περίπου €3,3 δισ. και παραχωρήσεις €2 δισ., με τη δυνατότητα χρηματοδότησης να αποκτά ιδιαίτερη βαρύτητα για την ανάληψή τους.

*Στέλλα Αυγουστάκη*
stella@notice.gr

> HELLENIC CABLES

# ΣΥΜΒΑΣΗ €1,5 ΔΙΣ. ΜΕ ΤΟΝ ΑΔΜΗΕ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΗ HVDC ΚΟΡΙΝΘΟΥ-ΚΩΝ

Σύμβαση "με το κλειδί στο χέρι" συνολικής αξίας περίπου €1,5 δισ. υπέγραψε η Hellenic Cables, ο κλάδος καλωδίων της Cenergy Holdings, μέσω της κατά 100% θυγατρικής της Fulgor, με τον ΑΔΜΗΕ για τη μελέτη, προμήθεια, κατασκευή και εγκατάσταση (EPCI) της διασύνδεσης HVDC 320 kV Κορίνθου-Κω. Το έργο θα συνδέσει τα Δωδεκάνησα με το ηπειρωτικό Σύστημα Μεταφοράς, με τις εργασίες να ξεκινούν στο δ΄ τρίμηνο του 2026 και την ολοκλήρωση να τοποθετείται το 2030.

**DATA**
Αξία σύμβασης: ~€1,5 δισ.
Υποβρύχια καλώδια: ~1.260 χλμ.
Υπόγεια καλώδια: 30 χλμ.
Τάση: 320 kV
Ικανότητα μεταφοράς: 1 GW




*Από αριστερά: Αλέξης Αλεξίου, CEO, Cenergy Holdings - Μάνος Μανουσάκης, CEO, ΑΔΜΗΕ*

## ΑΠΟ ΣΤΑΘΜΟ ΣΕ ΣΤΑΘΜΟ

Η Hellenic Cables έχει την ευθύνη για την ολοκληρωμένη παράδοση του έργου, από τον έναν σταθμό μετατροπής έως τον άλλο, και θα κατασκευάσει τα καλώδια ισχύος HVDC στα εργοστάσιά της στην Κόρινθο και τη Θήβα.

Η διασύνδεση θα επιτρέψει τη σταδιακή απόσυρση των δαπανηρών πετρελαϊκών σταθμών ηλεκτροπαραγωγής των νησιών, με υψηλές εκπομπές άνθρακα, ενισχύοντας την ασφάλεια και την αξιοπιστία του εφοδιασμού.

## • Debrief •

# ΚΑΙ ΔΙΑΦΑΝΟΣ ΚΑΙ SUPERMAN

"Κοίτα να δεις τί σκέφτηκαν για να κάνουν manipulation στην AI", μου είπε φίλος για την υπόθεση… Huang-Huang, δηλαδή του Jensen Huang, αφεντικού της Nvidia, και της Alice Huang, φερόμενης, από τις αμερικανικές Αρχές, ως Κινέζας κατασκόπου. Προσωπικά, δεν βλέπω κάποια συνωμοσία γύρω από τη συγκεκριμένη υπόθεση, αλλά αυτό δεν έχει καμία σημασία. Αυτό που πρέπει πραγματικά να κρατήσουμε, είναι πως αν είσαι Huang οφείλεις να είσαι… και διάφανος και Superman.

Και εξηγούμαστε:

- Η Nvidia βρίσκεται στην πρώτη γραμμή της μάχης για την Τεχνητή Νοημοσύνη μεταξύ ΗΠΑ και Κίνας
- Οι ΗΠΑ διατηρούν, κατά τα φαινόμενα, ένα κάποιο πλεονέκτημα, χάρη σε εταιρείες όπως οι Nvidia
- Ωστόσο η Κίνα ακολουθεί κατά πόδας. Αρκεί ένα στραβοπάτημα και η σκυτάλη αλλάζει χέρια
- Οι εκτιμήσεις συγκλίνουν στο ότι όποιος κερδίσει αυτή τη μάχη, κερδίζει τα πάντα, σε βάθος δεκαετιών

Όταν, λοιπόν, είσαι ένα από τα πρόσωπα που οι κινήσεις σου σήμερα, θα καθορίσουν τις ισορροπίες ισχύος για τα επόμενα πολλά, πολλά χρόνια, παύεις να ιδιωτεύεις. Μπορεί να ακούγεται σκληρό, αλλά έτσι είναι: οι Huang όλου του κόσμου, "ανήκουν" στις κυβερνήσεις, στις αγορές, στα media, στους πολίτες.

Δεν μιλάμε για κάποιους δισεκατομμυριούχους. Δεν έχει σημασία ο πλούτος τους. Δισεκατομμυριούχος μπορεί να είναι, για παράδειγμα, ένας πετρελαιάς, ένας αυτοκινητοβιομήχανος. Σιγά μην ασχολούταν όλος ο πλανήτης με τυχόν εξωσυζυγικές τους σχέσεις. Ούτε καν. Το ζήτημα εδώ είναι η μεταμορφωτική ισχύς που έχεις στα χέρια σου, όχι τα λεφτά. Ισχύς που θα κρίνει τους νικητές και τους ηττημένους, παγκοσμίως.

Σε αυτές τις περιπτώσεις, ούτε… χαλασμένο φαγητό δεν επιτρέπεται να φας, γιατί αν πάθεις κάτι το πρόβλημα διαχέεται σε πλανητικό επίπεδο.

Οι Huang, λοιπόν, όλου του κόσμου οφείλουν να είναι διάφανοι σαν το νερό της πηγής και υπεράνθρωποι, χωρίς αδυναμίες και ελαττώματα. Έτσι είναι αυτά, η σχεδόν απεριόριστη ισχύς, συνεπάγεται απεριόριστη ευθύνη.

*Γιάννης Παλιούρης*
giannis@notice.gr

# Business Maker

## ΠΟΣΟ ΚΟΣΤΙΖΕΙ Η ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΗ ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑΤΟΣ ΣΤΟ ΚΕΝΤΡΟ ΤΗΣ ΑΘΗΝΑΣ

Η ανακαίνιση ενός παλιού διαμερίσματος στο κέντρο της Αθήνας μπορεί να ξεκινήσει από την αγάπη για τα ξύλινα πατώματα και τα ψηλά ταβάνια, αλλά γρήγορα μετατρέπεται σε οικονομική... εξίσωση. Το τελικό κόστος εξαρτάται από την κατάσταση του ακινήτου, το εύρος των εργασιών και το επίπεδο των υλικών. Αυτό αναφέρει η Engels & Volkers σε σημείωμα της, τονίζοντας ότι οι ενδεικτικές τιμές για το 2026 ξεκινούν από €300 ανά τετραγωνικό μέτρο και μπορεί να ξεπεράσουν τα €1.300. Στην πιο περιορισμένη εκδοχή, μια μερική ανακαίνιση κοστίζει περίπου €300 έως €500 ανά τετραγωνικό. Αφορά επιμέρους παρεμβάσεις, χωρίς πλήρη αντικατάσταση των ηλεκτρολογικών και υδραυλικών εγκαταστάσεων ή μεγάλες αλλαγές στη διαρρύθμιση. Για έναν ιδιοκτήτη που θέλει να φρεσκάρει το σπίτι και να το καταστήσει λειτουργικό, αυτή μπορεί να είναι η αφετηρία, εφόσον η τεχνική εικόνα του ακινήτου δεν κρύβει πρόσθετες ανάγκες. Η πλήρης ανακαίνιση ανεβάζει τον προϋπολογισμό στα €700 με €1.000 ανά τετραγωνικό μέτρο. Σε αυτή την κατηγορία περιλαμβάνονται συνήθως νέες ηλεκτρολογικές και υδραυλικές εγκαταστάσεις, ανασχεδιασμός χώρων και εκτεταμένες εργασίες. Το κόστος επηρεάζεται από τη διατήρηση ή την αντικατάσταση στοιχείων που χαρακτηρίζουν τα παλιά διαμερίσματα, όπως τα ξύλινα δάπεδα, τα κουφώματα και οι εσωτερικές πόρτες. Στην premium κατηγορία, οι τιμές διαμορφώνονται από €1.000 έως €1.300 ανά τετραγωνικό και υψηλότερα. Εδώ προστίθενται υλικά ανώτερης ποιότητας, ειδικές κατασκευές, αρχιτεκτονική μελέτη και συστήματα έξυπνου σπιτιού. Η αναβάθμιση μπορεί να ενισχύσει την εμπορική αξία, δεν εγγυάται όμως από μόνη της υψηλότερο τίμημα ή μίσθωμα. Η τοποθεσία παραμένει βασικός παράγοντας, είτε το ακίνητο προορίζεται για ιδιοκατοίκηση είτε για ενοικίαση ή μεταπώληση. Περιοχές όπως το Κολωνάκι, το Παγκράτι, η Κυψέλη και το Κουκάκι έχουν διαφορετικό κοινό και διαφορετικές απαιτήσεις. Σύμφωνα με τους ειδικούς, πριν ξεκινήσουν τα έργα, η τεχνική αποτίμηση και ένα... αποθεματικό για απρόβλεπτα βοηθούν να περιοριστούν οι υπερβάσεις.

## ΤΟ DEAL ΤΗΣ SARANTIS ΜΕ ΤΗΝ WALMART ΚΑΙ Η ΝΕΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΑ ΟΙΝΟΦΥΤΑ

Την... επιθετική ανάπτυξη συνεχίζει η Sarantis, η οποία ανεβάζει ταχύτητα στις εξαγωγές και προετοιμάζει το επόμενο άνοιγμα στις ΗΠΑ. Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, οι εξαγωγές της αυξάνονται κατά 35% σε ετήσια βάση, ενώ από το 2027 τα προϊόντα Carroten αναμένεται να αποκτήσουν ευρύτερη διανομή μέσω του δικτύου της Walmart. Η εταιρεία έκλεισε συμφωνία με τον μεγαλύτερο λιανέμπορο του κόσμου, ποντάροντας σε ακόμη μεγαλύτερη ανάπτυξη στην άλλη άκρη του Ατλαντικού. Η επέκταση στα περίπου 3.500 σημεία της Walmart θα δώσει μεγαλύτερη κάλυψη σε μια αγορά αντηλιακών που αποτιμάται σε €3,7 δισ., έναντι περίπου €400 εκατ. στην ανατολική Ευρώπη. Η Sarantis διαθέτει προϊόντα μέσω της Target και της Amazon, ενώ η συνεργασία αποκλειστικής διανομής με την Target ισχύει έως το τέλος του 2026. Για να υποστηρίξει την ανάπτυξη στην αμερικάνικη αγορά, ο όμιλος σχεδιάζει επένδυση €5 εκατ. στις εγκαταστάσεις του Οινοφύτων. Προβλέπεται η δημιουργία χώρου που θα πληροί τις απαιτήσεις του αμερικανικού FDA και η εγκατάσταση δύο γραμμών παραγωγής. Η υποδομή θα επιτρέψει στην εταιρεία να παράγει εσωτερικά προϊόντα που χρειάζονται σχετική πιστοποίηση, περιορίζοντας την εξάρτηση από τρίτους. Το Carroten έχει ήδη μεγαλώσει πέρα από την ελληνική αγορά. Τα έσοδά του από περίπου €7 εκατ. το 2020 έχουν φτάσει σήμερα τα €30 εκατ. στην περιοχή, με τη διοίκηση να θέτει ως διεθνή στόχο τα €100 εκατ. Παράλληλα, η Sarantis εξετάζει δύο έως τρεις εξαγορές, με συζητήσεις και due dilligence να βρίσκονται σε εξέλιξη. Οι κινήσεις τοποθετούνται χρονικά προς τα τέλη του 2026 ή στις αρχές του 2027, με τη διαθέσιμη δανειακή γραμμή των €200 εκατ. να προσφέρει μια ικανοποιητική δύναμη πυρός. Όσον αφορά στις υπόλοιπες αγορές, στην Ρουμανία, το δημοσιονομικό έλλειμμα και η υποχώρηση της ζήτησης δυσκολεύουν το περιβάλλον ενώ στην Ουκρανία οι αλλεπάλληλοι, βομβαρδισμοί που κατέστρεψαν κεντρικές αποθήκες των συνεργατών δυσκόλεψαν τις παραδόσεις στα τελικά σημεία. Αντίθετα, η Τσεχία, η Σλοβακία και οι υπόλοιπες αγορές των Βαλκανίων κινούνται θετικά, με την εταιρεία να αναλαμβάνει την αντιπροσώπευση του Air Wick στη ρουμανική διανομή από την 1η Δεκεμβρίου.

# Business Insight

## ΤΡΑΠΕΖΑ ΧΑΝΙΩΝ: Η ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ ΑΔΕΙΑ, Η PwC ΚΑΙ Ο... ΑΣΣΟΣ ΤΗΣ ΚΡΗΤΙΚΑ ΑΚΙΝΗΤΑ

Λίγο ως πολύ γνωστά τα νεότερα που αφορούν στην **Συνεταιριστική Τράπεζα Χανίων.** Οι τελευταίες εξελίξεις αφορούν τον **ορισμό της PwC ως χρηματοοικονομικού συμβούλου,** προκειμένου να διερευνηθεί το **δυνητικό ενδιαφέρον από την πλευρά στρατηγικών επενδυτών,** την ενεργοποίηση του Virtual Data Room για την πρόσβαση ενδιαφερόμενων στα οικονομικά στοιχεία της τράπεζας. Διαδικασία απαραίτητη για να προχωρήσει στην επόμενη φάση της κατάθεσης μη δεσμευτικών προσφορών. Σημειώνω πως η Τράπεζα Χανίων εποπτεύεται από την Τράπεζα της Ελλάδος, ότι **τα μη εξυπηρετούμενα δάνεια διαμορφώνονται στο... αποτρεπτικό 45%** και πως η διοίκηση έχει περιθώριο εξεύρεσης ενδιαφερόμενου ο οποίος θα πρέπει να επενδύσει σημαντικά κεφάλαια μέσα στο 2026.

Επίσης γνωστό πως, **τα ζητούμενα κεφάλαια υπολογίζονται σε €70 εκατ.,** ωστόσο, το τελικό ποσό που θα απαιτηθεί ενδέχεται να διαμορφωθεί χαμηλότερα, καθώς βρίσκονται σε εξέλιξη διαδικασίες ενίσχυσης της ρευστότητας και αναδιάρθρωσης. Στο ποιες είναι αυτές θα αναφερθούμε στην συνέχεια, καθώς **ο Μιχάλης Μαρακάκης επισπεύδει σειρά ενεργειών προκειμένου να εξυγιανθεί πλήρως ο ισολογισμός.** Από τις αρχές του 2026 ο Πρόεδρος της τράπεζας είναι σε ενεργές προσπάθειες συνδυασμού κινήσεων που περιλαμβάνουν από το ενδεχόμενο πώλησης χαρτοφυλακίου μη εξυπηρετούμενων δανείων, ρευστοποίησης περιουσιακών στοιχείων που δεν σχετίζονται με την κύρια (χρηματοπιστωτική) δραστηριότητα.

**Το portfolio NPLs ανέρχεται στα €250 εκατ. (ενώ σύμφωνα με τον ισολογισμό 2025 είχαν εγγραφεί προβλέψεις €110 εκατ.)**, το χαρτοφυλάκιο κόκκινων έχει βγει προς πώληση (μέσω της PwC), τ**α non core στοιχεία που επίσης είναι προς αποεπένδυση είναι η συμμετοχή 28,5% στην εταιρεία εμφιάλωσης ΕΤΑΝΑΠ-Σαμαριά.** Η συμμετοχή είχε αποκτηθεί έναντι €3,5 εκατ., τιμολογείται πλέον στα €15-€17 εκατ.

Ο Μιχάλης Μαρακάκης είχε αναφερθεί από τον Ιούλιο (στο πλαίσιο της γενικής συνέλευσης μετόχων) στις πρωτοβουλίες που προχωρά η διοίκηση ώστε να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις που έθετε (και θέτει η ΤτΕ). Δέλεαρ ήταν (και είναι) η **δυνατότητα απόκτησης πανελλαδικής άδειας, προοπτική που θα διεύρυνε το φάσμα πελατών, εσόδων** για την τράπεζα. Οι σημαντικότεροι πελάτες της Τράπεζας Χανίων είναι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι ελεύθεροι επαγγελματίες, οι αγροτικοί συνεταιρισμοί και οι ιδιώτες της Κρήτη, ενώ με 26.000 συνεταίρους/μετόχους είναι φορέας ευρείας (πιστωτικής) βάσης, με ό,τι αυτό μπορεί να σημαίνει για την συνέχεια. Επίσης, θυμίζω ότι **τέλη Οκτωβρίου 2025 στο μ.κ. είχαν εισέλθει το τσέχικο Wenger Capital Sicav (με εκπρόσωπο τον Ιωάννη Μίχο) αποκτώντας- τότε- ποσοστό 9%** (με προοπτική- τότε- την αύξηση του έως 30%) όπως και ο Σπυρίδων Αποστολάκης στο διοικητικό συμβούλιο. Η διοίκηση της τράπεζας έχει διαρθρώσει ένα χαρτοφυλάκιο συμμετοχών, ευρείας δραστηριότητας με σημαντικά περιθώρια απόδοσης.

Ένα από αυτά είναι η Κρητικά Ακίνητα **που σύμφωνα με χρηματιστηριακούς κύκλους θα μπορούσε να αποτελέσει άσσο στον όλο σχεδιασμό της διοίκησης,** καθώς μεταξύ άλλων εξετάζεται το **ενδεχόμενο αυτόνομης εισαγωγής στο Euronext Athens.** Θυγατρική του ομίλου της Συνεταιριστικής Τράπεζας Χανίων - είναι η εταιρεία που δραστηριοποιείται στην παροχή υπηρεσιών (καλύπτοντας όλο το φάσμα της αγοράς και ανάπτυξης ακινήτων) σε επί μέρους τομείς έργων, χαρτοφυλάκιο ακινήτων, λοιπές δραστηριότητες.

Όπως αναφέρονται σχετικά, **η θυγατρική είναι ενεργή στον κατασκευαστικό τομέα (ως project manager),** με χαρτοφυλάκιο ακινήτων (μέσω των Νέας Χώρας Α.Ε, Κρητικές Αναπτύξεις, Ανάπτυξη Κρητικών Ακινήτων, κ.λ.π, με πολλά οικόπεδα, κτήρια, εγκαταστάσεις κ.α. σε καίρια σημεία του νομού και της νήσου). Μεταξύ των δραστηριοτήτων περιλαμβάνονται το Εμπορικό Κέντρο Πλατανιά, το Επιχειρηματικό Πάρκο Χανίων, Η Περιοχή Ειδικά Ρυθμιζόμενης Πολεοδομικής Δραστηριότητας, που αφορά ένα μεγάλο έργο οικιστικής ανάπτυξης και πολεοδόμησης στα Χανιά της Κρήτη. Το γνωστό ως Π.Ε.ΡΠΟ Νεροκούρου υλοποιείται σε συνεργασία με την «Σ. Μπαράκη & ΣΙΑ, Ο.Ε» με το σύστημα αντιπαροχής. Ο λόγος για συνολική προς πολεοδόμηση έκταση της συγκεκριμένης επένδυσης 214 στρεμμάτων, με πρόβλεψη για τη δημιουργία 16 Οικοδομικών Τετραγώνων (Ο.Τ.), στα οποία διανέμονται 124 οικόπεδα εμβαδού 500 τ.μ. το καθένα (στο 0,50 ο συντελεστής δόμησης). Στον γενικότερο σχεδιασμό περιλαμβάνονται από εμπορικά καταστήματα, παιδικός σταθμός και αθλητικούς χώρους μέχρι εσωτερικό οδικό δίκτυο.

Το αναφέρω ως ενδεικτικό περιουσιακό στοιχείο της θυγατρικής της Χανίων που πάντα σύμφωνα με χρηματιστηριακούς παράγοντες θα μπορούσε να αποτελέσει ένα από τα κλειδιά για την επίτευξη των στόχων που έχει θέσει η διοίκηση.

## BnSECRET

### 1/ Η ΑΘΟΡΥΒΗ ΚΟΝΤΡΑ ΠΡΟΚΟΠΙΟΥ-COSCO

Μία άγνωστη κόντρα ελληνικού ενδιαφέροντος, αλλά σε διεθνές επίπεδο, λαμβάνει χώρα στη ναυπηγική βιομηχανία. Ο Έλληνας επιχειρηματίας, Γιώργος Προκοπίου, και η κινεζική Cosco συναγωνίζονται σε επίπεδο δισεκατομμυρίων για το ποιος θα ναυπηγήσει τα περισσότερα μεγάλα δεξαμενόπλοια. Πρόσφατα, η Cosco Shipping Energy Transportation ξεπέρασε την Dynacom Tankers του Προκοπίου, κατακτώντας την πρώτη θέση παγκοσμίως στις παραγγελίες νεότευκτων πλοίων VLCC. Η κινεζική εταιρεία έφτασε τις 52 συνολικά παραγγελίες, αφήνοντας στη δεύτερη θέση την Dynacom με 32 υπερδεξαμενόπλοια, ενώ τρίτη ακολουθεί η Capital Maritime του Ευάγγελου Μαρινάκη με 25 παραγγελίες. Η αντεπίθεση της Cosco ήρθε τα τελευταία εικοσιτετράωρα, με την προσθήκη παραγγελίας για 24 νέα VLCC. Μέρος αυτής της επένδυσης αφορά 10 πλοία (LNG-ready), με συνολικό κόστος $1,44 δισεκατομμύρια, ήτοι $144 εκατομμύρια ανά πλοίο. Η κίνηση αυτή ερμηνεύεται κυρίως ως επιδίωξη εθνικής ενεργειακής ασφάλειας από την Κίνα, επιβεβαιώνοντας όμως παράλληλα πως το ελληνικό εφοπλιστικό κεφάλαιο παραμένει ο κορυφαίος αντίπαλος της Κίνας στη διεθνή ναυτιλιακή σκακιέρα.

### 2/ ΤΡΑΠΕΖΕΣ: ΑΝΕΒΑΖΟΥΝ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΝΑΒΑΛΛΟΜΕΝΟ ΦΟΡΟ

Με στόχο την πλήρη εξάλειψη του αναβαλλόμενου φόρου έως το 2034 κινούνται οι τράπεζες. Η αύξηση των μερισμάτων συμβάλλει στην ταχύτερη απόσβεσή του, καθώς για κάθε €1 μερίσματος η κάθε τράπεζα υποχρεούνται να δίνει €0,29 από το DTC της μειώνοντας οικειοθελώς τα εποπτικά της κεφάλαια. Έτσι λοιπόν ετησίως η διαγραφή φτάνει τα €1,9 δισ. έναντι €1 δισ. που προέβλεπε το αρχικό χρονοδιάγραμμα.

# Editorial

## Φέρτε το δικό σας ρεύμα

Στα φοιτητικά party ισχύει ο κανόνας "φέρτε το δικό σας ποτό". Στην Silicon Valley του 2026 ισχύει μια παραλλαγή: φέρτε το δικό σας ρεύμα.

Η πιο φουτουριστική βιομηχανία του πλανήτη, αυτή που μας υπόσχεται υπερνοημοσύνη, ανακάλυψε ότι το μεγαλύτερο εμπόδιό της δεν είναι οι αλγόριθμοι, αλλά η πρίζα. Η σύνδεση ενός μεγάλου data center με το αμερικανικό δίκτυο μπορεί να πάρει χρόνια.

Η λύση είναι απλή: Παρακάμπτεις το δίκτυο και χτίζεις δικό σου σταθμό ηλεκτροπαραγωγής δίπλα στους servers.

Η Cleanview μέτρησε 59 data centers, συνολικά περίπου 90 GW, που σχεδιάζουν δική τους παραγωγή, δηλαδή πάνω από το 1/4 της σχεδιαζόμενης δυναμικότητας στις ΗΠΑ. Η Meta επεκτείνει το συγκρότημα Hyperion στην Louisiana στα 7,46 GW, όσο καταναλώνει ολόκληρη η Νότια Ντακότα. Η xAI του Elon Musk άνοιξε τον δρόμο, φέρνοντας με νταλίκες κινητές τουρμπίνες στο Memphis.

Επειδή οι κανονικές τουρμπίνες έχουν εξαντληθεί, με νέες παραγγελίες όχι πριν το 2028, παράδοση σε έξι χρόνια και τιμές σχεδόν τριπλάσιες από το 2019, η Τεχνητή Νοημοσύνη τροφοδοτείται με γεννήτριες σε τρέιλερ, μεταχειρισμένα μηχανήματα από παλιά εργοστάσια και τουρμπίνες σχεδιασμένες για αεροσκάφη και πολεμικά πλοία. Το μέλλον, όπως φαίνεται, τρέχει με ανταλλακτικά φρεγάτας.

Γιατί τόση βιασύνη;

Επειδή ένα gigawatt AI data center μπορεί να αποφέρει $10 με $12 δισ. τον χρόνο. Με τέτοια νούμερα, το κόστος του καυσίμου είναι απλά για την στρογγυλοποίηση.

Υπάρχει όμως και πολιτικός λόγος. Από το 2020 ως το 2025, η μέση οικιακή τιμή ρεύματος στις ΗΠΑ ανέβηκε από 13,15 σε 17,30 σεντς ανά κιλοβατώρα. Μελέτη του CEPR βρίσκει ότι τα data centers ανεβάζουν τις τιμές περισσότερο για τα νοικοκυριά παρά για τις επιχειρήσεις. Ο ψηφοφόρος το κατάλαβε: την περασμένη εβδομάδα, 39 από τα 45 τοπικά δημοψηφίσματα για περιορισμό των data centers υπερψηφίστηκαν. Έτσι, το "φέρνουμε το δικό μας ρεύμα" λειτουργεί και ως άλλοθι: Δεν σας παίρνουμε το ρεύμα, απλώς καίμε το δικό μας αέριο, δίπλα σας.

Το αποτέλεσμα είναι ένα παράλληλο, ιδιωτικό ενεργειακό σύστημα, χτισμένο από εταιρείες, που ως χθες υπόσχονταν μηδενικές εκπομπές.

Οι πετρελαϊκές το πήραν χαμπάρι: Η Exxon σχεδιάζει μονάδα 1,5 GW αποκλειστικά για να πουλά ρεύμα σε επιχειρήσεις AI.

Ο κλάδος, που θα έσωζε τον πλανήτη, έγινε ο καλύτερος πελάτης των ορυκτών καυσίμων.

Για την Ελλάδα, που διεκδικεί ρόλο περιφερειακού κόμβου data centers, η αμερικανική εμπειρία λειτουργεί περισσότερο ως οδηγός παρά ως προειδοποίηση. Τις επενδύσεις θα τις κερδίσουν όσοι λύσουν εγκαίρως το ζήτημα της ενέργειας: Γρήγορες συνδέσεις, νέα καθαρή ισχύς και κανόνες, που μοιράζουν δίκαια το κόστος του δικτύου.

Η χώρα έχει ήδη ένα πλεονέκτημα, που οι Αμερικανοί αναζητούν με τουρμπίνες φρεγάτας: Άφθονη ηλιακή και αιολική ενέργεια.

Αρκεί να φτάσει στην πρίζα πριν φτάσουν οι servers.

Απλά πράγματα.

*Νεκτάριος Β. Νώτης*
nectarios@notice.gr

BNB DAILY
ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ
**Τιμή συνδρομής:** 300€ + Φ.Π.Α./έτος

TÜV AUSTRIA ISO 27001:2013 No: 20201210005985
TÜV AUSTRIA ISO 22301:2019 No: 20000210005984

NOTICE CONTENT & SERVICES
Βαλαωρίτου 9, 106 71 Κολωνάκι, Τ. 210 3634061

**Εκδότης - Διευθυντής:** Νεκτάριος Β. Νώτης | **Διευθυντής Σύνταξης:** Μάκης Αποστόλου | **Αρχισυντάκτης:** Γιάννης Παλιούρης | **Key Account Manager:** Ιφιγένεια Καραντώνη
**Project Director**: Μαρία Σταμένη | **Συνδρομές - Διεύθυνση Λειτουργίας:** Σύλια Τσιρτσίκου | **Executive Assistant** Λίνα Κοντοβάιου | **Digital Art Director:** ArDiDesign
**Τεχνική Υποστήριξη:** Θανάσης Βιρβίλης

**Πληροφορίες - Συνδρομές:** sylia@notice.gr, **Δελτία τύπου:** media@notice.gr