

164 προορισμοί σε 47 χώρες

Go for it! Με την ΑΕΓΕΑΝ.



aegeanair.com

A STAR ALLIANCE MEMBER 

AEGEAN 



> ΕΥΔΑΠ

Αύξηση επιτρεπόμενου εσόδου κατά €178 εκατ.
και επενδύσεις €2,5 δισ.



> PROMETALBAKLI

Το νέο εργοστάσιο στην Πολωνία και η... απειλή
από τον Μηχανισμό CBAM



> JIO

Θέλει να μπει στις δορυφορικές υπηρεσίες στην Ινδία
– Χτυπάει τον Musk



> SERVICERS

Παγώνουν οι τόκοι για τα δάνεια του νόμου Κατσέλη
– Αστερίσκοι στην απόφαση του Αρείου Πάγου

Editorial

Τουριστικό rollercoaster

Debrief

Στον Μοροζίνι ο λογαριασμός

Business Maker

- Το τείχος των... €3 και γιατί κινδυνεύει να αποδειχθεί ευάλωτο
- Η ψευδαίσθηση της φθηνής Τουρκίας και το... Κολωνάκι

Business Insight

Τα πολλαπλά μηνύματα της AMK της ElvalHalcor και το κλειδί της μετοχικής σύνθεσης

BnSecret

- Τί φοβούνται οι Έλληνες εφοπλιστές του Λονδίνου
- Οι ναυτιλιακές business της οικογένειας Σαρακάκη
- Γιατί Βαρδινογιάννης και Θεοδωρίδης σκουπίζουν μετοχές της Real Consulting

> 3ο ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ REAL ESTATE ΣΑΕ|Ε

Η ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΚΡΙΣΗ, ΤΑ 43 ΜΕΤΡΑ €7 ΔΙΣ. ΚΑΙ Η GOLDEN VISA

Πάνω από 30 ομιλητές, πέντε θεματικά panels και δύο fire chats, με κεντρικό άξονα τη στεγαστική κρίση, πραγματοποιήθηκαν στο πλαίσιο του 3ου Ετήσιου Συνεδρίου Real Estate της Real Estate Committee ΣΑΕ|Ε.

Ανοίγοντας το συνέδριο, ο Πρόεδρος του ΣΑΕ|Ε, Σίμος Αναστασόπουλος, τόνισε ότι “οι εύκολες λύσεις δεν είχαν τα προσδοκώμενα αποτελέσματα”, υπογραμμίζοντας την ανάγκη πολυδιάστατης προσέγγισης στο στεγαστικό.

Στο ίδιο πλαίσιο, ο καθηγητής Βύρωνας Κοτζαμάνης, Διευθυντής του Ινστιτούτου Δημογραφικών Ερευνών & Μελετών, ανέδειξε τη δημογραφική διάσταση του προβλήματος, επισημαίνοντας ότι η αύξηση μονομελών νοικοκυριών, τα υψηλά ποσοστά διαζυγίων και η συγκέντρωση των ηλικιών 25–40 στα αστικά κέντρα ενισχύουν τη ζήτηση, χωρίς όμως να εξηγούν από μόνες τους την κρίση, η οποία παραμένει δομική.

ΕΛΛΕΙΨΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Ο Βαγγέλης Κτενιάδης, Πρόεδρος της Real Estate Committee ΣΑΕ|Ε και CEO της VC Development, ανέδειξε τρεις βασικούς παράγοντες:

- περίπου 200.000 κατοικίες σε βραχυχρόνια μίσθωση
- πάνω από 250.000 κλειστά ακίνητα
- περιορισμένη πρόσβαση των νέων στην αγορά κατοικίας

Ο Ηλίας Λεγκός, Επικεφαλής Οικονομικής Ανάλυσης της Τράπεζας Πειραιώς, στάθηκε στη διαρθρωτική έλλειψη προσφοράς και στη μεγάλη πτώση της οικοδομικής δραστηριότητας μετά το 2008.

Η Λίλα Πατεράκη, Chief Real Estate Services Officer της doValue Greece, διευκρίνισε ότι οι services δεν κρατούν σκόπιμα ακίνητα εκτός αγοράς, αποδίδοντας τις καθυστερήσεις κυρίως σε πολεοδομικά και ενεργειακά εμπόδια. Ο Ανδρέας Πρωτόπαπας, Γενικός Διευθυντής της FinThesis, σημείωσε τη ριζική αλλαγή στη χρηματοδότηση, τονίζοντας ότι μόλις το 20% των συναλλαγών σήμερα γίνεται με τραπεζικό δανεισμό.

Ο Κωνσταντίνος Γλούμης-Ατσαλάκης, Γενικός Γραμματέας Δημογραφικής και Στεγαστικής Πολιτικής, παρουσίασε το κυβερνητικό πλάνο με 30.000 δικαιούχους στεγαστικών προγραμμάτων, κοινωνική αντιπαροχή και αξιοποίηση



ανενεργών στρατοπέδων για την παραγωγή νέων κατοικιών.

“Η ΚΑΤΟΙΚΙΑ ΕΙΝΑΙ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΙΚΑΙΩΜΑ”

Στο fire chat, η Υπουργός Κοινωνικής Συνοχής & Οικογένειας, Δόμνα Μιχαηλίδου, παρουσίασε το κυβερνητικό σχέδιο των 43 μέτρων ύψους €7 δισ. Μεταξύ άλλων δήλωσε:

- η κατοικία δεν είναι ένα πολυτελές δικαίωμα — είναι ένα κοινό, ανθρωπινό δικαίωμα
- στόχος είναι η κοινωνική αντιπαροχή με τουλάχιστον 30% των κατοικιών σε χαμηλό μίσθωμα
- προβλέπεται ανάπτυξη 2.300 κατοικιών από αξιοποίηση στρατοπέδων (Χαϊδάρη, Ζιάκα, Πάτρα), με 1.500 για κοινωνική στέγαση και πρώτες παραδόσεις έως το 2029

Η ίδια σημείωσε επίσης ότι, παρότι υπάρχει κοινωνική αποδοχή της κοινωνικής κατοικίας, αυτή συχνά δεν γίνεται αποδεκτή στη γειτονιά του καθενός.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ GOLDEN VISA

Στο σχετικό panel, ο Βαγγέλης Κτενιάδης τόνισε ότι: “Το πρόγραμμα της Golden Visa είναι ένα από τα πιο επιτυχημένα επενδυτικά εργαλεία της χώρας. Δεν στηρίζεται σε εντυπώσεις αλλά σε δεδομένα και φέρνει κεφάλαιο

και επενδυτές που συνδέουν το μέλλον τους με την Ελλάδα”.

Παράλληλα, συμμετέχοντες του panel ανέδειξαν τον αυξανόμενο ανταγωνισμό από Πορτογαλία, Κύπρο και Ντουμπάι, καθώς και τις επιπτώσεις των αυστηρότερων ορίων του προγράμματος.

Η ΕΛΛΑΔΑ ΩΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΚΟΜΒΟΣ

Στο panel για την Ελλάδα ως regional hub, με τη συμμετοχή του Υφυπουργού Εξωτερικών, Χάρη Θεοχάρη, τονίστηκε ότι η χώρα διαθέτει ισχυρά επενδυτικά πλεονεκτήματα, αλλά παραμένουν εμπόδια όπως:

- γραφειοκρατία
- καθυστερήσεις αδειοδοτήσεων
- αστάθεια φορολογικού πλαισίου

Στο fire chat για τη φορολογία ακινήτων, ο Γιώργος Πιτσιλής (ΑΑΔΕ) και ο Στέφανος Μήτσιος (ΕΥ) έθεσαν το ερώτημα του κατά πόσο το φορολογικό σύστημα είναι συμβατό με την ανάγκη προσέλκυσης επενδύσεων, αναδεικνύοντας τις αντιφάσεις πολιτικής.

ΤΙ ΓΙΝΕΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΜΕΣΙΤΩΝ

Ο Κοσμάς Θεοδωρίδης (CERA/CEPI) υπογράμμισε ότι όπου εφαρμόστηκε πιστοποίηση μεσιτών, αυξήθηκε η διαφάνεια και η αξιοπιστία της αγοράς.

Ο Λευτέρης Ποταμιάνος και ο Ιωάννης Ρεβύθης επισήμαναν τις επανειλημμένες αποτυχημένες προσπάθειες ρύθμισης στην Ελλάδα και πρότειναν άμεση νομοθετική παρέμβαση.

Στελέχη του κλάδου συμφώνησαν ότι οι branded residences, τα hotel conversions και τα resort developments αποτελούν την επόμενη μεγάλη τάση, με βασικό εμπόδιο την αργή αδειοδότηση και το ρυθμιστικό πλαίσιο.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Κοινή παραδοχή όλων των συμμετεχόντων ήταν ότι:

- η ελληνική αγορά ακινήτων έχει ισχυρή δυναμική
- αλλά παραμένει εγκλωβισμένη σε θεσμικές καθυστερήσεις, γραφειοκρατία και φορολογική αβεβαιότητα

Η Real Estate Committee ΣΑΕ|Ε ανακοίνωσε ότι θα επανέλθει με συγκεκριμένες προτάσεις πολιτικής προς τους αρμόδιους φορείς.

> **NBA EUROPE**

ΞΕΚΙΝΑ Η ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΩΝ 12 ΜΟΝΙΜΩΝ ΟΜΑΔΩΝ – Η ΑΘΗΝΑ ΣΤΙΣ ΠΟΛΕΙΣ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΛΙΓΚΑΣ

Το NBA προχωρά με γρήγορους ρυθμούς στον σχεδιασμό της νέας ευρωπαϊκής του λίγκας, με τον αναπληρωτή επίτροπο της διοργάνωσης, Mark Tatum, να αποκαλύπτει ότι οι πρώτοι επενδυτές που θα αναλάβουν τις 12 μόνιμες ομάδες αναμένεται να ανακοινωθούν μέσα στις επόμενες 60 έως 90 ημέρες.

Σύμφωνα με τον Tatum, η νέα διοργάνωση προγραμματίζεται να ξεκινήσει τον Οκτώβριο του 2027, σηματοδοτώντας τη μεγαλύτερη διεθνή επέκταση στην ιστορία του NBA.

ΠΟΥ ΘΑ ΕΔΡΕΥΟΥΝ ΟΙ ΝΕΕΣ ΟΜΑΔΕΣ

Οι 12 μόνιμες ομάδες θα εδρεύουν σε Αθήνα, Κωνσταντινούπολη, Ρώμη, Μιλάνο, Λονδίνο, Μάντσεστερ, Παρίσι, Λυών, Μαδρίτη, Βαρκελώνη, Βερολίνο και Μόναχο. Παράλληλα, στη διοργάνωση θα συμμετέχουν κάθε χρόνο ακόμη τέσσερις ομάδες με ετήσια συμμετοχή, οι οποίες θα προκύπτουν βάσει της αγωνιστικής τους επίδοσης μέσω της FIBA Europe.

Οι προσφορές για τις ομάδες ολοκληρώνονται στα τέλη Ιουνίου, με το NBA να αναζητά επενδυτές που θα μπορούν να στηρίξουν μακροπρόθεσμα το εγχείρημα. "Βρισκόμαστε σε ένα ιδιαίτερα πειστικό χρονοδιάγραμμα. Αναζητούμε τους κατάλληλους συνεργάτες, στις κατάλληλες πόλεις και θα αφιερώσουμε όσο χρόνο χρειαστεί για να τους εντοπίσουμε", δήλωσε ο Tatum.

Όπως εξήγησε, οι συζητήσεις δεν περιορίζονται σε υπάρχουσες μπασκετικές ομάδες, αλλά επεκτείνονται και σε ποδοσφαιρικούς συλλόγους που ενδιαφέρονται να αποκτήσουν τμήμα

μπάσκετ, καθώς και σε ιδιώτες επενδυτές και επιχειρηματικούς ομίλους. Παράλληλα, επισήμανε ότι στην Ευρώπη υπάρχουν μόλις δύο ή τρία γήπεδα που πληρούν τα υψηλότερα διεθνή πρότυπα, γεγονός που καθιστά απαραίτητες σημαντικές επενδύσεις σε νέες αθλητικές εγκαταστάσεις.

Η ΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΒΟΡΕΙΑ ΑΜΕΡΙΚΗ

Το NBA εξετάζει επίσης τρόπους ώστε η ευρωπαϊκή λίγκα να συνδεθεί αγωνιστικά με το πρωτάθλημα της Βόρειας Αμερικής. Σε πρώτη φάση, οι ευρωπαϊκές ομάδες ενδέχεται να αντιμετωπίζουν συλλόγους του NBA σε φιλικούς αγώνες προετοιμασίας, ενώ μελλοντικά δεν αποκλείεται να συμμετέχουν και στο Emirates NBA Cup.

Παράλληλα, σημαντικό ενδιαφέρον καταγράφεται από την αγορά των τηλεοπτικών δικαιωμάτων, με τον Tatum να αναφέρει ότι το NBA βρίσκεται ήδη σε διαπραγματεύσεις με μεγάλες διεθνείς πλατφόρμες streaming και άλλους παρόχους μετάδοσης. Όπως τόνισε, η εμπορική αξία της νέας λίγκας εκτείνεται σε παγκόσμιο επίπεδο, καθώς το μπάσκετ διαθέτει εκατοντάδες εκατομμύρια φιλάθλους διεθνώς.

Ο ίδιος υπογράμμισε ότι το μπάσκετ αποτελεί το δεύτερο δημοφιλέστερο άθλημα στην Ευρώπη, ωστόσο αποσπά σήμερα λιγότερο από το 1% της συνολικής εμπορικής αξίας της αθλητικής αγοράς, παρά το γεγονός ότι η ήπειρος αριθμεί περίπου 300 εκατομμύρια φιλάθλους του αθλήματος.



> **SWOT HOSPITALITY**

PARIAN CHRONICLE: ΤΟ ΠΡΩΤΟ DESTINATION BY HYATT ΣΤΗΝ ΠΑΡΟ ΑΝΟΙΓΕΙ ΤΟΝ ΙΟΥΛΙΟ 2026

Στις 15 Ιουλίου 2026 προγραμματίζεται το επίσημο ντεμπούτο του ξενοδοχείου Parian Chronicle στην Πάρο, ως νέο μέλος του brand Destination by Hyatt της Hyatt Hotels Corporation. Το ξενοδοχείο θα λειτουργεί υπό τη διαχείριση της SWOT Hospitality.

Το Parian Chronicle παρουσιάζεται ως ένα σύγχρονο project κυκλαδίτικης φιλοξενίας. Το ξενοδοχείο βρίσκεται στον Κάμπο της Πάρου και εντάσσεται στη φιλοσοφία δημιουργίας ενός νέου προορισμού διαμονής που συνδέεται με την ταυτότητα του νησιού.

Η μονάδα διαθέτει 50 δωμάτια και σουίτες, εκ των οποίων αρκετά περιλαμβάνουν ιδιωτικές πισίνες ή βεράντες.

ΟΡΟΣΗΜΟ

Ο Πάνος Κωνσταντινίδης, Διευθύνων Σύμβουλος της SWOT Hospitality, σχολίασε σχετικά: "Η άφιξη του Parian Chronicle αποτελεί ορόσημο τόσο για το νησί όσο και για την ομάδα μας, καθώς αποτελεί το πρώτο ξενοδοχείο του Destination by Hyatt στην Πάρο." Σύμφωνα με τη φιλοσοφία του brand, το Parian Chronicle εντάσσεται σε ένα μοντέλο φιλοξενίας που δίνει έμφαση στη σύνδεση με τον τόπο και στην ανάδειξη του αυθεντικού χαρακτήρα κάθε προορισμού, ενώ αποτελεί και νέα επένδυση της SWOT Hospitality σε συνεργασία με διεθνή brands.



Mark Tatum,
Deputy
Commissioner,
NBA

> PROMETALBAKLI

ΤΟ ΝΕΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΣΤΗΝ ΠΟΛΩΝΙΑ ΚΑΙ Η... ΑΠΕΙΛΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟ CBAM

Αυξημένος κατά 3% ήταν ο περυσινός κύκλος εργασιών για την PrometalBakli, εταιρεία η οποία δραστηριοποιείται στην επεξεργασία και εμπορία λευκοσιδήρου και ανοξείδωτου χάλυβα.

Σε επίπεδο κερδοφορίας η βιομηχανία δέχτηκε πιέσεις λόγω αυξημένων λειτουργικών εξόδων, με τα προ φόρων κέρδη να υποχωρούν σε ποσοστό 10,67% συγκριτικά με το 2024.

Σε έκτακτη Γενική Συνέλευση της 29/4/2025 αποφασίστηκε η διανομή μερίσματος ύψους €30,5 εκατ.

DATA Πωλήσεις (σε €χιλ.)

Εσωτερική αγορά	Ευρωπαϊκή αγορά	Αγορές τρίτων χωρών
2025: 113.441	2025: 15.781	2025: 8.213
2024: 103.845	2024: 17.612	2024: 10.005
2023: 106.124	2023: 15.849	2023: 10.457



ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΠΕΚΤΑΣΗ

Αναφορικά με το μέλλον, όπως αναφέρεται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, οι προοπτικές του κλάδου παραμένουν θετικές με διαρκείς τάσεις ανάπτυξης, ενώ η στρατηγική διεθνούς επέκτασης της εταιρείας μέσω της απόκτησης 77% της COMESA η οποία έχει τον έλεγχο της πολωνικής TSC SRL - σε κοινοπραξία με την μεγαλύτερη παγκοσμίως εταιρία παραγωγής χάλυβα, την ArcelorMittal η οποία κατέχει το υπόλοιπο των μετοχών - συμβάλλει περαιτέρω στην ενίσχυση της αναπτυξιακής της πορείας.

Στο πλαίσιο της στρατηγικής του ομίλου, έχει ήδη ξεκινήσει η κατασκευή νέου ιδιόκτητου εργοστασίου στην Πολωνία, το οποίο αναμένεται να ενισχύσει την παραγωγική δυναμικότητα και την επιχειρησιακή αποδοτικότητα, εξυπηρετώντας την ευρύτερη περιοχή της Κεντρικής και της Ανατολικής Ευρώπης.

ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΙ

Μεταξύ των βασικών κινδύνων που απειλούν τα μεγέθη της εταιρείας αναφέρεται ο Μηχανισμός Συνοριακής Προσαρμογής Άνθρακα (CBAM), ο οποίος αν και έχει στόχο την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της ευρωπαϊκής χαλυβουργίας, εκτιμάται ότι θα επιβαρύνει τις επιχειρήσεις του κλάδου με πρόσθετο κόστος. Αυτό το κόστος θα κληθούν να το καταβάλουν το 2027, χωρίς να έχει γίνει μέχρι σήμερα γνωστό το πλαίσιο σύμφωνα με το οποίο θα υπολογιστούν οι σχετικές επιβαρύνσεις.

ΝΕΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

Την περασμένη άνοιξη η PrometalBakli προχώρησε σε παραγγελία 3.500 τόνων ανοξείδωτου χάλυβα Outokumpu Circle Green, τη μεγαλύτερη μεμονωμένη παραγγελία πιστοποιημένου ανοξείδωτου χάλυβα χαμηλών εκπομπών άνθρακα στην αγορά μέχρι σήμερα.

Η παραγγελία αυτή σηματοδοτεί την έναρξη μιας ευρύτερης συνεργασίας μεταξύ των δύο εταιρειών. Ξεκινώντας από τη φετινή χρονιά, ο ανοξείδωτος χάλυβας Outokumpu Circle Green αναμένεται να αντιπροσωπεύει περισσότερο από το 1/3 των ετήσιων αγορών ανοξείδωτου χάλυβα της PrometalBakli, με το σύνολο των μελλοντικών αγορών της από την Outokumpu να αφορά αποκλειστικά υλικό Outokumpu Circle Green. Η εταιρεία επέλεξε να προχωρήσει σε αυτή την κίνηση, προβλέποντας αυξανόμενη ζήτηση κυρίως από πελάτες με εξαγωγικό προσανατολισμό, όπως για παράδειγμα οι κατασκευαστές ανελκυστήρων και επαγγελματικού εξοπλισμού.

ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΖΕΤΑΙ ΑΠΟ ΤΙΣ ΓΕΩΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ

Σχετικά με τη συνεχιζόμενη γεωπολιτική αστάθεια, εκτός από τον πόλεμο μεταξύ Ρωσίας και Ουκρανίας που ξεκίνησε τον Φεβρουάριο του 2022 και ακόμα δεν έχει τελειώσει, οι πρόσφατες πολεμικές συγκρούσεις στη Μέση Ανατολή συντηρούν την αβεβαιότητα στο παγκόσμιο οικονομικό περιβάλλον, η οποία αποτυπώνεται μέσω

- της διαταραχής των εφοδιαστικών αλυσίδων
- της αύξησης του κόστους ενέργειας
- της διατήρησης πληθωριστικών πιέσεων

Στις καταστάσεις τονίζεται ότι ο όμιλος δεν παρουσιάζει άμεση έκθεση στις επηρεαζόμενες αγορές σε επίπεδο προμηθειών, ωστόσο οι έμμεσες επιπτώσεις των εξελίξεων αυτών ενδέχεται να επηρεάσουν το λειτουργικό κόστος, μέσω της αύξησης του κόστους παραγωγής και μεταφοράς της θυγατρικής TSC, της οποίας μέρος των εξαγωγών κατευθύνεται προς τις χώρες που εμπλέκονται στον πόλεμο, άμεσα ή έμμεσα.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

DATA - ΟΜΙΛΟΣ (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών	Κέρδη προ φόρων
2025: 136.436	2025: 11.405
2024: 131.462	2024: 12.767
2023: 132.430	2023: 4.451
2022: 173.010	2022: 22.845
2021: 141.569	2021: 27.210
Μικτό αποτέλεσμα	Καθαρά κέρδη
2025: 20.849	2025: 8.791
2024: 20.061	2024: 9.977
2023: 10.016	2023: 3.389
2022: 29.861	2022: 17.735
2021: 35.468	2021: 21.266

ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΤΟ 17% ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Το μεγαλύτερο μέρος του τζίρου αντιπροσωπεύουν οι πωλήσεις της εσωτερικής αγοράς, ωστόσο σημαντική είναι και η εξαγωγική εικόνα του ομίλου, καθώς εκτός Ελλάδας, σε περισσότερες από 30 χώρες, πραγματοποιείται περίπου το 17% του συνολικού κύκλου εργασιών.



Νεφέλη Μπάκλη και Γιάννης Μπάκλης, PrometalBakli

> ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΠΙΕΣΗ ΤΟΣΟ, ΟΣΟ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΚΙΝΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΑΝΙΣΟΡΡΟΠΙΕΣ

Οι Ευρωπαίοι ηγέτες συμφώνησαν να προχωρήσουν στην ενίσχυση των εργαλείων εμπορικής άμυνας της ΕΕ, επιδιώκοντας να αντιμετωπίσουν τις αυξανόμενες ανισορροπίες στις εμπορικές σχέσεις με την Κίνα, χωρίς όμως να οδηγηθούν σε ευρύτερη εμπορική σύγκρουση με τη δεύτερη μεγαλύτερη οικονομία του κόσμου.

Κατά τη Σύνοδο Κορυφής στις Βρυξέλλες, οι Ευρωπαίοι ηγέτες κάλεσαν την Ευρωπαϊκή Επιτροπή να εξετάσει την αναβάθμιση και, εφόσον χρειαστεί, την επέκταση του υφιστάμενου πλαισίου εμπορικής προστασίας της ΕΕ. Αν και η Κίνα δεν κατονομάστηκε επισήμως στα συμπεράσματα της συνόδου, η συζήτηση επικεντρώθηκε στις πιέσεις που δέχονται οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις από τις επιδοτούμενες κινεζικές εξαγωγές.

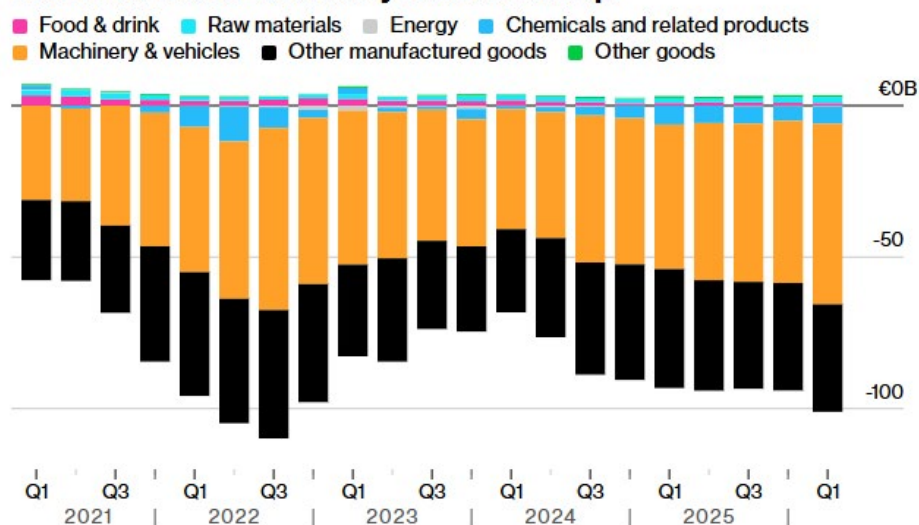
ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΕΛΛΕΙΜΜΑ

Σύμφωνα με τις ευρωπαϊκές εκτιμήσεις, το εμπορικό έλλειμμα της ΕΕ με την Κίνα ξεπερνά πλέον το €1 δισ. ημερησίως, εντείνοντας τις ανησυχίες για τη μακροπρόθεσμη ανταγωνιστικότητα της ευρωπαϊκής οικονομίας. Παράλληλα, οι περισσότερες ευρωπαϊκές κυβερνήσεις επιθυμούν να διατηρήσουν ανοιχτούς τους διαύλους επικοινωνίας με το Πεκίνο και να αποφύγουν έναν εμπορικό πόλεμο. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εξετάζει την ενίσχυση των υφιστάμενων εμπορικών μέτρων, αλλά και τη δημιουργία νέων μηχανισμών προστασίας για στρατηγικούς κλάδους, όπως η χημική βιομηχανία και οι πράσινες τεχνολογίες. Ο επίτροπος Εμπορίου, Maros Sefcovic, έχει επισημάνει την ανάγκη δημιουργίας νομικών εργαλείων που θα διευκολύνουν τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις να διαφοροποιήσουν τις αλυσίδες εφοδιασμού τους και να μειώσουν την εξάρτηση από την Κίνα, αν και αρκετά κράτη-μέλη αναγνωρίζουν ότι η μετάβαση αυτή θα απαιτήσει αρκετά χρόνια.

ΑΛΛΑΓΗ ΣΤΑΣΗΣ

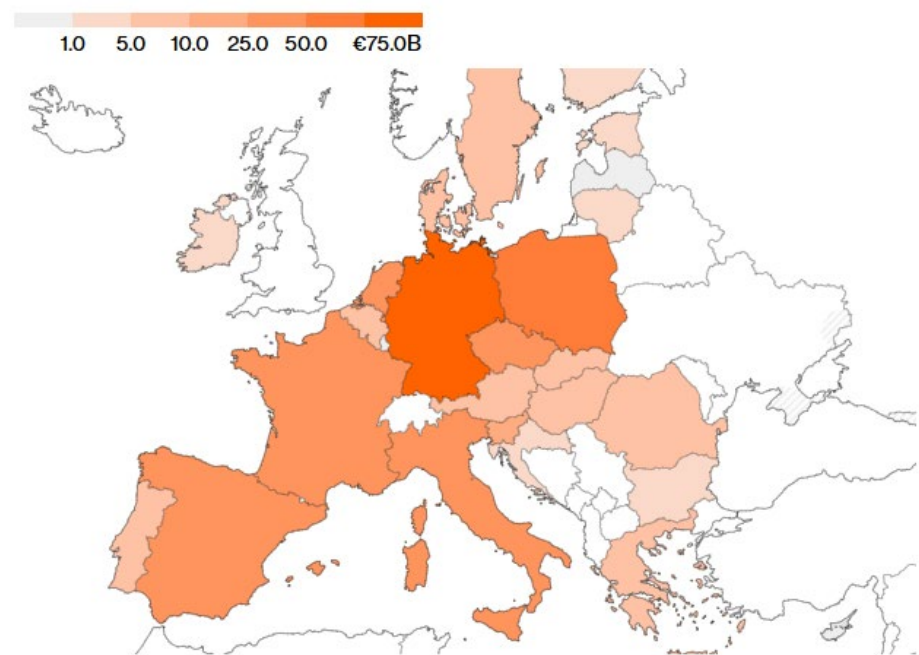
Η αλλαγή στάσης αποτυπώνεται και στην Γερμανία, όπου οι εξαγωγές των αυτοκινη-

EU-China Trade Balance by Product Group



Source: Eurostat

Germany Has EU's Largest Trade Deficit With China By Far



Note: 2025 data for all economies except for Austria, Bulgaria, France, Greece and Malta for which 2024 figures are displayed
Source: UN Comtrade

τοβιομηχανιών προς την Κίνα έχουν μειωθεί σημαντικά, ενώ επιχειρήσεις όπως η BMW προειδοποιούν για χαμηλότερη κερδοφορία λόγω της ασθενέστερης ζήτησης και του αυξημένου ανταγωνισμού.

Παράλληλα, αυξάνονται οι πιέσεις και σε άλλους βιομηχανικούς κλάδους, ενισχύοντας τις φωνές υπέρ μιας πιο αποφασιστικής ευ-

ρωπαϊκής εμπορικής πολιτικής. Όπως δήλωσε ο Πρωθυπουργός της Ολλανδίας, Rob Jetten, "η οικονομική ισχύς της Κίνας συχνά δυσκολεύει τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις. Η Ευρώπη πρέπει να ενισχύσει την ανταγωνιστικότητά της ώστε να μπορεί να ανταγωνίζεται επί ίσοις όροις την Κίνα".

> ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΙ ΟΙΚΟΙ ΝΕΕΣ ΑΝΟΔΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΑ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑ

Η αποκλιμάκωση της έντασης μεταξύ Ηνωμένων Πολιτειών και Ιράν έχει βελτιώσει το επενδυτικό κλίμα στις ευρωπαϊκές αγορές, οδηγώντας αρκετούς μεγάλους διεθνείς επενδυτικούς οίκους σε ανοδική αναθεώρηση των προβλέψεών τους για την πορεία των μετοχών έως το τέλος του 2026, σύμφωνα με έρευνα του Bloomberg.

Οι Goldman Sachs, Barclays και Société Générale συγκαταλέγονται μεταξύ των οίκων που αναθεώρησαν προς τα πάνω τους στόχους τους για τον πανευρωπαϊκό δείκτη Stoxx Europe 600, εκτιμώντας ότι η αποκλιμάκωση των γεωπολιτικών κινδύνων και η βελτίωση των οικονομικών προοπτικών δημιουργούν ευνοϊκότερο περιβάλλον για τις ευρωπαϊκές μετοχές.

Η μέση εκτίμηση 16 στρατηγικών αναλυτών που συμμετείχαν στην έρευνα τοποθετεί τον δείκτη στις 640 μονάδες έως το τέλος του έτους, επίπεδο αντίστοιχο των πρόσφατων ιστορικών υψηλών. Παράλληλα, επισημαίνεται ότι αρκετοί κλάδοι και επιμέρους μετοχές εξακολουθούν να διαπραγματεύονται κάτω από τα επίπεδα που καταγράφησαν πριν από την κρίση στην Μέση Ανατολή, αφήνοντας περιθώρια περαιτέρω ανόδου.

CITIGROUP

Η Citigroup εκτιμά ότι η συνολική εικόνα του δείκτη δεν αποτυπώνει τις διαφοροποιήσεις μεταξύ των επιμέρους κλάδων, καθώς αρκετές εταιρείες δεν έχουν ακόμη ανακτήσει τις απώλειες που προκάλεσε η γεωπολιτική κρίση. Παράλληλα, θεωρεί ότι η Τεχνητή Νοημοσύνη θα εξακολουθήσει να αποτελεί βασικό μοχλό ανάπτυξης των αγορών, λόγω της ισχυρής κερδοφορίας και των υψηλών επενδύσεων στον συγκεκριμένο τομέα.

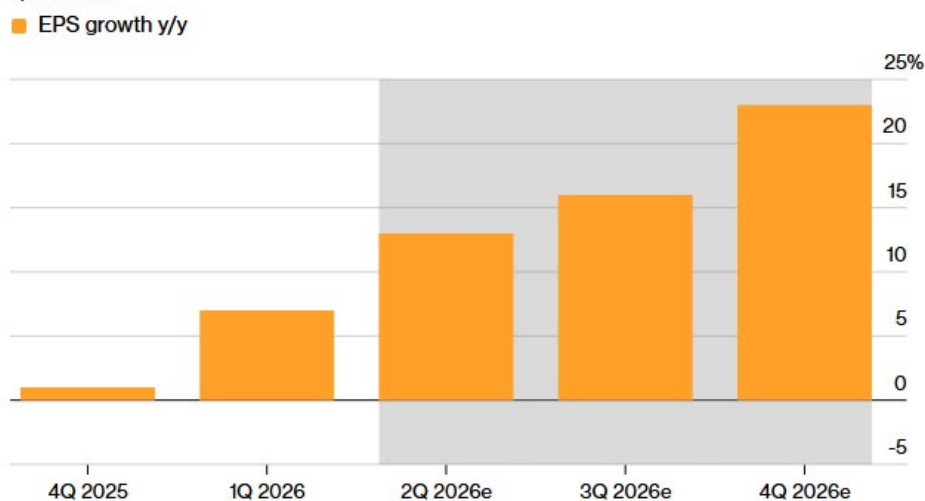
Θετικό παράγοντα για τις αγορές αποτελεί και η υποχώρηση των τιμών του πετρελαίου, με το Brent να κινείται στα χαμηλότερα επίπεδα από τις αρχές Μαρτίου. Η εξέλιξη αυτή περιορίζει τις πληθωριστικές πιέσεις και μειώνει την πιθανότητα νέων αυξήσεων επιτοκίων από τις κεντρικές τράπεζες.

BARCLAYS

Η Barclays αναθεώρησε ανοδικά τον στόχο της για τον Stoxx Europe 600 στις 670 μονά-

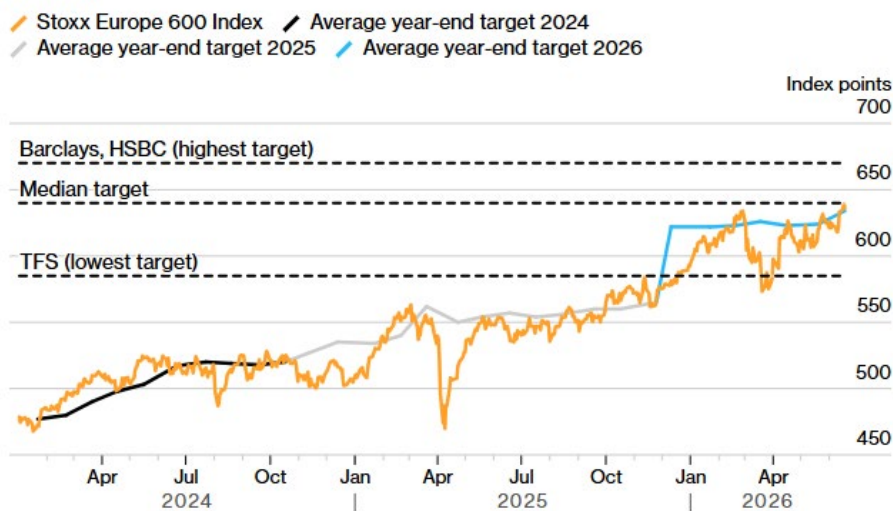
Stoxx Europe 600 Quarterly Earnings Growth

Consensus expects Europe to provide stellar growth over the next three quarters



Source: Bloomberg, Deutsche Bank

Average forecast sees no upside by the end of the year as caution remains



Source: Bloomberg

δες από 620 προηγούμενως, εκτιμώντας περιθώριο ανόδου περίπου 5%, ενώ αντίστοιχα θετική εμφανίζεται και η HSBC. Οι αναλυτές της Barclays εξακολουθούν να προτιμούν τις εταιρείες που συνδέονται με την ανάπτυξη της Τεχνητής Νοημοσύνης, τον τραπεζικό κλάδο και τις καταναλωτικές επιχειρήσεις, ιδιαίτερα τις εταιρείες ειδών πολυτελείας.

GOLDMAN SACHS

Από την πλευρά της, η Goldman Sachs εκτιμά ότι το επενδυτικό περιβάλλον βελτιώνεται σταδιακά, παρά τη χαμηλή οικονομική ανάπτυξη και τη συνεχιζόμενη αβεβαιότητα. Προτείνει τοποθετήσεις σε κλάδους με διαχρονική αναπτυξιακή δυναμική, όπως η τεχνολογία, οι τράπεζες, η αεροδιαστημική και αμυντική βιο-

μηχανία, οι ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και οι λεγόμενες μετοχές HALO, ενώ διατηρεί επιφυλακτική στάση απέναντι στις αυτοκινητοβιομηχανίες και τις χημικές εταιρείες.

SOCIETE GENERALE

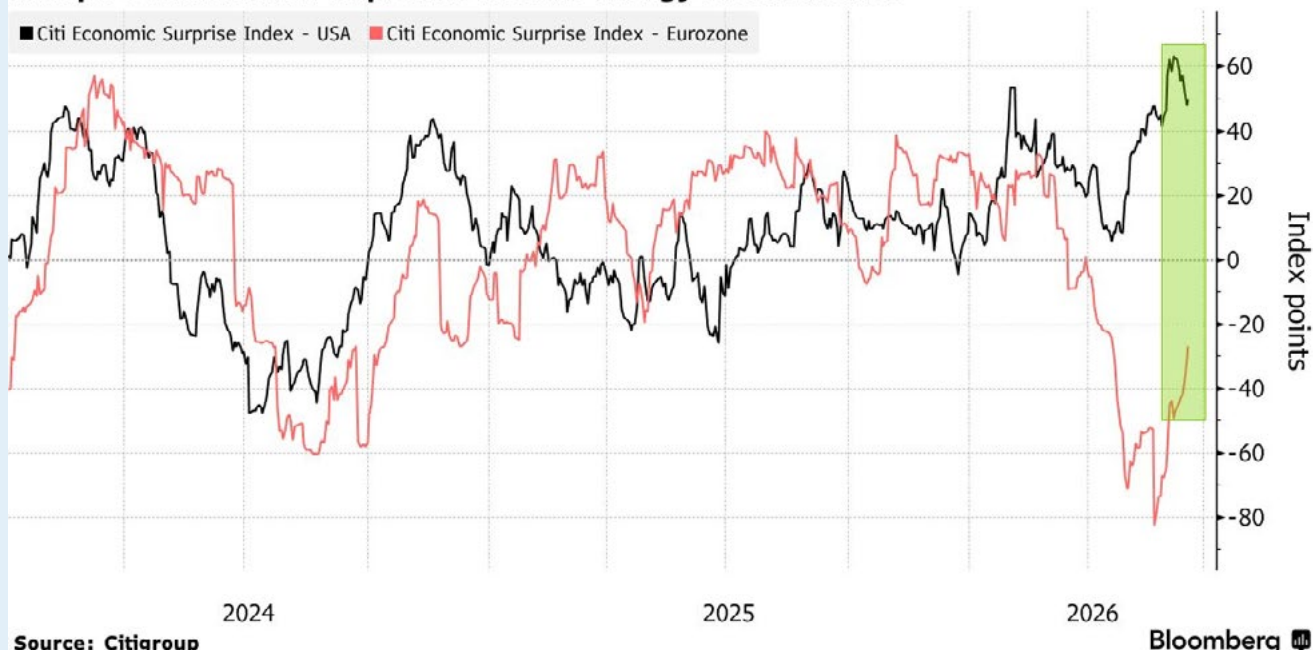
Παρά τη βελτίωση του κλίματος, η Société

Générale εξακολουθεί να διατηρεί πιο συντηρητική στάση. Αναθεώρησε τον στόχο της για τον Stoxx Europe 600 στις 600 μονάδες από 580 προηγουμένως, εκτιμώντας ωστόσο ότι οι αγορές ενδέχεται να δεχθούν πιέσεις κατά το δεύτερο εξάμηνο του έτους, λόγω πιθανής χαμηλότερης εταιρικής κερδοφορίας

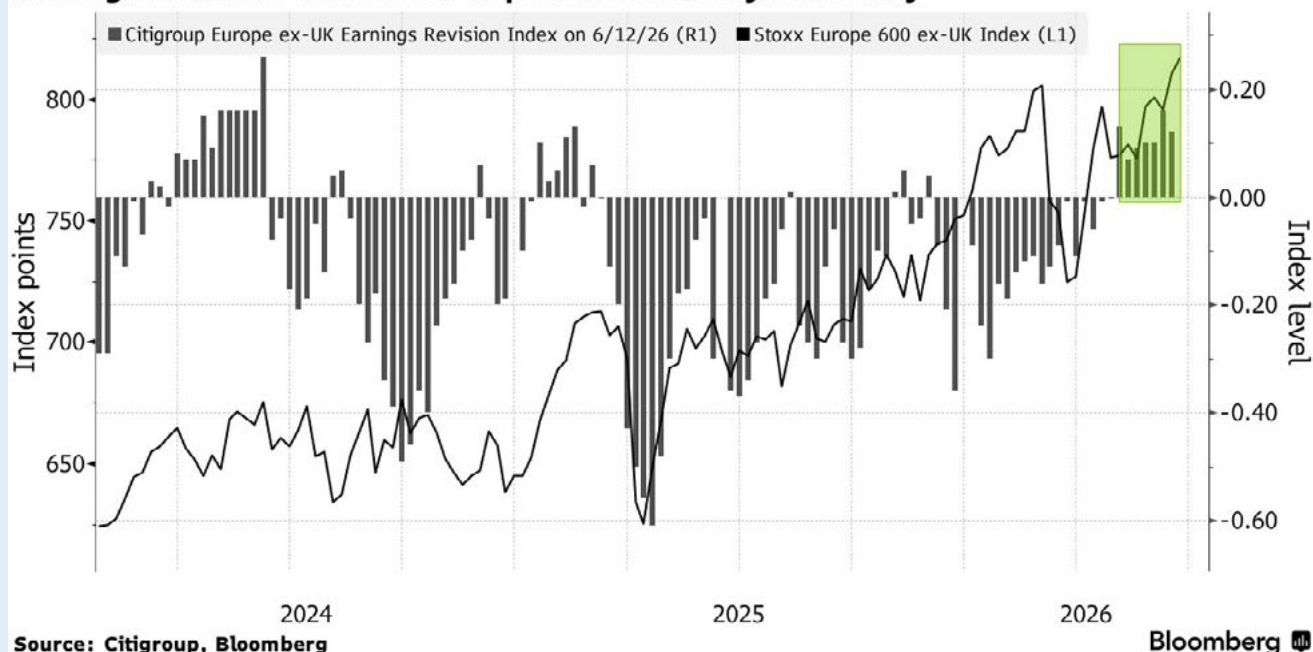
και ενδεχόμενων νέων εμπορικών εντάσεων στις Ηνωμένες Πολιτείες.

Σε μεσοπρόθεσμο ορίζοντα, ο οίκος εμφανίζεται πιο αισιόδοξος, προβλέποντας ότι ο δείκτης θα μπορούσε να διαμορφωθεί στις 660 μονάδες το 2027, με ιδιαίτερη προτίμηση στις γερμανικές και βρετανικές μετοχές.

Economic Surprises Divergence Narrows
Europe's momentum improves fast as energy shock abates



European Earnings Momentum Is Positive
Earnings revisions have been in positive territory since May



> **SERVICERS****ΠΑΓΩΝΟΥΝ ΟΙ ΤΟΚΟΙ ΓΙΑ ΤΑ ΔΑΝΕΙΑ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ ΚΑΤΣΕΛΗ – ΑΣΤΕΡΙΣΚΟΙ ΣΤΗΝ ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΟΥ ΑΡΕΙΟΥ ΠΑΓΟΥ**

Λεπτομερή ερμηνεία του τρόπου υπολογισμού των τόκων, με βάση την απόφαση του Αρείου Πάγου για τα δάνεια που έχουν ρυθμιστεί με το Νόμο Κατσέλη, ζητούν οι servicers, ανακοινώνοντας παράλληλα ότι μέχρι την πλήρη αποσαφήνιση του νόμου, οι τόκοι των εν λόγω δανείων θα παραμείνουν παγωμένοι.

Μέσω της Ένωσης Εταιριών Διαχείρισης Απαιτήσεων από Δάνεια και Πιστώσεις (ΕΕ-ΔΑΔΠ), αποδέχονται πλήρως και χωρίς αμφισβήτηση ότι η απόφαση του Ανώτατου Δικαστηρίου καθιστά σαφές ότι ο εκτοκισμός υπολογίζεται επί της εκάστοτε μηνιαίας δόσης και όχι επί του συνολικού οφειλόμενου κεφαλαίου.

ΤΑ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ

Ο μεγάλος αστερίσκος, ωστόσο, που τοποθετούν πάνω στην απόφαση, αφορά τη διάρκεια της χρονικής περιόδου εκτοκισμού κάθε μηνιαίας δόσης, ως προς το οποίο-ο-σύμφωνα με την ΕΕΔΑΠ- έχουν διατυπωθεί διαφορετικές απόψεις από νομικούς και επαγγελματικούς φορείς.

Οι servicers υποστηρίζουν στην ανακοίνωση που εξέδωσαν ότι το ζήτημα αυτό χρήζει αποσαφήνισης, προκειμένου να μπορέσουν να εφαρμόσουν ουσιαστικά και τεχνικά την απόφαση της Ολομέλειας του Αρείου Πάγου. Σημειώνουν ωστόσο ότι μέχρι τη διευκρίνιση του ζητήματος αυτού, "επιτρέπουν" στους οφειλότες να καταβάλλουν το ποσό που αντιστοιχεί στο κεφάλαιο της μηνιαίας τους δόσης.

ΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΑ

Η επιχειρηματολογία των servicers μπορεί να συνοψισθεί ως εξής: Αφού ο τόκος πρέπει να υπολογίζεται αποκλειστικά πάνω στο ποσό της μηνιαίας δόσης (π.χ. στα €500), τότε πρέπει να εφαρμόζεται σωρευτικά ο χρόνος που μεσολαβεί από την έναρξη της ρύθμισης μέχρι την πληρωμή της εκάστοτε δόσης. Η συνταγή αυτή δημιουργεί μια αριθμητική πρόοδο που οδηγεί στο φούσκωμα της επιβάρυνσης του δανειολήπτη:

- Η 1η δόση θα επιβαρυνθεί με τόκο 1 μήνα. Η 100ή δόση, όμως, θα φορτωθεί



με τόκο 100 μηνών, και η 240ή δόση (στο τέλος μιας εικοσαετούς ρύθμισης) θα φέρει τόκο 240 μηνών

- Στην πράξη, αν μια αρχική δόση €500 με σταθερό επιτόκιο 3% έχει τον πρώτο μήνα μια ελάχιστη επιβάρυνση (π.χ. €1,25), στο τέλος της 20ετίας η δόση αυτή θα εκτιναχθεί στα €800
- Συνολικά, ο δανειολήπτης θα βρεθεί να πληρώνει δεκάδες χιλιάδες ευρώ σε "κρυφούς" τόκους, τους οποίους πίστευε ότι είχε γλιτώσει.

Η συλλογιστική αυτή υποστηρίζεται ότι εδράζεται σε συγκεκριμένο χωρίο της απόφασης της Ολομέλειας του Αρείου Πάγου, που αναφέρει ότι στην περίπτωση σταθερού επιτοκίου, ο υπολογισμός γίνεται "για όλο τον χρόνο από την έναρξη της ρύθμισης". Και αν αυτό ισχύει για τις ρυθμίσεις με σταθερό επιτόκιο, δεν μπορεί παρά να ισχύει και για τις ρυθμίσεις με κυμαινόμενο επιτόκιο, άρα καταλαμβάνονται όλες οι ρυθμίσεις, κατά την άποψη των χρηματοδοτικών φορέων.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



Miljan Gutovic,
CEO,
Holcim

> **HOLCIM****ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΕ ΤΗΝ ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ΧΕΛΛΑ**

Η Holcim ολοκλήρωσε την εξαγορά της Xella, εταιρείας στην ευρωπαϊκή αγορά τοιχοποιίας, με προβλεπόμενες καθαρές πωλήσεις ύψους €1 δισ. το 2026. Η εξαγορά διευρύνει το χαρτοφυλάκιο δομικών λύσεων της Holcim, εντάσσοντας σε αυτό κορυφαία brands που απευθύνονται τόσο στη νέα δόμηση, όσο και στην αγορά ενεργειακά αποδοτικής επισκευής και ανακαίνισης.

Σε αυτά περιλαμβάνονται:

- τα προκατασκευασμένα αρθρωτά συστήματα τοιχοποιίας από αυτόκλειστο κυψελωτό σκυρόδεμα (AAC) Ytong και Hebel
- τα στοιχεία τοιχοποιίας πυριτικού ασβεστίου Silka
- η ορυκτή μόνωση Multipor

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ NEXTGEN GROWTH 2030

Ο Miljan Gutovic, CEO της Holcim, δήλωσε: "Η εξαγορά αυτή ενισχύει τη στρατηγική NextGen Growth 2030 της Holcim, επιταχύνοντας το όραμά μας να αποτελούμε τον κορυφαίο συνεργάτη για τη βιώσιμη δόμηση. Διευρύνοντας το χαρτοφυλάκιο δομικών λύσεων υψηλής προστιθέμενης αξίας με κορυφαία brands, όπως τα Ytong, Hebel, Silka και Multipor, η εξαγορά θα επιτρέψει στη Holcim να προσφέρει στους πελάτες της πλήρως ολοκληρωμένα, βιώσιμα και καινοτόμα συστήματα τοιχοποιίας. Παράλληλα, ενισχύει τις δυνατότητες της Holcim στην προώθηση ολοκληρωμένων λύσεων που ενσωματώνονται στις τεχνικές προδιαγραφές σύγχρονων έργων βιώσιμης δόμησης από την κυκλικότητα και την ενεργειακά αποδοτική ανακαίνιση έως τον έξυπνο σχεδιασμό και την αρθρωτή κατασκευή."

> **POSTBANK**

ΕΠΕΤΕΙΑΚΗ ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΜΕ ΔΙΕΘΝΕΣ ΑΘΛΗΤΙΚΟ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ

Η Postbank γιόρτασε τα 35 χρόνια παρουσίας της στην Βουλγαρία με ένα πολυεπίπεδο event στο Sofia Tech Park και την Arena 8888 Sofia, συνδυάζοντας αγώνα τένις διεθνούς επιπέδου, εταιρικούς εορτασμούς και εκδηλώσεις για εργαζομένους, συνεργάτες και θεσμικούς εκπροσώπους.

ΤΟ ΜΗΝΥΜΑ ΤΗΣ ΕΠΕΤΕΙΟΥ

Η CEO της Postbank, Petia Dimitrova, τόνισε ότι η εκδήλωση σηματοδοτεί μια πορεία βασισμένη στους ανθρώπους και στις σχέσεις εμπιστοσύνης. Όπως δήλωσε: "Δεν θα βρισκόμασταν εδώ χωρίς τη διαρκή στήριξη των μετόχων μας και του ομίλου Eurobank, χωρίς τους συνεργάτες και τους πελάτες μας... Θέλω επίσης να ευχαριστήσω τους εργαζομένους μας – τους ανθρώπους που χτίζουν καθημερινά την επιτυχία μας με επαγγελματισμό, αφοσίωση και πάθος".

Η ίδια συνέδεσε τη φιλοσοφία της τράπεζας με το μήνυμα της βραδιάς "Inspired by You", υπογραμμίζοντας ότι αποτελεί συνέ-

χεια της 35χρονης πορείας εμπιστοσύνης και ανάπτυξης.

Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ POSTBANK

Ο Αναπληρωτής CEO της Eurobank, Σταύρος Ιωάννου, αναφέρθηκε στη σημασία του αθλητικού συμβολισμού της βραδιάς και στη στρατηγική παρουσίας του ομίλου στη Βουλγαρία. Όπως δήλωσε: "Ο αγώνας ανάμεσα σε δύο σπουδαίους αθλητές ανέδειξε τι χρειάζεται για να φτάσει κανείς στην κορυφή: προσήλωση, πειθαρχία και διαρκής προσπάθεια. Η ίδια νοοτροπία έχει καθορίσει και τη δική μας πορεία στη Βουλγαρία τα τελευταία 35 χρόνια". Πρόσθεσε επίσης: "Η Postbank είναι στρατηγικός πυλώνας του ομίλου... Πιστεύουμε στις προοπτικές και στους ανθρώπους της αγοράς αυτής".

ΘΕΣΜΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΚΑΙ ΥΨΗΛΟΙ ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΟΙ

Η εκδήλωση τελούσε υπό την αιγίδα της Αντιπροέδρου της Δημοκρατίας της Βουλ-

γαρίας, Iliana Iotova, ενώ παρευρέθηκαν η Πρόεδρος της Εθνοσυνέλευσης Mihaela Dotsova, η επικεφαλής της Αντιπροσωπείας της ΕΕ στη Βουλγαρία Yordanka Chobanova, καθώς και στελέχη του τραπεζικού και επιχειρηματικού τομέα, μεταξύ των οποίων και ο Φωκίων Καραβίας της Eurobank, μαζί με ανώτατα στελέχη του ομίλου.

Η ΑΘΛΗΤΙΚΗ ΕΚΔΗΛΩΣΗ

Οι δύο πρωταθλητές, Grigor Dimitrov και Στέφανος Τσιτσιπάς, πριν από τον αγώνα μίλησαν για την έννοια της επιτυχίας και τον ρόλο των ανθρώπων που τους εμπνέουν.

Σε κοινή τους δράση, συμπλήρωσαν το μήνυμα "Inspired by..." πάνω σε μπάλες τένις, τονίζοντας ότι η επιτυχία δεν είναι μόνο αποτέλεσμα ταλέντου, αλλά και εμπειριών, ανθρώπων και επιμονής.

Μπροστά σε χιλιάδες θεατές, οι δύο αθλητές προσέφεραν έναν υψηλού επιπέδου αγώνα, μετατρέποντας τη βραδιά σε διεθνές αθλητικό θέαμα.



Από αριστερά: Κώστας Βουσβούνης, Group Senior Sustainability Officer, Eurobank - Κωνσταντίνος Βασιλείου, Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος, Eurobank - Dimitar Shoumarov, Deputy CEO, Postbank - Σταύρος Ιωάννου, Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος, Eurobank - Petia Dimitrova, Chief Executive Officer and Chairperson of Management Board, Postbank - Φωκίων Καραβίας, Διευθύνων Σύμβουλος, Eurobank - Asen Yagodin, Deputy CEO, Postbank - Ιάκωβος Γιαννακλής, Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος, Eurobank - Λευτέρης Οικονομίδης, Group Chief Risk Officer, Eurobank

> ΕΥΔΑΠ

ΑΥΞΗΣΗ ΕΠΙΤΡΕΠΟΜΕΝΟΥ ΕΣΟΔΟΥ ΚΑΤΑ €178 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €2,5 ΔΙΣ.

"Η εφαρμογή του νέου ρυθμιστικού πλαισίου για την περίοδο 2025-2029 είναι η σημαντικότερη εξέλιξη για την εταιρεία. Αναμένεται να οδηγήσει σε αύξηση του επιτρεπόμενου εσόδου κατά περίπου €178 εκατ.", δήλωσε ο CEO της ΕΥΔΑΠ, Χάρης Σαχίνης, κατά τη διάρκεια της Γενικής Συνέλευσης της εταιρείας.

Μάλιστα, ο ίδιος τόνισε πως η ΕΥΔΑΠ θα αναθεωρήσει τη στρατηγική της στα μερίσματα με στόχο την παραγωγή αξίας στους μετόχους και την αύξηση της τιμής της μετοχής. Κατά τη διάρκεια της ετήσιας γενικής συνέλευσης της εταιρείας τονίστηκε ότι το 2025 αποτέλεσε χρονιά καμψής για την ΕΥΔΑΠ. Παρά τις πιέσεις που καταγράφηκαν στα αποτελέσματα, κυρίως λόγω των έκτακτων συνθηκών που δημιούργησε η παρατεταμέ-

νη ξηρασία, η εταιρεία κατάφερε να επιλύσει ζητήματα που επί χρόνια επηρέαζαν τη λειτουργία και τον μακροπρόθεσμο σχεδιασμό της.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Το 2025 η απορρόφηση του επενδυτικού προγράμματος έργων ανήλθε σε €77,5 εκατ., αυξημένη κατά 27,6% σε σύγκριση με την απορρόφηση 2024. Το 56% των απορροφήσεων του 2025 καταβλήθηκε από την ΕΕ. Αναλυτικότερα, οι απορροφήσεις για το 2025 αφορούν σε:

- μεγάλα έργα στην Ανατολική Αττική: €39,2 εκατ.
- έργα ύδρευσης: €25,5 εκατ.
- έργα αποχέτευσης: €10,5 εκατ.
- έργα κτιριακά, ψηφιακής διακυβέρνη-

σης και μετασχηματισμού: €2,2 εκατ.

Το επενδυτικό πλάνο των έργων της εταιρείας για το 2026-2035, συνολικού ύψους €2,5 δισ., περιλαμβάνει:

- μεγάλα έργα στην Ανατολική Αττική: €965 εκατ.
- έργα του δικτύου ύδρευσης: €803 εκατ.
- έργα αποχέτευσης: €583 εκατ.
- έργα κτιριακά, ψηφιακής διακυβέρνησης και μετασχηματισμού, στρατηγικής: €145 εκατ.

"ΔΕΝ ΕΦΗΣΥΧΑΖΟΥΜΕ"

Αναφορά έγινε και στη λειψυδρία και στον τρόπο αντιμετώπισής της στην Αττική. "Παρά το γεγονός πως από τον Μάρτιο οι βροχοπτώσεις βελτίωσαν τα αποθέματα συγκριτικά με πέρυσι δεν εφησυχάζουμε και δεν αλλάζουμε τον στρατηγικό μας σχεδιασμό για την αντιμετώπιση της λειψυδρίας", ανέφερε ο κ. Σαχίνης.

Η βασική μακροπρόθεσμη λύση για τη διασφάλιση της υδροδότησης της Αττικής παραμένει το έργο του Εύρυτου. Σύμφωνα με όσα ανέφερε ο κ. Σαχίνης, πρόκειται για έργο που μπορεί να καλύψει τις ανάγκες της πρωτεύουσας για χρονικό ορίζοντα τουλάχιστον τριών δεκαετιών. Ωστόσο, η πορεία του εξακολουθεί να εξαρτάται από αποφάσεις του Δημοσίου, καθώς οι σχετικές αρμοδιότητες ανήκουν στο υπουργείο Περιβάλλοντος, την ΕΥΔΑΠ Παγίων και τους αρμόδιους κρατικούς φορείς. Το budget του έργου είναι περίπου €750 εκατ.

ΨΗΦΙΑΚΟΣ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ

Τέλος, η ΕΥΔΑΠ προχωρά και στον ψηφιακό μετασχηματισμό. Πρόκειται να εγκαταστήσει 2,1 εκατ. νέους υδρομετρητές μέσα στην επόμενη δεκαετία με τη μελέτη κόστους οφέλους να ολοκληρώνεται το προσεχές διάστημα. Στόχος της διοίκησης είναι ο διαγωνισμός να γίνει εντός του 2026.

Το έργο εκτιμάται ότι θα απαιτήσει επενδύσεις περίπου €300 εκατ. και η εταιρεία εξετάζει συνεργασίες με μεγάλους διεθνείς ομίλους που διαθέτουν τεχνογνωσία σε ανάλογα συστήματα.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



Χάρης Σαχίνης, CEO, ΕΥΔΑΠ

> JIO

ΘΕΛΕΙ ΝΑ ΜΠΕΙ ΣΤΙΣ ΔΟΡΥΦΟΡΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΣΤΗΝ ΙΝΔΙΑ – ΧΤΥΠΑΕΙ ΤΟΝ MUSK

Να επεκτείνει την κυριαρχία της πέρα από τις επίγειες υποδομές επιδιώκει η Jio Platforms, όπως φαίνεται από το στίγμα που έδωσε ο CEO της εταιρείας Akash Ambani, στην 49η Ετήσια Γενική Συνέλευση των μετόχων της μητρικής, Reliance Industries.

Χαρακτηριστικά, δήλωσε πως “η Jio σύνδεσε την Ινδία στο έδαφος. Τώρα πρέπει να συνδέσουμε την Ινδία από τους ουρανό”. Αξίζει να σημειωθεί ότι όπως αναφέρει το CNBC, η Jio είναι ο μεγαλύτερος πάροχος τηλεπικοινωνιών και εταιρεία ψηφιακών υπηρεσιών της Ινδίας.

ΠΗΓΑΙΝΕΙ ΓΙΑ IPO

Η στρατηγική αυτή κίνηση συμπίπτει χρονικά με μια σημαντική επιχειρηματική εξέλιξη, καθώς, όπως αναφέρει το CNBC, η Jio Platforms κατέθεσε τα προσέχδια εγγράφων για αρχική δημόσια προσφορά (IPO).

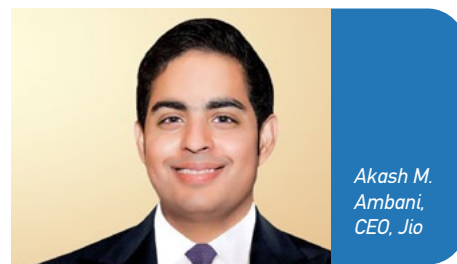
Για την υλοποίηση αυτού του εγχειρήματος, η εταιρεία, η οποία ελέγχεται από τον δισκατομμυριούχο Mukesh Ambani, υιοθετεί μια διπλή προσέγγιση με σκοπό την ταχεία εδραίωσή της στην αγορά. Βραχυπρόθεσμα, η Jio συνεργάζεται με διεθνείς παρόχους για τη

μίσθωση δορυφορικής χωρητικότητας, εξασφαλίζοντας έτσι τη γρήγορη εμπορική διάθεση των υπηρεσιών της.

Μακροπρόθεσμα, ωστόσο, ο στόχος είναι η ανάπτυξη μιας αυτόνομης, εγχώριας ικανότητας. Το σχέδιο περιλαμβάνει την αξιολόγηση ενός τεράστιου αστερισμού δορυφόρων χαμηλής τροχιάς (LEO), ο οποίος θα αποτελείται από 1.600 έως 1.650 δορυφόρους σε υψόμετρο περίπου 650 χιλιομέτρων. Το έργο εκτιμάται ότι θα κοστίσει μεταξύ \$10 και \$15 δισ. και αναμένεται να αναπτυχθεί μέσα στα επόμενα δύο με τρία χρόνια.

ΟΙ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΠΑΙΚΤΕΣ

Με το έργο αυτό, η Ινδία επιχειρεί την πρώτη της μεγάλης κλίμακας είσοδο σε έναν κλάδο όπου σήμερα κυριαρχούν ξένοι κολοσσοί. Αυτή τη στιγμή, η Starlink του Elon Musk διαθέτει τον μεγαλύτερο αστερισμό παγκοσμίως με περίπου 10.000 δορυφόρους, η Amazon Leo χτίζει ένα σύστημα χιλιάδων δορυφόρων, ενώ η Eutelsat OneWeb (με την υποστήριξη του ινδικού ομίλου Bharti) έχει ήδη αναπτύξει περισσότερους από 600 δορυφόρους.



Akash M. Ambani,
CEO, Jio

ΣΤΟΝ ΠΑΓΟ Η STARLINK;

Παρά το γεγονός ότι η SpaceX είχε ανακοινώσει πέρυσι συμφωνίες με την Jio και την Bharti Airtel για τη διάθεση των υπηρεσιών της Starlink στην Ινδία, η πρόοδος έχει καθυστερήσει σημαντικά. Όπως αναφέρει το Bloomberg, η ινδική κυβέρνηση έχει ουσιαστικά παγώσει τις εγκρίσεις για την εμπορική λειτουργία της Starlink στη χώρα. Το δημοσίευμα του Bloomberg απέδωσε αυτή την απόφαση σε ανησυχίες σχετικά με τη χρήση του δικτύου της εταιρείας σε εμπόλεμες ζώνες, όπως στον πόλεμο του Ιράν. Ωστόσο, η πλευρά της SpaceX διαφοροποιείται από αυτή την άγνωση. Όπως σημειώνει το CNBC, η Lauren Dreyer, Αντιπρόεδρος των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της Starlink στη SpaceX, χαρακτήρισε το εν λόγω δημοσίευμα παραπλανητικό μέσω ανάρτησής της στην πλατφόρμα X, διαβεβαιώνοντας ότι “η Starlink παραμένει σε ενεργές και παραγωγικές συζητήσεις με την κυβέρνηση της Ινδίας”.

• Debrief •

ΣΤΟΝ ΜΟΡΟΖΙΝΙ Ο ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ

Κι όμως, γκρινιάξαμε και γι' αυτό. Για την πιο “καθαρή” εικόνα του Παρθενώνα, τουλάχιστον όσο θυμάμαι εγώ. Πριν λίγες ημέρες ολοκληρώθηκε η αποκατάσταση του δυτικού αετώματος του Παρθενώνα, με την οριστική απομάκρυνση των εξωτερικών ικριωμάτων. Σε... νέα ελληνικά, υπήρξε συμπλήρωση ενός κομματιού και απομακρύνθηκαν οι σκαλωσιές από το συγκεκριμένο μέρος.

Εξαιρετικά, θα μπορούσε να πει κάποιος. Κι όμως, και γι' αυτό υπήρξαν ενστάσεις. Όχι πολλές, για να μην είμαι άδικος, αλλά υπήρξαν. Μια γύρα στο social media και τις εντοπίζεις. Και εντελώς καλόπιστα δεν τις καταλαβαίνω.

Έχω μια φωτογραφία από επίσκεψη στην Ακρόπολη, από τότε που ήμουν 2-3 ετών. Ο Παρθενώνας ήταν τότε χωρίς σκαλω-

σιές. Μεγάλωσα βλέποντας το μνημείο σχεδόν πάντοτε εγκλωβισμένο γύρω από έναν μεταλλικό ιστό. Απαραίτητη διαδικασία απ' όσο έχω διαβάσει, γιατί ο ναός είχε σοβαρά τραύματα τόσο από το πέρασμα του χρόνου, όσο και από παλαιότερες αναστηλωτικές προσπάθειες.

Απαραίτητη μεν, αντιαισθητική δε. Πλέον ήμουν σίγουρος ότι δεν θα δω ποτέ τον Παρθενώνα χωρίς σκαλωσιές. Κι όμως, εδώ και λίγες η πιο πολυφωτογραφημένη πλευρά του (αυτή προς την Διονυσίου Αεροπαγίτου) είναι ελεύθερη, ανασαίνει. Και μαζί της ανασαίνει και η ματιά του επισκέπτη.

Κατανόω ότι η αισθητική είναι κάτι υποκειμενικό. Αλλά εδώ έχουμε κάτι πολύ απλό: συμπληρώθηκε ο ναός με ένα κομμάτι λευκό μάρμαρο. Δεν είναι ότι αναστηλώθηκε όπως

ήταν στα χρόνια του Περικλή. Απλά συμπληρώθηκε. Δηλαδή ήταν καλύτερα πριν; Γιατί αν είναι έτσι, ας αφήναμε τον Παρθενώνα, όπως ακριβώς έγινε μετά τον βομβαρδισμό από τον Μοροζίνι. Γενικά, αν θέλουμε κάποιον να κατηγορήσουμε για τη σημερινή εικόνα της Ακρόπολης είναι σίγουρα ο Βενετός Δόγης.

Η ένταση, η αμφισβήτηση ακόμα και η γκρίνια, έχουν τον ρόλο τους σε μια κοινωνία. Ξυπνάνε... τα αίματα που λένε και στο χωριό μου. Αλλά πιο χρήσιμη είναι η ενέργεια και η δράση. Μόνο έτσι παράγονται αποτελέσματα. Και στην Ελλάδα αυτό που χρειαζόμαστε περισσότερο είναι το αποτέλεσμα.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΤΟ ΤΕΙΧΟΣ ΤΩΝ... €3 ΚΑΙ ΓΙΑΤΙ ΚΙΝΔΥΝΕΥΕΙ ΝΑ ΑΠΟΔΕΙΧΘΕΙ ΕΥΑΛΩΤΟ

Σε σταυρόλεξο για δυνατούς λύτες εξελίσσεται η πολυδιαφημισμένη εφαρμογή του τέλους των €3 στα δέματα, που καταφθάνουν από την Κίνα. Αν και το μέτρο σχεδιάστηκε ως ένα ανάχωμα απέναντι στον ανεξέλεγκτο όγκο των φθηνών ασιατικών προϊόντων, παράγοντες της αγοράς του e-commerce εκφράζουν ανοιχτά τον έντονο προβληματισμό τους για το αν η Ευρώπη είναι σε θέση να το εφαρμόσει στην πράξη. Η αγορά δεν κρύβει τις φοβίες της και οι ανησυχίες αυτές δεν αποτελούν απλώς εκτιμήσεις πίσω από κλειστές πόρτες, αλλά μεταφέρθηκαν με τον πλέον επίσημο τρόπο. Ηχηρό καμπανάκι κινδύνου χτύπησε την περασμένη εβδομάδα και στην Αθήνα, στο πλαίσιο της επίσκεψης της πανευρωπαϊκής αποστολής θεσμικών φορέων. Εκπρόσωποι του ελληνικού εμπορίου κατέστησαν σαφές στους

Ευρωπαίους αξιωματούχους ότι το μέτρο κινδυνεύει να μείνει γράμμα κενό, καθώς δεν υπάρχουν οι απαραίτητες υποδομές στα ευρωπαϊκά τελωνεία για να υποστηρίξουν αυτόν τον ασύλληπτο όγκο εμπορευμάτων. Η επιβολή ενός συγκεκριμένου τέλους σε κάθε ένα ξεχωριστό προϊόν προϋποθέτει αυτοματοποιήσεις και ελεγκτικούς μηχανισμούς, που αυτή τη στιγμή η Γηραιά Ήπειρος απλά δεν διαθέτει! Αυτή η αδυναμία, όμως, ανοίγει διάπλατα τον δρόμο για επιχειρηματικές παρακάμψεις. Ο φόβος, που διατυπώνεται, είναι ότι οι ασιατικοί κολοσσοί θα στρέψουν τις ροές των δεμάτων τους μέσω των συγκεκριμένων αδύναμων κρίκων της Ευρώπης, που θα καθυστερήσουν την εφαρμογή. Επιπλέον, πολλές κινεζικές εταιρείες έχουν ήδη προλάβει τις εξελίξεις, στήνοντας ισχυρές βάσεις και logistics hubs εντός ευρωπαϊκού

εδάφους και εκτελωνίζοντας μαζικά, γεγονός που καθιστά τον έλεγχο ακόμη πιο περίπλοκο.

Όλη αυτή η αβεβαιότητα γύρω από την αποτελεσματικότητα του μέτρου έρχεται σε μια χρονική συγκυρία, όπου το ελληνικό λιανεμπόριο υφίσταται ασφυκτικές πιέσεις. Όπως είχαμε γράψει και την προηγούμενη φορά, η διαρροή τζίρου είναι πλέον δομική: Υπολογίζεται ότι περίπου €1 δισ. φεύγει από την εγχώρια αγορά με κατεύθυνση την Ασία. Αν η Ευρώπη δεν καταφέρει να θωρακίσει άμεσα και αποτελεσματικά τα σύνορά της, εφαρμόζοντας τους κανόνες που η ίδια θεσπίζει, η αιμοραγία για τις ελληνικές επιχειρήσεις, όπως χαρακτηριστικά αναφέρουν παράγοντες του ελληνικού λιανεμπορίου, θα συνεχιστεί, με απρόβλεπτες συνέπειες για τη συνολική συνοχή της αγοράς.

Η ΨΕΥΔΑΙΣΘΗΣΗ ΤΗΣ ΦΘΗΝΗΣ ΤΟΥΡΚΙΑΣ ΚΑΙ ΤΟ... ΚΟΛΩΝΑΚΙ

Για χρόνια, η Κωνσταντινούπολη αποτελούσε τον απόλυτο low-cost προορισμό για το ελληνικό και ευρωπαϊκό επιχειρείν, αλλά και για τους τουρίστες, που αναζητούσαν την πολυτέλεια σε τιμή ευκαιρίας. Η διολίσθηση της τουρκικής λίρας δημιούργησε την ψευδαίσθηση ενός καταναλωτικού παραδείσου. Όποιος, όμως, έχει ταξιδέψει πρόσφατα στη γειτονική χώρα — και ιδιαίτερα στην οικονομική της πρωτεύουσα —, έρχεται αντιμέτωπος με ένα βίαιο... reality check. Ο μύθος της φθηνής Τουρκίας έχει καταρρεύσει παταγωδώς, δίνοντας τη θέση του σε ένα πρωτοφανές κύμα ακρίβειας, που σοκάρει ακόμα και τους πιο υποψιασμένους. Η οικονομική πολιτική του Erdogan, με τον πληθωρισμό να καλπάζει

εκτός ελέγχου εδώ και χρόνια, έχει οδηγήσει σε μια γεωμετρική αύξηση του κόστους λειτουργίας των επιχειρήσεων, η οποία μετακυλιέται αυτούσια στον τελικό καταναλωτή. Από τα επώνυμα ρούχα στις βιτρίνες του Nisantasi (το Κολωνάκι της Κωνσταντινούπολης), μέχρι το πιο απλό burger σε ένα fast food, και από έναν espresso μέχρι τα premium menu στα εστιατόρια του Βοσπόρου και τη νυχτερινή διασκέδαση, οι τιμές έχουν εκτοξευθεί σε επίπεδα, που ξεπερνούν κατά πολύ τις αντίστοιχες ευρωπαϊκές πρωτεύουσες. Οι αυξήσεις στα τιμολόγια ενέργειας, τα ενοίκια και τις πρώτες ύλες έχουν δημιουργήσει ένα εκρηκτικό κοκτέιλ. Ο Ευρωπαίος επισκέπτης συνειδητοποιεί γρήγορα ότι πληρώνει... χρυσάφι για υπηρεσίες και

προϊόντα, που δεν προσφέρουν τίποτα περισσότερο από αυτό που μπορεί να βρει κανείς στην Αθήνα ή σε άλλες ευρωπαϊκές πόλεις.

Χαρακτηριστική είναι η ατάκα που ακούστηκε από Έλληνα επιχειρηματία, που επισκέπτεται συχνά την τουρκική και άλλες ευρωπαϊκές πόλεις: "Είναι πλέον ακριβότερη και από το.. Παρίσι!".

Αντιθέτως, όπως είπε, η Αθήνα, με τις δικές της πληθωριστικές πιέσεις, διατηρεί μια σαφώς καλύτερη σχέση ποιότητας-τιμής, προσφέροντας ένα πολύ πιο ουσιαστικό, ασφαλές και δυτικό περιβάλλον, με βαθύτερη πολιτισμική κληρονομιά και υποδομές. Θα συμφωνήσουμε σε όλα για την Αθήνα, εκτός από τη σχέση ποιότητας-τιμής. Θα επανέλθουμε, όμως, για αυτό...

Business Insight

ΤΑ ΠΟΛΛΑΠΛΑ ΜΗΝΥΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΜΚ ΤΗΣ ELVALHALCOR ΚΑΙ ΤΟ ΚΛΕΙΔΙ ΤΗΣ ΜΕΤΟΧΙΚΗΣ ΣΥΝΘΕΣΗΣ

Η ανακοίνωση για σύγκληση έκτακτης Γενικής Συνέλευσης, ώστε οι μέτοχοι να εγκρίνουν την εξουσιοδότηση για την υλοποίηση αύξησης μετοχικού κεφαλαίου - διαδικασία θα έχει υλοποιηθεί έως τις 31 Ιουλίου -, ξάφνιασε εν μέρει την επενδυτική κοινότητα. Τα **ζητούμενα κεφάλαια των €250 εκατ. συνιστούν μία από τις μεγαλύτερες ΑΜΚ στην ελληνική βιομηχανία**, θα αποτελέσουν μέρος χρηματοδότησης ενός **ευρύτερου επενδυτικού προγράμματος επενδύσεων, ύψους €455 εκατ. έως το 2030** και μέσω της κατάργησης του δικαιώματος προτίμησης ξεκλειδώνεται η είσοδος στο μ.κ. ξένων κεφαλαίων.

Στο 84,78% η συμμετοχή του ομίλου Viohalco S.A, οριακά στο 15% η ελεύθερη διασπορά, θυμίζοντας πως ο όμιλος αποτιμάται στα €1,992 δισ. (με τιμή κλεισίματος 19/6 στα €5,31). Σύμφωνα με την ανακοίνωση ο **επενδυτικός σχεδιασμός εδράζεται στους τομείς**

- **του Αλουμινίου** (κατασκευή νέου ψυχρού ελάστρου με ετήσια παραγωγική δυναμικότητα περίπου 300kt, ανάπτυξη ενός νέου χυτηρίου και κέντρων ανακύκλωσης).
- **και του Χαλκού** (επέκταση δυναμικότητας εντός του υφιστάμενου αποτυπώματος: στοχευμένες επενδύσεις για την κλιμάκωση της παραγωγής κατηγοριών προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας- κέντρο ανακύκλωσης στη Sofia Med)

Θα σταθώ σε δύο σημεία: **στο ψυχρό έλαστρο, καθώς πρόκειται για μια καθοριστική επένδυση** που θα επιτρέψει την αξιοποίηση των οφελών του προηγούμενου επενδυτικού προγράμματος. Το 2020, η εταιρεία εγκατέστησε ένα μεγάλο θερμό έλαστρο, το οποίο αύξησε τη δυναμική συνολική παραγωγική δυναμικότητα αλουμινίου σε έως 800kt ετησίως. Η δυναμικότητα

αυτή μπορεί να υλοποιηθεί μόνο εφόσον εγκατασταθεί το ψυχρό έλαστρο. Και στην επέκταση δυναμικότητας, για π.χ. προ-μονωμένους σωλήνες χαλκού, εξελασμένα προϊόντα, σωλήνες CuNi, **προκειμένου να αξιοποιηθεί η διαρθρωτικά αυξανόμενη ζήτηση που οφείλεται σε βασικές megatrends (megatrends) και εξειδικευμένες εφαρμογές τελικής χρήσης** – χωρίς ανάγκη νέας δυναμικότητας greenfield. Το μυστικό στην περίπτωση της ElvalHalcor είναι τα megatrends και **με την ΑΜΚ γίνεται ένα πολύ σημαντικό βήμα για τη μετατροπή σε “μέγα όμιλο” διεθνών προδιαγραφών** που σε επόμενη φάση πιθανότατα θα έχει ισχυρούς μετόχους μειοψηφίας.

Ας δούμε πως θα γίνει η ΑΜΚ: **μέσω συνδυασμένης προσφοράς δημόσια προσφορά στην Ελλάδα προς ιδιώτες και ειδικούς επενδυτές, και ιδιωτική τοποθέτηση στο εξωτερικό μέσω διεθνούς βιβλίου προσφορών** (book building) σε θεσμικούς επενδυτές. Οι δύο διαδικασίες θα τρέξουν παράλληλα και η τελική τιμή διάθεσης θα είναι κοινή για όλους.

Ποιοι θα την τρέξουν: **συντονιστές (Joint Global Coordinators) και διαχειριστές του βιβλίου προσφορών (Joint Bookrunners) για τη θεσμική προσφορά θα είναι η Goldman Sachs Bank Europe SE και η UBS Europe SE**, καταδεικνύοντας τον διεθνή χαρακτήρα της διαδικασίας. Αύξηση που θα γίνει με κατάργηση του δικαιώματος προτίμησης, για ταχύτερη ολοκλήρωση, καλύτερη τιμολόγηση και κυρίως για διεύρυνση της μετοχικής βάσης-διευκολύνοντας την είσοδο ξένων κεφαλαίων και δη αμερικανικών.

Εξέλιξη που για όσους παρακολουθούν χρόνια τον όμιλο, είναι απολύτως φυσιολογική, ενταγμένη σε έναν **ευρύτερο σχεδιασμό της “τρίτης γενιάς**

Στασινόπουλου”. **“Με σεβασμό στο παρελθόν, η μετάβαση στο μέλλον” το θέμα μας (26 Ιανουαρίου)** προϊδεάζοντας για το τι θα ακολουθούσε τις διοικητικές αλλαγές του Ιανουαρίου. Μάλιστα, σημειώναμε τότε πως, “...για το πως διαγράφεται η “επόμενη ημέρα”, η 3η γενιά Viohalco, εικόνα είχαμε όσοι παρακολουθήσαμε την εκδήλωση για τα 100 χρόνια του ομίλου, πέρυσι τον Απρίλιο. Ξεκινώντας από τον τόπο της εκδήλωσης- στην Πειραιώς 252/ στον Ταύρο- όπου και οι πρώτες εγκαταστάσεις. Έναν επιβλητικό χώρο παραγωγής και δημιουργίας, από τον οποίο ξεκίνησε η μεγάλη αυτή βιομηχανία που κατάφερε να συνδέσει το όνομά της με την ίδια τη βιομηχανική ιστορία της Ελλάδος, αποτελώντας αναπόσπαστο μέρος της. Ιδιαίτερος ο συμβολισμός, κοινή απόφαση των Ιπποκράτη-Ιωάννη και Μιχαήλ Στασινόπουλου. Χαρακτηριστική δε η αναφορά μας ότι “...οι διεθνείς αγορές προτεραιοποιούνται πολύ υψηλά, είτε μέσω δημιουργίας βάσεων παραγωγής, είτε μέσω συμμετοχής ξένων funds στο μ.κ. ή και μαζί ή και με επιπλέον εργαλεία που θα αρχίσουν να ενεργοποιούνται από φέτος κιόλας. **Μικρό μιν-ενδεικτικό δε, των προθέσεων το μίνι placement που προχώρησε η Viohalco διαθέτοντας (17/12) το 1,72% του μ.κ. της Cenergy Holdings**. Αφ’ ενός γιατί πραγματοποιήθηκε σε υψηλή τιμή (15,80/μτχ) αφ’ ετέρου επειδή αγοραστής ήταν αμερικανικό fund.”

Και μία λεπτομέρεια επενδυτικού/ χρηματιστηριακού ενδιαφέροντος. Την περίοδο δημοσίευσης του θέματος στο BnB Daily η χρηματιστηριακή αξία των Viohalco, Cenergy Holdings, ElvalHalcor ήταν συνολικά €7 δισ. Σήμερα, με το κλείσιμο της Παρασκευής είναι στα €12,7 δισ. η δε μετοχή της ElvalHalcor σχεδόν 42% υψηλότερα. Αυτά...

BnSECRET

1/ ΓΙΑΤΙ ΒΑΡΔΙΝΟΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΙ ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ ΣΚΟΥΠΙΖΟΥΝ ΜΕΤΟΧΕΣ ΤΗΣ REAL CONSULTING

Τρία μεγάλα πακέτα 3,83 εκατομμυρίων μετοχών της Real Consulting άλλαξαν χέρια. Η αξία τους φτάνει τα €20 εκατ. και αντιπροσωπεύουν το 12,4% του μετοχικού κεφαλαίου. Στα χρηματιστηριακά γραφεία εκτιμούν πως αγοραστές είναι κυρίως η Motor Oil του Γιάννη Βαρδινογιάννη και δευτερευόντως η Blue Oak του Δημήτρη Θεοδωρίδη. Ο λόγος; Εκτιμούν ότι η αξία της μετοχής θα αυξηθεί και χτίζουν θέσεις για μελλοντική υπεραξία...

2/ ΟΙ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΕΣ BUSINESS ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ ΣΑΡΑΚΑΚΗ

Η ναυτιλιακή εταιρεία Ionic Shipping, με επικεφαλής τον Δημήτρη Σαρακάκη, συνεχίζει να ενισχύει τη θέση της στη ναυτιλία, διατηρώντας μια απαρέγκλιτη στρατηγική: Την κατασκευή του συνόλου του στόλου της αποκλειστικά σε ιαπωνικά ναυπηγεία. Πρόσφατα, η εταιρεία προχώρησε στην παραγγελία τεσσάρων επιπλέον δεξαμενόπλοιων στην Ιαπωνία — τριών suezmax και ενός aframax —, με ορίζοντα παράδοσης μεταξύ 2028 και 2029, τα οποία θα είναι εξοπλισμένα με συστήματα καθαρισμού καυσαερίων. Με αυτή την κίνηση, ο στόλος των τάνκερ της εταιρείας αυξάνεται σε 11 πλοία, εξισορροπώντας ιδανικά τον αντίστοιχο στόλο των 11 φορτηγών πλοίων της. Ο Σαρακάκης, που συμμετέχει στη διοίκηση της Ένωσης Ελλήνων Εφοπλιστών, τοποθέτησε τις νέες παραγγελίες με στόχο την ανανέωση και όχι την επέκταση του στόλου. Όπως μάλιστα εξηγούν άνθρωποι που τον γνωρίζουν, εξηγεί σε όλους την ανάγκη για αυτοσυγκράτηση, καθώς το παγκόσμιο βιβλίο παραγγελιών έχει αυξηθεί σημαντικά, προμηνύοντας μελλοντικές προκλήσεις στην αγορά.

3/ ΤΙ ΦΟΒΟΥΝΤΑΙ ΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ ΕΦΟΠΛΙΣΤΕΣ ΤΟΥ ΛΟΝΔΙΝΟΥ

Έντονη ανησυχία για τον ορατό κίνδυνο υπερπροσφοράς χωρητικότητας στην παγκόσμια αγορά εκφράζει η Ελληνική Επιτροπή Ναυτιλιακής Συνεργασίας του Λονδίνου, ευρύτερα γνωστή ως Committee. Στην ετήσια έκθεσή του, ο Πρόεδρος της Επιτροπής, Χάρης Φαφαλιός, προειδοποίησε ότι το παγκόσμιο βιβλίο νέων παραγγελιών έχει αγγίξει ιστορικά υψηλά επίπεδα, ξεπερνώντας το αποκορύφωμα του 2008. Αν και αυτό σηματοδοτεί έναν ανανεωμένο στόλο, ο κ. Φαφαλιός υπογράμμισε ότι το φάσμα του overtonnage πλησιάζει απειλητικά. Για την αντιμετώπιση αυτής της κατάστασης, οι Έλληνες εφοπλιστές ζητούν μεγαλύτερη ευελιξία στη διάλυση πλοίων, προτείνοντας την ευκολότερη απόσυρση του γηρασμένου στόλου των κυρώσεων. Επιπλέον, καλούν τους αρμόδιους φορείς να επιλύσουν τις γραφειοκρατικές περιπλοκές μεταξύ των διεθνών συμβάσεων του Χονγκ Κονγκ και της Βασιλείας, που καθιστούν το scrapping κοστοβόρο. Τέλος, η Επιτροπή άσκησε έντονη κριτική στο στρατηγικό πλαίσιο του Διεθνούς Ναυτιλιακού Οργανισμού για τις μηδενικές εκπομπές ρύπων, χαρακτηρίζοντάς το τιμωρητικό για έναν κλάδο, που αποδεδειγμένα κράτησε όρθια την παγκόσμια οικονομία, εν μέσω των πρόσφατων γεωπολιτικών κρίσεων στην Μέση Ανατολή.



ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
 NEWSLETTER
 ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
 ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



Editorial

ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟ ROLLERCOASTER

Συζητώντας με έμπειρους ανθρώπους από τον τουριστικό κλάδο σχετικά με τη φετινή τουριστική περίοδο στην Ελλάδα, διαπίστωσα πως όλοι όσοι απασχολούνται ή επιχειρούν στον κλάδο, βιώνουν την απόλυτη κυκλοθυμία, σε ό,τι αφορά την πορεία των κρατήσεων και των εσόδων. Τα δεδομένα μέχρι στιγμής έχουν ως εξής:

Πρώτον, φέτος είναι πάρα πολύ έντονο το φαινόμενο των κρατήσεων της τελευταίας στιγμής. Αυτό συμβαίνει, τόσο διότι υπάρχει στην Ευρώπη αβεβαιότητα σχετικά με τα οικονομικά των νοικοκυριών, και ειδικά σε χώρες όπως η Γερμανία και η Αγγλία, από τις οποίες εισέρχεται σημαντικός αριθμός τουρισμού τουριστών στη χώρα μας, όσο - και ως συνέπεια αυτού - διότι οι τουρίστες αυτοί επιλέγουν να κάνουν την οποιαδήποτε κράτηση στο παρά ένα, θέλοντας να εκμεταλλευτούν τις προσφορές, που πάντα υπάρχουν από τα ξενοδοχεία και τις πλατφόρμες βραχυχρόνιας μίσθωσης για τα αδιάθετα δωμάτια και σπίτια.

Δεύτερον, το πρώτο τετράμηνο της φετινής χρονιάς έχει φέρει πολύ αισιόδοξα μηνύματα αναφορικά με τα έσοδα από τον τουρισμό. Τα στοιχεία της

Τράπεζας της Ελλάδος δείχνουν αύξηση των εσόδων κατά 40%, από τα 2 πέρυσι στα €2,8 δισεκατομμύρια φέτος. Και, με βάση αυτά τα δεδομένα, οι εκτιμήσεις αναφέρουν πως θα υπάρξει σημαντική άνοδος και για το σύνολο της χρονιάς. Δηλαδή, από τη μία πλευρά έχουμε ακόμα συγκρατημένη αισιοδοξία σχετικά με τις κρατήσεις και τις πληρότητες τους τρεις καλοκαιρινούς μήνες (ο Ιούνιος φαίνεται ότι κλείνει με πληρότητα στο 70%), και από την άλλη πλευρά, παρά το γεγονός αυτό, τα έσοδα πηγαίνουν καλά. Σε αυτό βέβαια συντελεί και ένα ακόμα στοιχείο.

Καταγράφεται χρόνο με τον χρόνο μία όλο και μεγαλύτερη μετατόπιση των κρατήσεων από τις παραδοσιακές μας αγορές, στους μήνες της άνοιξης και του φθινοπώρου. Και αυτό συμβαίνει για τους εξής λόγους:

Πρώτον, διότι κυρίως οι τουρίστες από τις βόρειες χώρες δεν αντέχουν τις πολύ υψηλές θερμοκρασίες του Ιουλίου και του Αυγούστου, με αποτέλεσμα να επιλέγουν το φθινόπωρο και την άνοιξη, δεύτερον, επειδή οι τιμές στην παραδοσιακή high season είναι παραδοσιακά πολύ υψηλές, και τρίτον, επειδή αυτή την περίοδο καταγράφεται συνωστισμός στους δημοφιλείς προορισμούς της Ελλάδας,

αλλά κι άλλων χωρών, όπως η Ισπανία (καθώς και εκεί η συμπεριφορά των τουριστών είναι η ίδια).

Συνεπώς, εδώ δεν μιλάμε για τον παραδοσιακό σχεδιασμό και προγραμματισμό από πλευράς των τουριστικών επιχειρήσεων, αλλά για το απόλυτο rollercoaster.

Αυτό σημαίνει πρακτικά ότι όλοι οι εμπλεκόμενοι στον τουρισμό πρέπει να βάλουν στο business plan τους έναν εντελώς διαφορετικό σχεδιασμό. Και να λειτουργήσουν με βάση αυτά τα νέα δεδομένα.

Τα οποία, βέβαια, δεν σας κρύβω πως δεν είμαι καθόλου βέβαιος ότι θα παραμείνουν δεδομένα για την επόμενη χρονιά και δεν θα αλλάξουν πάλι. Αλλά, όπως έχουμε πολλάκις πει, στην εποχή των μεγάλων και διαρκών διαταραχών, τα πάντα είναι αναμενόμενα.

Συνεπώς, δεν χρειάζεται γκρίνια και μεμφιμοιρία, αλλά διαρκής εγρήγορση και προσαρμογή.

Όπως, άλλωστε, σε όλη την οικονομία και το επιχειρείν.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr



REAL ESTATE DAILY SECRET

THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

Το κλειδί για να μαθαίνετε τα μυστικά της αγοράς ακινήτων, κάθε μέρα στο e-mail σας. Με την υπογραφή της



NOTICE

CONTENT & SERVICES

**KANTE
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**