



Leading the **change**

HORECA

ΜΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ



> ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Επενδυτική απόβαση στο ομόλογο
- Η ακτινογραφία της έκδοσης



> EUROBANK EQUITIES

Γιατί χαρακτηρίζει υπερβολικά... τιμωρητική
την αποτίμηση της Jumbo



> ELYOS AI

Πού θα κατευθυνθούν τα κεφάλαια
από τη χρηματοδότηση των \$13 εκατ.



> ΙΝΔΙΑ

Άνοιγμα-μαμούθ στα ευρωπαϊκά αυτοκίνητα

Editorial

Ο φιλέλες Σωτήρης και ο κόκκινος θύμιος

Debrief

Γυαλιά πρεσβυωπίας και strictly business
στο super market

Business Insight

Anti Coercion Instrument:
Γιατί το ευρωπαϊκό μπαζούκα
είναι... νεροπίστολο

Business Maker

- Νέοι Ισραηλινοί επενδυτές σκανάρουν τα ελληνικά ξενοδοχεία
- Ο διάδοχος της Lagarde και το κλειστό club της Φρανκφούρτης

BnSecret

Οι 2+1 ψίθυροι για την Lavipharm

> EUROBANK EQUITIES

ΓΙΑΤΙ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΖΕΙ ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΑ... ΤΙΜΩΡΗΤΙΚΗ ΤΗΝ ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ ΤΗΣ JUMBO

Η Eurobank Equities διατηρεί την τιμή στόχο της Jumbo στα €33,4 με σύσταση "Αγορά", με την τρέχουσα τιμή στο ΧΑ να βρίσκεται στα €26.

Η χρηματιστηριακή χαρακτηρίζει την αποτίμηση υπερβολικά "τιμωρητική", καθώς όπως υποστηρίζει, στην τρέχουσα τιμή, η Jumbo διαπραγματεύεται σε μόλις 6,5x EV/EBITDA και έχει 10x PE, επίπεδα που φαίνονται φθηνά για μια επιχείρηση με ισχυρό ισολογισμό, υψηλή μετατροπή σε μετρητά και δεσπόζουσα θέση στην αγορά.

Μάλιστα επισημαίνει πως, παρόλο που το στόρυ δεν συγκεντρώνει πλέον τον ενθουσιασμό των προηγούμενων ετών, με τα κέρδη να ανέρχονται πλέον σε μεσαίους μονοψήφιους αριθμούς, θεωρεί την τρέχουσα αποτίμηση ως υπερβολικά αυστηρή, προσφέροντας ένα ελκυστικό σημείο επανεισόδου.

ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΣ ΠΕΡΙΘΩΡΙΩΝ ΚΕΡΔΟΥΣ

Για τα περιθώρια κέρδους και τον ανταγωνισμό η χρηματιστηριακή αναφέρει πως βρίσκονται υπό έλεγχο και πως ο ανταγωνισμός περιορίζει την ανοδική πορεία, αντί να οδηγεί σε μείωση των περιθωρίων κέρδους.

Σημειώνεται επίσης ότι "έχουμε λάβει ολοένα και περισσότερες ερωτήσεις σχετικά με το εάν το μοντέλο ακαθάριστου κέρδους της Jumbo διατρέχει δομικό κίνδυνο καθώς ο ανταγωνισμός εντείνεται, με την Ρουμανία στο επίκεντρο μετά την είσοδο της Action και σε ένα ευρύτερο πλαίσιο αυξανόμενης διαφάνειας των διαδικτυακών τιμών. Ωστόσο, οι ανησυχίες για τον ανταγωνισμό δεν είναι καινούργιες. Παρόμοιοι φόβοι εμφανίστηκαν στις αρχές της δεκαετίας του 2010 (απειλή της Amazon), ωστόσο η Jumbo τους έχει επανειλημμένα διαψεύσει, επιτυγχάνοντας ακαθάριστα περιθώρια κέρδους σταθερά πάνω από 51,5% από το 2016 και πάνω από 55% από το 2021".

ΤΟ EBIT

Όπως αναφέρουν οι αναλυτές, η αύξηση του περιθωρίου EBIT τα τελευταία χρόνια κατά περίπου 5 ποσοστιαίες μονάδες είναι δομική, λόγω μιας διαρκούς μετατόπισης σε κατηγορίες όπως είδη σπιτιού/εποχιακά με υψηλό-



Απόστολος
Βακάκης,
Jumbo

τερα περιθωρίου κέρδους. Οι συναλλαγματικές ισοτιμίες και οι ναύλοι, εξακολουθούν να έχουν σημασία, αλλά οδηγούν σε διακυμάνσεις γύρω από μια υψηλότερη βάση (περίπου 31%) αντί να επαναφέρουν το κατώτατο όριο.

Ο ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ ΡΟΥΜΑΝΙΑ

Οι αναλυτές της χρηματιστηριακής προχώρησαν και σε μια αξιολόγηση τιμών στην Ρουμανία μεταξύ της Jumbo και της Action Romania στο διαδίκτυο: "Κατασκευάσαμε ένα καλάθι πολλαπλών κατηγοριών που περιλαμβάνει παιχνίδια, οικιακά είδη, χαρτικά και εποχιακά είδη, αντλήσαμε τις δημοσιευμένες τιμές απευθείας από τα ηλεκτρονικά καταστήματα της Action Romania και της Jumbo Romania και αντιστοιχίσαμε κάθε Action SKU στο πλησιέστερο ισοδύναμο της Jumbo χρησιμοποιώντας αυστηρά κριτήρια για το μέγεθος, τη συσκευασία και την προβλεπόμενη χρήση. Τα αποτελέσματα δεν είναι μονόπλευρα, όπως θα περίμενε κανείς. Η Action είναι πράγματι φθηνότερη σε ένα υποσύνολο βασικών προϊόντων με υψηλή ορατότητα και προτάσεις που βασίζονται σε πακέτα, αλλά η Jumbo φαίνεται φθηνότερη σε πολλά είδη, με ένα μεγάλο μερίδιο της τιμολόγησης του καλαθιού να είναι γε-

νικά σύμφωνη. Συνολικά, τα στοιχεία υποδηλώνουν επιλεκτική πίεση, όχι μια αναγκαστική, οριζόντια επαναφορά. Από την άποψη του περιθωρίου κέρδους, αυτό υποστηρίζει την άποψή μας ότι ο ανταγωνισμός δημιουργεί στοχευμένα σημεία τριβής αντί να αποσυναρμολογεί το μοντέλο μικτού περιθωρίου κέρδους της Jumbo".

ΟΙ ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ

Ετσι, η χρηματιστηριακή, μετά από τα αμετάβλητα περιθώρια μικτού κέρδους στο β' εξάμηνο (με τα συναλλαγματικά κέρδη να αποτελούν ώθηση στο β' εξάμηνο του 2025 και στο α' εξάμηνο του 2026, δεδομένης της σταδιακής μετάβασης στις προμήθειες της Jumbo), εκτιμά αύξηση περιθωρίου μικτού κέρδους 30 μονάδων βάσης το 2026, ακολουθούμενη από συρρίκνωση 90/70 μονάδων βάσης σε σχέση με το 2027-2028, γεγονός που θα άφηνε τα περιθώρια κέρδους της Jumbo πάνω από το όριο του 54%.

Εκτιμά επίσης, ότι η εξέλιξη αυτή θα αντιστοιχεί σε περιθώριο EBIT 33% το 2026 (10 μονάδες βάσης υψηλότερο) και 32,2% το 2027 (-1 ποσοστιαία μονάδα), συνδυαζόμενα με αύξηση EBIT 7% το 2026 και 3% το 2027.

Νικόλας Ταρπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> **ΙΝΔΙΑ**

ΑΝΟΙΓΜΑ-ΜΑΜΟΥΘ ΣΤΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ

Η Ινδία σχεδιάζει να μειώσει τους δασμούς στα αυτοκίνητα που εισάγονται από την Ευρωπαϊκή Ένωση, στο 40%, από επίπεδα που φτάνουν έως και το 110%, σύμφωνα με πηγές τις οποίες επικαλείται το Reuters, καθώς οι δύο πλευρές πλησιάζουν στην ολοκλήρωση μιας συμφωνίας ελεύθερου εμπορίου, η οποία θα μπορούσε να ανακοινωθεί ακόμη και σήμερα.

Η κυβέρνηση του Ινδού Πρωθυπουργού, Narendra Modi, έχει συμφωνήσει να μειώσει άμεσα τη φορολόγηση για περιορισμένο αριθμό αυτοκινήτων από το μπλοκ των 27 κρατών-μελών, με τιμή εισαγωγής άνω των €15 χιλ. (\$17.739), ανέφεραν στο Reuters δύο πηγές με γνώση των διαπραγματεύσεων.

Η φορολογία θα μειωθεί περαιτέρω στο 10% σε βάθος χρόνου, πρόσθεσαν οι ίδιες πηγές, διευκολύνοντας την πρόσβαση στην ινδική αγορά για ευρωπαϊκές αυτοκινητοβιομηχανίες όπως οι Volkswagen, Mercedes-Benz και BMW.

"Η ΜΗΤΕΡΑ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΣΥΜΦΩΝΙΩΝ"

Η Ινδία και η Ευρωπαϊκή Ένωση αναμένεται να ανακοινώσουν σήμερα την ολοκλήρωση πολυετών και χρονοβόρων διαπραγματεύσεων για τη συμφωνία ελεύθερου εμπορίου, μετά την οποία οι δύο πλευρές θα οριστικοποιήσουν τις λεπτομέρειες και θα προχωρήσουν στην επικύρωση αυτού που αποκαλείται ήδη "η μητέρα όλων των συμφωνιών".

Η συμφωνία θα μπορούσε να ενισχύσει το διμερές εμπόριο και να αυξήσει τις ινδικές εξαγωγές προϊόντων, όπως τα υφάσματα και τα κοσμήματα, οι οποίες έχουν πληγεί

από τους αμερικανικούς δασμούς ύψους 50% που επιβλήθηκαν στα τέλη Αυγούστου. Σύμφωνα με μία από τις πηγές, η ινδική κυβέρνηση έχει προτείνει τη μείωση των δασμών στο 40% άμεσα για περίπου 200.000 αυτοκίνητα με κινητήρα εσωτερικής καύσης ετησίως - την πιο επιθετική μέχρι σήμερα κίνηση για το άνοιγμα του κλάδου. Η ποσόστωση αυτή ενδέχεται να τροποποιηθεί την τελευταία στιγμή.

ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΗΣ ΙΝΔΙΚΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ

Τα αμιγώς ηλεκτρικά οχήματα (BEVs) θα εξαιρεθούν από τις μειώσεις δασμών για τα πρώτα πέντε χρόνια, προκειμένου να προστατευθούν οι επενδύσεις εγχώριων παικτών όπως οι Mahindra και Tata Motors στον αναδυόμενο αυτόν τομέα, ανέφεραν οι δύο πηγές. Μετά την πενταετία, τα ηλεκτρικά οχήματα θα ακολουθήσουν παρόμοια πορεία μειώσεων.

ΚΕΡΔΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

Η μείωση των εισαγωγικών δασμών αναμένεται να αποτελέσει σημαντική ώθηση για ευρωπαϊκές αυτοκινητοβιομηχανίες όπως οι Volkswagen, Renault και Stellantis, καθώς και για τους κατασκευαστές πολυτελών οχημάτων Mercedes-Benz και BMW, οι οποίοι διαθέτουν τοπική παραγωγή στην Ινδία, αλλά δυσκολεύονται να αυξήσουν περαιτέρω το μερίδιό τους, εν μέρει λόγω των υψηλών δασμών.

Οι χαμηλότεροι φόροι θα επιτρέψουν στις εταιρείες να διαθέτουν εισαγόμενα οχήματα σε πιο ανταγωνιστικές τιμές και να δοκιμάζουν την αγορά με ευρύτερο χαρτοφυλάκιο μοντέλων, πριν δεσμευτούν για μεγαλύτερη τοπική παραγωγή, σύμφωνα με μία από τις πηγές.

Οι ευρωπαϊκές αυτοκινητοβιομηχανίες κατέχουν σήμερα μερίδιο μικρότερο του 4% στην ινδική αγορά αυτοκινήτου, η οποία αριθμεί περίπου 4,4 εκατομμύρια πωλήσεις ετησίως και κυριαρχείται από την Suzuki Motor, καθώς και από τις εγχώριες Mahindra και Tata, που από κοινού ελέγχουν περίπου τα δύο τρίτα της αγοράς.



ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



> ΧΡΥΣΟΣ

ΝΕΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΥΨΗΛΟ, ΕΣΠΑΣΕ ΤΟ ΦΡΑΓΜΑ ΤΩΝ \$5.000 - ΓΙΑΤΙ ΜΠΑΙΝΕΙ ΑΚΟΜΑ ΥΨΗΛΟΤΕΡΑ Ο ΠΗΧΗΣ

Σε νέο ιστορικό υψηλό σκαρφάλωσε ο χρυσός, ξεπερνώντας τα \$5.100 ανά ουγκιά, επεκτείνοντας το ανοδικό σερί, καθώς οι επενδυτές στρέφονται στο ασφαλές καταφύγιο του πολύτιμου μετάλλου εν μέσω αυξανόμενων γεωπολιτικών εντάσεων και παγκόσμιων δημοσιονομικών κινδύνων. Η τιμή του χρυσού στην αγορά spot ενισχύθηκε κατά 2,4%, φτάνοντας τα \$5.102 ανά ουγκιά, πριν περιορίσει ελαφρώς τα κέρδη της και διαμορφωθεί στα \$5.086. Παράλληλα, τα συμβόλαια μελλοντικής εκπλήρωσης (futures) του χρυσού στις ΗΠΑ για παράδοση τον Φεβρουάριο σημείωσαν άνοδο 2,1%, αγγίζοντας τα \$5.087 ανά ουγκιά. Η εκτίναξη του πολύτιμου μετάλλου έρχεται καθώς πρόσφατες γεωπολιτικές εστίες έντασης - από την Γροιλανδία και την Βενεζουέλα έως την Μέση Ανατολή - υπογραμμίζουν την αύξηση του γεωπολιτικού κινδύνου, ενισχύοντας τον ρόλο του χρυσού ως αντίβαρο απέναντι στην αβεβαιότητα. Αναλυτές της Union Bancaire Privée ανέφεραν πρόσφατα ότι οι τιμές έχουν ενισχυθεί λόγω της σταθερής ζήτησης, τόσο από θεσμικούς επενδυτές, όσο και από ιδιώτες.

GOLDMAN SACHS

Η Goldman Sachs εκτιμά ότι η βάση ζήτησης για τον χρυσό έχει διευρυνθεί πέρα από τα παραδοσιακά κανάλια.

Οι τοποθετήσεις σε ETFs χρυσού στην Δύση έχουν αυξηθεί κατά περίπου 500 τόνους από τις αρχές του 2025, ενώ νεότερα επενδυτικά εργαλεία που χρησιμοποιούνται για την αντιστάθμιση μακροοικονομικών και πολιτικών κινδύνων - συμπεριλαμβανομένων φυσικών αγορών από οικογένειες με υψηλή καθαρή περιουσίας - αποτελούν πλέον ολοένα και σημαντικότερη πηγή ζήτησης.

Η επενδυτική τράπεζα αναβάθμισε πρόσφατα την πρόβλεψή της για την τιμή του χρυσού τον Δεκέμβριο του 2026 στα \$5.400 ανά ουγκιά, από \$4.900 προηγουμένως, υποστηρίζοντας ότι οι στρατηγικές αντιστάθμισης απέναντι σε παγκόσμιους μακροοικονομικούς και πολιτικούς κινδύνους έχουν γίνει "μόνιμες", ανεβάζοντας ουσιαστικά το σημείο εκκίνησης των τιμών του χρυσού για το τρέχον έτος.

ΟΙ ΑΓΟΡΕΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Ισχυρές παραμένουν και οι αγορές από τις κεντρικές τράπεζες. Η Goldman εκτιμά ότι οι αγορές χρυσού από κεντρικές τράπεζες διαμορφώνονται πλέον κατά μέσο όρο στους 60 τόνους μηνιαίως, πολύ υψηλότερα από τον μέσο όρο των 17 τόνων πριν από το 2022, με τις κεντρικές τράπεζες των αναδυόμενων αγορών να συνεχίζουν τη μετατόπιση των συναλλαγματικών τους αποθεμάτων προς τον χρυσό.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΑΝΤΙΣΤΑΘΜΙΣΗΣ

Η τράπεζα εκτιμά πως οι στρατηγικές αντιστάθμισης απέναντι σε παγκόσμιους μακροοικονομικούς και δημοσιονομικούς κινδύνους - όπως οι ανησυχίες για τη βιωσιμότητα των δημόσιων οικονομικών - θα παραμείνουν σε ισχύ έως το 2026, σε αντίθεση με τις αντισταθμίσεις που συνδέονταν με εκλογικούς κύκλους και οι οποίες υποχώρησαν γρήγορα μετά τις αμερικανικές εκλογές στα τέλη του 2024.

Gold surges past \$5,000 for the first time

Spot gold (XAU=) hit a record high above \$5,000 per troy ounce on January 26, 2026



Note: Values plotted are session highs

Chart: Ishaan Arora • Source: LSEG • Created with Datawrapper

> ELYOS AI

ΠΟΥ ΘΑ ΚΑΤΕΥΘΥΝΘΟΥΝ ΤΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ \$13 ΕΚΑΤ.

Σε μια αγορά όπου οι εταιρείες τεχνικών επαγγελματιών εξακολουθούν να στηρίζονται σε παραδοσιακά, χειρωνακτικά συστήματα για την εξυπηρέτηση πελατών, μια μικρή βρετανική τεχνολογική εταιρεία επιχειρεί να αλλάξει το status quo.

Η Elyos AI έχει αναπτύξει μια πλατφόρμα πλήρως αυτόνομων AI agents που αντικαθιστούν ζωτικές λειτουργίες γραφείου — από τη διαχείριση εισερχόμενων κλήσεων και email μέχρι τον προγραμματισμό ραντεβού και την ενσωμάτωση με τα υπάρχοντα εσωτερικά συστήματα των επιχειρήσεων.

“Εργαζόμαστε με εταιρείες τεχνικών επαγγελματιών”, αναφέρει στο BnB Daily ο Πάνος Στραβοπόδης, Founder και CTO της Elyos AI. “Οι agents μας, εξυπηρετούν πελάτες μέσω τηλεφώνου ή email, κατανοούν το πρόβλημα, κλείνουν ραντεβού και στέλνουν άμεσα τον τεχνικό για λύση.” Ουσιαστικά η τεχνολογία λειτουργεί ως ένας AI-powered front-office υπάλληλος, απαντώντας κλήσεις 24/7, κρατώντας τις κουβέντες με τους πελάτες και ελαχιστοποιώντας τις χαμένες ευκαιρίες.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

Αξίζει να σημειωθεί ότι η εταιρεία αναφέρει σταθερή αύξηση εσόδων κατά περίπου 30% month-on-month και έχει σήμερα 35 ενεργούς πελάτες.

Στα μεγαλύτερα projects περιλαμβάνεται συνεργασία με την James Frew, μια εταιρεία με περίπου 400 μηχανικούς, όπου η πλατφόρμα διαχειρίζεται πάνω από 10.000 κλήσεις τον μήνα.

Επίσης, συνεργάζεται με την Amax, όπου οι τεχνικοί agents της πλατφόρμας χειρίζονται περίπου 5.000 κλήσεις το μήνα, συμπεριλαμβανομένης και τεχνικής υποστήριξης.



Πάνος
Στραβο-
πόδης,
Founder
& CTO,
Elyos AI

ΣΤΟΧΟΙ ΓΙΑ 2026

Η Elyos AI έχει θέσει φιλόδοξους στόχους για το 2026:

- Ανάπτυξη προσωπικού: Από την τρέχουσα ομάδα των 15 ατόμων, στόχος είναι η αύξηση σε 40 υπαλλήλους
- Πενταπλασιασμός τζίρου: Η εταιρεία στοχεύει σε σημαντική αύξηση των εσόδων μέσα στη χρονιά
- Γεωγραφική επέκταση: Παρά το ότι σήμερα έχει πελάτες στο Ηνωμένο Βασίλειο, τις ΗΠΑ και την Νέα Ζηλανδία, σχεδιάζει να επεκταθεί στην υπόλοιπη Ευρώπη και να ενισχύσει την παρουσία της στην Βόρεια Αμερική

Η ΠΡΟΚΛΗΣΗ ΤΟΥ BREXIT

Μια από τις μεγαλύτερες προκλήσεις που αναγνωρίζει ο κ. Στραβοπόδης αφορά τις προσλήψεις τεχνικού και προσωπικού μηχανικών μετά το Brexit. “Η αύξηση των διδάκτρων για σπουδές στο Ηνωμένο Βασίλειο και η δυσκολία απόκτησης visa έχουν αποθαρρύνει το ταλέντο από άλλες ευρωπαϊκές χώρες να εγκατασταθεί μόνιμα στην Βρετανία. Επιπλέον, αρκετοί που σχεδίαζαν να εργαστούν στο ΗΒ για κάποια χρόνια και μετά να επιστρέψουν στην πατρίδα τους, επιλέγουν πλέον να επιστρέψουν νωρίτερα, καθώς βρίσκουν ευκαιρίες με υψηλότερες αμοιβές αλλού” σημειώνει.

ΠΟΥ ΘΑ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΘΟΥΝ
ΤΑ ΝΕΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Η Elyos AI πρόσφατα ανακοίνωσε γύρο χρηματοδότησης Series A ύψους περίπου \$13 εκατ. (€11,1 εκατ.) με επικεφαλής την Blackbird Ventures και τη συμμετοχή των Y Combinator και Pi Labs. Τα κεφάλαια θα χρησιμοποιηθούν για

- την ενίσχυση των ομάδων μηχανικών και go-to-market
- τη βαθύτερη ενσωμάτωση με CRM συστήματα και
- την ανάπτυξη νέων δυνατοτήτων AI μέσω φωνής, email και μηνυμάτων

Παράλληλα δρομολογείται διεθνής επέκταση μέσα στη φετινή χρονιά.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr



Αλέξανδρος
Σαρρηγε-
ωργίου,
CEO, Όμι-
λος Eurolife
FFH

> EUROLIFE FFH

ΑΠΟΔΟΣΗ 3,76%
ΣΤΑ ΑΤΟΜΙΚΑ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ
ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ
ΤΟ 2025

Απόδοση 3,76% κατέγραψαν το 2025 τα ατομικά προγράμματα διαχείρισης κεφαλαίου της Eurolife FFH, σε συνέχεια του 3,7% που είχε εμφανίσει το 2024, αποδεικνύοντας όπως αναφέρει η σχετική ανακοίνωση, “τη σταθερότητα της επενδυτικής πολιτικής της εταιρείας, ακόμη και σε ένα οικονομικό περιβάλλον με έντονη μεταβλητότητα”.

Προσθέτει ακόμη ότι “η Eurolife FFH προσφέρει στους ασφαλισμένους ευελιξία και επιλογές που ταιριάζουν στο προσωπικό τους προφίλ κινδύνου, επιτρέποντας προσαρμογές στις καταβολές ή αύξηση του κεφαλαίου μέσω έκτακτων καταβολών. Τα προγράμματα συνδυάζουν τη δημιουργία κεφαλαίου με συμπληρωματικές καλύψεις, όπως η ασφάλιση ζωής, παρέχοντας προστασία για απρόβλεπτα γεγονότα”.

“ΣΩΣΤΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ”

Ο Σπύρος Αθανίτης, Διευθυντής Επενδύσεων, υπογράμμισε ότι “η υψηλή απόδοση επιβεβαιώνει ότι μια σωστά δομημένη επενδυτική στρατηγική ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στις απαιτήσεις της αγοράς, αξιοποιώντας τη γνώση και την εμπειρία των στελεχών”. Από την πλευρά του, ο Νίκος Δελέντας, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Ανάπτυξης Προϊόντων, τόνισε ότι “η εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων είναι το πιο σημαντικό κεφάλαιο, και η συνέπεια της επενδυτικής πολιτικής της Eurolife FFH προσφέρει σιγουριά και πραγματική αξία”.

> **AEGEAN****ΕΠΙΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΥΣ ΚΑΛΥΤΕΡΟΥΣ ΦΟΙΤΗΤΕΣ**

Η Aegean συνεχίζει να επενδύει στη νέα γενιά, επιβραβεύοντας την αριστεία και υποστηρίζοντας τους φοιτητές της Ελλάδας. Στην επίσημη τελετή απονομής των Βραβείων Αριστείας του ΙΚΥ και του υπουργείου Παιδείας, ο Διευθύνων Σύμβουλος, Δημήτρης Γερογιάννης, τόνισε τη σημασία της σκληρής δουλειάς, της επιμονής και των δεξιοτήτων, όχι μόνο στις ακαδημαϊκές επιδόσεις αλλά και στην προσωπική ανάπτυξη των νέων. "Η αριστεία είναι μια αφετηρία, όχι ο τελικός προορισμός. Κρατήστε τη ως στάση ζωής", σημείωσε, προτρέποντας τους φοιτητές να συνδυάζουν γνώσεις, ανθρωπιά, αντοχή και πάθος στη ζωή τους.

ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Ως Επίσημος Χορηγός της εκδήλωσης, επιβράβευσε περίπου 2.300 αριστούχους προσφέρο-

ντας σε καθέναν ένα ταξίδι μετ' επιστροφής σε οποιονδήποτε από τους 162 προορισμούς του δικτύου της, ενώ κάλυψε και τις μετακινήσεις των γονέων που παραβρέθηκαν στην τελετή. Εδώ και 26 χρόνια, η Aegean επενδύει στη νέα γενιά μέσω προγραμμάτων υποτροφιών για πιλότους και μηχανικούς αεροσκαφών, που παρέχουν εκπαίδευση υψηλού επιπέδου και άμεση επαγγελματική αποκατάσταση. Παράλληλα, στηρίζει φοιτητές και πανεπιστήμια μέσω κάλυψης μετακινήσεων για συνέδρια, διαγωνισμούς και δράσεις καινοτομίας, προωθώντας τη σύνδεση εκπαίδευσης και επιχειρηματικότητας.

genAIRation AEGEAN

Με το πρόγραμμα genAIRation Aegean, οι νέοι ηλικίας 18-25 ετών απολαμβάνουν ει-



Δημήτρης Γερογιάννης, Διευθύνων Σύμβουλος, Aegean

δικά προνόμια, όπως εκπώσεις εισιτηρίων, δωρεάν αποσκευές και διαγωνισμούς, ενισχύοντας τη συμμετοχή τους στις υπηρεσίες της εταιρείας.

> **NBG SECURITIES****ΠΑΡΑΜΕΝΕΙ ΑΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΤΟ ΤΟ DISCOUNT ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ - TOP PICK Η ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

Σε τροχιά διατηρήσιμης κερδοφορίας κινούνται πλέον οι ελληνικές τράπεζες, όπως σημειώνει σε τελευταίο report η NBG Securities, η οποία σημειώνει ότι η πιστωτική επέκταση, κυρίως προς τις επιχειρήσεις, αντισταθμίζει το περιβάλλον χαμηλότερων επιτοκίων, ενώ η στροφή σε προμήθειες, ασφάλειες και διαχείριση περιουσίας μειώνει την εξάρτηση από τα καθαρά έσοδα τόκων.

Παράλληλα εκτιμά ότι, παρά τις ισχυρές επιδόσεις των τραπεζικών μετοχών τα τελευταία χρόνια, οι αποτιμήσεις τους εξακολουθούν να ενσωματώνουν αδικαιολόγητο discount σε σχέση με τους ευρωπαϊκές ομοειδείς τράπεζες, αφήνοντας περιθώριο για περαιτέρω άνοδο των μετοχών, ιδίως ενόψει των νέων επιχειρηματικών σχεδίων που αναμένεται να παρουσιαστούν μέσα στη χρονιά.

ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Η Τράπεζα Πειραιώς παραμένει η κορυφαία επιλογή της χρηματιστηριακής, με τη νέα τιμή-στόχο να διαμορφώνεται σε €9,90 από €6,25 προηγουμένως, με το περιθώριο απόδοσης να φτάνει το 20%, το υψηλότερο μεταξύ των συστημικών τραπεζών. Σύμφωνα με το report, η μετοχή εξακολουθεί να δι-

Exhibit 5: Greek Banks vs. European peers

Company Name	Last Price (EUR)	Perf. YTD	P/E 2025e	P/E 2026e	P/E 2027e	P/TBV 2025e	P/TBV 2026e	P/TBV 2027e	RoTE 2025e	RoTE 2026e	RoTE 2027e	DY 2025e	DY 2026e	DY 2027e
Alpha Bank	3.89	8.6%	10.4	9.7	8.9	1.19	1.12	1.06	11.5%	11.6%	12.0%	5.2%	5.5%	6.3%
Eurobank	4.02	17.3%	10.6	10.3	9.8	1.64	1.52	1.42	16.0%	15.4%	15.0%	5.2%	5.2%	5.5%
National Bank of Greece	14.80	13.8%	10.8	10.9	10.1	1.58	1.48	1.35	14.3%	14.0%	14.8%	4.4%	4.9%	6.1%
Piraeus Bank	8.26	21.6%	9.7	8.7	8.1	1.34	1.25	1.17	14.3%	14.9%	14.8%	5.3%	6.2%	7.0%
Greek Systemic Banks (median)		15.6%	10.4	10.0	9.3	1.47	1.38	1.28	14.3%	14.2%	14.4%	5.0%	5.4%	6.1%
Stoxx600/Banks (median)		2.6%	11.4	10.6	9.8	1.44	1.35	1.26	14.8%	16.0%	16.2%	4.3%	4.9%	5.2%
Greek banks' premium/(discount)			-9.0%	-5.5%	-4.5%	2.1%	1.8%	1.5%	-3.5%	-11.5%	-11.4%	16.2%	11.1%	17.2%
Stoxx600/Banks/Euro Periphery (median)		-1.3%	11.0	10.2	9.5	1.70	1.62	1.53	18.7%	18.2%	18.3%	4.6%	5.0%	5.4%
Greek banks' premium/(discount)			-5.4%	-2.6%	-1.7%	-13.5%	-14.9%	-16.7%	-23.6%	-22.2%	-21.6%	8.7%	7.9%	13.9%

source: FactSet, NBGSecurities, prices as of 23 January 2020

απραγματεύεται με σημαντική και αδικαιολόγητη έκπτωση έναντι των ευρωπαϊκών τραπεζών περιφέρειας, παρά τη σαφή βελτίωση της κερδοφορίας, την ισχυρή κεφαλαιακή θέση και τις προοπτικές ενίσχυσης των αποδόσεων προς τους μετόχους.

EUROBANK

Αντίστοιχα, για την Eurobank η τιμή στόχος αυξάνεται στα €4,60 από €3,50 πριν, δίνοντας περιθώριο απόδοσης της τάξης του 14% περίπου. Η χρηματιστηριακή στέκεται στη γεωγραφική διαφοροποίηση του ομίλου και στη σαφή ενίσχυση των μη επιτοκιακών εσόδων, κυρίως μέσω της παρουσίας της στον κλάδο των Ασφαλειών και τον επενδυτικό τομέα. Παρά το γεγονός ότι η μετοχή διαπραγματεύεται πιο κοντά στους ευρωπαϊκούς μέσους όρους αποτίμησης, η NBG

Securities εκτιμά ότι εξακολουθεί να υπάρχει χώρος για περαιτέρω σύγκλιση, χάρη στη σταθερότητα των καθαρών εσόδων από τόκους, την αύξηση των προμηθειών και την ορατότητα στις μελλοντικές διανομές.

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Σε ό,τι αφορά την Εθνική Τράπεζα, για την οποία χρηματιστηριακή δεν δίνει τιμή στόχο καθώς βρίσκεται σε καθεστώς restricted, μέσα από τα συγκριτικά στοιχεία του κλάδου, η NBG Securities αναγνωρίζει την ισχυρή κεφαλαιακή θέση και την ανθεκτική κερδοφορία της, παράγοντες που τη διατηρούν στο επίκεντρο του επενδυτικού ενδιαφέροντος.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> UBS

ΠΑΡΑΜΕΝΟΥΝ ΕΛΚΥΣΤΙΚΕΣ ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΠΑΡΑ ΤΟ... ΡΑΛΙ 92% ΣΕ ΕΝΑΝ ΧΡΟΝΟ

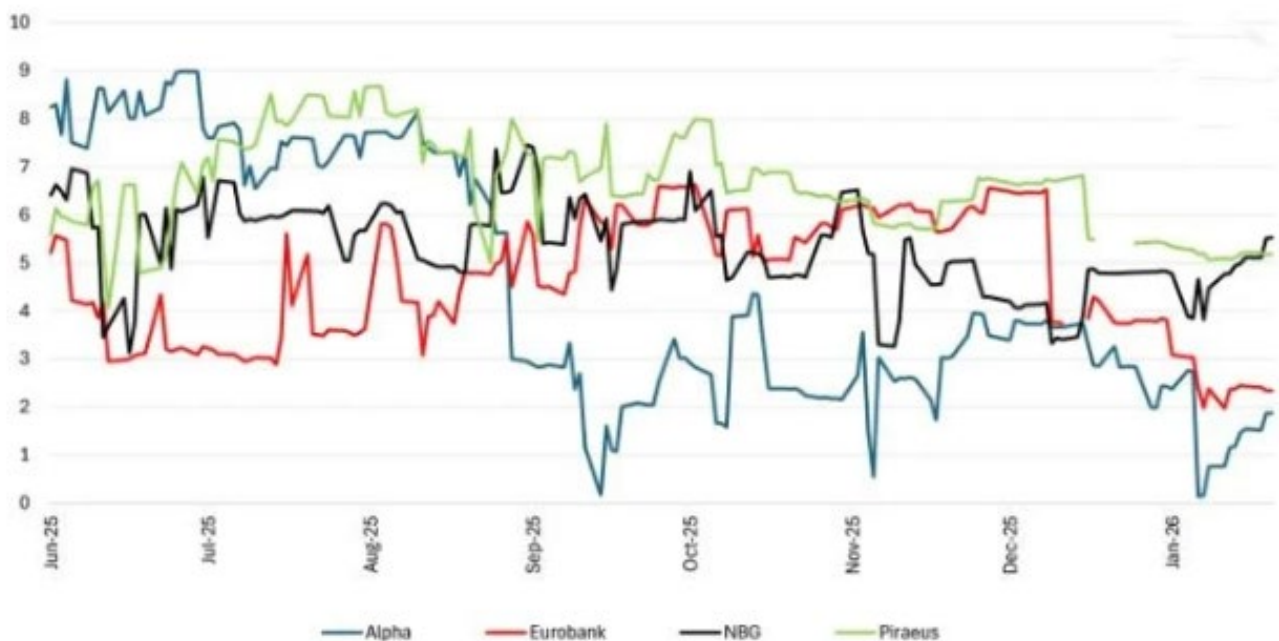
Η UBS πιστεύει ότι οι ελληνικές τράπεζες εξακολουθούν να διαθέτουν περιθώρια ανόδου, παρά το ράλι 17% από τις αρχές του έτους και 92% τον τελευταίο χρόνο.

Σύμφωνα με τον διεθνή οίκο, οι μετοχές τους δεν εμφανίζουν ιδιαίτερο "συνωστισμό" επενδυτών, γεγονός που αφήνει χώρο για περαιτέρω ανάπτυξη.

Η ανάλυση της UBS δείχνει ότι ο βαθμός συγκέντρωσης των θέσεων στις ελληνικές τράπεζες παραμένει χαμηλότερος του μέσου όρου, ακόμη και μετά το πρόσφατο ράλι.



Figure 1: Crowding scores of the big four Greek banks since 1 June 2025



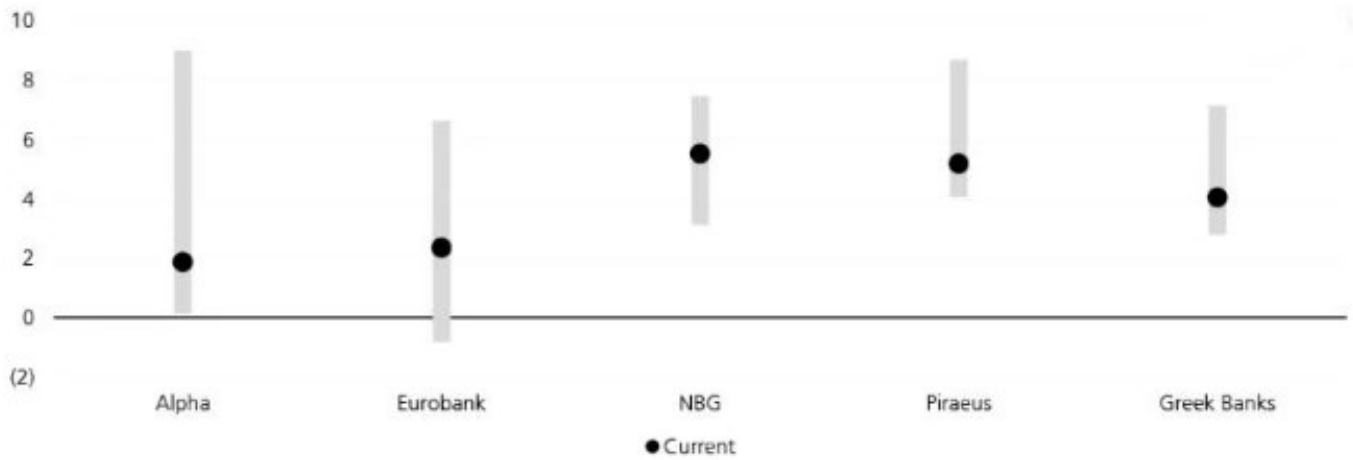
Source: UBS Quants data, Note: Break in dataset of Piraeus and Eurobank is due to change in listed entities (holding company restructures)

Μεταξύ των τραπεζών, η Εθνική παρουσιάζει τον υψηλότερο βαθμό συνωστισμού, ακολουθούμενη από την Τράπεζα Πειραιώς, ενώ

χαμηλότερα επίπεδα επενδυτικής συγκέντρωσης παρατηρούνται στην Eurobank και στην Alpha Bank.

Κατά τη διάρκεια του έτους, οι επενδυτικές θέσεις στη Eurobank μειώθηκαν και αυτές της Εθνικής αυξήθηκαν.

Figure 3: Latest crowding factor per stock since 1 June 2025

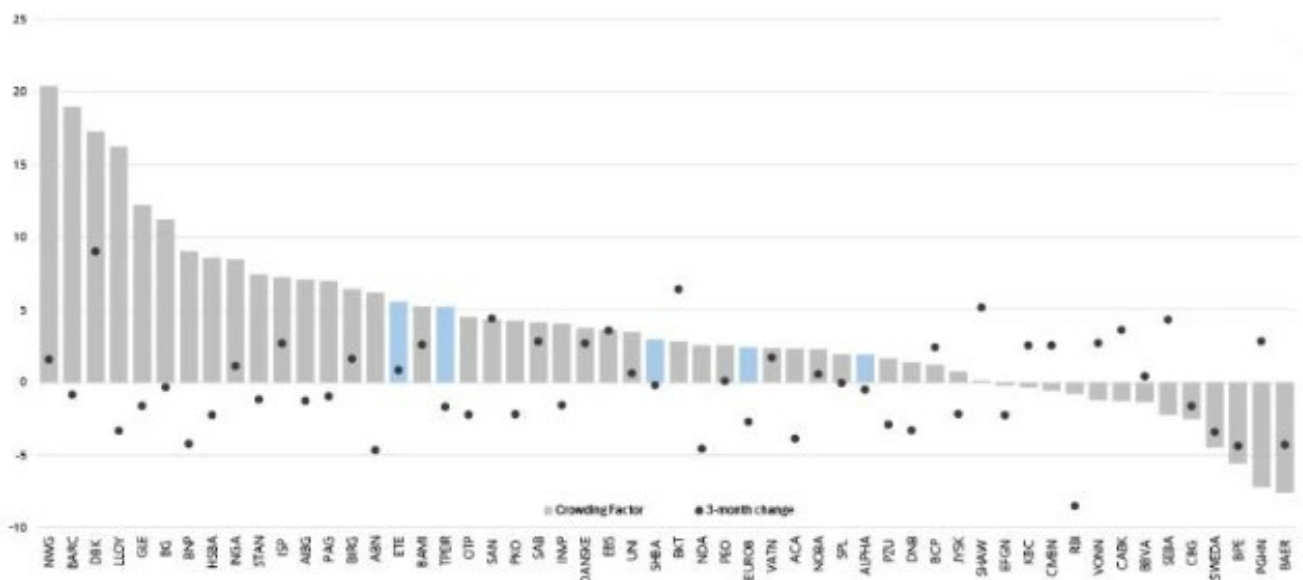


Source: UBS Quants data

Σε σύγκριση με τις ευρωπαϊκές τράπεζες, οι ελληνικές δεν εμφανίζουν ιδιαίτερο συνω-

στισμό, αν και η Εθνική και η Πειραιώς βρίσκονται πάνω από τον μέσο όρο.

Figure 4: Crowding scores of Greek banks vs. the European banks universe

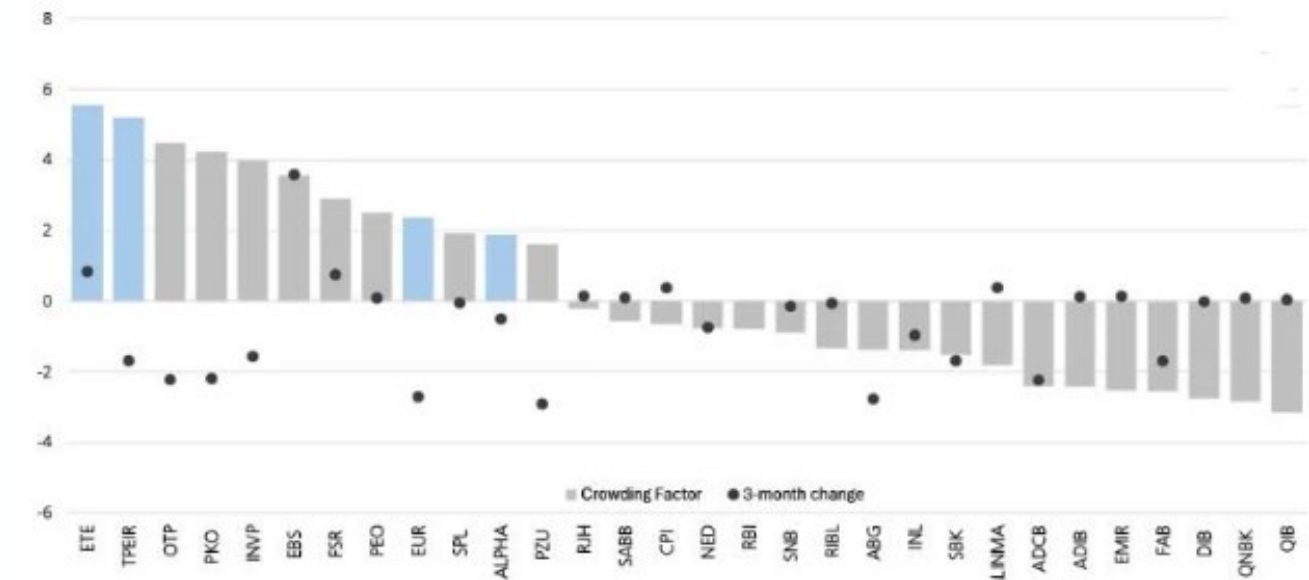


Source: UBS Quants data, Note: Greek banks in blue, European banks covered by UBS

Σε επίπεδο τραπεζών των αναδυόμενων αγορών EMEA, η Ελλάδα εμφανίζει μεγαλύ-

τερο συνωστισμό, με την Εθνική και την Πειραιώς να θεωρούνται οι πιο "crowded".

Figure 5: Crowding scores of Greek banks vs. the Emerging EMEA banks universe



Source: UBS Quants data, Note: Greek banks in blue, Emerging EMEA banks covered by UBS

Η UBS επισημαίνει ότι οι ελληνικές τράπεζες αποτιμώνται σε PE 9,5 για τα εκτιμώμενα κέρδη του 2026, προσφέροντας discount περίπου 10% έναντι του 10,6 του ευρωπαϊκού κλάδου, ενώ παρουσιάζουν ισχυρό μεσοπρόθεσμο δυναμικό ανάπτυξης και έκθεση σε αναπτυσσόμενη ελληνική οικονομία.

Η απόδοση του ελληνικού 10ετούς ομολόγου παραμένει χαμηλή σε σχέση με άλλες αναδυόμενες αγορές, ενισχύοντας την ελκυστικότητα των τραπεζικών μετοχών.

ΟΙ ΤΙΜΕΣ-ΣΤΟΧΟΙ

Συνολικά, η UBS παραμένει θετική για τις ελληνικές τράπεζες και συνιστά αγορά, με

την Τράπεζα Πειραιώς να ξεχωρίζει ως top pick λόγω των υψηλότερων περιθωρίων re-rating.

Οι νέοι στόχοι τιμών του οίκου διαμορφώνονται ως εξής:

- Eurobank: €4,60
- Εθνική: €17,20
- Πειραιώς: €10,20

> ALLWYN

ALLWYN ARENA: ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ ΤΟ REBRANDING ΣΤΟ ΓΗΠΕΔΟ ΤΗΣ ΑΕΚ

Στη νέα εποχή της Allwyn μπήκε και το γήπεδο της ΑΕΚ, που ονομάζεται πλέον Allwyn Arena, ενώ οι εργασίες αλλαγής ονομασίας ολοκληρώθηκαν και πλέον την πρόσοψη του γηπέδου κοσμεί η επιγραφή με τη διεθνή εμπορική ονομασία (brand) της Allwyn, που υιοθετήθηκε από τον ΟΠΑΠ, από τις 19 Ιανου-

αρίου 2026. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, το πρώτο παιχνίδι στην Allwyn Arena θα πραγματοποιηθεί την Κυριακή 1η Φεβρουαρίου (21:00), στο ντέρμπι της 19ης αγωνιστικής της Super League, ΑΕΚ-Ολυμπιακός. [Εδώ](#) μπορείτε να δείτε πώς μεταμορφώθηκε η ΟΠΑΠ Arena σε Allwyn Arena.



> ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΑΠΟΒΑΣΗ ΣΤΟ ΟΜΟΛΟΓΟ
- Η ΑΚΤΙΝΟΓΡΑΦΙΑ ΤΗΣ ΕΚΔΟΣΗΣ

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε η έκδοση της Εθνικής Τράπεζας του πράσινου ομολόγου υψηλής εξοφλητικής προτεραιότητας ύψους €600 εκατ. με επιτόκιο 3,125% και απόδοση 3,23%. Το ομόλογο, λήξης του 2031 με δυνατότητα ανάκλησης το 2030, αντιπροσωπεύει την τέταρτη έκδοση πράσινου ομολόγου από την Εθνική Τράπεζα, αυξάνοντας το ποσοστό πράσινων ομολόγων επί των συνολικών ομολόγων υψηλής εξοφλητικής προτεραιότητας της Τράπεζας στο 67%.

ΠΟΥ ΘΑ ΔΙΟΧΕΤΕΥΘΟΥΝ ΤΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Τα έσοδα της έκδοσης θα διατεθούν για τη χρηματοδότηση ενός χαρτοφυλακίου Πράσινων Έργων σύμφωνα με το Πλαίσιο Βιώσιμων Ομολόγων της Εθνικής, ενισχύοντας την θέση της στη χρηματοδότηση έργων ανανεώσιμων πηγών ενέργειας. Η συναλλαγή αποτελεί μέρος της στρατηγικής της Τράπεζας για την εκπλήρωση των Ελάχιστων Απαιτούμενων Επιλέξιμων Υποχρεώσεων (MREL) που αποτελεί κανονιστική απαίτηση για τις ευρωπαϊκές τράπεζες.

ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Η έκδοση προσέλκυσε έντονο επενδυτικό ενδιαφέρον, με τη ζήτηση να κορυφώνεται στα €3,5 δισ. από περισσότερους από 150 θεσμικούς επενδυτές, που αντιστοιχεί σε υπερκάλυψη πάνω από 5,8 φορές του ποσού της έκδοσης. Η τελική τιμολόγηση αντικατοπτρίζει ένα spread 75 μ.β. πάνω από το αντίστοιχο mid-swap το οποίο αποτελεί το χαμηλότερο περιθώριο που έχει επιτευχθεί ποτέ σε έκδοση ομολόγου υψηλής εξοφλητικής προτεραιότητας από ελληνική τράπεζα.

Πάνω από το 85% των ομολόγων κατανεμήθηκαν σε διεθνείς θεσμικούς επενδυτές, με το 27% να κατανέμεται σε επενδυτές με έδρα το Ηνωμένο Βασίλειο, το 20% στην Γαλλία και το 8% στην Γερμανία. Το 68% της έκδοσης διατέθηκε σε διαχειριστές κεφαλαίων, ασφαλιστικά και συνταξιοδοτικά ταμεία και υπερεθνικούς οργανισμούς, το 18% σε Τράπεζες και private banking και το 14% σε hedge funds και άλλους. Η μεγάλη συμμετοχή διεθνών επενδυτών υπογραμμίζει τα ισχυρά θεμελιώδη μεγέθη της Τράπεζας και τις βελτιωμένες προοπτικές της ελληνικής οικονομίας.

ΠΟΙΟΙ ΕΤΡΕΞΑΝ ΤΗΝ ΕΚΔΟΣΗ

Οι BofA Securities Europe SA, Deutsche Bank, Goldman Sachs Bank Europe SE, Natixis, Morgan Stanley SE και Santander ενήργησαν ως από κοινού διοργανωτές της έκδοσης. Οι δικηγορικές εταιρίες Freshfields LLP και Karatzas & Associates ενήργησαν ως νομικοί σύμβουλοι της Εθνικής.

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ... ΔΙΨΑ

Μετά την Eurobank και η ΕΤΕ βγήκε στις αγορές εκμεταλλευόμενη τη... δίψα των επενδυτών για τραπεζικά ομόλογα. Όπως αναφέρουν αναλυτές, η ζήτηση για τραπεζικά ομόλογα είναι υψηλή καθώς προσφέρουν ασφαλές καταφύγιο σε περιόδους μεταβλητότητας στις αγορές, ενώ την ίδια στιγμή τα επιτόκια είναι ελκυστικά.

Παράλληλα, οι τράπεζες αναμένεται να συνεχίσουν να αναπτύσσονται και το 2026, καταγράφοντας υψηλή λειτουργική κερδοφορία, δίνοντας καλά μερίσματα και αυξημένα έσοδα.

Νικόλας Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



Παύλος Μουλανάς, CEO, Εθνική Τράπεζα

> **ΗΠΑ - ΚΑΝΑΔΑΣ****ΑΠΟ ΤΟ ΝΤΑΒΟΣ ΣΤΟΥΣ ΔΑΣΜΟΥΣ:
Η ΝΕΑ ΡΗΞΗ TRUMP - CARNEY**

Ο Donald Trump προειδοποίησε το περασμένο Σάββατο τον Καναδά ότι οι Ηνωμένες Πολιτείες θα επιβάλουν δασμό 100% στα καναδικά προϊόντα που πωλούνται στις ΗΠΑ, εάν η χώρα συνάψει εμπορική συμφωνία με την Κίνα.

“Εάν ο Καναδάς κάνει συμφωνία με την Κίνα, θα πληγεί άμεσα με δασμό 100% σε όλα τα καναδικά αγαθά και προϊόντα που εισέρχονται στις Ηνωμένες Πολιτείες”, έγραψε ο σε ανάρτησή του στην πλατφόρμα Truth Social. Ο Trump υποστήριξε επίσης ότι η Κίνα θα επιχειρήσει να χρησιμοποιήσει τον Καναδά ως μέσο για να αποφύγει την καταβολή αμερικανικών δασμών.

Η ΘΕΣΗ ΤΟΥ ΚΑΝΑΔΑ

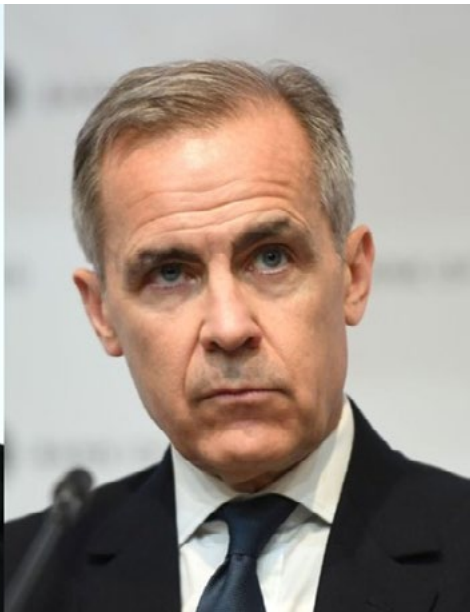
Νωρίτερα αυτόν τον μήνα, ο Πρωθυπουργός, Mark Carney, ανακοίνωσε ότι ο Καναδάς και η Κίνα κατέληξαν σε προκαταρκτική συμφωνία για την άρση εμπορικών φραγμών και τη μείωση δασμών. Βάσει της προσωρινής συμφωνίας, το Πεκίνο μείωσε τους δασμούς σε ορισμένα καναδικά αγροτικά προϊόντα, ενώ η Οτάβα αύξησε τις ποσοστώσεις για τις εισαγωγές κινεζικών ηλεκτρικών οχημάτων, εφαρμόζοντας τον δασμολογικό συντελεστή του καθεστώτος “πλέον ευνο-

ούμενου κράτους” (most-favored-nation) στο 6,1%.

Τον Αύγουστο του 2025, ο Trump είχε αυξήσει τον δασμό στα καναδικά προϊόντα στο 35%. Οι περισσότεροι καναδικοί εξαγωγικοί κλάδοι δεν υπόκεινται σε δασμούς βάσει της συμφωνίας Canada-U.S.-Mexico Agreement (CUSMA), ωστόσο ορισμένα προϊόντα - μεταξύ των οποίων ο χάλυβας, ο χαλκός και συγκεκριμένα αυτοκίνητα και ανταλλακτικά - υπόκεινται σε αμερικανικούς δασμούς.

TO BOARD OF PEACE

Η νέα απειλή επιβολής δασμών διατυπώθηκε μία ημέρα αφότου ο Trump απέσυρε την πρόσκληση προς τον Καναδά να συμμετάσχει στο λεγόμενο “Board of Peace”, μετά από ομιλία του Carney στο Παγκόσμιο Οικονομικό Φόρουμ στο Νταβός, στην οποία προειδοποίησε για την οικονομική πολιτική εξαναγκασμού των παγκόσμιων υπερδυνάμεων. Ο Carney δήλωσε την περασμένη εβδομάδα ότι σκόπευε να ενταχθεί στο συμβούλιο, ωστόσο οι λεπτομέρειες δεν είχαν ακόμη οριστικοποιηθεί. Τα κράτη που θα επιδιώξουν μόνιμη θέση στο συμβούλιο θα πρέπει να καταβάλουν τέλος ύψους \$1 δισ.



Donald Trump, Πρόεδρος, ΗΠΑ - Mark Carney, Πρωθυπουργός, Καναδάς

SME
D A I L Y

**Το καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα**

Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ

ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ

**ΔΕΥΤΕΡΑ
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ**
ΣΤΙΣ **05:45**

Με την αξιοπιστία της

**NOTICE**

CONTENT & SERVICES

> ΧΕΙΜΕΡΙΝΑ ΕΞΟΧΙΚΑ

ΠΟΥ ΕΝΤΟΠΙΖΟΝΤΑΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ, ΠΟΥ ΠΑΡΑΤΗΡΕΙΤΑΙ ΣΤΑΣΙΜΟΤΗΤΑ ΦΕΤΟΣ

Σε καθεστώς σταθεροποίησης εισέρχεται η αγορά χειμερινών εξοχικών κατοικιών στην Ελλάδα, στις αρχές του 2026, παρουσιάζοντας μια εικόνα δύο ταχυτήτων, σε σύγκριση με τη ραγδαία άνοδο, που καταγράφουν τα θερινά εξοχικά. Παρά τη βελτίωση των μακροοικονομικών δεικτών της χώρας, το αγοραστικό ενδιαφέρον για ακίνητα σε ορεινούς και ημιορεινούς όγκους παραμένει επιλεκτικό, με τις τιμές πώλησης να απέχουν ακόμη σημαντικά από τα ιστορικά υψηλά του 2008. Σύμφωνα με την τελευταία έρευνα του Παρατηρητηρίου Αξιών της Geoaxis για τη χειμερινή περίοδο 2025-2026, οι μέσες ζητούμενες τιμές καταγράφουν οριακές αυξήσεις, οι οποίες ερμηνεύονται περισσότερο ως στατιστική προσαρμογή, παρά ως πραγματική ανάκαμψη της ζήτησης.

ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ ΑΡΑΧΩΒΑ-ΛΙΒΑΔΙ

Στην κορυφή της πυραμίδας παραμένει η **Αράχωβα**, η οποία διατηρεί τον τίτλο του πιο ακριβού χειμερινού προορισμού. Η μέση τιμή για κατοικίες τυπικής κατασκευής στην περιοχή διαμορφώνεται περίπου στα **€1.670** ανά τετραγωνικό μέτρο, σημει-

ώνοντας άνοδο 2,5% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Ωστόσο, αξίζει να σημειωθεί ότι σε **νεόδμητα** σαλέ και προνομιακά ακίνητα στο **Λιβάδι**, οι ζητούμενες τιμές στις πλατφόρμες αγγελιών (όπως ο Spitogatos) μπορούν να υπερβούν ακόμη και τα **€3.500 με €4.000** ανά τετραγωνικό, απευθυνόμενες σε ένα πολύ συγκεκριμένο κοινό υψηλού εισοδήματος.

ΠΙΟ ΣΥΓΚΡΑΤΗΜΕΝΗ ΣΕ ΤΡΙΚΑΛΑ ΚΟΡΙΝΘΙΑΣ, ΚΑΡΠΕΝΗΣΙ, ΚΑΪΜΑΚΤΣΑΛΑΝ

Στους υπόλοιπους δημοφιλείς προορισμούς, η εικόνα είναι πιο συγκρατημένη, προσφέροντας ελκυστικότερες ευκαιρίες εισόδου για τους ενδιαφερόμενους αγοραστές.

Στα **Τρίκαλα Κορινθίας**, έναν προορισμό που ευνοείται λόγω της εγγύτητας με την Αθήνα, οι τιμές παραμένουν ουσιαστικά αμετάβλητες, κινούμενες κατά μέσο όρο στα **€1.110** ανά τετραγωνικό μέτρο.

Αντίστοιχη είναι η εικόνα και στο **Καρπενήσι**, όπου η μέση τιμή πώλησης διαμορφώνεται κοντά στα **€1.040** ανά τετραγωνικό, καταγράφοντας οριακή άνοδο κάτω του 2%.

Στην Βόρεια Ελλάδα, ο **Παλιός Άγιος Αθανάσιος** στην Πέλλα (Καϊμακτσαλάν) εμφανίζει μέσες τιμές γύρω στα **€1.065** ανά τετραγωνικό μέτρο.

ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΤΗΣ ΣΤΑΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Η στασιμότητα αυτή αποδίδεται σε έναν συνδυασμό παραγόντων:

- Στο αυξημένο κόστος ενέργειας και συντήρησης, που απαιτεί μια ορεινή κατοικία
- Στα υψηλά επιτόκια δανεισμού
- Στην κλιματική αλλαγή, που έχει περιορίσει τις ημέρες χιονόπτωσης, επηρεάζοντας την επισκεψιμότητα στα χιονοδρομικά κέντρα

Συμπερασματικά, η αγορά του 2026 χαρακτηρίζεται ως αγορά ευκαιριών (buyer's market) για όσους διαθέτουν ρευστότητα, καθώς η προσφορά ακινήτων, ιδιαίτερα παλαιότερων ετών, παραμένει υψηλή, ενώ η στρόφη των περισσότερων Ελλήνων και ξένων επενδυτών συνεχίζει να εστιάζει κυρίως στα παραθαλάσσια ακίνητα του θερινού τουρισμού.



> EUROBANK

23 ΧΡΟΝΙΑ “ΜΠΡΟΣΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΑΙΔΕΙΑ”
ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΗ ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ

Την ετήσια τελετή βράβευσης των αριστούχων αποφοίτων Λυκείου από τις Περιφερειακές Ενότητες Αττικής και Στερεάς Ελλάδας πραγματοποίησε η Eurobank, στο πλαίσιο του προγράμματος “Μπροστά για την Παιδεία”. Συνολικά 377 μαθητές που πέτυχαν την υψηλότερη επίδοση στο σχολείο τους στις Πανελλαδικές Εξετάσεις 2024–2025 τιμήθηκαν σε εκδήλωση που έλαβε χώρα στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών.

Το πρόγραμμα υλοποιείται για 23η συνεχή χρονιά



με την υποστήριξη του Υπουργείου Παιδείας και αφορά αποφοίτους από όλα τα Γενικά και Επαγγελματικά Λύκεια της χώρας. Αποτελεί μία από τις μακροβιότερες πρωτοβουλίες εταιρικής κοινωνικής ευθύνης στον ελληνικό τραπεζικό κλάδο

ΕΠΕΝΔΥΣΗ €21 ΕΚΑΤ.

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, απονεμήθηκαν ειδικές διακρίσεις σε 16 Λύκεια από τα οποία προήλθαν οι μαθητές με την υψηλότερη συνολική βαθμολογία πρόσβασης στην Τριτοβάθμια Εκπαίδευση στις δύο Περιφέρειες, επιβεβαιώνοντας τη διαχρονική ποιότητα του εκπαιδευτικού τους έργου. Από την έναρξη του προγράμματος το 2003, η Eurobank έχει βραβεύσει σχεδόν 25.000 αριστούχους μαθητές πανελλαδικά, επενδύοντας πάνω από €21 εκατ. Παράλληλα, επεκτείνει τη δράση της στη στήριξη των εκ-



Από αριστερά: Γιώργος Ζανιάς, Πρόεδρος, Eurobank - Σοφία Ζαχαράκη, Υπουργός Παιδείας, Θρησκευμάτων και Αθλητισμού - Φωκίων Καραβίας, CEO, Eurobank

παιδευτικών υποδομών και στη διασύνδεση της εκπαίδευσης με την αγορά εργασίας, μέσω πρωτοβουλιών που περιλαμβάνουν πανεπιστημιακά προγράμματα, ψηφιακές πλατφόρμες κατάρτισης και συμμετοχή σε εθνικά προγράμματα αναβάθμισης σχολικών μονάδων.

Απευθυνόμενος στους παριστάμενους και στους βραβευθέντες αριστούχους ο Διευθύνων Σύμβουλος της Eurobank, Φωκίων Καραβίας, σημείωσε: “Εδώ και 23 χρόνια, η Eurobank μοιράζεται με τους πρωτοπόρους του αύριο στιγμές υπερηφάνειας, επιβραβεύοντας την αριστεία, την προσπάθεια και τη συνέπεια που φέρνουν αποτέλεσμα.”

• Debrief •

ΓΥΑΛΙΑ ΠΡΕΣΒΥΩΠΙΑΣ ΚΑΙ STRICTLY BUSINESS
ΣΤΟ SUPER MARKET

Το super market το είχαμε για πολλά χρόνια σαν οικογενειακή βόλτα. Ειδικότερα, τα μεγάλα καταστήματα, τα hyper markets. Όταν ήταν μικρότερες... οι μικρές, ξέραμε ότι μια φορά τον μήνα θα φάμε 2-3 ώρες ψωνίζοντας τα απαραίτητα, χαζεύοντας τα ράφια και στο τέλος αγοράζοντας και κάτι παραπάνω, έτσι για... shopping therapy.

Εδώ και δύο-τρία χρόνια οι επισκέψεις είναι απολύτως καταδρομικές. Το... κομάντο (εγώ), με το επιχειρησιακό σχέδιο ανά χείρας (τη λίστα) και τον κατάλληλο εξοπλισμό (γυαλιά πρεσβυωπίας για τις τιμές), εισέρχεται στο πεδίο και εξέρχεται από αυτό το πολύ σε μια ωρίτσα. Η αποστολή είναι σαφής: να μην υπάρξουν παράπλευρες απώλειες, δηλαδή αυθόρμητες αγορές εκτός λίστας.

Προφανώς δεν είμαι ο μόνος. [Στο χθεσινό Business Maker](#) διαβάσατε ότι σύμφωνα με την 21η ετήσια έρευνα του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών το super market έχει πάψει προ πολλού να είναι... βόλτα. Ο καταναλωτής μπαίνει με σχέδιο, με

λίστα και με σαφή πρόθεση να μην ξεφύγει. Και στο σημερινό θα διαβάσετε ότι η κατάνάλωση έχει πλέον κλειδώσει σε συγκεκριμένα όρια, τα οποία δύσκολα σπάνε, ακόμη και όταν αλλάζουν οι τιμές ή οι προσφορές. Προφανώς δεν είμαστε οι μόνοι (στην Ελλάδα εννοώ). Όπως επίσης θα διαβάσετε στο σημερινό τεύχος, οι πωλήσεις προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας (store brands) στις ΗΠΑ το 2025, έφθασαν στο επίπεδο ρεκόρ των \$282,8 δισ. Την τελευταία πενταετία, από το 2021 μέχρι το 2025, η ανάπτυξη των PL στις ΗΠΑ ξεπερνά το 30%. Στις ΗΠΑ αυτά, στην Μέκκα του καταναλωτισμού και της αποθέωσης του επώνυμου brand.

Το ενεργειακό κόστος, τα disruptions στην εφοδιαστική αλυσίδα, το μισθολογικό κόστος και πολλά άλλα έχουν αναφερθεί ως οι αιτίες πίσω από την επίμονη ακρίβεια. Μάλιστα η επικρατούσα πρόβλεψη είναι ότι οι τιμές δεν θα επανέλθουν ποτέ στα προηγούμενα επίπεδα. Επιχειρηματολογία την οποία πραγματικά ακούω. Πρόκειται για

επιχειρήματα από ανθρώπους που κάνουν business.

Το θέμα είναι ότι πλέον εκπαιδευθήκαμε και εμείς (οι καταναλωτές) να κάνουμε business. Η επίσκεψη στο S/M, αλλά και γενικότερα κάθε αγορά, από την πιο μικρή έως την πιο μεγάλη, διυλίζεται σχολαστικά. Με συμφέρει; Μου προσφέρει αυτό που πληρώνω; Μου προσφέρει αυτό που μου υπόσχεται; Το έχω ανάγκη πραγματικά; Μήπως να ψάξω και αλλού; Ή μήπως να περιμένω να βγει σε προσφορά; Οι εποχές που απλά γεμίζαμε τα καρότσια χωρίς να πολυκοιτάμε την τιμή έχουν περάσει ανεπιστρεπτί. Όπως και οι επιχειρήσεις, έτσι και τα νοικοκυριά κοιτάνε πλέον το δικό τους... net profit. Τί χρώμα έχει η κάτω-κάτω γραμμή στο τέλος κάθε μήνα. Η ακρίβεια προφανώς δεν είναι ούτε καλή, ούτε ευχάριστη εξέλιξη. Η μεταβολή, όμως, στην καταναλωτική συμπεριφορά είναι.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

> TITAN

ROADSHOW ΣΕ ΕΥΡΩΠΑΙΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΓΙΑ ΠΙΘΑΝΗ ΕΚΔΟΣΗ ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ ΕΩΣ €350 ΕΚΑΤ.

Σειρά επαφών με επενδυτές στην ευρωπαϊκή αγορά σταθερού εισοδήματος ξεκινά ο όμιλος Τιτάν, εξετάζοντας το ενδεχόμενο έκδοσης ομολογιών συνολικού ύψους έως €350 εκατ.

Η ενδεχόμενη έκδοση αφορά ομολογίες ανώτερης εξασφάλισης χωρίς εμπράγματα εγγυήσεις (senior unsecured), σταθερού επιτοκίου, πενταετούς διάρκειας και με εγγύηση της μητρικής εταιρείας Titan SA. Η προσφορά προβλέπεται να πραγματοποιηθεί βάσει του κανονισμού Reg S και απευθύνεται σε επαγγελματίες και θεσμικούς επενδυτές.

ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Για την οργάνωση της διαδικασίας, η Titan SA και η θυγατρική Titan Global Finance Plc ανέθεσαν στις BNP Paribas, HSBC και Société Générale τον ρόλο των Γενικών Συντονιστών, ενώ ως Συνδιαχειριστές του Βιβλίου Προσφορών έχουν οριστεί οι Alpha Bank, BofA Securities, Citigroup, Eurobank, Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, Τράπεζα Πειραιώς και Raiffeisen Bank International.

Σύμφωνα με την ανακοίνωση, τα αντληθέντα κεφάλαια προορίζονται για γενικούς εταιρι-



Δημήτρης Παπαλεξόπουλος,
Πρόεδρος,
όμιλος Τιτάν

κούς σκοπούς, συμπεριλαμβανομένων επενδυτικών δαπανών, της μερικής χρηματοδότησης πρόσφατα ανακοινωμένων εξαγορών του ομίλου, καθώς και για την κάλυψη εξόδων που σχετίζονται με την έκδοση.

Business Maker

ΝΕΟΙ ΙΣΡΑΗΛΙΝΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΣΚΑΝΑΡΟΥΝ ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ

Ισραηλινοί επενδυτές εξακολουθούν να σκανάρουν, αυτή την περίοδο, την ελληνική αγορά ξενοδοχείων, σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές. Πρόκειται για κεφάλαια, που δεν είναι ευρέως γνωστά στην αγορά, αλλά κινούνται με διακριτικότητα, βολιδοσκοπώντας διάφορες ευκαιρίες. Η αναζήτηση επικεντρώνεται σε ξενοδοχειακές μονάδες με δυναμικότητα περίπου 250 δωματίων, ιδανικές για το είδος του τουρισμού, που αναπτύσσεται στη χώρα τα τελευταία χρόνια. Όπως επισημαίνουν πηγές που παρακολουθούν τις κινή-

σεις τους, δεν είναι δεδομένο ότι οι έρευνες θα οδηγήσουν σε άμεσες εξαγορές. Οι επενδυτές χαρτογραφούν προσεκτικά τη ζήτηση, τις τιμές δωματίων, τη δυναμική των περιοχών και τα λειτουργικά κόστη, πριν πάρουν οποιαδήποτε απόφαση. Θυμίζουμε πως οι Ισραηλινοί έχουν αποκτήσει ήδη το δικό τους χαρτοφυλάκιο στον ελληνικό ξενοδοχειακό καμβά μέσα από τον όμιλο Fattal House of Hotels, την Aluma Hotels & Resorts, μέλος του ομίλου Isrotel, την επενδυτική Israel Canada, την Prima Hotels Israel και την Gnosis Investments. Εάν κάτι

δείχνει η κινητικότητα, που παρατηρείται, είναι ότι η ελληνική ξενοδοχειακή αγορά συνεχίζει να προσελκύει διεθνές ενδιαφέρον, ωστόσο, η συγκυρία επιβάλλει στρατηγική επιλογή στόχων και προσεκτικές αξιολογήσεις. Όπως λένε καλά πληροφορημένες πηγές, η "ζήτηση υπάρχει, αλλά δεν είναι αρκετή για να δικαιολογήσει βιαστικές κινήσεις. Τα κεφάλαια αυτά παρακολουθούν προσεκτικά τα μεγέθη και την ποιότητα των μονάδων, περιμένοντας τη στιγμή, που η σχέση κόστους-κινδύνου θα τους επιτρέψει να προχωρήσουν".

Ο ΔΙΑΔΟΧΟΣ ΤΗΣ LAGARDE ΚΑΙ ΤΟ ΚΛΕΙΣΤΟ CLUB ΤΗΣ ΦΡΑΝΚΦΟΥΡΤΗΣ

Στους διαδρόμους της Φρανκφούρτης το παιχνίδι της διαδοχής στην κορυφή της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας έχει ήδη ξεκινήσει. Ονόματα κυκλοφορούν, σενάρια στήνονται, λίστες φαβορί φτιάχνονται και ξαναγράφονται. Ανάμεσα στα ονόματα, που ακούγονται πως είναι οι επικρατέστεροι να διαδεχθούν την Christine Lagarde μετά το 2027 όταν και λήγει η θητεία της, είναι ο Pablo Hernández de Cos, πρώην διοικητής της Τράπεζας της Ισπανίας, ο Klaas Knot, Διοικητής της Κεντρικής Τράπεζας της Ολλανδίας και ο Joachim Nagel, Διοικητής της Bundesbank. Όμως, όπως σημειώ-

νουν καλά πληροφορημένες πηγές με άμεση γνώση των διεργασιών, η πραγματικότητα απέχει απ' όσα κυκλοφορούν δημόσια. Κύκλοι από την Τράπεζα της Ελλάδας ξεκαθαρίζουν ότι δεν υπάρχουν φαβορί. Όσα ακούγονται το τελευταίο διάστημα εντάσσονται περισσότερο στη σφαίρα των ασκήσεων δημοσίων σχέσεων και του επιμελώς καλλιεργημένου name dropping, παρά σε μια ουσιαστική διαδικασία επιλογής. Η θέση, τονίζουν οι ίδιες πηγές, δεν είναι προϊόν προκαθορισμένων ισορροπιών, ούτε προνομακό πεδίο των εν ενεργεία κεντρικών τραπεζιτών. Αντιθέτως, το πλαίσιο είναι θεσμικά ανοιχτό.

Υποψήφιοι μπορούν να προέλθουν από ευρύτερο τεχνοκρατικό και πολιτικό φάσμα, αρκεί να πληρούν τα ουσιαστικά προσόντα. "Δεν είμαστε closed club", επισημαίνουν με νόημα οι ίδιες πηγές, επιχειρώντας ναβάλουν φρένο στη λογική της εσωτερικής διαδοχής. Το timing, πάντως, είναι κρίσιμο. Η Ευρωζώνη εισέρχεται σε μια φάση αυξημένων γεωπολιτικών και οικονομικών αβεβαιοτήτων, με το διεθνές περιβάλλον να συνιστά πραγματικό κίνδυνο. Σε αυτό το πλαίσιο, η επιλογή της επόμενης ηγεσίας της ΕΚΤ δεν θα είναι υπόθεση επικοινωνίας, αλλά ουσίας...

Business Insight

ΑΝΤΙ COERCION INSTRUMENT: ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΜΠΑΖΟΥΚΑ ΕΙΝΑΙ.. ΝΕΡΟΠΙΣΤΟΛΟ

Με την κατάσταση στην ευρύτερη περιοχή να ξανά μυρίζει μπαρούτι λόγω της πιθανολογούμενης (παρ)έμβασης των ΗΠΑ στο Ιράν,

συνδυαστικά με τις εξελίξεις που τρέχουν στα νομισματικά (συνεδριάσεις Fed, ECB), την αντιπαράθεση ΗΠΑ-ΕΕ για την Γροιλανδία, είπαμε ως insight να εξετάσουμε την αποτελεσματικότητα του Anti Coercion Instrument.

Ο λόγος για το διαφημιζόμενο και ως ευρωπαϊκό εμπορικό... μπαζούκα, δηλαδή τον μηχανισμό που υιοθετήθηκε το 2023, σε περίοδο που οι δι-εθνείς εμπορικές σχέσεις άρχισαν να λειτουργούν ως όπλο ισχύος. **Στόχος, η προστασία των μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, των κρατών-μελών από οικονομικό εξαναγκασμό τρίτων.** Θεωρητικά, η ΕΕ ορίζει ως εξαναγκασμό κάθε περίπτωση όπου ένα κράτος απειλεί ή επιβάλλει μέτρα στο εμπόριο ή στις επενδύσεις για να αναγκάσει την Ένωση ή ένα κράτος-μέλος να αλλάξει πολιτική, να λάβει συγκεκριμένη απόφαση ή να εγκαταλείψει κυριαρχικά του δικαιώματα. Χαρακτηρίστηκε... μπαζούκα γιατί δίνει την δυνατότητα περιορισμού ή απαγόρευσης εισαγωγών και εξαγωγών αγαθών, αποκλεισμού ξένων εταιρειών από δημόσιους διαγωνισμούς, περιορισμού πρόσβασης στην αγορά υπηρεσιών, αναστολής ή περιορισμό δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας, περιορισμού επενδύσεων και αδειών λειτουργίας. Στα χαρτιά, η απειλή δασμών εναντίον της Δανίας ώστε να αποδεχθεί την πώληση της Γροιλανδίας, εμπίπτει ακριβώς σε αυτό το πλαίσιο. Αυτά αφορούν τη θεωρία, καθώς το **ACI παραμένει όπλο σχεδιασμένο στα χαρτιά**, δίχως ενεργοποίηση του επί του... πεδίου. **Το ενδεχόμενο χρήσης του επικαλέστηκε** πέρυσι η Κομισιόν, η **Ursula von der Leyen**, με **αφορμή την επιβολή**

των δασμών Trump, με τη γνωστή κατάληξη. Η υπογραφή της ετεροβαρούς για τα ευρωπαϊκά συμφέροντα συμφωνίας ΕΕ-ΗΠΑ, που παρόξυνε την εξάρτηση της Ευρώπης ενεργειακά, οικονομικά κ.λ.π., από την αμερικανική μέγγενη. Πάμε στην πράξη: στην πρόσφατη συνεδρίαση του Eurogroup **το ενδεχόμενο ενεργοποίησης του ACI συζητήθηκε ακροθιγώς και εκτός επίσημης ατζέντας**, μετά και από πίεση της γερμανικής πλευράς και της ρητορικής Macron για χρήση/επιβολή δασμών ύψους **έως €93 δισ.** Σύμφωνα με το εγχειρίδιο χρήσης ο μηχανισμός διαθέτει εμπορικό σκέλος και χρηματο-οικονομικό.

Ως προς το πρώτο - που είναι και το προφανές/άμεσο και αφορά την τελική γραμμή της σχέσης ΕΕ-ΗΠΑ - καθώς η **αμερικανική αγορά παραμένει η μεγαλύτερη για τις εξαγωγές ευρωπαϊκών προϊόντων, πλεονασματική για την Ευρώπη (άρα ελλειμματική για τις ΗΠΑ).** Το να απειλείς πως θα επιβάλεις αντί-δασμούς στον μεγαλύτερο εισαγωγέα προϊόντων σου, είναι επιεικώς ακατανόητο, και τούτο διότι οι ΗΠΑ είναι, μακράν μπροστά από την Κίνα και τη Βρετανία, ο μεγαλύτερος πελάτης της ΕΕ για τα αγαθά: το 20% των εξαγωγών του μπλοκ προοριζόταν για τις ΗΠΑ το 2023, αύξηση 6 μονάδων σε σύγκριση με το 2013.

Σύμφωνα με στοιχεία του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου, η Ευρωπαϊκή Ένωση και οι Ηνωμένες Πολιτείες έχουν τη μεγαλύτερη διμερή εμπορική και επενδυτική σχέση και την πιο ολοκληρωμένη οικονομική σχέση στον κόσμο. Από κοινού, αντιπροσωπεύουν σχεδόν το 30% του παγκόσμιου εμπορίου αγαθών και υπηρεσιών και το 43% του παγκόσμιου ΑΕΠ.

Το 2024 το διατλαντικό εμπόριο αγαθών και υπηρεσιών υπερέβη τα €1,68 τρις. Τόσο η ΕΕ όσο και οι ΗΠΑ αποτελούν η

μία για την άλλη τον κυριότερο εμπορικό εταίρο στον τομέα των αγαθών. Προφανώς στις Βρυξέλλες θα γνωρίζουν ότι **το 2023 η ΕΕ είχε εμπορικό πλεόνασμα €158 δισ. έναντι των ΗΠΑ** (και αρχές 2026 απειλεί πως θα επιβάλλει αντί-δασμούς έως €93 δισ., οκ...). Πολύ δε περισσότερο όταν η **Ευρώπη κατάφερε να εξαρτηθεί ενεργειακά από τις ΗΠΑ - πληρώνοντας 3 και 4 φορές ακριβότερα την ενέργεια που τιμολογείται σε όρους δολαρίου**, σε περίοδο σταθερής ενίσχυσης του ευρώ έναντι του αμερικανικού νομίσματος. Συγγνώμη αλλά κάτι δεν υπολογίζουν σωστά οι γραφειοκράτες των Βρυξελλών.

Πιο ακατανόητο, όμως, για έναν πρωτοετή του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, είναι το χρηματο-οικονομικό σκέλος. Πρακτικά, πρόκειται για τα έσοδα από το εμπορικό πλεόνασμα που έχουν επενδυθεί σε αμερικανικά περιουσιακά στοιχεία (ομόλογα- ομοσπονδιακά/εταιρικά- μετοχές, διάφορα assets, e.t.c) και κάποιιοι... **ψέλισαν το ενδεχόμενο μερικής ρευστοποίησης προκειμένου να πυροδοτηθεί εκτίναξη του κόστους του ομοσπονδιακού χρέους των ΗΠΑ.** Πριν από οτιδήποτε, χρήσιμη είναι η αναφορά στους κατόχους χρυσού: **οι ΗΠΑ διαθέτουν τα μεγαλύτερα αποθέματα με 8.133,5 τόνους, με δεύτερη την Γερμανία (3.351,6 τόνους), Ιταλία (2.451,9 τόνους), Γαλλία (2.437),** συνεπώς [εύλογα αντιληπτός ο συσχετισμός δυνάμεων σε αντίκρουσμα «πραγματικής αξίας»/World Gold Council](#). Το ενδεχόμενο δεν συζητήθηκε καν ατύπως, καθώς έμμεση και μόνο προσπάθεια να τεθεί αντιμετωπίστηκε... σκωπτικά από την πλειονότητα των συμμετεχόντων στο Eurogroup. Και μόνο η αναφορά πως η Ευρώπη θα σκεφτόταν να εξετάσει ένα τέτοιο ενδεχόμενο θα πυροδοτούσε τεκτονικές μετακινήσεις κεφαλαίων, επενδεδυμένων assets, που μόνο στην σκέψη τους... αλλά ας μην το συνεχίσουμε.

Editorial

Ο ΦΙΛΕΛΕΣ ΣΩΤΗΡΗΣ ΚΑΙ Ο ΚΟΚΚΙΝΟΣ ΘΥΜΙΟΣ

Επανερχομαι στο πολύ αγαπημένο μου θέμα: Τα ΤΑΞΙ στην Ελλάδα και τον κόκκινο θύμιο. Αφορμή, αυτή τη φορά, αποτέλεσε η συνομιλία μου με οδηγό ΤΑΞΙ, από τους πλέον σοβαρούς ανθρώπους, που έχω γνωρίσει μέσα στα κίτρινα αυτοκίνητα.

Ο Σωτήρης, λοιπόν, εργαζόταν επί πάρα πολλά χρόνια στις πωλήσεις, στον κλάδο της υγείας. Κάποια στιγμή, τα πράγματα δεν πήγαν όπως ήθελε, και αποφάσισε να ασχοληθεί με αυτή τη δουλειά, μισθώνοντας στο 100% ένα πολυτελές ΤΑΞΙ.

Η συγκεκριμένη μίσθωση έγινε μέσω Uber - θυμίζω ότι ο κόκκινος θύμιος έχει καταφέρει και του περνάει ακόμα, η χρήση ιδιωτικών αυτοκινήτων μέσω των πλατφορμών να παραμένει ασύμφορη στην ηπειρωτική Ελλάδα, βάσει του μοντέλου, που προβλέπει ο νόμος.

"Εγώ δουλεύω σχεδόν αποκλειστικά με κλήσεις από την Uber", μου είπε ο Σωτήρης. Και μου περιέγραψε την όλη του σχετική εμπειρία: "Είναι φορές, που φτάνω σε μια πιάτσα για να παραλάβω πελάτη, που με έχει καλέσει από εκεί, και οι υπόλοιποι, που περιμένουν για κούρσα εκεί και αρνούνται να χρησιμοποιήσουν τις πλατφόρμες, με κοιτάζουν συχνά πάρα πολύ περίεργα. Κάποιοι, μάλιστα, σχολιάζουν κιόλας, για να το πω κομπάζ: Το 'είσαι φιλελές' είναι το ευγενικό σχόλιο.

Η λογική της συγκεκριμένης πλατφόρμας είναι πολύ συγκεκριμένη: Ξεκινάς τη συνεργασία μαζί της. Σου κρατάει ένα συγκεκριμένο ποσοστό ανά κλήση - το οποίο και το βάζεις εξαρ-

χές στο business plan σου. Όσο περισσότερες διαδρομές κάνεις ανά ημέρα και όσο καλύτερη βαθμολογία παίρνεις από τους πελάτες, τόσο σου δίνει προτεραιότητα στις κλήσεις. Δηλαδή, όταν εσείς καλέσατε, η πλατφόρμα βλέπει ποια ΤΑΞΙ είναι κοντά και επιλέγει να στείλει την ειδοποίηση σε αυτό, που έχει την καλύτερη βαθμολογία, ακόμα κι αν είναι λίγο πιο μακριά από άλλα. Το ίδιο συμβαίνει και στο αεροδρόμιο και οπουδήποτε.

Επιπλέον, όσο βλέπει ότι βρίσκεσαι στον δρόμο και ψάχνεις και δεν αράξεις κάπου, όσο περισσότερες διαδρομές κάνεις, και όσο διατηρείς την υψηλή σου βαθμολογία, και σου μειώνει το ποσοστό προμήθειάς της και σου δίνει, όποτε κάνει το δικό της ταμείο, μία πίστωση των 10-15 ευρώ.

Και δεν σε αφήνει να είσαι online όσο θες. Αλλά μετά τις 12 ώρες ημερησίως σε πετάει εκτός. Όστε να διασφαλίζει ότι δεν θα είσαι κουρασμένος και νυσταγμένος στο τιμόνι".

Βλέπετε κάτι περίεργο σε όλο αυτό; Εγώ όχι.

Αντίθετα, καταλαβαίνω ότι, όποιος είναι νοικοκύρης, θέλει να προκόψει, και να βγάλει όσο το δυνατόν περισσότερα χρήματα, ο δρόμος είναι ορθάνοικτος μπροστά του.

Γι αυτό και όσοι αντιτίθενται στην Uber, είναι προφανώς όσοι θεωρούν ότι μπορούν να κάνουν αυτή τη δουλειά, εργαζόμενοι όσες - λίγες - ώρες θέλουν, χρεώνοντας όσο - πολλά - ευρώ θέλουν, και αντιμετωπίζοντας όλο τον κλάδο ως τσιφλίκι τους.

Είναι οι ίδιοι, που δεν ήθελαν να γίνει υποχρεωτική η δυνατότητα πληρωμής μέσω κάρτας...

Είναι οι ίδιοι, που δεν ήθελαν να φορολογούνται...

Είναι οι ίδιοι, που δεν ήθελαν να έχουν στο τζάμι του οχήματός τους το ειδικό αυτοκόλλητο για τα δικαιώματα των επιβατών, περί πληρωμής με πλαστικό χρήμα.

Είναι οι ίδιοι, που χρεώνουν ληστρικά ό,τι θέλουν κάποιους ξένους - αν καταλάβουν ότι τους περνάει - ή και Έλληνες, οι οποίοι τη νύχτα βγαίνουν από τα νυχτερινά μαγαζιά. Με τη λογική (sic) ότι "η διαδρομή κάνει τόσο. Αν θες". Διότι...

...είναι οι ίδιοι, οι οποίοι, αράζουν σε μια πιάτσα, επειδή ΔΕΝ θέλουν να δουλεύουν, και περιμένουν από 3-4 κούρσες την ημέρα να βγάλουν μεροκάματο.

Ας είναι καλά, λοιπόν, η τεχνολογία, η οποία μας βοηθά να έχουμε πολύ καλύτερες υπηρεσίες, με μεγαλύτερη διαφάνεια.

Και, κάποια στιγμή - σε ενάμιση χρόνο από τώρα -, είμαι σίγουρος ότι θα σταματήσει να του περνάει του κόκκινου θύμιου και θα δούμε κι εδώ το μοντέλο της Uber να μπορεί να εφαρμοστεί με βιώσιμους όρους σε όλη την επικράτεια. Ψωμί έχει για όλους.

Αρκεί να θέλουν να το βγάλουν με τον σωστό τρόπο.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

BnSECRET

ΟΙ 2+1 ΨΙΘΥΡΟΙ ΓΙΑ ΤΗΝ LAVIPHARM

Τρεις είναι οι λόγοι σύμφωνα με χρηματιστηριακούς αναλυτές για την άνοδο της Lavipharm στο ταμπελό του Χρηματιστηρίου Αθηνών. Φέτος τα EBITDA αναμένεται να ξεπεράσουν τα €20 εκατ. και στη χρήση του 2015 τα €15 εκατ. Δεύτερον, ακούγεται έντονα πως η διοίκηση ψάχνεται για εξαγορά φαρμάκου που κατά πάσα πιθανότητα θα ανακοινωθεί εντός του έτους. Τρίτον, η κάνναβη φέρνει πωλήσεις και υπάρχουν προοπτικές κυρίως στην αμερικανική αγορά...



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



Βαλαωρίτου 9, 106 71 Κολωνάκι, Τ. 210 3634061