



> ΚΩΤΣΟΒΟΛΟΣ

Εστιάζει σε εξειδικευμένα concept stores
- Επενδύσεις έως €17 εκατ. φέτος



> ALLWYN

Οι επιπτώσεις από την απαγόρευση του διαδικτυακού
στοιχηματισμού στην Βραζιλία



> ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΚΡΗΤΗΣ

Γιατί μπαίνει στην αγορά του Μαρόκου
- Έως το τέλος του 2026 η εξαγορά της Naturplas



> ΗΠΑ

Το Funflation ήρθε για να μείνει: Η διασκέδαση ακριβαίνει,
οι καταναλωτές τα... σπάνε

Editorial

Η σαμπάνια στο ψυγείο

Debrief

Να τα σβήσουμε, αλλά θα φτάσει;

Business Maker

- Lululemon και Skims στη στέγη των Attica Stores στο City Link
- Πώς θα φέρουμε ταλέντα της AI στην Ελλάδα

Business Insight

Οι Fed, ECB, τα midterms, η Wall Street και οι διεθνείς αγορές

BnSecret

- AS Company: Σε διαπραγματεύσεις με δύο εταιρείες για εξαγορά
- Το υψηλά κερδοφόρο deal του Γ. Προκοπίου

> EY (ΕΡΕΥΝΑ)

ΟΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΤΕΧΝΗΤΗΣ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ CFOs

Οι CFOs βρίσκονται πλέον στο επίκεντρο της δημιουργίας αξίας σε ένα ταχέως μεταβαλλόμενο και αβέβαιο περιβάλλον. Η επιλογή μεταξύ επένδυσης σε τεχνολογία ή σε ανθρώπινο δυναμικό δεν αποτελεί πλέον δίλημμα, καθώς η πραγματική πρόκληση έγκειται στην αποτελεσματική αξιοποίηση και των δύο, μέσα από ένα σαφές όραμα για το μέλλον της χρηματοοικονομικής λειτουργίας.

Η πρόσφατη παγκόσμια έρευνα, EY Global DNA of the CFO αναδεικνύει ένα χάσμα μεταξύ φιλοδοξίας και πράξης. Η έρευνα βασίζεται στις απόψεις περισσότερων από 1.600 CFOs και ανώτερων στελεχών οικονομικών διευθύνσεων, από 28 χώρες και 22 κλάδους της οικονομίας.

ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΝΑ ΧΑΘΟΥΝ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Σύμφωνα με τα ευρήματα, παρότι το 60% των CFOs πιστεύουν ότι θα πρέπει να συμμετέχουν ενεργά στη διαδικασία δημιουργίας αξίας, μόλις ένας στους τέσσερις (25%) ηγείται, έμπρακτα, της διαδικασίας λήψης κρίσιμων επενδυτικών αποφάσεων υπό συνθήκες αβεβαιότητας. Παράλληλα, αναδεικνύεται ένα ζήτημα αντίληψης, καθώς μόλις το 27% των συμμετεχόντων CFOs δηλώνουν ότι οι οργανισμοί τους αντιλαμβάνονται την οικονομική διεύθυνση ως βασικό παράγοντα στη δημιουργία αξίας.

Η ΜΕΤΡΗΣΗ ΤΗΣ ΑΞΙΑΣ

Σχεδόν οι μισοί CFOs (49%) του δείγματος θεωρούν ότι οι παραδοσιακοί δείκτες δεν μπορούν να αποτυπώσουν την αξία που δημιουργείται μέσω της τεχνολογίας, των δεδομένων, των νέων ρόλων ή, ακόμη, και των μακροπρόθεσμων επενδύσεων. Σε αντίστοιχο ποσοστό (50%), αναφέρουν ότι η δυσκολία στην εκ των προτέρων τεκμηρίωση της απόδοσης της επένδυσης (ROI), αποτελεί σημαντικό εμπόδιο. Μάλιστα, περισσότεροι από δύο στους τρεις CFOs (68%), εκτιμούν ότι οι δείκτες μέτρησης πρέπει να επαναπροσδιοριστούν.

Η ΠΡΟΚΛΗΣΗ ΤΗΣ ΑΙ

Μόλις το 21% των CFOs χαρακτηρίζουν την ετοιμότητα της οικονομικής τους διεύθυνσης



Κώστας Σταθόπουλος, Εταίρος και Επικεφαλής Υπηρεσιών προς CFOs, EY Ελλάδος

ως προς την Τεχνητή Νοημοσύνη ως "ηγετική" ή "προηγμένη", σε σύγκριση με άλλες επιχειρήσεις, ενώ λιγότερο από το 15% εκτιμούν ότι οι ομάδες τους είναι ιδιαίτερα προσαρμοστικές ή αισθάνονται αυτοπεποίθηση στη χρήση νέων τεχνολογιών.

Μάλιστα, λιγότεροι από τους μισούς CFOs θεωρούν ότι το AI μπορεί να αξιοποιηθεί ουσιαστικά σε τομείς, όπως η ανάλυση δεδομένων (49%), οι προβλέψεις επιχειρηματικής ανάπτυξης (45%) και η δυναμική διαμόρφωση τιμών (41%).

Παρόλα αυτά, είναι σαφές ότι οι οικονομικές διευθύνσεις με υψηλότερη ετοιμότητα σε AI είναι πιο πιθανό να αναγνωρίσουν τις δυνατότητες της τεχνητής νοημοσύνης στη δημιουργία αξίας. Ενδεικτικά, σχεδόν τρεις στους τέσσερις CFOs (71%) που δηλώνουν πλήρη ετοιμότητα σε AI θεωρούν ότι έχει ισχυρές δυνατότητες στην πρόβλεψη ανάπτυξης, έναντι 44% όσων αναπτύσσουν ακόμη τις δυνατότητές τους και 30% όσων έχουν περιορισμένη πρόοδο.

Οι οικονομικές διευθύνσεις εντοπίζουν, επίσης, μία σειρά εμποδίων στην προσπάθειά τους να εξασφαλίσουν χρηματοδότηση έργων AI. Συγκεκριμένα, το 61% επικαλούνται ζητήματα ποιότητας δεδομένων, το 51% αναφέρουν μακροπρόθεσμα ή ασαφή οφέλη, ενώ το 50% δηλώνουν έλλειψη δεξιοτήτων και πόρων.

ΠΩΣ ΕΞΕΛΙΣΣΕΤΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ CFO

Η έρευνα αποτυπώνει έναν ρόλο σε εξέλιξη: το 60% των CFOs θεωρούν ότι πρέπει

να διαμορφώνουν ενεργά τον τρόπο με τον οποίο δημιουργείται αξία σε ολόκληρη την επιχείρηση. Καθώς η Τεχνητή Νοημοσύνη αναλαμβάνει τις τυποποιημένες εργασίες, το στοιχείο που πραγματικά διαφοροποιεί τους CFOs είναι η ταχύτητα και η ποιότητα με την οποία μετατρέπουν τα δεδομένα σε αποφάσεις.

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ

Με βάση τα ευρήματα της έρευνας, οι CFOs μπορούν να εστιάσουν σε ορισμένες κρίσιμες ενέργειες, ώστε να ενισχύσουν τον στρατηγικό τους ρόλο και να διαμορφώσουν ανθεκτικές και καινοτόμες οικονομικές διευθύνσεις, ικανές να λειτουργήσουν ως στρατηγικοί εταίροι των επιχειρήσεων:

- Να διευρύνουν τον ρόλο τους στη δημιουργία αξίας
- Να ενισχύσουν την ετοιμότητά τους στην αξιοποίηση του AI σε ευρεία κλίμακα
- Να θέσουν το ανθρώπινο κεφάλαιο και την οργανωτική κουλτούρα ως κεντρικές προτεραιότητες
- Να επιταχύνουν την ανάπτυξη ηγετικών δεξιοτήτων σε όλη την οικονομική διεύθυνση
- Να επανασχεδιάσουν ρόλους και λειτουργικά μοντέλα, απελευθερώνοντας χρόνο για ανάλυση

ΙΣΧΥΡΟΣ ΕΠΙΤΑΧΥΝΤΗΣ

Σχολιάζοντας τα ευρήματα, ο Κώστας Σταθόπουλος, Εταίρος της EY Ελλάδος και Επικεφαλής Υπηρεσιών προς CFOs, δήλωσε: "Σε ένα περιβάλλον διαρκών τεχνολογικών εξελίξεων και αυξανόμενης πολυπλοκότητας, η πρόκληση για τους CFOs δεν είναι απλώς να υιοθετήσουν νέα εργαλεία, αλλά να μπορούν να αξιολογούν και να αποδεικνύουν με μεγαλύτερη ακρίβεια την αξία που δημιουργούν οι στρατηγικές επιλογές της επιχείρησης. Τα ευρήματα της έρευνας δείχνουν ότι η τεχνητή νοημοσύνη μπορεί να λειτουργήσει ως ισχυρός επιταχυντής αυτής της προσπάθειας. Ωστόσο, η πραγματική αξία προκύπτει όταν η τεχνολογία συνδυάζεται με τις κατάλληλες δεξιότητες, τη σωστή νοοτροπία και μια ισχυρή ηγετική κουλτούρα στις ομάδες Finance".

ΝΕΕΣ
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΕΣ

ΝΕΑ
ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ

ΙΔΙΟΣ
ΤΟΠΟΣ

ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ
ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ
& ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΔΥΝΑΜΙΚΗ

16/18
ΟΚΤ
2026

ΕΚΘΕΣΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ



LOGISTICS EXPO & TRANSPORTS ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Ο ΙΣΧΥΡΟΣ ΣΥΜΜΑΧΟΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ



Managing Supply Chain Networks

ΜΑΖΙ ΚΑΙ Η ΕΚΘΕΣΗ



ΜΑΖΙ ΚΑΙ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ



ΜΕΓΑΣ ΧΟΡΗΓΟΣ



FORUM S.A.
Member of NürnbergMesse Group

ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΔΙΟΡΓΑΝΩΤΗΣ
ΕΚΘΕΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Λ. Βουλιαγμένης 328 • 173 42 • Άγιος Δημήτριος • 210 5242100 • www.logisticsexpo.gr • sales@forumsa.gr

HOIREICA

foodexpo Greece

oenotelia

xenia

artoza

Global Pack

FOODTECH

LOGISTICS EXPO

truck van expo

ATHENS COFFEE FESTIVAL

WORLD OF BEER

AZ SNACK COFFEE

ΨΗΤΟ

PACK INSIGHTS

DAIRY

MEATPLACE

Supply Chain & Logistics

FORUM TOTAL SOLUTIONS

Κατασκευές Περιπτέρων

Υπηρεσίες

Εκδηλώσεις

Εκτυπώσεις

> ALLWYN

ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΠΑΓΟΡΕΥΣΗ ΤΟΥ ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΟΥ ΣΤΟΙΧΗΜΑΤΙΣΜΟΥ ΣΤΗΝ ΒΡΑΖΙΛΙΑ

Περιορισμένες επιπτώσεις έχει για την Allwyn η απόφαση στην Βραζιλία που θεσπίζει απαγόρευση του διαδικτυακού αθλητικού στοιχηματισμού και του iGaming. Η Allwyn δραστηριοποιείται στη χώρα μέσω της συμμετοχής της κατά 36,75% στην Kaizen Gaming που διαχειρίζεται το σήμα Betano.

Σύμφωνα με πηγές της Allwyn, σε αυτό το στάδιο, το μέτρο έχει προσωρινό χαρακτήρα και παράγει έννομα αποτελέσματα για περίοδο έως 120 ημερών, πλέον τυχόν περιόδων κατά τις οποίες το Κογκρέσο της Βραζιλίας βρίσκεται σε διακοπή εργασιών, δηλαδή έως τις αρχές Μαρτίου 2027. Το μέτρο θα παύσει αυτοδικαίως να ισχύει εάν απορριφθεί από οποιοδήποτε από τα δύο σώματα του Κογκρέσου της Βραζιλίας κατά τη διάρκεια της εν λόγω περιόδου ή εάν δεν έχει κυρωθεί και από τα δύο σώματα πριν από τη λήξη της περιόδου.

ΤΑ ΕΣΟΔΑ

Παρότι η Βραζιλία αποτελεί τη μεγαλύτερη αγορά της Betano, η εταιρεία διαθέτει ευρεία διεθνή παρουσία, με τις δραστηριότητές της σε άλλες χώρες να αντιπροσωπεύουν το μεγαλύτερο μέρος των εσόδων της και να καταγράφουν σημαντικά υψηλότερο ρυθμό ανάπτυξης σε σχέση με τη Βραζιλία κατά τις πρόσφατες περιόδους. Η Betano θα συνεχίσει να υλοποιεί τα ήδη υφιστάμενα σχέδιά της για είσοδο σε νέες αγορές, έχοντας ως στόχο την επέκτασή της σε τέσσερις επιπλέον χώρες στις αρχές του 2027. Επιπλέον αποτελεί μόνο



Robert Chvatal, CEO, Allwyn

ένα μέρος των ιδιαίτερα διαφοροποιημένων δραστηριοτήτων της Allwyn στους τομείς των λοταριών και των τυχερών παιχνιδιών.

ΤΙ ΔΕΙΧΝΟΥΝ ΟΙ ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ

Με βάση την προκαταρκτική ανάλυση που έχει πραγματοποιηθεί, η εταιρεία εκτιμά επί του παρόντος ότι εφόσον το μέτρο παραμείνει σε ισχύ για το υπόλοιπο του 2026, η επίπτωση στο περιθώριο Προσαρμοσμένου EBITDA για το 2026 θα ήταν περιορισμένη, λαμβάνοντας υπόψη τη σχετική συνεισφορά της Betano στα ενοποιημένα χρηματοοικονομικά μεγέθη του ομίλου.

Όμως η προηγουμένως δημοσιοποιηθείσα πρόβλεψή της για περιθώριο Προσαρμοσμένου EBITDA περίπου 37% για το 2026 δεν θα ισχύει. Η αξιολόγηση αυτή παραμένει

προκαταρκτική και τελεί υπό συνεχή επανεξέταση, καθώς η εταιρεία συνεχίζει να αξιολογεί τις επιπτώσεις του μέτρου και τις πιθανές ενέργειες μετριασμού.

ΤΙ ΑΝΑΦΕΡΕΙ Η EUROBANK EQUITIES

Σε έκθεσή της, η Eurobank Equities μειώνει την τιμή-στόχο για τη μετοχή στα €11,10, από €13, διατηρώντας τη σύσταση Hold. Με την παραδοχή ότι η Betano χάνει πλήρως τη δραστηριότητά της στην Βραζιλία, η Eurobank Equities εκτιμά ότι τίθενται σε κίνδυνο €110-€120 εκατ. ετήσιων κερδών που αναλογούν στην Allwyn. Το ποσό αντιστοιχεί περίπου στο 6% των Προσαρμοσμένων EBITDA του ομίλου, συμπεριλαμβανομένων των συμμετοχών του. Ανάλογη θα μπορούσε να είναι και η απώλεια στις ετήσιες χρηματικές διανομές. Η τελική επίπτωση, ωστόσο, θα εξαρτηθεί από την κερδοφορία της βραζιλιάνικης δραστηριότητας και από τη δυνατότητα περιορισμού του κόστους.

ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ

Στο σκέλος της αποτίμησης, η χρηματιστηριακή μειώνει την εκτιμώμενη αξία της συμμετοχής της Allwyn στην Betano από περίπου €3 δισ. ευρώ σε €1,5 δισ. Η μεταβολή αφαιρεί περίπου €1,90 ανά μετοχή από την τιμή-στόχο. Η νέα τιμή-στόχος είναι χαμηλότερη από το κλείσιμο της μετοχής στα €11,84 ευρώ στις 25 Σεπτεμβρίου.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



> MAGENTA TV

ΤΟ ΡΙΦΙΦΙ ΕΠΕΣΤΡΕΨΕ ΣΤΙΣ ΠΡΩΤΕΣ ΘΕΣΕΙΣ ΤΗΣ ΤΗΛΕΘΕΑΣΗΣ

Στις πρώτες θέσεις του Top 20 της MagentaTV επέστρεψε η σειρά "ΡΙφιφι", λίγες ημέρες μετά την προβολή των τριών πρώτων επεισοδίων της στον Alpha TV. Η σειρά, σε παραγωγή MagentaTV, είχε κατακτήσει την πρώτη θέση σε τηλεθέαση μεταξύ όλων των σειρών και ταινιών που

είχαν φιλοξενηθεί στη συνδρομητική τηλεόραση του ομίλου OTE, ενώ είχε αποκτήσει σημαντική απήχηση και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Σήμερα, και τα έξι επεισόδια είναι διαθέσιμα στην υπηρεσία On Demand της MagentaTV, και σε ανάλυση 4K.



FOOD FORWARD

From Farm to Future

2 SEASON

Το μεγαλύτερο συνέδριο για τον κλάδο των Τροφίμων & Ποτών **επιστρέφει**



5-6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES

POWERED BY

FORUM S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS



AGAPITOU MARIA
Head of Management Systems & Products Certification Division of TÜV AUSTRIA Hellas



DIMITRIADIS YIOGROS
Chief & Culinary director



DIMORAGKAS VAIOS
Managing Director, NIELSEN Greece & Bulgaria



FOSKOLOS VAGGELIS
Head of Retail Sales & Insights, Circa



KAKKAVAS CHRISTOS
Executive Advisor JLL, Athens Economics



KATRIVANOS PERIKLIS
CEO, Nera Pigon Grammos SA



KINTZIOS SPYRIDON
Rector, Agricultural University of Athens



KONTOS DIMITRIS
Chief Operating Officer, METRO



KOUTSOURADI ARGYRO
CEO & Founder, Myrovoulos Organics



LALATSI HARIS
Market Analyst



LOULOUMARIS SYMEON
Country Manager Danone Specialized Nutrition, Plant Based Dairy, Numil Hellas SA



MAYROS ATHANASIOS
Partner EY Consumer & Health Leader for Southeastern Europe



OIKONOMIDIS GIORGOS
Founder 4S Fish Butchery/Chef



PAPACHRISTOS CHARALAMBO
President, SEFYMEN



POTAMITIS ANTONIS
President & CEO, WEST Group & President, Institute of Sales of Greece



SARANTIS MICHALIS
CEO, Hellenic Dairies SA



SIDERIS NATASHA
CEO & Founder, Tashas Group



SINODINOS DIMITRIS
Chairman of the Board SEET & Commercial Director KONVA SA



SOLOMOS TAKIS
Co Founder & Partner Elikonos Capital AIFM



TAKOULAS VAGGELIS
Purchasing Director, METRO



TOURALIAS APOSTOLOS
Chairman, HAIPO



TSACHOURIDIS PANTELIS
Purchasing Director, Diamantis Mascuits SA



VAPORIDIS STELIOS
Project Development Manager in the Agri Food Sector TÜV AUSTRIA Hellas



VEROPOULOS NIKOS
President, Vero SA



ZOUKAS KOSTAS
President, PEMETE

PLATINUM SPONSOR



GOLD SPONSORS



Γιατί αξίζει.

Για περισσότερες πληροφορίες:



SILVER SPONSORS



Elikonos Capital



BANKING PARTNER

ExportGate



SUPPORTERS



PARTNER



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



> PHEE

**ΞΕΠΕΡΑΣΕ ΤΟΝ
ΤΖΙΡΟ ΤΟΥ 2025
ΣΤΟ ΟΚΤΑΜΗΝΟ
– ΤΑ ΝΕΑ ΕΡΓΑ
ΚΑΙ ΤΟ ΠΛΑΝΟ
ΓΙΑ ΤΟ 2027**

Σε τροχιά ανάπτυξης κινείται το 2026 η PHEE, καθώς στο οκτάμηνο έχει ήδη ξεπεράσει τον τζίρο του 2025, διευρύνοντας παράλληλα την παρουσία της σε έργα στον κατασκευαστικό και ξενοδοχειακό κλάδο.

Όπως ανέφερε στο BnB Daily ο ιδιοκτήτης της PHEE, Σταύρος Τσομπανίδης, οι τιμολογημένες πωλήσεις στο οκτάμηνο του 2026 ανήλθαν σε €160 χιλ., έναντι τζίρου €135 χιλ. για το σύνολο του 2025. Σύμφωνα με τον ίδιο, η επίδοση αυτή οφείλεται στην ωρίμανση συνεργασιών και την είσοδο της εταιρείας σε περισσότερα έργα.

**ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ ΚΑΙ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ
ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ**

Η αύξηση των πωλήσεων, σύμφωνα με τον κ. Τσομπανίδη, συνδέεται σε πρώτο επίπεδο με την ενίσχυση της παρουσίας της PHEE στον κατασκευαστικό κλάδο, μέσω έργων στα οποία έχουν χρησιμοποιηθεί τα υλικά της εταιρείας.

Παράλληλα, κατά το 2026 ωρίμασαν προμήθειες στον ξενοδοχειακό κλάδο, όπου η PHEE είχε ήδη αναπτύξει συνεργασίες. Σημαντική εξέλιξη αποτέλεσε επίσης η συνεργασία με την Conrad στο έργο The Ilisian.

Η διεύθυνση των εφαρμογών των υλικών σε έργα διαφορετικού χαρακτήρα αποτελεί για



Σταύρος
Τσομπανίδης,
ιδιοκτήτης
PHEE

την εταιρεία το επόμενο βήμα, με δύο έργα που ολοκληρώθηκαν πρόσφατα να αποτυπώνουν αυτή τη διεύρυνση.

**ΑΠΟ ΤΗ ΝΕΑ ΕΛΒΕΤΙΚΗ ΠΡΕΣΒΕΙΑ
ΣΤΟΝ ΠΥΡΓΟ ΤΟΥ ΠΕΙΡΑΙΑ**

Το πρώτο αφορά το "The Box", το νέο κτίριο της Ελβετικής Πρεσβείας στο κέντρο της Αθήνας, το οποίο έχει σχεδιαστεί ώστε να λειτουργεί ως πολυχώρος εκδηλώσεων και πολιτισμού. Το έργο έχει ολοκληρωθεί και παραδοθεί, ενώ τα υλικά της PHEE χρησιμοποιήθηκαν σε επενδύσεις τοίχων, με την εταιρεία να αναπτύσσει και custom χρωματισμό για τις ανάγκες του έργου.

Το δεύτερο έργο αφορά τον Πύργο Πειραιά, σε συνεργασία με τη Dimand, όπου το υλικό χρησιμοποιήθηκε ως επένδυση τοίχου.

Σύμφωνα με τον κ. Τσομπανίδη, η χρήση του υλικού εντάσσεται στον ευρύτερο σχεδιασμό για την περιβαλλοντική πιστοποίηση του κτιρίου, καθώς η Dimand επιδιώκει την περαιτέρω αναβάθμιση της κατηγορίας του Πύρ-

γου στο σύστημα LEED. Παράλληλα, το υλικό επιλέχθηκε και με κριτήρια που συνδέονται με τη βιοφιλική σχεδίαση.

ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΓΙΑ ΤΟ 2027

Με βάση την πορεία του 2026, η PHEE σχεδιάζει το 2027 με έμφαση στην οργανωμένη ανάπτυξη πωλήσεων προς αρχιτεκτονικά γραφεία. Όπως ανέφερε ο κ. Τσομπανίδης, βασική προτεραιότητα είναι η συστηματικότερη προσέγγιση αρχιτεκτονικών γραφείων, τόσο με τα υφιστάμενα υλικά όσο και με δυνατότητες προσαρμογής, όπως οι ειδικόι χρωματισμοί, νέες υφές και φινιρίσματα αλλά και η ανάπτυξη νέων υλικών.

Το τελευταίο στοιχείο συνδέεται με τον στόχο της PHEE να διευρύνει το πελατολόγιό της σε μεγαλύτερα έργα, όπου απαιτούνται πιστοποιήσεις που σήμερα δεν διαθέτουν όλα τα υλικά της.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr



Βασίλης Μπακάλης, CFO, Septona

> SEPTONA

**ΝΕΟΣ CFO Ο ΒΑΣΙΛΗΣ ΜΠΑΚΑΛΗΣ
– ΟΙ ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ**

Σε τρεις νέες τοποθετήσεις στην ανώτατη διοικητική της ομάδα προχώρησε η Septona, με τον Βασίλη Μπακάλη να αναλαμβάνει καθήκοντα Chief Financial Officer (CFO), τον Βαγγέλη Παγώνη να αναλαμβάνει τη θέση του Group Commercial Director και την Χριστίνα Μαλτέζου να τοποθετείται στη θέση της Group Category &

Innovation Director.

Και τα τρία στελέχη εντάσσονται στο Executive Board της εταιρείας, ενισχύοντας τη διοικητική της δομή. Στο πλαίσιο της νέας οργανωτικής διάρθρωσης, θα αναφέρονται στον Βαγγέλη Κυπριώτη, ο οποίος κατέχει τη θέση του Αναπληρωτή Διευθύνοντος Συμβούλου (Deputy CEO).

> ΕΛΑΣΤΡΟΝ

ΤΟ GUIDANCE, Η ΖΗΤΗΣΗ ΧΑΛΥΒΑ
ΚΑΙ Ο ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ... ΕΚΛΟΓΕΣ

Συγκρατημένα θετικό είναι το guidance της Έλαστρον για το σύνολο της χρήσης και για το 2027. Την ίδια στιγμή τα μεγέθη εννεαμήνου είναι αυξημένα συγκριτικά με το 2025, ενώ οι τάσεις στην αγορά χάλυβα δείχνουν ικανοποιητική ζήτηση. Στην ελληνική αγορά, η ζήτηση χαλυβουργικών προϊόντων αναμένεται να διατηρηθεί σε ικανοποιητικά επίπεδα, υποστηριζόμενη από την συνέχιση της ιδιωτικής κατασκευαστικής δραστηριότητας και τις επενδύσεις, κυρίως στους τομείς των logistics και της βιομηχανίας. Η ολοκλήρωση ωστόσο του Ταμείου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας, το ενδεχόμενο των εθνικών εκλογών την άνοιξη του 2027, καθώς και οι εξαγγελίες για την αύξηση του ΦΜΑ για πολίτες τρίτων χωρών, εκτιμάται ότι θα επηρεάσουν αρνητικά την πορεία υλοποίησης των επενδύσεων και την οικοδομική δραστηριότητα.

ΠΙΕΣΗ ΣΤΗΝ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Οι πρόσφατες γεωπολιτικές εντάσεις και η άνοδος του ενεργειακού κόστους, εντείνουν τις πληθωριστικές πιέσεις και αναμένεται να οδηγήσουν σε αύξηση του κόστους παραγωγής και σε περαιτέρω αυξήσεις του Euribor, γεγονός τα οποία εκτιμάται ότι θα επηρεάσουν τα περιθώρια κερδοφορίας του ομίλου. Σε κανονιστικό επίπεδο, η εφαρμογή του Μηχανισμού Συνοριακής Προσαρμογής Άνθρακα (CBAM), σε συνδυασμό με τα νέα μέτρα διασφάλισης της ΕΕ για εισαγωγές χάλυβα από τρίτες χώρες, αναμένεται να ενισχύσουν την ζήτηση προς τις ευρωπαϊκές χαλυβουργίες και να στηρίξουν τις τιμές.



Αθανάσιος Καλπίνης, CEO Έλαστρον

Ωστόσο, έως την εξειδίκευση του οριστικού κανονιστικού πλαισίου της αγοράς, δεν είναι σαφές το μέγεθος της επίδρασης του στα αποτελέσματα και την ρευστότητα του ομίλου.

ΣΤΟΧΟΙ

Με φόντο την αυξημένη αβεβαιότητα στις αγορές η διοίκηση στοχεύει:

- Στην αποτελεσματική διαχείριση των αποθεμάτων
- Στην διαχείριση του κεφαλαίου κίνησης
- Στη διεύρυνση της γκάμας των προϊόντων
- Στον έλεγχο του κόστους

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

Στοιχεία Ομίλου (χιλ. €)	01.01-30.06.2026	01.01-30.06.2025	Δ%
Πωλήσεις	87.710	85.750	2,3%
Μικτό κέρδος	14.205	10.002	42,0%
ΕΒΙΤΔΑ	9.354	4.785	95,5%
ΕΒΤ	6.929	879	688,3%
ΕΛΤ	5.584	764	630,9%
Κέρδη ανά μετοχή	0,3076	0,042	632,4%
Δανεισμός	74.353	75.122	-1,0%
Διαθέσιμα	55.683	35.471	57,0%
Καθαρός Δανεισμός	18.670	39.651	-52,9%
Ίδια Κεφάλαια	92.545	82.125	12,7%
Ίδια Κεφάλαια / Καθ. δανεισμός	4,96	2,07	139,6%



ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



και επωφελήσου
από τα πακέτα συνδρομών.

> TRASTOR

ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ €30,5 ΕΚΑΤ. ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ
- ΤΑ DEALS ΑΚΙΝΗΤΩΝ ΜΕΣΑ ΣΤΟ 2026

Αύξηση 40%, εμφάνισαν τα έσοδα από μισθώματα της Trastor στο α' εξάμηνο του 2026, ενώ τα ετησιοποιημένα μισθώματα ενισχύθηκαν 10,2% σε σχέση με τα τέλη του 2025.

Επίσης, το προσαρμοσμένο EBITDA ενισχύθηκε κατά 47%, ενώ το σχετικό περιθώριο βελτιώθηκε σε 79,1%, από 75,4% το αντίστοιχο περυσινό διάστημα.

Τέλος, τα Κέρδη EPRA υπερτριπλασιάστηκαν σε σχέση με το α' εξάμηνο του 2025 ενώ τα καθαρά κέρδη εμφάνισαν άνοδο 146,7%. Σημειώνεται ακόμη ότι η λειτουργική επίδοση του χαρτοφυλακίου παρέμεινε ιδιαίτερα ισχυρή, με τη μισθωτική πληρότητα να διαμορφώνεται σε 99,3% και τη μέση σταθμισμένη υπολειπόμενη διάρκεια μισθώσεων (WAULT) σε 6,3 έτη, ενισχύοντας την ορατότητα και την προβλεψιμότητα των μελλοντικών μισθωτικών εσόδων.

DATA Α' Εξάμηνο (σε €εκατ.)

Έσοδα από μισθώματα

2026: 26,8

2025: 19,2

Adj. EBITDA

2026: 21,2

2025: 14,5

Κέρδη από λειτουργικές δραστηριότητες

(EPRA)

2026: 10,7

2025: 3,2

Καθαρά κέρδη

2026: 30,5

2025: 12,3

Τα ετησιοποιημένο μίσθωμα ανά κατηγορία ακινήτου & μισθωτή

Κατηγορία ακινήτου	Ετησιοποιημένο Μίσθωμα (€ εκ.)	% Ετ. Μισθ.	WAULT (έτη) ⁵	Μισθωτική Πληρότητα ⁶
Γραφεία	29,8	54,5 %	5,3	98,9%
Εμπορικές αποθήκες (Logistics)	15,6	28,5%	7,9	100,0%
Μικτής χρήσης	4,6	8,5%	3,6	100,0%
Καταστήματα	4,3	7,9%	10,0	94,1%
Λοιπά	0,3	0,6%	0,7	100,0%
Σύνολο / Μ.Σ.	54,8	100,0%	6,3	99,3%

Κατηγορία Μισθωτή	30.06.2026	
	Ετησιοποιημένο Μίσθωμα (€ εκ.)	% επί συνόλου
Πολυεθνικές Εταιρείες	21,3	38,8%
Μεγάλες Ελληνικές Επιχειρήσεις	26,2	47,8%
Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις	3,5	6,3%
Δημόσιος Τομέας	2,4	4,4%
Λοιποί	1,5	2,7%
Σύνολο	54,8	100,0%



Τάσος
Καζίνος,
Διευθύνων
Σύμβουλος,
Trastor

ΑΚΙΝΗΤΑ ΠΟΥ ΑΠΟΚΤΗΘΗΚΑΝ...

Στις 30 Ιουνίου 2026, το χαρτοφυλάκιο του ομίλου περιλάμβανε 66 ακίνητα, συνολικής εκμισθώσιμης επιφάνειας 493,7 χιλ. τ.μ. και συνολικής αξίας €867 εκατ., αυξημένης κατά 5,4% σε σχέση με το τέλος του 2025.

Κατά το α' εξάμηνο, η Trastor ολοκλήρωσε την απόκτηση τριών ακινήτων στο κέντρο της Αθήνας, έναντι συνολικού τιμήματος €38,6 εκατ., ενισχύοντας περαιτέρω την παρουσία της σε επιλεγμένα ακίνητα γραφείων και μικτής χρήσης με δυνατότητες δημιουργίας πρόσθετης αξίας.

Ειδικότερα, αποκτήθηκαν πολυώροφα κτίρια συνολικής επιφάνειας:

- 6.469 τ.μ. επί της οδού Καραγιώργη Σερβίας 8, έναντι €26 εκατ.
- 3.826 τ.μ. επί της οδού Αθηνάς 58, έναντι €5,35 εκατ.
- 5.129 τ.μ. επί των οδών Λυκούργου 5, Ευπόλιδος 6 και Απελλού 1, έναντι €7,3 εκατ.

...ΚΑΙ ΠΟΥΛΗΘΗΚΑΝ

Ο όμιλος ολοκλήρωσε δύο επιλεκτικές πωλσεις ακινήτων στο Μαρούσι έναντι συνο-

λικού τιμήματος €17,6 εκατ., από τις οποίες προέκυψε συνολικό κέρδος από πώληση ύψους €2,3 εκατ.

Τον Απρίλιο του 2026, ολοκλήρωσε την πώληση αυτοτελούς κτηρίου γραφείων συνολικής επιφάνειας 3.711 τ.μ. επί της οδού Αγίου Κωνσταντίνου 57 στο Μαρούσι, έναντι συνολικού τιμήματος €7,7 εκατ.

Επιπρόσθετα, τον Ιούνιο του 2026, ολοκλήρωσε την πώληση αυτοτελούς τετραώροφου κτηρίου μικτής χρήσης επί της Λεωφόρου Κηφισίας 168 και Σοφοκλέους στο Μαρούσι. Το ακίνητο περιλάμβανε χώρους γραφείων συνολικής επιφάνειας 2.228 τ.μ. και υπόγειους χώρους αποθήκευσης και στάθμευσης συνολικής επιφάνειας 3.301 τ.μ. Η συναλλαγή ολοκληρώθηκε έναντι τιμήματος €9,9 εκατ.,

Η στρατηγική αυτή συνεχίστηκε και στο τρέχον τρίμηνο, με την πώληση υπόγειου σταθμού αυτοκινήτων συνολικής επιφάνειας 16.285 τ.μ.,

ο οποίος βρίσκεται στο εμπορικό κέντρο "Αίθριο", επί της οδού Αγίου Κωνσταντίνου 40 στο Μαρούσι και διαθέτει 555 θέσεις στάθ-

μευσης. Η συναλλαγή ολοκληρώθηκε έναντι συνολικού τιμήματος €4,05 εκατ., το οποίο ήταν κατά 18,8% υψηλότερο από την πλέον πρόσφατη ανεξάρτητη αποτίμηση του ακινήτου. Πρόκειται για την τρίτη αποεπένδυση του Ομίλου εντός του 2026 σε τίμημα υψηλότερο από την τελευταία αποτίμηση.

Στις 30/7/2026, η εταιρεία υπέγραψε ιδιωτικό συμφωνητικό για την πώληση επενδυτικού ακινήτου της, το οποίο βρίσκεται στην Γλυφάδα, έναντι συνολικού τιμήματος €3,075 εκατ.

Επιπλέον, πραγματοποιήθηκαν συνολικές κεφαλαιουχικές δαπάνες περίπου €2,3 εκατ. για εργασίες ανάπτυξης, ανακαίνισης και αναβάθμισης επενδυτικών ακινήτων του χαρτοφυλακίου.

ΑΜΚ €150 ΕΚΑΤ. & ΑΥΞΗΜΕΝΟ ΤΑΜΕΙΟ

Κατά το α' εξάμηνο, η Trastor ολοκλήρωσε ΑΜΚ ύψους €150 εκατ. Στις 30 Ιουνίου 2026, τα ταμειακά διαθέσιμα του ομίλου, συμπεριλαμβανομένων των δεσμευμένων καταθέσεων, ανέρχονταν σε €142,2 εκατ., έναντι €38,8 εκατ. στο τέλος του 2025, ενώ οι συνολικές δανειακές υποχρεώσεις διαμορφώθηκαν σε €426 εκατ.

Ως αποτέλεσμα, ο δείκτης Net LTV υποχώρησε σημαντικά σε 32,7%, από 48,3% στις 31 Δεκεμβρίου 2025, παρέχοντας σημαντική χρηματοοικονομική ευελιξία για τη χρηματοδότηση της περαιτέρω ανάπτυξης και την αξιοποίηση νέων επενδυτικών ευκαιριών.

ΠΟΥ ΔΙΝΕΙ ΕΜΦΑΣΗ

Ο όμιλος παραμένει προσηλωμένος στην περαιτέρω διεύρυνση και ποιοτική αναβάθμιση του χαρτοφυλακίου του, με έμφαση σε ποιοτικές εγκαταστάσεις logistics και σύγχρονους γραφειακούς χώρους υψηλών προδιαγραφών. Παράλληλα, συνεχίζει την ενεργή αναβάθμιση του υφιστάμενου χαρτοφυλακίου, την ολοκλήρωση έργων που αναμένεται να ενισχύσουν τα ετησιοποιημένα έσοδα από μισθώματα και την επιλεκτική ανακύκλωση κεφαλαίων προς επενδύσεις με υψηλότερες προοπτικές δημιουργίας αξίας.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

Κατηγορία Ακινήτου	30.06.2026	
	Αξία Χαρτοφυλακίου (€ εκ.)	% επί συνόλου
Γραφεία	463,7	53,5%
Εμπορικές αποθήκες (Logistics)	233,1	26,9%
Μικτής χρήσης	96,1	11,1%
Καταστήματα	70,3	8,1%
Λοιπά	3,8	0,4%
Σύνολο	867,0	100,0%

Κατηγορία Ακινήτου	30.06.2026	
	Εύλογη Αξία (€ εκ.)	% επί συνόλου
Αθήνα - Κέντρο & Νότια Προάστια	292,7	33,8%
Αθήνα - Βόρεια Προάστια	270,7	31,2%
Ασπρόπυργος (Logistics)	233,1	26,9%
Λοιπή Ελλάδα	30,1	3,5%
Κύπρος	40,4	4,7%
Σύνολο	867,0	100,0%

> ΣΙΔΜΑ

ΕΡΓΑ ΥΠΟΔΟΜΩΝ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΔΙΑΤΗΡΟΥΝ ΤΗ ΖΗΤΗΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ - Η ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΟΥ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ

Με αναδιαρθρωμένη την αυξημένη δανειοδότησή της, κοιτάζει η ΣΙΔΜΑ το σύνολο της χρήσης. Τα μεγέθη εξαμήνου συνηγορούν σε δυνατό γ' και δ' τρίμηνο χρήσης ενώ οι προοπτικές για τη ζήτηση προϊόντων χάλυβα στην εσωτερική αγορά παραμένουν θετικές, βασίζόμενες κυρίως στην υλοποίηση μεγάλων έργων υποδομής, και στις επενδύσεις σε ενέργεια, τουρισμό και αστικές αναπλάσεις.

ΤΑ ΔΑΝΕΙΑ

Τα ομολογιακά δάνεια της εταιρείας κατά την 30/06/2026 ανέρχονταν σε €49,3 εκατ., με αρχική συμβατική αξία € 82 εκατ. και αναλύονται ως εξής:

- Κοινό εξασφαλισμένο ομολογιακό δάνειο €44.635.000 (ΣΕΙΡΑ Α'), από Εθνική, Eurobank, Alpha και Πειραιώς ως αρχικούς ομολογιούχους. Εκπρόσωπος των ομολογιούχων ορίσθηκε η Εθνική
- Κοινό εξασφαλισμένο ομολογιακό δάνειο €7.177.000 (ΣΕΙΡΑ Β'), από Εθνική και Eurobank ως αρχικούς ομολογιούχους ενώ εκπρόσωπος των ομολογιούχων ορίσθηκε η Εθνική
- Κοινό εξασφαλισμένο ομολογιακό δάνειο €24.980.000 (ΣΕΙΡΑ Γ'), από Εθνική, Eurobank, Alpha και Attica ως αρχικούς ομολογιούχους. Εκπρόσωπος ορίσθηκε η Εθνική
- Κοινό εξασφαλισμένο ομολογιακό δάνειο €5.237.400, από την Εθνική στο πλαίσιο κάλυψης της αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου της θυγατρικής της εταιρείας Sidma Romania SRL με σκοπό την αναδιάρθρωση δανείων της τελευταίας
- Κοινό ομολογιακό δάνειο €645.000 από την Eurobank σε αντικατάσταση ισόποσου Δανείου Τακτής Λήξης. Η διάρκειά του είναι 3ετής και η αποπληρωμή του κεφαλαίου του θα γίνει με 3 ισόποσες δόσεις

- Κοινό ομολογιακό δάνειο €634.246 από την Optima Bank σε αντικατάσταση ισόποσου Δανείου Τακτής Λήξης. Η διάρκειά του είναι 3ετής και η αποπληρωμή του κεφαλαίου του θα γίνει με 3 ισόποσες δόσεις

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



(Ποσά σε Ευρώ)

Σημ.

Κύκλος εργασιών	5.17
Κόστος πωλήσεων	
Μικτά κέρδη/(ζημίες)	
Λοιπά έσοδα	
Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	
Έξοδα λειτουργίας διαθέσεως	
Λοιπά έξοδα	
Κέρδη/(ζημίες) προ φόρων, χρημ/κών και επενδυτικών αποτελεσμάτων	
Χρηματοοικονομικό κόστος (καθαρό)	5.18
Επενδυτικά αποτελέσματα	
Κέρδη/(ζημίες) προ φόρων	
Μείον: φόροι	5.16
Κέρδη/(ζημίες) μετά από φόρους	

	Ομίλου		Εταιρείας	
	1.1 - 30.06.2026	1.1 - 30.06.2025	1.1 - 30.06.2026	1.1 - 30.06.2025
Κύκλος εργασιών	94.593.959	90.575.414	72.472.111	69.618.877
Κόστος πωλήσεων	(83.136.036)	(82.397.987)	(62.333.832)	(62.514.455)
Μικτά κέρδη/(ζημίες)	11.457.923	8.177.427	10.138.279	7.104.421
Λοιπά έσοδα	2.943.944	2.833.799	2.452.715	2.369.254
Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	(1.992.392)	(1.809.937)	(1.644.718)	(1.510.436)
Έξοδα λειτουργίας διαθέσεως	(6.597.972)	(6.091.251)	(5.745.887)	(5.341.256)
Λοιπά έξοδα	(55.425)	(203.553)	(55.425)	(203.553)
Κέρδη/(ζημίες) προ φόρων, χρημ/κών και επενδυτικών αποτελεσμάτων	5.756.079	2.906.485	5.144.965	2.418.430
Χρηματοοικονομικό κόστος (καθαρό)	(3.204.948)	(3.446.427)	(3.082.257)	(3.322.609)
Επενδυτικά αποτελέσματα	1.292	3.925	1.292	3.925
Κέρδη/(ζημίες) προ φόρων	2.552.422	(536.016)	2.063.999	(900.254)
Μείον: φόροι	99.242	128.961	148.107	165.408
Κέρδη/(ζημίες) μετά από φόρους	2.651.664	(407.055)	2.212.107	(734.846)

> ΗΠΑ

ΤΟ FUNFLATION ΗΡΘΕ ΓΙΑ ΝΑ ΜΕΙΝΕΙ: Η ΔΙΑΣΚΕΔΑΣΗ ΑΚΡΙΒΑΙΝΕΙ, ΟΙ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ ΤΑ... ΣΠΑΝΕ

Παρά την αύξηση του κόστους της ψυχαγωγίας στις ΗΠΑ, οι καταναλωτές εξακολουθούν να δαπανούν περισσότερα για δραστηριότητες αναψυχής, προσαρμόζοντας τις επιλογές τους στις αυξημένες τιμές. Σύμφωνα με ανάλυση της Bank of America, το φαινόμενο της "funflation" εντείνεται, χωρίς να περιορίζει τις καταναλωτικές δαπάνες για χόμπι και διασκέδαση. Ειδικότερα, οι δαπάνες για χόμπι αυξήθηκαν κατά 7,9% τον Αύγουστο του 2026 σε ετήσια βάση, υπερδιπλάσια του ρυθμού αύξησης των συνολικών συναλλαγών, ο οποίος διαμορφώθηκε στο 3,4%.

ΑΠΟ ΤΑ ΤΑΞΙΔΙΑ ΣΤΑ ΧΟΜΠΙ

Η αύξηση των δαπανών για χόμπι ενδέχεται να συνδέεται με τη μετατόπιση μέρους της κατανάλωσης από τα ταξίδια σε δραστηριότητες που πραγματοποιούνται κοντά ή εντός της κατοικίας. Σύμφωνα με την Bank of America, το αυξημένο κόστος των καυσίμων αεροσκαφών, στον απόηχο του πολέμου ΗΠΑ-Ιράν, ενδέχεται να ωθεί τους καταναλωτές στον περιορισμό



των ταξιδιών.

Τα καύσιμα αεροσκαφών έφτασαν τα \$194 ανά βαρέλι την εβδομάδα έως τις 18 Σεπτεμβρίου, αυξημένα κατά 116% σε σχέση με τον μέσο όρο του προηγούμενου έτους. Την ίδια στιγμή, τα αεροπορικά εισιτήρια στις ΗΠΑ ήταν ακριβότερα κατά 26,5% σε ετήσια βάση.

Όπως επισημαίνει ο John Gathergood, καθηγητής Οικονομικών στο Πανεπιστήμιο του Nottingham, η αποφυγή ταξιδιών στο εξωτερικό μπορεί να απελευθερώσει πόρους για άλλες δραστηριότητες. Ωστόσο, η μετατόπιση αυτή δεν συνεπάγεται απαραίτητα αύξηση της συνολικής κατανάλωσης, καθώς οι καταναλωτές ενδέχεται να αντικαθιστούν ακριβότε-

ρες επιλογές με οικονομικότερες.

ΟΙ... ΣΠΑΤΑΛΟΙ MILLENNIALS

Οι μεγαλύτεροι σε ηλικία Millennials κατέγραψαν τις υψηλότερες δαπάνες για χόμπι το τρίμηνο έως τον Αύγουστο, ξεδεύοντας ανά καταναλωτή περισσότερα από τα διπλάσια ποσά σε σχέση με την Gen Z, σύμφωνα με την Bank of America.

Οι νεότεροι καταναλωτές φαίνεται να στρέφονται περισσότερο σε οικονομικότερες δραστηριότητες, όπως οι χειροτεχνίες και τα επιτραπέζια παιχνίδια, ενώ αυξάνεται το ενδιαφέρον για το πλέξιμο, το ράψιμο και τη ζαχαροπλαστική. Ανοδικά, πάντως, κινήθηκαν οι δαπάνες για βιντεοπαιχνίδια σε όλες τις ηλικιακές ομάδες, με την Gen Z να καταγράφει αύξηση 20%. Παράλληλα, η στροφή προς τις εμπειρίες αντί των υλικών αγαθών, η οποία επιταχύνθηκε κατά την πανδημία, εξακολουθεί να επηρεάζει τις καταναλωτικές επιλογές, παρά τις πιέσεις στην εμπιστοσύνη και τις αποταμιεύσεις των νοικοκυριών.

> ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΚΡΗΤΗΣ

ΓΙΑΤΙ ΜΠΑΙΝΕΙ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΟΥ ΜΑΡΟΚΟΥ - ΕΩΣ ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ 2026 Η ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ NATURPLAS

Έως τέλος του έτους αναμένεται, εκτός απροόπτου, να ολοκληρωθεί η εξαγορά της μαροκινής εταιρείας Naturplas από την Πλαστικά Κρήτης. Η NPI δραστηριοποιείται στην παραγωγή πλαστικών φύλλων για κάλυψη θερμοκηπίων και άλλων αγροτικών χρήσεων. Το 2025 πραγματοποίησε πωλήσεις €12,5 εκατ., ενώ για το 2026 οι πωλήσεις της εκτιμάται ότι θα ανέλθουν στα €20 εκατ. Η εταιρεία διαθέτει σύγχρονη βιομηχανική μονάδα στο Τετούσαν ενώ ολοκλήρωσε στις αρχές του 2026 επένδυση σε νέο παραγωγικό εξοπλισμό, που υπερ-

διπλασιάζει την παραγωγική της δυναμικότητα και δημιουργεί σημαντικές δυνατότητες περαιτέρω ανάπτυξης.

ΤΙ ΦΕΡΝΕΙ

Η εξαγορά αναμένεται να ενισχύσει ουσιαστικά τη διεθνή παρουσία και την παραγωγική βάση του ομίλου Πλαστικά Κρήτης καθώς το Μαρόκο διαθέτει πολύ μεγάλη και αναπτυσσόμενη τοπική αγορά, ανταγωνιστικότατο κόστος πρώτων υλών, ενέργειας και εργασίας, καθώς και ευνοϊκή γεωγραφική θέση και εμπορικές συμφωνίες που διευκολύνουν τις εξαγωγές προς την Ευρώπη, την Μέση Ανατολή και την Αφρική.

Η αύξηση που παρατηρείται στα κέρδη και τα περιθώρια EBITDA οφείλεται κυρίως στην ανάλωση αποθεμάτων στα οποία δεν είχε ακόμη ενσωματωθεί η αύξηση του κόστους τους που προέκυψε λόγω της πολεμικής κατάστασης στην Μέση Ανατολή από τον Φεβρουάριο 2026.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Με το κόστος πρώτων υλών, της ενέργειας και των ναύλων να έχουν πάρει την ανηφόρα η εταιρεία προσπαθεί να περάσει τις νέες τιμές των προϊόντων της. Ωστόσο, οι προοπτικές είναι θετικές κυρίως λόγω της αυξημένης ζήτησης των προϊόντων του ομίλου, καθώς επίσης και της διαχείρισης των αποθεμάτων που έχει γίνει τα τελευταία χρόνια.



Γιάννης Λεμπιδάκης,
Πρόεδρος
Πλαστικά
Κρήτης

DATA- Α' Εξάμηνο (σε €εκατ.)	
Κύκλος εργασιών	Κέρδη
2026: 93,8	2026: 18
2025: 96,6	2025: 13,2
Μεταβολή: (2,8%)	Μεταβολή: 31,3%

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> ΚΩΤΣΟΒΟΛΟΣ

ΕΣΤΙΑΖΕΙ ΣΕ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΑ CONCEPT STORES
- ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΩΣ €17 ΕΚΑΤ. ΦΕΤΟΣ

Επενδύσεις ύψους €16-€17 εκατ. υλοποιεί το 2026 η διοίκηση της Κωτσόβολος, κυρίως για την αναβάθμιση του δικτύου, εστιάζοντας κυρίως σε πιο εξειδικευμένα concepts. Σύμφωνα με τον CEO της εταιρείας, Χρήστο Καραγιαννάκη, η αγορά απομακρύνεται από το ενιαίο μοντέλο μεγάλου καταστήματος που διαθέτει τα πάντα. Η μορφή κάθε καταστήματος επιλέγεται πλέον με βάση την περιοχή και τη ζήτηση που μπορεί να εξυπηρετήσει.

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Ανέφερε χαρακτηριστικά ότι στο εμπορικό κέντρο Mediterranean Cosmos στην Θεσσαλονίκη λειτουργεί κατάστημα με έμφαση στο σπίτι και τις οικιακές συσκευές. Η εταιρεία επέλεξε αυτό το μοντέλο αντί ενός μεγάλου καταστήματος πλήρους γκάμας, καθώς διαθέτει ήδη άλλα καταστήματα στην περιοχή και δεν θα ήθελε να κανιβαλίζει τα σημεία αυτά.

ΚΗΦΙΣΙΑ

Ακόμη στάθηκε σε νέο format μικρότερου καταστήματος, της τάξης των 800 τ.μ., που λειτουργεί στην Κηφισιά, σε μια premium περιοχή, δίνοντας μεγαλύτερο βάρος στην παρουσίαση των προϊόντων, παρά στο εύρος της γκάμας τους.

DESIGNER OUTLET

Παράλληλα, προανήγγειλε το άνοιγμα νέου καταστήματος στο Designer Outlet σύντομα, το οποίο θα δίνει έμφαση σε ανακατασκευασμένα προϊόντα, προϊόντα δεύτερης χρήσης και στην παράταση του κύκλου ζωής των συσκευών.

Ανέφερε επίσης τρία καταστήματα στα οποία εφαρμόζεται πρωτοβουλία της αλυσίδας που εστιάζει σε συσκευές εντοπισμού: Ηράκλειο Κρήτης, Αγία Παρασκευή και City Plaza.

ΣΤΟ -1% Η ΑΓΟΡΑ

Σύμφωνα με τον κ. Καραγιαννάκη, η αγορά ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών ειδών βρίσκεται σε πτώση για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά.

Με βάση τα στοιχεία GfK που επικαλέστηκε για το οκτάμηνο του 2026, η συνολική αγορά κινείται οριακά πτωτικά, περίπου στο -1%.



Χρήστος Καραγιαννάκης, CEO, Κωτσόβολος

Συνέδεσε την πίεση με τις γεωπολιτικές εξελίξεις, καθώς επίσης και με το αυξημένο κόστος ζωής και τη μετατόπιση των καταναλωτικών δαπανών προς είδη πρώτης ανάγκης. Επισήμανε ότι οι συσκευές έχουν μεγαλύτερη διάρκεια ζωής, με αποτέλεσμα οι καταναλωτές να τις αντικαθιστούν πιο αργά.

ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΛΟΓΩ CHIPS

Ο κλάδος της τεχνολογίας δέχεται πιέσεις, κυρίως τα είδη πληροφορικής, καθώς συνεχίζονται οι αυξήσεις τιμών στα chips, με την αποκλιμάκωση να μην αναμένεται πριν από το 2028. Σχετικά σταθερή εμφανίζεται η κατηγορία των προϊόντων τηλεφωνίας. Ο κ. Καραγιαννάκης δεν διακρίνει κάποια κατηγορία με ισχυρή δυναμική ικανή να ωθήσει συνολικά την αγορά. Ανέφερε απλά επιμέρους τάσεις στις μικροσυσκευές και κάποιες κινήσεις στις μεγάλες οικιακές συ-

σκευές που συνδέονται με προγράμματα επιδοτήσεων.

ΕΝΤΟΝΗ ΠΤΩΣΗ ΣΤΑ ΚΛΙΜΑΤΙΣΤΙΚΑ

Για την κατηγορία του κλιματισμού υπογράμμισε ότι καταγράφεται έντονη πτώση. Την εξέλιξη αυτή την συνέδεσε με τις καιρικές συνθήκες, αλλά και με το γεγονός ότι η ελληνική αγορά έχει ήδη υψηλή διείσδυση κλιματιστικών. Επικαλέστηκε εκτιμήσεις που τοποθετούν τον βαθμό ωρίμανσής της στα επίπεδα του 85%-90%. Χαμηλότερη είναι η ωρίμανση της κατηγορίας σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες, όπως π.χ. στην Γαλλία, όπου λόγω των μεγάλων περιόδων καύσωνα φέτος, η Κωτσόβολος κατάφερε να πουλήσει περίπου 3.000-4.000 κλιματιστικά δαπέδου παρά τις δυσκολίες της εφοδιαστικής αλυσίδας.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> **ΗΠΑ - ΚΙΝΑ****ΣΥΜΦΩΝΙΑ TRUMP – ΧΙ ΓΙΑ ΜΕΙΩΣΕΙΣ ΔΑΣΜΩΝ
ΣΕ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ ΑΞΙΑΣ \$60 ΔΙΣ.**

Σε συμφωνία για τη μείωση των δασμών σε εισαγωγές συνολικής αξίας \$60 δισ., με \$30 δισ. να αντιστοιχούν σε κάθε χώρα, κατέληξαν ΗΠΑ και Κίνα, επιδιώκοντας τη σταθεροποίηση των εμπορικών τους σχέσεων μετά τη συνάντηση των Donald Trump και Xi Jinping στην Ουάσιγκτον.

ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ

Η συμφωνία περιλαμβάνει 77 κατηγορίες προϊόντων που εισάγονται στις ΗΠΑ, μεταξύ των οποίων είδη οικιακής χρήσης, πυροτεχνήματα, αθλητικό εξοπλισμό και παιχνίδια. Αντίστοιχα, η Κίνα έχει καταρτίσει κατάλογο 1.619 προϊόντων που θα μπορούσαν να επωφεληθούν από τις μειώσεις, συμπεριλαμβανομένων κρέατος, γαλακτοκομικών, σιτηρών, άνθρακα και ιατρικού εξοπλισμού.

**ΠΑΡΑΤΑΣΗ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ
ΕΚΕΧΕΙΡΙΑΣ**

Οι δύο χώρες συμφώνησαν, παράλληλα, να παρατείνουν την εμπορική εκκεχειρία έως τον Ιανουάριο, επιδιώκοντας μια ευρύτερη συμ-

φωνία ενόψει δύο ακόμη αναμενόμενων συναντήσεων των ηγετών τους μέσα στο έτος. Οι μειώσεις δασμών θα τεθούν ταυτόχρονα σε ισχύ, μετά την ολοκλήρωση των απαραίτητων διαδικασιών. Σύμφωνα με το κινεζικό υπουργείο Εμπορίου, περίπου το 90% των προϊόντων που περιλαμβάνονται στη συμφωνία θα υπαχθεί στους συνήθεις δασμολογικούς συντελεστές του καθεστώτος του πλέον ευνοούμενου κράτους. Ο εκπρόσωπος Εμπορίου των ΗΠΑ, Jamieson Greer, χαρακτήρισε τα προϊόντα μη ευαίσθητα, επισημαίνοντας ότι η συμφωνία θα διευκολύνει την πρόσβαση αμερικανικών αγροτικών προϊόντων και ιατρικών συσκευών στην κινεζική αγορά, ενώ θα περιορίσει τα εμπόδια για τις εισαγωγές κινεζικών ειδών οικιακής χρήσης και παιχνιδιών στις ΗΠΑ.

**ΑΓΡΟΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ
ΚΑΙ Ο ΑΝΘΡΑΚΑΣ**

Ιδιαίτερη σημασία έχουν οι μειώσεις δασμών στα αγροτικά προϊόντα, όπως το σιτάρι, το κα-



Xi Jinping, Πρόεδρος, Κίνα-Donald Trump, Πρόεδρος, ΗΠΑ

λαμπόκι και το σόργο. Η εξέλιξη αυτή ενδέχεται να διευκολύνει την επίτευξη του στόχου της Κίνας για ετήσιες αγορές αμερικανικών αγροτικών προϊόντων αξίας τουλάχιστον \$17 δισ. έως το 2028, πέραν της δέσμευσής της για την προμήθεια 25 εκατ. τόνων σόγιας ετησίως.

Παράλληλα, η συμφωνία προβλέπει μειώσεις δασμών στον αμερικανικό άνθρακα που εισάγει η Κίνα, με το Πεκίνο να εκτιμά ότι θα ενισχυθούν οι σχετικές αγορές το 2027 και το 2028. Η Ουάσιγκτον έχει ανακοινώσει ότι η Κίνα δεσμεύτηκε να εισαγάγει τουλάχιστον 10 εκατ. μετρικούς τόνους αμερικανικού άνθρακα σε καθένα από τα δύο έτη.

> **FAIS GROUP****ΣΤΑ €103 ΕΚΑΤ. ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ
– ΜΕΙΩΣΗ €17,5 ΕΚΑΤ. ΣΤΟΝ ΚΑΘΑΡΟ ΔΑΝΕΙΣΜΟ**

Αύξηση πωλήσεων περίπου 3% και ενίσχυση της καθαρής κερδοφορίας κατέγραψε η Fais Group το α' εξάμηνο του 2026, με τα αποτελέσματα να ενσωματώνουν και έκτακτο κέρδος €3,68 εκατ. από την πώληση ξενοδοχειακής μονάδας στην Σαντορίνη, έναντι τιμήματος €28,3 εκατ.

DATA Α' Εξάμηνο 2026 (σε €εκατ.)

Πωλήσεις: 103

EBITDA: 18 (από 17,5)

Κέρδη μετά από φόρους: 7,48 (από 3,33)

Μικτό περιθώριο κέρδους: +60 μ.β.,
στο 46,2% από 45,6%



Σαμ Φάις,
Διευθύνων
Σύμβουλος,
Φάις Συμμε-
τοχών

ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

Στο μέτωπο της επέκτασης του δικτύου, η Fais Group προχώρησε στο άνοιγμα 4 νέων καταστημάτων. Ως αποτέλεσμα, το συνολικό δίκτυο του ομίλου αριθμούσε 145 σημεία πώλησης, εκ των οποίων τα 135 ήταν φυσικά καταστήματα και Shop-in-Shop (SIS), έναντι 131 στο τέλος του 2025. Τα ηλεκτρονικά καταστήματα παρέμειναν στα 10, χωρίς μεταβολή σε σχέση με το τέλος της προηγούμενης χρονιάς.

Ο ΚΑΘΑΡΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Παράλληλα με την αύξηση των πωλήσεων, ο όμιλος βελτίωσε τη χρηματοοικονομική του θέση, περιορίζοντας τον καθαρό δανεισμό και ενισχύοντας το κεφάλαιο κίνησης.

Συγκεκριμένα:

- ο καθαρός δανεισμός διαμορφώθηκε σε €47 εκατ., έναντι €64,5 εκατ. στις 31 Δεκεμβρίου 2025, σημειώνοντας μείωση κατά €17,5 εκατ.

- το κεφάλαιο κίνησης αυξήθηκε σε €43,5 εκατ. από €36 εκατ., καταγράφοντας άνοδο €7,5 εκατ.

**ΜΕΡΙΣΜΑ ΚΑΙ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ
ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ**

Στις 29 Ιουνίου 2026, η Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων ενέκρινε πρόγραμμα επανεπένδυσης μερίσματος (scrip dividend), με μικτό μέρισμα €0,155 ανά μετοχή. Το πρόγραμμα παρείχε τη δυνατότητα επανεπένδυσης του 50% του μερίσματος σε νέες μετοχές της εταιρείας, ενώ παράλληλα προβλέφθηκε επιστροφή κεφαλαίου ύψους €0,11 ανά μετοχή.

Μετά τη λήξη του α' εξαμήνου, τον Ιούλιο ολοκληρώθηκε η διανομή της επιστροφής κεφαλαίου, συνολικού ύψους €5.024.800. Στις 4 Αυγούστου 2026 ολοκληρώθηκε επίσης η καταβολή του μερίσματος, το οποίο διαμορφώθηκε σε €4.238.724,11, μετά την αφαίρεση του ποσού που επανεπενδύθηκε σε νέες μετοχές.

> SANI/IKOS

ΓΙΑΤΙ Η FITCH RATINGS ΑΓΑΠΑΕΙ ΤΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΤΗΣ
ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΤΙ ΤΗΝ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΖΕΙ

Η Fitch Ratings εξακολουθεί να είναι θετική στην αξιολόγησή της για τον ελληνικό πολυεθνικό ξενοδοχειακό όμιλο Sani/Ikos, - συμφερόντων πλέον του κρατικού επενδυτικού ταμείου της Σιγκαπούρης (GIC) αλλά και του ιδρυτή της Ανδρέα Ανδρεάδη και της οικογένειάς του -, αφού πριν λίγες εβδομάδες κυκλοφόρησε εμπιστευτικό σημείωμα στους επενδυτές κατόχους ομολόγων του ομίλου, που [παρουσίασε χθες το Real Estate Daily Secret](#), επιβεβαιώνοντας τη θέση της.

Ο διεθνής οίκος εξυμνεί τις ισχυρές επιδόσεις και την εξαιρετικά κερδοφόρα στρατηγική του ομίλου στην εξειδικευμένη αγορά των πολυτελών all-inclusive θερέτρων. Το μοντέλο αυτό αποδεικνύεται εντυπωσιακά ανθεκτικό στις οικονομικές διακυμάνσεις, καθώς απευθύνεται σε πελατολόγιο υψηλού εισοδήματος.

ΤΙ ΒΛΕΠΕΙ ΓΙΑ ΤΟ 2026

Για την τρέχουσα χρονιά, η Fitch προβλέπει:

- Αύξηση της μέσης ημερήσιας τιμής (ADR) κατά 5%
- Περιθώριο EBITDA στο 32,6% μεσοσταθμικά για την περίοδο 2026-2029

Τα θέρετρα λειτουργούν εποχιακά για έξι έως επτά μήνες τον χρόνο, αγγίζοντας εντυ-

πωσιακές πληρότητες κοντά στο 95% κατά την τουριστική περίοδο.

Βασικός πυλώνας της επιτυχίας είναι το χαρτοφυλάκιο ακινήτων του ομίλου, το οποίο περιλαμβάνει:

- 13 υπερπολυτελή θέρετρα, εκ των οποίων
- 11 βρίσκονται στην Ελλάδα και
- 2 στην Ισπανία

ΑΞΙΑ €3,5 ΔΙΣ.

Η αξία της ακίνητης περιουσίας εκτιμάται στο ιλιγγιώδες ποσό των €3,5 δισ. για τα τέλη του 2025. Ο οίκος αξιολόγησης δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στο γεγονός ότι η Sani/Ikos έχει την πλήρη ιδιοκτησία και διαχείριση της πλειονότητας των ξενοδοχείων της, στοιχείο που εξασφαλίζει τον απόλυτο έλεγχο στην ανάπτυξη και τη διατήρηση των υπηρεσιών σε κορυφαία επίπεδα.

Επιπλέον, λόγω του ότι τα κτίρια είναι σχετικά νέα, τα κόστη συντήρησης των ακινήτων διατηρούνται σε πολύ χαμηλά επίπεδα, μόλις στο 5% με 8% των εσόδων.

Ωστόσο, η Fitch επισημαίνει ότι πρόκειται για ένα βαρύ σε πάγια μοντέλο (asset-heavy), όπου το σύνολο των ιδιοκτησιών λειτουργικών ακινήτων είναι υποθηκευμένο (encumbered), γεγονός που περιορίζει την

οικονομική ευελιξία.

Παράλληλα, αν και κορυφαίο, το χαρτοφυλάκιο θεωρείται μικρό σε κλίμακα συγκριτικά με τους παγκόσμιους κολοσσούς του κλάδου, όπως η Accor και η Hyatt.

ΟΙ ΝΕΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €900 ΕΚΑΤ.

Ταυτόχρονα, ο όμιλος υλοποιεί ένα επιθετικό επενδυτικό πρόγραμμα ανάπτυξης νέων μονάδων ύψους €900 εκατ. για την περίοδο 2026-2029. Στο επίκεντρο βρίσκονται τρία νέα μεγάλα ξενοδοχειακά έργα σε Ελλάδα, Ισπανία και Πορτογαλία, τα οποία έχουν προγραμματιστεί να ανοίξουν το 2028-2029.

Βέβαια, αυτή η ραγδαία ανάπτυξη ενέχει προκλήσεις.

Η Fitch προειδοποιεί ότι η δημιουργία των νέων μονάδων πιέζει έντονα τις ελεύθερες ταμειακές ροές και διατηρεί τη μόχλευση ψηλά, με εκτίμηση στο 8,3x για το 2026 και κορύφωση στο 8,6x το 2027, απαιτώντας πρόσθετο δανεισμό €440 εκατ.

Παρ' όλα αυτά, τα υπερκερδοφόρα υφιστάμενα ξενοδοχεία συνεχίζουν να παράγουν ισχυρά έσοδα, τα οποία μόλις ενισχυθούν από τις νέες μονάδες, θα συμβάλουν στην οργανική απομόχλευση, επιτρέποντας στον όμιλο να απενεργεί το μέλλον με απόλυτη αισιοδοξία.



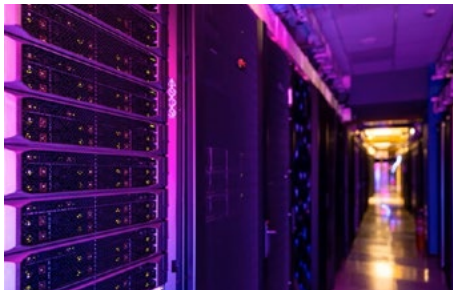
Από αριστερά:
Ανδρέας Ανδρεάδης
- JeanMarc Bellaiche, CEO,
Sani/Ikos

> ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ

ΤΟ ΑΥΞΑΝΟΜΕΝΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΠΕΙΛΕΙ ΜΕ ΒΡΑΧΥΚΥΚΛΩΜΑ ΤΙΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ DATA CENTERS

Οι αποδόσεις των αμερικανικών κρατικών ομολόγων, που έφτασαν στα υψηλότερα επίπεδα από το 2007, αυξάνουν το κόστος χρηματοδότησης των εταιρειών AI, απειλώντας να επιβαρύνουν την πρωτοφανή επενδυτική επέκταση στις υποδομές του κλάδου.

Η JPMorgan Chase εκτιμά ότι οι εκδόσεις χρέους που συνδέονται με την AI θα φτάσουν τα \$4,1 τρισ. έως το 2030. Ωστόσο, η απόδοση του αμερικανικού δεκαετούς ομολόγου, η οποία διαμορφώνεται κοντά στο 5,17%, έχοντας αυξηθεί κατά περίπου μία ποσοστιαία μονάδα από την αρχή του έτους, καθιστά ακριβότερη την άντληση κεφαλαίων. Ενδεικτική είναι η περίπτωση της SoftBank, η οποία άντλησε \$11,1 δισ. μέσω ομολόγων υψηλού κινδύνου, με την απόδοση της επταετούς έκδοσης να φτάνει το 9,75%. Την ίδια στιγμή, οι μετοχές των CoreWeave και Oracle, δύο εταιρειών με σημαντική έκθεση στις υποδομές AI, κατέγραψαν αντίθετη πορεία, με την πρώτη να ενισχύεται σχεδόν 8% και τη δεύτερη να υποχωρεί κατά 7% μέσα στην εβδομάδα.



ΑΥΣΤΗΡΟΤΕΡΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Οι αυξημένες αποδόσεις επιβαρύνουν ιδιαίτερα τις μικρότερες εταιρείες υποδομών AI, οι οποίες διαθέτουν περιορισμένες δυνατότητες απορρόφησης του υψηλότερου κόστους. Παράλληλα, οι δανειστές γίνονται επιλεκτικότεροι, με μόλις 20 από τις περίπου 50 εταιρείες neocloud να συγκεντρώνουν ουσιαστικό επενδυτικό ενδιαφέρον.

Η CoreWeave έχει προειδοποιήσει ότι κάθε αύξηση των επιτοκίων κατά μία ποσοστιαία μονάδα θα μπορούσε να επιβαρύνει τα έξοδα τόκων της κατά \$30 εκατ., λόγω του υφιστά-

μενου χρέους της με κυμαινόμενο επιτόκιο. Αντίθετα, οι μεγάλοι τεχνολογικοί όμιλοι, όπως οι Amazon, Google, Meta και Microsoft, διαθέτουν πιστοληπτικές αξιολογήσεις επενδυτικής βαθμίδας, γεγονός που τους εξασφαλίζει ευνοϊκότερους όρους χρηματοδότησης, παρά τις τεράστιες επενδύσεις τους.

Η ΖΗΤΗΣΗ ΠΑΡΑΜΕΝΕΙ

Οι αντιδράσεις για την κατασκευή κέντρων δεδομένων και οι ανησυχίες για την εξέλιξη της AI προσθέτουν νέες προκλήσεις στον κλάδο. Ωστόσο, η ζήτηση για υπολογιστική ισχύ εξακολουθεί να αυξάνεται, διατηρώντας ισχυρές τις ανάγκες χρηματοδότησης. Παρά το υψηλότερο κόστος δανεισμού, οι εκτιμήσεις της αγοράς παραμένουν θετικές ως προς τη συνέχιση των εκδόσεων χρέους. Η πολυετής ζήτηση για υπολογιστική ισχύ από εταιρείες όπως η OpenAI και η Anthropic εξακολουθεί να στηρίζει τα επενδυτικά σχέδια, ακόμη και όταν η εξασφάλιση κεφαλαίων γίνεται ακριβότερη.

• Debrief •

ΝΑ ΤΑ ΣΒΗΣΟΥΜΕ, ΑΛΛΑ ΘΑ ΦΤΑΣΕΙ;

Τίποτα δεν αποκλείεται, όλα μπαίνουν στο τραπέζι πια. Ακόμα και όσα κάποτε θα ακούγονταν ακραία. Όπως, η προχθεσινή πρόταση της Κομισιόν για... σβηστά φώτα, ως αντίδοτο στην ενεργειακή κρίση. Συγκεκριμένα, ο Dan Jørgensen, Επίτροπος Ενέργειας της ΕΕ, [σε επιστολή προς τα κράτη-μέλη](#), προτείνει μεταξύ άλλων, το "σβήσιμο του περιττού δημόσιου φωτισμού τη νύχτα" ώστε να μειωθεί η ζήτηση Φυσικού Αερίου.

Σύντομη περίληψη: Το πρόβλημα έχει προκύψει επειδή οι αποθήκες φυσικού αερίου της ΕΕ είναι περίπου 70% γεμάτες, περίπου 12 ποσοστιαίες μονάδες κάτω από το ίδιο σημείο πέρυσι. Την ίδια στιγμή η τιμή του Φυσικού Αερίου τραβάει την ανηφόρα. [Τα έχει περιγράψει αναλυτικά ο Insider, πριν λίγες ημέρες](#).

Χωρίς καμία δόση ειρωνείας, ακόμα και

αυτό να το συζητήσουμε. Οι έκτακτες συνθήκες, απαιτούν έκτακτες ενέργειες. Το ερώτημα, όμως, είναι άλλο. Αν περπατάμε το βράδυ με... φακό, θα αποφύγουμε τα χειρότερα;

Για παράδειγμα, στο [xθεσινό Business Maker του FnB Daily](#), διαβάσατε τις ανησυχίες κορυφαίου παράγοντα της αγοράς για την Εθνική Πρωτοβουλία Μείωσης των Τιμών, την ώρα που το κόστος για βιομηχανίες και super market ανεβαίνει ξανά. Οι επιχειρήσεις βλέπουν τους λογαριασμούς τους να φουσκώνουν, πρώτες ύλες, ηλεκτρικό ρεύμα, μεταφορές και μισθοδοσία προσθέτουν πίεση στην παραγωγή και στη λειτουργία των καταστημάτων ενώ στον λογαριασμό μπαίνουν και τα αυξημένα δημοτικά τέλη.

Την ίδια στιγμή, ο D. Trump επανήλθε χθες

στο θέμα diesel, αφήνοντας να εννοηθεί ότι ο Λευκός Οίκος εξακολουθεί να εξετάζει το ενδεχόμενο απαγόρευσης των εξαγωγών καθώς αντιμετωπίζει αυξανόμενες πολιτικές πιέσεις για να αντιμετωπίσει τις τιμές των καυσίμων ενόψει των ενδιάμεσων εκλογών του Νοεμβρίου. Αν, ο μη γένοιτο, κάτι τέτοιο συμβεί, έρχονται νέες αυξήσεις, ίσως και ζήτημα επάρκειας.

Το τί τελικά θα συμβεί μένει να φανεί. Μπορεί όλα, μπορεί κάποια, μπορεί και τίποτα. Ο χειμώνας, όμως, πού έρχεται μυρίζει πώς θα είναι βαρύς για νοικοκυριά και επιχειρήσεις. [Πώς το είπε τις προάλλες η Kristalina Georgieva του ΔΝΤ](#): "Για να παραφράσω το Game of Thrones, ο χειμώνας έρχεται".

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

LULULEMON ΚΑΙ SKIMS ΣΤΗ ΣΤΕΓΗ ΤΩΝ ATTICA STORES ΣΤΟ CITY LINK

Καλύτερα ακόμη και από το α' εξάμηνο του 2026 κινείται η Attica Stores, με καλά πληροφορημένες πηγές να αναφέρουν ότι η εταιρεία παραμένει εντός στόχων και βλέπει επιτάχυνση τόσο στο ηλεκτρονικό κανάλι, όσο και στα φυσικά καταστήματα. Το e-shop καταγράφει άνοδο άνω του 25%, ενώ τα φυσικά σημεία κινούνται περίπου 8% υψηλότερα. Ιδιαίτερη ώθηση δίνει ο τουρισμός. Οι πωλήσεις tax free έχουν ξεπεράσει το 10%, ποσοστό που πάντως δεν αναμένεται να διατηρηθεί στο σύνολο της χρονιάς, καθώς τους επόμενους μήνες η σχετική δραστηριότητα υποχωρεί. Η επίδοση αποκτά μεγαλύτερο ενδιαφέρον επειδή το α' τρίμηνο είχε ξεκινή-

σει με αρνητικό πρόσημο λόγω του πολέμου. Η πορεία τους επόμενους μήνες ωστόσο ήταν τέτοια που η εταιρεία κατάφερε, σύμφωνα με τις ίδιες πηγές, να καλύψει ακόμη και την υστέρηση του διμήνου Μαρτίου-Απριλίου, με την εικόνα σήμερα να προκαλεί ικανοποίηση. Παράλληλα, η Attica επιμένει στην ενίσχυση του premium μείγματος. Η lululemon έχει ήδη ανοίξει κατάστημα σε όροφο του καταστήματος στο City Link, ενώ στο χαρτοφυλάκιο προστίθεται και η Skims, το brand εσωρούχων της Kardashian. Και οι αλλαγές δεν σταματούν εκεί. Σε δέκα ημέρες ανοίγει στο The Mall Athens το νέο concept Attica Beauty, βάζοντας πιο δυνατά την εται-

ρεία στην κατηγορία της ομορφιάς. Στην ίδια κατεύθυνση κινείται και η ανακαίνιση του καταστήματος στο πολυκατάστημα Cosmos. Ο χώρος αλλάζει προσανατολισμό, αφήνοντας το casual ένδυμα για να δώσει περισσότερο χώρο στα καλλυντικά. Η εικόνα που μεταφέρουν οι πηγές είναι μιας εταιρείας που δεν ποντάρει σε έναν μόνο κινητήρα. E-commerce, τουριστική κατανάλωση, premium brands και beauty τρέχουν παράλληλα. Και, κυρίως, τρέχουν σε μια περίοδο κατά την οποία η απόδοση μετά το εξάμηνο εμφανίζεται καλύτερη από εκείνη που είχε αρχικά ανακοινωθεί, κρατώντας την Attica εντός των στόχων της για τη χρονιά.

ΠΩΣ ΘΑ ΦΕΡΟΥΜΕ ΤΑΛΕΝΤΑ ΤΗΣ ΑΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Ένα ελληνικό παράδοξο περιγράφει σε συνομιλητές του ο Μάρκος Βερέμης: η χώρα παράγει ανθρώπους με ισχυρές δεξιότητες STEM, βλέπει πολλούς να διακρίνονται στο εξωτερικό, αλλά εξακολουθεί να μην μπορεί να μετατρέψει αυτό το ανθρώπινο κεφάλαιο σε μεγαλύτερο κομμάτι της οικονομίας. Το ζητούμενο, όπως λέει, είναι να πειστούν Έλληνες που εργάζονται στο εξωτερικό στην Τεχνητή Νοημοσύνη να δημιουργήσουν ομάδες και στην Ελλάδα. Να μην περιοριστούμε, δηλαδή, στο να θαυμάζουμε την επιτυχία των Ελλήνων εκτός συνόρων, οι οποίοι σε έναν βαθμό είναι και... προϊόν της χώρας. Η Ελλάδα, σύμφωνα με τον ίδιο, βρίσκεται τρίτη κατά κε-

φαλήν στην Ευρώπη σε STEM και παράγει ανθρώπους με τις απαιτούμενες δεξιότητες. Το πρόβλημα αρχίζει μετά. Η τεχνολογία αντιστοιχεί μόλις στο 2% του ελληνικού ΑΕΠ, όταν στην Ευρώπη βρίσκεται στο 8%. Για τον Βερέμη, αυτή η απόσταση συνδέεται άμεσα με την παραγωγικότητα. Η Ελλάδα βρίσκεται περίπου στο μισό της ευρωπαϊκής παραγωγικότητας και, χωρίς δυνατότητα πληθυσμιακής αύξησης, η ενσωμάτωση της τεχνολογίας είναι ο δρόμος για να κλείσει μέρος του κενού. Θεωρεί μάλιστα ότι αυτό θα έπρεπε να αποτελεί ξεκάθαρο στόχο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Είναι επικριτικός και για το RRF, λέγοντας ότι πέρασε χωρίς να... ακουμπή-

σει ουσιαστικά την τεχνολογία. Το δεύτερο αγκάθι είναι η χρηματοδότηση. Οι τράπεζες, υποστηρίζει, πρέπει να αποκτήσουν περισσότερη γνώση και να μάθουν να χρηματοδοτούν εταιρείες που δεν διαθέτουν τα κλασικά assets τα οποία μπορούν να προσημειωθούν. Αναφέρει ως παράδειγμα τη Eurobank, η οποία έχει αρχίσει να δίνει venture debt. Εκτιμά, ωστόσο, ότι με τους κανόνες του ESM δύσκολα οι τράπεζες θα μπορούν να δανείζουν πραγματικά εταιρείες τεχνολογίας. Στις ΗΠΑ, αντίθετα, υπάρχουν πολλοί δρόμοι χρηματοδότησης. Κατά τον Βερέμη, χρήμα δεν λείπει. Λείπουν τα εργαλεία και η γνώση για να αξιοποιηθεί.



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**

Business Insight

ΟΙ FED, ECB, ΤΑ MIDTERMS, Η WALL STREET ΚΑΙ ΟΙ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΑΓΟΡΕΣ

Προς τις ενδιάμεσες εκλογές στις ΗΠΑ και οι επενδυτές όπου γης. Την Τρίτη 3 Νοεμβρίου, οι ενδιάμεσες εκλογές, με τα στοιχεία για την έκβαση τους να συνεκτιμώνται, ήδη, από τους traders στην Wall Street. [Ενδεικτική η αναφορά του Bloomberg](#) (από τις 10 Σεπτεμβρίου) για μία Wall Street που ποντάρει σε ένα διχασμένο Κογκρέσο, καθώς πλησιάζει η κρίσιμη αναμέτρηση του Νοεμβρίου.

Κατ' αρχήν, η ιστορικότητα της μεγαλύτερης αγοράς του πλανήτη είναι με το μέρος των long, ειδικότερα όσων ενεργούν με μεσοπρόθεσμο χρόνο (διακράτησης ή συμμετοχής στην αγορά). Διαχρονικά, οσάκις διεξάγονται ενδιάμεσες (midterms) στις ΗΠΑ η αγορά μετοχών (του S&P500) για χρονικό διάστημα Σεπτεμβρίου-Ιουλίου αποφέρει μέση απόδοση 19% σε ποσοστό 95,8%. Ήτοι, σε 24 φορές τις 23 η παραμονή ενός επενδυτή, trader εντός παιδιάς τον έστειλε στο ταμείο με μικρότερα ή μεγαλύτερα κέρδη. **Εξαίρεση αποτέλεσε το 1930 δηλαδή την περίοδο των ενδιάμεσων μετά το κραχ του 1929.** Έκτοτε ακολούθησαν διαδοχικά περίοδοι με θετική απόδοση, έχοντας ως σημείο εκκίνησης (πρώτης αγοράς) στα τέλη Σεπτεμβρίου, και τερματισμού (τελευταίας πώλησης) προς την λήξη Ιουλίου.

Δεδομένου ότι πρόκειται για, σχεδόν διαχρονικό δείγμα η επιβεβαίωση του (ή όχι) τιμολογείται με ανάλογο χαμηλό ρίσκο. Τα μέχρι τώρα στοιχεία

παραπέμπουν σε **ανάκτηση της Βουλής των Αντιπροσώπων από τους Δημοκρατικούς και διατήρηση ελαφρού προβαδίσματος των Ρεπουμπλικάνων στην Γερουσία.** Θα μπορούσαν οι Δημοκρατικοί να ξανά κερδίσουν και τα δύο σπίτια, [το εύλογο ερώτημα της Schroders.](#)

Για τους χρηματιστηριακούς αναλυτές η ανωτέρω περίπτωση, γνωστή ως The Sweet Spot αποτελεί ένα ιδανικό και χαμηλού ρίσκου αποτέλεσμα που αποτρέπει σαρωτικές, ανατρεπτικές αλλαγές πολιτικής. Ο Trump διατηρεί το δικαίωμα βέτο αλλά οι Δημοκρατικοί ελέγχουν τουλάχιστον το ένα σώμα του Κογκρέσου. Από την πλευρά τους **οικονομολόγοι των Morgan Stanley, Citi εκτιμούν ότι οι εκλογές θα έχουν περιορισμένο άμεσο αντίκτυπο στα εταιρικά κέρδη ή στον δείκτη S&P 500,** καθώς η εκτελεστική εξουσία διατηρεί τον βασικό έλεγχο στους δασμούς, τη μετανάστευση, την εξωτερική πολιτική και τους ρυθμιστικούς κανόνες. Ωστόσο, για τους πιο βραχυπρόθεσμους παίκτες το Reuters θυμίζει την λεγόμενη «κατάρτα των ενδιάμεσων εκλογών» (midterm curse) με τα χρηματιστήρια κοντά σε ιστορικά υψηλά με χαμηλή μεταβλητότητα, αλλά με αυξημένες πιθανότητες αυξημένης μεταβλητότητας το δίμηνο (Σεπτεμβρίου-Οκτωβρίου) που προηγείται των ενδιάμεσων. Στην τελευταία περίπτωση, συνεκτιμώντας πως αμφότερα τα συστήματα Ρεπουμπλικάνοι vs Δημοκρατικοί παίζουν τα ρέστα

τους, **οι traders τιμολογούν τις εξελίξεις σε πολλά μέτωπα (από Ορμούζ που επηρεάζει τις τιμές πετρελαίου, αποδόσεις ομολόγων, μέχρι ομοσπονδιακό χρέος και αστάθμητους παράγοντες).** Η διοίκηση Trump έχει το καρπούζι (τιμές πετρελαίου, αποδόσεις ομολόγων) μένει να φανεί εάν θα έχει και το μαχαίρι (Fed).

Τέλος εβδομάδας η δημοσίευση στοιχείων για την απασχόληση Σεπτεμβρίου στις ΗΠΑ, μία από τις σημαντικές παραμέτρους επηρεασμού των αποφάσεων/ πολιτικών των μελών της Fed. **Στις 27-28 Οκτωβρίου η επόμενη συνεδρίαση, στις 28-29 της ΕΚΤ.** Η πιθανότητα νέας αύξησης επιτοκίων από την Fed τον Οκτώβριο έχει αυξηθεί στο 70% στηρίζοντας την ισοτιμία του δολαρίου έναντι άλλων βασικών νομισμάτων. Εύλογη η στάση αναμονής και των επενδυτών στις διεθνείς αγορές. Για το σύστημα του Προέδρου των ΗΠΑ η διατήρηση μίας σχετικής ομαλότητας στην Wall Street είναι ιδιαίτερης σημασίας, περνάει δε κατά κύριο λόγο μέσα από την συντήρηση (ή ελεγχόμενη αποφόρτιση) των AI με τις... στρατοστραφικές αποτιμήσεις. Το γεγονός και μόνο που στο δείπνο του Trump στον Χι Τζινπινγκ, στον Λευκό Οίκο δίπλα στον Πρόεδρο των ΗΠΑ (και απέναντι στον ομόλογο της Κίνας) κάθονταν οι Altman (OpenAI), Bezos (Amazon), Musk (SpaceX), Pitchai (Google) καταδεικνύει την σπουδαιότητα που αποδίδεται από τον Λευκό Οίκο. Προφανώς δεν παρευρέθηκαν για... φωτογράφιση.

BnSECRET

1/ AS COMPANY: ΣΕ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ ΜΕ ΔΥΟ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΓΙΑ ΕΞΑΓΟΡΑ

Σε φάση συζητήσεων με δύο εταιρείες προκειμένου να τις εξαγοράσει βρίσκεται η AS Company. Πρόκειται για εταιρείες που έχουν συμπληρωματικό χαρτοφυλάκιο με την ίδια και οι κινήσεις θα χρηματοδοτηθούν κυρίως από το ισχυρό ταμείο που έχει χτίσει η εισηγμένη...

2/ ΤΟ ΥΨΗΛΑ ΚΕΡΔΟΦΟΡΟ DEAL ΤΟΥ Γ. ΠΡΟΚΟΠΙΟΥ

Σε επίπεδα-ρεκόρ εκτοξεύονται οι αξίες των μεταχειρισμένων δεξαμενόπλοιων, με τον Έλληνα εφοπλιστή Γιώργο Προκοπίου να προχωρά σε μία ιστορική πώληση. Ειδικότερα, προχώρησε στην πώληση του ηλικίας 17 ετών suezmax, Karolos, έναντι ποσού που ξεπερνά ελαφρώς τα \$90 εκατομμύρια! Το εντυπωσιακό είναι ότι το τίμημα αυτό προσεγγίζει τον μέσο όρο κόστους ενός νεότευκτου πλοίου της ίδιας κατηγορίας, αφήνοντας πολύ πίσω τις τρέχουσες εκτιμήσεις της αγοράς που κοστολογούσαν το πλοίο γύρω στα \$65 με \$68 εκατομμύρια. Αξίζει να σημειωθεί πως στις αρχές του 2026, η τιμή πώλησης για ένα αντίστοιχο πλοίο με αυτά τα χαρακτηριστικά (ένα δεξαμενόπλοιο suezmax 17 ετών) κυμαινόταν σε αισθητά χαμηλότερα επίπεδα, μεταξύ \$53,5 και \$65 εκατομμυρίων. Καθοριστικός παράγοντας για την επίτευξη αυτής της αστρονομικής τιμής αποτέλεσε η συμφωνία για άμεση παράδοση του πλοίου στους νέους αγοραστές στην Μεσόγειο. Εν μέσω γεωπολιτικών αναταραχών στην Μέση Ανατολή και υψηλών ναύλων στην αγορά spot, οι αγοραστές είναι διατεθειμένοι να προσφέρουν τεράστια υπεραξία προκειμένου να εξασφαλίσουν γρήγορα διαθέσιμη χωρητικότητα για να εξυπηρετήσουν τα συμβόλαια πετρελαίου τους. Η ισχυρή αυτή τάση στρέφει πλέον όλο και περισσότερο το αγοραστικό ενδιαφέρον στα suezmaxes, αναδεικνύοντας την ασταμάτητη δυναμική της συγκεκριμένης αγοράς.

Editorial

Η σαμπάνια στο ψυγείο

Πρώτα το 1-2 στο Βελιγράδι, μετά το 0-1 στο Άουγκσμπουργκ.

Η Εθνική νίκησε την Γερμανία για πρώτη φορά, στην ενδέκατη απόπειρα, και μάλιστα χάλασε την πρώτη εντός έδρας βραδιά του Γιούργκεν Κλοπ στον γερμανικό πάγκο. Ο ομοσπονδιακός τεχνικός της Γερμανίας μίλησε για ίσως την πιο χρυσή γενιά του ελληνικού ποδοσφαίρου. Και δεν έχει άδικο: Η ομάδα του Γιόβανοβιτς έχει ταλέντο, ηλικία και, σπάνιο είδος για τα καθ' ημάς, παίκτες που ξέρουν να κρατούν τη μπάλα και όχι μόνο να την κυνηγούν.

Ας κρατήσουμε όμως τη σαμπάνια στο ψυγείο.

Όχι για την Εθνική.

Για όλα τα υπόλοιπα.

Το έχουμε ξαναδεί: Το 2004 κατακτήσαμε την Ευρώπη, και η επόμενη μέρα βρήκε το ελληνικό ποδόσφαιρο ακριβώς εκεί που το είχαμε αφήσει: Άδεια γήπεδα, χρεοκοπημένες ΠΑΕ, διαιτητές ύποπτοι μέχρι αποδείξεως του εναντίου.

Ακολούθησε η Κορίοπολις, ακολούθησαν οι ξένοι διαιτητές ως επίσημη ομολογία αναξιοπιστίας, ακολούθησαν τα παιχνίδια κεκλεισμένων των θυρών.

Το τρόπαιο πήγε στη Βιτρίνα.

Το σύστημα έμεινε στο υπόγειο.

Το μπάσκειτ, αντίθετα, το 1987 δεν πήρε απλώς ένα Ευρωπαϊάσκειτ. Πήρε μια χώρα. Κλειστά γήπεδα φύτεψαν σε κάθε δήμο, τα παιδιά γέμισαν τις ακαδημίες, οι ομάδες επένδυσαν, και μέσα σε μια δεκαετία Παναθηναϊκός και Ολυμπιακός σήκωναν Ευρωλίγκες.

Η επιτυχία της Εθνικής έγινε υποδομή.

Στο ποδόσφαιρο έγινε ανάμνηση.

Οι λόγοι είναι γνωστοί και, δυστυχώς,

καθόλου εξαιρετικοί:

Η βία, που αδειάζει τις κερκίδες και φέρνει τιμωρίες αντί για οικογένειες. Είναι τριτοκοσμική η κατάσταση να απαγορεύεται η μετακίνηση φιλάθλων. Οι ιδιοκτήτες, που αντιμετωπίζουν το πρωτάθλημα ως πεδίο προσωπικών πολέμων και την ΕΠΟ ως λάφυρο. Η διαιτησία, που παραμένει δημοφιλέστερο άθλημα από το ίδιο το ποδόσφαιρο.

Οι υποδομές, με τα ολυμπιακά ακίνητα να σαπίζουν και τα νέα γήπεδα να χρειάζονται δεκαετίες για να περάσουν από τη μακέτα στο μπετόν.

Και οι ντόπιοι παίκτες: Σύμφωνά με τα πιο πρόσφατα στοιχεία του CIES, η Ελλάδα είναι έβδομη στον κόσμο, με το 68,9% των αγωνιστικών λεπτών να πηγαίνει σε ξένους. Όταν το πρωτάθλημα δεν εμπιστεύεται τον Έλληνα ποδοσφαιριστή, είναι μικρό θαύμα ότι η Εθνική βρίσκει έντεκα.

Και εδώ βρίσκεται η ειρωνεία: Η σημερινή γενιά δεν είναι προϊόν του συστήματος, αλλά εξαίρεσή του. Βγήκε από δύο-τρεις ακαδημίες, που δούλεψαν σωστά και από παιδιά που έφυγαν νωρίς για το εξωτερικό. Αν πανηγυρίσουμε μια πρόκριση, θα πανηγυρίσουμε μια ομάδα που μεγάλωσε παρά το ελληνικό ποδόσφαιρο, όχι χάρη σε αυτό.

Η Εθνική μπορεί να πάει πολύ ψηλά. Το ερώτημα είναι αν θα την ακολουθήσει κανείς άλλος.

Με βάση την εμπειρία, το στοίχημα δεν έχει καλή απόδοση.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr