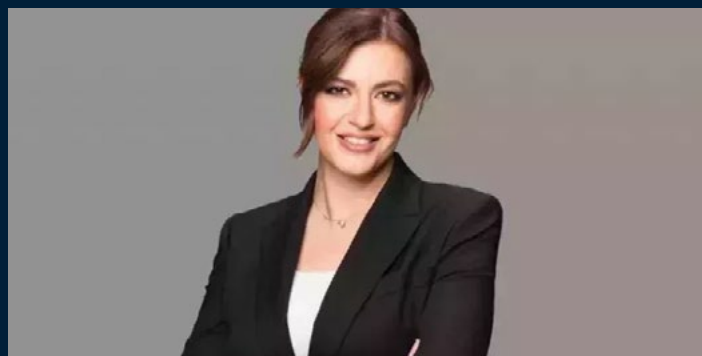




> ΑΤΤΙΚΑ GROUP

Ανοίγει το Tinos Beach - Τα σχέδια για διεύρυνση του portfolio της Attica Blue Hospitality



> CREDIABANK

Η υπερκάλυψη, το έντονο επενδυτικό ενδιαφέρον και η ακτινογραφία της ΑΜΚ



> ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ

Η εξαγορά στην Αυστραλία, η στόχευση στους μεγασάκους και οι επόμενες κινήσεις



> PREMIA PROPERTIES

Σε ποιες επενδύσεις δίνει έμφαση φέτος - Προσανατολίζεται σε αυξημένη διανομή μερίσματος

Editorial

Η παγίδα του (απ-)εγκλωβισμού

Debrief

Το άλλο χόσμα

Business Maker

- Η νέα ναυαρχίδα της Foot Locker στην Ερμού
- Νότια Πρόασια αποκλειστικά για ξένα πορτοφόλια

Business Insight

Τί έδειξε η CrediaBank, τί δείχνει η Premia Properties

BnSecret

- Η έλλειψη καυσίμων και η στρατηγική ΔΑΑ και Aegean
- Το μεγάλο στοίχημα του Βύρωνα Βασιλειάδη

> CREDIABANK

Η ΥΠΕΡΚΑΛΥΨΗ, ΤΟ ΕΝΤΟΝΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΚΑΙ Η ΑΚΤΙΝΟΓΡΑΦΙΑ ΤΗΣ ΑΜΚ

Τρέχει η Αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου της CrediaBank, με το επενδυτικό ενδιαφέρον να είναι ισχυρό. Σύμφωνα με πληροφορίες του BnB Daily μία ώρα μετά το άνοιγμα του βιβλίου η ΑΜΚ των €300 εκατ. καλύφθηκε, με σημαντικό επενδυτικό ενδιαφέρον από θεσμικούς, funds και family offices. Υπενθυμίζεται ότι παρέχει τη δυνατότητα στους Έλληνες μετόχους να λάβουν τον απαραίτητο αριθμό νέων μετοχών εφόσον εγγραφούν στη δημόσια προσφορά, προκειμένου να διατηρήσουν αμετάβλητο το ποσοστό τους.

Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Η διαδικασία θα διαρκέσει έως και την Τετάρτη, 1 Απριλίου, και στόχος της τράπεζας είναι τα €300 εκατ. μέσω της έκδοσης έως 375 εκατ. νέων κοινών, ύψων, μετά ψήφου ονομαστικών μετοχών. Η τιμή διάθεσης ορίστηκε στα €0,80 ανά μετοχή, με αποκλεισμό του δικαιώματος προτίμησης των υφιστάμενων μετόχων.

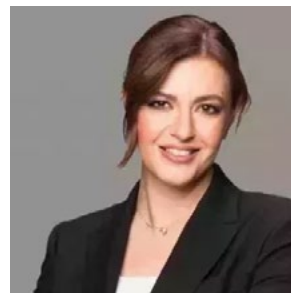
ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΙΣ ΣΕ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Την ίδια στιγμή οι σύμβουλοι της έκδοσης κάνουν παρουσιάσεις σε επενδυτές προκειμένου να αυξήσουν την ζήτηση. Οι Morgan Stanley και UBS Investment Bank έχουν αναλάβει ρόλο Παγκόσμιων Συντονιστών και Διαχειριστών, πλαισιωμένες από ελληνικούς και διεθνείς οίκους ως συν-διαχειριστές, γεγονός που αποτυπώνει τη βαρύτητα της έκδοσης και

τη στόχευση για ευρεία διεθνή συμμετοχή. Το βιβλίο προσφορών αναμένεται να κλείσει την Τετάρτη στις 14:00, με την κατανομή να ακολουθεί. Ο διακανονισμός έχει προγραμματιστεί για τις 7 Απριλίου και η έναρξη διαπραγμάτευσης των νέων μετοχών για τις 8 Απριλίου.

ΤΑ ΘΕΜΕΛΙΩΔΗ

Η αύξηση κεφαλαίου πραγματοποιείται σε ένα πλαίσιο που συνδυάζει ισχυρά λειτουργικά μεγέθη με ελκυστική αποτίμηση. Η τράπεζα στοχεύει σε μακροπρόθεσμη απόδοση ενσώματων ιδίων κεφαλαίων (RoATBV) άνω του 18%, υποστηριζόμενη από υψηλής ποιότητας κερδοφορία και ισχυρή πιστωτική επέκταση. Είναι ενδεικτικό ότι τα καθαρά δάνεια αυξήθηκαν κατά 36% σε ετήσια βάση, ενώ για το 2025 προβλέπεται καθαρή πιστωτική επέκταση ύψους €1,1 δισ. Το επενδυτικό story ενισχύεται περαιτέρω από τον μετασχηματισμό της CrediaBank τα τελευταία δύο χρόνια, διάστημα στο οποίο κατάφερε να αναδειχθεί σε πέμπτο τραπεζικό πυλώνα στην Ελλάδα σε όρους ενεργητικού. Παράλληλα, η παρουσία της σε δύο αγορές με ισχυρή αναπτυξιακή δυναμική, την Ελλάδα και την Μάλτα, προσδίδει ευρωπαϊκή διάσταση και διαφοροποίηση κινδύνου. Η επόμενη μεγάλη κίνηση αφορά στην ενσωμάτωση της HSBC Malta το 2027, η οποία αναμένεται να διπλασιάσει τα μεγέθη του ομίλου.



Ελένη Βρε-
τού, CEO,
CrediaBank

ΟΙ ΠΡΟΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ

Στις αρχές της εβδομάδας ανακοινώθηκε η προδέσμευση τριών επενδυτών για την κάλυψη ποσού €110 εκατ., εξέλιξη που λειτουργεί ως ψήφος εμπιστοσύνης και δημιουργεί θετική δυναμική για την περαιτέρω κάλυψη της αύξησης. Μεταξύ αυτών ξεχωρίζει η Fiera Capital, ένας θεσμικός long-only επενδυτής με υπό διαχείριση κεφάλαια άνω των 160 δισ. канаδικών δολαρίων, με σημαντική παρουσία στην Ελλάδα. Η συμμετοχή της εκτιμάται ότι θα λειτουργήσει καταλυτικά για την προσέλκυση και άλλων θεσμικών κεφαλαίων. Στη λίστα περιλαμβάνεται επίσης η Discovery Capital Management, ένα διεθνές macro hedge fund με ενεργητικό περίπου \$3,5 δισ., καθώς και η Marbella, επενδυτικό όχημα συμφερόντων της οικογένειας του εφοπλιστή Ηλία Γκότση. Η συμμετοχή αυτών των επενδυτών υπογραμμίζει τη διεθνή διάσταση της συναλλαγής και ενισχύει την αξιοπιστία της CrediaBank στις αγορές, στέλνοντας παράλληλα σαφές μήνυμα για τη δυναμική της επόμενης ημέρας.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> NN HELLAS

ΛΑΝΣΑΡΕΙ ΤΟ NN SINGLE FLEX ΜΕ ΕΥΕΛΙΚΤΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Η NN Hellas παρουσίασε το NN Single Flex, ένα νέο προϊόν που ενισχύει τη σειρά των συνδεδεμένων με επενδύσεις ασφαλιστικών λύσεων της εταιρείας, θέλοντας να προσφέρει στους πελάτες μεγαλύτερη ευελιξία στις επενδυτικές τους επιλογές.

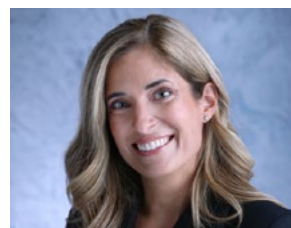
ΠΟΥ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το προϊόν απευθύνεται σε όσους έχουν ήδη συγκεντρώσει κεφάλαιο και επιθυμούν να το αξιοποιήσουν αποδοτικά, εξασφαλίζοντας παράλληλα προστασία, σε περίπτωση απρόβλεπτων

γεγονότων. Πρόκειται για ένα συμβόλαιο εφάπαξ καταβολής ασφαλίστρου, το οποίο επιτρέπει στον πελάτη να επιλέξει το επενδυτικό προφίλ που ταιριάζει στις ανάγκες και τους στόχους του, μέσα από ποικιλία διαθέσιμων επιλογών.

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

Ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά του NN Single Flex είναι η δυνατότητα, υπό συγκεκριμένες προϋποθέσεις, ενεργοποίησης μηνιαίων καταβολών μέσω του επενδυτικού λογαριασμού, προσφέροντας επιπλέον επίπεδο ευε-



Φιλίππα
Μιχάλη, Πρό-
εδρος ΔΣ &
Διευθύνουσα
Σύμβουλος,
NN Hellas

λιξίας. Επιπλέον, οι πελάτες μπορούν να προσαρμόζουν την επενδυτική στρατηγική τους και να αυξάνουν το κεφάλαιό τους με έκτακτες καταβολές καθ' όλη τη διάρκεια του συμβολαίου, σύμφωνα με τους όρους του προγράμματος. Το προϊόν επενδύει σε μερίδια εσωτερικών μεταβλητών κεφαλαίων της NN Hellas, δίνοντας τη δυνατότητα αξιοποίησης του κεφαλαίου μακροπρόθεσμα.



AGRI FOOD FORWARD

Cultivating Innovation, Harvesting Growth.

21 Απριλίου 2026

Λόγω των έκτακτων δυσμενών καιρικών συνθηκών, που προβλέπονται για την επόμενη εβδομάδα (κακοκαιρία Deborah), το **Agrifood Forward Conference** μεταφέρεται στις **21 Απριλίου 2026**, στον ίδιο χώρο, στο Αμφιθέατρο του Οργανισμού Κεντρικών Αγορών και Αλιείας

ΝΕΑ
ΗΜΕΡΟ-
ΜΗΝΙΑ



POWERED BY

TÜV
AUSTRIA

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES

Κλείστε
τώρα
τη θέση
σας ΕΔΩ

ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΕΣ

Αρρένα
ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ

Barilla
The Italian Food Company Since 1877

ΔΩΡΙΚΗ
ΥΠΟΚΡΟΝΟΣ

El Greco
ΜΙΣΤΡΑΚΗΣ Α.Ε.

E
ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΛΑΣΤΙΚΑ Α.Ε.

KORRES

ΚΟΥΛΟΥΓΑΔΟΣ
1892

**planet
ΠΑΓΩΤΑΡΑ**
...από άλλον πλανήτη!

SAMBA
COFFEE
ROASTERS

> **AYVENS (CAR COST INDEX 2026)**

Η ΕΛΛΑΔΑ ΣΤΗΝ ΤΕΤΡΑΔΑ ΜΕ ΤΙΣ ΠΙΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΧΩΡΕΣ ΓΙΑ ΜΙΣΘΩΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τη δεύτερη έκδοση του Car Cost Index 2026 δημοσίευσε η Ayvens. Πρόκειται για μια ολοκληρωμένη μελέτη για το συνολικό κόστος χρήσης (TCO – Total Cost of Ownership) αυτοκινήτων σε 30 ευρωπαϊκές χώρες. Τα φετινά αποτελέσματα δείχνουν ότι τα αμιγώς ηλεκτρικά οχήματα (BEV) γίνονται σταδιακά η πιο οικονομική επιλογή μίσθωσης σε περισσότερες χώρες και κατηγορίες οχημάτων.

ΠΟΥ ΒΑΣΙΖΕΤΑΙ Η ΜΕΛΕΤΗ

Η μελέτη βασίζεται σε τετραετή λειτουργική μίσθωση με ετήσια χιλιομετρική κάλυψη 30.000 χλμ., αξιοποιώντας προσφορές leasing του 8^{ου} τριμήνου του 2025. Το συνολικό κόστος χρήσης περιλαμβάνει απόσβεση, τόκους, συντήρηση, επισκευές, ελαστικά, ενέργεια ή καύσιμα, φόρους και ασφάλιση, προσφέροντας πλήρη εικόνα κόστους για επιχειρήσεις και οδηγούς.

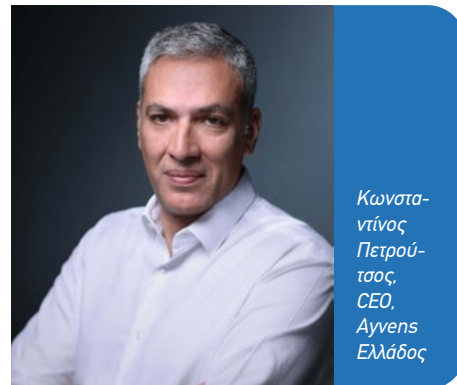
Στην ελληνική αγορά, τα ηλεκτρικά οχήματα εμφανίζουν ανταγωνιστικό κόστος σε βασικές κατηγορίες:

- Sub-compact (B & SUV-B): €673 για BEV, €641 για βενζινοκίνητα
- Compact (C & SUV-C): €744 για BEV, φθηνότερα από βενζίνη (€794), diesel (€978) και plug-in υβριδικά (€962)
- Μεσαίου μεγέθους (D & SUV-D): €899 για BEV, χαμηλότερα από diesel (€931), plug-in υβριδικά (€956) και βενζίνη (€974)

ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ

Σε ευρωπαϊκό επίπεδο, το υψηλότερο μέσο κόστος μίσθωσης καταγράφηκε στην Ελβετία (€1.217) και το χαμηλότερο στην Πορτογαλία (€774), με την Ελλάδα να εμφανίζει το 4ο χαμηλότερο μέσο κόστος (€811). Τα BEV είναι συνήθως φθηνότερα από βενζινοκίνητα και diesel στη Δυτική και Βόρεια Ευρώπη, ενώ σε χώρες της Νότιας Ευρώπης γίνονται όλο και πιο ανταγωνιστικά. Το BMW i4 παρουσιάζει χαμηλότερο TCO από το BMW Series 3 σε 20 από τις 30 χώρες.

Ο Κωνσταντίνος Πετρούτσος, CEO της Ayvens Ελλάδος, δήλωσε: "Τα ευρήματα



Κωνσταντίνος Πετρούτσος, CEO, Ayvens Ελλάδος

του Car Cost Index 2026 επιβεβαιώνουν ότι η ηλεκτροκίνηση δεν είναι πλέον επιλογή του μέλλοντος αλλά οικονομικά ανταγωνιστική λύση σήμερα. Στην Ελλάδα, τα BEV αποκτούν σαφές προβάδισμα κόστους, προσφέροντας κίνητρα για επιχειρήσεις να επιταχύνουν τη μετάβασή τους. Στην Ayvens, υποστηρίζουμε αυτή τη μετάβαση παρέχοντας ευέλικτες λύσεις leasing που μειώνουν το κόστος, διευκολύνοντας υψηλά πρότυπα βιωσιμότητας".

> **TÜV AUSTRIA ΕΛΛΑΔΟΣ**

ΔΙΠΛΗ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ MELLON TECHNOLOGIES



Από τα αριστερά: Χάρης Κωνσταντινίδης, CEO και Μέλος ΔΣ, Mellon Technologies - Άγγελος Αγγελίδης, CCS & BPO Business Line Head, όμιλος Mellon και Μέλος ΔΣ, Mellon Technologies - Ιωάννης Καλλιός, Country Manager, TÜV AUSTRIA στην Ελλάδα

Διπλή πιστοποίηση σύμφωνα με το διεθνές πρότυπο ISO 18295:2017, έλαβε η Mellon Technologies από την TÜV AUSTRIA Hellas. Η πιστοποίηση καλύπτει δύο βασικούς άξονες του προτύπου ISO 18295:

- ISO 18295-1: Αφορά στα ίδια τα Κέντρα Εξυπηρέτησης, επικεντρώνοντας στη διαχείριση προσωπικού, στις υποδομές και στους δείκτες απόδοσης (KPIs)
- ISO 18295-2: Αφορά στις υποχρεώσεις απέναντι στους πελάτες-οργανισμούς που χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες του κέντρου, εξασφαλίζοντας σωστή ενημέρωση και βέλτιστο σχεδιασμό διαδικασιών

ΤΑ ΟΦΕΛΗ

Η εφαρμογή του ISO 18295 επιτρέπει στην Mellon Technologies να ενισχύσει τις εσωτερικές της διαδικασίες, να μειώσει τον κίνδυνο παραπόνων και να αποκτήσει αντα-

γωνιστικό πλεονέκτημα στην ελληνική και διεθνή αγορά. Η πιστοποίηση καλύπτει όλες τις υπηρεσίες της εταιρείας, συμπεριλαμβανομένων των πολυκαναλικών μορφών επικοινωνίας (τηλέφωνο, email, chat).

Ο κ. Ιωάννης Καλλιός, Country Manager της TÜV AUSTRIA στην Ελλάδα, τόνισε τη σημασία της πιστοποίησης: "Σε ένα περιβάλλον όπου η εμπειρία του πελάτη καθορίζει την επιτυχία μιας επιχείρησης, η Mellon Technologies επενδύει στην ποιότητα, τη διαφάνεια και τη συνεχή βελτίωση. Στην TÜV AUSTRIA, στοχεύουμε σε πιστοποιήσεις που ενισχύουν την αξιοπιστία των συνεργατών μας".

Ο κ. Χάρης Κωνσταντινίδης, CEO της Mellon Technologies, χαρακτήρισε την πιστοποίηση "ορόσημο για τον κλάδο της εξυπηρέτησης πελατών στην Ελλάδα", επισημαίνοντας ότι η δέσμευση για ποιοτικές υπηρεσίες, επιχειρησιακή συνέχεια και ασφάλεια αποτελεί στρατηγικό πλεονέκτημα για την εταιρεία.

> ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ

Η ΕΞΑΓΟΡΑ ΣΤΗΝ ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ, Η ΣΤΟΧΕΥΣΗ ΣΤΟΥΣ ΜΕΓΑΣΑΚΟΥΣ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΟΜΕΝΕΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ

Με στόχο την επέκταση στην Ωκεανία και την ενίσχυση της παρουσίας της στην αγορά των μεγασάκων κινείται η Πλαστικά Θράκης. Έτσι, εκτός από την παρουσία της στην εν λόγω αγορά στην Σκανδιναβία, πατάει πόδι στην Αυστραλία εξαγοράζοντας το 100% της BHA έναντι €14 εκατ. Η εν λόγω κίνηση, όπως αναφέρουν πληροφορίες του BnB Daily, είναι καλά μελετημένη και πρόκειται να ακολουθήσουν και άλλες, καθώς οι μεγασάκοι γνωρίζουν μεγάλη ζήτηση γιατί:

- Μειώνουν το κόστος μεταφοράς
- Διευκολύνουν τη φόρτωση/εκφόρτωση
- Προστατεύουν τα υλικά από υγρασία και ρύπους

Πρόκειται για σακούλες κατασκευασμένες συνήθως από υφαντό πολυπροπυλένιο, σχεδιασμένες να αντέχουν μεγάλο βάρος (συνήα από 500 έως και 2.000 κιλά). Οι μεγασάκοι χρησιμοποιούνται ευρέως σε:

- Οικοδομή (τσιμέντο, άμμος, χαλίκι)
- Αγροτικά προϊόντα (σιτηρά, ζωοτροφές)
- Χημική βιομηχανία (σκόνες, κόκκοι)
- Βιομηχανία και μεταφορές

Ειδικότερα:

- Έχουν ιμάντες ανύψωσης για γεραμούς ή περονοφόρα
- Μπορεί να έχουν στόμιο πλήρωσης και εκκένωσης
- Είναι αναδιπλούμενοι για εύκολη αποθήκευση
- Σε κάποιες περιπτώσεις είναι επαναχρησιμοποιούμενοι

ΑΜΕΣΗ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥ

Ένας ακόμα λόγος που προχώρησε το deal έχει να κάνει με το γεγονός πως η εν λόγω εξαγορά θα φανεί άμεσα στα μεγέθη του ομίλου, ενισχύοντας τις πωλήσεις. Και αυτό γιατί η Πλαστικά Θράκης αποκτά άμεση πρόσβαση σε υφιστάμενα τοπικά δίκτυα διανομής και πελατειακό χαρτοφυλάκιο. Παράλληλα συμβάλλει στην αξιοποίηση λειτουργικών και εμπορικών συνεργειών και στην εκμετάλλευση της αντίστροφης εποχικότητας μεταξύ Ευρώπης και Ωκεανίας, παρέχοντας ταυτόχρονα ένα πλήρες χαρτοφυλάκιο προϊόντων προστιθέμενης αξίας.



Δημήτρης Μαλάμος, Διευθύνων Σύμβουλος, όμιλος Πλαστικά Θράκης

ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ

Η BHA Holding, κατά το οικονομικό έτος που ολοκληρώθηκε στις 30/06/2025, παρουσίασε επίσης πωλήσεις ύψους AUD 37,6 εκατ. (ήτοι €22,8 εκατ. περίπου), λειτουργική κερδοφορία (EBITDA) AUD 4.1 εκατ. (€2,5 εκατ. περίπου) και Κέρδη προ Φόρων AUD 3,3 εκατ. (€2 εκατ. περίπου).

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> DOMES RESORTS

ΝΕΑ ΜΟΝΑΔΑ ΣΤΟ LAGOS ΤΗΣ ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑΣ: LUXURY, ΑΘΛΗΤΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΑ

Την επέκταση της παρουσίας της στην Ευρώπη ανακοίνωσε η Domes Resorts, με την ανάληψη της διαχείρισης του Cascade Wellness Resort στο Lagos, της Πορτογαλίας. Πρόκειται για τη δεύτερη μονάδα του ομίλου στη χώρα και την τρίτη εκτός Ελλάδας. Το πεντάστερο resort ανήκει στην Hotel Investment Partners (HIP), με κεφάλαια υπό διαχείριση των Blackstone και GIC.

ΠΟΥ ΒΡΙΣΚΕΤΑΙ

Το Cascade Wellness Resort βρίσκεται σε προνομιακή θέση στην περιοχή Ponta da Piedade, με πανοραμική θέα στον Ατλαντικό και άμεση πρόσβαση στο Lagos. Το resort εκτείνεται σε 38 εκτάρια και διαθέτει 164 δωμάτια και σουίτες εμπνευσμένα από την Πορτογαλική Εποχή των Ανακαλύψεων (15ο-16ο αι.).

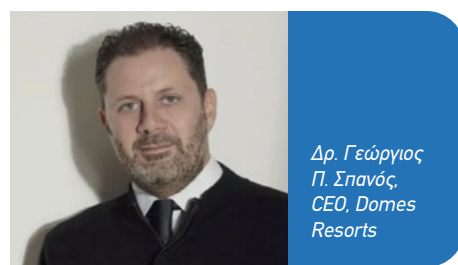
Οι επισκέπτες έχουν στη διάθεσή τους πισίνες, spa, γυμναστήριο, γήπεδα τένις και ποδοσφαίρου προδιαγραφών FIFA, καθιστώντας



το κατάλληλο τόσο για αναψυχή, όσο και για αθλητικά ταξίδια. Η γαστρονομία περιλαμβάνει τέσσερα venues με διεθνή και τοπική κουζίνα, ενώ οι οικογενειακές παροχές περιλαμβάνουν kids club και ακαδημία ποδοσφαίρου.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Η κίνηση αυτή εντάσσεται στη στρατηγική της Domes Resorts για ανάπτυξη σε επιλεγμένους μεσογειακούς προορισμούς, μέσω συνεργασιών με κορυφαίους θεσμικούς επενδυτές. Η συνεργασία με την HIP ενισχύει τη δέσμευση



Δρ. Γεώργιος Π. Σπανός, CEO, Domes Resorts

του ομίλου για αξιοποίηση ξενοδοχείων υψηλής ποιότητας σε προνομιακές τοποθεσίες. Ο Δρ. Γεώργιος Π. Σπανός, CEO της Domes Resorts, δήλωσε: "Η επέκταση στην Πορτογαλία μέσω αυτής της συνεργασίας ενισχύει τη σχέση μας με τη HIP. Το Algarve αποτελεί ώριμο προορισμό με διευρυμένη τουριστική περίοδο, ευθυγραμμισμένο με τη στρατηγική μας. Το Cascade Wellness Resort, σε εξαιρετική τοποθεσία, προσφέρει υψηλές προοπτικές και διαφοροποιεί περαιτέρω το χαρτοφυλάκιό μας σε επιλεγμένους μεσογειακούς προορισμούς".

> **DBRS**

ΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΚΑΙ ΚΥΠΡΙΑΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΡΙΣΗ ΣΤΗΝ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ

Η αυξανόμενη γεωπολιτική ένταση στην Μέση Ανατολή επαναφέρει στο προσκήνιο ανησυχίες για την ανθεκτικότητα των τραπεζικών συστημάτων σε Ελλάδα και Κύπρο, σύμφωνα με νέα ανάλυση της DBRS. Παρά τη θετική πορεία των οικονομιών τους τα τελευταία χρόνια, η έντονη εξάρτηση από τον τουρισμό και τη ναυτιλία λειτουργεί ως βασικός παράγοντας ευαλωτότητας σε περιόδους διεθνούς αστάθειας. Οι δύο αυτοί κλάδοι αποτελούν θεμέλιο της οικονομικής δραστηριότητας σε αμφότερες τις χώρες, γεγονός που ενισχύει την ανάπτυξη, αλλά ταυτόχρονα αυξάνει την έκθεση σε εξωγενείς κινδύνους. Ο τουρισμός, ειδικότερα, έχει διαδραματίσει καθοριστικό ρόλο στην ανάκαμψη των τελευταίων ετών, επηρεάζοντας όχι μόνο την απασχόληση αλλά και την κατανάλωση και το σύνολο των υπηρεσιών.

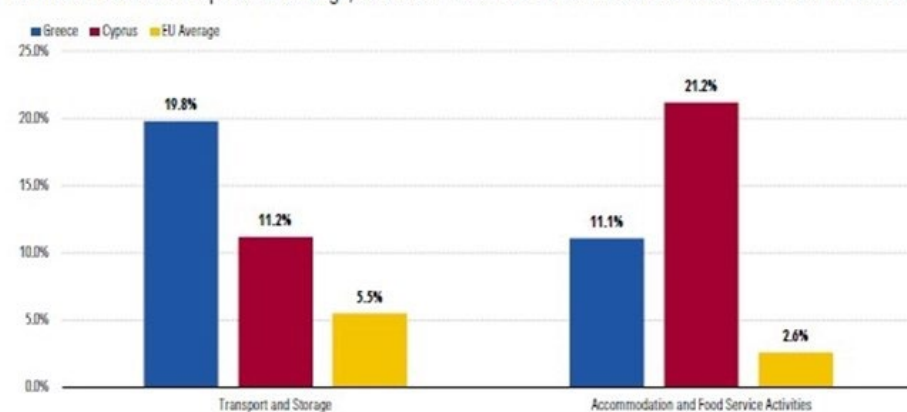
ΤΟ ΠΛΗΓΜΑ ΣΤΑ ΤΑΞΙΔΙΑ

Οι εξελίξεις στην Μέση Ανατολή δημιουργούν αλυσιδωτές επιπτώσεις σε μεταφορές και ταξίδια. Πιθανά προβλήματα στη διέλευση από τα Στενά του Ορμούζ και περιορισμοί στον εναέριο χώρο αναγκάζουν τις εταιρείες να αναπροσαρμόζουν τις διαδρομές τους, αυξάνοντας το κόστος μεταφοράς και ασφάλισης. Οι επιβαρύνσεις αυτές μεταφέρονται τόσο στη ναυτιλία όσο και στις αερομεταφορές, επηρεάζοντας τελικά και τη ζήτηση για ταξίδια.

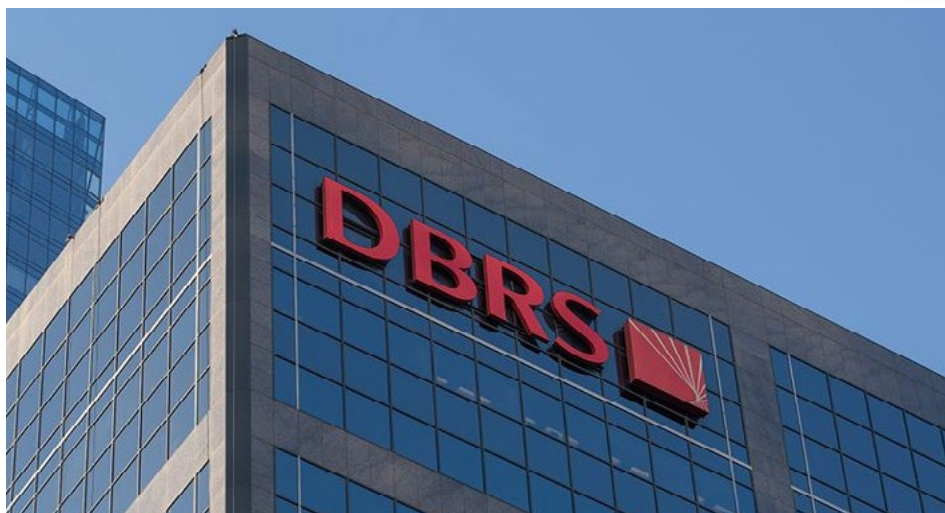
ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ

Για τον τραπεζικό τομέα, οι συνθήκες αυτές μεταφράζονται σε ενδεχόμενη αύξηση του πιστωτικού κινδύνου, ιδιαίτερα αν η κρίση παραταθεί. Οι ελληνικές και κυπριακές τράπεζες εμφανίζουν μεγαλύτερη, από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, έκθεση σε δραστηριότητες που συνδέονται με μεταφορές, αποθήκευση και τουρισμό. Ωστόσο, η φύση της έκθεσης διαφέρει: στην Ελλάδα, η χρηματοδότηση της ναυτιλίας είναι πιο διεθνοποιημένη και συχνά συνοδεύεται από εξασφαλίσεις, στοιχείο που ενισχύει τη βραχυπρόθεσμη ανταπόκριση. Αντίθετα, στην Κύπρο, το βάρος πέφτει περισσότερο στον τουρισμό, καθιστώντας το τραπεζικό σύστημα πιο άμεσα εκτεθειμένο σε πιθανή κάμψη της ταξιδιωτικής ζήτησης.

Exhibit 8 Loans to Transport and Storage, and Accommodation and Food Service Activities as % of NFC Loans



Sources: EBA Risk Dashboard Q4 2025, Morningstar Inc.



ΘΕΤΙΚΕΣ ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ

Παρά τις προκλήσεις, η συνολική εικόνα δεν είναι αρνητική. Τα τελευταία χρόνια, τόσο οι ελληνικές όσο και οι κυπριακές τράπεζες έχουν βελτιώσει σημαντικά την ποιότητα των χαρτοφυλακίων τους, μειώνοντας τα μη εξυπηρετούμενα δάνεια και ενισχύοντας την κεφαλαιακή τους βάση. Η κερδοφορία παραμένει σε ικανοποιητικά επίπεδα, προσφέροντας ένα μαξιλάρι απέναντι σε ενδεχόμενες αναταράξεις.

ΚΛΕΙΔΙ Η ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΟΥ ΠΟΛΕΜΟΥ

Καταλυτικός παράγοντας για την πορεία των εξελίξεων θα είναι η διάρκεια και η ένταση της

κρίσης στην Μέση Ανατολή. Εάν οι εντάσεις αποκλιμακωθούν, οι επιπτώσεις ενδέχεται να αποδειχθούν περιορισμένες. Σε αντίθετη περίπτωση, η αύξηση του ενεργειακού κόστους, οι πληθωριστικές πιέσεις και μια πιθανή επιβράδυνση της ανάπτυξης θα μπορούσαν να επιβαρύνουν περαιτέρω το οικονομικό περιβάλλον. Σε κάθε περίπτωση, αν και οι κίνδυνοι αυξάνονται, τα τραπεζικά συστήματα Ελλάδας και Κύπρου φαίνεται να διαθέτουν, προς το παρόν, τα απαραίτητα εφόδια για να διαχειριστούν ένα πιο αβέβαιο διεθνές σκηνικό.

Νικόλας Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> **WORDLINE GREECE**

ΑΝΑΚΗΡΥΧΘΗΚΕ "ACQUIRER OF THE YEAR" ΚΑΙ ΑΠΕΣΠΑΣΕ 7 ΒΡΑΒΕΙΑ

Η Worldline αναδείχθηκε "Acquirer of the Year" στα Digital Finance Awards 2026, καταγράφοντας τη μεγαλύτερη επίδοσή της στον θεσμό, με 7 συνολικά βραβεία για λύσεις και υπηρεσίες ψηφιακών πληρωμών.

GOLD AWARDS

Κατά την τελετή απονομής, η Worldline Greece κατέκτησε τρία Gold awards στις εξής κατηγορίες:

- Best Acquirers' Platform & Embedded Finance Services για το EVC, τη self-service λύση φόρτισης ηλεκτρικών οχημάτων
- Best Merchant Onboarding – Enhancing Lifecycle Management Initiative για το merchant-shop.gr, την πλατφόρμα πλήρως online λύσεων πληρωμών
- Merchants' Innovative POS & Checkout Experience για το Split Bill, που επιτρέπει τον επιμερισμό λογαριασμού στις παρέες

SILVER AWARDS

Επιπλέον, κατέκτησε τρία Silver awards για:

- Best Digital Product, για την All-in-One Platform, που μετατρέπει το POS σε ολοκληρωμένο ταμειακό σύστημα
- Best Acquirers to Merchants Payments



- Services, για την πλατφόρμα Live-Pay που διευκολύνει online πληρωμές
- Best Intelligent Operations, Observability & Customer Contact Platform, για την Gift Card που ενισχύει επιβράβευση πελατών και συνεργατών

SMART POS APP

Το Smart POS app, που μετατρέπει κάθε iOS συσκευή σε τερματικό, βραβεύτηκε στην κατηγορία Best Paytech Solution, αποδεικνύοντας το εύρος των ολοκληρωμένων λύσεων της Worldline για online και φυσικά

σημεία πώλησης, επιτρέποντας στις επιχειρήσεις να επιταχύνουν τον ψηφιακό τους μετασχηματισμό.

Ο Ιωάννης Κιτιζής, Managing Director & Country Head της Worldline στην Ελλάδα, δήλωσε: "Η διάκριση "Acquirer of the Year" αντικατοπτρίζει την εμπιστοσύνη των ελληνικών επιχειρήσεων στις λύσεις μας. Οι πολλαπλές βραβεύσεις επιβεβαιώνουν τη συνεχή προσπάθεια της ομάδας μας να αναπτύσσει καινοτόμες λύσεις που απλοποιούν τις συναλλαγές και προσφέρουν πραγματική αξία στους εμπόρους και τους πελάτες".

> **BLINK CHARGING HELLAS**

ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ ΣΕ ΑΣΤΙΚΑ ΚΕΝΤΡΑ ΚΑΙ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΥΣ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΥΣ

Από τη συνεχή επέκταση του δικτύου φόρτισης χαρακτηρίστηκε το 2025 για την Blink Charging Hellas, με περισσότερους από 90 νέους φορτιστές να εγκαθίστανται σε στρατηγικά σημεία.

ΤΙ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ

Το δίκτυο πλέον καλύπτει ένα ευρύ φάσμα σημείων υψηλής κινητικότητας, όπως αστικά κέντρα, τουριστικές περιοχές, εταιρικές εγκαταστάσεις και hubs μετακίνησης, βελτιώνοντας την προσβασιμότητα και την εμπειρία των χρηστών. Η στρατηγική ανάπτυξης για το 2025 επικεντρώθηκε στη δημιουργία



ενός πυκνού και αξιόπιστου δικτύου, με γεωγραφική ισορροπία ώστε να εξυπηρετεί τόσο τα μεγάλα αστικά κέντρα όσο και περιοχές με αυξημένη τουριστική δραστηριότητα. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην περιφέρεια και σε δημοφιλείς τουριστικούς προορισμούς, όπως η Κέρκυρα, τα Χανιά, η Λευκάδα, η Άνδρος,

η Σπεία, η Λάρισα, ο Βόλος και η Ελασσόνα, δημιουργώντας ένα ολοκληρωμένο και πανελλαδικά προσβάσιμο δίκτυο φόρτισης.

ΒΡΑΒΕΥΣΗ

Μια σημαντική διάκριση για την εταιρεία το 2025 ήταν η ανάδειξη του Blink Charging Hellas App ως Προϊόν της Χρονιάς 2025 στην κατηγορία εφαρμογή ηλεκτροκίνητου αυτοκινήτου. Παράλληλα, η εταιρεία λάνσαρε το νέο RFID Tag, αντικαθιστώντας την προηγούμενη RFID κάρτα και απλοποιώντας τη διαδικασία φόρτισης, προσφέροντας ταχύτερη και πιο seamless εμπειρία στους χρήστες.

> **PREMIA PROPERTIES**

ΣΕ ΠΟΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΔΙΝΕΙ ΕΜΦΑΣΗ ΦΕΤΟΣ - ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΖΕΤΑΙ ΣΕ ΑΥΞΗΜΕΝΗ ΔΙΑΝΟΜΗ ΜΕΡΙΣΜΑΤΟΣ

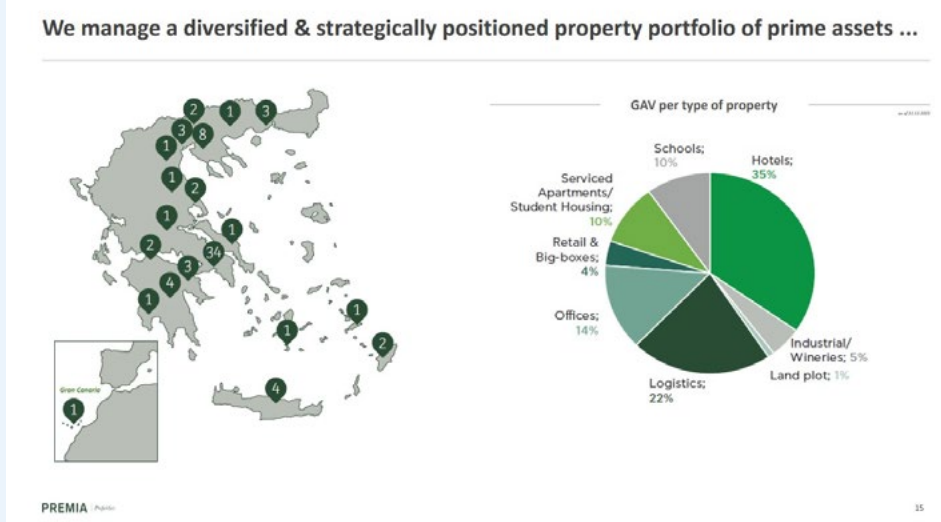
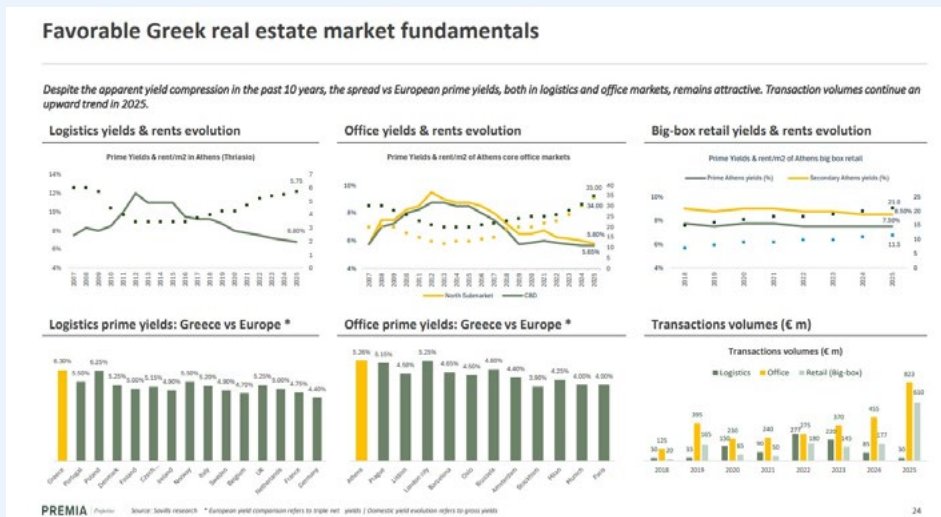
Σε νέες επενδύσεις με έμφαση στον ξενοδοχειακό κλάδο, κυρίως στα νησιά του Νοτίου Αιγαίου, εστιάζει για φέτος η Premia Properties. Μεταξύ αυτών ξεχωρίζει επένδυση €73 εκατ. στην Κω, καθώς και η ανάπτυξη ακινήτου στα Μεσόγεια για τη στέγαση των κεντρικών γραφείων της Tesla στην Ελλάδα, σε ακίνητο που στέγαζε μια παλιά ξυλαποθήκη. Η επένδυση ανέρχεται στα €2 εκατ. και η μίσθωση θα είναι για περίπου 10 χρόνια. Παράλληλα, συνεχίζονται έργα ανακατασκευής και επέκτασης φοιτητικών κατοικιών σε μεγάλες πόλεις, project που έχει υψηλές αποδόσεις.

ΕΛΚΥΣΤΙΚΗ Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Για το 2026, οι επενδύσεις αναμένεται να ξεπεράσουν τα €150 εκατ., με κεφάλαια να κατευθύνονται τόσο σε νέες τοποθετήσεις, όσο και στην αξιοποίηση υφιστάμενων ακινήτων. Η Premia εκτιμά ότι θα συνεχίσει να αναπτύσσεται με ρυθμούς υψηλότερους των αρχικών προβλέψεων, στοχεύοντας στην περαιτέρω ενίσχυση της ευρωπαϊκής της παρουσίας. Η διοίκηση της ΑΕΕΑΠ εκτιμά ότι η ελληνική αγορά ακινήτων παραμένει ελκυστική, με ικανοποιητικές αποδόσεις σε γραφεία και logistics και αυξημένη επενδυτική δραστηριότητα. Το ευρύτερο μακροοικονομικό περιβάλλον ενισχύει τις θετικές προοπτικές του κλάδου.

Σε επίπεδο στρατηγικής, η εταιρεία θέτει ως βασικό στόχο τη συνέχιση της αναπτυξιακής της πορείας μέσω στοχευμένων ενεργειών, δίνοντας έμφαση στην έγκαιρη υλοποίηση του επενδυτικού της πλάνου, με προτεραιότητα στους τομείς της φιλοξενίας και της φοιτητικής στέγασης. Παράλληλα, επιδιώκει τη βελτιστοποίηση της διάρθρωσης των υποχρεώσεών της και την εξασφάλιση νέας χρηματοδότησης με ανταγωνιστικούς όρους, ενσωματώνοντας και πρωτοβουλίες αντιστάθμισης κινδύνου.

Ταυτόχρονα, επικεντρώνεται στην ενίσχυση της ποιότητας του χαρτοφυλακίου και της ανθεκτικότητας των ταμειακών ροών μέσω δράσεων ESG και ενεργής διαχείρισης των ακινήτων, όπως αυξήσεις μισθωμάτων, επιλεκτικές αποεπενδύσεις και δημιουργία πρόσθετης αξίας. Στο πλαίσιο αυτό, επι-



διώκεται και η διατήρηση της αναπτυξιακής δυναμικής μέσω της διαμόρφωσης κατάλληλου επενδυτικού pipeline, το οποίο ευθυγραμμίζεται με τη συνολική στρατηγική και τις απαιτούμενες αποδόσεις.

ΠΡΟΣ ΔΙΠΛΑΣΙΟ ΜΕΡΙΣΜΑ ΦΕΤΟΣ

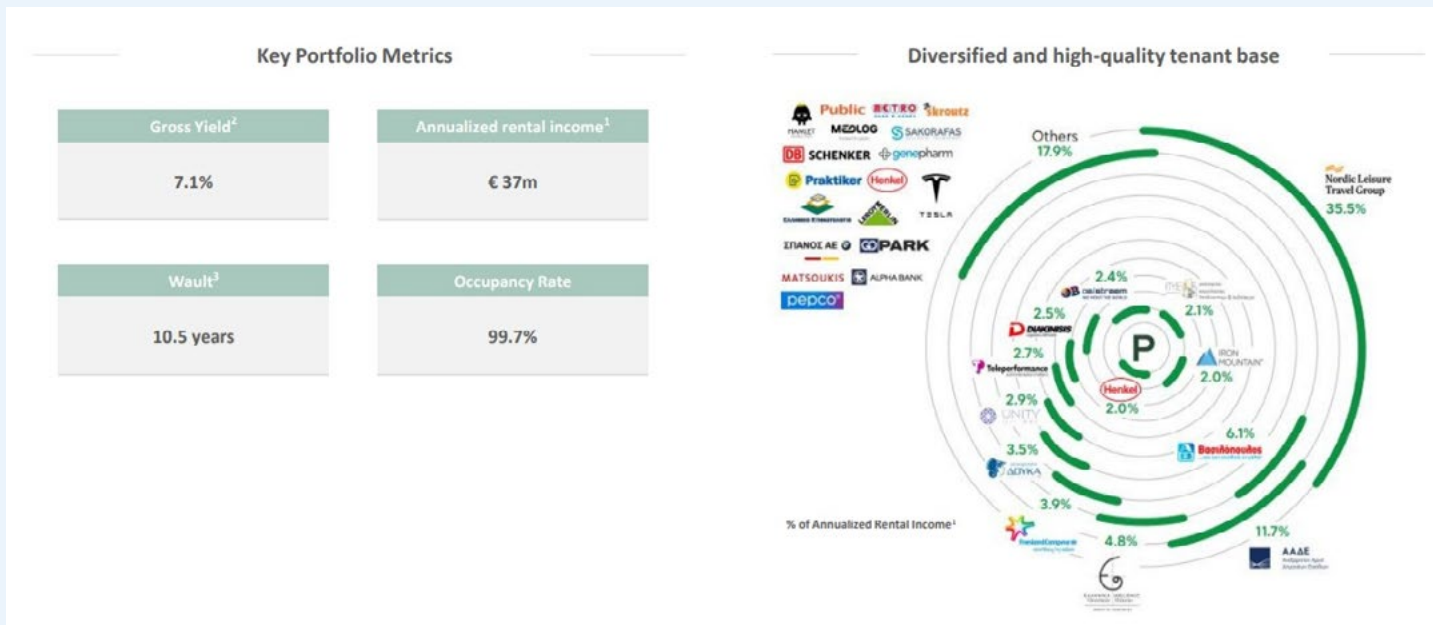
Σε ό,τι αφορά τη μερισματική πολιτική, η διοίκηση προσανατολίζεται σε αυξημένη διανομή μερίσματος τον Μάιο, ενδεχομένως διπλάσια σε σχέση με προηγούμενες χρήσεις, επιβεβαιώνοντας τη δέσμευση για δημιουργία αξίας για τους μετόχους.

Παρά τις γεωπολιτικές αβεβαιότητες, η επενδυτική στρατηγική βασίζεται σε μακροπρό-

θεσμο σχεδιασμό και δεν επηρεάζεται από βραχυπρόθεσμες διακυμάνσεις. Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία συνεχίζει να αξιολογεί επενδυτικές ευκαιρίες τόσο στην Ελλάδα όσο και επιλεκτικά στο εξωτερικό. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει και η δραστηριότητα στον τομέα οινοποιείων και αμπελώνων, που εντάσσεται στη στρατηγική πράσινων επενδύσεων, με προοπτικές αυξημένων αποδόσεων, για την οποία μπορείτε να διαβάσετε στο σημερινό [FnB Daily](#).

ΣΤΑΘΕΡΗ ΑΝΟΔΟΣ

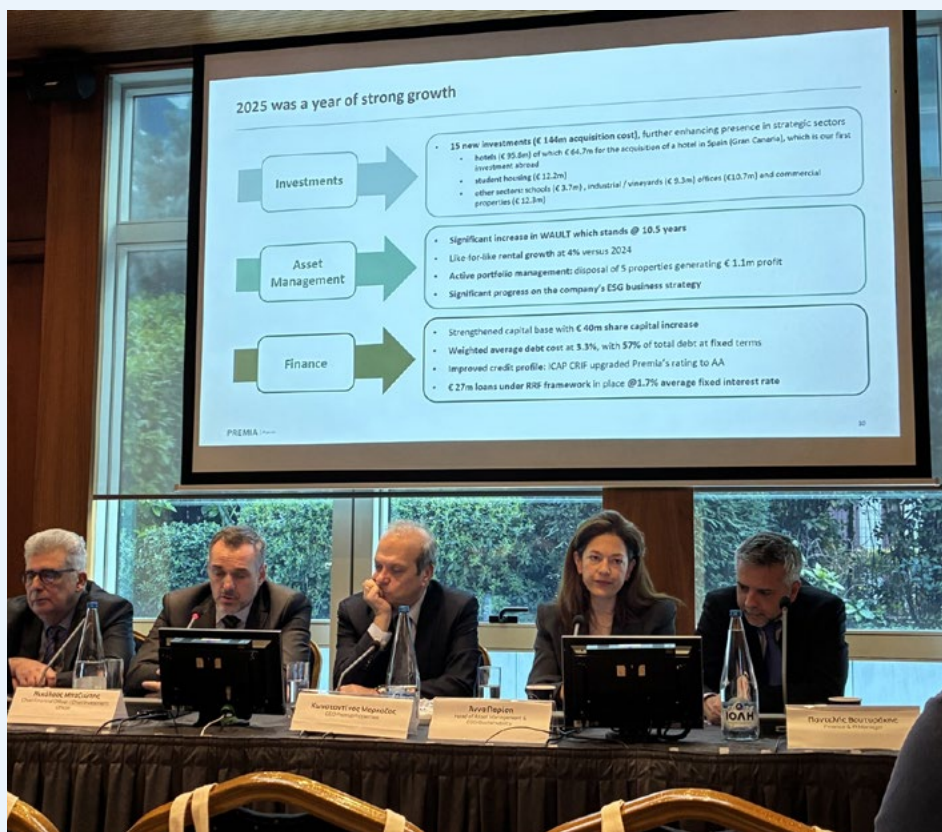
Από το 2021, η Premia Properties καταγράφει σταθερή άνοδο σε έσοδα και κερδοφο-



ρία, με το 2025 να αποτελεί την ισχυρότερη χρονιά στην ιστορία της. Ο ισολογισμός εμφανίζει ενεργητικό και καθαρή θέση €289 εκατ., ενώ η χρηματοδότηση βασίζεται κυρίως σε μακροπρόθεσμο δανεισμό. Το χαρτοφυλάκιο περιλαμβάνει 75 ακίνητα συνολικής αξίας περίπου €656 εκατ., εκ των οποίων το 90% αφορά επενδυτικά ακίνητα και το 10% ακίνητα υπό ανάπτυξη. Η σύνθεσή του είναι διαφοροποιημένη, με βασικό πυλώνα τα ξενοδοχεία και σημαντική παρουσία σε logistics, γραφεία και εμπορικά ακίνητα, που συνολικά αντιστοιχούν στο 75% των επενδύσεων. Το υπόλοιπο αφορά εξειδικευμένους τομείς, όπως οι φοιτητικές κατοικίες. Η μέση απόδοση διαμορφώνεται στο 7,1%, με υψηλά ποσοστά πληρότητας μέσω μακροχρόνιων μισθώσεων σε μεγάλες εταιρείες.

ΕΠΙΛΕΚΤΙΚΑ ΒΗΜΑΤΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Η εταιρεία έχει πραγματοποιήσει και επιλεκτικά βήματα διεθνούς επέκτασης, με επένδυση στις Κανάριες Νήσους, χωρίς αυτό να αποτελεί κύρια προτεραιότητα. Στην Ελλάδα, συνεχίζει την ενίσχυση του χαρτοφυλακίου με ποιοτικά ακίνητα και αξιόπιστους μισθωτές, συμπεριλαμβανομένων δημόσιων φορέων, ενισχύοντας τη σταθερότητα των ταμειακών ροών. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στους τομείς της εκπαίδευσης και της φοιτητικής στέγασης, όπου η ζήτηση παραμένει ισχυρή και η προσφορά περιορισμένη. Το επιχειρηματικό μοντέλο βασίζεται στην πλήρη ιδιοκτησία ακινήτων, χωρίς λειτουργική εμπλοκή, με στόχο τη δημιουργία σταθερών αποδόσεων.



ΜΕΤΑΞΥ 4,1% ΚΑΙ 4,4% ΤΟ ΕΥΡΟΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΟΜΟΛΟΓΟ ΤΩΝ €150 ΕΚΑΤ.

Χθες η εταιρεία ανακοίνωσε την έκδοση κοινού ομολογιακού δανείου ύψους έως €150 εκατ., διάρκειας 7 ετών, διαιρούμενου σε έως 150.000 άυλες, κοινές, ονομαστικές ομολογίες με ονομαστική αξία €1.000, με ελάχιστο

ποσό έκδοσης €105 εκατ. Το εύρος απόδοσης καθορίστηκε μεταξύ 4,1% και 4,4%. Η Δημόσια Προσφορά θα ξεκινήσει σήμερα, Τρίτη 31 Μαρτίου, στις 10.00 π.μ. και θα ολοκληρωθεί την Πέμπτη 02 Απριλίου.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

> **DISNEY**

1.000 ΝΕΕΣ ΘΕΣΕΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕ ΤΗ ΝΕΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ DISNEYLAND ΣΤΟ ΠΑΡΙΣΙ

Το άνοιγμα ενός νέου χώρου στην Disneyland Paris, η οποία έχει εξελιχθεί σε έναν από τους βασικούς τουριστικούς προορισμούς της Ευρώπης από την έναρξη λειτουργίας της το 1992, θα δημιουργή-

σει 1.000 νέες θέσεις εργασίας, όπως δήλωσαν την Παρασκευή ο CEO της Disney, Josh D'Amaro, και ο Πρόεδρος της Γαλλίας, Emmanuel Macron. Ο Macron επισκέφθηκε την Disneyland Paris μαζί με τον D'Amaro,

προκειμένου να παρουσιάσουν τις νέες περιοχές του πάρκου.

"Πιστεύω ότι θα συνεχίσουμε να είμαστε ο Νο1 τουριστικός προορισμός. Πιστεύω ότι θα συνεχίσουμε να δημιουργούμε θέσεις εργασίας. Μάλιστα, προσθέτουμε 1.000 θέσεις εργασίας μόνο για αυτή τη νέα θεματική περιοχή που δημιουργήσαμε", δήλωσε ο CEO της Disney, D'Amaro.



Josh D'Amaro, CEO, Walt Disney - Emmanuel Macron, Πρόεδρος, Γαλλία - Natacha Rafalski, Πρόεδρος, Disneyland Paris

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΝΕΟΥ CEO

Ο D'Amaro ανέλαβε επισήμως τα νέα του καθήκοντα ως CEO της Disney νωρίτερα αυτόν τον μήνα, αναλαμβάνοντας τα νήια του κολοσσού της ψυχαγωγίας σε μια περίοδο αλλαγών.

Η επιτυχημένη διαχείρισή του στον ιδιαίτερα κερδοφόρο τομέα των θεματικών πάρκων της εταιρείας, ο οποίος αντιπροσώπευε το 57% των περυσινών κερδών, ύψους \$17,5 δισ., συνέβαλε καθοριστικά στην ανάδειξή του στη θέση του CEO.

> **TOYOTA**

ΠΤΩΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΕΝ ΜΕΣΩ ΠΙΕΣΗΣ ΑΠΟ ΚΙΝΑ ΚΑΙ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ

Οι πωλήσεις της Toyota υποχώρησαν ελαφρώς τον Φεβρουάριο, επηρεασμένες από τον αυξημένο ανταγωνισμό στα ηλεκτρικά οχήματα στην Κίνα και τη χαμηλή ζήτηση στην Ιαπωνία, πριν ακόμη φανούν οι επιπτώσεις από τη σύγκρουση στο Ιράν.



Akio Toyoda, Chairman of the Board of Directors, Toyota

ΜΕΙΩΣΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- Οι παγκόσμιες πωλήσεις, συμπεριλαμβανομένων των Daihatsu και Hino, μειώθηκαν κατά 2,3% σε ετήσια βάση, φτάνοντας τις 806.905 μονάδες
- Στην Κίνα, οι πωλήσεις των Toyota και Lexus υποχώρησαν κατά 13,9%,
- Η παραγωγή μειώθηκε κατά 11,5%, επηρεασμένη και από τη χρονική περίοδο της Κινεζικής Πρωτοχρονιάς

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΠΟΛΕΜΟΥ ΣΤΗΝ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ

Παρά τη σχετική ανθεκτικότητα του κλάδου απέναντι στη χαμηλότερη παγκόσμια ζήτηση

για ηλεκτρικά οχήματα και το αυξημένο κόστος από δασμούς των ΗΠΑ, η σύγκρουση στην Μέση Ανατολή αναμένεται να αποτελέσει σημαντική πρόκληση. Οι Ιάπωνες κατασκευαστές, που προμηθεύονται περίπου το 70% του αλουμινίου τους από την περιοχή, αντιμετωπίζουν αυξανόμενη αβεβαιότητα στις εφοδιαστικές αλυσίδες και ήδη περιορίζουν την παραγωγή.

ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΜΕΙΩΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Η Japan Automobile Manufacturers Association προειδοποίησε ότι οι επιπτώσεις

αρχίζουν να γίνονται αισθητές στις παραδόσεις. Το 2025, οι ιαπωνικές εταιρείες εξήγαγαν περίπου 800.000 οχήματα στην Μέση Ανατολή, αξίας 2,5 τρισ. γιεν. Οι αλλαγές στις θαλάσσιες διαδρομές, λόγω αποκλεισμού των Στενών του Ορμούζ, ενδέχεται να αυξήσουν τον χρόνο παράδοσης έως και στις 100 ημέρες.

Η Toyota και η Nissan σχεδιάζουν μείωση παραγωγής τον Μάρτιο, ενώ η Honda εξετάζει αύξηση της τοπικής παραγωγής σε αγορές όπως οι ΗΠΑ, η Ιαπωνία και η Ταϊλάνδη, ώστε να αντισταθμίσει πιθανές απώλειες στις εξαγωγές.

Παράλληλα, η Toyota προχωρά σε ανάκληση άνω των 560.000 SUV στην Κίνα λόγω προβλήματος στα καθίσματα της δεύτερης σειράς, που μπορεί να επηρεάσει την ασφάλεια.

Πτώση καταγράφηκε και σε άλλες ιαπωνικές αυτοκινητοβιομηχανίες:

- οι πωλήσεις της Honda μειώθηκαν κατά 6,6%
- της Nissan κατά 7,4%, με ιδιαίτερα έντονες απώλειες στην κινεζική αγορά

> ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ €19,5 ΔΙΣ. ΜΕΣΩ ΤΑΑ – Η ΕΛΛΑΔΑ ΣΤΟΥΣ ΚΟΡΥΦΑΙΟΥΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΖΩΝΗΣ ΣΕ ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗ

Με ταχείς ρυθμούς προχωρά η αξιοποίηση των δανείων του Ταμείου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας (ΤΑΑ) στην Ελλάδα, επιβεβαιώνοντας τον καθοριστικό ρόλο του τραπεζικού συστήματος στην ανάπτυξη της οικονομίας, την ανταγωνιστικότητα, την εξωστρέφεια και την απασχόληση.

ΟΙ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία, έως τις 16 Μαρτίου 2026 έχουν καταρτιστεί 605 συμβάσεις χρηματοδότησης ΤΑΑ, εκ των οποίων πάνω από το 50% αφορούν μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Οι συνολικές επενδύσεις φτάνουν τα €19,5 δισ., εκ των οποίων €8,1 δισ. προέρχονται από το δανειακό σκέλος του ΤΑΑ. Η ελάχιστη ίδια συμμετοχή των επενδυτών ανέρχεται στο 20%, ενώ το υπόλοιπο 30% καλύπτεται μέσω δανείων από έξι ελληνικές τράπεζες – μέλη της ΕΕΤ: Πειραιώς, Εθνική Τράπεζα, Eurobank, Alpha Bank, CrediaBank και Optima.

ΠΟΥ ΚΑΤΕΥΘΥΝΟΝΤΑΙ ΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ

Οι χρηματοδοτήσεις κατευθύνονται κυρίως στους τρεις βασικούς πυλώνες της ελληνικής οικονομίας:

- Ενέργεια (34,6%),
- Τουρισμό (27,2%)
- Βιομηχανία (23,5%)

Πιο συγκεκριμένα:

- Ενέργεια: 137 συμβάσεις, συνολικές επενδύσεις €6,1 δισ. (€2,8 δισ. δάνεια ΤΑΑ)
- Βιομηχανία: 141 συμβάσεις, συνολικές επενδύσεις €5,1 δισ. (€1,9 δισ. δάνεια ΤΑΑ)
- Τουρισμός: 241 συμβάσεις, συνολικές επενδύσεις €4,9 δισ. (€2,2 δισ. δάνεια ΤΑΑ)

ΠΑΝΩ ΑΠΟ €21 ΔΙΣ. ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Συνυπολογίζοντας και τα δάνεια που έχουν χορηγηθεί μέσω διεθνών χρηματοπιστωτικών οργανισμών, όπως η Ευρωπαϊκή Τρά-



Γεώργιος Ζανιάς, Πρόεδρος, ΕΕΤ

πεζα Επενδύσεων (ΕΙΒ) και η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης (ΕΒΡΔ), το πρόγραμμα του ΤΑΑ έχει κινητοποιήσει συνολικά €21,58 δισ. ιδιωτικών επενδύσεων. Τα δάνεια παρέχονται με ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους, με επιτόκιο 1% για μεγάλες και μεσαίες επιχειρήσεις και 0,35% για μικρές επιχειρήσεις.

Η υλοποίηση του δανειακού σκέλους του ΤΑΑ, σε συνδυασμό με τη χρηματοδότηση από ίδια κεφάλαια των ελληνικών τραπεζών, αντικατοπτρίζεται στην υψηλή πιστωτική επέκταση προς τις μη χρηματοπιστωτικές επιχειρήσεις. Σύμφωνα με στοιχεία της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, η Ελλάδα σημείωσε τον 4ο υψηλότερο ετήσιο ρυθμό αύξησης πιστώσεων στην ευρωζώνη το Φεβρουάριο του 2026, με αύξηση 11,5% έναντι 2,9% κατά μέσο όρο στην Ευρωζώνη.

Η επίδοση αυτή τοποθετεί την Ελλάδα μπροστά από τις χώρες του ευρωπαϊκού Νότου, Ιταλία (2,1%), Ισπανία (4,2%) και Πορτογαλία (4,4%) – και επιβεβαιώνει τη σταθερή βελτίωση των συνθηκών χρηματοδότησης της πραγματικής οικονομίας από το εγχώριο τραπεζικό σύστημα.



Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



Γίνε
συνδρομητής
εδώ

και επωφελήσου
από τα πακέτα συνδρομών.

> ΣΕΒ - ALBA

AI-FIRST: ΝΕΕΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ, ΗΓΕΣΙΑ ΚΑΙ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ

Στο πώς μπορούν οι επιχειρήσεις και το ανθρώπινο δυναμικό να προετοιμαστούν για τις ταχύτατες και απρόβλεπτες αλλαγές που φέρνει η Τεχνητή Νοημοσύνη, εστίασε το Ετήσιο Συμπόσιο 2026, που διοργανώθηκε από το Κέντρο Αριστείας του ΣΕΒ στη Δημιουργική Ηγεσία σε συνεργασία με το Alba Graduate Business School.

Ο Νίκος Μυλωνόπουλος, Διευθυντής του Κέντρου Αριστείας και καθηγητής Digital Business στο Alba Graduate Business School, άνοιξε το Συμπόσιο θέτοντας την πρόκληση του "Becoming AI-First". Όπως τόνισε, αυτό δεν είναι απλώς μια τεχνολογική παρατήρηση αλλά μια οργανωσιακή και εκπαιδευτική πρόκληση: πώς θα επανεφεύρουμε την εργασία και τις επιχειρήσεις ώστε να αξιοποιήσουμε τη δυναμική της ΤΝ.

ΤΑ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ

Τρία βασικά ερωτήματα καθόρισαν τη συζήτηση:

- Επανεφεύρεση των επιχειρηματικών μοντέλων
- Προετοιμασία του ανθρώπινου δυναμικού για νέες δεξιότητες
- Αποκατάσταση της εμπιστοσύνης σε περιβάλλοντα με παραπληροφόρηση

Στους χαιρετισμούς συμμετείχαν η Ντόρα Οικονόμου (Διευθύντρια Τομέα Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού, ΣΕΒ), ο Edward Wingenbach (Πρόεδρος, The American College of Greece) και ο Στέλιος Αργυρός (Πρόεδρος ΔΣ, ALBA Association). Όλοι τόνισαν την ανάγκη για ξεκάθαρη στρατηγική, υπεύθυνη ηγεσία και καλλιέργεια δεξιοτήτων που προετοιμάζουν τους οργανισμούς για το άγνωστο μέλλον της ΤΝ.

Ο ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΤΗΣ ΠΑΡΑΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ

Ο Marshall Van Alstyne, Allen & Kellie Questrom Professor of Information Systems, παρουσίασε την ομιλία "Deepfakes and Deep Decisions: Using Markets to Clear Misinformation". Τόνισε ότι η παραπληροφόρηση γίνεται πιο επικίνδυνη με την ΤΝ, αλλά η λύση μπορεί να έρθει μέσα από μηχανισμούς αγοράς που



καθιστούν την αλήθεια φθνή και το ψέμα δαπανηρό, χωρίς λογοκρισία ή κεντρικό δισταγμό.

ΕΡΓΑΣΙΑ, AGENTS ΚΑΙ ΝΕΟΣ ΚΑΤΑΜΕΡΙΣΜΟΣ

Στο πάνελ με θέμα "Work Reimagined: Humans, Agents, and the New Division of Labor", οι συμμετέχοντες ανέλυσαν πώς η ΤΝ επανασχεδιάζει την εργασία, δημιουργώντας ανάγκη για νέες δεξιότητες και προετοιμασία ανθρώπινου δυναμικού σε αβέβαιο μέλλον. Συμμετείχαν στελέχη από Interamerican, Helleniq Energy, EMCC SP, Eurobank και Space Hellas.

ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΑΞΙΑΣ

Ο Shane Greenstein, Martin Marshall Professor of Business Administration, παρουσίασε την ομιλία "Commercial

Breakthroughs and the AI Gold Rush", επισημαίνοντας ότι η τεχνολογία από μόνη της δεν φέρνει νίκη· απαιτείται οργανωσιακός επανασχεδιασμός για τη μετατροπή της ΤΝ σε συγκεκριμένη επιχειρηματική αξία.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ, ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ ΚΑΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ

Το δεύτερο πάνελ ανέλυσε την στρατηγική ενσωμάτωσης της ΤΝ, από τον πειραματισμό έως τον πλήρη επανασχεδιασμό επιχειρηματικών μοντέλων. Συμμετείχαν στελέχη από Workable, Olympia Group, Kotsovolos – PPC Group και US Fortune 500.

Κατά το κλείσιμο της εκδήλωσης, ο Νίκος Μυλωνόπουλος υπογράμμισε ότι η ΤΝ αποτελεί τεράστια ευκαιρία αλλά και πρόκληση: απαιτεί καλλιέργεια μετα-δεξιοτήτων και συνεχής παρακολούθηση της εξέλιξής της για να αξιολογείται αντικειμενικά και αποτελεσματικά.

> ΚΛΑΔΟΣ ΠΟΛΥΤΕΛΕΙΑΣ ΥΠΟ ΠΙΕΣΗ ΜΕ ΑΠΩΛΕΙΕΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ \$100 ΔΙΣ. ΛΟΓΩ Μ. ΑΝΑΤΟΛΗΣ

Οι μετοχές των εταιρειών πολυτελείας έχουν υποχωρήσει σημαντικά από την έναρξη του πολέμου στο Ιράν, με απώλειες άνω του 15% για πολλές κορυφαίες εταιρείες και πιθανή πτώση έως 50% στις πωλήσεις στη Μέση Ανατολή, σύμφωνα με αναλυτές.

Οι μετοχές των LVMH και Hermès σημείωσαν πτώση περίπου 16% και 20% αντίστοιχα, ενώ η Ferrari υποχώρησε κατά 15% και ανέστειλε προσωρινά τις παραδόσεις στην περιοχή. Αντίστοιχα, εταιρείες όπως η Bentley και η Maserati έχουν διακόψει παραδόσεις λόγω κινδύνων ασφαλείας και προβλημάτων logistics. Όπως δήλωσε ο CEO της Bentley, Frank-Steffen Walliser, η ζήτηση επηρεάζεται, καθώς οι καταναλωτές έχουν άλλες προτεραιότητες.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΜΕΣΗΣ ΑΝΑΤΟΛΗΣ

Παρά τις προκλήσεις, η Μέση Ανατολή παραμένει κρίσιμη για τον κλάδο πολυτελείας. Αν και αντιπροσωπεύει περίπου το 6% των παγκόσμιων πωλήσεων, ήταν η ταχύτερα αναπτυσσόμενη αγορά το προηγούμενο έτος, με ρυθμούς 6%-8%. Το Ντουμπάι αποτελεί βασικό μοχλό ανάπτυξης, συνεισφέροντας σημαντικά στην άνοδο.

Η συγκυρία είναι ιδιαίτερα κρίσιμη, καθώς ο κλάδος προσδοκούσε ανάκαμψη το 2026 μετά από περίοδο στασιμότητας. Η Κίνα

δείχνει σημάδια βελτίωσης, οι ΗΠΑ παραμένουν ισχυρή αγορά, ενώ η Ευρώπη σπρώχνεται στον τουρισμό. Ωστόσο, η αυξημένη γεωπολιτική αβεβαιότητα επιβαρύνει το επενδυτικό κλίμα, το οποίο χαρακτηρίζεται από έντονη απαισιοδοξία.

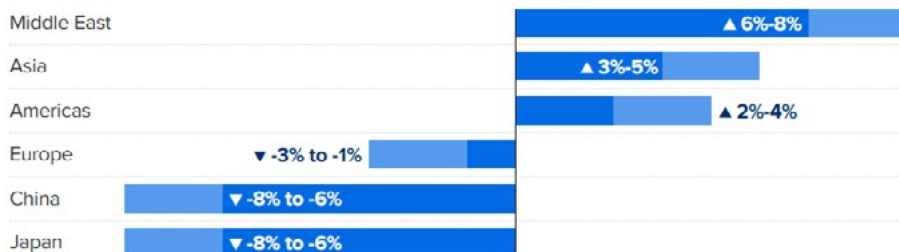
ΤΟ ΠΟΣΟ ΠΟΥ ΕΧΕΙ ΧΑΘΕΙ

Συνολικά, περίπου \$100 δισ. χρηματιστηριακής αξίας έχουν χαθεί, με τις LVMH και Hermès να καταγράφουν απώλειες άνω των \$40 δισ. η καθεμία. Στο δυσμενέστερο σενάριο, η μείωση των πωλήσεων στην Μέση Ανατολή θα μπορούσε να περιορίσει την τριμηνιαία ανάπτυξη κατά περίπου 1 ποσοστιαία μονάδα.

Ωστόσο, η πώση ενδέχεται να είναι ηπιότερη, καθώς πολλές εταιρείες συνεχίζουν τις πωλήσεις μέσω απευθείας επικοινωνίας με εύπορους πελάτες και κατ'οίκον παραδόσεων. Επιπλέον, καταναλωτές που αποχωρούν από την περιοχή ενδέχεται να συνεχίσουν τις αγορές τους σε άλλες χώρες.

Τέλος, η άνοδος των τιμών πετρελαίου και η πιθανή αστάθεια στις αγορές ενδέχεται να περιορίσουν τη ζήτηση, τόσο από πιο ευαίσθητους καταναλωτές όσο και από εύπορους επενδυτές, των οποίων η κατανάλωση συνδέεται με την πορεία των χρηματιστηρίων.

The Middle East was the fastest-growing luxury market in 2025



Source: Bernstein

CNBC

SMEs

DAILY

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

> ΕΒΕΠ

ΜΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΚΑΙ ΓΕΩΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΣΤΑΘΕΙΑ ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΟΥΝ ΤΗ ΝΕΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Τα τελευταία χρόνια, η περιοχή του Περσικού Κόλπου διανύει έντονο οικονομικό μετασχηματισμό, με τις μη ενεργειακές εξαγωγές να αναδεικνύονται σε βασικό μοχλό ανάπτυξης και διεθνούς εμπορίου. Η συνολική αξία τους για τις χώρες του GCC, μαζί με το Ιράν και το Ιράκ, κυμαίνεται μεταξύ \$350 και \$370 δισ. ετησίως, υποδηλώνοντας μετατόπιση από την εξάρτηση από τους υδρογονάνθρακες σε πιο πολυδιάστατα οικονομικά μοντέλα.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΩΡΩΝ ΤΟΥ ΚΟΛΠΟΥ

Κεντρικό ρόλο διαδραματίζουν τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, που συγκεντρώνουν σχεδόν το ήμισυ των μη ενεργειακών εξαγωγών της περιοχής και λειτουργούν ως διεθνής κόμβος εμπορίου και επανεξαγωγών. Ακολουθεί η Σαουδική Αραβία, ενισχύοντας τη βιομηχανική της βάση στο πλαίσιο του Vision 2030, ενώ το Ιράν διατηρεί σημαντική παραγωγική παρουσία παρά τις κυρώσεις.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΚΛΑΔΟΥΣ ΒΑΣΙΖΕΤΑΙ Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Η ανάπτυξη στηρίζεται σε κλάδους όπως πετροχημικά, λιπάσματα, μέταλλα, δομικά υλικά, καθώς και επανεξαγωγές τεχνολογικού εξοπλισμού και οχημάτων. Ιδιαίτερη σημασία έχει ο τομέας των αζωτούχων λιπασμάτων, όπου η περιοχή καλύπτει σημαντικό μέρος του παγκόσμιου εμπορίου, συνδέοντας τη δραστηριότητά της με την επισιτιστική επάρκεια. Η γεωστρατηγική θέση του Περσικού Κόλπου ενισχύει τον ρόλο του στις διεθνείς εμπορικές ροές, με τα Στενά του Ορμούζ να αποτελούν κρίσιμο πέρασμα πρώτων υλών. Ωστόσο, η εικόνα διαφέρει ανά χώρα: Μπαχρέιν και Ομάν έχουν εξειδικευμένες βιομηχανίες, ενώ Κουβέιτ και Ιράκ παραμένουν εξαρτημένα από τα έσοδα των υδρογονανθράκων.

Ο ΑΝΤΙΚΤΥΠΟΣ ΤΗΣ ΚΡΙΣΗΣ

Η εντεινόμενη γεωπολιτική αστάθεια δημιουργεί προκλήσεις για το παγκόσμιο εμπό-

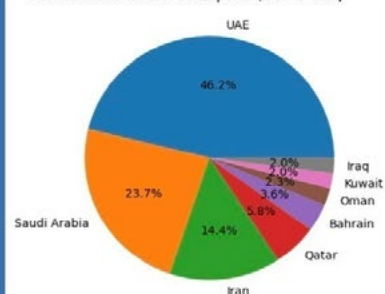
ριο, αυξάνοντας το κόστος μεταφορών και ασφάλισης. Περιορισμοί στη ναυσιπλοΐα στα Στενά του Ορμούζ μπορούν να διαταράξουν εφοδιαστικές αλυσίδες, επηρεάζοντας λιπάσματα και πρώτες ύλες, με πιθανές αυξήσεις στις τιμές τροφίμων και αγροτικών προϊόντων.

Οι επιχειρήσεις και τα κράτη αναζητούν εναλλακτικές διαδρομές και προμηθευτές, αυξάνοντας κόστος και αβεβαιότητα. Η γεωπολιτική ένταση επηρεάζει επενδυτικές αποφάσεις, επιβραδύνοντας νέες επενδύσεις και τη μετάβαση σε διαφοροποιημένα παραγωγικά μοντέλα. Για την Ευρώπη και την Ελλάδα, οι συνθήκες απαιτούν ενίσχυση της ανθεκτικότητας των εφοδιαστικών αλυσίδων, διεύρυνση του δικτύου προμηθευτών και αξιοποίηση στρατηγικών συνεργασιών, ιδίως στη ναυτιλία και τα logistics. Συνολικά, οι μη ενεργειακές εξαγωγές της περιοχής αναδεικνύονται σε κρίσιμο στοιχείο της παγκόσμιας οικονομίας, με τη γεωπολιτική αστάθεια να καθορίζει τη μελλοντική τους πορεία.

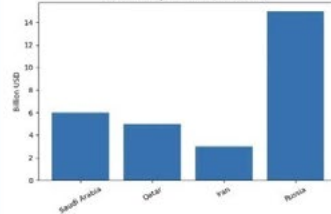
Μη ενεργειακές εξαγωγές χωρών Περσικού

Χώρα	Αξία μη ενεργειακών εξαγωγών	Κύριες κατηγορίες	Μοντέλο οικονομίας
ΗΑΕ	~150-170 δισ. \$	Χρυσός, πολύτιμα μέταλλα, οχήματα, ηλεκτρονικά, re-exports	Global trade & logistics hub
Σαουδική Αραβία	~82 δισ. \$	Πετροχημικά, πλαστικά, λιπάσματα, μέταλλα, τρόφιμα	Βιομηχανική διαφοροποίηση
Κατάρ	~20 δισ. \$	Λιπάσματα, πετροχημικά, πλαστικά	Καθετοποίηση ενέργειας
Ομάν	~7-10 δισ. \$	Αλουμίνιο, ψάρια, ορυκτά, χημικά	Βιομηχανία + logistics
Μπαχρέιν	~12-13 δισ. \$	Αλουμίνιο, μέταλλα, χημικά	Μεταλλουργία
Κουβέιτ	~5-10 δισ. \$	Χημικά, λιπάσματα, πλαστικά	Χαμηλή διαφοροποίηση
Ιράν	~45-55 δισ. \$	Λιπάσματα, μέταλλα, αγροτικά, τρόφιμα, τσιμέντο	Βιομηχανική/αγροτική οικονομία
Ιράκ	~5-10 δισ. \$	Αγροτικά, τσιμέντο, περιορισμένη μεταποίηση	Εξάρτηση από πετρέλαιο

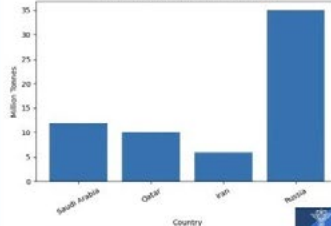
Market Share of Non-Oil Exports (Gulf & Iran)



Fertilizer Exports Value (Billion USD)



Fertilizer Exports Volume (Million Tonnes)



> BRIQ PROPERTIES

ΣΤΟ +38% ΤΑ ΕΣΟΔΑ ΤΟΥ 2025, ΠΡΟΤΑΣΗ
ΓΙΑ ΑΥΞΗΜΕΝΟ ΜΕΡΙΣΜΑ

Αύξηση 38% στα έσοδα από μισθώματα ανακοίνωσε για το 2025 η BriQ Properties, ενώ τα Adjusted EBITDA αυξήθηκαν κατά 34% και ανήλθαν σε €17,5 εκατ.

DATA (σε €εκατ.)

Έσοδα από μισθώματα

2025: 21,6

2024: 15,7

Μεταβολή: 38%

Adj. EBITDA

2025: 17,5

2024: 13,0

Μεταβολή: 34%

Adj. EBT

2025: 12,5

2024: 8,7

Μεταβολή: 44%

Προσαρμοσμένα καθαρά κέρδη

2025: 11,5

2024: 7,4

Μεταβολή: 55%



Άννα Αποστολίδου, Διευθύνουσα Σύμβουλος, BriQ Properties

εκατ. Τα κέρδη που αναγνωρίστηκαν στη χρήση 2025 ανήλθαν σε €3,6 εκατ. ενώ τα υπόλοιπα € 4,1 εκατ. αναγνωρίστηκαν σε προηγούμενες χρήσεις. Επίσης ο όμιλος κατέγραψε κέρδη από αναπροσαρμογή των επενδύσεων σε ακίνητα σε εύλογη αξία για τη χρήση 2025 συνολικού ποσού €11 εκατ. έναντι € 10,5 εκατ. για τη χρήση του 2024.

ΤΟ ΜΕΡΙΣΜΑ

Το ΔΣ αποφάσισε να εισηγηθεί προς την Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων, που θα συνέλθει την Τρίτη 28 Απριλίου 2026, τη διανομή συνολικού μερίσματος από τα κέρδη χρήσης 2025, ύψους €0,20 ανά μετοχή (καθαρό) ή συνολικού ποσού € 9,3 εκατ., αυξημένο κατά 48% ανά μετοχή έναντι του μερί-

σματος της προηγούμενης χρήσης (€0,135/μετοχή).

Δεδομένης της διανομής προσωρινού μερίσματος καθαρού ποσού €0,080 ανά μετοχή σε συνέχεια της από 24 Σεπτεμβρίου 2025 απόφασης του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρείας, το υπόλοιπο προς διανομή μερίσμα ανέρχεται σε €0,120 ανά μετοχή.

Η διανομή του μερίσματος θα γίνει μέσω του προγράμματος επανεπένδυσης μερίσματος τετραετούς διάρκειας (2025 – 2028) όπως εγκρίθηκε από την Τακτική Γενική Συνέλευση της 29ης Απριλίου 2025, δίνοντας την δυνατότητα στους δικαιούχους, εάν επιθυμούν να επανεπενδύσουν σε νέες μετοχές της εταιρείας το ποσό του μερίσματος που τους αναλογεί, εν όλω ή εν μέρει.

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

Την 31η Δεκεμβρίου 2025, το χαρτοφυλάκιο ακινήτων της περιλάμβανε 51 ακίνητα εύλογης αξίας €282 εκατ., έναντι 57 ακινήτων αξίας € 285 εκατ. την 31η/12/ 2024. Κατά τη χρήση 2025, η εταιρεία επένδυσε €7 εκατ. σε αγορά νέων ακινήτων, ανάπτυξη ακινήτων και αναβαθμίσεις του χαρτοφυλακίου της. Παράλληλα προχώρησε στην πώληση 8 ακινήτων καταγράφοντας συνολικά κέρδη €7,7

SÒ POSH!

the trendletter

ΕΠΕΙΔΗ...
BUSINESS IS BUSINESS, PLEASURE IS PLEASURE!

Κάθε Σάββατο στις 9.30

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

GIVE SYNΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

> ATTICA GROUP

ΑΝΟΙΓΕΙ ΤΟ TINOS BEACH - ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΓΙΑ ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ ΤΟΥ PORTFOLIO ΤΗΣ ATTICA BLUE HOSPITALITY

Στις 19 Μαΐου αναμένεται να επαναλειτουργήσει το Tinos Beach στα Κινόνια της Τήνου, έργο που αποτελεί το δεύτερο hospitality project του Attica Group μετά το Naxos Resort στην Νάξο.

Όπως επισημαίνει ο Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου, Πάνος Δικαίος, το Tinos Beach επανέρχεται ως ένα έργο που σχεδιάστηκε εκ νέου από μηδενική βάση, με στόχο να ενσωματώσει το όραμα και τη φιλοσοφία του ομίλου. Η επένδυση, που όπως πληροφορείται το BnB Daily, ξεπερνά τα €12 εκατ., δεν περιορίζεται σε μια απλή ανακαίνιση, αλλά συνιστά μια συνολική επαναπροσέγγιση του ξενοδοχειακού προϊόντος, με έμφαση στην αυθεντικότητα και τη σύνδεση με τον τόπο.

ΚΑΘΕΤΟΠΟΙΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΦΙΛΟΞΕΝΙΑΣ

Το Tinos Beach εντάσσεται σε μια ευρύτερη στρατηγική καθετοποίησης υπηρεσιών φιλοξενίας της Attica Group. Με διαχείριση άνω των 10.000 κλινών στα πλοία και εκτεταμένο δίκτυο εστίασης, ο όμιλος αξιοποιεί την εμπειρία του στις θαλάσσιες μεταφορές και βασίζεται στη δημιουργία ολοκληρωμένων ταξιδιωτικών εμπειριών που συνδυάζουν μεταφορά, διαμονή και θεματικές δραστηριότητες, όπως εξήγησε ο κ. Δικαίος.

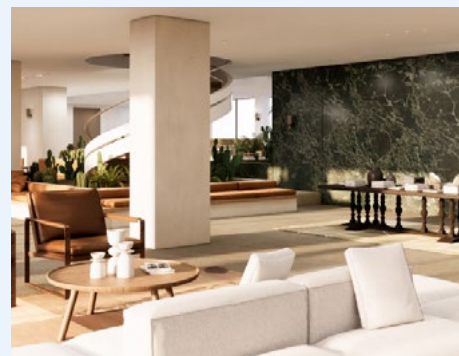
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΠΟΦΑΣΗ Η ΤΗΝΟΣ

Το Tinos Beach πέρασε στον όμιλο το 2022 όταν ο επενδυτικός βραχίονας της Attica Group στον τομέα της φιλοξενίας, η Attica Blue Hospitality, προχώρησε στην εξαγορά του 100% της ιδιοκτήτριας εταιρείας, έναντι τιμήματος περίπου €6,5 εκατ., εντάσσοντάς το στο στρατηγικό του πλάνο για ανάπτυξη στον τομέα της φιλοξενίας.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Attica Blue Hospitality, Γιώργος Παπάζογλου, εξήγησε ότι η επιλογή της Τήνου αποτελεί στρατηγική απόφαση, καθώς πρόκειται για έναν προορισμό με αναπτυξιακή δυναμική και χωρίς κορεσμό σε βασικές υποδομές. "Η φιλοξενία αποτελεί φυσική εξέλιξη της δραστηριότητας του ομίλου, μεταφέροντας τεχνογνωσία από τη ναυτιλία στη στεριά και δημιουργώντας συνέργειες τόσο σε λειτουργικό επίπεδο όσο και σε επίπεδο εσόδων", συμπλήρωσε ο κ. Δικαίος. Το



Από αριστερά: Γιώργος Τσολάκης, Αρχιτέκτονας Tsolakis + Partners Architects - Παναγιώτης Κροντηράς, Δήμαρχος Τήνου - Πάνος Δικαίος, Διευθύνων Σύμβουλος Attica Group - Γιώργος Παπάζογλου, Διευθύνων Σύμβουλος, Attica Blue Hospitality



ξενοδοχείο διαμορφώνεται ως πλήρες τουριστικό προϊόν με διεθνή προσανατολισμό, στοχεύοντας αγορές της Δυτικής Ευρώπης, της Βόρειας Αμερικής, της Ανατολικής Ευρώπης και της Αυστραλίας. Ως μοντέλο λειτουργίας, επιλέγεται η εσωτερική διαχείριση μέσω της Attica Blue Hospitality, χωρίς να υπάρχει πλάνο για συνεργασία με διεθνές brand.

ΞΕΚΙΝΗΣΑΝ ΟΙ ΚΡΑΤΗΣΕΙΣ

Σε επίπεδο ζήτησης, η εικόνα παραμένει συγκριτικά σταθερή σε σχέση με την προηγού-

μενη χρονιά, παρά το γεγονός ότι η πασχαλινή περίοδος τοποθετείται νωρίτερα. Οι κρατήσεις για το Tinos Beach έχουν ήδη ξεκινήσει, με θετικά πρώτα δείγματα από βασικές αγορές. Αν και παρατηρείται επιφυλακτικότητα σε ορισμένες διεθνείς αγορές λόγω γεωπολιτικών εξελίξεων, δεν καταγράφονται σημαντικές ακυρώσεις, ενώ η ζήτηση από την Βόρεια Αμερική παραμένει σταθερή. Θετικά είναι τα πρώτα δείγματα από την πορεία του ξενοδοχείου Naxos Resort που διαθέτει στο portfolio του όμιλος στην Νάξο κατέγραψε

υψηλές πληρότητες.

Ιδιαίτερη σημασία δίνεται και στην ανάπτυξη συνεδριακού τουρισμού, με υποδομές που μπορούν να φιλοξενήσουν έως 170 άτομα, ενισχύοντας τη ζήτηση σε περιόδους χαμηλής τουριστικής κίνησης. Ήδη, με την έναρξη λειτουργίας του ξενοδοχείου, έχει προγραμματιστεί η φιλοξενία συνεδριακής εκδήλωσης φαρμακευτικής εταιρείας.

Το ενδιαφέρον στρέφεται επίσης και στη σύνθεση της τουριστικής ζήτησης, με την εσωτερική αγορά να παραμένει σημαντική, ενώ ενδεχόμενες γεωπολιτικές εξελίξεις ενδέχεται να επηρεάσουν ροές από περιοχές, όπως η Μέση Ανατολή.

ΕΠΙΜΗΚΥΝΣΗ ΤΗΣ ΣΕΖΟΝ

Σημειώνεται ότι η επένδυση στην Τήνο εντάσσεται σε ένα ευρύτερο πλαίσιο συνεργασίας με την τοπική αυτοδιοίκηση, ενώ ο όμιλος έχει αναλάβει και την πλήρη ανακαίνιση δημοτικών υποδομών, ενισχύοντας το συνολικό τουριστικό προϊόν.

Έχοντας ισχυρό αποτύπωμα στις νησιωτικές κοινότητες επιδιώκει την επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου μέσω πακέτων που ενσωματώνουν πολιτιστικές δράσεις και συνεργασίες με την τοπική κοινωνία. Στο πλαίσιο αυτό εξετάζονται συνεργασίες, όπως με την Εθνική Λυρική Σκηνή και το Μουσείο Τσόκλη, επιδιώκοντας τη μεταφορά ποιοτικών πολιτιστικών παραγωγών στα νησιά.

ΚΟΙΤΑΖΕΙ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΝΗΣΙΑ

Σε ό,τι αφορά το επενδυτικό πλάνο του ομίλου η στρατηγική επικεντρώνεται σε νησιωτι-

κούς προορισμούς με αναπτυξιακή δυναμική, όπου μπορούν να δημιουργηθούν βιώσιμες μονάδες μεγάλης κλίμακας με σταθερές ροές εσόδων και ισχυρό αποτύπωμα στην τοπική οικονομία. Ο όμιλος δεν αποκλείει νέες επενδύσεις πέραν των Κυκλάδων, ενώ αξιολογεί συνεχώς ευκαιρίες χωρίς αυστηρά προκαθορισμένα όρια.

Η στρατηγική αυτή αναπτύσσεται σε ένα περιβάλλον αυξημένων προκλήσεων, ιδιαίτερα στον τομέα της ακτοπλοΐας, όπου το κόστος καυσίμων έχει υπερδιπλασιαστεί σε σχέση με τα προ κρίσης επίπεδα. Παρά τις πιέσεις, η εταιρεία έχει καταφέρει να συγκρατήσει τις τιμές, διατηρώντας τη ζήτηση σε ικανοποιητικά επίπεδα.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• Debrief •

ΤΟ ΑΛΛΟ ΧΑΣΜΑ

Έχουμε κατά καιρούς σχολιάσει το τεχνολογικό χάσμα της Ευρώπης με ΗΠΑ-Κίνα και το χάσμα μεταξύ του τί ζητάνε οι πολίτες (στον Δυτικό Κόσμο) και τί "προσφέρουν" οι επιχειρηματικές και πολιτικές ελίτ (με τα γνωστά αποτελέσματα "πέφτω από τα σύννεφα" σε διάφορες εκλογικές αναμετρήσεις). Σήμερα θα ασχοληθούμε με ένα άλλο, εξαιρετικά επικίνδυνο (κατά τη γνώμη μας) χάσμα: το διαγενεακό.

Αφορμή για το σημείωμα, στάθηκε [το προηγούμενο Editorial του Νεκτάριου Νώτη για το στεγαστικό τοπίο στις ΗΠΑ](#) καθώς και αμέτρητα σχετικά σχόλια που πλέον έχουν γίνει καθεστώς στα social media. Σε αυτά κυριαρχεί οργή από χρήστες νεότερης ηλικίας (κυρίως της GenZ) για τους Baby Boomers, σε ό,τι αφορά την αγορά κατοικίας. Να διευκρινίσουμε ότι αναφερόμαστε σε χρήστες από τις ΗΠΑ, αν και έχουμε δει ανάλογα σχόλια και στο ελληνικό διαδίκτυο.

Είπαμε να το ψάξουμε λίγο περισσότερο. Και έτσι πέρασαμε [σε πρόσφατη έρευνα της RedFin σε συνεργασία με την Ipsos](#). Αν χρησιμοποιούσαμε μία φράση για να χαρακτηρίσουμε τα ευρήματα, αυτή θα ήταν "ουστημική αποτυχία".

Τί έχουμε:

- Περίπου οι μισοί (49%) κάτοικοι των ΗΠΑ δυσκολεύονται να ανταπεξέλθουν στις τακτικές πληρωμές ενοικίου ή στεγαστικού δανείου

Τα ποσοστά ανά ηλικιακή ομάδα, αποτυπώνουν το χάσμα στο οποίο αναφερόμαστε.

- Το 36% των baby boomers δυσκολεύεται να αντέξει οικονομικά το ενοίκιο ή το στεγαστικό του δάνειο
- Λίγο περισσότερο από το ήμισυ των Millennials και των GenXers (53% και 54%, αντίστοιχα) έχει το ίδιο πρόβλημα
- Το ποσοστό εκτοξεύεται στο 67% (!) για τους GenZers. Μάλιστα, η GenZ για να τα βγάλει πέρα κάνει θυσίες, όπως η πώληση αντικειμένων, η εργασία σε δευτερεύουσες δουλειές και η μετακόμιση με τους γονείς

Εδώ υπάρχουν τρία προβλήματα.

Το πολιτικό-εκλογικό. Ψηφοφόροι που δεν βλέπουν φως, ιδίως σε ένα ζήτημα όπως η στέγαση, είναι πρόθυμοι να ακούσουν, και κυρίως να πιστέψουν, τα πάντα, από οποιονδήποτε.

Το οικονομικό. Πολίτες που φοβούνται ότι θα πέσει το κεραμίδι που έχουν πάνω από το κεφάλι τους, πάνω στο κεφάλι τους, δύσκολα θα καταναλώσουν, θα ανοικτούν επαγγελματικά,

θα κάνουν τζιρους σε μαγαζιά, θα επενδύσουν στη συνεχή εκπαίδευσή τους κ.λπ.

Το κοινωνικό (που είναι και οικονομικό και πολιτικό). Οι νέοι – στην περίπτωση που εξετάζουμε οι GenZers – είναι η επόμενη μέρα. Αυτοί που θα κάνουν οικογένειες, θα ανακαλύψουν την επόμενη βιομηχανική πατέντα, το επόμενο φάρμακο και το επόμενο trend στο φαγητό, τη μουσική, τις τέχνες κ.λπ. Αν, όμως, εδραιώσουν στη συνείδησή τους ότι απλά δουλεύουν paycheck to paycheck, ενώ οι προηγούμενες γενιές καλοπέρασαν, ελλοχεύει ο κίνδυνος να σχεδιάζουν και paycheck to paycheck. Δηλαδή να πουν "σιγά μην κάτσω να σκάσω, αφού ό,τι κι αν κάνω προκοπή δεν θα δω. Όσα πάνε και όσα έρθουν".

Κάπως έτσι, όμως, οι κοινωνίες που δεν δημιουργούν χώρο και ευκαιρίες για τους επόμενους, δεν εξελίσσονται και καθίστανται επουσιώδεις. Και αυτό γίνεται χωρίς καν να το καταλάβουν. Όπως ο βάτραχος στην κατασρόλα με το κλιαρό νερό. Στην αρχή χουχουλάζει και δεν καταλαβαίνει ότι η θερμοκρασία ανεβαίνει πολύ αργά. Μέχρι που στο τέλος είναι όντως πολύ αργά.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

> **ATTICA BLUE HOSPITALITY****ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΟΣ ΕΠΑΝΑΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΟ ΤΙΝΟΣ BEACH
ΜΕ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΗΝ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΤΗΝΟΥ**

Έμφαση στην αυθεντικότητα και τη σύνδεση με το νησί της Τήνου προσδίδει ο αρχιτεκτονικός σχεδιασμός του Tinos Beach, που υλοποιήθηκε από το γραφείο Tsolakis + Partners Architects.

Το ξενοδοχείο της Attica Blue Hospitality, θυγατρική της Attica Group, αναμένεται να ξεκινήσει την λειτουργία του στις 19 Μαΐου, ενσωματώνοντας το όραμα και τη φιλοσοφία του ομίλου, με στόχο τη δημιουργία μιας αυθεντικής εμπειρίας φιλοξενίας που... συνομιλεί ουσιαστικά με την ταυτότητα της Τήνου.

“ΧΕΙΡΟΠΟΙΗΤΟ”

Την αρχιτεκτονική λογική του έργου παρουσίασε ο αρχιτέκτονας Γιώργος Τσολάκης, επικεφαλής του γραφείου Tsolakis Architects+Partners, παρουσιάζοντας για πρώτη φορά, το ενδιαφέρον σημείο της υιοθέτησης της λέξης “χειροποίητο”, στο επίκεντρο της μελέτης του ξενοδοχείου. Όπως χαρακτηριστικά εξήγησε, “η αναδημιουργία του Tinos Beach στηρίχθηκε στην ανάγκη να αποδοθεί στο κτίριο μια νέα σχέση με το τοπίο, το φως και την αρχιτεκτονική παράδοση της Τήνου, μέσα από παρεμβάσεις που ενισχύουν την αίσθηση εντοπιότητας”.

Ιδιαίτερο χαρακτηριστικό του ανακαινισμένου κτιρίου, είναι η διαρκώς μεταβαλλόμενη όψη του κατά τη διάρκεια της ημέρας. Όπως ανέφερε, το ξενοδοχείο σχεδιάστηκε “με μια όψη πάνω στον ήλιο, δίπλα στη θάλασσα”, με αναφορές στον τρόπο με τον οποίο το φως και οι σκιές μετασχηματίζουν το κτίριο από τη δύση έως την ανατολή.

Παράλληλα υπογράμμισε, ότι χρησιμοποιήθηκαν τοπικά υλικά και χειροποίητες τεχνικές, ώστε το αποτέλεσμα να σέβεται ουσιαστικά τον τρόπο με τον οποίο το ίδιο το νησί είναι φτιαγμένο. “Δημιουργήσαμε ένα ξενοδοχείο που προσπάθησε να συγκεράσει φαινομενικά αντίθετα πράγματα: τις προδιαγραφές της σύγχρονης φιλοξενίας με την τοπική αρχιτεκτονική ενός νησιού όπως η Τήνος”, σημείωσε χαρακτηριστικά.

ΕΜΠΝΕΥΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΤΗΝΟ

Η ανάπτυξη βασίστηκε σε έμπνευση από το ίδιο το νησί, με τον αρχιτεκτονικό σχεδιασμό να επιδιώκει τη διαμόρφωση ενός αφηγή-



ματος που εντάσσεται οργανικά στο τοπίο και αναδεικνύει τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του προορισμού.

Η προσέγγιση εστιάζει στη “γείωση” του κτιρίου με τον τόπο, τόσο σε επίπεδο μορφολογίας, όσο και υλικότητας. Η κατασκευή αξιοποιεί χειροποίητες τεχνικές και υλικά που παραπέμπουν στην τηνιακή αρχιτεκτονική παράδοση, αποφεύγοντας τυποποιημένες λύσεις και ενισχύοντας την αίσθηση αυθεντικότητας. Οι επιφάνειες διαμορφώνονται με φυσικό τρόπο, δημιουργώντας μια ομαλή μετάβαση μεταξύ του δομημένου χώρου και του φυσικού περιβάλλοντος.

ΤΟΠΙΟ & ΘΑΛΑΣΣΑ

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στη σχέση του κτιρίου με το τοπίο και τη θάλασσα. Οι πέργκολες και οι προστατευμένοι υπαίθριοι χώροι λειτουργούν ως βασικά αρχιτεκτονικά στοιχεία που ενισχύουν τη βιωματική εμπειρία του επισκέπτη, ενώ παράλληλα συμβάλλουν στη διαχείριση του μικροκλίματος, προστατεύοντας από τον άνεμο και τον έντονο ήλιο. Η αρχιτεκτονική προσέγγιση ενσωματώνει το φως, τον αέρα και τη θέα ως ενεργά στοι-

χεία σχεδιασμού, δημιουργώντας ένα περιβάλλον που εξελίσσεται δυναμικά κατά τη διάρκεια της ημέρας.

ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΑ ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑ

Σε τεχνικό επίπεδο, πραγματοποιήθηκαν εκτεταμένες ενισχύσεις στα θεμέλια του κτιρίου, διασφαλίζοντας τη στατική επάρκεια και τη μακροχρόνια ανθεκτικότητα της κατασκευής για τις επόμενες δεκαετίες. Η παρέμβαση αυτή υπογραμμίζει τη στρατηγική επιλογή για επενδύσεις με διάρκεια και βιωσιμότητα, ενισχύοντας την αξία του ακινήτου σε βάθος χρόνου. Υπενθυμίζεται ότι το Tinos Beach εντάχθηκε στο χαρτοφυλάκιο του ομίλου το 2022, όταν η Attica Blue Hospitality προχώρησε στην εξαγορά του 100% της ιδιοκτήτριας εταιρείας έναντι περίπου €6,5 εκατ. Η επένδυση αυτή εντάσσεται σε ένα ευρύτερο στρατηγικό πλάνο που στοχεύει στη δημιουργία ολοκληρωμένων προορισμών φιλοξενίας με ισχυρή τοπική ταυτότητα και διεθνή προσανατολισμό.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

> ΟΜΙΛΟΣ ΑΚΤΟΡ

Η MARIA RITA GALLI ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ
CEO ΤΗΣ ΑΚΤΟΡ LNG

Την ένταξη της Maria Rita Galli ως Διευθύνουσας Συμβούλου στην Aktor LNG AE, ανακοίνωσε ο όμιλος Aktor, αναλαμβάνοντας την ευθύνη για όλες τις δραστηριότητες του ομίλου στους τομείς LNG και φυσικού αερίου.

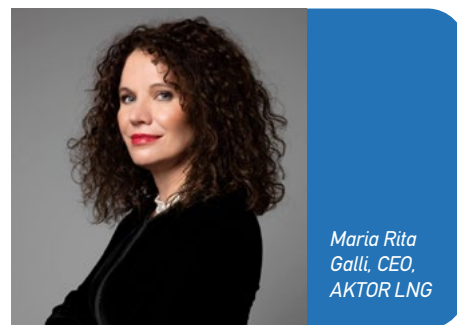
Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ

Η κυρία Galli διαθέτει εκτενή εμπειρία στον ενεργειακό τομέα και προέρχεται από τον Διαχειριστή του Εθνικού Συστήματος Φυσικού Αερίου (ΔΕΣΦΑ Α.Ε.), όπου υπηρέτησε ως CEO από το 2021 έως τον Φεβρουάριο του

2026.

Η καριέρα της ξεκίνησε το 1997 στην Eni, με καθήκοντα που αφορούσαν την προμήθεια και εμπορία φυσικού αερίου και LNG, τη διεθνή επιχειρηματική ανάπτυξη, τη διαχείριση θυγατρικών στο εξωτερικό, καθώς και εξαγορές και συγχωνεύσεις.

Το 2016 μεταπήδησε στη διεθνή εταιρεία ενεργειακών υποδομών Snam, αναλαμβάνοντας τη θέση της Εκτελεστικής Αντιπροέδρου Επιχειρηματικής Ανάπτυξης, από όπου συντόνισε την εξαγορά του 66% του ΔΕΣΦΑ από την κοινοπραξία SENFLUGA Energy



Maria Rita Galli, CEO, AKTOR LNG

Holdings (Snam, Enagas, Fluxis). Αργότερα διετέλεσε Πρόεδρος και Διευθύνουσα Σύμβουλος της SENFLUGA, έως την ανάληψη της διοίκησης του ΔΕΣΦΑ το 2021.

Η κυρία Galli, όπως σημειώνεται, είναι κάτοχος master στην Πυρηνική Μηχανική από το Πολυτεχνείο του Μιλάνου.

Business Maker

Η ΝΕΑ ΝΑΥΑΡΧΙΔΑ ΤΗΣ FOOT LOCKER ΣΤΗΝ ΕΡΜΟΥ

Η μάχη στο λιανεμπόριο ένδυσης και υπόδησης δεν δίνεται πλέον μόνο στα προϊόντα. Δίνεται στην εμπειρία. Και η Foot Locker φαίνεται πως το καταλαβαίνει αυτό. Δεν είναι τυχαίο ότι η αλυσίδα, που ανήκει στο χαρτοφυλάκιο του ομίλου Fourlis, προχώρησε στη μετεγκατάσταση του flagship καταστήματός της στην Ερμού. Όπως μας ενημερώνουν κορυφαία στελέχη τους, το νέο σημείο είναι fully digital, με ξεχωριστό χώρο για την κοινότητα των πελατών της και έμφαση στην ανά-

δειξη του προϊόντος μέσα από το storytelling. Η κίνηση εντάσσεται σε μια ευρύτερη στρατηγική του ομίλου Fourlis να ανεβάσει το επίπεδο των φυσικών καταστημάτων. Να τα μετατρέψει από σημεία πώλησης σε σημεία εμπειρίας. Και αυτό έχει σημασία σε μια αγορά, όπου το e-commerce πιέζει διαρκώς.

Το στοίχημα δεν είναι εύκολο. Το κόστος τέτοιων επενδύσεων είναι υψηλό και η απόδοση δεν είναι άμεσα μετρήσιμη. Όμως, η

ανάγκη διαφοροποίησης είναι επιτακτική. Ο καταναλωτής δεν πηγαίνει πλέον στο κατάστημα μόνο για να αγοράσει. Πηγαίνει για να ζήσει κάτι.

Η Ερμού, ως ο πιο εμπορικός δρόμος της χώρας, αποτελεί το ιδανικό πεδίο δοκιμής. Αν το concept δουλέψει εκεί, μπορεί να επεκταθεί και αλλού. Αν όχι, θα χρειαστεί επαναξιολόγηση. Σε κάθε περίπτωση, η κατεύθυνση είναι σαφής: Λιγότερο ράφι, περισσότερη... εμπειρία.

ΝΟΤΙΑ ΠΡΟΑΣΤΙΑ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΓΙΑ ΞΕΝΑ ΠΟΡΤΟΦΟΛΙΑ

Η αγορά ακινήτων στην Αττική κινείται σε δύο ταχύτητες. Οι περιοχές, που απευθύνονται στους Έλληνες, και αυτές για ξένους, καθώς οι τιμές ανεβαίνουν και η προσβασιμότητα για τα εγχώρια πορτοφολία μειώνεται επικίνδυνα.

Ενδεικτική είναι η περίπτωση πολυτελούς οικιστικού συγκροτήματος στο Παλαιό Φάληρο, στο παραλιακό μέτωπο, περίπου 60 διαμερισμάτων, όπου σύμφωνα με παράγοντες της αγοράς, οι τιμές πώλησης αγγίζουν τα €15.000 το τετραγωνικό μέτρο! Για ένα διαμέρισμα 100 με 140 τ.μ., το κόστος

φτάνει εύκολα €1,5 με €2 εκατ. Πρόκειται για επίπεδα τιμών που δεν απευθύνονται στον μέσο Έλληνα αγοραστή.

Το target group είναι σαφές: Διεθνείς επενδυτές με μεγάλη οικονομική επιφάνεια. Και αναζητούν κατοικίες στις ευρωπαϊκές χώρες της Μεσογείου. Υπό αυτά τα δεδομένα, η ελληνική πρωτεύουσα παραμένει ευκαιρία.

Η δυναμική αυτή ενισχύεται από το Ελληνικό, όπου οι ξένοι στρέφουν το βλέμμα τους στα νέα οικιστικά έργα της Lambda Development. Πρόκειται για σύγχρονες

κατοικίες υψηλής ποιότητας, με προηγμένες υποδομές, χώρους πρασίνου και αυξημένη ασφάλεια, που συνδέονται με αναπτυσσόμενες εμπορικές και ψυχαγωγικές ζώνες. Η ζήτηση είναι έντονη και δείχνει ότι η περιοχή αναγνωρίζεται πλέον ως premium επενδυτικός προορισμός. Για πολλούς ξένους αγοραστές, η επένδυση στο Ελληνικό συνδυάζει υψηλή ποιότητα ζωής με προοπτική αξίας, ειδικά εάν τα συγκρίνουν με το Μονακό και τις Κάννες, όπου οι τιμές φθάνουν εύκολα τα €30.000 το τετραγωνικό.

Business Insight

ΤΙ ΕΔΕΙΞΕ Η CREDIABANK, ΤΙ ΔΕΙΧΝΕΙ Η PREMIA PROPERTIES

Σε μάλλον αφιλόξενη περίοδο για τα χρηματιστήρια η διαδικασία αύξησης μετοχικού κεφαλαίου της CrediaBank και η έκδοση ομολογιακού της Premia Properties.

Σε σχεδόν παράλληλο χρόνο, η σχετική διαδικασία σε αμφότερες τις εισηγμένες για άντληση €300 εκατ. και €150 εκατ. αντίστοιχα, για την τράπεζα και την εταιρεία διαχείρισης ακινήτων, κλάδοι που στην παρούσα συγκυρία δεν είναι προτεραιότητας/αιχμής (όπως λ.χ. των κλάδων διύλισης, στρατιωτικού υλικού, αμυντικής τεχνολογίας κ.λ.π). Ακριβώς για αυτόν τον λόγο, και επειδή σε περίοδο που κυρίαρχος είναι ο κανόνας **Cash is the King έχει τη σημασία του το διπλό crash test που είναι σε εξέλιξη.** Μέχρι αύριο για την Credia Bank, και μία ημέρα μετά για την Premia Properties. Για την πρώτη ημέρα εγγραφών στο βιβλίο προσφορών της CrediaBank το BnB Daily έχει λεπτομερές ρεπορτάζ. Θα περιοριστώ στο γεγονός πως από την πρώτη κιάλας ημέρα καλύφθηκε το ύψος των €300 εκατ. Έχει σημασία πως οι τρεις cornerstones, **Discovery Capital Management, LLC, Fiera Capital (UK) Limited** εκ μέρους ορισμένων επενδυτικών της κεφαλαίων και **Marbella Investments Inc,** έχουν δεσμευτεί εκ των προτέρων, ατομικά

και όχι από κοινού, να καλύψουν τα €110 εκατ. Πρακτικά αυτό σημαίνει πως από την Δευτέρα κιάλας, εισφέρθηκαν είτε €190 εκατ., είτε €300 εκατ., με τη μία. Δεν το λες και λίγο, σε αυτή την φάση των αγορών, με τον τραπεζικό κλάδο υπό πίεση πανευρωπαϊκά και για το εγχώριο banking να μετρά απώλειες 16,34% σε διάστημα μηνός (Μαρτίου). **Κόντρα στην ροή της αγοράς, και κόντρα στην short τάση του κλάδου συγκεκριμένα funds και ιδιωτικά κεφάλαια τοποθετούνται στην AMK, προφανώς όχι με την προοπτική να χάσουν, αντιθέτως προσβλέποντας σε long outlook σε εύθετο χρόνο.** Επί της ουσίας πρόκειται κυρίως για επενδυτικού χαρακτήρα κίνηση, εκτιμώντας πως τόσο ειδικά η Credia Bank, όσο γενικά ο κλάδος θα έχει καλύτερες αποδόσεις στην συνέχεια του 2026.

Στα €1,779 δισ. η αποτίμηση της CrediaBank, που μετά την ολοκλήρωση της AMK αποκτά ευρύτερη μετοχική βάση (συνακόλουθα ανάλογο free float) απεξαρτοποιείται περισσότερο από την ΕΕΣΥΠ, ο δε μεγαλύτερος ιδιώτης μέτοχος (Thrivest) αποκτά ισχυρούς partners. Εξέλιξη χρήσιμη για την συνέχεια. Παράλληλα, από σήμερα τρέχει ανάλογη διαδικασία η Premia Properties με

στόχο την άντληση έως €150 εκατ. με κόστος στο εύρος του 4,1%-4,4% για έκδοση επταετούς διάρκειας. **Και σε αυτή την περίπτωση η διοίκηση της εισηγμένης απευθύνεται προς το κοινό με καθαρά επενδυτική λογική-όπως καταδεικνύεται από την διάρκεια των ομολογιών- με παράλληλη στόχευση στην πρόωρη αποπληρωμή υφιστάμενου ομολογιακού, επιδιώκοντας μείωση καθαρού δανεισμού και μόχλευση ρευστότητας. Πρόκειται για ενέργεια προοπτικής, καθώς σύμφωνα με την προ ημερών παρουσίαση (στο Investor's Meeting) η εταιρεία κατέγραψε αυξημένα μεγέθη το 2025, συνεχίζει στον σχεδιασμό που σε βάθος χρόνου προσβλέπει στην παραγωγή καθαρού επαναλαμβανόμενου αποτελέσματος.** Κοινός παρονομαστής της τράπεζας, της εταιρείας διαχείρισης ακινήτων το outlook, που μπορεί να αποφέρει απόδοση για τον νέο μέτοχο/ομολογιούχο. Ένα πρώτο και μάλιστα διπλό crash test για την αγορά, ενισχύοντας την εκτίμηση παραγόντων πως διαθέτει ενδιαφέροντα values. **Μένει να δούμε και την ετυμηγορία, σήμερα το βράδυ, του οίκου MSCI.** Ες αύριον...



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**

BnSECRET

1/ Η ΕΛΛΕΙΨΗ ΚΑΥΣΙΜΩΝ ΚΑΙ Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΑΑ ΚΑΙ ΑΕΓΕΑΝ

Ο πόλεμος στη Μέση Ανατολή χτυπάει τις αεροπορικές εταιρίες διεθνώς, με δημοσιεύματα από ΜΜΕ του εξωτερικού να κάνουν λόγο για ελλείψεις σε καύσιμα. Στον ΔΑΑ έχουν έτοιμο σχέδιο για χρήση αποθεμάτων σε συνεννόηση με τα διυλιστήρια, ενώ η Aegean απορροφά το μεγαλύτερο μέρος των αυξήσεων εισιτηρίων και έχει ήδη καύσιμα στοκ για να αντιμετωπίσει ενδεχόμενα προβλήματα στην εφοδιαστική αλυσίδα...

2/ ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΟΥ ΒΥΡΩΝΑ ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗ

Με σταθερά βήματα, ο Γιώργος Βασιλειάδης, επικεφαλής του ομίλου V-Group, ενισχύει το χαρτοφυλάκιο του στην παγκόσμια ναυτιλιακή σκακιέρα, εστιάζοντας στη αγορά των δεξαμενόπλοιων αλλά και τις υπηρεσίες στη Διώρυγα του Σουέζ. Σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία, η V-Group προχώρησε στην εξαγορά δύο επιπλέον δεξαμενόπλοιων τύπου LR2, ανεβάζοντας τον αριθμό των πλοίων αυτού του τύπου στον στόλο της στα τέσσερα. Η κίνηση αυτή αποτελεί μέρος ενός ευρύτερου σχεδιασμού. Η V-Group, η οποία έχει εδραιωθεί στον τομέα των περιβαλλοντικών υπηρεσιών και της διαχείρισης αποβλήτων, επεκτείνει τις δραστηριότητές της μέσω της Environmental Protection Services (EPS) στην περιοχή του Σουέζ. Εκεί, προσφέρει εξειδικευμένες λύσεις σε μια από τις πιο νευραλγικές θαλάσσιες διόδους του πλανήτη, συνδυάζοντας την παραδοσιακή πλοιοκτησία με την περιβαλλοντική υπευθυνότητα. Στο επίκεντρο της επιχειρηματικής αυτής ανόδου, ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η προσωπική και οικογενειακή σύνδεση του Βύρωνα Βασιλειάδη με την οικογένεια Λάτση. Ο Β. Βασιλειάδης είναι σύζυγος της Εριέττας Κούρκουλου-Λάτση, γεγονός που τον καθιστά κουνιάδο του Πάρη Λάτση-Κασιδόκωστα. Ο Πάρης Λάτσης-Κασιδόκωστας, αδελφός της γυναίκας του, αποτελεί μια από τις πιο προβεβλημένες μορφές της νέας γενιάς του ελληνικού εφοπλισμού. Αν και ο Βασιλειάδης χαράζει μια αυτόνομη πορεία με τη V-Group, η συγγενική αυτή σχέση τον τοποθετεί στον στενό πυρήνα της ισχυρότερης ναυτιλιακής ελίτ της χώρας

Editorial

Η ΠΑΓΙΔΑ ΤΟΥ (ΑΠ-)ΕΓΚΛΩΒΙΣΜΟΥ

Τί έχουμε συνηθίσει να συμβαίνει κάθε φορά, που προκύπτει μια παγκόσμια κρίση, είτε σε επίπεδο οικονομίας, είτε σε επίπεδο γεωπολιτικής, είτε σε επίπεδο κοινωνίας και υγειονομικό; Μαζικό sell-off στις αγορές και επενδυτές στον απόλυτο πανικό.

Τόσο οι πελάτες του private banking, όσο και οι πιο απλοί, του retail.

Τί έχει συμβεί αυτή τη φορά;

Ασφαλώς και έχουν χαθεί ουκ ολίγα ευρώ και δολάρια. Όμως, πλέον, υπάρχει μια ειδοποιός διαφορά.

Όπως μου εξηγούσε έμπειρος τραπεζίτης, το γεγονός ότι οι τελευταίες κρίσεις διαρκούν λίγο, και δεν τραβάνε όσο παλαιότερα, έχει οδηγήσει τους επενδυτές σε μια σημαντική παγίδα:

Θεωρούν ότι, λόγω αυτής της μικρής διάρκειας των κρίσεων, δεν υπάρχει λόγος ρευστοποίησης του χαρτοφυλακίου τους, διότι "θα γυρίσει γρήγορα η αγορά". Και, πράγματι, αυτό έχει συμβεί κατά τις πολλές τελευταίες κρίσεις.

Στην περίπτωση, όμως, του πολέμου στην Μέση Ανατολή, τα πράγματα δεν είναι ακριβώς έτσι.

Διότι, ναι μεν υπήρξαν δύο έντονα πτωτικές συνεδριάσεις το πρώτο διήμερο του πολέμου, ακολουθούμενες από ανοδική αντίδραση, όμως, στη συνέχεια, το γεγονός ότι ο πόλεμος σέρνεται και δεν έχει φέρει άμεσο αποτέλεσμα, έχει οδηγήσει τις μετοχές και σε περαιτέρω πτώση.

Συνεπώς, η τακτική του μη απεγκλωβισμού από μετοχές προς άλλες πιο ασφαλείς - αλλά με μικρότερη απόδοση - επενδύσεις, έχει οδηγήσει αυτή τη φορά πολλούς επενδυτές στον περαιτέρω εγκλωβισμό τους.

Διότι, κατά τις δύο πρώτες πτωτικές συνεδριάσεις τοποθετήθηκαν και άλλο, εκτιμώντας ότι δεν θα υπάρχει πιο κάτω στην αγορά, όμως, τελικά, η πτώση έχει συνεχιστεί.

Με αρνητικά αποτελέσματα για το χαρτοφυλάκιο τους.

Εγκλωβίστηκαν, δηλαδή, στην παγίδα του μη απεγκλωβισμού.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr