



36

υπερσύγχρονα
containerships
νέας γενιάς*

0,5 έτη

μεσοσταθμική
ηλικία στόλου**

\$3,9 δισ.

συμβασιολογημένα
έσοδα***

9,4 έτη

μέση υπολειπόμενη
διάρκεια ναυλώσεων***

100%

συμβασιολογημένη
απασχόληση στόλου
έως το 2034***

Διαφήμιση για δημόσια προσφορά

Η Capital Maritime Finance προχωρά σε δημόσια προσφορά νέων μετοχών στην Ελλάδα και στην εισαγωγή του συνόλου των μετοχών της στη Ρυθμιζόμενη Αγορά της Euronext Athens.

ΕΝΑΡΞΗ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ:

13.10.2026

ΛΗΞΗ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ:

15.10.2026

ΕΝΑΡΞΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ:

20.10.2026

*Στόλος με την ολοκλήρωση των παραδόσεων το 2028.

**Σταθμισμένη βάση ΤΕΔ, με ημερομηνία αναφοράς την 30.09.2026 και με την παραδοχή της ολοκλήρωσης των παραδόσεων.

***Στοιχεία από την Εταιρεία με ημερομηνία 30.09.2026 και με την παραδοχή της ολοκλήρωσης των παραδόσεων.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΚΥΡΙΟΙ ΑΝΑΔΟΧΟΙ

ΚΥΡΙΟΙ ΑΝΑΔΟΧΟΙ

ΑΝΑΔΟΧΟΙ

ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΚΔΟΣΗΣ

Piraeus



EUROBANK

ΕΘΝΙΚΗ
ΤΡΑΠΕΖΑ



CrediaBank

AMBROSIA CAPITAL
HELLAS

CrediaPantelakis
Χρηματοπιστωτική

Piraeus



EUROBANK

Το από 07.10.2026 εγκεκριμένο από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς Ενημερωτικό Δελτίο, είναι διαθέσιμο στο επενδυτικό κοινό, σε ηλεκτρονική μορφή στις ακόλουθες ιστοσελίδες: της Capital Maritime Finance Corp. (www.capitalmaritimefinance.com), της «EURONEXT ATHENS HOLDING Α.Ε.» (<https://athens.euronext.com/el/market-data/informative-material>), των Συμβούλων Έκδοσης και Συντονιστών Κύριων Αναδόχων Τράπεζα Πειραιώς Ανώνυμος Εταιρεία (<https://www.piraeusgroup.gr/cmfcipo>), Euroxx Χρηματοπιστωτική ΑΕΠΕΥ (<https://www.euroxx.gr/cmfc.html>) και Τράπεζα Eurobank Α.Ε. (<https://www.eurobank.gr/el/omilos/enimerosi-ependuton/enimerotika-deltia-symboulos-anadoxos-trapeza-eurobank-ae>), του Συντονιστή Κύριου Αναδόχου Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος Α.Ε. (<https://www.nbg.gr/el/footer/enimerotika-deltia>), των Κύριων Αναδόχων Optima bank Α.Ε. (<https://www.optimabank.gr/business/investment-banking/enimerotika-pliroforiaka-deltia>) και CrediaBank Ανώνυμη Τραπεζική Εταιρεία (<https://www.crediabank.com/idiotes/ependyseis/enimerotika-deltia/capital-maritime-finance-corp/>) και των Αναδόχων CrediaPantelakis Χρηματοπιστωτική ΑΕΠΕΥ (<https://www.crediapantelakis.com/pantelakis/services/capitalmaritimeipo/>) και AMBROSIA CAPITAL HELLAS ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΑΕΠΕΥ (<https://ambrosiacapital.gr/cmh-2026>). Επίσης, κατά τη διάρκεια της περιόδου της Δημόσιας Προσφοράς και με πρωτοβουλία της Εταιρείας, το Ενημερωτικό Δελτίο θα είναι διαθέσιμο δωρεάν στο επενδυτικό κοινό και σε έντυπη μορφή, εφόσον ζητηθεί, στο δίκτυο καταστημάτων και στα κεντρικά γραφεία των Συμβούλων Έκδοσης, των Συντονιστών Κύριων Αναδόχων, των Κυρίων Αναδόχων, καθώς και των Αναδόχων. Η έγκριση από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς του Ενημερωτικού Δελτίου δεν θα πρέπει να νοείται ως ευνοϊκή γνώμη για την Capital Maritime Finance Corp. και την ποιότητα των μετοχών που αποτελούν το αντικείμενο του Ενημερωτικού Δελτίου. Οι επενδυτές θα πρέπει να προβούν σε δική τους εκτίμηση ως προς την καταλληλότητα της επένδυσης στις μετοχές της Capital Maritime Finance Corp. και να μελετήσουν το Ενημερωτικό Δελτίο πριν τη λήψη οποιασδήποτε επενδυτικής απόφασης, προκειμένου να κατανοήσουν πλήρως τους δυνητικούς κινδύνους και τα οφέλη που συνδέονται με την απόφαση επένδυσης στις μετοχές.



> IDEAL HOLDINGS

Στόχος το €1 δισ. και νέα εξαγορά στον ορίζοντα



> FINTHESIS

Εκταμιεύσεις έως €100 εκατ. το 2026 – Πώς επηρεάζει την αγορά το "Σπίτι μου III"



> ΝΑΥΛΑΓΟΡΑ

Συνεχίζονται τα ρεκόρ
- Στο +70% τα ετήσια κέρδη



> ΑΗΤΩ

Οι κινήσεις της διοίκησης Barkshire που οδήγησαν σε κερδοφορία

Editorial

Και οι εργοδότες έχουν... εργαζομένους

Debrief

Λίγο χρώμα δεν θα φέρει την άνοιξη αλλά...

Business Maker

- Γιατί η Ικτίνος επιστρατεύει την PwC
- Η αφρόκρεμα του επιχειρείν στα γενέθλια της Ideal

Business Insight

CMF: Το καρέ των... θεμέλιων επενδυτών και οι δύο άσοι Μαρινάκη

BnSecret

- Επιστρέφει η Βιοτέρ στο ταμπλό του Χρηματιστηρίου;
- Ο επόμενος ουρανοξύστης στο Ελληνικό

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

Α. 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

> ΕΥ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΟΙ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΠΟΥ ΘΑ ΚΑΘΟΡΙΣΟΥΝ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΠΟΧΗ ΤΗΣ ΑΙ

Η ΕΥ Ελλάδα συμμετείχε, για πέμπτη συνεχόμενη χρονιά, ως Πλατινένιος Χορηγός στο 5ο Διεθνές Wellbeing Forum, το οποίο διεξήχθη με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Ψυχικής Υγείας. Στο επίκεντρο των συζητήσεων βρέθηκαν οι νέες ανάγκες του ανθρώπου, οι δεξιότητες της επόμενης γενιάς, το μέλλον της εργασίας και η ψυχική υγεία υπό το πρίσμα του μετασχηματισμού των επιχειρήσεων.

Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ ΣΕ ΕΝΑΝ ΚΟΣΜΟ ΠΟΥ ΑΛΛΑΖΕΙ

Ο Γιώργος Παπαδημητρίου, Διευθύνων Σύμβουλος της ΕΥ Ελλάδος, συντόνισε την πρώτη συζήτηση του Forum, με θέμα "Ο άνθρωπος σε έναν κόσμο που αλλάζει: Αναζητώντας νέα σημεία αναφοράς". Η συζήτηση επικεντρώθηκε στις επιπτώσεις που έχουν στην ψυχική υγεία και ευεξία οι ραγδαίες γεωπολιτικές, τεχνολογικές και οικονομικές εξελίξεις, καθώς και το γενικότερο αίσθημα αβεβαιότητας.

Ο Γιώργος Παπαδημητρίου έθεσε στο επίκεντρο του διαλόγου τον ρόλο της Πολιτείας για την ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής, τις επιπτώσεις των καταγκιστικών ρυθμών ζωής και της υπερπληροφόρησης στον σύγχρονο

άνθρωπο, καθώς και τα εργαλεία που μπορούν να ενισχύσουν την ψυχική ανθεκτικότητα. Η συζήτηση επεκτάθηκε στις αλλαγές που επιφέρει το ΑΙ στον ρόλο και στις αξίες του σύγχρονου ανθρώπου, αλλά και στη συμβολή της τέχνης στην αυθεντική έκφραση και στη διαχείριση της αβεβαιότητας.

ΤΑ ΑΝΑΓΚΑΙΑ ΕΦΟΔΙΑ

Η Ευτυχία Κασελάκη, Εταίρος και Επικεφαλής Organization, Change and People Consulting της ΕΥ Ελλάδος, συμμετείχε στο πάνελ με θέμα "Η νέα γενιά και το μέλλον της εργασίας: Ποιες δεξιότητες χρειάζονται οι πολίτες του αύριο;".

Η συζήτηση επικεντρώθηκε στις δεξιότητες και στα εφόδια που θα χρειαστεί η νέα γενιά, καθώς η τεχνολογική πρόοδος και οι αλλαγές στην αγορά εργασίας μετασχηματίζουν τις επιχειρήσεις και την κοινωνία. Στο πλαίσιο αυτό, η κυρία Κασελάκη επισήμανε ότι η κρίση, η προσαρμοστικότητα και η ικανότητα σύνδεσης με τους ανθρώπους, το ευρύτερο περιβάλλον και την αγορά, αποτελούν βασικά χαρακτηριστικά των εργαζόμενων του αύριο. Ιδιαίτερη έμφαση έδωσε, επίσης, στην ικανότητα διαρκούς μάθησης, εξέλιξης και συνεργασίας, ακόμη και με την Τεχνητή Νο-

ημοσύνη. Αναφερόμενη στην αβεβαιότητα που προκαλεί η ΑΙ, τόνισε ότι πρέπει να αποφευχθεί ο φόβος που οδηγεί σε αδράνεια.

ΨΥΧΙΚΗ ΥΓΕΙΑ ΚΑΙ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Στην τρίτη συζήτηση, με θέμα "Εργασιακός μετασχηματισμός με επίκεντρο την ψυχική υγεία και την ευεξία: Μια στρατηγική επιλογή για τις σύγχρονες επιχειρήσεις", συμμετείχε ο Δρ. Νικόλαος Δημητριάδης, Director στο τμήμα Συμβουλευτικών Υπηρεσιών και Επικεφαλής του Εργαστηρίου Εφαρμοσμένης Νευροεπιστήμης της ΕΥ Ελλάδος. Παράλληλα, στη συζήτηση έλαβαν μέρος ο Chris Cummings, Ιδρυτής του Wellbeing at Work, και η Αναστασία Βόρδου, People & Culture Manager στην Coca-Cola HBC.

Η συζήτηση, την οποία συντόνισε η Ιωάννα Φαναριώτη, Επικεφαλής Talent της ΕΥ Ελλάδος και της ΕΥ για το Νότιο Τμήμα της περιοχής Europe Central, ανέδειξε τη σημασία της ενσωμάτωσης της ψυχικής υγείας και της ευεξίας στον στρατηγικό σχεδιασμό των επιχειρήσεων, καθώς και την ανάγκη οι οργανισμοί να αναδιαμορφώνουν την εργασιακή εμπειρία και να διαχειρίζονται τον μετασχηματισμό τους.

Στο πλαίσιο αυτό, ο Δρ. Νικόλαος Δημητριάδης ανέδειξε την ανάγκη οι επιχειρήσεις να αξιοποιήσουν τη νευροεπιστήμη ως πρακτικό εργαλείο για την ενίσχυση της ανθρώπινης ευεξίας, υπογραμμίζοντας ότι οι σύγχρονες μέθοδοι μέτρησης μπορούν να συμβάλουν στον έγκαιρο εντοπισμό των συμπτωμάτων του άγχους και του burnout. Αναφέρθηκε, επίσης, στη σημασία των ανθρώπινων σχέσεων για τη συναισθηματική υγεία και την ευεξία, επισημαίνοντας τον καθοριστικό ρόλο των διοικητικών στελεχών στην καθημερινότητα των εργαζόμενων. Στο πλαίσιο αυτό, υπογράμμισε την ανάγκη για έναν ριζικά ανθρωποκεντρικό ανασχεδιασμό της εργασίας και για ανάπτυξη αποτελεσματικότερων μοντέλων ηγεσίας, με τον άνθρωπο και τις διαπροσωπικές σχέσεις να τοποθετούνται στο επίκεντρο, μέσα από μια πιο ουσιαστική, δυναμική και ειλικρινή προσέγγιση.



To
 FNB SERVED
DAILY.

Food for thought... every day!

στην

SHAL

INSPIRE FOOD BUSINESS

Καθημερινή ενημέρωση για όσα συμβαίνουν,
από τις 17 έως και τις 21 Οκτωβρίου,
στη No 1 έκθεση τροφίμων και ποτών:

- Η παρουσία των ελληνικών επιχειρήσεων
- Οι νέες τάσεις στον κλάδο παγκοσμίως
 - Καινοτόμα προϊόντα
 - Συνεντεύξεις

ΜΕΤΑΔΙΔΟΥΝ



**Μάκης
Αποστόλου**



**Στέλλα
Αυγουστάκη**



**Μάριος
Δελατόλας**

ΣΧΟΛΙΑΖΕΙ



**Νεκτάριος
Β. Νώτης**

Με την υπογραφή
του δημοσιογραφικού
επιτελείου και την
αξιοπιστία της



NOTICE

CONTENT & SERVICES

POWERED BY

ΒΙΚΟΣ®

μασοῦτης
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΚΑΙ ΕΛΛΗΝΙΚΑ

 **PROMO
SOLUTION**
EXHIBIT.CREATE.

ΧΟΡΗΓΟΣ ΑΕΡΟΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

AEGEAN 

> ALLIANZ

ΠΑΝΩ ΑΠΟ €850 ΧΙΛ. Η ΜΕΣΗ ΖΗΜΙΑ ΑΠΟ ΔΙΑΚΟΠΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ

Οι οικονομικές επιπτώσεις μιας ζημιάς για τις επιχειρήσεις δεν περιορίζονται στις υλικές φθορές, καθώς η διακοπή της λειτουργίας τους μπορεί να προκαλέσει ακόμη μεγαλύτερες απώλειες. Η αυξανόμενη εξάρτηση από σύνθετες εφοδιαστικές αλυσίδες, οι γεωπολιτικές εντάσεις και οι κίνδυνοι που συνδέονται με τις ψηφιακές υποδομές εντείνουν τις προκλήσεις, σύμφωνα με νέα ανάλυση της Allianz Commercial.

Η μέση συνολική αξία μιας ασφαλιστικής απαίτησης για διακοπή επιχειρηματικής λειτουργίας ξεπερνά τις €850 χιλ., ποσό περίπου 70% υψηλότερο από τη μέση απαίτηση για υλικές ζημιές, η οποία ανέρχεται σε περίπου €500 χιλ..

ΟΙ ΑΚΡΙΒΟΤΕΡΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ

Οι πυρκαγιές και οι εκρήξεις αποτελούν την ακριβότερη αιτία απαιτήσεων για διακοπή λειτουργίας, αντιπροσωπεύοντας πάνω από το 40% της συνολικής αξίας των ζημιών, δηλαδή περίπου €2,9 δισ. Παράλληλα, οι φυσικές καταστροφές αντιστοιχούν στο 34% της συνολικής αξίας των απαιτήσεων και στο 26% του αριθμού των περιστατικών.

Σύμφωνα με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της Allianz Commercial, Thomas Lillelund, οι γεωπολιτικές εντάσεις, ο κατακερματισμός του εμπορίου, τα περιστατικά κυβερνοασφάλειας και η αυξανόμενη χρήση τεχνολογιών όπως η Τεχνητή Νοημοσύνη δημιουργούν ένα περιβάλλον αυξημένης αβεβαιότητας. Ακόμη και μια περιορισμένη υλική ζημιά μπορεί να προκαλέσει αλυσιδωτές επιπτώσεις σε παραγωγικά δίκτυα και αγορές.

ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΕΣ ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΚΑΙ ΑΠΩΛΕΙΕΣ

Η διάρκεια αποκατάστασης μιας ζημιάς αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για το τελικό κόστος. Οι καθυστερήσεις στις εφοδιαστικές αλυσίδες, οι ελλείψεις εργατικού δυναμικού και οι μεταβολές στο κόστος των υλικών μπορούν να παρατείνουν την επιστροφή μιας επιχείρησης στην κανονική λειτουργία.



Την ίδια στιγμή, η συγκέντρωση της παραγωγής σε περιορισμένο αριθμό εγκαταστάσεων αυξάνει τον κίνδυνο μετάδοσης μιας διαταραχής σε ολόκληρους κλάδους. Ενδεικτικά, τα δύο ακριβότερα περιστατικά που δεν συνδέονταν με φυσικές καταστροφές και περιλαμβάνονται στη μελέτη αφορούσαν πυρκαγιές σε εργοστάσια παραγωγής ημιαγωγών.

Μια ζημιά σε μία μόνο μονάδα μπορεί να διακόψει την τροφοδοσία άλλων εγκαταστάσεων, προκαλώντας απώλειες που υπερβαίνουν κατά πολύ το άμεσο κόστος αποκατάστασης.

Η ΨΗΦΙΑΚΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ

Οι κυβερνοκίνδυνοι δεν περιορίζονται στις επιθέσεις κακόβουλου λογισμικού. Διακοπές σε υπηρεσίες cloud, αστοχίες λογισμικού και προβλήματα σε εξωτερικούς παρόχους τεχνολογίας μπορούν να επηρεάσουν ταυτόχρονα χιλιάδες επιχειρήσεις. Σύμφωνα με την Allianz Commercial, το 2025 καταγράφηκαν περισσότερες από 48.000 διακοπές λειτουργίας σε υπηρεσίες cloud και λογισμικού.

Για την αντιμετώπιση των κινδύνων, η Allianz υπογραμμίζει τη σημασία του σχεδιασμού επιχειρησιακής συνέχειας, των επενδύσεων στην πυροπροστασία και την κυβερνοασφάλεια, καθώς και της ενίσχυσης της ανθεκτικότητας απέναντι στις φυσικές καταστροφές. Παράλληλα, οι επιχειρήσεις καλούνται να χαρτογραφούν όχι μόνο τα δικά τους περιουσιακά στοιχεία, αλλά και τους προμηθευτές, τις τεχνολογίες και τις υποδομές από τις οποίες εξαρτάται η λειτουργία τους.



ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



και επωφελήσου
από τα πακέτα συνδρομών.



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



CONTENT & SERVICES

POWERED BY



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



CHARALAMPAKIS GEORGIOS
Business Development Consultant, NOISIS SA



DIMITRIADIS YORGOS
Chef & Culinary director



DIMORAGKAS VAIOS
Managing Director, NIELSENQ, Greece & Bulgaria



FOSKOLOS VAGGELIS
Head of Retail Sales & Insights, Circana



JANEVSKI VLADIMIR
Managing Director, Premier Capital Hellas



KAKKAVAS CHRISTOS
Executive Advisor JLL, Athens Economics



KATRIVANOS PERIKLIS
CEO, Nera Pigos Grammos SA



KINTZIOS SPYRIDON
Rector, Agricultural University of Athens



KONTOS DIMITRIS
Chief Operating Officer, METRO



KOUTSOURADI ARGYRO
CEO & Founder, Myrovalas Organics



LALATIS HARIS
Harriet Analyst



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



MAYROS ATHANASIOS
Partner EY Consumer & Health Leader for South-eastern Europe



OIKONOMIDIS GIORGOS
Founder 43 Fish Butchery/Chef



PAPACHRISTOS CHARALAMBOS
President, SEFYTHEN



PAPADIMITRAKOPOULOS CHRISTOS
Founder & Owner Orange Be Global



PARASKEVAIDOU CHRISTINA
Director of Operational Planning & Development, NOISIS SA



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 Eikonos Capital AIFM



TAKOULAS VAGGELIS
Purchasing Director, METRO



TOURALIAS APOSTOLOS
Chairman, HAPPO



TSACHOURIDIS PANTELIS
Purchasing Director, Diamantis Masouris SA



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



VEROPOULOS NIKOS
President, Vero SA



ZOUKAS KOSTAS
President, PEHETE

PLATINUM SPONSOR



GOLD SPONSORS



Γιατί αξίζει.

BANKING PARTNER

ExportGate



Για περισσότερες πληροφορίες:



SILVER SPONSORS



Elikonos Capital



ΕΠΙ.Ο.Ε.



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΩΝ ΟΡΓΑΝΙΣΜΩΝ ΕΣΤΙΝΕΣ



SUPPORTERS



PARTNER



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



> **SOFTWEB****ΟΙ ΕΞΑΓΟΡΕΣ, ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΚΑΙ Η ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΕ ΝΕΕΣ ΑΓΟΡΕΣ**

Σε φάση ανάπτυξης βρίσκεται η Softweb η οποία υλοποιεί το στρατηγικό επενδυτικό της πλάνο. Ο όμιλος ήδη έχει προχωρήσει σε εξαγορές και αναμένεται να κάνει άλλη μία σε βάθος εξαμήνου καθώς στοχεύει στην ενοποίηση της αγοράς που δραστηριοποιείται και σε αύξηση των μεριδίων σε δραστηριότητες που επεκτείνεται.

Η κυβερνοασφάλεια και η Τεχνητή Νοημοσύνη βρίσκονται σε πρώτο πλάνο, ενώ την ίδια στιγμή επενδύει σε νέα προϊόντα, μέσω του τμήματος της Έρευνας και Ανάπτυξης. Ειδικότερα:

- NoeticAI Lab: Ίδρυση εξειδικευμένου εργαστηρίου Τεχνητής Νοημοσύνης για την ανάπτυξη νέων προϊόντων
- Ψηφιακό Μοντέλο Οικοσυστημάτων: Συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Δυτικής Μακεδονίας για τη δημιουργία καινοτόμων μοντέλων ψηφιακού μετασχηματισμού
- Αναβάθμιση Προϊόντων: Συνεχής ανάπτυξη των proprietary λογισμικών της εταιρείας, όπως το Softweb SFA (Sales Force Automation) και το Softweb Business Suite



Χάρης Δημητράκο-
πουλος, Πρόε-
δρος-CEO, Softweb

**ΕΠΕΚΤΑΣΗ
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ**

Παράλληλα η εταιρεία αναμένεται να συνεχίσει την γεωγραφική της επέκταση με είσοδο σε νέες αγορές.

Ήδη έχει ανοιχτεί σε Ολλανδία, Ρουμανία, Κύπρο και Γερμανία, ενώ ιδιαίτερο ενδιαφέρον, σύμφωνα με πληροφορίες του BnB Daily, παρουσιάζει η αγορά των Ηνωμένων Αραβικών Εμιράτων.

ΜΕΤΑΤΑΞΗ ΣΤΗΝ ΚΥΡΙΑ ΑΓΟΡΑ

Τέλος ο όμιλος δρομολογεί τη μετάταξή του στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών σε βάθος διετίας καθώς σε πρώτη φάση θέλει να μεγαλώσει το αποτύπωμά του και τα μεγέθη του και μετά να αποτελέσει έναν νέο τεχνολογικό πόλο στο ταμπλό του Euronext Athens.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> **ΝΑΥΛΑΓΟΡΑ****ΣΥΝΕΧΙΖΟΝΤΑΙ ΤΑ ΡΕΚΟΡ - ΣΤΟ +70% ΤΑ ΕΤΗΣΙΑ ΚΕΡΔΗ**

Σε τροχιά ιστορικών υψηλών συνεχίζει να κινείται η διεθνής ναυλαγορά, συμπληρώνοντας πέντε διαδοχικές εβδομάδες αλληπάλληλων ρεκόρ, κυρίως χάρη στις εκρηκτικές επιδόσεις του κλάδου των δεξαμενόπλοιων.

Σύμφωνα με την Clarksons Research, ο πολυκλαδικός δείκτης ClarkSea Index πραγματοποίησε νέο άλμα 12% σε σχέση με την προηγούμενη εβδομάδα, φτάνοντας τα \$84.951 ημερησίως. Ο μέσος όρος για το 2026 καταγράφεται ήδη αυξημένος κατά 70% σε ετήσια βάση.

**ΟΙ ΑΥΞΗΣΕΙΣ ΣΤΟΥΣ ΝΑΥΛΟΥΣ**

Η εκτόξευση των ναύλων στα δεξαμενόπλοια είναι εντυπωσιακή. Οι τιμές spot για πλοία τύπου VLCC στη διαδρομή από τον Αραβικό Κόλπο προς την Ασία: \$1,4 εκατ./ ημέρα.

**DATA Μέσα ημερήσια κέρδη
ανά τύπο πλοίου (εβδομαδιαία άνοδος)**

VLCC: \$804.601 (+21%)
Suezmax: \$724.398 (+17%)
afamax: \$393.951 (+46%)

Στα πλοία μεταφοράς παραγώγων πετρελαίου, η Fearnley Securities επισημαίνει τη χαλάρωση των αμερικανικών κυρώσεων στο ρωσικό ντίζελ έως τον Απρίλιο. Καθώς οι Ευρωπαίοι παραμένουν διστακτικοί, τα φορτία αυτά αναμένεται να καλύψουν μεγαλύτερες αποστάσεις (tonne-miles), ενισχύοντας περαιτέρω τα κέρδη των δεξαμενόπλοιων MR.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΣΤΑ ΞΗΡΑ ΦΟΡΤΙΑ

Αντίθετα, μεικρή εικόνα παρουσιάζει ο τομέας του ξηρού φορτίου.

- Κέρδη Capesize: \$31.130/ημέρα (-16%)
- Συνολικός μέσος όρος ξηρού φορτίου: \$22.319/ημέρα (-3%)

Στον αντίποδα, τα πλοία μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων παρέμειναν σταθερά σε υψηλά επίπεδα, ενώ τα μεγάλα υγραεριοφόρα (VLGC) κατέγραψαν νέο ιστορικό ρεκόρ τρίτης εβδομάδας στη διαδρομή ΗΠΑ-Ιαπωνία, στα \$209.000/ημέρα.

Τέλος, εξαιρετικά έντονη κινητικότητα καταγράφεται στις παραγγελίες νεότευκτων, με 2.607 συμβόλαια εντός του 2026, ρυθμός που συγκρίνεται μόνο με το ιστορικό έτος 2007, ενώ οι τιμές των μεταχειρισμένων δεξαμενόπλοιων βρίσκονται επίσης σε επίπεδα ρεκόρ.

> ΗΠΑ

ΓΙΑΤΙ ΟΙ ΜΕΓΑΛΕΣ ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΙΟΥ ΠΕΡΙΟΡΙΖΟΥΝ ΤΗΝ ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΤΟΥΣ

Στον περιορισμό της γκάμας των προϊόντων τους στρέφονται ολοένα περισσότερες επιχειρήσεις λιανικής, επιδιώκοντας αποτελεσματικότερη διαχείριση αποθεμάτων και ενίσχυση της κερδοφορίας τους, σε μια περίοδο κατά την οποία οι καταναλωτές περιορίζουν τις δαπάνες τους υπό την πίεση των υψηλών τιμών.

Μέσα στο 2026, αρκετές μεγάλες αλυσίδες ανακοίνωσαν μειώσεις στους κωδικούς προϊόντων (Stock Keeping Units – SKUs) που διαθέτουν.

- Η Dollar General περιόρισε κατά 1.500 τους κωδικούς της
- Η Under Armour μείωσε το χαρτοφυλάκιό της κατά 25% τα προηγούμενα χρόνια, με στόχο μια επιπλέον αντίστοιχη μείωση
- Η BJ's Wholesale Club σχεδιάζει να καταργήσει περίπου το 20% των κωδικών της
- Η Lululemon μείωσε κατά 15% τους κωδικούς προϊόντων της στην Βόρεια Αμερική

Η στρατηγική αυτή αποσκοπεί στον περιορισμό των αποθεμάτων που δεν έχουν επαρκή ζήτηση, καθώς και στη μείωση της ανάγκης για εκπτώσεις που επιβαρύνουν τα περιθώρια κέρδους.

ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΑΝΤΙ ΤΩΝ ΕΚΠΤΩΣΕΩΝ

Η Under Armour και η Lululemon αντιμετωπίζουν τις συνέπειες μιας στρατηγικής που έχει συνδεθεί με την αυξημένη εξάρτηση από τις μειώσεις τιμών. Τα λειτουργικά κέρδη της Under Armour έγιναν αρνητικά κατά τις οικονομικές χρήσεις 2025 και 2026, με την εταιρεία να επιδιώκει πλέον να πουλά μεγαλύτερες ποσότητες από λιγότερα προϊόντα, σε υψηλότερες τιμές χωρίς εκπτώσεις. Αντίστοιχα, η Lululemon αύξησε τις πωλήσεις της κατά περισσότερα από \$500 εκατ. μεταξύ των οικονομικών χρήσεων 2024 και 2025, αλλά τα λειτουργικά της κέρδη μειώθηκαν κατά περίπου \$300 εκατ. Παράλληλα, η μετοχή της υποχώρησε περίπου 65% μέσα σε δύο χρόνια.



ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ ΚΑΙ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ ΧΩΡΩΝ

Για επιχειρήσεις όπως η Dollar General και η BJ's Wholesale Club, ο εξορθολογισμός των κωδικών διευκολύνει τη διαχείριση της εφοδιαστικής αλυσίδας και απελευθεώνει χώρο για προϊόντα με υψηλότερη ζήτηση. Η Dollar General είχε αναφέρει ότι η κατάργηση 1.000 κωδικών το 2025 απελευθέρωσε χώρο στα ράφια και συνέβαλε στην αύξηση των εσόδων. Η εταιρεία συνέχισε την προσπάθεια, επισημαίνοντας ότι η μείωση των κωδικών βελτιώνει τη διαθεσιμότητα των προϊόντων και την ταχύτητα ανεφοδιασμού. Από την πλευρά της, η BJ's σχεδιάζει να περιορίσει περιττές επιλογές, όπως τις πολλαπλές συσκευασίες του ίδιου προϊόντος, ώστε να ενισχύσει τις πωλήσεις και τα κέρδη της, αξιοποιώντας παράλληλα τον χώρο για νέες κατηγορίες. Η μείωση της γκάμας, ωστόσο, ενέχει κινδύνους, καθώς οι καταναλωτές μπορεί να στραφούν σε ανταγωνιστές που εξακολουθούν να διαθέτουν προϊόντα τα οποία έχουν καταργηθεί. Η BJ's έχει αναγνωρίσει ότι προηγούμενη προσπάθεια περιορισμού των κωδικών της οδήγησε σε απώλειες πωλήσεων, αναγκάζοντάς την να επαναφέρει ορισμένα προϊόντα.

SME

D A I L Y

Το καθημερινό
newsletter για
τη μικρομεσαία
επιχειρηματικότητα

Γίνε
συνδρομητής
ΔΩΡΕΑΝ
εδώ

ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΔΩΡΕΑΝ

ΔΕΥΤΕΡΑ
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ
ΣΤΙΣ 05:45

Με την αξιοπιστία της



NOTICE

CONTENT & SERVICES

> ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ

ΦΡΕΝΟ ΣΤΙΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΥΒΡΙΔΙΚΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΙΝΑ

Θετικά υποδέχθηκαν οι ευρωπαϊκές αυτοκινητοβιομηχανίες το σχέδιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης για τον περιορισμό των εισαγωγών υβριδικών αυτοκινήτων από την Κίνα, σε μια προσπάθεια να προστατευθεί ένας κλάδος που αντιμετωπίζει απώλειες μεριδίων αγοράς και εντεινόμενο ανταγωνισμό. Το μέτρο αναμένεται να περιορίσει κατά εκατομμύρια τον αριθμό των οχημάτων που θα μπορούσε να διαθέσει η Κίνα στην ευρωπαϊκή αγορά σε ορίζοντα τετραετίας.

Σύμφωνα με δημοσίευμα του Bloomberg, η ΕΕ σχεδιάζει να θέσει ανώτατο όριο 350.000 οχημάτων ετησίως στις εισαγωγές υβριδικών αυτοκινήτων που κατασκευάζονται στην Κίνα. Το πλάφόν θα τεθεί σε ισχύ τον Δεκέμβριο και θα αυξάνεται κατά 6% ετησίως. Οι μετοχές της Volkswagen και της Stellantis σημείωσαν μικρή άνοδο μετά την ανακοίνωση, ωστόσο η αντίδραση των αγορών παρέμεινε περιορισμένη, καθώς τα προβλήματα του κλάδου είναι ευρύτερα.

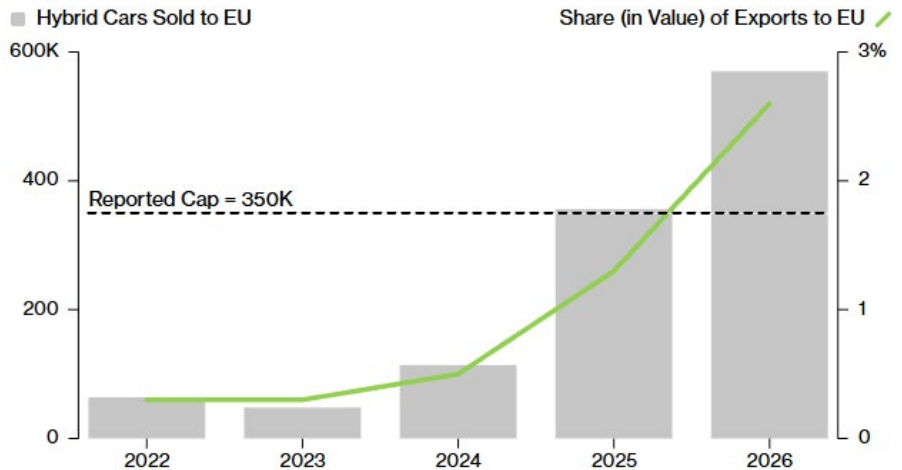
Η ΠΙΕΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΙΝΑ

Οι ευρωπαϊκές αυτοκινητοβιομηχανίες βρίσκονται αντιμέτωπες με την αυξανόμενη δυναμική κινεζικών κατασκευαστών, όπως η BYD, οι οποίοι αποκτούν προβάδισμα στα ηλεκτροκίνητα οχήματα. Η Volkswagen, ειδικότερα, ανακοίνωσε ότι οι παραδόσεις της στην Κίνα μειώθηκαν κατά 39%, πλήττοντας την παρουσία της σε μια αγορά που επί δεκαετίες αποτελούσε τη μεγαλύτερη και πιο κερδοφόρα για τον γερμανικό όμιλο.

Παρά τις αναδιρθρώσεις, τις περικοπές θέσεων εργασίας και τις προσπάθειες περιορισμού του κόστους, οι ευρωπαϊκές αυτοκινητοβιομηχανίες εξακολουθούν να αναζητούν μια μακροπρόθεσμη λύση για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς τους.

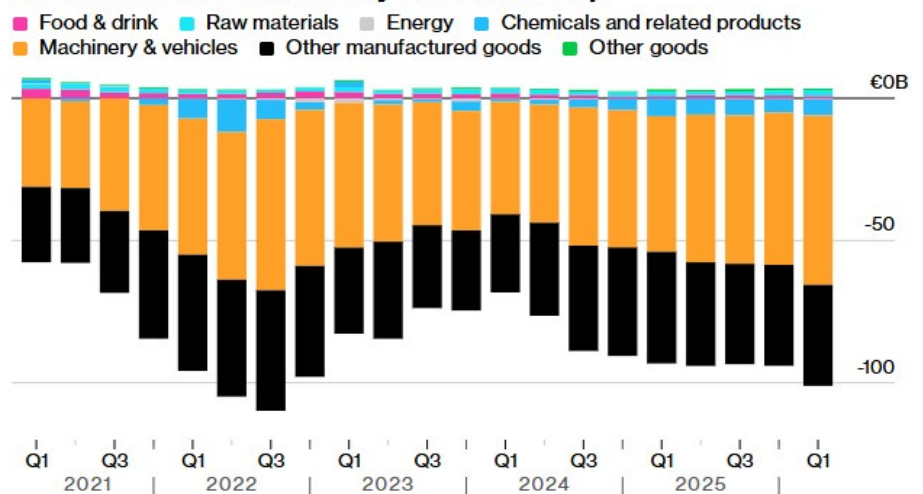
Την ίδια στιγμή, οι κινεζικές εταιρείες διευρύνουν την παραγωγική παρουσία τους στην Ευρώπη. Η BYD αναμένεται να ξεκινήσει τη μαζική παραγωγή στο εργοστάσιό της στην Ουγγαρία κατά το δ' τρίμηνο του έτους, ενώ εξετάζει τη δημιουργία δεύτερης μονάδας, με την Γαλλία και την Ισπανία μεταξύ των υποψηφίων τοποθεσιών. Αντίστοιχα σχέδια ανάπτυξης στην ευρωπαϊκή αγορά προωθούν και οι Leapmotor και Chery Automobile.

Exports of Hybrid Cars to EU May Drop to 2025 Levels After Cap



Note: 2026 data as of the first eight months.
Source: China Customs, Bloomberg Economics

EU-China Trade Balance by Product Group



Source: Eurostat

ΣΤΟ ΤΡΑΠΕΖΙ ΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ "MADE IN EUROPE"

Παράλληλα με τους περιορισμούς στις εισαγωγές, η ΕΕ εξετάζει κανόνες "Made in Europe", με στόχο την ενίσχυση της τοπικής παραγωγής και τον περιορισμό μοντέλων συναρμολόγησης που βασίζονται σε περιορισμένη μεταποίηση εισαγόμενων εξαρτημάτων. Συζητούνται επίσης πιθανές αλλαγές στις απαιτήσεις για τη μείωση των εκπομπών CO₂

από τους στόλους επιβατικών αυτοκινήτων. Η Γαλλία και η Γερμανία διαπραγματεύονται ένα ευρύτερο πακέτο μέτρων για την προστασία των θέσεων εργασίας στον κλάδο. Ο Γάλλος Πρόεδρος, Emmanuel Macron, δήλωσε ότι αναμένει σύντομα συμφωνία με το Βερολίνο, η οποία θα μπορούσε να περιλαμβάνει συμβιβασμούς τόσο στους κανόνες για τα ευρωπαϊκά κατασκευαστικά προϊόντα όσο και στη νομοθεσία για τις εκπομπές.

> IDEAL HOLDINGS

ΣΤΟΧΟΣ ΤΟ €1 ΔΙΣ. ΚΑΙ ΝΕΑ ΕΞΑΓΟΡΑ ΣΤΟΝ ΟΡΙΖΟΝΤΑ

Να τριπλασιάσει τη χρηματιστηριακή αξία της Ideal Holdings στο €1 δισ. μέσα στην επόμενη πενταετία φιλοδοξεί ο Λάμπρος Παπακωνσταντίνου, βάζοντας ακόμη ψηλότερα τον πήχη για τον επενδυτικό όμιλο. Ο επικεφαλής του ομίλου ανέφερε ότι η επίτευξη του στόχου περνά μέσα από την ανάπτυξη των υφιστάμενων δραστηριοτήτων, αλλά και την προσθήκη νέων εταιρειών στο χαρτοφυλάκιο. "Από τα €70 εκατ. πήγαμε στα €300 εκατ. Τώρα θέλουμε σε πέντε χρόνια πάλι να μεγαλώσουμε", σημείωσε χαρακτηριστικά, προσθέτοντας πως ο στόχος είναι να φθάσει στο €1 δισ.

ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ DEAL

Ο κ. Παπακωνσταντίνου άφησε ανοιχτό το ενδεχόμενο νέας εξαγοράς μέσα στο επόμενο εξάμηνο, λέγοντας πως δεν γνωρίζει εάν θα προλάβει να ολοκληρωθεί κάποια εξαγορά μέχρι το τέλος του έτους. Απέφυγε, ωστόσο, να αποκαλύψει περισσότερα για τις επιχειρήσεις που εξετάζονται ή τους κλάδους στους οποίους στρέφεται το ενδιαφέρον, ενώ ξεκαθάρισε πως στην παρούσα φάση "δεν πουλάμε". Έσπευσε ακόμη να διευκρινίσει ότι ακόμη και εάν υπάρξει κά-



Λάμπρος Παπακωνσταντίνου, Πρόεδρος ΔΣ, Ideal

ποια πώληση στο μέλλον, τα κεφάλαια θα πρέπει να κατευθυνθούν σε νέες επενδύσεις. "Και να πουλήσουμε, πρέπει να ξαναγοράσουμε", ήταν η χαρακτηριστική αποστοφή του.

Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ ΕΠΟΜΕΝΗΣ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑΣ

Όσο για την επόμενη πενταετία, η στρατηγική παραμένει προσανατολισμένη στη δημιουργία μεγαλύτερων επιχειρηματικών σχημάτων, με ισχυρότερη παρουσία στην αγορά και δυνατότητες περαιτέρω επέκτασης. "Πρέπει οι ελληνικές εταιρείες να μεγαλώσουν, πρέπει να κάνουν συγχωνεύσεις και να προσπαθούν να μεγαλώσουν τα μεγέθη τους".

Ο κ. Παπακωνσταντίνου εξήγησε ότι η επιλο-

γή του Χρηματιστηρίου δεν ήταν τυχαία. Παρότι η συγκεκριμένη επενδυτική στρατηγική ήταν ασυνήθιστη για τα ελληνικά δεδομένα, η διοίκηση επιδίωξε εξ αρχής να λειτουργήσει με τους κανόνες διαφάνειας, λογοδοσίας και πειθαρχίας μιας εισηγμένης εταιρείας. Για τον ίδιο, πάντως, το μεγαλύτερο επίτευγμα δεν βρίσκεται αποκλειστικά στους αριθμούς, αλλά στο γεγονός ότι ο όμιλος κατάφερε να υλοποιήσει στην πράξη την επενδυτική φιλοσοφία, με την οποία ξεκίνησε.

"ΔΕΝ ΕΠΕΝΔΥΟΥΜΕ ΣΕ ΚΛΑΔΟΥΣ, ΑΛΛΑ ΣΕ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ"

Ο επικεφαλής της Ideal ήταν σαφής ως προς τα κριτήρια με τα οποία επιλέγονται οι επενδύσεις. "Επενδύουμε σε εταιρείες, όχι σε κλάδους", ανέφερε χαρακτηριστικά, εξηγώντας ότι η διοίκηση δεν αναζητεί απαραίτητα δραστηριότητες που βρίσκονται κάθε φορά στο επίκεντρο του επενδυτικού ενδιαφέροντος. "Δεν αναρωτιόμαστε ποιος κλάδος είναι sexy", σημείωσε, δίνοντας έμφαση στην ποιότητα των επιχειρήσεων, στην ιστορία τους, στις δυνατότητες ανάπτυξης και κυρίως στους ανθρώπους που τις διοικούν.

> UBS

ΠΑΡΑΜΕΝΕΙ ΘΕΤΙΚΗ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ - ΓΙΑΤΙ ΨΗΦΙΖΕΙ ΕΛΛΑΔΑ

Ισχυρές προοπτικές για τις ευρωπαϊκές τράπεζες βλέπει η UBS, η οποία διατηρεί τη θετική της ψήφο (σύσταση overweight) για τον κλάδο, εκτιμώντας ότι επίκειται δυναμική ανάκαμψη μόλις ισορροπήσει η αγορά των σταθερών τίτλων. Αν και οι τραπεζικές μετοχές στην Ευρώπη κατέγραψαν απώλειες της τάξης του 10% τον προηγούμενο μήνα, ο οίκος θεωρεί ότι η υποχώρηση αυτή οφείλεται κυρίως σε προσωρινούς παράγοντες.

Συγκεκριμένα, οι πιέσεις αποδίδονται στους κραδασμούς της αγοράς κρατικού χρέους, στο γεμάτο πολιτικό καλντερί με τις επικείμενες εκλογικές αναμετρήσεις σε κομβικές χώρες όπως η Γαλλία, η Ιταλία, η Ισπανία και η Ελλάδα, αλλά και σε ρευστοποιήσεις κερδών από θεσμι-

κά χαρτοφυλάκια που κεφαλαιοποιούν τις εντυπωσιακές αποδόσεις της τελευταίας εξαετίας.

ΘΕΤΙΚΕΣ ΕΚΠΛΗΞΕΙΣ ΣΤΟ Γ' ΤΡΙΜΗΝΟ

Ωστόσο, το θεμελιώδες αφήγημα παραμένει ισχυρό, με τους αναλυτές να εστιάζουν στη συνεχή βελτίωση της κερδοφορίας των ιδρυμάτων. Είναι χαρακτηριστικό ότι οι προβλέψεις για τα κέρδη ανά μετοχή (EPS) του 2027 αναθεωρήθηκαν ανοδικά κατά 0,5% τον τελευταίο μήνα, συμπληρώνοντας μια συνολική άνοδο 9% από την αρχή του έτους, ενώ αναμένονται νέες θετικές εκπλήξεις με την ανακοίνωση των αποτελεσμάτων του γ' τριμήνου, χάρη στην πιστωτική επέκταση και τη διατήρηση των βραχυπρόθεσμων επιτοκίων σε υψηλά επίπεδα.

ΕΛΛΑΔΑ

Σε αυτό το περιβάλλον, οι χώρες της ευρωπαϊκής περιφέρειας που χαρακτηρίζονται από υψηλό ποσοστό δανείων κυμαινόμενου επιτοκίου,

με πρώτη την Ελλάδα και ακολουθούμενη από την Πορτογαλία, αναδεικνύονται σε ελκυστικά επενδυτικά καταφύγια. Η UBS επισημαίνει ότι η αγορά υποτιμά την προστασία που προσφέρει η επιτάχυνση της ανάπτυξης και του ΑΕΠ απέναντι στην άνοδο των αποδόσεων των ομολόγων, ενώ παράλληλα βλέπει σημαντικά περιθώρια επαναξιολόγησης (re-rating) του κλάδου μέσω των επιχειρηματικών συγχωνεύσεων και της ενσωμάτωσης της Τεχνητής Νοημοσύνης. Αν και η αύξηση του κόστους του κρατικού χρέους ενδέχεται μακροπρόθεσμα να οδηγήσει σε υψηλότερη φορολογία στην Ευρώπη, τα μεγάλα πλεονάσματα του ιδιωτικού τομέα λειτουργούν ως ανάχωμα. Τέλος, ενώ η πολιτική αβεβαιότητα και ο κίνδυνος στασιμοπληθωρισμού στρέφουν το ενδιαφέρον των επενδυτών με σκεπτικισμό προς την Γαλλία και το Ηνωμένο Βασίλειο, η ελληνική αγορά παραμένει στο επίκεντρο των προτιμήσεων, με τη μετοχή της Τράπεζας Πειραιώς να διατηρείται ανάμεσα στις κορυφαίες πανευρωπαϊκές επιλογές της UBS, με εκτιμώμενο περιθώριο ανόδου 30% και τιμή-στόχο τα €12,5.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr



> KINA

ΣΤΟΝ ΠΥΡΕΤΟ ΤΟΥ ΧΡΥΣΟΥ ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΑΙ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ

Για 23 συνεχόμενους μήνες η κεντρική τράπεζα της Κίνας αυξάνει τα αποθέματά της σε χρυσό, ενώ οι εισαγωγές του πολύτιμου μετάλλου καταγράφουν ιστορικά υψηλά επίπεδα. Η τάση αυτή αντανακλά τόσο την προσπάθεια του Πεκίνου να διαφοροποιήσει τα συναλλαγματικά του αποθέματα και να περιορίσει την έκθεσή του στο αμερικανικό δολάριο, όσο και την αυξημένη αναζήτηση ασφλών επενδυτικών επιλογών από τα κινεζικά νοικοκυριά.

Η Λαϊκή Τράπεζα της Κίνας (PBOC) πρόσθεσε περίπου 23 τόνους χρυσού στα αποθέματά της τον Σεπτέμβριο, καταγράφοντας τη μεγαλύτερη μηνιαία αγορά της εδώ και σχεδόν τρία χρόνια. Παράλληλα, σύμφωνα με



τα τελωνειακά στοιχεία, οι εισαγωγές χρυσού ξεπέρασαν τους 1.000 τόνους κατά τους πρώτους οκτώ μήνες του 2026, με τη συνολική αξία τους να ανέρχεται σε \$158,8 δισ. Το ποσό αυτό υπερβαίνει σημαντικά τα \$96,5 δισ. που δαπανήθηκαν για εισαγωγές 886 τόνων σε ολόκληρο το 2025.

Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗΣ

Η ενίσχυση των αγορών συνδέεται, μεταξύ άλλων, με την επιδίωξη του Πεκίνου να μειώσει την εξάρτησή του από τα αμερικανικά κρατικά ομόλογα και να περιορίσει τους κινδύνους που απορρέουν από τη χρήση του δολαρίου ως γεωπολιτικού εργαλείου. Η δέσμευση των ρωσικών αποθεματικών από δυτικές κυβερνήσεις μετά την εισβολή στην Ουκρανία το 2022 ανέδειξε τους κινδύνους που αντιμετωπίζουν περιουσιακά στοιχεία τα οποία διατηρούνται στο εξωτερικό.

Στο πλαίσιο αυτό, οι κινεζικές τοποθετήσεις σε αμερικανικά κρατικά ομόλογα υποχώρησαν τον Ιούλιο στα \$618 δισ., το χαμηλότερο επίπεδο των τελευταίων 18 ετών. Παράλλη-

λα, σύμφωνα με εκτιμήσεις αναλυτών, η κεντρική τράπεζα είχε αγοράσει περίπου 190 τόνους χρυσού έως το τέλος Αυγούστου του 2026, συμπεριλαμβανομένων 110 τόνων που δεν είχαν ανακοινωθεί επίσημα.

ΤΑ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ ΑΝΑΖΗΤΟΥΝ ΑΣΦΑΛΕΙΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Η ζήτηση ενισχύεται και από τις περιορισμένες επενδυτικές εναλλακτικές για τα κινεζικά νοικοκυριά. Η παρατεταμένη κρίση στην αγορά ακινήτων, η υποχώρηση των κινεζικών μετοχών και οι χαμηλές αποδόσεις των τραπεζικών καταθέσεων και των κρατικών ομολόγων ενθαρρύνουν τις αγορές χρυσών κοσμημάτων, ράβδων και νομισμάτων.

Την ίδια στιγμή, η κινεζική ζήτηση συμβάλλει στη στήριξη των διεθνών τιμών του χρυσού, παρά τις πιέσεις από τις αυξημένες αποδόσεις των αμερικανικών ομολόγων. Τον Σεπτέμβριο, ωστόσο, η τιμή του μετάλλου υποχώρησε πάνω από 8%, στα περίπου \$4.176 ανά ουγγιά, μετά το ιστορικό υψηλό των \$5.500 που είχε καταγράψει τον Ιανουάριο.

> VERALLIS

ΝΤΕΜΠΟΥΤΟ ΣΤΗΝ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΤΟΥ EURONEXT ΑΘΗΝΑΣ ΜΕ ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ €3,94 ΕΚΑΤ.

Την εισαγωγή της Verallis S.A. στο Euronext Growth της Αθήνας χαιρετίζει η Euronext, με τη μετοχή της εταιρείας να ξεκινά τη διαπραγμάτευσή της στις 9 Οκτωβρίου 2026, με κωδικό VRLS.

Η εισαγωγή της Verallis στο Euronext Growth πραγματοποιήθηκε μέσω της ένταξης προς διαπραγμάτευση του συνόλου των 4.150.000 κοινών μετοχών που αποτελούν το μετοχικό της κεφάλαιο.

Η τιμή εισαγωγής και διάθεσης των μετοχών ορίστηκε στα €0,95 ανά μετοχή, ενώ η χρηματιστηριακή αξία της εταιρείας κατά την ημέρα έναρξης της διαπραγμάτευσης διαμορφώθηκε στα €3,94 εκατ.

ΤΟ ΜΗΝΥΜΑ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Verallis, Γιώργος Δημόπουλος, χαρακτήρισε την εισαγωγή στο Euronext Growth όχι ως



το τέλος μιας διαδρομής, αλλά ως την αφετηρία για την επόμενη φάση ανάπτυξης της εταιρείας.

“Από την πρώτη ημέρα, οικοδομήσαμε την Verallis πάνω σε μια σαφή αρχή: η αξία που δημιουργούμε πρέπει να αποδεικνύεται μέσα από πραγματικά και μετρήσιμα αποτελέσματα

για τους πελάτες μας”, ανέφερε χαρακτηριστικά. Πρόσθεσε ότι η τεχνονγνωσία, η τεχνολογία και η τεχνητή νοημοσύνη λειτουργούν ως επιταχυντές της ανάπτυξης, με στόχο την επέκταση του επιχειρηματικού μοντέλου και τη δημιουργία μιας ισχυρής ελληνικής εταιρείας με ευρωπαϊκό προσανατολισμό.

> REAL ESTATE

ΜΕΓΑΡΟ ΑΘΗΝΟΓΕΝΟΥΣ: ΠΩΣ ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΠΡΟΚΟΠΙΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ ΣΤΟ ΚΕΝΤΡΟ

Στην καρδιά της Αθήνας, στη συμβολή των οδών Σταδίου και Εδουάρδου Λω, το ιστορικό Μέγαρο Αθηνογένους, ένα από τα τελευταία εναπομείναντα αρχοντικά του 19ου αιώνα, βρίσκεται στο επίκεντρο μιας από τις πιο σημαντικές ιδιωτικές επενδύσεις στο κέντρο της πόλης.

Το ακίνητο, που περιήλθε στην ιδιοκτησία του εφοπλιστή Γιώργου Προκοπίου το 2008, ετοιμάζεται να αναγεννηθεί μέσα από ένα απαιτητικό έργο αποκατάστασης και ανάπτυξης, προϋπολογισμού άνω των €10 εκατ.

ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ ΤΟ ΔΙΠΤΟ ΣΧΕΔΙΟ

Ο Γιώργος Προκοπίου, γνωστός για την αγάπη του στο real estate και το τεράστιο χαρτοφυλάκιο ακινήτων που ήδη ελέγχει, είδε στο Μέγαρο Αθηνογένους μια ευκαιρία. Το επενδυτικό σχέδιο είναι διπτό και φιλόδοξο. Προβλέπει:

- Την πλήρη και πιστή αποκατάσταση του ιστορικού διώροφου μεγάρου, με σεβασμό στην αρχιτεκτονική του ταυτότητα και τη διατήρηση του χαρακτηρισμού του ως έργο τέχνης
- Την ανέγερση ενός νέου, υπερσύγχρονου οκταώροφου κτιρίου στον ακάλυπτο χώρο του οικοπέδου

INFO - ΤΟ ΝΕΟ ΚΤΙΡΙΟ

Συνολική δομημένη επιφάνεια: 4.800 τετραγωνικά μέτρα

Γραφεία

Εκπαιδευτικές εγκαταστάσεις

Αμφιθέατρο 100 θέσεων

Επιλεγμένες εμπορικές χρήσεις

Τον σχεδιασμό έχει αναλάβει το αρχιτεκτονικό γραφείο, Athens Creative, και την κατασκευή η ΕΛΕΜΚΑ.

ΥΨΗΛΕΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ

Η ολοκλήρωση του έργου, που αρχικά είχε τοποθετηθεί γύρω στο τέλος του 2026, έχει ήδη αρχίσει να δημιουργεί προσδοκίες στην αγορά ακινήτων του κέντρου της Αθήνας. Η δημιουργία ενός υπερσύγχρονου συγκροτήματος γραφείων και εμπορικών χώρων υψηλών προδιαγραφών στην οδό Σταδίου αναμένεται να λειτουργήσει ως μαγνήτης για μεγάλες εταιρείες, πολυεθνικές και funds, που αναζητούν premium χώρους στο κέντρο της πρωτεύουσας.

Η ζήτηση για ποιοτικά επαγγελματικά ακίνητα, τα οποία σπανίζουν στο κέντρο, αναμέ-



νεται να αυξηθεί κατακόρυφα. Σε συνδυασμό με την αναβάθμιση της αισθητικής και της λειτουργικότητας της περιοχής, αναμένεται να συμπαρασύρει προς τα πάνω τις τιμές, τόσο των ενοικίων όσο και των πωλήσεων, στα επαγγελματικά ακίνητα της ευρύτερης γειτονιάς. Ήδη, τα στοιχεία δείχνουν ότι οι τιμές πώλησης κτιρίων γραφείων στο Ιστορικό Κέντρο κινούνται σε υψηλά επίπεδα.

Επιπλέον, η ενσωμάτωση εμπορικών και εκπαιδευτικών χρήσεων στο έργο θα αυξήσει την επισκεψιμότητα στην περιοχή, τονώνοντας την τοπική αγορά και ενθαρρύνοντας την ανάπτυξη νέων, συμπληρωματικών επιχειρήσεων (εστίαση, λιανεμπόριο).



Γιώργος Προκοπίου

> **AEGEAN****Ο ΜΙΧΑΛΗΣ ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗΣ ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ**

Τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου της Aegean αναλαμβάνει ο Μιχάλης Κουβελιώτης. Ο Μιχάλης Κουβελιώτης έχει υποστηρίξει την εταιρεία από τη θέση του CFO πριν ακόμα την εισαγωγή της στο Χρηματιστήριο Αθηνών, ενώ από τις αρχές του 2025, στο πλαίσιο της καλύτερης προετοιμασίας της μετάβασης, κατέχει τη θέση του Αναπληρωτή Διευθύνοντος Συμβούλου (Deputy CEO), με ευθύνη τον συντονισμό των υπόλοιπων διευθύνσεων.

**ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ
Ο Δ. ΓΕΡΟΓΙΑΝΝΗΣ**

Όπως επισημαίνεται, ο Δημήτρης Γερογιάννης, ιδρυτικό στέλεχος της εταιρείας από την πρώτη χρονιά λειτουργίας της, το 1999, και Διευθύνων Σύμβουλος τα τελευταία 20 χρόνια, ολοκληρώνει τον κύκλο του στην ηγεσία της εταιρείας. Ωστόσο θα συνεχίσει να υποστηρίζει την εταιρεία στην μετάβασή της στην επόμενη γενιά στελεχών, ως Σύμβουλος Διοίκησης με εποπτεία στην Τεχνική Βάση και το Εκπαιδευτικό Κέντρο, τη νέα κατεύθυνση ανάπτυξης του ομίλου.

Ο Πρόεδρος της Aegean, Ευτύχιος Βασιλά-



Μιχάλης
Κουβε-
λιώτης,
Διευθύνων
Σύμβουλος
Aegean

κης, δήλωσε: "Ο Δημήτρης Γερογιάννης μαζί με τον Θεόδωρο Βασιλάκη, διαμόρφωσαν την κουλτούρα ποιότητας και εξυπηρέτησης προς τον επιβάτη, αλλά και της εσωτερικής αξιοκρατίας και συνεργασίας μεταξύ των ανθρώπων στην εταιρεία. Ο Δημήτρης έχει το σπάνιο χάρισμα να συνδυάζει την τεχνοκρατική κατάρτιση με την ανθρώπινη προσέγγιση. Για όλους εμάς, είναι συνιδρυτής και συν δημιουργός της εταιρείας, ιδιότητες που δεν αλλάζουν με την παράδοση της θέσης του CEO. Θα συνεχίσει άλλωστε να στηρίζει την εταιρεία στη μετάβασή της από τα ιδρυτικά της στελέχη στην επόμενη γενιά".

Η ΔΕΥΤΕΡΗ ΓΕΝΙΑ ΣΤΕΛΕΧΩΝ

Ο επικεφαλής της Aegean πρόσθεσε ότι "ο Μιχάλης Κουβελιώτης, που αναλαμβάνει τη θέση του CEO, έχει ήδη αποδείξει τη δυνατότητά του να υποστηρίξει την εταιρεία στα χρόνια ανάπτυξης, αλλά και σε κρίσιμες, δύσκολες συγκυρίες. Τα τελευταία δύο χρόνια, σαν Deputy CEO, έχει ηγηθεί της διαδικασίας μετάβασης και η θετική του ενέργεια και δυναμική έχει ήδη καταγραφεί. Είμαι βέβαιος ότι θα ανταπεξέλθει εξαιρετικά στο νέο του ρόλο. Ο βασικός μας στόχος θα πρέπει να είναι η εξέλιξη, η ανάδειξη και η ακόμη πιο αποτελεσματική συνεργασία της δεύτερης γενιάς στελεχών της εταιρείας, παραλαμβάνοντας από τα ιδρυτικά της μέλη που σταδιακά αποχωρούν. Πρέπει να κρατήσουμε τις βασικές αξίες ποιότητας, εξυπηρέτησης και ευελιξίας, αλλά να τις υποστηρίξουμε με νέες ιδέες και δυναμική στο προϊόν και στο δίκτυο προορισμών και με ανέλιξη νέων ανθρώπων που με ακόμη μεγαλύτερη συλλογικότητα, θα αναπτύσσουν την εταιρεία και τους ανθρώπους της".

> **STELLANTIS****ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΣΤΗ ΜΑΧΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΜΕ ΠΡΟΣΙΤΑ EVs**

Με μια σειρά νέων μοντέλων και πρωτότυπων οχημάτων, η Stellantis επιχειρεί επιστροφή στον ανταγωνισμό, έπειτα από χρόνια απωλειών μεριδίων αγοράς και υποτονικών πωλήσεων στην Ευρώπη. Στο επίκεντρο της παρουσίας της στο Σαλόνι Αυτοκινήτου του Παρισιού βρίσκονται τα προσιτά ηλεκτρικά αυτοκίνητα, με τα οποία ο όμιλος επιδιώκει να ανταγωνιστεί τις κινεζικές αυτοκινητοβιομηχανίες. Ο CEO της Stellantis, Antonio Filosa, παρουσίασε έξι από τα εννέα πρωτότυπα μοντέλα που φέρνει ο όμιλος στην έκθεση, ενώ στο πρόγραμμα περιλαμβάνονται και οι διεθνείς πρεμιέρες των DS7, Fiat Grizzly, Lancia Gamma και Opel Corsa GSE, καθώς και των B03 και D19 της κινεζικής Leapmotor.

Η ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΤΟΥ 2CV

Το ενδιαφέρον συγκεντρώνει η αναβίωση του εμβληματικού Citroën 2CV, μέσα από ένα πρω-



Antonio
Filosa, CEO,
Stellantis

τότυπο μοντέλο με ρετρό σχεδιασμό. Το όχημα προΐδεάζει για ένα προσιτό ηλεκτρικό αυτοκίνητο ευρωπαϊκής κατασκευής, το οποίο αναμένεται να κυκλοφορήσει το 2028 και να αποτελέσει ένα από τα πρώτα δείγματα της νέας κατηγορίας ηλεκτρικών οχημάτων "e-car". Με τιμή που εκτιμάται ότι θα διαμορφωθεί περίπου στα €15.000, τα e-cars φιλοδοξούν να αναζωογονήσουν το αποτύπωμα της Stellantis στην κατηγορία αυτοκινήτων εισαγωγικού επιπέδου, η οποία συρρικνώνεται τα τελευταία χρόνια. Παράλληλα, η Stellantis επιδιώκει να

ενισχύσει τη διακριτή ταυτότητα των εμπορικών σημάτων της.

ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ

Η παρουσία της Stellantis στο Παρίσι πραγματοποιείται σε μια κρίσιμη συγκυρία. Οι επενδυτές αναζητούν ενδείξεις ότι το σχέδιο ανάκαμψης του Filosa αποδίδει, μετά από δύο χρόνια υποχώρησης του μεριδίου αγοράς και της κερδοφορίας στην Βόρεια Αμερική και την Ευρώπη. Στο επιχειρηματικό σχέδιο έως το 2030, που παρουσιάστηκε τον Μάιο, ο Διευθύνων Σύμβουλος δεσμεύτηκε για την κυκλοφορία δεκάδων νέων μοντέλων, τη μείωση του κόστους και την ενίσχυση της συνεργασίας με Κινέζους εταίρους, μεταξύ των οποίων η Leapmotor. Ωστόσο, η εμπιστοσύνη της αγοράς παραμένει εύθραυστη. Η μετοχή του ομίλου υποχώρησε τον Οκτώβριο στα €3,81, το χαμηλότερο επίπεδο από τη δημιουργία της Stellantis το 2021.

> **FINTHESIS****ΕΚΤΑΜΙΕΥΣΕΙΣ ΕΩΣ €100 ΕΚΑΤ. ΤΟ 2026
– ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΖΕΙ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΟ "ΣΠΙΤΙ ΜΟΥ III"**

Πάνω από 30.000 πελάτες έχει συμβουλευθεί η FinThesis την τελευταία διετία, ενώ οι αιτήσεις στεγαστικών δανείων που έχει προωθήσει προς τις τράπεζες ξεπερνούν τις 3.500, με συνολικό ύψος άνω των €600 εκατ. Για το σύνολο του 2026, η εταιρεία εκτιμά ότι οι εκταμιεύσεις δανείων μέσω της δραστηριότητάς της θα φτάσουν αθροιστικά τα €90-€100 εκατ.

Τα παραπάνω ανέφερε ο CEO της FinThesis, Ανδρέας Πρωτόπαπας, μιλώντας στο BnB Daily, σκιαγραφώντας τις προοπτικές της αγοράς στεγαστικής πίστης και τον ρόλο που μπορούν να διαδραματίσουν οι εταιρείες συμβουλευτικής και διαμεσολάβησης στη διαδικασία χρηματοδότησης της αγοράς κατοικίας.

**ΧΑΜΗΛΗ ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ
ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ**

Σύμφωνα με τον κ. Πρωτόπαπα, περίπου το 20% των αγοραπωλησιών ακινήτων στην Ελλάδα πραγματοποιείται με τη χρήση στεγαστικού δανείου, ποσοστό που αφήνει περιθώρια περαιτέρω ανάπτυξης της αγοράς. Σε απόλυτα μεγέθη, η αξία των συναλλαγών που χρηματοδοτούνται μέσω δανεισμού εκτιμάται ότι ανήλθε σε περίπου €2,6 δισ. το 2025, ενώ για το 2026 θα μπορούσε να ξεπεράσει τα €3 δισ.

Ακόμη μικρότερη είναι η συμμετοχή των συμβούλων και διαμεσολαβητών στη διαδικασία χορήγησης στεγαστικών δανείων. Όπως ανέφερε ο CEO της FinThesis στο BnB Daily, από τα περίπου €2,6 δισ. των στεγαστικών δανείων που συνδέθηκαν με αγοραπωλησίες ακινήτων το 2025, περίπου €300 εκατ., ή σχεδόν το 12%, αφορούσαν περιπτώσεις με τη συμμετοχή διαμεσολαβητή.

Ο ίδιος εκτιμά ότι η ελληνική αγορά θα μπορούσε σταδιακά να προσεγγίσει τα επίπεδα άλλων ευρωπαϊκών χωρών, αναφέροντας ως παραδείγματα την Ιταλία και τη Γαλλία, όπου, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του, το αντίστοιχο ποσοστό διαμορφώνεται μεταξύ 40% και 45%.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ

Για τη FinThesis, βασική πρόκληση αποτελεί η ανάδειξη της προστιθέμενης αξίας που



Ανδρέας Πρωτόπαπας, CEO, Finthesis

προσφέρει η συμβουλευτική υποστήριξη στον υποψήφιο δανειολήπτη. Ο κ. Πρωτόπαπας σημειώνει ότι επιδιώκει να αλλάξει ο τρόπος με τον οποίο αντιλαμβάνεται το κοινό τη διαμεσολάβηση, καθώς, όπως εκτιμά, ο συγκεκριμένος όρος μπορεί να δημιουργεί την εντύπωση ότι συνεπάγεται πρόσθετη οικονομική επιβάρυνση.

Για τον λόγο αυτό, προκρίνει την ανάδειξη του ρόλου του "συμβούλου", ο οποίος καθοδηγεί τον πελάτη στη διαδικασία και τον βοηθά να κατανοήσει τις απαιτήσεις της τράπεζας.

"ΣΠΙΤΙ ΜΟΥ III"

Παρά τις προοπτικές ανάπτυξης, η αγορά βρίσκεται αντιμέτωπη με παράγοντες που, σύμφωνα με τον κ. Πρωτόπαπα, συγκρατούν μέρος της ζήτησης. Ένας από αυτούς είναι η προσδοκία για την ανακοίνωση του προγράμματος "Σπίτι μου III", καθώς ορισμένοι ενδιαφερόμενοι ενδέχεται να αναβάλλουν την αγορά κατοικίας μέχρι να αποσαφηνιστούν οι όροι του.

Σύμφωνα με τις πληροφορίες και τις προσδοκίες που περιέγραψε ο ίδιος, το νέο πρόγραμμα θα μπορούσε να διευρύνει τα ηλικιακά και εισοδηματικά κριτήρια, με το ανώτατο ηλικιακό όριο να αυξάνεται από τα 50 στα 55 έτη και το εισοδηματικό όριο από τις €25

χιλ. στις €35 χιλ. Η πιθανότητα διεύρυνσης των δικαιούχων, όπως εξηγεί, δημιουργεί κίνητρο σε μέρος των υποψήφιων αγοραστών να περιμένει τις επίσημες ανακοινώσεις πριν προχωρήσει σε αγορά ή αίτηση χρηματοδότησης.

Οι συγκεκριμένοι όροι, πάντως, θα πρέπει να αντιμετωπίζονται ως προσδοκίες που περιέγραψε ο CEO της εταιρείας και όχι ως οριστικά χαρακτηριστικά ενός νέου προγράμματος.

Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ REAL STATUS

Στο πλαίσιο της ανάπτυξης του δικτύου της, η FinThesis ενισχύει και τις συνεργασίες της με επαγγελματίες της αγοράς ακινήτων. Όπως ανέφερε ο κ. Πρωτόπαπας, η συνεργασία με την Real Status έχει ξεκινήσει θετικά, με εκατοντάδες μεσίτες να έχουν ήδη ενταχθεί στο δίκτυο και να αξιοποιούν την ιστοσελίδα και τις υπηρεσίες της FinThesis.

Το μοντέλο επιτρέπει στον μεσίτη να συνεχίζει να εξυπηρετεί τον πελάτη στο σκέλος της αγοραπωλησίας, ενώ ο υποψήφιος αγοραστής αποκτά παράλληλα πρόσβαση σε συμβουλευτική υποστήριξη για τη χρηματοδότηση της αγοράς.

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

> **AKTOR****ΕΞΑΓΟΡΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ ΣΤΗΝ ΠΑΙΑΝΙΑ ΕΝΑΝΤΙ €45,55 ΕΚΑΤ.
– ΣΧΕΔΙΑ ΓΙΑ ΕΤΑΙΡΙΚΟ CAMPUS**

Στην ολοκλήρωση εξαγοράς συγκροτήματος ακινήτων στην περιοχή ΒΙΠΑ-ΒΙΟΠΑ Παιανίας, έναντι συνολικού τιμήματος €45,55 εκατ. προχώρησε ο όμιλος Aktor. Το οριστικό συμβόλαιο αγοραπωλησίας υπογράφηκε στις 9 Οκτωβρίου 2026 από την Aktor Stone Συμμετοχών και Ακινήτων, 100% θυγατρική του ομίλου, και την Ευρώπη Holdings. Η συναλλαγή ακολουθεί το μνημόνιο συμφωνίας που είχαν υπογράψει οι δύο πλευρές και ανακοινώθηκε στις 14 Αυγούστου 2026.

Η εξαγορά περιλαμβάνει έξι αγροτεμάχια συνολικής επιφάνειας περίπου 62.623 τ.μ., στα οποία βρίσκονται υφιστάμενες κτιριακές εγκαταστάσεις.

INFO Συναλλαγής

- Τίμημα εξαγοράς: €45,55 εκατ.
- Έκταση οικοπέδων: περίπου 62.623 τ.μ.
- Κτιριακό συγκρότημα: επτά κτίρια και μικρότερες κατασκευές, συνολικής επιφάνειας 27.597,90 τ.μ.
- Πρόσθετο κτίριο: επιφάνειας 2.659,90 τ.μ.
- Δυνητική πρόσθετη δόμηση: έως περίπου 32.000 τ.μ., υπό προϋποθέσεις και βάσει των υφιστάμενων πολεοδομικών δεδομένων

Στα ακίνητα στεγάζεται ήδη το μεγαλύτερο μέρος των υφιστάμενων δραστηριοτήτων



Αλέξανδρος Εξάρχου,
Πρόεδρος και Διευθύνων
Σύμβουλος, όμιλος Aktor

του ομίλου, βάσει συμβάσεων μίσθωσης. Παράλληλα, υπάρχουν ενεργές μισθωτικές συμβάσεις με άλλους μισθωτές, τους οποίους η εταιρεία χαρακτηρίζει υψηλής ποιότητας.

ΕΝΙΑΙΟΣ ΕΤΑΙΡΙΚΟΣ ΧΩΡΟΣ

Η απόκτηση των εγκαταστάσεων εντάσσεται στον σχεδιασμό για τη διασφάλιση των αναγκαίων υποδομών, καθώς οι δραστηριότητες του ομίλου διευρύνονται. Στο πλαίσιο αυτό, εξετάζεται η σταδιακή συγκέντρωση πρόσθετων λειτουργιών σε έναν ενιαίο εταιρικό χώρο, με στόχο την ενίσχυση της λειτουργικής αποτελεσματικότητας και την αξιοποίηση συνεργειών μεταξύ των δρα-

στηριοτήτων του.

Παράλληλα, η δυνατότητα ανάπτυξης πρόσθετων κτιριακών εγκαταστάσεων έως περίπου 32.000 τ.μ. δημιουργεί περιθώρια περαιτέρω αξιοποίησης του ακινήτου. Σύμφωνα με την εταιρεία, εξετάζεται η αξιοποίηση αυτών των δυνατοτήτων για τη διαμόρφωση ενός σύγχρονου εταιρικού campus, το οποίο θα μπορεί να καλύψει τόσο τις υφιστάμενες όσο και τις μελλοντικές ανάγκες του ομίλου.

Η σχεδιαζόμενη ανάπτυξη θα μπορούσε, παράλληλα, να αποτελέσει βάση για περαιτέρω επενδυτική αξιοποίηση του συγκροτήματος, στο πλαίσιο της στρατηγικής ενίσχυσης του πυλώνα Real Estate.

> **EKTEP****ΣΥΜΒΑΣΗ €51,1 ΕΚΑΤ. ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ
ΤΟΥ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΟΥ ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ**

Σύμβαση ύψους €51,09 εκατ. πλέον ΦΠΑ, για τη μελέτη και κατασκευή έργων στον Διεθνή Αερολιμένα Καλαμάτας υπέγραψε η κοινοπραξία "Intrapower - Ekter - KLX Airport Κοινοπραξία", στην οποία η Ekter συμμετέχει με ποσοστό 50%. Η σύμβαση υπογράφηκε στις 9 Οκτωβρίου 2026 με την εταιρεία Kalamata Airport και αφορά την αναβάθμιση των εγκαταστάσεων και των υποδομών του αεροδρομίου, με συνολική προθεσμία ολοκλήρωσης 30 μηνών από την ημερομηνία έναρξης των εργασιών.

Με την ανάληψη του έργου, το ανεκτέλεστο υπόλοιπο δημοσίων και ιδιωτικών έργων της

Ekter, είτε εκτελούνται απευθείας από την εταιρεία είτε μέσω της συμμετοχής της σε κοινοπραξίες, διαμορφώνεται σε €428,3 εκατ.

**ΝΕΟΣ ΤΕΡΜΑΤΙΚΟΣ ΣΤΑΘΜΟΣ ΚΑΙ
ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΥΠΟΔΟΜΩΝ**

Το έργο περιλαμβάνει ένα σύνολο παρεμβάσεων στον αερολιμένα της Καλαμάτας, με στόχο την αναβάθμιση των κτιριακών εγκαταστάσεων και των λειτουργικών υποδομών του.

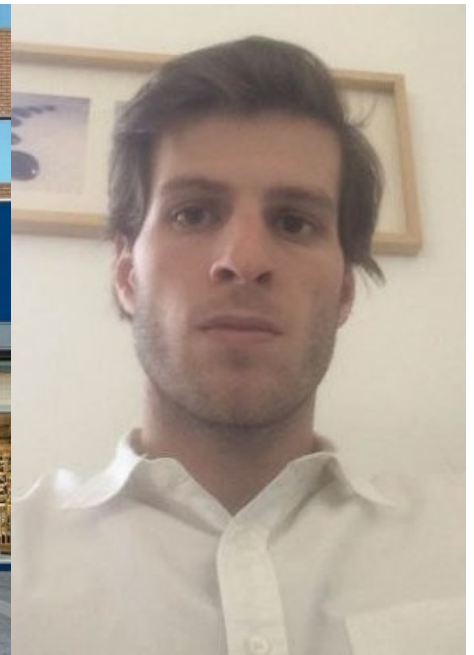
Ειδικότερα, οι εργασίες προβλέπουν:

- Νέο τερματικό σταθμό επιφάνειας περίπου 9.300 τ.μ.



Κωνσταντίνος Σίψας
Μπούζας,
CEO, Ekter

- Ανακατασκευή του υφιστάμενου τερματικού σταθμού
- Επέκταση χώρου αεροσκαφών: παρεμβάσεις στην περιοχή εξυπηρέτησης και στάθμευσης αεροσκαφών
- Αναβάθμιση της πλευράς ξηράς: έργα στους χώρους πρόσβασης και εξυπηρέτησης επιβατών
- Συνοδευτικές υποδομές: πρόσθετες κατασκευαστικές εργασίες που υποστηρίζουν τη λειτουργία του αεροδρομίου



Henry Barkshire, μέλος ΔΣ και Business Development, Λητώ

> ΛΗΤΩ

ΟΙ ΚΙΝΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ BARKSHIRE ΠΟΥ ΟΔΗΓΗΣΑΝ ΣΕ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Σε θετική τροχιά έχει επιστρέψει η γνωστή αλυσίδα βρεφικών ειδών Λητώ, χάρη σε ενέργειες της διοίκησης, η οποία έχει εστιάσει σε:

- μετεγκατάσταση της λειτουργικής δραστηριότητας σε μικρότερα καταστήματα με χαμηλότερα κόστη, πετυχαίνοντας μειωμένα ενοίκια και λειτουργικά κόστη, λιγότερο προσωπικό κ.ά. Υλοποιεί συγχρόνως το νέο retail concept της που συνδέει το φυσικό κατάστημα με το ηλεκτρονικό ώστε να διευκολύνει την διαδρομή του πελάτη online και offline, το λεγόμενο omnishop
- δημιουργία logistics center για εκτελέσεις παραγγελιών εντός 24ώρου, τη βελτιστοποίηση των αποθεμάτων των καταστημάτων, καθώς και στην παράδοση εμπορευμάτων μέσω της Wolt (εντός 2 ωρών) με βάση πρόσφατη συμφωνία
- βελτίωση του ηλεκτρονικού καταστήματος της εταιρείας
- επένδυση σε τεχνολογία φιλική προς το κινητό τηλέφωνο από όπου γίνονται το 80% των παραγγελιών και την online

συλλογή και εξαργύρωση πόντων του customer loyalty προγράμματος

- υλοποίηση προγράμματος μέσω του οποίου ο πελάτης μπορεί να δει on line αποθέματα καταστημάτων, να δεσμεύσει απόθεμα για shop collection ή να παραγγείλει online και offline για φόρτωση εντός 24ώρου με επιλογή νέων τρόπων παραλαβής όπως box now και clever point, καθώς και την άμεση παράδοση μέσω Wolt

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟ 2025

Πέρυσι οι πωλήσεις της εταιρείας μειώθηκαν κατά περίπου 5%, μεταβολή η οποία κρίνεται από τη διοίκηση ως απολύτως ελεγχόμενη και αναμενόμενη, καθώς εντός της χρήσης υλοποιήθηκαν στρατηγικές αποφάσεις αναδιάρθρωσης, όπως το κλείσιμο του καταστήματος στον Βόλο και η σκόπιμη μείωση των πωλήσεων χονδρικής (B2B), οι οποίες αξιολογήθηκαν ως ασύμφορες για την κερδοφορία.

Παράλληλα η εταιρεία επέστρεψε σε κέρδη, από ζημία €430,1 χιλ. το 2024.

Η Λητώ στο τέλος του 2025 διατηρούσε

11 καταστήματα λιανικής πώλησης των προϊόντων της και 3 μέσω πελατών της (franchisee).

DATA (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών

2025: 15.904

2024: 16.752

2023: 16.879

2022: 16.012

Αποτέλεσμα προ φόρων

2025: 113

2024: (430)

2023: (1.187)

2022: (1.241)

ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΕΣ ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ

Σημειώνεται ότι η εταιρεία προχώρησε πέρυσι σε μείωση του μετοχικού της κεφαλαίου κατά €1,69 εκατ. με συμψηφισμό σωρευμένων ζημιών παρελθουσών χρήσεων και σε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά €180 χιλ.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> PUBLIC

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ WOLT DRIVE ΓΙΑ ΤΑΧΕΙΑ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ONLINE ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ ΣΕ ΑΤΤΙΚΗ ΚΑΙ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

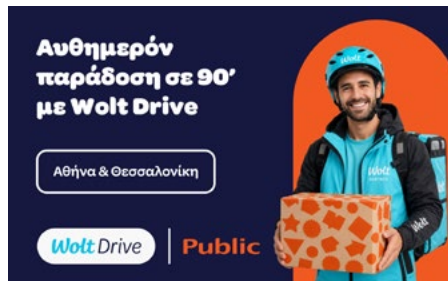
Συνεργασία με το Wolt Drive εγκαινιάζουν τα Public, δίνοντας τη δυνατότητα στους καταναλωτές να παραλαμβάνουν χιλιάδες ετοιμοπαράδοτα προϊόντα μέσα σε έως 90 λεπτά από την ολοκλήρωση της online παραγγελίας τους. Η υπηρεσία παρέχεται μέσω του public.gr και είναι διαθέσιμη σε επιλεγμένες περιοχές της Αττικής και της Θεσσαλονίκης. Η συνεργασία συνδυάζει το ηλεκτρονικό κατάστημα και το δίκτυο φυσικών καταστημάτων των Public με την υπηρεσία ταχείας παράδοσης της Wolt.

ΠΩΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ Η ΥΠΗΡΕΣΙΑ

Οι καταναλωτές μπορούν να επιλέξουν προϊόντα που φέρουν τη σήμανση "Άμεσα Διαθέσιμο" στο public.gr και, εφόσον πληρούνται οι προϋποθέσεις για τη συγκεκριμένη παραγγελία και διεύθυνση, να επιλέξουν στο στάδιο ολοκλήρωσης της αγοράς την "Παράδοση με Wolt Drive".

Στη συνέχεια, η Wolt αναλαμβάνει την παραλαβή των προϊόντων από το αντίστοιχο κατάστημα Public και τη μεταφορά τους στη διεύθυνση του πελάτη.

Η υπηρεσία προβλέπει τα εξής:



- Χρόνος παράδοσης: έως 90 λεπτά
- Περιοχές κάλυψης: επιλεγμένες περιοχές της Αττικής και της Θεσσαλονίκης
- Ακτίνα εξυπηρέτησης: έως 5 χιλιόμετρα από το κατάστημα Public

Ολοκλήρωση αγοράς: μέσω του public.gr, με προπληρωμή και τους διαθέσιμους ηλεκτρονικούς τρόπους πληρωμής. Η δυνατότητα χρήσης της υπηρεσίας εξαρτάται από τη διαθεσιμότητα του προϊόντος, τη διεύθυνση παράδοσης και τις προϋποθέσεις μεταφοράς.

ΠΟΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΝΤΑΙ

Η υπηρεσία καλύπτει ευρεία γκάμα προϊόντων, υπό την προϋπόθεση ότι πληρούν τα κριτήρια

όγκου και βάρους για ασφαλή μεταφορά μέσω του δικτύου της Wolt.

Μεταξύ των διαθέσιμων κατηγοριών περιλαμβάνονται:

- Βιβλία και ψυχαγωγία: βιβλία, comics, μουσική και προϊόντα gaming
- Τεχνολογία: smartphones, laptops, wearables, ακουστικά, ηχεία, φωτογραφικές μηχανές και περιφερειακά υπολογιστών
- Είδη γραφείου: γραφική ύλη
- Οικιακός εξοπλισμός: μικρές οικιακές συσκευές

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ WOLT DRIVE

Το Wolt Drive αποτελεί υπηρεσία διανομής κατ' απαίτηση (on-demand delivery) για επιχειρήσεις, μέσω της οποίας μπορούν να αξιοποιούν το δίκτυο διανομών και την τεχνολογία της Wolt για παραγγελίες που πραγματοποιούνται από τα δικά τους κανάλια πώλησης.

Η υπηρεσία παρέχει, μεταξύ άλλων, δυνατότητα ζωντανής παρακολούθησης της διαδρομής της παραγγελίας. Παράλληλα, οι επιχειρήσεις διατηρούν τον έλεγχο της σχέσης με τον πελάτη και της αγοραστικής εμπειρίας, ενώ η Wolt αναλαμβάνει το σκέλος της παράδοσης.

• Debrief •

ΛΙΓΟ ΧΡΩΜΑ ΔΕΝ ΘΑ ΦΕΡΕΙ ΤΗΝ ΑΝΟΙΞΗ ΑΛΛΑ...

... κάτι είναι και αυτό, για την καταταλαιπωρημένη Σταδίου. Χθες περνώντας με το τρόλεϊ από τη γωνία Σταδίου και Αιόλου είδα ότι είχαν κατέβει οι σκαλωσιές από τον τοίχο που κάποτε συνόρευε με τον Κατράντζο. Η όμορφη εικόνα που κάποιος – δεν έχω ιδέα ποιος – ζωγράφιζαν επί μήνες πέφτει πια ελεύθερη στο μάτι, χωρίς την παρεμβολή ικριωμάτων.

Το συγκεκριμένο σημείο χάσκει σαν ανοιχτή πληγή στο κέντρο της Αθήνας από το 1980, μετά τον εμπεριστατωμένο και την κατάρρευση του πολυκαταστήματος Κατράντζος. Και συνεχίζει να χάσκει, προφανώς. Ωστόσο κάπως γλύκα-νε από χθες.

Τον αντίλογο, τον "ακούω" ήδη. Το graffiti θα ομορφύνει την Αθήνα; Δεν μιλάμε για το graffiti-μουντζούρα που έχει εξαπλωθεί σχε-

δόν παντού, σε εκατοντάδες χιλιόμετρα, και μαζί με την αφισκοκόλληση, κάνουν φρικτή την ήδη άσχημη εικόνα των αθηναϊκών δρόμων. Γι' αυτές τις περιπτώσεις πρέπει να γίνει σοβαρή προσπάθεια, γιατί η κατάσταση έχει ξεφύγει εντελώς.

Στη γωνία Σταδίου και Αιόλου έγινε μια κανονική, καλλιτεχνική προσπάθεια. Ένα τεράστιο άχαρο ντουβάρι, ομόρφυνε. Για αυτό μιλάμε, όχι για μουντζούρες και συνθήματα. ... για την επανάσταση που έρχεται, το Μαράκι που έφυγε και την ομάδα που αδικήθηκε. (Σημειωτέον, ούτε η... επανάσταση έρχεται, ούτε η ομάδα αδικήθηκε. Όσο για το Μαράκι, φίλε ξέχνα τη είναι ήδη αλλού. Οπότε τσάμπα μουντζουρώνετε τους τοίχους).

Από τις τρεις αρτηρίες του Κέντρου της Αθήνας,

Ακαδημίας, Πανεπιστημίου, Σταδίου, η τρίτη είναι αυτή που έχει πληγωθεί περισσότερο, εδώ και καιρό. Η αποεπένδυση που έφεραν η χρεοκοπία και τα Μνημόνια είναι ακόμα ορατή στο σώμα του ιστορικού αυτού δρόμου. Ειδικά, όσο ο επισκέπτης πλησιάζει προς την Ομόνοια. Ωστόσο τα τελευταία χρόνια έχουν αρχίσει να εμφανίζονται και πάλι σκαλωσιές και το χαρακτηριστικό πράσινο πανί στις προσόψεις κτιρίων της. Ένδειξη ότι έχουν ξεκινήσει ανακαινίσεις και ανανέωση χρήσεων. Υπάρχει πολύς δρόμος ακόμα, μέχρι η Σταδίου να συνέλθει, αλλά κάτι κινείται. Και μια όμορφη εικόνα σε ένα άχαρο ντουβάρι, είναι κάτι.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΓΙΑΤΙ Η ΙΚΤΙΝΟΣ ΕΠΙΣΤΡΑΤΕΥΕΙ ΤΗΝ PwC

Την εικόνα επιχειρεί να αλλάξει η Ικτίνος σε δύο μέτωπα: Στον δανεισμό και στην παραγωγή. Το πρώτο αφορά την οικονομική πίεση, που αντιμετωπίζει η μαρμαροβιομηχανία. Το δεύτερο, τη δυνατότητά της να εξυπηρετεί την αγορά χωρίς τα προβλήματα, που δημιουργούσαν οι χειμερινοί περιορισμοί στην εξόρυξη. Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, η προσπάθεια εξελίσσεται σε ένα διεθνές περιβάλλον, ενώ η στάση του ορκωτού λογιστή στα αποτελέσματα του α' εξαμήνου του 2026 αποτυπώνει τις δυσκολίες. Το ζητούμενο, επομένως, είναι οι κινήσεις που γίνονται να αποδώσουν στη συνολική οικονομική εικόνα της εταιρείας. Η Ικτίνος έχει αναθέσει

στην PwC Advisory Services την υποστήριξη της διαδικασίας αναδιάρθρωσης του υφιστάμενου δανεισμού της. Η εντολή περιλαμβάνει και τη διερεύνηση δυνατοτήτων πρόσβασης σε νέα χρηματοδότηση, ώστε η προσπάθεια να μην περιοριστεί στη διαχείριση των υποχρεώσεων. Η επιδίωξη της διοίκησης είναι να ενισχύσει τη χρηματοοικονομική θέση και να βελτιώσει την κεφαλαιακή διάρθρωση.

Η ανάθεση σε σύμβουλο δείχνει την κατεύθυνση, χωρίς από μόνη της να προδικάζει την έκβαση της αναδιάρθρωσης ή την εξασφάλιση νέων κεφαλαίων. Παράλληλα, στις αρχές του χρόνου προχώρησε στην εξαγορά της Μάρμαρα Βώλακα Ο.Ε., προσθέτοντας νέα λατο-

μεία στο δυναμικό της. Η κίνηση έχει παραγωγικό υπόβαθρο: Να αυξηθεί η ευελιξία της εφοδιαστικής αλυσίδας και να περιοριστούν οι δυσκολίες ανταπόκρισης στις ανάγκες της αγοράς. Το πρόβλημα γινόταν περισσότερο αισθητό τον χειμώνα, όταν η παραγωγική δραστηριότητα στο λατομείο Πυργών επηρεαζόταν αρνητικά. Τα πρόσθετα λατομεία προορίζονται να ενισχύσουν τη δυνατότητα του ομίλου να συνεχίζει απρόσκοπτα την εξυπηρέτηση της ζήτησης. Η διοίκηση, συνεπώς, δεν περιμένει μόνο από την αναδιάρθρωση να βελτιώσει την κατάσταση. Επιχειρεί να αντιμετωπίσει και ένα εμπόδιο στην παραγωγή, συνδέοντας την οικονομική προσπάθεια με τη λειτουργία.

Η ΑΦΡΟΚΡΕΜΑ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ ΣΤΑ ΓΕΝΕΘΛΙΑ ΤΗΣ IDEAL

Δεν ήταν μια συνηθισμένη επετειακή εκδήλωση. Τα πέμπτα γενέθλια της Ideal Holdings συγκέντρωσαν ορισμένα από τα ισχυρότερα ονόματα της ελληνικής επιχειρηματικής και πολιτικής σκηνής, αλλά και μια προσωπικότητα με διεθνές εκτόπισμα. Η προσέλευση ήταν εντυπωσιακή, με την επενδυτική κοινότητα να έχει ιδιαίτερα δυνατή εκπροσώπηση. Ανάμεσα στους παρευρισκομένους ξεχώρισε ο Άλεξ Φωτακίδης της CVC, η ομάδα της AXIA Ventures, με τους Γιώργο Λινάτσα και Αλέξανδρο Αργυρού, και ο Γιάννης Παπαδόπουλος του EOS. Ξεχωριστή, ωστόσο, ήταν η παρουσία του Βασίλη Κάτσου της VNK Capital. Και αυτό γιατί πρόκειται για έναν από τους ανθρώπους που πίστεψαν από νωρίς στο όραμα του Λάμπρου Παπακωνσταντίνου, στηρίζοντας την προσπάθεια της Ideal όταν οι συνθή-

κες στην αγορά ήταν κάθε άλλο παρά εύκολες. Ιδιαίτερο επιχειρηματικό βάρος είχε και η παρουσία των αδελφών Αναστάση και Χάρη Δαυίδ, της οικογένειας που συνδέεται με την Coca-Cola HBC. Η κοινή εμφάνισή τους στην εκδήλωση της Ideal δεν πέρασε απαρατήρητη. Από τον επιχειρηματικό κόσμο παρόντες ήταν επίσης ο γνωστός οινοποιός Στέλιος Μπουτάρης, ο Γιάννης Αρτινός της Άμβυξ και ο Νικόλας Πεγιάτης της PwC. Αλλά η βραδιά είχε και μια διεθνή πινελιά. Στην εκδήλωση βρέθηκε ο Τζορτζ Όσμπορν, πρώην Υπουργός Οικονομικών της Βρετανίας και Πρόεδρος του Βρετανικού Μουσείου. Ο Βρετανός πολιτικός είχε συζήτηση με τον Αλέξη Παπαχελά, Διευθυντή της Καθημερινής. Ισχυρή ήταν και η πολιτική εκπροσώπηση. Εκεί βρέθηκε ο Αντιπρόεδρος της κυβέρνησης Κωστής Χατζηδά-

κης, τον οποίο συνδέει με τον Λάμπρο Παπακωνσταντίνου μια γνωριμία, που κρατά από το μακρινό 1983, όταν ήταν ακόμη φοιτητές. Μια σχέση 43 ετών, που ξεκίνησε πολύ πριν οι επαγγελματικές τους διαδρομές πάρουν διαφορετικές κατευθύνσεις. Παρόντες ήταν επίσης οι υπουργοί Σταύρος Παπασταύρου και Βασίλης Κικίλιας, καθώς και οι πρώην υπουργοί Νότης Μηταράκης και Χρήστος Σταϊκούρας. Στην εκδήλωση βρέθηκαν ακόμη η Βασιλική Λαζαράκου, ο Γιάννος Κοντόπουλος και, φυσικά, σύσσωμη η ομάδα της Ideal. Στο επίκεντρο ο Λάμπρος Παπακωνσταντίνου, που είχε κάθε λόγο να χαμογελά. Πέντε χρόνια μετά, δίπλα του βρίσκονταν τόσο εκείνοι που στήριξαν το εγχείρημα από την αρχή, όσο και πρόσωπα που σήμερα διαμορφώνουν τις εξελίξεις στην ελληνική αγορά.



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

CMF: ΤΟ ΚΑΡΕ ΤΩΝ... ΘΕΜΕΛΙΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ
ΚΑΙ ΟΙ ΔΥΟ ΑΣΟΙ ΜΑΡΙΝΑΚΗ

Από σήμερα έως μεθαύριο Πέμπτη η **δημόσια προσφορά για τις έως 42 εκατ. νέες μετοχές της Capital Maritime Finance**. Ανώτατη τιμή διάθεσης τα €7,84/μετοχή, ποσό που πρόκειται να αντληθεί έως τα €300 εκατ. Στην ανώτατη τιμή η CMF αποτιμάται σε €784 εκατ., πριν την αύξηση, και στα €1,03 δισ. Η **μητρική CMTC, που ελέγχεται από τον Ευάγγελο Μαρινάκη, θα διατηρήσει περίπου 75,8%, ενώ η διασπορά θα διαμορφωθεί στο 24,2% του μ.κ.** Λίγο ως πολύ γνωστά τα ανωτέρω, γι' αυτό και η συνοπτική αναφορά τους. Την προσεχή Τρίτη 20 Οκτωβρίου το παραδοσιακό καμπανάκι εισαγωγής στην Κύρια Αγορά, και με μέγεθος €1,03 δισ. (σε όρους αποτίμησης) η ένταξη της στον δείκτη FTSE25 Large Cap, σε εύθετο επενδυτικό χρόνο, προεξοφλείται ήδη από την κοινότητα. **Με (δυννητική) χρηματιστηριακή αξία η CMF θα καταλάμβανε την 31η θέση της σχετικής κατάταξης, μετά την Lamda Development και μπροστά από Λάμψα, Aegean, Star Bulk Carriers κ.α.** Καλό πλάσάρισμα με τη μία, αποτελώντας την πρώτη ναυτιλιακή που εισάγει τις μετοχές της αποκλειστικά στο ελληνικό χρηματιστήριο/Euronext Athens. **Η εταιρεία έχει κερδοφορία υψηλής ποιότητας και σχεδόν πλήρη κάλυψη εσόδων σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα.** Διαθέτει προοπτική, βάσει του στόλου που χτίζει και εκτός δραματικών εξελίξεων διεθνώς θα ενσωματώνεται σταδιακά στην καθαρή θέση. Πιθανότατα το €1,03 δισ. θα αποδειχθεί μέγεθος αποτίμησης-σημείου αναφοράς και βάσης για την συνέχεια. **Με καθαρά έσοδα €239,3 εκατ. η διοίκηση προορίζεται να αποκτήσει 23 νέα πλοία στους επόμενους 24 μήνες.**

Ακριβώς σε αυτή την προοπτική επενδύουν οι τέσσερις επιχειρηματίες, **Γιάννης Β. Βαρδινολιάννης, Σωκράτης Κόκκαλης, Ευάγγελος Μυτιληναίος και Γιώργος Περιστέρης, εισφέροντας συνολικά €70 εκατ. (δηλαδή το 6,77% του μ.κ.).** Με ποσοστόελεύθερης διασποράς στο 24%-25% οι τέσσερις cornerstones συγκροτούν το κύριο μπλοκ βασικών μετόχων μειοψηφίας. Οι πληροφορίες τους θέλουν να παρακολουθούν την προοπτική μεγέθυνσης της ναυτιλιακής, που πρακτικά θα σημαίνει εδραία μετοχική βάση. **Με άσους η πλευρά Μαρινάκη, ως insider θα αναφερθώ σε δύο (που δεν...παίζουν στα Μέσα).** **Ο ένας αφορά τη μηδενική έκθεση της CMF στην spot αγορά.** Πράγματι, zero spot market exposure σημαίνει ότι η εταιρεία δεν έχει ούτε ένα πλοίο διαθέσιμο για άμεση ναύλωση (σε τρέχουσες τιμές αγοράς). Αντιθέτως όλα τα πλοία είναι δεσμευμένα με συμβόλαια μακροχρόνιας μίσθωσης. Ειδικότερα, τα κύρια συμβόλαια βασίζονται σε μακροχρόνιες συμφωνίες τύπου "take-or-pay" (συμβόλαια σταθερής πληρωμής ανεξάρτητα από τη χρήση) με κορυφαίους διεθνείς ναυλωτές. **Βάσει του ενημερωτικού το συνολικό ανεκτέλεστο υπόλοιπο συμβασιτοποιημένων εσόδων ανέρχεται ύψους \$3,9 δισ.** Αναφέρω τα συμβόλαια με τους CMA CGM (τον γαλλικό κολοσσό- τρίτη μεγαλύτερη εταιρεία τακτικών γραμμών στον κόσμο-, με συμβόλαια σχεδόν \$3 δισ. δολαρίων και Unifeeder -θυγατρική του ομίλου DP World - με συμβόλαια που φτάνουν το \$1 δισ.). Ενδεικτική η αναφορά για να έχουμε αίσθηση της τάξης μεγέθους αλλά και των προοπτικών όταν θα μπου σε ρότα τα 23 υπό ναυπήγη-

ση. **Έσοδα εγγυημένα σε ορίζοντα δεκαετίας,** θυμίζοντας πως ένας πλήρης ναυτιλιακός κύκλος (που περιλαμβάνει τις φάσεις της Ύφεσης, της Ανάκαμψης, της Κορύφωσης/Εκρηξης και της Διόρθωσης) διαρκεί (συνήθως) από 5 έως 15 έτη.

Ο έτερος (δεύτερος) άσος είναι η σταθερή πολιτική διανομής κερδών στους μετόχους. Άκρως ενδιαφέρον, καθώς (πάντα σύμφωνα με το Ενημερωτικό) προκύπτουν "Συνολική Αξία Επιχείρησης/Κέρδη προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων στις 7,5 Χ φορές". Σημειώ- τέον πως στο EBITDA μίας εταιρείας αποτυπώνεται η καθαρή λειτουργική κερδοφορία, ανεξάρτητα από το πώς χρηματοδοτείται ή πώς λογιστικοποιούνται οι αποσβέσεις. Ως προς την Καθαρή Αξία Ενεργητικού υπολογίζεται στη μία φορά (η συνολική αξία των περιουσιακών της στοιχείων μείον τις συνολικές της υποχρεώσεις/Net Asset Value). **Τί σημαίνουν αυτά για έναν ενδιαφερόμενο επενδυτή; Καθαρές ταμειακές ροές (μετά από τόκους) στα €130 με €135 εκατ. (ετησίως) με τη διοίκηση της CMF να αναφέρεται σε τριμηνιαίες καταβολές κερδών (μερισμάτων Χ4 έτος).** Συνακόλουθα μία (δυννητική) μερισματική απόδοση (βάσει της ανώτατης τιμής εγγραφών). Βάσει όσων έχουν αναφερθεί **η διοίκηση θα μπορούσε να διανεμίει κέρδη στους μετόχους/επενδυτές αντίστοιχα μερισματικής απόδοσης 7%.** Δεδομένου ότι η μέση μερισματική απόδοση των εισηγμένων, για το 2026 υπολογίζεται στο 3,5% με 4%, η (δυννητική) διανομή της CMF είναι σχεδόν διπλάσια, σαν να πρόκειται για dividend stock. Με ό,τι αυτό μπορεί να σημαίνει για έναν επενδυτή (μεγάλο ή μικρό).

SÖ POSH!
the trendletter

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

Κάθε Σάββατο στις 9.30
TO ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

BnSECRET

1/ ΕΠΙΣΤΡΕΦΕΙ Η ΒΙΟΤΕΡ ΣΤΟ ΤΑΜΠΛΟ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟΥ;

Μεγάλο κούρεμα των οφειλών πέτυχε η Βιοτέρ και πλέον το ερώτημα που κυκλοφορεί στα χρηματιστηριακά γραφεία είναι κατά πόσο θα επιστρέψει στο ταμπλό του Χρηματιστηρίου Αθηνών. Ο ορκωτός πιστοποιεί ότι η καθαρή θέση έγινε θετική κατά €15,6 εκατ. Υπενθυμίζεται πως στα μεγέθη εξαμήνου η αρνητική θέση ήταν €93,3 εκατ. και ο καθαρός δανεισμός €12,77 εκατ....

2/ Ο ΕΠΟΜΕΝΟΣ ΟΥΡΑΝΟΞΥΣΤΗΣ ΣΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ

Ξεκίνησε η διαδικασία για την αδειοδοτική ωρίμανση ενός ακόμα Πύργου κατοικιών στο Ελληνικό, σηματοδοτώντας το επόμενο μεγάλο ορόσημο στη ραγδαία μεταμόρφωση της Αθηναϊκής Ριβιέρας. Μετά τον Riviera Tower των 200 μέτρων, του οποίου η κατασκευή βρίσκεται ήδη σε εξέλιξη, αλλά και την πρόσφατη έκδοση της οικοδομικής άδειας για το συγκρότημα Hard Rock Hotel & Casino Athens, οι διαδικασίες επιταχύνονται για τα επόμενα τοπόσημα της επένδυσης. Στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος βρίσκεται πλέον ο Πύργος Μικτής Χρήσης επί της Λεωφόρου Βουλιαγμένης, που σχεδιάζεται να φιλοξενήσει πολυτελείς επώνυμες κατοικίες, σύγχρονους γραφειακούς χώρους και ξενοδοχείο, με το ύψος του να αγγίζει τα 160 μέτρα. Βάσει του εγκεκριμένου Σχεδίου Ολοκληρωμένης Ανάπτυξης, προβλέπεται η σταδιακή υλοποίηση συνολικά έως έξι υψηλών κτιρίων, αναδιαμορφώνοντας ριζικά το αστικό τοπίο και ενισχύοντας τη διεθνή απήχηση του μητροπολιτικού πάρκου.

Editorial

Και οι εργοδότες έχουν... εργαζομένους

Βγήκε πριν από λίγες ημέρες η ευρωβουλευτής, Ελεονόρα Μελέτη, και μίλησε στο Ευρωκοινοβούλιο για εργοδότες, που εκβιάζονται από τους εργαζομένους τους. Και έγινε ο κακός χαμός.

Έπεσαν να την φάνε.

Γιατί;

Διότι, σε αυτή εδώ τη χώρα, η οικονομία της οποίας βασίζεται στην ελεύθερη αγορά και τον καπιταλισμό και αναπτύσσεται χάρη κυρίως στις επενδύσεις του ιδιωτικού τομέα - αναφέρομαι στις υγιείς και μη κρατικοδίαιτες επιχειρήσεις, που είναι και η πλειονότητα -, και αυτό προσφέρει δουλειά και δυνατότητες προκοπής - η γνωστή, αγαπημένη μου λέξη, όπως ξέρετε - σε εκατομμύρια εργαζομένους, είμαστε εναντίον του κεφαλαίου, των ιδιωτών, του καπιταλισμού. Ζούμε ακόμα στη δεκαετία του '80, και, όταν ειπωθεί κάτι υπέρ των επιχειρηματιών και των εργοδοτών, αυτό είναι επαίσχυντο και αυτός, που το εξέφρασε, πουλημένο τομάρι του κεφαλαίου.

Ας δούμε τα πράγματα με ψυχραιμία:

Πρώτον, είναι όλοι οι εργοδότες συνεπείς απέναντι στο προσωπικό τους και συμπεριφέρονται σωστά; Ασφαλώς, και δυστυχώς, όχι. Είναι γνωστές οι περιπτώσεις επιχειρήσεων, οι οποίες καθυστερούν να πληρώσουν μισθούς και άλλες παροχές, ή/και οι διοικήσεις τους συμπεριφέρονται λίαν επιεικώς απaráδεκτα στους εργαζομένους τους. (Ευτυχώς, πρόκειται για μειονότητα, η οποία συρρικνώνεται με την πάροδο των ετών. Όχι διότι οι συγκεκριμένοι επιχειρηματίες ξυπνούν ένα πρωί και μετανοούν και αλλάζουν πορεία. Αλλά γιατί αναγκάζονται από τις εξελίξεις στην αγορά εργασίας και τα best practices όλο και περισσότερων εταιρειών). Αυτό σημαίνει ότι,

Δεύτερον, νομιμοποιούνται οι εργαζόμενοι να συμπεριφέρονται αντιεπαγγελματικά και ανεύθυνα απέναντι και σε περιπτώ-

σεις εργοδοτών, που λειτουργούν με όρους απόλυτης χρηστής διοίκησης; Ασφαλώς και όχι. Όμως, ναι, υπάρχουν περιπτώσεις εργαζομένων, οι οποίοι είναι εσκεμμένα αμελείς στα καθήκοντά τους, επειδή έχουν στραβώσει με μια απόφαση της διοίκησης, ή διαφωνούν με τη στρατηγική, που ακολουθείται στον τομέα τους. Όπως και περιπτώσεις, που οι εργαζόμενοι σηκώνονται και φεύγουν εν ώρα εργασίας, γιατί "βρήκα κάτι άλλο", ή "δεν αντέχω την πίεση" και διάφορα άλλα τέτοια (η εστίαση το βιώνει πολύ έντονα όλο αυτό).

Και, προσοχή! Αναφέρομαι σε περιπτώσεις, όπου η επιχείρηση είναι απόλυτα συνεπής και σωστή απέναντί τους.

Συνεπώς, για να τελειώνουμε με το θέμα:

Καλοί και κακοί υπάρχουν και στις δύο πλευρές.

Και στους εργοδότες και στους εργαζομένους.

Και, όπως - πολύ σωστά - διαδίδουμε την κακή φήμη μιας εταιρείας, όταν δεν φέρεται σωστά στο προσωπικό της, το ίδιο πρέπει να κάνουμε και για τους εργαζομένους εκείνους, που δεν τιμούν τη συνεργασία τους με την επιχείρηση, η οποία τους δίνει ψωμί.

Πάνω απ' όλα, όμως, στο τέλος της ημέρας, πρέπει αμφότεροι να κατανοήσουν ότι δεν είναι αντίπαλοι.

Αλλά βρίσκονται στην ίδια πλευρά του ποταμού.

Διότι, αν η εργοδοτική πλευρά αντιμετωπίζει σωστά τους υπαλλήλους της και οι υπάλληλοι εργάζονται με συνέπεια και αποτελεσματικότητα, και οι δύο έχουν την πρόσκαιρη συμπεριφορά, και οι δύο κερδίζουν. Και μόνο.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr