

Întrebări și Răspunsuri

Teleconferință Prezentare rezultate T3 2025

Noiembrie 2025

- 1. Rezultatul din exploatare este de 2,5 milioane lei, iar profitul financiar este de 6 milioane lei. Este sustenabil așa, profitul financiar fiind de două ori mai mare? Putem considera că această situație se va menține și în perioada următoare?**

Răspuns:

Voi răspunde la această întrebare prin a explica liniile de afaceri și modul în care acestea funcționează. Pentru a clarifica cât mai mult din modul în care noi investim și raportăm veniturile, în raportul nostru trimestrial, cât și în raportul nostru anual, am prezentat câte un capitol din fiecare linie investițională, cu exemple concrete.

Avem un exemplu din zona de trading, cum realizăm practic investiția, cum realizăm și recunoaștem veniturile. Avem, de asemenea, din zona de venituri recurente și, bineînțeles, avem și în zona de parteneriat. Acum, ca să răspund la această întrebare, în rezultatul din exploatare sunt incluse, în cea mai mare parte, rezultatele zonei de trading.

În zona de trading, noi achiziționăm unități imobiliare, fie în faze incipiente ale proiectului, fie, în funcție de oportunitățile din piață, în faze mai avansate. Aici vom înregistra venituri din revânzarea acestora și vom înregistra și cheltuiala cu descărcarea de gestiune. Așadar, cele 2,5 milioane lei sunt marja investițională rezultată din linia de trading, în timp ce în zona de profit financiar avem linia de parteneriate. În linia de parteneriate am definit și am implementat cu succes două abordări. Pe de o parte, putem să intrăm ca și acționari în compania care dezvoltă proiectul, prin cumpărarea unei participații și virarea capitalului, iar la finalizarea proiectului, unde urmărim perioade investiționale de 18-24 de luni, randamentul pe care îl agreăm cu partenerul nostru ne este întors prin dividend și ne sunt răscumpărate participația și acțiunile în compania dezvoltatoare, prin rambursarea capitalului investit. Acesta este un exemplu care s-a desfășurat în proiectul nostru The Level cu partenerul Redport și din care am raportat în septembrie 2023 venituri din dividende. Avantajul este că structura este foarte transparentă și ușoară de înțeles, dezavantajul este că aceste venituri vor fi recunoscute o singură dată, la final, la momentul la care proiectul este finalizat și Meta Estate Trust va încasa randamentul proiectului sub formă de dividend și își va recupera capitalul prin răscumpărarea participației din compania de dezvoltare.

Un alt mod de a face aceeași tranzacție este să intrăm acționar în compania care dezvoltă proiectul și să acordăm un împrumut acționar cu o dobândă care să reflecte randamentul agreed cu partenerul nostru pe perioada investițională. Acest împrumut acționar ne permite să recunoaștem, lună de lună, venituri în bilanțul nostru, nu o dată la 18 sau 24 de luni, cum sunt cele din dividende. De aceea, cele 6 milioane de lei de profit financiar este structura pe care o avem în momentul de față cu partenerii din zona de co-dezvoltare și acolo reflectă marja care, într-adevăr, este superioară pe acest segment de co-dezvoltare, dar vine la pachet și cu un risc al portofoliului superior. De aceea am ajuns la această structură.

- 2. Observ că structura portofoliului devine din ce în ce mai echilibrată, acum fiind 25-27-48%. Observ o tendință a creșterii liniei de active cu venit recurent. Va continua aceasta să crească? Cum anticipați că va evolua structura pentru anul următor, 2026?**

Răspuns:

Voi prezenta exact această structură a portofoliului în care am diminuat zona de trading, am diminuat ușor zona de parteneriate și am deschis zona de active cu venit recurent. Considerăm că acest portofoliu vine să balanseze atât riscul la nivelul portofoliului, cât și să ne permită o dezvoltare și o creștere organică și dinamică accelerată. Activele cu venit recurent, chiar dacă au un randament investițional mai redus, bineînțeles și cu un risc investițional mai redus, noi vizăm pe un termen mediu, în aceste active cu venit recurent, un IRR, o rată de randament internă anualizată, undeva la 15% atât din veniturile recurente, 7-8% în funcție de piață, cât și din aprecierea activelor și revânzarea ulterioară.

Dorim să ne uităm atât în zona de active cu venit recurent, cât în special în segmentul de retail comercial pentru investiții în anul 2026, și în acest moment creionăm atât bugetul pentru anul 2026, cât și o strategie investițională pentru următorii trei ani, care să permită companiei să crească organic, la nivel de total active, cu ținta, așa cum am declarat, de a dubla, sau chiar de a tripla în următorii trei ani nivelul total de active.

Aș vrea să adaug aici, pentru că viziunea noastră ține cont, în implementare, inclusiv de cum arată contextul, atât de piață cât și contextul macroeconomic. Și, așa cum vă spuneam și la început, suntem într-o fază de contracție a ciclului economic și încercăm să ne concentrăm în perioada aceasta pe active care să ne ofere, pe de o parte, venituri predictibile, iar pe de altă parte să avem un risc de contraparte relativ redus. Și o să observați că, de pildă, în proiectele comerciale, dar și în cele de sănătate, că avem parteneri care au nu doar reputație, ci și o situație financiară solidă, ceea ce ne dă garanția că veniturile acelea vor fi și încasate, la fel și structura contractului ne dă garanția că veniturile respective vor fi încasate. Pe de altă parte, în ceea ce privește activele cu venit recurent, nu ar trebui să le priviți pe toate la fel. Aici avem o abordare un pic mai sofisticată, în sensul că avem o diversificare în rândul activelor cu venit recurent, pe diverse segmente ale pieței: avem și sănătate, avem și hotelier, avem și parte de active comerciale de retail, așa cum vă spunea Bogdan, astfel că încercăm inclusiv în cadrul acestui tip de investiții să avem o diversificare, ceea ce ne dă posibilitatea de a controla riscul.

- 3. De ce nu s-au răscumpărat 100% din acțiunile preferențiale? Aș fi dorit și eu să rămân cu cele preferențiale, dar nu ne-a zis nimeni că este opțional. Aștept un răspuns pentru a înțelege de ce nu s-au răscumpărat toate.**

Răspuns:

Noi am avut, pentru acest proiect de răscumpărare a acțiunilor preferențiale, o Adunare Generală Extraordinară a Acționarilor în care s-a votat acest program și în care am prezentat transparent structura.

Am avut, înainte de această Adunare Generală Extraordinară a Acționarilor, din decembrie anul trecut, tot la final de noiembrie, o sesiune dedicată în care am explicat în detaliu modul în care dorim să răscumpărăm acțiunile preferențiale, opțiunile, implicările fiscale și restul detaliilor. Astfel, din punctul meu de vedere, cred că am încercat să fim cât mai transparent și să prezentăm opțiunile deținătorilor de acțiuni preferențiale. Nu s-au răscumpărat 100% pentru că a fost strict alegerea acționarilor. Totuși, am reușit să răscumpărăm 86% din acțiunile preferențiale. În ce s-a tradus acest lucru și de ce ne-am propus să facem această răscumpărare? La momentul la care Meta Estate Trust a luat naștere, acționarii inițiali au fost răsplătiți prin aceste acțiuni preferențiale pentru riscul asumat de a investi în povestea Meta. Strategia pe termen lung a fost ca această creștere să fie pe o perioadă de 5 ani de zile și capitalul

ridicat din piață să atingă o cifră de 100 milioane de euro. Din nefericire, condițiile economice, și mai ales condițiile geopolitice, nu au permis această ridicare de capital din piață și această fereastră de oportunitate, iar compania s-a oprit undeva în jur de 20 milioane de euro.

Acțiunile preferențiale au fost acordate înainte de listarea companiei la Bursa de Valori București, iar drepturile acțiunilor preferențiale, respectiv dividendul prioritar de 38 de bani sau maxim 33% din profitul distribuibil, a condus la un discount, cu ghilimelele de rigoare, al rezultatului distribuibil către investitori de 33%, rezultat distribuibil care a mers exclusiv către acțiunile preferențiale.

Așa cum s-a putut observa în anul 2024, în momentul în care a fost votată în primăvară distribuirea rezultatului anului 2023, din cele aproximativ 10 milioane de lei, 33% s-au dus către acțiunile preferențiale, în timp ce 66% s-au dus către acțiunile ordinare. Acest lucru îi arată unui investitor nou faptul că Meta Estate Trust îi va discounta viitoarea remunerație, viitorul randament din rezultatele distribuibile cu 33% datorită acestei structuri de acțiuni preferențiale, o structură care este mai puțin înțeleasă în piața de retail de la noi. Așadar, am convenit să încercăm să răscumpărăm cât mai mult din aceste acțiuni preferențiale, tocmai pentru a simplifica structura de capital și pentru a da posibilitatea investitorilor noi să înțeleagă mai ușor randamentul pe care acțiunea MET îl poate oferi vis-a-vis de investiția lor. Acest lucru s-a văzut destul de clar, ca și rezultat, în AGA din primăvara anului acesta, când în aprilie, dintr-un rezultat similar de 10 milioane de lei distribuibil, a mers mai puțin de 6% către acțiune preferențiale rămase, în timp ce peste 94-95% a rămas la dispoziția societății, și din acest rezultat putem să propunem dividendul în numerar pe care vă invităm să-l votați săptămâna viitoare la Adunarea Generală.

În urma derulării acestui program de răscumpărare a acțiunilor preferențiale, așa cum spunea și Bogdan, cred că rezultatul este bun, peste 86% din totalul acțiunilor a fost răscumpărat. Pe de altă parte, am primit numeroase semnale din piață, de la cei care dețin în continuare acțiuni preferențiale, cu întrebarea dacă va mai exista un episod următor, încă o iterație a programului de răscumpărare de acțiuni preferențiale, citând diverse rațiuni pentru care nu au fost parte din prima parte a programului de răscumpărare. Aici va trebui să discutăm. Cu siguranță o să avem nevoie de o decizie a Adunării Generale în acest sens, dar înțeleg că există intenția și pentru restul acțiunilor preferențiale de a proceda la răscumpărare. Dacă, într-adevăr, este confirmată această intenție, cu siguranță există disponibilitate din partea Consiliului de Administrație să vină cu o propunere în acest sens, și eventual din partea acționarilor, să pună pe agenda următoarei Adunări Generale o astfel de propunere. Din punctul meu de vedere, cred că acesta este un instrument important pentru a pregăti listarea pe Piața Principală, anul viitor. Este clar că dacă ne propunem să avem rezultate și evoluție pozitivă a prețului acțiunii pe Piața Principală, nu putem să mergem cu aceste semne de întrebare în continuare, în ceea ce privește structura capitalului societății. Experiența de până acum, din listarea pe segmentul AeRO al Bursei de Valori București, ne-a demonstrat, așa cum spunea și Bogdan, că dualismul acesta în structura capitalului social poate să ducă la discounturi, și aceasta este o temă pe care noi am considerat-o prioritară în partea aceasta a mandatului pe care am exercitat-o până acum în Consiliul de Administrație. De altfel, dumneavoastră știți și sunteți la curent cu faptul că, pe lângă restructurarea capitalului social al societății, noi am derulat inclusiv un program de răscumpărare a acțiunilor ordinare, având ca țintă principală în special reducerea discountului față de valoarea contabilă a prețului de piață, față de valoarea contabilă a acțiunii. Așadar, eforturile noastre sunt concertate în acest sens, și eu sper să avem în continuare sprijinul dumneavoastră, al acționarilor, să ducem la bun sfârșit aceste acțiuni.

- 4. Vizavi de ecartul dintre valoarea contabilă a acțiunii și valoarea de piață, prețul acțiunii este dat de investitorii care le cumpără și, în niciun caz, nu ar trebui să fie un scop al managementului. De ce la MET trebuie să fie altfel sau se propune așa ceva?**

Răspuns:

Ce urmărim prin reducerea discountului dintre valoarea nominală și valoarea de piață, nu neapărat dintre valoarea contabilă. Valoarea contabilă va fluctua tot timpul, în funcție de rezultatele noastre și de dimensiunea companiei. Însă, dorim să reducem ecartul dintre valoarea nominală și valoarea de piață, tocmai pentru că ne dorim ca odată cu trecerea în Piața Principală, să reușim și, bineînțeles, într-un context economic mai favorabil, să ridicăm din nou capital din piața din România. Ori, un investitor nou, care va dori să investească în Meta Estate Trust, își va pune tot timpul întrebarea de ce să intre cu capital la o valoare nominală de 1 leu pe acțiune, când valoarea tranzacțională este la 0,7 lei, 0,72 lei cât este astăzi. De ce să investească cu această diferență, cu acest discount dintre valoarea nominală și valoarea de piață? Tocmai aceasta este ținta noastră, să diminuăm ecartul dintre valoarea nominală la care acționari noi sau existenți vor putea subscrie capital nou în Meta Estate Trust și valoarea la care se tranzacționează. Ținta este să aducem acest discount sub 10%, pentru a putea avea o justificare din modelul nostru de business, de ce o asemenea investiție este oportună.

- 5. O întrebare referitoare la punctul introdus pe ordinea de zi a Adunării Generale a Acționarilor privind programul de răscumpărare: De ce 12 milioane de lei? Suma pare uriașă, având în vedere că, în cadrul programului actual, abia s-au răscumpărat 2 milioane de lei, iar lichiditatea este foarte mică pe AeRO. Dacă într-adevăr se dorește răscumpărarea a 12 milioane de lei, se poate depune ofertă publică.**

Răspuns:

Tocmai aceasta este și intenția noastră, de a depune o ofertă publică în anul 2026. De aceea, bineînțeles, ne vom uita atât la situația financiară și la lichiditatea companiei, cât și la situația din piață. Am pus un prag de 12 milioane lei corelat cu pragul de 10% din total capitaluri și corelat cu această intenție, poate de a depune și o ofertă publică anul viitor, imediat după ce facem tranziția în Piața Principală și, bineînțeles, în funcție și de contextul economic și financiar al companiei de la momentul respectiv.

- 6. La ce discount față de capitalurile proprii se tranzacționează acum compania?**

Răspuns:

Valoarea contabilă netă, însemnând valoarea numărului de acțiuni raportate la capitalurile proprii, este similară cu valoarea nominală. Este tot la 1 leu, avem 120 milioane de lei capitaluri proprii sau activ net și 120 milioane de acțiuni proprii. Am menționat și în raportul nostru faptul că valoarea netă contabilă, în momentul de față, a ajuns în linie cu valoarea nominală la 1 leu.

Aceste evoluții, bineînțeles că sunt corelate și cu evoluția capitalului social, care în cursul anului 2025, prin tot procesul de simplificare și transformare, a suferit atât o creștere cât și o descreștere prin anularea acțiunilor preferențiale. Astfel, discountul față de capitalurile proprii este similar cu discountul față de valoarea nominală, este diferența dintre 0,72 lei, la cât ne tranzacționăm astăzi și 1 leu, valoarea nominală sau valoarea netă contabilă pe acțiune.

- 7. Despre buget, este aproximativ la fel ca anul trecut, însă la venituri, mai mici, ceea ce înseamnă că businessul a încetinit. Cum veți reuși să obțineți mai mult de 4,5 milioane lei profit net în trimestrul 4 pentru a atinge bugetul? Există vreo tranzacție excepțională? Mai ales că în trimestrul 4 lipsește CEO-ul, iar până va veni noul CEO va mai dura.**

Răspuns:

Este o perioadă scurtă. Am reușit să facem tranziția de la domnul Alex Bonea, care a plecat în data de 20 octombrie, la noul CEO anunțat de către Consiliul de Administrație, ce își va începe activitatea de la 1 ianuarie, în mod oficial. Bineînțeles că există și această perioadă de două luni jumătate de tranziție, în care noul CEO are parte de un proces de integrare și de o cunoaștere în detaliu a portofoliului de investiții și a societății noastre, care credem că este foarte benefică și că noul CEO va putea, de la 1 ianuarie, să își înceapă activitatea.

În ceea ce privește bugetul, într-adevăr, anul a fost dinamic. Avem venituri mai mici, dar încercăm să explic mai devreme faptul că veniturile țin de ciclurile investiționale. Într-o companie imobiliară este greu să ai o predictibilitate și să menții o rigurozitate liniară în ceea ce privește veniturile. O să vă dau și câteva exemple. Unitățile pe care le-am achiziționat în anul 2024 și care au intrat în posesie la începutul anului 2025, au fost complet vândute. Mai avem un singur apartament la 30 septembrie, în Greenfield, care este la vânzare.

În rest, am reușit să vindem absolut toate celelalte unități. În acest context, am avut o activitate operațională bună în prima parte a anului. Însă, în același timp, proiectele care trebuiau să intre în portofoliu în luna martie, au putut fi achiziționate abia la finalul lunii octombrie.

De aici există un ecart între momentul în care au fost planificate și buget, versus momentul în care, din păcate, s-a și realizat, pentru că nu doar noi suntem afectați direct sau indirect de situația economică din România, ci și partenerii noștri și dezvoltatorii noștri. Nu ajută foarte mult nici birocrăția, pentru că am descoperit, în repetate rânduri, că ne lovim constant de ea. Așadar, este o perioadă în care veniturile au fost, într-adevăr, mai mici, dar ele nu au dispărut, ci vor fi realizate în perioada următoare din unitățile pe care le-am achiziționat la final de octombrie în acest ansamblu rezidențial; 3 sunt deja recontractate.

În trimestrul 4 încercăm să realizăm veniturile și profiturile conform cu bugetul, dar cu bugetul reajustat pentru finalul anului, în sensul în care, așa cum v-am povestit, sunt anumite proiecte care nu au dispărut, nu s-au contractat, urmărim în continuare aceeași marjă de profitabilitate din ele, doar s-au întârziat în timp, și dacă nu apar anul acesta pe P&L-ul nostru, cu siguranță vor apărea în 2026 și vor fi prinse în bugetul pe care îl creionăm zilele acestea.

- 8. Pentru litigiul cu MMT, plata de 600 mii lei a fost făcută, iar acum ne confruntăm cu procesele de întoarcere a executării, care, din experiență, sunt foarte anevoioase și fac recuperarea sumei dificilă - așa sunt legile în România. În bilanț, suma a fost deja recunoscută, dacă nu mă înșel. Puteți confirma? Să nu ajungă procesul și efortul de recuperare să coste mai mult decât suma în sine.**

Răspuns:

Într-adevăr, plata de 600 mii lei a fost făcută. Noi am văzut decizia instanței, de la finalul anului 2024, și am recunoscut cheltuiala la nivelul deciziei în momentul respectiv. În anul 2025 am reușit să întoarcem această decizie. Chiar dacă am făcut plata, aceasta a fost făcută strict cu scopul de a nu ajunge într-o fază de executare silită, pentru că nu ne dorim popririi pe conturi, nu ne dorim în niciun caz ca acest potențial litigiu cu MMT să ne strice sau să ne subțieze cumva relațiile cu băncile din piață, pe care am reușit să le dezvoltăm și să le construim într-o manieră foarte bună în momentul de față.

Așadar, am făcut această plată însă, așa cum am dovedit în instanță cu ajutorul avocaților, avem o decizie favorabilă. Bani, mai devreme sau mai târziu, vor fi întorși, și vor fi întorși cu aceeași penalitate cu care au ieșit către MMT, și, cu siguranță, vom recupera și cheltuiala sau efortul de recuperare a sumei odată cu aceasta.

Eu aș vrea să completez, să spun că în ceea ce ne privește, modul în care am tratat acest subiect a fost cu deosebită seriozitate. Pe de o parte, am demonstrat că diligențele legale pe care le-am făcut împreună cu colegii noștri de la juridic au dat roade, iar pe de alta parte, cred că mesajul e foarte clar că atâta timp cât suntem implicați în subiecte, în procese în care considerăm că avem argumente, noi vom gestiona cu foarte mare atenție și cu responsabilitate capitalul societății. În ceea ce privește inclusiv costurile necesare pentru administrarea diligentă a acestui capital, să știți că este un subiect pe care îl monitorizăm cu atenție. În niciun caz, până în momentul acesta, nu suntem în situația în care să avem costuri extraordinare în gestionarea subiectelor juridice. Dar, așa cum spuneam, și de data aceasta o să fim sistematici, iar atât timp cât există argumente pentru a ne apăra interesul, să știți că o să ducem la bun sfârșit inclusiv acest proces, și eu tind să cred că avem motive serioase să credem că vom avea succes. O să vedem cum o să decurgă efectiv procesul acesta de recuperare, pentru că în cazul acesta riscul contrapărții este semnificativ. Dar, așa cum spuneam, noi ne facem diligent treaba pentru a apăra capitalul societății și o să o facem în continuare, o să avem aceeași abordare.

9. Ce înregistrați în contul decontări între entitățile afiliate? Situațiile financiare publicate sunt consolidate?

Răspuns:

Situațiile financiare nu sunt consolidate, însă în situațiile financiare individuale pe care le-am publicat, valoarea investițiilor în entitățile afiliate este în esență, valoarea contabilă netă. Așadar, ceea ce avem în SPV se reflectă în mod direct într-una din liniile din situațiile financiare, cam la aceeași valoare.

În entitățile afiliate sunt SPV-uri pe proiecte specifice, de exemplu terenul de pe Mătășari l-am luat pe un SPV dedicat proiectului din strada Mătășari. Suntem în proces de structurare a acestui proiect, valoarea din bilanțul Meta Estate Trust reflectă valoarea terenului și valoarea companiei din proiectul Mătășari, ca un exemplu.

De asemenea, celelalte decontări sunt în linie cu acest proiect. Au fost create aceste SPV-uri tocmai pentru a facilita dezvoltarea proiectelor, fie în parteneriate cu alți investitori, fie cum este proiectul din Ciolpani, de exemplu, unde deținem 76% din participație, am investit în compania care dezvoltă acel proiect și avem un parteneriat cu dezvoltatorii care dețin cealaltă participație de 24%.

O dată cu tranziția în Piața Principală și tranziția la situații financiare în conformitate cu standardele internaționale de raportare financiară IFRS, vom publica un raport consolidat în care vom arăta întreaga poză, pe lângă poza individuală doar pe Meta Estate Trust.

10. În contextul măririi de TVA la 21% și eliminării celui de 9%, cât de mult v-a impactat acest aspect în activitatea de trading?

Răspuns:

Aici aș începe să răspund la întrebare prin a menționa faptul că luna iulie a dus și la vânzarea unităților pe care le aveam în stoc și care se încadrau la fondul de TVA de 9%. De asemenea, tot luna iulie ne-a permis precontractarea a două unități din proiectul pe care l-am achiziționat în luna octombrie, tot pentru a intra pe acest plafon de 9%. Eliminarea lui s-a resimțit, bineînțeles, în piață în două moduri: o dată

prin tranzacții record în luna iulie și printr-o stagnare sau o diminuare semnificativă a tranzacțiilor în lunile august, septembrie și octombrie, momentul în care oamenii așteaptă puțin să vadă ce se întâmplă cu economia României, cu piața imobiliară, cu modul în care vor putea accesa finanțare în perioada următoare. Eu aș spune că, cota de TVA nu va impacta în mod direct activitatea de trading, decât prin această stagnare temporară vis-a-vis de numărul de tranzacții care se desfășoară în aceste luni, imediat după implementarea măsurilor fiscale. Ce poate face cota de TVA este să erodeze puțin marja investițională pe care noi ne-am propus-o inițial, când am intrat în cele 5 proiecte rezidențiale noi.

Însă, așa cum am prezentat de la momentul anunțării acestor proiecte, noi am ținut apartamente de una și două camere. Din experiența noastră, aceste apartamente au avut cel mai bun grad de revânzare și, de asemenea, ne-am uitat, pe lângă finalizarea proiectelor cu succes, și la zona în care ele sunt amplasate, zone cu acces cât mai facil la metroul din București, și în proiecte care sunt într-un stadiu mai avansat de dezvoltare, drept dovadă în următoarele două săptămâni vom și intra în posesia primului pachet. Așadar, putem să ne jucăm cu marja investițională, în sensul în care ne-am lăsat suficient de mult spațiu de a absorbi și această creștere de TVA de la 9% la 21%. Și, cum menționam, bineînțeles, este foarte important să vedem și cum se desfășoară activitatea investițională a clienților în perioada următoare.

11. Referitor la politica de dividende, actul constitutiv prevede că, fără un cvorum de 80%, nu se pot acorda dividende în primii 5 ani, tocmai pentru a lăsa capital în companie, astfel încât aceasta să crească. Totuși, la ultima votare, cei mai mulți acționari au ales varianta acordării de dividende, pentru a vedea totuși un randament, în condițiile în care din cotație nu au obținut. Revin la idee: cum veți crește? Gradul de îndatorare este extrem de mic. Pe următorii 3 ani să ne așteptăm tot la aproximativ 10 milioane lei profit net pe an? Este în regulă, dar nu o putem numi creștere, cel puțin nu o creștere în cifra de afaceri.

Răspuns:

Politica de dividende prevede că în primii cinci ani de la listare, respectiv până în anul 2027, se poate acorda dividend în numerar, doar dacă avem un vot pozitiv care să depășească 80% din drepturile de vot cvorum ale companiei. Așadar, săptămâna viitoare, în Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor, pentru a acorda dividend în numerar, trebuie să atingem acest prag de 80%. În AGA anterioară, din numărul total de voturi au fost 95% plus favorabile, însă nu s-a atins acest cvorum.

Am gândit, exact așa cum menționați și dumneavoastră, acest mix de randament între acordarea de dividend în numerar și în acțiuni gratuite, tocmai pentru a răsplăti acționarii care au investit în Meta Estate Trust, chiar dacă, știm și noi, din cotație, să zicem că investiția lor este încă în zona roșie, nu este una pozitivă, însă ne-a permis atât lichiditatea companiei, cât și modul în care am reușit să administrăm proiectele și să facem investițiile în anul 2025. Am vrut să acordăm acest dividend în numerar, și am insistat cu o a doua AGOA, tocmai pentru a fi încă în conformitate cu impozitul pe dividende de 10% din anul 2025. Așa cum menționați și dumneavoastră, gradul de îndatorare este mic. Dorim să creștem prin a exploata acest grad de îndatorare și prin a exploata activele comerciale care sunt atractive din punct de vedere al finanțării bancare.

În momentul de față, o finanțare bancară este cel mai mic cost de a aduce bani, capital, în companie și dorim să exploatăm această zonă, și ne dorim ca aceasta să fie motorul de creștere principal în perioada următoare. Așa cum menționam mai devreme, dorim să ridicăm și capital din piață, dar avem nevoie de un context economic favorabil pentru a realiza această ridicare de capital. Până la acest moment, dorim totuși să exploatăm la maxim efectul de levier și gradul de îndatorare mic.

Modul în care am gestionat gradul de îndatorare, eu, până la momentul acesta, îl consider un avantaj, în sensul că ne permite în perioade din acestea, complicate, de contracție a ciclului economic, să avem

spațiu pentru a avea la dispoziție capitalul necesar pentru proiectele de investiții. Trebuie să cumpănim însă atent modul în care sunt investiți banii, investite aceste resurse și, evident, analiza o să fie făcută proiect cu proiect.

Este clar că există potențial de creștere, doar că așa cum vă spuneam, grija noastră, în calitate de administratori diligenți, este tot timpul să cumpănim riscul cu potențialul randament pe care îl putem obține în proiectele respective. Așadar, e clar că avem spațiul dat de gradul de îndatorare mic, dar, cu siguranță, vom încerca ca analiza noastră, la momentul la care luăm decizia de investiție, să fie cel puțin la fel de bună ca până acum, tocmai pentru că în perioada aceasta apar oportunități, dar e clar că și profilul de risc se schimbă în funcție de tipul de investiții pe care îl facem. Astfel, tot timpul, este grija aceasta de a balansa oportunitatea și randamentul în proiectele noastre de investiții.

12. Am văzut în raport o restructurare importantă, legată de platforma aceea de crowdfunding. Puteți explica de ce ați luat această decizie?

Răspuns:

Sigur, proiectul nostru restructurat prin platforma de crowdfunding a oferit oportunitatea de dezvoltare continuă a acestui proiect imobiliar prin capitalizarea dobânzilor și prin restructurarea împrumutului acționar într-o structură reglementată și transparentă. Am redus dobânda împrumutului acționar prin platforma de crowdfunding și am capitalizat, bineînțeles, și dobânzile la zi, pentru a acorda proiectului elanul necesar pentru a începe dezvoltarea și a trece în noua fază în care va putea atât să realizeze investiția propriu-zisă și să ridice clădirea, cât și să înceapă și pre-vânzarea odată cu această începere de investiții și de lucrări. Am ales platforma de crowdfunding pentru a avea un cadru reglementat, legal, de a oferi acest împrumut. De asemenea este un împrumut cu o dobândă de 15% și cu o ipotecă, o garanție directă de rang 1 pe activul pe care l-am finanțat acolo. Mi se pare că este o structură reglementată, transparentă și mult mai ușor de înțeles decât împrumuturile acționarilor și modul în care le-am prezentat, atât în raport cât și în întrebarea de mai devreme.

13. Am văzut că apare în raport o dobândă plătită la un împrumut luat de la un acționar. Având în vedere liniile de credit, nu sunt mai avantajoase decât dobânzile la bănci?

Răspuns:

Ba da, clar, dobânzile de la bănci sunt cele mai avantajoase în momentul de față, însă am avut nevoie să restructurăm anumite proiecte sau să achiziționăm, de exemplu, proiectul din Swissôtel, iar până la refinanțarea bancară, pentru un termen scurt, ne-a trebuit o sumă de 1 milion - 1 milion și jumătate de euro, negarantată, pe care am reușit să o ridicăm de la un acționar. Într-adevăr, costul este mai ridicat, însă este o disponibilitate, pe termen scurt, a unui investitor care are încredere în Meta Estate Trust, în capacitatea de rambursare a banilor pe care îi aduce în Meta și, bineînțeles, este un împrumut negarantat, care a fost bine-venit pentru realizarea acelei tranzacții.

14. Odată cu legea „Nordis”, vedeți oportunități în a finanța dezvoltatorii?

Răspuns:

Oportunitățile sunt și cu legea „Nordis”, și fără legea „Nordis”. Însă, orice reglementare care aduce claritate, care aduce transparență, care aduce un cadru în care încrederea în piața imobiliară, ușor șubrezită să revină, este bine-venită. Oportunitatea pe care o vedem noi în finanțarea dezvoltatorilor ține de analiza financiară și investițională pe care o facem în spate, înainte de a intra într-un parteneriat

cu un dezvoltator. Noi analizăm un proiect și din punct de vedere legal. Asta înseamnă că ne uităm la autorizația de construcție, la modul în care a fost obținută și avizele care au stat în spate. De asemenea tot, din punct de vedere legal, ne uităm foarte atent la titlul de proprietate. Ba mai mult, pe aceste elemente pe care le analizăm, chiar am lansat și un ghid al investitorului, l-am publicat pe site-ul nostru și l-am marketat puțin și în mediul online. Experiența în peste 40 de proiecte imobiliare, pe parcursul ultimilor patru ani, ne-a permis să prezentăm și investitorilor, și acționarilor, și pieței imobiliare riscurile și oportunitățile pe care le vedem în a face o investiție imobiliară. Cred că am concluzionat, printr-o frază care mie mi-a plăcut foarte mult: randamentul unei investiții se realizează în proporție de 80% la momentul semnării primului contract. Dacă analiza financiară, dacă analiza investițională, dacă analiza economică este făcută corect în momentul în care intri într-un parteneriat, atunci dezvoltarea ulterioară și finalizarea parteneriatului ar trebui să meargă mai bine și cu realizarea randamentului ținut. Astfel, bineînțeles, legea „Nordis” este, cu siguranță, o oportunitate pentru piața imobiliară, să aducă puțină claritate. Să vedem și forma finală, să o vedem și transpusă și implementată până la final și eu zic că astfel de legi, care poată să aducă claritate și încredere în piața imobiliară sunt oricând binevenite.

15. Când pregătiți trecerea în Piața Principală? Va fi doar o mutare tehnică? Când veți raporta IFRS?

Răspuns:

Trecerea în Piața Principală o vom demara imediat cum vom finaliza ultima bucată de restructurare a procesului de capital, respectiv implementarea tehnică a diminuării valorii nominale. Dacă acționarii noștri ne vor da un vot pozitiv săptămâna viitoare, va dura o perioadă de timp înregistrarea deciziei în Monitorul Oficial, așteptarea perioadei de opozabilitate și apoi înregistrarea tehnică la Registrul Comerțului și, bineînțeles, la BVB, ASF și emiterea unui nou certificat de instrumente financiare. Estimăm că undeva până în luna martie toate aceste elemente vor fi finalizate, și atunci vom demara și tranziția tehnică, într-adevăr, în Piața Principală. Va fi un prospect tehnic de tranziție în Piața Principală.

Ne-am dori să fie și o ridicare de capital, însă nu vedem, cel puțin în acest moment, un context economic favorabil pentru acest lucru. Vom raporta în cadrul proiectului de tranziție situații financiare IFRS cel mai probabil la 31 decembrie 2025 și, odată cu tranziția în Piața Principală, IFRS va deveni principala bază de raportare financiară a companiei.

16. Care este situația la zi în ceea ce privește dezvoltarea clinicii medicale?

Răspuns:

În ceea ce privește dezvoltarea clinicii medicale, așa cum am anunțat anterior, terenul din Piața Victoriei a obținut autorizația de construcție în luna iunie. Acum suntem în faza finală de a semna ultimele detalii vis-a-vis de specificațiile tehnice pe care clientul nostru le dorește în configurarea clinicii medicale și de a semna contractul de închiriere. Urmează să definitivăm și structura de finanțare și să selectăm dezvoltatorul. Avem o listă scurtă, niște proiecte tehnice deja în analiză și intenționăm ca la începutul anului 2026 să începă efectiv și construirea clinicii propriu-zise.

17. Puteți face predicții pentru piața imobiliară din București pentru anul 2026?

Răspuns:

Eu cred că piața imobiliară o să treacă, în perioada următoare, printr-un proces de ajustare. Impactul politicilor fiscale asupra economiei, în general, este clar că duce la o reducere a puterii de cumpărare și

a venitului disponibil al consumatorilor, cel puțin pe termen scurt, astfel că este clar că o să fie nevoie de o ajustare. În ceea ce privește, însă, piața imobiliară din București este clar că ea în continuare va fi dominată de un dezechilibru între cerere și ofertă. Este clar că, procesul de autorizare, cel puțin deocamdată, și din informațiile pe care le avem, nu ajunge la ritmul la care ar fi necesar pentru a aduce piața într-un echilibru și, eventual, pentru a conduce la o ajustare adecvată a prețului.

Așadar, cred că o să avem incertitudine în continuare în piața imobiliară. Noi am luat în considerare aceste evoluții și, așa cum vă spunea și Bogdan, pe linia de trading avem expunere în portofoliul nostru principal către unități imobiliare pe care noi le-am considerat mai lichide. Pe de o parte, sunt rațiunile tehnice de alegere a proiectelor rezidențiale, iar pe de altă parte, structura unităților pe care le-am achiziționat, respectiv apartamente cu 1 și 2 camere, sunt cele care, din experiența noastră, au fost cele mai lichide și ne-au permis, totuși, o viteză acceptabilă de rotație a capitalului.

Așadar, așa cum vă spuneam, ne așteptăm în continuare la incertitudini și la o perioadă de ajustare a pieței imobiliare din București. O să vedem unde ne duc toate aceste evoluții, dar, cu siguranță, abordarea noastră o să fie agilă, adică vom încerca să ne adaptăm la toate aceste provocări și, până acum, experiența ne-a arătat că am reușit să avem rezultate bune, ținând însă cont de contextul pe care îl traversăm.

18. Din experiența tuturor companiilor care au trecut în ultimii ani în Piața Principală, nu au beneficiat de niciun avantaj: nici prețul acțiunii și nici lichiditatea nu au crescut. De ce la MET ar fi diferit?

Răspuns:

Dorim, în primul rând, să avem o vizibilitate mai mare. Trecerea în Piața Principală ne oferă această vizibilitate. Actorii din Piața Principală sunt diferiți față de cei din piața AeRO. Prin creșterea organică pe care ne-o propunem, dorim să atragem atenția, în primul rând, investitorilor instituționali, ori aceștia nu vor avea investiții în piața AeRO, piață nereglementată.

De asemenea, raportarea IFRS ne va oferi un avantaj. Vom putea prezenta cifrele și activitatea financiară într-un format care reflectă mai bine structura operațională. Legătura dintre activitatea operațională și raportarea financiară va fi mult mai bine definită pe IFRS și claritatea, din punctul meu de vedere, va fi clar crescută.

19. Care este stadiul investiției cu Penny?

Răspuns:

Cu Penny investițiile sunt dinamice, sunt foarte multe proiecte Penny care sunt în piață în momentul acesta. Am analizat și suntem în continuare în curs de analiză a câtorva investiții.

Dintre cele pe care le vizăm acum un an, acum un an jumătate, una este în continuare în pipeline, celelalte, dinamic ne-am ajustat în funcție de randamentele și de yield-ul din piață, pentru că am avut un an dinamic și în perioadele următoare chiar ne așteptăm ca aceste yield-uri să crească datorită situației economice, inflației, costurilor care cresc și, așadar, analizăm proiecte noi, proiecte cu perspectivă mai bună și calibrate la realitatea economică și operațională din piață, din momentul acesta.