

Întrebări și Răspunsuri  
Teleconferință Presentare rezultate T1 2024  
*Mai 2024*

- 1. Care este situația cu auditul privind plățile efectuate de fostul președinte CA, pe care ați spus că l-ați dispus în luna februarie, după angajarea unui auditor intern?**

**Răspuns:**

Auditul intern a fost finalizat, iar la momentul acesta informațiile din acest document, ca și alte informații obținute în urma analizelor interne, sunt argumente pe care intenționăm să le utilizăm în gestionarea conflictului cu MMT (Meta Management Team).

- 2. Care sunt parametrii unui proiect imobiliar pentru a investi Meta Estate Trust în el?**

**Răspuns:**

Depinde foarte mult și de momentul pieței. Cel mai important pentru noi este să analizăm foarte bine cele trei mari riscuri ale unei investiții imobiliare. Primul risc la care ne uităm este legat de legalitatea proiectului, ne uităm dacă autorizația de construire există, în primul rând, și că a fost obținută în baza unui proces corect. În al doilea rând, și foarte important pentru ce se întâmplă astăzi în piață, ne uităm ca proiectul să aibă sursa de finanțare asigurată. Ne uităm la fondurile dezvoltatorului, la nevoia finanțării, la creditul bancar în cazul în care există, adăugăm valoarea investiției noastre și ne uităm dacă proiectul poate să fie dus la final cu respectivele resurse de finanțare.

Și în al treilea rând ne uităm la competitivitatea proiectului, în ce locație este, ce prețuri are, ce compartimentări, ce calitate de finisaje, de facilități și așa mai departe. În momentul de față considerăm că există o șansă ca în următoarele luni să apară oportunități și ne uităm la următorul tip de oportunitate - în mod normal, proiecte imobiliare care sunt în stadii foarte avansate de finalizare, 80-90%, poate chiar și finalizate, dar încă nu și-au obținut procesul verbal de terminare a lucrărilor și unde există o nevoie de capital din cauza unei scadențe bancare sau pentru a finaliza proiectul.

Acolo noi putem să cumpărăm la pachet, la discount și să vindem pe unitate la prețul pieței. Mai mult decât atât, ne uităm la diversificarea continuă a portofoliului nostru, în special cu activele care generează venituri recurente. Încercăm în perioada următoare să intrăm în niște investiții de spații comerciale, de retail, care ne vor oferi randamente foarte bune, net superioare față de ce putem găsi în piața rezidențială.

- 3. Ați menționat de vânzări directe, totuși website-ul Meta Homes este inactiv, contul Meta Homes de pe imobiliare.ro nu are anunțuri disponibile, iar pagina de social media Meta Homes are ultima postare acum 8 luni, deci nu are activitate. Ce se întâmplă cu acest canal de vânzare?**

**Răspuns:**

După cum spuneam în momentul de față, proiectele noastre unde avem apartamente la vânzare sunt practic finalizate. Mai urmează două proiecte. Urmează First Estate, care va intra la vânzare cel mai probabil în luna iulie, și Greenfield Băneasa, care și el va intra la vânzare probabil la finalul anului. În momentul de față, website-ului Meta Homes îi facem un refresh, îl îmbunătățim, iar contul de imobiliare nu este închis, este doar oprit pentru a diminua costurile cu vânzările, în contextul în care în momentul de față nu avem apartamente la vânzare. Pentru First Estate așteptăm momentul oportun, și acela considerăm că va fi vara aceasta, apartamentele tocmai au fost finalizate și aici.

- 4. De ce a fost transferată participația majoritară a Highcrowd Estate (platforma de crowdfunding) de la Meta Estate Trust la acționarul semnificativ? Care sunt planurile privind aceasta platformă de finanțare participativă?**

**Răspuns:**

O investiție într-un startup de tip Fintech are un profil de randament și risc diametral opus de față de o investiție imobiliară. Potențialul randament poate fi foarte mare, ca orice investiție de tehnologie, în același timp și riscurile sunt foarte mari, fiindcă șansele de reușită sunt foarte mici. Când ne uităm la o investiție imobiliară, ne uităm la un upside potențial de 30%, în schimb cu riscuri mici, reduse și bine analizate. Nu ne permitem să facem o investiție care să nu funcționeze.

În schimb, pentru o investiție de tech trebuie să ai multe investiții, un portofoliu de minim 50-100 de investiții, din care să-ți iasă probabil 5 investiții. A fost o decizie strategică, fiindcă o investiție într-o astfel de platformă, chiar dacă are anumite sinergii, ne expunea la un risc care nu era conform modelului nostru de business.

- 5. Când și dacă intenționați să restructurați major Actul constitutiv având în vedere că este total depășit pentru o companie publică?**

**Răspuns:**

Este un subiect la care deocamdată lucrăm. La momentul în care vom avea propuneri, cu siguranță vom veni cu ele către Adunarea Generală a Acționarilor. Noi considerăm că este necesară o reșezare, o restructurare a Actului Constitutiv. Este cu siguranță o prioritate pentru noi.

**6. A fost finalizată evaluarea valorii acțiunilor preferențiale în scopul declarat de a le converti în acțiuni ordinare? Acest subiect datează de aproape un an de zile.**

**Răspuns:**

În ceea ce privește evaluarea nu a fost finalizată. La momentul acesta avem un rezultat intermediar. Mai avem încă de lucru pe acest subiect. Una dintre probleme este că lucrăm în continuare la a avea o prognoză a fluxurilor de venituri viitoare care să fundamenteze evaluarea companiei. Evaluarea anterioară a pornit de la niște ipoteze care s-au dovedit a fi în concordanță cu evoluția companiei din prezent, așadar am vrea ca evaluarea să și reflecte evoluția companiei și modelul de business. Tocmai de aceea am preferat să mergem pe noi ipoteze și pe un model financiar și previziuni care să se reflecte realitatea. Credem că acest aspect este inclusiv în interesul acționarilor. Ne dorim să avem o evaluare care să fie legată de fluxurile financiare reale ale companiei.

**7. Când vă propuneți să aibă loc emisiunea de obligațiuni? Vor fi listate?**

**Răspuns:**

În concordanță cu decizia Adunării Generale a Acționarilor ne propunem ca obligațiunile să fie listate. Ne propunem că emisiunea să se întâmple anul acesta. Este doar o chestiune de timp. Logica este să atragi capital atunci când ai oportunități de investiții și, ținând cont de evoluțiile pieței, atât evoluțiile macroeconomice, cât și evoluțiile din piața imobiliară, nu vrem să grăbim momentul în care vom intra în proiecte care înseamnă de fapt următorul ciclu și rezultatele financiare ale companiei pentru următorii ani. După cum vedeți, Banca Națională a României a decis menținerea ratei dobânzii în ultima ședință de consiliu. Așteptam cu toții, inclusiv investitorii, de la începutul anului o scădere a ratei dobânzii, deocamdată nu a început să se manifeste. Așadar, vrem să avem un timing cât mai bun în ceea ce privește această emisiune de obligațiuni și încercăm ca toate variabilele care ar putea determina succesul viitoarelor noastre proiecte să fie aliniate astfel încât să putem în continuare să oferim rezultate financiare bune acționarilor.

**8. De ce prețul acțiunilor scade dacă compania este solidă și cu rezultate financiare bune?**

**Răspuns:**

În ceea ce privește prețul acțiunii, aici sunt mai multe dimensiuni care trebuie aliniate. Ce putem să vă spunem, și aceasta face parte din dorința și din exercițiul nostru de comunicare, este că dimensiunea fundamentală a companiei a demonstrat sistematic, în câteva iterații, că este solidă. Avem rezultate financiare pozitive, avem capitalizare bună, avem grad de îndatorare mic, am distribuit dividende, deci am reușit să „unlock the value” și să oferim acționarilor noștri o parte din rezultatele pozitive pe care compania le-a generat în ultima perioadă. Așadar, din punct de vedere fundamental cred că lucrurile sunt așezate așa cum trebuie. Unul dintre subiectele la care mai avem de lucrat este lichiditatea. Noi am aprobat în ultima Adunare Generală a Acționarilor un program de răscumpărare de acțiuni care probabil că va contribui la acest subiect, dar nu putem să izolăm evoluția companiei nici de evoluția sectorului, nici de evoluția pieței. Așadar, noi nu ne pierdem speranța și credem că

rezultatele pozitive pe care le generăm se vor reflecta inclusiv în evoluția prețului. Dar cu siguranță mai avem de lucru pe acest subiect, este în atenția noastră și sper să reușim să avem inclusiv aici rezultate pozitive în perioada următoare.

**9. Referitor la încasarea avansurilor retrase, care a fost cauza acestor retrageri și pe ce perioadă au stat acei bani investiți în acele trei proiecte?**

**Răspuns:**

În proiectele din Constanța, Olimp, în primul rând sumele nu au fost mari, vorbim de până la 250.000 de lei. Proiectele au 18 luni și am decis să ne retragem având în vedere faptul că nu am văzut o finalitate imediată. Am considerat că banii pot fi alocați în alte oportunități curente. În ceea ce privește proiectul Metropolitan, acesta este un proiect în desfășurare care presupune la diverse etape, diverse rambursări. Încă nu am ieșit complet din acest proiect, însă conform planului, proiectul acesta decurge foarte bine și ne așteptăm să avem rezultatul și randamentul așteptat la finalul lui, când probabil vom anunța și exitul.

În ceea ce privește Tomis și Zaya, cele două proiecte din Constanța, respectiv Olimp, completă cu informații. Așa cum spuneam, am văzut niște schimbări destul de drastice în piața imobiliară, în sensul că proiectele la început reușesc să strângă finanțare mult mai greu. Pe lângă faptul că erau niște proiecte care abia începeau și au fost amânate și întârziate, a mai fost și această dinamică și am considerat mai util să ne scoatem banii și să nu continuăm o expunere pe niște proiecte în care nu credem că sunt adaptate în acest moment la piața în care ne aflăm. A fost o decizie strategică, nu are un impact așa mare, dar considerăm că reprezintă o adaptare la piața în care ne aflăm astăzi.

**10. Cu privire la paragraful din materialul publicat pentru trimestrul 1 referitor la creanțe, acele 23,1 milioane lei, similar la 31 decembrie, aceasta sumă a mai scăzut datorită acestui exit, adică acestui avans re-încasat? Cele 23 de milioane sunt bani pe care trebuie să îi încasăm sub o formă sau alta, într-un timp mai lung sau mai scurt, nu?**

**Răspuns:**

A fost o sumă foarte mică, au fost 250.000 de lei. În linia de creanțe mai avem și alte investiții care merg foarte bine. Ținând cont că estimarea noastră este că le încasăm în anul în curs, nu le putem pune în imobilizări financiare. Creanțele au termen de încasare până într-un an.

**11. Referitor la valoarea acțiunii de 1,12 lei la decembrie 2023, având în vedere că în ianuarie s-au plătit dividendele, s-au mai făcut vânzări, s-au mai făcut încasări, cum se face că aceasta a rămas la aceeași valoare?**

**Răspuns:**

Valoarea totală a activelor, precum am prezentat mai devreme, a rămas la același nivel de aproape 110 milioane de lei. Chiar dacă au ieșit 3,5 milioane de lei dividende nete, am avut încasări, am avut monetizarea profitului curent și ne-am situat, practic, la aceeași valoare contabilă și la aceeași valoare contabilă netă ca la 31 decembrie 2023.

Deci rezultatele financiare și modul în care s-au derulat operațiunile, am păstrat același nivel de active și aceeași valoare contabilă unitară.

- 12. O mențiune care ar putea fi rezolvată în timp pentru o mai bună acuratețe: referitor la pagina 6 din raportul trimestrial, menționați două dosare aflate pe rolul Tribunalului București, inclusiv dosarul 5040/299/2024. Totuși acest dosar se află la Judecătoria Sectorului 1 și are termen pe 03.09.2024. Pe lângă cele două dosare menționate în raport, există un alt dosar legat de un litigiu cu Meta Management, care are termen la Tribunalul București pe 14.10.2024 pentru ordonanța de plată. Totuși nu ați făcut nicio referire la acest dosar în raport. Ne puteți oferi detalii?**

**Răspuns:**

Încercăm să prezentăm, cât mai corect informațiile în raportul trimestrial în funcție de momentul la care facem raportul. În ceea ce privește litigiile, există două dosare curente cu MMT (Meta Management Team), pe lângă cel prin care este cerută această sumă foarte mare. Cele două dosare se referă la ordonanța de plată pe comisionul de administrare, așa cum a fost calculat de MMT, cu care Meta Estate Trust nu a fost de acord. Ambele dosare au primit termen în ultimele două săptămâni. Acestea au fost informațiile disponibile. Ultimele actualizări sunt din 14-15 mai și ambele dosare au primit termene în luna septembrie și octombrie. De asemenea, litigiul principal cu MMT are primul termen în data de 3 iunie, conform portalului.

- 13. La paginile 11 și 41 din raport, privind numărul de angajați faceți trimitere la faptul că societatea are un număr de mediu de 6 salariați cu contract individual de muncă, la pagina 11 se menționează 2 persoane cu contract individual de mandat, iar la pagina 41 se menționează 5 persoane cu contract de mandat. Care este numărul real?**

**Răspuns:**

Structura companiei, așa cum am prezentat-o și în raport, este formată din Consiliul de Administrație, care include cinci membri. Trei dintre aceștia sunt persoane fizice, iar doi membri ai Consiliului de Administrație sunt entități juridice reprezentate de persoane fizice. Cele trei persoane fizice individuale din Consiliul de Administrație au contracte de mandat pe durata mandatului lor, împreună cu conducerea executivă, CEO-ul și CFO-ul, care, de asemenea, au contracte de mandat. Astfel, cele cinci contracte de mandat se referă la trei membri ai Consiliului de Administrație și la două persoane din conducerea executivă.

**14. Conform raportului, societatea are 5 membri în conducerea executivă și 5 membri în Consiliul de administrație, totalizând 10 persoane în management. Având în vedere creșterea costurilor salariale între T1 2023 și T1 2024, considerați că numărul de persoane din conducere și cheltuielile salariale sunt justificate, ținând cont de nivelul de dezvoltare al societății?**

**Răspuns:**

Cu privire la conducerea pe care am prezentat-o în raportul de la T1, pe lângă CEO și CFO, avem încă trei persoane care se ocupă de administrarea și de conducerea firmei, însă trebuie menționat că, în total, suntem nu mai mult de 6-7 angajați permanenți care lucrăm, deci nu suntem supra-dimensionați la momentul acesta. De asemenea, considerăm că aceste costuri și cheltuieli operaționale pe care le avem în momentul de față, ne vor permite să dezvoltăm în continuare compania și să administrăm și procesele și investițiile și perspectivele pe care le-am prezentat mai devreme.

**15. Deși rezultatele financiare sunt prezentate ca fiind foarte bune, activitatea nu pare a fi fost foarte intensă, așa cum ați menționat și dumneavoastră în contextul pieței. Cum comentați acest aspect și creșterea costurilor?**

**Răspuns:**

Costurile operaționale din T1, comparativ cu aceeași perioadă a anului anterior, au crescut cu 50%. În același timp, cheltuielile de administrare și management au scăzut cu 15%. Creșterea costurilor operaționale este, într-adevăr, cauzată în mare parte de serviciile juridice, din creștere aproape jumătate fiind alocați litigiilor inițiate de MMT și investiției inițiale necesare pentru a seta acest proces și pentru a ne apăra la primul termen de la începutul lunii viitoare. Ne așteptăm ca aceste costuri să se diminueze în a doua parte a anului și să se calibreze în funcție de următoarele instanțe și procese care vor fi decise după primul termen din 3 iunie. Desigur, există întotdeauna loc pentru îmbunătățire și schimbare continuă. Primim cu drag feedback atât cu privire la modul în care prezentăm rezultatele prin rapoartele din piață, cât și la modul în care dorim să ne prezentăm în fața dumneavoastră, dorim să prezentăm bugetele realizate în timpul anului și modul în care compania operează. Credem că cel mai important este faptul că veniturile cresc mult mai mult decât cheltuielile totale.