

Întrebări și Răspunsuri
Teleconferință Presentare rezultate T3 2024
Noiembrie 2024

1. Ne puteți poate oferi câteva detalii despre procesul cu MMT și despre stadiul acestuia?

Răspuns:

În ceea ce privește procesul cu MMT, până în prezent au fost parcurși pași procedurali. Urmează ca în 10 decembrie să aibă loc o nouă înfățișare, iar speranța noastră este să putem începe discuțiile pe fondul cauzei. În momentul în care vom avea mai multe informații, vă vom informa cu siguranță. Procesul este în desfășurare, iar noi îl monitorizăm îndeaproape. După cum am menționat, următorul termen este programat pe 10 februarie 2025.

2. Referitor la contractul cu PENNY puteți să detaliați puțin în ce constă sau să fiți mai preciși decât în comunicatul care a fost publicat în cadrul website-ului Bursei?

Răspuns:

Ceea ce putem să vă comunicăm în prezent este că avem un acord cu grupul REWE pentru un parteneriat care vizează dezvoltarea mai multor proiecte. Așa cum am menționat, portofoliul nostru de proiecte generatoare de venituri nu va include doar colaborări cu grupul REWE. O parte dintre proiecte vor fi dezvoltate cu acest grup, în timp ce altele vor implica un lanț de clinici bine cunoscut, iar pe acest segment luăm în considerare și alte oportunități. Deocamdată, nu avem semnate proiecte specifice pentru fiecare locație pe care urmează să o dezvoltăm, dar avem un acord preliminar cu grupul REWE. Din cauza clauzelor de confidențialitate nu putem oferi detalii precise în acest moment, dar le vom comunica atunci când tranzacțiile finale vor fi semnate. Ceea ce pot să vă spun este că structura financiară a acestor proiecte este relativ simplă. Vizăm triple net yields, cu randamente între 8% și 9%. Aceste randamente sunt calculate pe venituri din chirii care sunt deja nete de costurile administrative și de impozitul pe proprietate, oferind un venit curat, fără alte costuri. Strategia noastră include utilizarea unui levier prin finanțare bancară, cu o dobândă totală cuprinsă între 5% și 6,5%, ceea ce face ca efectul de levier să fie pozitiv. Finanțarea bancară va avea un raport LTV (loan-to-value) de 50%-60%, ceea ce înseamnă că randamentul capitalului nostru propriu în aceste proiecte va depăși 10%, fără a lua în calcul indexarea la inflație, care este inclusă în contractele de chirie, sau eventualele venituri din reevaluarea activelor în viitor. În contextul scăderii dobânzilor, valoarea acestor active ar putea crește. Un aspect important este că aceste contracte de chirie sunt încheiate pe termen lung, între 10 și 15 ani. Toate detaliile specifice vor fi comunicate public odată cu semnarea fiecărei tranzacții. Pentru fiecare proiect dezvoltat va exista un comunicat dedicat. Deocamdată sunt stabilite doar liniile generale ale proiectelor, iar pentru detalii suplimentare veți primi informații specifice pentru fiecare proiect în parte.

3. Referitor la proiectul din Piața Victoriei, unde ați menționat că este vorba doar despre un teren, cum se va dezvolta construcția pentru clinică și pentru compania din domeniul sănătății?

Răspuns:

În parteneriat cu un dezvoltator imobiliar cu multă experiență pe piață intenționăm să revenim cu detalii concrete despre structura proiectului. În momentul de față suntem supuși unor clauze de confidențialitate, care reprezintă o practică obișnuită în piața imobiliară, cel puțin până la finalizarea tranzacției. Este esențial pentru noi să securizăm aceste acorduri deoarece obținem beneficii semnificative din stabilirea lor în această etapă, urmând să le dezvoltăm ulterior. Totodată, trebuie să respectăm practicile de piață, iar pentru acest proiect specific vom furniza informații detaliate imediat ce contractul de vânzare-cumpărare va fi finalizat. În prezent, există o promisiune de vânzare-cumpărare, care include anumite condiții suspensive ce trebuie îndeplinite. În ceea ce privește proprietatea clădirii, aceasta va depinde de negocierile pe care le vom desfășura. Este cert că vom fi coproprietari, nu știm acum în ce procente, dar desigur o pondere egală cu cel puțin jumătatea. Meta Estate Trust va fi proprietar atât al terenului, cât și al construcției aferente.

4. Cu privire la acțiunile preferențiale, se menționează o majorare de capital și o diminuare a acestuia. Majorarea se face cu 11 milioane înmulțite cu 2,8 lei, iar diminuarea cu 11 milioane înmulțite cu 1 leu? Prin urmare, va exista o majorare de capital efectivă de 11 milioane înmulțite cu 1,8 lei? În final, capitalul social va crește cu 11 milioane înmulțite cu 1,8 lei?

Răspuns:

Vom organiza o discuție specială pe acest subiect deoarece este destul de complex și important pentru a merita atenția noastră și o sesiune dedicată. Până la urmă interesul este comun. Exact, ați înțeles corect. În final, capitalul social va fi mai mare cu 11 milioane înmulțit cu 1,8 lei, dar cu diferența aceea de valoare. Practic, ceea ce se întâmplă este o conversie tehnică, care reprezintă o răscumpărare cu încorporarea creanțelor în capitalul social. Compania va începe să răscumpere acțiunile preferențiale, dobândind dreptul de proprietate asupra acestora fără a plăti prețul cesiunii. În acest context, se va crea o creanță între companie și fiecare acționar, iar această creanță va fi utilizată pentru a fi încorporată în capitalul social, rezultând emiterea unui număr corespunzător de acțiuni ordinare. Acțiunile preferențiale care vor rămâne în proprietatea companiei vor fi, evident, anulate, acesta fiind scopul clar menționat în convocatorul Adunării Generale.

5. Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor din aprilie 2024 a hotărât să fie intentată acțiunea în răspundere împotriva Meta Management Team SRL. De ce, după aproape 7 luni, societatea nu a pus în aplicare hotărârea acționarilor?

Răspuns:

Strategia juridică este gestionată la nivelul Consiliului de Administrație, iar în acest sens au fost făcuți pași în acest sens. Probabil, până la finalul anului acțiunea de atragere a răspunderii va fi inițiată. Este adevărat că, în această perioadă, am fost ocupați cu diverse subiecte juridice, după cum reiese și din structura cheltuielilor, ceea ce a necesitat o prioritizare în gestionarea portofoliului de acțiuni legale.

Nu am reușit să derulăm toate acțiunile simultan, însă ținem cont de instrucțiunile date de Adunarea Generală a Acționarilor. Sunt convins că până la finalul anului acțiunea în atragerea răspunderii va fi demarată.

6. Percepția investitorilor și încrederea în managementul companiilor sunt elemente esențiale în piața bursieră. Cum a gestionat Meta Estate Trust conflictul de interese la nivelul executivului și al consiliului de administrație, având în vedere litigiul cu Meta Management SRL în care sunt implicați membri ai ambelor structuri prin rude de gradul I?

Răspuns:

Conflictul de interese a fost gestionat, în primul rând, prin declararea intereselor, iar pe partea juridică am implementat un proces de separare clară a intereselor și a celor care ar fi putut fi în conflict de interese în acest context. Conflictul cu Meta Management Team SRL este gestionat la nivelul Consiliului de Administrație, unde am luat măsuri pentru a preveni astfel de probleme. Este un subiect pe care l-am analizat în detaliu, am identificat soluții și până acum considerăm că acestea funcționează eficient. Monitorizăm în continuare acest aspect și, dacă vor apărea probleme, vom ajusta soluțiile în consecință.

7. Sunt două evenimente corporative în derulare: 'majorarea de capital social - METR01' și 'răscumpărarea acțiunilor preferențiale - pentru fiecare acțiune preferențială răscumpărată la prețul de 2,8 lei, acționarii vor primi un număr de acțiuni ordinare echivalent cu valoarea creanței convertite. La majorarea de capital social - METR01, înțeleg că putem achiziționa METR01 x 0.0303981821 acțiuni noi la prețul de 1 RON. Nu înțeleg, însă, de ce aș face acest lucru, având în vedere că prețul de piață este 0,6 lei. La răscumpărarea acțiunilor preferențiale, înțeleg că acțiunile preferențiale sunt răscumpărate oferindu-se în schimb acțiuni ordinare. Acțiunile preferențiale sunt evaluate la 2,8 lei și acțiunile ordinare la 1 lei, ceea ce ar însemna că pentru fiecare acțiune preferențială primim 2,8 acțiuni ordinare. Este corect?

Răspuns:

În primul rând, cu privire la majorarea de capital social care este în derulare: aceasta reprezintă componenta majorării de capital social cu acțiuni gratuite, aprobată în Adunarea Generală a Acționarilor din aprilie. Datorită unei distribuții asimetrice a acțiunilor ordinare între deținătorii de acțiuni preferențiale și cei de acțiuni ordinare, legislația impune ca acționarii diluați să aibă posibilitatea de a subscrie acțiuni pentru a-și menține participația nediluată. Așa cum am menționat anterior, nu este neapărat avantajos din punct de vedere economic să subscrieți la

prețul de 1 leu, când prețul pieței este semnificativ mai mic. Din acest motiv, nu ne așteptăm la un număr mare de subscrieri în cadrul acestei majorări de capital. Totuși, aceasta era o condiție legislativă pe care am fost obligați să o respectăm și să o oferim acționarilor. Referitor la a doua întrebare: da, este corect. Pentru fiecare acțiune preferențială vor fi primite 2,8 acțiuni ordinare.

8. Este cunoscut faptul că actualul Act Constitutiv al MET este complet inadecvat pentru practicile de guvernare ale companiilor listate din România și total defavorabil investitorilor pe care dorim să-i atragem. De ce, după mai mult de 7 luni de mandat, Consiliul de Administrație nu a restructurat statutul, deși a declarat acest obiectiv în cadrul AGA din aprilie?

Răspuns:

Această întrebare implică mai multe aspecte legate de statutul companiei. Problema a fost una de oportunitate până în prezent. Din perspectiva noastră a fost necesar să prioritizăm temele pe care le aveam de rezolvat. Subiectul privind modificarea statutului va ajunge pe agenda noastră la un moment dat în viitor. Având în vedere contextul actual, am considerat că alte probleme au avut o prioritate mai mare, pe care le-am abordat până acum. De asemenea, am considerat important să rezolvăm problema acțiunilor preferențiale înainte de a modifica statutul companiei. După cum știți, modificarea statutului pentru aspectele esențiale necesită o supermajoritate, pe care, în urma analizei noastre, am concluzionat că ar fi fost dificil de obținut. Astfel, modul în care am priorizat și abordat problemele a dus la amânarea acestui subiect, în special în ceea ce privește impactul său asupra evoluției companiei. Totuși, nu am uitat acest subiect, el rămâne pe agenda noastră și îl vom aborda în momentul în care considerăm că celelalte probleme urgente au fost rezolvate. Un aspect important de pe agenda noastră a fost cadrul legislativ privind drepturile și societățile de investiții financiare. Vom discuta acest subiect împreună la începutul anului viitor și probabil îl vom include într-o sesiune de informare, alături de alte detalii legate de acțiunile preferențiale. Este esențial să înțelegem că, în contextul actual, gândim prioritățile și deciziile noastre în funcție de dezvoltarea companiei. Prin urmare, am considerat că nu era momentul potrivit să prioritizăm modificarea statutului, concentrându-ne în schimb pe problemele care, în opinia noastră, au avut un impact mai mare asupra evoluției companiei. Cu toate acestea, subiectul rămâne pe agenda noastră și va fi abordat la momentul oportun.

9. Rezultatele la 9 luni sunt, în mare parte, dezamăgitoare din perspectiva profitului și a activității investiționale. În schimb, cheltuielile au crescut semnificativ la aproape toate capitolele. În acest context, în ce măsură considerați că Meta Estate Trust mai respectă planul de dezvoltare accelerată inițiat cu care a atras finanțare de la investitorii de pe bursă?

Răspuns:

Rezultatele la primele 9 luni sunt conforme cu bugetul de venituri și cheltuieli aprobat de Adunarea Generală a Acționarilor din aprilie. Acest buget reprezintă piatra de temelie a strategiei noastre, iar noi ne concentrăm să îl urmărim îndeaproape, asigurându-ne că este cel

puțin îndeplinit. Prin urmare, nu înțelegem remarcă referitoare la rezultate dezamăgitoare, deoarece acestea sunt în concordanță cu ceea ce acționarii societății au aprobat. Planul de dezvoltare al Meta Estate Trust rămâne în vigoare, fără îndoială. Fiind o companie tânără, este esențial să ne dezvoltăm. Structura actuală de cheltuieli fixe poate susține o activitate mult mai amplă decât cea de acum și reprezintă un minim necesar pentru creștere. În același timp, trebuie să avem în vedere contextul de piață și limitările pe care le impune. De la începutul anului 2023, contextul economic a fost nefavorabil societăților de investiții imobiliare. Acest lucru se reflectă clar pe piețele internaționale, unde REIT-urile, companii gigant listate și active în domeniul imobiliar, au întâmpinat dificultăți semnificative. Aceste probleme au fost cauzate atât de scăderea valorii activelor deținute, cât și de reducerea interesului din partea pieței de capital. Acțiunile companiilor care investesc în piața imobiliară se situează, ca profil de risc și randament, între obligațiuni și acțiunile clasice. Într-un context de dobânzi ridicate, obligațiunile de stat sau corporative devin mai atractive, oferind randamente mai mari. Acest fenomen a dus la reducerea interesului și a lichidității pentru acțiunile din segmentul imobiliar. Privim însă cu optimism spre 2025, sperând la o îmbunătățire a situației. Planul nostru include scalarea prin finanțări bancare și emisiuni de obligațiuni, iar momentul oportun pentru o majorare de capital va fi urmărit cu atenție.

10. Strategia de dezvoltare și direcțiile de acțiune sunt apanajul acționarilor. Cine a acordat mandat actualului executiv să prezinte și să implementeze o strategie care nu a fost supusă aprobării AGA?

Răspuns:

Ne-am uitat cu atenție în prospectul de emisiune al Meta Estate Trust. În acel prospect, strategia și planul de afaceri al companiei au inclus întotdeauna o componentă de active generatoare de venituri curente. Astfel, atenția noastră către aceste investiții nu reprezintă o noutate, ci este în conformitate cu viziunea cu care compania a fost înființată. Credem că alegerea între active rezidențiale sau comerciale depinde doar de oportunitățile disponibile.

Mai mult, investițiile vor fi realizate în anii financiari următori. Vom vedea, desigur, o aprobare la nivelul Adunării Generale a Acționarilor prin intermediul bugetului de venituri și cheltuieli. În acest cadru, vom prezenta clar cât intenționăm să alocăm pentru această linie de activitate și pentru celelalte direcții de investiții. Vom continua să menținem transparența, așa cum am procedat până acum. Aș dori să adaug un aspect important la ceea ce s-a menționat deja. Zona de venituri recurente reprezintă o linie de business extrem de atractivă din perspectiva finanțărilor bancare. Pentru a dezvolta societatea și a crește organic, există două opțiuni principale: atragerea de capital de pe piața de capital, care, în ultimii doi ani, a fost dificilă din cauza costurilor ridicate și a capitalului scump, sau finanțarea bancară. Dezvoltarea business-ului pe linii finanțabile bancar reprezintă o strategie solidă de creștere organică. Zona de venituri recurente este deosebit de atractivă pentru bănci, chiar și în sectorul imobiliar, unde acestea nu au, în mod tradițional, o expunere semnificativă. Cu toate acestea, activele generatoare de venituri recurente sunt considerate sigure datorită chiriei pe termen lung, garantate prin contracte, indexării acestor chirii la inflație și caracterului predictiv al veniturilor generate.

11. Meta Estate Trust are un parteneriat cu vreun broker de credite? Mă refer la proiectele rezidențiale în care Meta Estate Trust participă împreună cu dezvoltatorul.

Răspuns:

Nu am realizat până la momentul acesta un parteneriat cu un broker de credite. Este o idee bună, putem să explorăm și să vedem punctual pe fiecare din proiectele pe care le dezvoltăm sau pe care le vom contracta la finalul dezvoltării în perioada următoare. La momentul acesta nu avem.

12. Acțiunile preferențiale se pot vinde? De ce prețul acțiunii pe bursă scade, deși compania evoluează pozitiv?

Răspuns:

Acțiunile preferențiale nu sunt listate. Noi, ca și companie, nu putem să intermediem această vânzare. Însă acționarii, bineînțeles, pot vinde între persoane fizice sau juridice, pe baza unui contract de vânzare, aceste acțiuni preferențiale. Deci, ele se pot vinde, doar că nu pe piața reglementată, nefiind listate, și nu prin intermediul companiei, ci direct, prin negocieri directe între acționarii existenți și potențialii investitori.

Referitor la întrebarea privind scăderea prețului acțiunii, am observat că prețul acțiunii stagnează de ceva vreme în intervalul 0,6-0,7. Nu există evoluții pozitive sau negative semnificative. În convocatorul AGEA, odată cu conversia acțiunilor preferențiale, și în meeting-ul și conferința dedicată pe care ne propunem să o organizăm în perioada următoare, special dedicate acestui subiect, vom prezenta o imagine de ansamblu, pentru ca acționarii companiei să înțeleagă mai bine acest proces. Acesta pornește de la conversia acțiunilor preferențiale și se extinde către tranziția în Piața Principală a BVB.

Ne dorim să trecem pe Piața Principală odată cu finalizarea procesului de conversie a acțiunilor preferențiale. Credem că Piața Principală va reacționa, sperăm, semnificativ mai bine la rezultatele financiare pozitive ale companiei, ceea ce ar putea îmbunătăți legitimitatea noastră și, bineînțeles, prețul acțiunii companiei.

13. Meta Estate Trust are în vedere piața de outdoor advertising - afișaj publicitar? Este una dintre nișele dezvoltate de majoritatea jucătorilor globali din industrie, foști deținători de media, precum Clear Channel. Mă refer la oportunitatea achiziționării de panouri publicitare, care pot fi privite ca o 'garsonieră' închiriată pe termen lung.

Răspuns:

Nu știu dacă, din punct de vedere filozofic, un panou publicitar se încadrează în categoria real estate, dar așa spune că da, pentru că, practic, este o proprietate închiriată. Sincer, nu am urmărit și nu am studiat acest segment. Totuși, ne vom uita la el, mai ales dacă este atractiv. Deși este destul de departe de ceea ce facem acum, rămânem deschiși la oportunități. Dacă aveți

cunoștințe în acest domeniu sau ați studiat piața și aveți o idee, ne puteți trimite un email cu informații. Răspundem la emailuri aproape săptămânal și, de regulă, în termen de maximum două zile. În orice caz, înainte de a decide modificarea strategiei de investiții, vom consulta cu siguranță acționarii.

14. Pentru că tot ați deschis subiectul legat de REIT-uri și finanțările bazate pe veniturile recurente și pe finanțările bancare, aș vrea să prezint următoarea situație. Dumneavoastră spuneți că este foarte oportună: să presupunem că avem un portofoliu de 10 apartamente destinate generării de venituri recurente, cu o valoare totală de 100.000 de euro. Ne prezentăm la bancă și obținem un credit în valoare de, să zicem, 1.000.000 de euro, garantat cu aceste apartamente și bazat pe plata ratelor susținută din veniturile recurente. Am înțeles corect? Ce se va întâmpla cu acești bani ulterior, având în vedere că ei provin, sau au la bază, totuși, niște bunuri imobiliare existente în proprietatea Meta?

Răspuns:

În perioada următoare, ne propunem să înțelegem mai bine cum arată cadrul legislativ care reglementează REIT-urile, inclusiv caracteristicile și obligațiile impuse societăților de investiții imobiliare. Până acum, am început analiza proiectului de act legislativ aflat în dezbatere în Parlament, din care va rezulta forma finală. Cu toate acestea, nu avem încă definitivat un model de business pentru un scenariu REIT pe care să-l prezentăm pieței și acționarilor, împreună cu detaliile aferente. Nu avem, deocamdată, o linie de business care să urmeze în totalitate cerințele legislative ale unui REIT. Deși am putea explora teoretic niște idei împreună, în acest moment nu avem un model de business concret pe care să-l prezentăm. Meta Estate Trust se bazează în prezent pe finanțare bancară, care este strâns legată de proiecte punctuale. Acest tip de finanțare ne ajută să creștem randamentul pe proiectele respective. Totuși, Meta Estate Trust nu dispune de un portofoliu de proiecte care să fie folosit ca garanție pentru a obține credite semnificative ce ar putea fi apoi reinvestite. Creditele actuale sunt destinate finanțării proiectelor aflate deja în derulare, iar veniturile generate de aceste proiecte sunt utilizate pentru rambursarea creditelor. Acest mecanism de finanțare bancară ne permite să utilizăm mai eficient capitalurile proprii, care reprezintă o resursă limitată. Astfel, putem securiza un portofoliu mai mare și extinde anvergura investițiilor. De exemplu, cu un milion de euro din capitaluri proprii și un împrumut bancar putem realiza investiții de două milioane de euro, cu condiția ca împrumutul să fie alocat unui obiectiv clar. Practic, strategia noastră nu implică obținerea unui credit fără un scop specific, ci utilizăm capitalurile proprii și finanțările bancare pentru a accesa investiții în active generatoare de venituri recurente. Această abordare ne permite să atingem un randament mai atractiv al capitalurilor proprii. Folosind leverage-ul bancar, putem crește randamentul capitalului propriu de la un 8-8,5% (care nu este suficient de atractiv) la un 10-11%, cu perspective de creștere în viitor. În esență, portofoliul de investiții al Meta Estate Trust este structurat pe 3-4 linii de business, fiecare cu specificul și trezoreria sa. Această diversificare ne ajută să gestionăm eficient resursele și să ne concentrăm pe creșterea randamentului și a portofoliului în ansamblu.