

Întrebări și Răspunsuri
Teleconferință Presentare rezultate S1 2024
Septembrie 2024

1. Ce proporție din capital este antrenată în dealuri de tip equity?

Răspuns:

În momentul de față pentru parteneriatele cu dezvoltatorii imobiliari avem un produs de tip junior debt. În sensul că, dacă ne uităm pe structura de capital a unui proiect de dezvoltare imobiliară, să luăm, de exemplu, un proiect de 140 de apartamente, vedem că costul total de dezvoltare este undeva în jurul sumei de 10 milioane de euro. Terenul se află adesea la valoarea de aproximativ 2 milioane de euro, respectiv 20% din costul total de dezvoltare, și de fiecare dată vedem că dezvoltatorul are deja banii investiți în teren. Acum băncile finanțează cam 60% în medie din costul total de dezvoltare al unui proiect imobiliar. Practic, valoarea noastră pe care o propunem este să finanțăm restul necesar de equity, de 20%. Dintr-un cost total de dezvoltare de 10 milioane de euro, 2 milioane sunt aportul dezvoltatorului în teren, 6 milioane sunt de obicei de la bancă, iar pentru obținerea acestui împrumut dezvoltatorul mai are nevoie de încă 2 milioane, ipotetic vorbind, respectiv 20%, și acolo este locul nostru.

Am optat să nu mergem pe un tichet pur de equity și să mergem pe tichete de junior, oferind randamente cu dobânzi anuale între 15-20%. Deoarece, în cazul în care proiectul performează, randamentul anualizat al liniei totale de equity, respectiv de 40%, poate produce un randament anualizat de până la 30-35% pe an. În schimb, în cazul în care proiectul nu performează, nu dorim să ne asumăm acest risc, deoarece acest risc stă practic în abilitatea dezvoltatorului de a construi la timp, de a dezvolta și de a vinde. Astfel, noi dorim să avem un randament fix. Dacă dezvoltatorul face o treabă foarte bună, el poate obține un randament anualizat mult mai mare. În schimb, dacă proiectul nu performează, noi ne menținem această cotă de 15-20% pe an, randament anualizat, și consumăm din profitul lui. Este foarte important ca fiecare parte să fie motivată de lucrurile pe care le stăpânește. Performanța fiind la dezvoltator, el beneficiază de randamentele finale de equity, iar noi vrem să avem un randament mare, fix, pentru a nu ne expune la riscuri mai mari. Toată linia de dezvoltare, care este aproximativ 40-44% din portofoliul nostru, este alocată către astfel de tichete care completează linia de equity, dar pentru noi reprezintă o investiție cu venit fix.

2. Ce se întâmplă cu prețul acțiunilor? Programul de răscumpărare pare că a eșuat.

Răspuns:

Nu suntem mulțumiți de evoluția prețului acțiunii și vom continua să lucrăm pentru a îmbunătăți raportarea, pentru a fi mai transparenti și pentru a întări programul de răscumpărare. Bineînțeles, considerăm că nu ar trebui să ne tranzacționăm la un discount mai mare de 15%, iar pe măsură ce vom reuși să atingem mai multe milestone-uri și să răscumpărăm mai multe acțiuni, credem că acest discount se va diminua.

Este important de menționat faptul că programul de răscumpărare este la început și are o durată de 18 luni, exact așa cum a fost aprobat. A fost gândit special să fie derulat pe o perioadă de 18 luni și, având în vedere că avem această medie în mișcare, media în mișcare crește deoarece noi cumpărăm și facem volum pozitiv față de volumul normal. Astfel, automat vom observa o creștere, poate chiar exponențială, și în câteva luni ar trebui să ajungem la un volum mult mai mare.

3. Domnul Voicu a menționat că vom avea șanse de câștig în privința procesului în luna septembrie. Despre ce anume este vorba?

Răspuns:

Probabil nu s-a înțeles bine. Următorul termen este în 21 octombrie și am avut un mic succes prin stabilirea timbrării la valoarea de 200.000 de euro. Dar aceasta nu înseamnă că vom câștiga procesul imediat. Credem că avem șanse bune de a câștiga procesul, dar nu va fi un proces imediat.

4. Când există șanse să intrăm în Piața Principală având în vedere obiectiv de a atrage fonduri de pensii?

Răspuns:

Suntem în discuții și sperăm să putem face acest lucru probabil în 2025/2026. Depinde foarte mult, bineînțeles, atât de noi, cât și de legislație și de rezultatele noastre.

Am dorit să descriem contextul legii și ce se întâmplă în afară. Acest lucru nu înseamnă că fondurile de pensii vor investi neapărat într-un astfel de vehicul la noi, că vom avea această lege la finalul anului, sau că acționarii vor aproba mutarea noastră. Am vrut să oferim puțină informație contextuală despre fenomenul care se prefigurează, dar automat este ceva la care putem ținti, dar nu înseamnă că se va și întâmpla. Este un proces de durată care nu depinde doar de noi ca și companie.

2025 rămâne un obiectiv realist, mai ales că dorim și noi să raportăm conform IFRS și, pentru a putea face acest lucru, ar trebui să fim în Piața Principală, nu vedem motive să nu o facem. Vom avea trei exerciții financiare închise, cu profit auditat. Sunt câțiva pași pe care îi avem în vedere și dorim să îi desfășurăm în perioada următoare. Este vorba de conversia acțiunilor

preferențiale care, conform analizei preliminare, va dura între 9 și 12 luni. În paralel, ne propunem ca situațiile financiare la 31 decembrie 2024 să fie transpuse și pe legislația de raportare IFRS și să le audităm în prima parte a anului 2025. Astfel, vom avea o primă adoptare a standardului IFRS pentru situațiile noastre financiare, astfel încât la finalul anului 2025 să fim deja pregătiți pentru elementele care ne vor permite să avansăm în Piața Principală. Bineînțeles, ne vom uita și la celelalte aspecte legislative și cerințe pentru listarea în Piața Principală, regulile Bursei de Valori București, pentru a le putea îndeplini până la finalul anului viitor.