

Întrebări și Răspunsuri
Teleconferință Presentare rezultate financiare anuale 2024
Aprilie 2025

- 1. În dosarul 13028/3/2024 aflat pe rolul Tribunalului București, Meta Estate Trust SA a fost obligată să plătească către Meta Management Team SRL suma de 650.826,47 lei, actualizată cu dobânda penalizatoare și cheltuieli de judecată, în sumă de 7.591,39 lei. S-au plătit aceste sume, având în vedere că decizia este executorie și cererea de suspendare a plății a fost respinsă?**

Răspuns:

În acest moment nu este plătită pentru că așteptăm să ne fie comunicată această decizie în mod oficial de către instanță, după care vom realiza plata. Suma respectivă se referă la comisionul de administrare aferent trimestrului 4 din 2023. Meta Estate Trust a înregistrat jumătate din această sumă ca și provizioane în anul 2023, așa cum am prezentat și în situațiile financiare. Era calculul pe care noi îl acceptăm și l-am și înregistrat, în timp ce MMT a venit cu un calcul diferit, pe care l-a solicitat și în instanță. Situațiile financiare la 2024 înglobează toată această datorie de 650.000 de lei. Am avut decizia, în primă instanță, până să aprobăm situațiile financiare, și atunci am decis să recunoaștem această cheltuială, litigiul fiind pierdut în primă instanță, la momentul respectiv. Plata se va face, bineînțeles, o dată cu comunicarea oficială de către instanță a acestei decizii.

- 2. În raportul anual, la pagina 42, unde se prezintă datoriile și capitalurile proprii, se face referire la un împrumut al societății de 2,56 mil. lei, primit de la un acționar. Cine a aprobat acest împrumut, pe ce termen și în ce condiții de dobândă și garanții?**

Răspuns:

Este un împrumut de 2,5 milioane de lei, negarantat, cu o rată de dobândă de 11%. A fost aprobat de către Consiliul de Administrație, având în vedere dimensiunea de 500.000 de euro. A fost realizat în luna octombrie 2024 pentru finalizarea achiziției Swissôtel, până la refinanțarea acestora prin bancă. A fost acordat inițial pe trei luni de zile, fiind ulterior prelungit cu încă trei luni. După tragerea împrumutului și disponibilului de numerar, acesta a fost rambursat. Acesta a fost un împrumut pe care l-am utilizat. Noi am semnat cu Patria Bank în decembrie, în schimb, banii nu au fost utilizați în aceeași lună deoarece am avut o perioadă solicitată de aceștia pentru a face tragerea de credit. Am folosit ca un bridge loan pe o perioadă scurtă, pentru a plăti restul de preț, iar banii au fost rambursați odată ce am reușit să obținem fondurile de la Patria Bank.

- 3. Care este situația proiectului din Poiana Brașov – Rock Mountain? Începe în acest an?**

Răspuns:

Proiectul Rock Mountain din Poiana Brașov și-a urmat planul inițial. Au început vânzările, iar noi am semnat deja promisiuni de vânzare-cumpărare. Societatea de proiect, în care deținem o pondere minoritară, a semnat un număr de promisiuni de vânzare-cumpărare și, după cum probabil știți,

informația este deja publică: proiectul a semnat un contract de management cu grupul hotelier Kempinski.

Ce este important de luat în considerare este că poziția Meta Estate Trust a fost supragarantată în martie 2024, când am achiziționat societatea Poiana SPV. Pentru continuarea proiectului va trebui obținută o nouă autorizație de construire, pe lângă cea existentă pentru aparthoteluri. Aparthotelul va începe să fie dezvoltat separat de hotel. Hotelul va trebui să obțină mai întâi un plan urbanistic de detaliu, urmat de autorizarea corespunzătoare.

4. În dosarul 2701/3/2024, aflat pe rolul Tribunalului București a avut astăzi loc un termen despre care ați spus că e prima judecată pe fond. Aveți vreo veste?

Răspuns:

Deocamdată nu avem vești pentru că au fost depuse concluzii din partea ambelor echipe, concluzii scrise, și urmează ca instanța să se pronunțe. În momentul în care instanța va emite o decizie, vom comunica în legătură cu acest subiect. Însă, așa cum menționam, până la momentul începerii conferinței de astăzi cu investitorii, nu avem încă o concluzie din partea instanței.

5. Cine sunt cele două persoane care sunt în birou cu domnul Dinu?

Răspuns:

Sunt colegii mei din companiile care sunt acționare la Meta Estate Trust.

6. Pentru linia de afaceri comercial (Penny, Clinica medicală), când vor începe să vină primele venituri?

Răspuns:

Am anunțat, în octombrie sau noiembrie, un pipeline de patru magazine Penny, care urmau să fie finalizate în 2027. Între timp, ceea ce am încercat să facem, împreună cu partenerul de discuție și analizând peste 20 de proiecte din piață, a fost să aducem aceste termene mai aproape. Încercăm să intrăm, chiar în perioada următoare, în proiecte care se vor finaliza chiar și anul acesta, în 2025. Desigur, lucrurile nu sunt încă certe. În momentul în care vor deveni certe, ele vor fi raportate, bineînțeles, la Bursa de Valori București, dar și în media, respectiv în comunitatea noastră de acționari – și veți afla. Însă, cu puțin noroc, am putea vedea deja niște venituri încă din acest an, adică să intrăm în proiecte care se vor încheia și vor începe să genereze chirii chiar în 2025.

Clinica medicală va fi dezvoltată. Proiectul urmează să obțină autorizația de construire puțin mai târziu, în luna mai sau la începutul lunii iunie. În orice caz, avansul nostru este garantat prin alte bunuri imobiliare, deci acolo nu avem un risc în cazul în care nu se obține autorizația de construire.

Certificatul de urbanism este obținut, iar un aspect foarte important este că avizul de trafic a fost, de asemenea, obținut – lucru esențial având în vedere că în București există frecvent probleme legate de avizul de la circulație. Clinica va fi finalizată și cel mai probabil va începe să încaseze chirii la finalul anului 2026, poate chiar la începutul anului 2027. Fiind vorba de o dezvoltare în centrul

Bucureștiului, trebuie să luăm în calcul niște termeni acoperitori fiindcă este mult mai dificil față de o dezvoltare de undeva de printr-un oraș mai mic, prin România, de un parc de retail.

7. Acum că legea piețelor de capital s-a schimbat și perioadele pentru majorările de capital social s-au redus, vă ajută în contextul majorărilor care urmează la Meta Estate Trust? Care ar fi orizontul de timp pentru alocarea acțiunilor ordinare (din preferențiale)?

Răspuns:

Ne ajută. Sperăm, operațional, să câștigăm cel puțin 3 sau 4 săptămâni, poate, la fiecare majorare de capital social, așa cum sunt ele structurate în acest moment. Astfel, perioada pentru drepturi de preferință s-a redus de la 30 de zile la 14 zile. În majorarea de capital social pe care am demarat-o prin aprobarea Consiliului de Administrație, așa cum a fost anunțată la bursă în data de 11 martie, legea încă nu era în vigoare. Aveam două opțiuni la momentul la care a intrat în vigoare, fie să lăsăm proiectul să meargă așa, fie să facem o nouă decizie CA, prin care să o anulăm pe cea veche, să republicăm noua decizie CA cu perioada redusă de la 30 la 14 zile și să mergem pe acest flux. Totuși, republicarea ar fi însemnat o întârziere de cel puțin o săptămână din cauza formalităților legate de Monitorul Oficial. În plus, ar fi apărut inevitabil întrebări din partea acționarilor legate de motivul pentru care am emis o nouă decizie a Consiliului de Administrație, diferită de cea anunțată anterior. Din acest motiv, am preferat să nu intrăm în această situație pentru majorarea curentă, care este în desfășurare și despre care estimăm că se va finaliza până la sfârșitul lunii mai.

Prospectul este depus la ASF și așteptăm aprobarea lui. Vom avea 30 de zile pentru drepturile preferențiale și etapa 1 de subscriere în numerar. Practic, așa am înglobat aceste drepturi de preferință, iar în etapa 2 se va realiza mult mai repede. Avantajul vis-a-vis de noua legislație pentru piața de capital este faptul că odată finalizată această majorare, înregistrarea va avea loc mai întâi la Depozitarul Central, astfel acțiunile se vor vedea în contul acționarilor, iar apoi este necesară depunerea formalităților la Registrul Comerțului și alte instituții. Față de operațiunea care funcționa exact invers până acum – în care Depozitarul Central era ultimul pas al procesului – această schimbare aduce o inversare benefică a fluxului. Așadar, câștigăm două săptămâni din drepturile de preferință la fiecare operațiune de capital ce va include acest aspect, precum și încă una sau două săptămâni datorită înregistrării prioritare a acțiunilor la Depozitarul Central, înainte ca procesul să continue către celelalte instituții.

8. Care este acum valoarea contabilă pe acțiune?

Răspuns:

1,11 lei pe acțiune, am menționat mai devreme și este specificat, bineînțeles, atât în prezentarea de astăzi, cât și în raportul anual. În condițiile în care avem un capital social în creștere cu 9 milioane de acțiuni și 9 milioane de lei, această valoare s-a menținut prin rezultatul anului curent la același nivel ca la finalul anului anterior.

9. Intenționați să plătiți dividende pentru anul trecut? Și dacă da, în ce perioadă se vor efectua plățile?

Răspuns:

În momentul de față explorăm această posibilitate și vom reveni, în cazul în care Consiliul de Administrație va considera oportun, cu o solicitare, cu o convocare de o Adunare Generală ulterioară. Încă nu avem nimic concret în momentul de față, dar imediat ce vom avea, vă vom raporta și vă vom anunța, dar este o idee pe care o luăm în considerare. De asemenea, aș mai puncta faptul că am dorit să închidem majorările de capital social și apoi să explorăm această opțiune și să o implementăm.

Ce este foarte important de menționat este că, în urma răscumpărării acțiunilor preferențiale, au apărut creanțe ale acționarilor care au subscris în acest program. Orice decizie ar lua Consiliul de Administrație și, ulterior, Adunarea Generală a Acționarilor, ar fi, desigur, cel mai oportun să fie luată în momentul în care deținătorii de creanțe vor primi, în schimbul acestora, acțiuni ordinare – ceea ce estimăm că se va întâmpla până la data de 30 mai.

Dacă am aproba o majorare de capital social și am fixa un dividend brut pe acțiune, până la data plății acesta s-ar putea modifica deoarece între timp vom finaliza operațiunea de majorare de capital social aflată în desfășurare. Astfel, ne gândim că cel mai corect și ușor de comunicat va fi să explorăm opțiunea de dividend în numerar imediat după ce închidem această operațiune de majorare de capital social și, desigur, vă invităm la Adunarea Generală Ordinară din 28 aprilie să veniți să discutăm fiindcă acolo este și cadrul legal, tehnic posibil, în care putem să dezbatem. După cum ați văzut, în convocator este inclusă o propunere de repartizare a profitului, precum și delegarea deciziei către Consiliul de Administrație în ceea ce privește majorarea capitalului social. Tehnic, posibilitatea este deschisă, iar nouă ne-ar plăcea să avem un dialog pe acest subiect în cadrul viitoarei Adunări Generale Ordinare.

10. Ce venituri a adus hotelul din Poiana Brașov până la 31 Decembrie 2024?

Răspuns:

În Poiana Brașov, Swissôtel a fost lansat la finalul lunii septembrie. Pentru trimestrul 4 din 2024 am facturat venituri de 20.000 de euro. Progresiv acestea au crescut. Am văzut rapoarte și anunțul public al brandului că are o capacitate închiriată de peste 70%, ceea ce ne bucură. Ne așteptăm ca aceste venituri să crească de la un trimestru la altul. De asemenea, o investiție de genul acesta în industria hotelieră "se maturizează", și capătă o constantă după primul an de operare. Datorită poziției, vedem că gradul de ocupare este în conformitate cu bugetul pe care l-am estimat inițial. Mai mult, îmi aduc aminte că am semnat contractul de vânzare-cumpărare după începutul lunii octombrie, așa că veniturile, care au fost pe mai puțin de trei luni de zile, au generat un yield anualizat de peste 5%, ceea ce este foarte performant, ținând cont că hotelul este abia deschis.

Ne așteptăm ca anul acesta yield-ul să crească ușor peste 5%. Ținta noastră este de 9% și desigur, așa cum a menționat și colegul meu Bogdan, hotelurilor le ia, în general, între 1 și 2 ani pentru a atinge un grad de ocupare optim.

11. Câți acționari are MET acum (acțiuni ordinare) și câți erau la final de 2023? Dacă aveți statistici, deci mă refer câți au fost adăugați pe parcursul anului 2024. Poate aveți deja incluse datele în raportul anual sau cele trimestriale.

Răspuns:

La data de 5 ianuarie 2024, data de înregistrare pentru dividendul plătit în numerar, aveam 613 acționari. La finalul anului 2024, numărul acestora a ajuns la 836. Așadar, vorbim despre o creștere de 223 de acționari pe parcursul anului, ceea ce înseamnă o creștere de aproximativ 33%. A fost o creștere sesizabilă. Am menționat acest lucru și în raportul anual la evenimente cheie, la ultima secțiune de piață de capital, posibil doar sub formă de procent.

12. Când se va încheia operațiunea de răscumpărare a acțiunilor preferențiale?

Răspuns:

Operațiunea s-a încheiat la data de 28 februarie 2025, exact așa cum a fost ea aprobată de către Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor. Procesul de majorare a capitalului social cu creanțele rezultate este în curs și se va finaliza până la sfârșitul lunii mai 2025.

13. Când spuneți că vă axați pe piața din capitală, aceasta include și proiecte din Ilfov? De asemenea, include și proiecte de case sau doar apartamente?

Răspuns:

Nu ne uităm la proiectele din Ilfov. Ne-am uitat în trecut la ele cu mare atenție. Ce s-a întâmplat? În contextul în care Bucureștiul a fost blocat, mulți dezvoltatori s-au mutat pe zona de Ilfov, în special zona Pipera, care devine foarte aglomerată. Ce s-a întâmplat, de fapt, este că în Ilfov s-au emis autorizații, astfel că dezvoltatorii au reușit să-și autorizeze proiectele și acolo este o supra-aglomerare de locuințe noi, ceea ce face piața să nu fie atractivă din punctul nostru de vedere, fiindcă va fi o presiune descendentă pe preț, oferta fiind mare.

Același lucru se întâmplă și în capitală, dar pe zona strada Fabrica de Glucoză unde sunt foarte multe proiecte de rezidențial. În schimb, ne uităm la alte zone, cum ar fi sectorul 3 sau sectorul 6, unde nu mai există multe proiecte în dezvoltare. De fapt, proiectele în care investim noi sunt printre puținele din aceste zone, dacă nu chiar singurele, cu excepția altor două-trei proiecte. Acolo fundamentul este mult mai bun, fiindcă cererea este constantă, vorbim de București, iar zona nu este nici pe departe atât de supra-aglomerată de locuințe noi. Așadar, pe piață va apărea un număr limitat de locuințe noi, iar noi vom putea să le revindem mult mai ușor.

În ceea ce privește apartamentele vs. casele, cele din urmă nu au mers foarte bine în ultima perioadă. Am văzut că le-a mers foarte bine imediat după perioada pandemiei, când oamenii au vrut să se mute la case, dar acest trend a revenit abrupt în jos. Aveam un trend în care, să zic, casele nu erau atât de atractive și multe persoane alegeau să se mute în centrul Bucureștiului sau în București. Acest trend, care a fost temporar inversat în timpul pandemiei, a revenit acum pe traiectoria lui normală, semnificativ descendentă. În acest context, în sensul în care încă avem oportunitatea să investim în proiecte rezidențiale din capitală și de apartamente, alegem să facem acest lucru. Alegem apartamente mici, garsoniere și de două camere, unde mai putem să obținem prețuri între 65 și 90 de mii de euro.

Aceste apartamente sunt cele care au viteza de tranzacționare, volumul de vânzare cel mai accelerat, deci le putem vinde cel mai ușor, și desigur, sunt și apartamentele care au potențial de creștere fiindcă vedem acest prag al TVA-ului la valoarea de 120 de mii de euro ca fiind în continuare un factor foarte important când vorbim de potențial de apreciere al prețului și de viteză de tranzacționare.

14. Pentru linia de venituri recurente, analizați și clădirile de birouri? Spre exemplu, închirierea en gros și subînchirierea en detail?

Răspuns:

Nu analizăm această piață. Considerăm că aceasta este mai potrivită operatorilor. Pe de o parte avem piața de birouri care, de când a început pandemia, revenind la acel moment, a fost în scădere. În prezent, piața de birouri prezintă fundamente similare cu cele ale pieței rezidențiale, poate chiar mai accentuate din perspectiva ofertei viitoare, care se anunță problematică.

Numărul de metri pătrați de birouri în București, ce vor fi livrate în anii următori, este aproape 0. Astfel, va fi în continuare o oportunitate, dar nu se compară cu cea rezidențială unde cererea a fost constant în creștere. În ceea ce privește acest model de business, de a închiria en gros și a subînchiria en detail, trebuie spus că piața de office nu reprezintă specializarea noastră în acest moment. Iar, în contextul actual, nu considerăm această piață ca fiind oportună. Desigur, nu putem ști cum va evolua situația în viitor.

În schimb, cred că vom continua să căutăm să fim proprietari de imobile - să deținem active pe care să le închiriem, să eficientizăm finanțarea acestora, să ducem cât mai în jos dobânda de finanțare a acestor active și să maximizăm yield-urile, și atunci mai degrabă am căutat să deținem active pe care să le dăm unor operatori să le opereze și ne vom concentra pe strângerea de capital, atât equity, cât și debt.

15. Dacă nu mă înșel, în trecut ați apelat la servicii de market making. Veți mai apela anul acesta sau după trecerea în piața principală?

Răspuns:

Nu avem în plan anul acesta să mai apelăm la aceste servicii. Sperăm că, odată ce am avut volumul de tranzacționare semnificativ în ultima lună, să putem să dăm drumul programului de răscumpărare pe care îl facem noi. Practic, acționăm ca proprii noștri market makers, să obținem rezultate mai bune decât cele înregistrate anul trecut. Am făcut o analiză când am luat decizia să nu mai folosim serviciile de market making anul trecut. Am văzut că puteam să răscumpărăm din piață, să dăm o lichiditate similară acțiunii cu propriul nostru program și, desigur, a fost vorba și de eficientizarea unui cost. Însă, în contextul în care vom vedea servicii mai competitive din partea brokerilor desigur că vom fi deschiși să revenim asupra acestei decizii.

16. În ceea ce privește liniile de credit, cum sunt acum ofertele bancare pentru business-ul vostru, merită utilizat cât mai mult leverage bancar?

Răspuns:

Depinde pe ce tipologie de proiecte. Pentru parcurile de retail considerăm că este o mare oportunitate, deoarece vedem că putem să obținem yield-uri pentru aceste active cuprinse între 7 jumătate și 9, yield-uri nete, nete de orice costuri, de impozitul pe proprietate, de cost de operare și de asigurare.

Pentru aceste active putem să obținem contracte de finanțare back-to-back, adică pe perioada contractului de închiriere, care variază între 10 și 15 ani. Băncile vor merge, în funcție de bancă și în funcție de politicile lor, vor merge cu o perioadă de finanțare între 10 și 12 ani, și unele bănci chiar și 15 ani. Dobânda anuală efectivă pe care o putem obține pentru astfel de împrumuturi variază între 5% și 6%, ceea ce face ca aceste active să genereze un levier pozitiv – yield-ul obținut fiind mai mare decât costul finanțării bancare. Acest lucru contribuie la maximizarea randamentului capitalului propriu.

În momentul de față ne uităm la active care, cu acest levier bancar, pot să genereze 10% randament al capitalului lor propriu doar din chiria pe primul an, fără să luăm în calcul aprecierile de capital și indexarea chirilor la inflație. Dacă luăm în calcul și aprecierea de capital și indexarea chirilor la inflație, în funcție de cazurile pe care le analizăm, putem să vedem că obținem un randament intern al capitalului anualizat chiar și de peste 15%.

De ce spun că este oportun să folosim aceste linii de finanțare pentru aceste active? Nu doar din perspectiva oportunității de randament al capitalului propriu, ci și din perspectiva riscului. Ținând cont că contractele de închiriere sunt făcute cu companii care au credit scoruri foarte bune, situații financiare foarte solide și închise pe o perioadă lungă de timp, fără posibilitate de break option, riscul este extrem de mic. Riscul ca acel chiriaș să nu-și plătească chiria și noi să nu ne putem plăti chiria mai departe către bancă este foarte mic și atunci levierul bancar pe această linie de business este oportun și adecvat.