

Întrebări și Răspunsuri
Teleconferință Prezentare rezultate T1 2025
Mai 2025

1. **În contextul rezultatelor financiare în scădere față de T1 2024, atât în ceea ce privește cifra de afaceri, cât și profitul net, este acesta rezultatul pieței imobiliare și încetinirii economiei în general sau este ceva specific nișelor în care activează MET? Am remarcat poziția mare de cash, dacă ne uităm la numerar net utilizat din situațiile fluxurilor de capital vedem că acesta nu a fost folosit atât de mult ca în trecut. Din ce motive? Au fost mai puține oportunități în piață?**

Răspuns:

Încep cu partea financiară, iar Alex va continua cu zona de oportunități și modul în care le valorificăm. În ceea ce privește rezultatele financiare, aveam bugetată și programată semnarea contractelor de vânzare-cumpărare pentru data de 28 martie, însă aceasta a fost amânată cu o săptămână, până în 4 aprilie. Cele două apartamente vizate ar fi adus cifra de afaceri și profitul la nivelul înregistrat anul trecut. În paralel, am observat o contracție, probabil și din punct de vedere statistic. Operatorii din piață au raportat deja că, în primul trimestru al anului 2025, piața imobiliară din București s-a contractat în zona tranzacțiilor efectuate cu 5-7% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut. În ceea ce privește poziția de cash, aceasta a venit la sfârșitul lunii martie, iar investițiile și utilizarea investițiilor au fost realizate treptat, în funcție de oportunitățile pe care le avem disponibile. De asemenea, bineînțeles că nu ne-am grăbit în a investi acești bani, uitându-ne foarte atent și noi la ceea ce se întâmplă în economie și în mediul politic, însă la ce ne-am grăbit a fost la analiza oportunităților. În ceea ce privește rezultatele, este clar că ce este cel mai important este că profitul net este în linie cu ce am bugetat. Veniturile nu sunt, dar nici costurile nu sunt.

Este clar că într-o perioadă care este ghidată de foarte multe incertitudini, atât din punct de vedere politic, cât și economic este foarte greu să estimezi ceea ce se poate întâmpla. Cred că ceea ce este foarte important de remarcat este că am avut abilitatea de a reduce semnificativ costurile, de a acționa dinamic și din timp și am livrat profitul bugetat. Cât despre investiții, sunt foarte multe oportunități în piață și META a analizat în ultimele șase luni poate mai multe oportunități decât a făcut-o în ultimii trei ani de la înființare. În schimb, nu puteam să luăm decizii de investiții într-un context politic incert. A fost un moment în care toate discuțiile pe care le aveam cu persoane din conducere din bancă aveau aceleași probleme. Simțeau că dacă nu văd un deznodământ clar al alegerilor, nu pot să-și vadă și să-și facă realizate planurile de investiții, fiindcă în cazul în care deznodământul era altul, trebuiau să-și schimbe complet toată strategia.

Noi avem pipeline-ul de proiecte stabilit și, cum spuneam, în luna iunie o să anunțăm o investiție măricică, dar acest lucru nu înseamnă că vom utiliza la maxim capitalul pe care îl avem. Ne place să stăm pe o poziție de lichiditate confortabilă, fiindcă sunt sigur că vor mai apărea multe oportunități. Suntem în contact direct și cu companii de insolvență, ne uităm foarte atent și la a lua

niște proiecte aflate în dificultate, să luăm niște active la executări silite, lichidări. Piața încă nu este acolo, probabil că va mai dura încă șase-nouă luni, poate un an, să vedem oportunități, doar că noi le monitorizăm deja foarte atent. Cred că, într-o perioadă incertă, faptul că avem o poziție de numerar bună este un lucru de dorit și foarte important pentru o astfel de perioadă.

- 2. Acțiunile preferențiale se reduc, dar conform Actului Constitutiv, punctul 8.2, tot vor beneficia de plafonul de 33% dividende prioritare din profit. Deci, va fi sau nu vreo schimbare pentru cei care dețin doar acțiuni ordinare? Vreau să înțeleg dacă le revine mai mult din profitul distribuibil.**

Răspuns:

Ar trebui să încep prin a prezenta beneficiile acțiunilor preferențiale. Acțiunile preferențiale au dreptul la un dividend prioritar de 0,38 bani pe acțiune, limitat la maximum 33% din profit. Cum se traduce acest lucru? Dacă ne uităm la rezultatul anului 2023, profitul pe care l-am avut și modul în care el a fost distribuit în anul 2024 prin AGA, o să vedem că 0,38 de bani pe acțiune depășea 33% din totalul rezultatului distribuibil, deci el a fost limitat la cei 33% care au fost acordați prin acțiuni gratuite ordinare deținătorilor de acțiuni preferențiale. Ce s-a întâmplat după programul de conversie? În anul 2025 am răscumpărat 86% din acțiunile preferențiale și au rămas 1.500.000 de astfel de acțiuni, cu un dividend prioritar de 0,38 de bani pe acțiune. Acest lucru se traduce în acordarea unui dividend prioritar de 580.000 de lei, care înseamnă sub 6% din total profit distribuibil aferent anului 2024. Deci, efectul programului de conversie a fost să diminueze valoarea care pleacă către acțiunile preferențiale de la 33%, cum a fost în anul 2023, la sub 6%, cum a fost în anul 2024, aferent profitul din anul 2024, aprobat prin AGA din aprilie 2025. Astfel, efectul este foarte mare pentru acționarii cu acțiuni ordinare.

Urmărim să diminuăm sub un prag care să conteze neapărat pentru investitorii noi și pentru acționarii deținători de acțiuni preferențiale, și am reușit să scădem sub 6% din total rezultat distribuibil, care va merge pentru acțiunile preferențiale rămase anul acesta, în timp ce peste 94% din profitul distribuibil se duce către acțiunile ordinare. Fie sub formă de acțiuni ordinare gratuite pentru nouă majorare de capital social, fie așa cum am anunțat într-o intervenție anterioară, ne uităm atent dacă este cazul și oportunitatea să acordăm și un dividend în numerar, iar acest lucru vom anunța în perioada următoare.

Practic, ce se va întâmpla în momentul când vom avea acțiunile preferențiale anulate, ceea ce este în derulare și se va întâmpla anul acesta, este că fundamentele acțiunilor ordinare se vor schimba complet. Trebuie să ținem cont că acțiunea ordinară se tranzacționează la BVB și nu acțiunea preferențială, și această acțiune ordinară era diluată cam cu 33%, diluare venită din profitul net. Dacă ne uităm și la discount față de valoarea netă a companiei contabile, discountul este tot pe acolo. Astfel, ca analiză fundamentală, acest discount avea un sens. Acum, dacă diminuăm această diluare doar la 6%, teoretic vorbind, fundamental vorbind, valoarea acțiunii ordinare ar avea șansa să crească până la un discount de doar 6%. Deci, avem perspective bune pentru acționarii deținători de acțiuni ordinare și sperăm că această schimbare va crește semnificativ interesul pentru acțiunea MET.

3. Fondurile de pensii ar avea voie sa investească în MET? Din ce știu aveau restricții pe imobiliare.

Răspuns:

Fondurile de pensii se uită la tichete mari și au restricție de a investi în piețe nereglementate. Acum, avem o strategie tocmai pentru a atrage aceste fonduri de pensii în acționariatul MET. Aceasta este alcătuită din două componente: tranziția în Piața Principală a BVB și creșterea dimensiunii companiei. De aceea ne uităm, într-o perioadă de trei ani de zile, să dublăm activele, să le dublăm prin efectul de levier, pentru că avem un grad de îndatorare infim, și zona de investiții în active cu venituri recurente, pe care a prezentat-o Alex mai devreme, este foarte ușor bancabilă și atractivă pentru bănci în perioada aceasta. Așadar, ne dorim să trecem în Piața Principală a BVB și să creștem ca și dimensiune pentru a fi și pe radarul fondurilor de pensii și pe radarul tuturor investitorilor instituționali.

4. Cum reușiți să vindeți apartamentele? Prin ce canale le vindeți, imobiliare.ro, OLX sau aveți agenți dedicați?

Răspuns:

Așa cum am prezentat în raportul pentru primul trimestru, echipa noastră are un manager dedicat pe zona de trading. Oana Vășteucă prin canalul Meta Homes și, bineînțeles, cu reclamă pe Imobiliare și OLX, este cea care se ocupă de vânzare și cea care administrează atât zona de achiziții noi, de investiții noi în proiecte imobiliare, bineînțeles împreună cu echipa de investiții și cu aprobarea Consiliului de Administrație, și ea este, de asemenea, și cea care ține legătura cu clienții MET și cu canalele de vânzare. Am internalizat această funcție și avem un manager dedicat. Avem portalul nostru propriu, Meta Homes, avem contul nostru propriu pe imobiliare, pe OLX, și astfel beneficiem de toate instrumentele pieței pentru a vinde aceste apartamente.

5. Se mențin pentru anul 2025 țintele de buget comunicate? Cifra de afaceri de 21,3 mil. RON și profitul net de 12 mil. RON?

Răspuns:

Da, ne dorim să atingem cifrele comunicate, așa cum am menționat și în intervențiile anterioare. Compunerea bugetului Meta Estate Trust și monitorizarea bugetului este un proces continuu, lunar, ba chiar săptămânal în anumite momente, pe tot parcursul anului. Ne-am propus o revizuire a bugetului la jumătatea anului, bineînțeles dacă este cazul. Noi analizăm atât cifrele curente, cât și următoarele luni, trimestre și semestre împreună cu Consiliul de Administrație în fiecare lună, în fiecare ședință a Consiliului de Administrație.

În momentul în care vom sesiza că portofoliul și condițiile din piață, din anul curent, dau naștere la deviații semnificative, fie în zona de venituri pe liniile pe care le-am inclus în buget, fie în zona de profitabilitate netă anuală, atunci vom revizui și vom comunica în piață. O vom face începând cu semestrul 2, aceasta înseamnă că o dată cu rezultatele de la 30 iunie, pe care le vom publica la finalul lunii august, doar dacă va fi cazul, vom prezenta și o revizuire a bugetului. Dacă această revizuire nu vine, suntem în țintele respective. Ne dorim să fim transparenți, să ne asumăm ceea ce am analizat, pentru că așa cum am prezentat bugetul, cel puțin cifra de afaceri se va realiza, în funcție de portofoliul pe care îl avem acum. Nu am inclus în cifra de afaceri proiecte noi sau proiecte

viitoare. Acum, cifra de afaceri va ține și de oportunitățile pe care le avem și, de exemplu, avem un proiect în care dorim să facem o cesiune în perioada următoare, nu neapărat o vânzare.

Acest lucru înseamnă că marja de profit o vom avea în portofoliu, cifra de afaceri nu va fi reflectată la nivelul întregii unități rezidențiale vândute, ci vom avea doar venituri operaționale din marjă, prioritatea principală fiind, bineînțeles, realizarea profitului net. Prioritatea rămâne clar profitul net. Este clar că în continuare anul rămâne dinamic, avem riscuri, nu chiar politice, dar avem în continuare riscuri financiare destul de semnificative, riscuri economice. În momentul de față nu vedem să avem vreun eveniment care nu ne va permite să ne îndeplinim targetul, bugetul.

Cu toate acestea, trebuie să ținem cont că și activitatea noastră depinde de niște lucruri care trebuie să se întâmple în proiectele în care suntem investiți. Anul acesta vom urmări să ieșim din niște proiecte în care suntem deja de foarte mult timp, de prin 2021-2022, care au fost restructurate anul trecut, și sperăm că anul acesta să reușim. În momentul de față ele arată bine, proiectele sunt finalizate, chiar unul dintre ele și-a luat deja recepția și așteptăm să intrăm în posesie apartamentelor și să le revindem. Cu toate acestea, cum s-a mai menționat, cifra de afaceri este dată de revânzarea apartamentelor, deci intrarea în proprietate și revânzarea către clienții finali. Acum vom analiza foarte bine acest lucru, fiindcă chiar dacă pentru rezultatele financiare, cifra de afaceri dă foarte bine, cel mai important este ca noi să avem un risc minimal. Pentru apartamentele în care noi intrăm în proprietate și le revindem, noi ca și vânzător dăm niște garanții clienților și aceste apartamente au o perioadă de 36 de luni, pentru care în cazul în care există niște vicii ascunse de care noi nu suntem complet conștienți, fiindcă au fost revândute de dezvoltatori, au fost vândute de dezvoltatori nouă și noi doar le-am revândut, ne creăm niște mici riscuri acolo. Așa că, în cazul în care vom reuși să le cesionăm cu aceeași marja de profit, marja netă va fi și mai bună, fiindcă nu vom mai avea costuri notariale și, desigur, vom diminua aceste riscuri, fiindcă noi vom cesiona toate drepturile și obligațiile, ne vom realiza marja, dar în final dezvoltatorul va vinde apartamentele. Este o tehnică, dar este foarte importantă, fiindcă are o dinamică semnificativă în rezultatele noastre financiare și are o dinamică semnificativă în riscuri extra-bilanțiere pe care nimeni nu le vede în raport.

6. Înțeleg clienții cum este cu taxa de cesiune? Câte unități se vând procentual din faza de construcție, câte după ce sunt achiziționate de companie și achitate complet?

Răspuns:

Avem o oportunitate, așa cum a menționat Alex, să cesionăm. În anul 2024 nu au existat cesiuni. În anul 2023 aș spune că au fost, nu majoritare, dar au fost semnificative cesiunile. Aici putem să profităm de această conjunctură. Exact cum menționa Alex, fie să vindem mai repede, pentru că ce se întâmplă în cazul proiectului de care menționa, a fost făcută recepția. Mai trebuie co-apartamentare, intabulare, verificare, și apoi putem să intrăm în posesia apartamentelor.

Dacă vedem oportunitatea de a marca aceeași marjă mai repede, ne dorim să o luăm pentru a beneficia de fluxurile de numerar. De asemenea, am mai văzut, din când în când, dar nu este o recurență, diverse întârzieri sau, bineînțeles, vicii ascunse pe care să nu le putem detecta și astfel, prin cesiune, eliminăm acest risc, îl mutăm în zona dezvoltatorului. În cazul în care este cazul, deși se întâmplă destul de rar așa ceva, dar este o oportunitate de care ne putem folosi în funcție de interesul cu care vedem că se manifestă pe proiectul respectiv sau pe apartamentele respective. În mod normal, maximizarea valorii în investiții de trading este după finalizarea proiectului și după ce deja apartamentele de pe piața secundară, oferta de pe piața secundară a proiectului se finalizează, atunci putem să maximizăm prețul de vânzare. Cu toate acestea, ne bucurăm de flexibilitatea pe

care o putem avea cesionând direct, mai ales în proiectele din care vrem să ieșim mai repede, din care suntem de mult timp investiți și pe care le vedem că mai bine ieșim mai repede decât să maximizăm prețul. Dar, este foarte importantă această dinamică și flexibilitate cu care lucrăm, fiindcă în această piață, piața imobiliară este extrem de importantă și face diferența.

7. **Cu privire la linia de afaceri de venituri recurente, dacă înțeleg bine, partea de retail va prinde contur anul acesta cu proiectele Penny și Clinica Medicală, astfel mă aștept ca în bilanțul și raportul din 2026 să se reflecte clar creșterea ponderii acestei linii, este corect? Întrebarea mea este dacă partea rezidențială va fi și ea o prioritate în această linie de afacero? Niciun chiriaș în ziua de azi nu cred că se așteaptă să i se micșoreze sau păstreze chiria.**

Răspuns:

Da. Aici sunt două aspecte - un aspect legat de performanța investiției și un aspect legat de competitivitatea investiției în piața de capital publică și privată. În ceea ce privește performanța, toate proiectele de retail pe care le analizăm vin cu niște fundamente financiare și economice foarte atractive. Vorbim de contracte de chirie închise pe perioade lungi, 12-15 ani, în euro, și indexate la inflație, și ce e cel mai important, yield-ul net stă undeva între 8 și 9% la aceste oportunități. Dacă comparăm cu piața chiriilor rezidențiale, un yield de 8-9% net, adică și după ce scădem impozitul pe proprietate și asigurarea, nu prea îl găsești, poate doar în niște oferte extraordinare, dar în rest nu prea îl găsești.

Este clar că poate aprecierea de capital rezidențial ar putea fi mai mare dacă investești într-un proiect și într-o locație foarte bună, dar ai nevoie de mai multe costuri de operare, fiindcă trebuie să menții o relație cu chiriașii, trebuie să fii competitiv cu restul apartamentelor de la închiriat, să le oferi și alte chirii, și acest lucru face în acest moment ca această linie de afaceri, la un nivel instituțional, să nu fie foarte interesantă.

Nu degeaba vedem în piață că fondurile instituționale se duc în piața de retail și nu atacă piața rezidențială. Dacă piața rezidențială de închiriat pe termen lung ar fi competitivă cu celelalte piețe imobiliare, am vedea că vor începe să vină fondurile instituționale care au această linie de investiții, și în Europa sunt multe. În ceea ce privește partea de competitivitate a piețelor de capital, dacă ne gândim ce poate să facă un investitor cu banii lui, orice investitor aproape că poate să își cumpere un apartament și să-l pună la închiriat. Vedem că acesta este un mod foarte popular de investiții pentru români.

Noi dacă am face acest lucru, nu am putea oferi acționarilor și pieței de capital ceva cu adevărat inedit. În schimb, investiții în parcuri de retail și investiții în clădiri ce vor fi închiriate agenților operatori de clinici medicale sunt mult mai exclusiviste, mult mai interesante, și atunci putem, mai ușor credem noi, să convingem un investitor să cumpere o acțiune MET, fiindcă nu orice investitor are acces la aceste investiții. De aceea ne concentrăm pe aceste piețe care sunt mai greu accesibile și care, desigur, livrează niște performanțe financiare mult mai bune.

8. **Am văzut că ați crescut numărul și costurile cu personalul, preconizați că vor mai crește pe parcursul anului 2025 și anul următor? Încerc să evaluez cu ce costuri veți realiza această țintă de dublare în următorii ani pe care ați anunțat-o, nu îmi dau seama exact din ce unghi veți scala, veți roti mai repede capitalurile sau veți ținti investiții pe termen scurt? Apreciez că ați menționat și despre executări/distressed asset.**

Răspuns:

Așa cum am prezentat și în raportul nostru, am definitivat echipa de investiții. Avem trei manageri de investiții. Suntem două persoane în conducerea executivă și Oana care este Chief Operational Officer și care ne ajută pe toate segmentele noastre, și mai avem încă două persoane suport în cadrul companiei. Nu vedem necesar să mai creștem personalul. Pe structura aceasta suntem perfect dimensionați pentru a realiza și ataca țintele pe care le-am prezentat.

În ceea ce privește scalarea sau rotirea capitalurilor, ne dorim din zona de active recurente, unde proiectele sunt mari ca și dimensiune, și pe baza efectului de levier și a finanțărilor bancare în această zonă, să creștem organic în total active și să reușim să ajungem în trei ani la o dublare a portofoliului curent și a activelor totale din momentul acesta. Este un calcul matematic foarte simplu. Dacă luăm în calcul un profit net de 10% din capitalurile proprii, acest lucru înseamnă că capitalurile proprii vor crește cu 10% an de an, ceea ce este o țintă decentă.

Ținând cont că sunt trei ani de zile, avem și un efect de compunere și mică creștere exponențială a acestui capital. Acum, dacă ne uităm la gradul de îndatorare, cred că este undeva pe la 6-7%, ceea ce este un grad de îndatorare foarte mic. Noi am calculat ceva foarte simplu, pe următoarele ipoteze. O creștere organică de 10% a capitalurilor proprii an de an, timp de trei ani de zile, și o creștere graduală a gradului de îndatorare până în al treilea an care să ajungă până la 35%. Și dacă facem acest calcul, veți vedea că activele totale, adică și capitalul propriu și partea de debt, împreună se vor dubla. Astfel, nu cred că sunt niște ținte atât de greu de îndeplinit.

Cât despre costuri și costurile cu personalul, noi am bugetat niște costuri mai mari pentru anul acesta. În schimb, cred că dacă ne uităm la ce am realizat în trimestrul 1, sunt sub, și cred că și sub 2024, dacă nu greșesc. Sub 28% sub 2024 și undeva sub 20% față de buget. Noi am bugetat aceste costuri într-un context maximal, adică într-un context în care piața ne ajută și poate puteam să creștem și mai mult. Și atunci nu am fi putut să trecem de votul adunării generale, acela de a avea un buget fix cu costuri fixe.

De aceea am bugetat niște costuri mai mari, doar în cazul în care avem oportunități. În cazul în care vedem că situația economică tot va stagna, cum am văzut în trimestrul 1, desigur, cum spuneam, avem această dinamică și abilitate de a nu realiza costurile respective și de a realiza un buget de costuri semnificativ mai mic, ca să ne atingem rezultatul profitului net.

9. **Ne puteți oferi un status referitor la litigiu?**

Răspuns:

Aici avem o veste bună. Avem o primă victorie de etapă, în sensul că avem o decizie în primă instanță care anulează plângerea pe care a făcut-o fostul administrator al companiei MMT,

considerând-o ca neîntemeiată. Așteptăm cu siguranță și cu interes să vedem concluziile instanței care ne așteptăm să apară, să fie publicate pe la mijlocul lunii iunie și din acel moment, teoretic, acea decizie ar putea fi atacată în 30 de zile. În orice caz, cred că această concluzie pe care a dat-o instanța a validat poziția pe care am avut-o și strategia pe care am implementat-o în gestionarea acestui litigiu, și vom continua pe această linie până când vom avea o decizie finală. Așadar, din punctul meu de vedere, cred că sunt argumente solide care să susțină poziția pe care am avut-o cu privire la acest dosar. O să vă ținem la curent pe măsură ce apar noi evoluții pe acest subiect.

10. Cum considerați că este Hubix față de noi? Concurenți sau potențiali parteneri? Sau nu ne interesează?

Răspuns:

Aș spune că este un mix între concurență și parteneriat în relația cu Hubix. Colegii noștri din piață au reușit să strângă capital destul de repede și să cumpere apartamentele din Novarion. Astfel, ne-au ajutat să facem acel exit mai mult decât oportun pentru noi. Astfel, în primul trimestru aș putea spune că am fost parteneri. În continuare ne dorim să mai avem parteneriate similare, în sensul în care investițiile pe care le face Meta Estate Trust sunt foarte atent analizate din punct de vedere al viabilităților.

Prezentăm în interacțiunile anterioare modul în care avem trei nivele la care ne raportăm când facem o investiție - din analiza pe care o face echipa de investiții, apoi validarea comitetului de investiții și apoi aprobarea în Consiliul de Administrație. Astfel, trecem printr-o revizuire a investițiilor foarte atentă, atât din punct de vedere legal, cât și din punct de vedere economic și fezabilitatea proiectului.

Și această analiză cred că este văzută bine și de piață. Piața știe că Meta Estate Trust alege să investească în proiecte fezabile, în proiecte profitabile. Și de aceea, un parteneriat, chiar dacă nu a fost discutat vreodată, neoficial cu Hublix, are sens.

De asemenea, și cu alți potențiali investitori din piață și ne dorim pe termen lung, și cu băncile din piață, să ajungem la o structură similară de parteneriat. Ceea ce noi încercăm să promovăm încă de la început este ideea că modelul nostru de business nu poate să funcționeze într-un vacuum. Cu siguranță avem nevoie de parteneriate, și mai mult decât atât avem nevoie de un ecosistem. Așadar, m-aș bucura să apară și alți actori de piață care să vină și să îndeplinească rolul pe care Hubix l-a îndeplinit în cazul acestei tranzacții menționate. Cu cât avem soluții care să ne ajute să facem exituri mai repede, cu atât putem crește viteza de rotație a capitalului, și evident acest lucru o să aibă impact pozitiv asupra rezultatelor noastre financiare.

Deci, a ajuta la dezvoltarea ecosistemului, fie că este vorba de piață financiară, fie că este vorba de piața imobiliară, este unul dintre obiectivele pe care Meta Estate Trust le urmărește. Eu cred într-un mindset al abundenței, așa că de fiecare dată când avem un nou partener, oarecum similar cu noi, mă bucură foarte tare acest lucru, fiindcă noi în toți acești 3-4 ani de zile de la înființare am simțit cumva că încercăm să ducem piața într-o direcție, să o educăm, să o instituționalizăm și am simțit greutatea acestui efort susținut, așa că ne bucurăm să avem încă un partener instituțional, semi-instituțional, fiindcă ce trebuie să facem noi în această piață este să o dezvoltăm și avem nevoie de proiecte de anvergură, avem nevoie de vehicule care reușesc să strângă capital din piața noastră, de capital privat, avem nevoie să nu mai avem cazuri cum au fost Nordis sau alte lucruri similare, și putem face acest lucru doar printr-o strângere organizată și investirea capitalului în

proiecte analizate de profesioniști, într-un mod cât mai transparent, deoarece este un criteriu fundamental pentru a recâștiga încrederea în piață.

Ce este foarte interesant este că piața de capital a României, și aici nu mă refer doar la piața de capital public, ci în special la piața de capital privat, că românii investesc foarte mult în imobiliare. Pentru mine este tot o piață de capital, doar că investesc în imobiliare prin această formă, ori cumpăr apartamente, dar cel mai des intră în structuri de promisiuni de vânzare-cumpărare. Acum vedem că, desigur, avem și un cadru legislativ care este în lucru pentru această situație, dar concluzia pe care o trag este că românii au apetit să investească, doar că nu au foarte multe produse de investiții și cred că cu cât oferta investițională va fi din ce în ce mai abundentă, cu atât piața se poate dezvolta mai frumos.

11. Aveți în plan să vă mutați din piața AeRO în Piața Principală? În caz că da, care ar fi criteriile care trebuie îndeplinite și care ar fi planul estimativ/data la care să se ajungă la acest rezultat?

Răspuns:

Așa cum menționam anterior, suntem în linie dreaptă pentru tranziția în Piața Principală a BVB. Ca și pași sunt aceștia pe care i-am menționat mai devreme, vis-a-vis de operațiunile pe componența și pe structura capitalurilor proprii.

Imediat ce aceste operațiuni vor fi finalizate, se va depune prospectul pentru tranziția în Piața Principală. Estimăm că depunem prospectul în primul trimestru și realizăm tranziția în primul trimestru al anului 2026. Îmi doream să o facem până la 31 decembrie, însă avem două operațiuni de capital, de reducere a capitalului, care fiecare operațiune are nevoie de două luni de zile, perioada de opozabilitate conform legislației vigoare.

Criteriile care trebuie să fie îndeplinite sunt criteriile calitative și criteriile cantitative. Din cele cantitative le îndeplinim pe toate. Avem o capitalizare suficientă, avem un număr de acțiuni care se pot tranzacționa mult mai mare decât cerința minimă, suntem de mai bine de trei ani listați, avem mai bine de trei situații financiare închise, auditate, deci din punct de vedere cantitativ îndeplinim absolut toate criteriile.

Din punct de vedere calitativ, aici regulamentul BVB are un cod de guvernanță corporativă destul de bine pus la punct, pe care în linii mari le respectăm și noi. Mai sunt doar două, trei politici pe care trebuie să le definim și trebuie să le implementăm până la momentul la care vom depune prospectul. Deci și aici sunt elemente pe care deja le-am revizuit și le avem în vedere să le implementăm în perioada următoare până la finalul anului astfel încât să ne poziționăm cu toate criteriile în prospectul pe care îl vom depune pentru tranziția în Piața Principală.

12. Cât de repede credeți că veți reinvesti acest cash record din cont din acest moment?

Răspuns:

Disponibilul de numerar pe care îl avem la 31 martie în conturi va fi reinvestit în perioada următoare. Am contractat patru proiecte cu avansuri de 15% ulterior și ne uităm în continuare să

facem investiții în zona de active cu venituri recurente. Sperăm că până la 30 iunie, până la următorul raport semestrial să avem o veste în acest sens și, bineînțeles, să analizăm cel puțin 5-6 oportunități curente din piață care arată foarte atractiv. Vom trece cu ele, așa cum menționam mai devreme, prin comitetul de investiții, prin decizia Consiliului de Administrație, și apoi le vom prezenta și la bursă către acționari și potențiali investitori.

13. Având în vedere perspectivele politice mai clare, care estimați că va fi impactul asupra pieței imobiliare pe termen scurt și mediu?

Răspuns:

În ceea ce privește impactul perspectivelor politice asupra pieței imobiliare pe termen scurt și mediu, din punctul meu de vedere, de director financiar, cred că mai avem încă 2-3 etape de parcurs în anul acesta. Cred că o etapă foarte importantă este aceasta de finalizare a noului guvern. Următoarea etapă la fel de importantă este cea privind actualizarea rating-ului de țară.

Sperăm ca un guvern format rapid, cu niște măsuri anunțate și cu o negociere suficient de bună cu cei care determină acest rating de țară al României, să aducă rezultate pozitive, să rămânem pe rating-ul pe care suntem acum. Bineînțeles, va mai exista încă un pas important, din punctul meu de vedere, la începutul toamnei vis-a-vis de primăria București, de noul primar și de noua viziune. Sperăm să deblocăm proiectele imobiliare din București pe termen mediu.

Aici este clar că pe termen scurt nu se va întâmpla nimic în mod deosebit, și, bineînțeles, este ultimul pas din punctul meu de vedere, ultima parte a anului, în care vom monitoriza și noi atent deficitul de care se vorbește în aceste zile, modul în care reformele propuse de noul guvern vor impacta, atât din punct de vedere al măsurilor fiscale ce vor fi luate, cât și din punct de vedere al cheltuielilor statului și al reducerii deficitului. În același trend cu monitorizarea inflației pentru finalul anului, prognozele inițiale ale BNR arătau o scădere. Acum sperăm să se mențină această scădere și să vedem, bineînțeles, după următoarele decizii politice și măsuri fiscale, cum vor fi ele reevaluate pentru a doua parte a anului 2025. Ne vom uita foarte atent. Pare că avem speranță după rezultatele alegerilor. Trebuie, în schimb, să ne uităm foarte atent cum va reuși statul să atragă în continuare capital și la ce dobânzi.

Vedem deja că în America, acum o săptămână jumătate, am avut o surpriză foarte mare. Sperăm să nu fie cazul și la noi. Finanțările noastre vor fi pe euro, marjă plus Euribor. Euribor-ul a scăzut semnificativ și se menține foarte, foarte bine. Deci în contextul acesta, fiind în Uniunea Europeană, este un lucru bun. Dar, concluzia este că vom fi foarte, foarte atenți în continuare. Nu credem că riscurile s-au terminat și că totul va fi doar oportun și bine.