

Întrebări și Răspunsuri
Teleconferință Presentare Rezultate S1 2023
Septembrie 2023

1. Când veți investi în proprietăți care vă aduc venituri din chirii?

Răspuns:

Vom începe să investim în oportunități generatoare de venituri din chirii chiar din această lună. Așa cum am menționat anterior, ne propunem să obținem un indice de lichiditate brut situat între 7% și 8%, ceea ce reprezintă o performanță ușor peste mediana pieței din zona noastră. Pentru a atinge acest obiectiv planificăm să dezvoltăm două tipuri de proprietăți: apartamente închiriate în regim hotelier și apartamente închiriate pe termen lung pentru utilizare comercială.

În ceea ce privește ponderea capitalului nostru destinată acestei linii de afaceri estimăm că în acest an vom aloca aproximativ 10% din capitalul total. Totuși avem în vedere să utilizăm și un nivel minim de împrumut bancar, aproximativ 50% din costul total al apartamentelor, pentru a optimiza utilizarea resurselor financiare și a maximiza potențialul de rentabilitate.

2. Ce a generat schimbările privind componența echipei de conducere, inclusiv plecarea actualului CFO, schimbarea CEO-ului și a reprezentantului permanent al președintelui Consiliului de Administrație? Pare a fi o serie de modificări semnificative într-un interval scurt de timp și aș dori să înțeleg mai bine contextul din spatele acestora.

Răspuns:

Apreciem interesul dumneavoastră și suntem bucuroși să explicăm contextul schimbărilor în componența echipei de conducere. Schimbările în echipa de conducere au fost motivate de dorința de a aduce expertiză și resurse suplimentare pentru a răspunde cerințelor pieței și pentru a obține rezultate mai bune în viitor. Ne dorim să creștem împreună și să ne consolidăm poziția pe piață într-un mediu în continuă schimbare. Câteva aspecte-cheie care au generat aceste schimbări sunt:

- Extinderea echipei cu experți relevanți: Având în vedere complexitatea pieței imobiliare și a pieței de capital, am căutat să aducem în echipă persoane cu o vastă experiență în aceste domenii. Antonela Comșa și Andreea Poșteucă sunt două exemple de profesioniști cu expertiză solidă în piața imobiliară, care pot contribui semnificativ la structurarea și securizarea tranzacțiilor.
- Consolidarea poziției pentru viitor: Echipa noastră a considerat că acest moment și contextul economic necesită o întărire a poziției noastre pentru a face față provocărilor și oportunităților viitoare. Această consolidare implică, de asemenea, asumarea unor roluri de conducere mai proeminente de către membrii fondatori și inițiatori ai proiectului, precum Alex Bonea.
- Abordarea mai activă a relației cu investitorii: Am luat în considerare feedback-ul primit de la investitori și am recunoscut că există o nevoie de îmbunătățire în comunicarea cu aceștia. Părăsirea echipei Meta de către doamna Raluca a fost de comun acord, iar în privința noului CFO care a fost anunțat deja printr-un comunicat la BVB, aceasta vine cu o expertiză relevantă

în relația cu investitorii. Aceste schimbări au ca scop consolidarea poziției noastre și asigurarea unei abordări mai bune pentru viitor.

3. Stimate domnule Bonea și stimate domnule Cartianu, vă rugăm să faceți o sinteză a contribuției fiecăruia dintre dumneavoastră la îmbunătățirea rezultatelor financiare ale companiei.

Răspuns:

În primul rând, atât eu, Alex Bonea, cât și domnul Cartianu, am fost parteneri activi în compania de management Meta Management Team și am avut un rol activ în toate aspectele strategice ale acestei afaceri. Am fost implicați direct în luarea deciziilor strategice și am lucrat împreună cu echipa pentru a asigura succesul companiei. Am fost implicați în negocieri strategice importante, care au îmbunătățit semnificativ garanțiile companiei. De asemenea, am contribuit la extinderea echipei și la aducerea de noi experți pentru a ne crește capacitățile operaționale.

Cu privire la strategia de vânzări și profitabilitate, am adus în echipă doi profesioniști de calitate, recomandați de domnul Bonea, respectiv Antoanela Comșa și Andreea Poșteucă, care au avut un impact pozitiv asupra veniturilor și profitabilității companiei. Această cooptare a contribuit semnificativ la rezultatele foarte bune raportate în primul semestru.

În ceea ce mă privește, eu, Alex Bonea, am preluat rolul de director general cu sprijinul și încrederea celorlalți membri ai consiliului de administrație. Având o investiție semnificativă în companie, doresc să rămân implicat și să aduc contribuția mea la succesul viitor al companiei.

În concluzie, echipa noastră se completează și colaborează foarte bine, contribuind la îmbunătățirea rezultatelor financiare ale companiei prin luarea unor decizii strategice, atragerea de experți de calitate și menținerea unui angajament puternic.

4. Care au fost motivele pentru înlocuirea domnului Oriol Casellas Deig, un manager experimentat și recunoscut, cu domnul Alexandru Bonea? Ce a determinat această schimbare în conducere?

Răspuns:

Referitor la implicarea domnului Oriol, el este, de asemenea, un acționar important și un susținător al proiectului Meta. El dorește să rămână implicat în companie și să aducă contribuția sa în viitor, având în vedere investiția semnificativă pe care o deține.

Alex Bonea și Oriol se completează foarte bine și decizia ca Alex Bonea să vină ca Director General a fost motivată și de dorința CA-ului de a avea un mandat venit direct din partea echipei de management.

5. Aveți în plan în viitor și oferirea de dividende?

Răspuns:

Da, avem în plan să oferim dividende în viitor. Consiliul de Administrație a discutat acest aspect și am propus ca dividendele aferente anului 2022 să fie acordate în totalitate în numerar. Această propunere a fost agreată de membrii consiliului de administrație și suntem în procesul de a finaliza formalitățile necesare pentru a comunica această decizie la bursă și a propune o nouă dată pentru distribuirea dividendelor.

În plus, în strategia noastră pentru anii următori luăm în considerare să distribuim aproximativ 10% din profitul nostru sub formă de dividende anual. Am primit feedback pozitiv de la acționari cu privire la această abordare și dorim să răspundem cerințelor și așteptărilor lor în ceea ce privește distribuirea de dividende. Deci, da, planificăm să oferim dividende și în viitor, într-o măsură semnificativă.

6. Ce buget de investiții aveți?

Răspuns:

Bugetul nostru de investiții pentru această linie de afaceri este de aproximativ 10% din capitalurile proprii, ceea ce înseamnă că ne propunem să alocăm în jur de 2 milioane de euro. Avem în plan să dublăm acest buget prin utilizarea de împrumuturi bancare, ceea ce ar aduce bugetul total pentru această linie de business la aproximativ 4 milioane de euro. Acesta este bugetul pe care intenționăm să îl investim în proprietăți generatoare de venituri din chirii în viitorul apropiat.

7. Acțiunile preferențiale nu au nici un avantaj la această majorare de capital?

Răspuns:

Acțiunile preferențiale nu au avut un avantaj direct în ceea ce privește majorarea de capital care a avut loc în luna aprilie a acestui an. Într-o adunare generală a deținătorilor de acțiuni preferențiale, s-a decis că, din motive fiscale, este mai potrivit pentru acești deținători să nu primească un dividend preferențial anual. În schimb s-a decis să participe la majorarea de capital prin alocarea primelor din rezerve. Această decizie a avut un efect pozitiv deoarece deținătorii de acțiuni preferențiale au primit mai multe acțiuni gratuite prin această majorare decât ar fi primit prin plata unui dividend preferențial, care ar fi implicat și un cost fiscal suplimentar. În concluzie, acțiunile preferențiale nu au avut un avantaj direct la această majorare de capital, dar au beneficiat de beneficii fiscale și de o creștere a numărului de acțiuni în portofoliu ca rezultat al acestei decizii.

8. Care este strategia cu privire la acțiunile preferențiale?

Răspuns:

Strategia noastră cu privire la acțiunile preferențiale este orientată pe termen mediu și lung, și țintește o eventuală listare în Piața Principală a BVB. Ne propunem să avem o singură clasă de acțiuni pentru companie în momentul trecerii pe Piața Principală. Prin urmare intenționăm să facem o reconversie a acțiunilor preferențiale în acțiuni ordinare până la acea dată.

Este important de menționat că orice astfel de reconversie va trebui să fie aprobată atât de către deținătorii de acțiuni ordinare, cât și de către deținătorii de acțiuni preferențiale. Aceasta înseamnă că vom urmări să stabilim o rată de conversie corectă și să obținem aprobarea corespunzătoare.

În esență, strategia noastră pentru acțiunile preferențiale este de a le converti în acțiuni ordinare în perspectiva trecerii în piața principală, sub rezerva aprobării din partea acționarilor. Această mișcare ar putea aduce beneficii pentru companie și pentru toți investitorii noștri în contextul evoluției noastre în piața de capital.

9. Care este strategia de reducere a discountului față de valoarea activului net (NAV), având în vedere performanța slabă a acțiunilor MET?

Răspuns:

Strategia noastră pentru reducerea discountului la valoarea activului net (NAV) este orientată pe mai multe direcții. În primul rând știm că prețul acțiunii nu poate fi controlat direct de echipa de management, dar ne concentrăm pe îmbunătățirea performanței companiei pentru a crește randamentul capitalurilor proprii. Avem o țintă de atingere a unui return on equity (ROE) de 15% în medie, ceea ce ar putea contribui la reducerea discountului la NAV.

Pe lângă performanța operațională, avem în vedere și o politică privind relația cu investitorii mai eficientă pentru a atrage un interes crescut pentru acțiunea MET. Acest lucru ar putea contribui la îmbunătățirea evaluării și la reducerea discountului la NAV.

De asemenea, planurile noastre de distribuire de dividende, pe care le-am discutat anterior, ar putea avea un impact pozitiv asupra interesului pentru acțiuni și, implicit, asupra discountului la NAV. Experiența ne arată că acele companii care oferă dividende pot avea o creștere a valorii acțiunii. În plus, avem în vedere o comunicare mai eficientă cu investitorii, ceea ce ar putea contribui la îmbunătățirea încrederii și la reducerea discountului la NAV.

Prin aceste măsuri combinate, ne propunem să reducem discountul la NAV și să creștem capitalizarea companiei la bursă, astfel încât acționarii noștri să fie mulțumiți și să dorească să rămână investitori în companie.

10. Referitor la transferul în Piața Principală a BVB, când se estimează că va avea loc această operațiune?**Răspuns:**

Referitor la transferul în Piața Principală a BVB, estimăm că această operațiune ar putea avea loc până în anul 2025. Acesta reprezintă un obiectiv aspirațional pe care ne-am propus să îl realizăm, iar pașii pe care îi vom urma în acest sens includ pregătirea noastră în anii 2023 și 2024.

Pentru a ne pregăti pentru listarea în Piața Principală, ne concentrăm pe dezvoltarea unei politici de guvernanta și transparență adecvată pentru o companie listată. În plus, ne propunem să adoptăm standardele IFRS (International Financial Reporting Standards) în anul 2024, ceea ce va contribui la alinierea cu cerințele de raportare internaționale și va spori atractivitatea noastră pe piața de capital. În concluzie, estimăm că transferul în Piața Principală a BVB ar putea avea loc până în 2025.

11. În ceea ce privește secțiunea "Despre noi" de pe site-ul de prezentare, în care se menționează domnul Alex Bonea și un start-up de crowdfunding imobiliar, dați-mi voie să clarificăm: Este aceeași companie de crowdfunding menționată în documentele de prezentare pentru plasamentele private și subsidiara creată în acest scop? Dacă da, care este numele acestei companii? Care este progresul sau statusul actual al acestei linii de finanțare prin crowdfunding pentru MET?**Răspuns:**

Da, este una și aceeași. Compania se numește Highcrowd Estate Technologies S.A. În momentul de față suntem în curs de autorizare la ASF. Urmează să obținem, credem noi, într-un viitor apropiat, autorizația să putem începe activitatea.

12. Cum descrie noua echipă de conducere noul context de piață și ce propune pentru a adapta strategia companiei în acest nou context?

Răspuns:

Echipa de conducere a companiei abordează noul context de piață cu atenție și flexibilitate, având în vedere schimbările din industrie. Astăzi, observăm o piață în scădere în ceea ce privește achizițiile, iar această scădere poate fi atribuită creșterii ratei dobânzilor și a prețurilor. Ne adaptăm la această realitate și luăm în considerare următoarele aspecte:

- Analiza atentă a fiecărui proiect: Echipa noastră va analiza cu atenție fiecare proiect în parte pentru a identifica oportunitățile de investiții care pot genera randamente atractive în acest mediu de piață. Ne vom concentra pe proiecte finalizate și vom căuta modalități de a le susține financiar pentru a obține randamente bune.
- Adaptarea la cerințele pieței: Înțelegem că piața se schimbă, iar nevoile investitorilor se pot modifica. Ne vom adapta strategia și portofoliul pentru a răspunde cerințelor actuale ale pieței și ale clienților noștri.
- Explorarea de parteneriate: Având în vedere reticența băncilor în finanțarea proiectelor și necesitatea unor resurse suplimentare, vom explora posibilitatea dezvoltării de parteneriate. Aceasta este o abordare pe care nu am luat-o în considerare în trecut, dar care poate fi benefică în contextul actual.
- Adaptarea la momentul pieței: Înțelegem că situația pieței se poate schimba și că trebuie să fim flexibili și adaptați la orice schimbare de condiții. Vom urmări în permanență evoluția pieței și vom lua decizii în funcție de aceasta.

Echipa de conducere are o abordare prudentă și adaptată la noul context de piață. Ne propunem să ne aliniem cu schimbările și să căutăm oportunități în acest mediu în schimbare pentru a continua să obținem rezultate pozitive pentru companie și pentru investitorii noștri.

13. Intenționați să creșteți gradul de îndatorare al companiei?

Răspuns:

Planul nostru este să avem o structură optimă de capital și îndatorare, iar acest lucru poate implica o creștere a gradului de îndatorare pentru anumite linii de business, în funcție de caracteristicile acestora.

În cazul liniei de business legate de achiziții și dezvoltări imobiliare, intenționăm să utilizăm finanțarea bancară, deoarece aceasta este o opțiune viabilă, cu surse clare de rambursare și garantare. Acest lucru ne permite să împrumutăm între 60% și 70% din costurile proiectelor, menținând în continuare o proporție semnificativă de capital propriu.

Pentru celelalte linii de business, cum ar fi parteneriatele cu dezvoltatorii și investițiile de tip early stage, care nu pot fi în general finanțate prin intermediul băncilor, ne propunem să emitem obligațiuni pe piața de capital. Acest lucru ne-ar permite să obținem finanțare pentru până la 50% din valoarea investițiilor.

Astfel, intenționăm să ajustăm gradul de îndatorare în funcție de nevoile specifice ale fiecărei linii de business și de oportunitățile de finanțare disponibile. Scopul final este de a atinge o structură de capital echilibrată și optimă care să susțină creșterea și dezvoltarea noastră fără a solicita excesiv capitalul propriu.

14. De ce nu sunt semnate sau asumate situațiile financiare de către Directorul financiar?

Răspuns:

Probabil că nu este cunoscut faptul ca Meta beneficiază de servicii de contabilitate externalizată. Compania noastră a adoptat o structură tradițională de prezentare a situațiilor financiare, în care raportul financiar este semnat atât de persoana responsabilă cu pregătirea situațiilor financiare, cât și de un membru al consiliului de administrație. Această abordare este utilizată pentru a asigura un grad suplimentar de responsabilitate și transparență. Având în vedere importanța informațiilor financiare și a altor informații relevante pentru investitori, am decis ca un membru al consiliului de administrație să semneze raportul semestrial împreună cu persoana responsabilă cu pregătirea situațiilor financiare. Acest lucru demonstrează angajamentul nostru față de transparență și responsabilitate în fața investitorilor. Directorul Financiar are un rol extins în gestionarea aspectelor financiare ale companiei, inclusiv pregătirea și furnizarea de informații financiare relevante. Deși nu semnează direct raportul financiar, are un rol esențial în asigurarea acurateții și integrității informațiilor financiare. Abordarea noastră de semnare a situațiilor financiare reflectă dorința noastră de a responsabiliza compania și de a oferi un grad înalt de transparență și încredere pentru investitori, fără a submina rolul important al Directorului Financiar în gestionarea aspectelor financiare ale companiei.

15. Înțeleg că au avut loc schimbări semnificative nu doar în echipa de conducere, ci și în Consiliul de Administrație (CA), cu plecarea lui Ionuț Nicolescu și Dragoș Bonea, membri inițiali ai CA. Cu toate acestea, doresc să știu dacă componența advisory board-ului a rămas neschimbată și cum funcționează acesta, precum și care este contribuția acestui advisory board la activitatea companiei?

Răspuns:

S-a anunțat și în presă că domnul Ionuț Nicolescu și-a concentrat activitatea pe dezvoltarea imobiliară, în special pe un proiect de case în Brașov. Acest lucru a dus la decizia lui de a nu mai aloca timp pentru activitățile din cadrul Consiliului de Administrație, și astfel s-a produs o schimbare în componența echipei, cu intrarea Ilincăi Păun, care aduce o expertiză semnificativă în echipă. Cum puteți observa, am făcut eforturi pentru a aduce în echipă oameni cu experiență și expertiză pentru a sprijini proiectul Meta.

Cu privire la domnul Dragoș Bonea, acesta a decis să cedeze poziția de președinte al Consiliului de Administrație domnului Alex Bonea, ținând cont de faptul că domnul Bonea este inițiatorul proiectului Meta. Domnul Alex Bonea a fost cel care a avut ideea proiectului, iar împreună cu domnul Adrian Stanciu și alți colaboratori, au prezentat și dezvoltat proiectul. Toți au văzut potențialul acestei idei și au hotărât să lanseze proiectul Meta în România, considerând că acest tip de companie lipsea din piață.

În legătură cu Advisory Board, am discutat recent despre acest aspect și am încercat să reconsolidăm acest consiliu consultativ. Au existat lacune în funcționarea sa, cum am menționat anterior. Nu doresc să insistăm asupra trecutului, ci să ne concentrăm asupra viitorului. Este important de menționat că Advisory Board-ul nu s-a întrunit foarte des în trecut, iar membrii săi erau nemulțumiți de această situație. Începând cu luna septembrie, am stabilit să reluăm întâlnirile cu Advisory Board-ul și să colaborăm mai strâns cu acești experți pentru a beneficia de contribuția lor valoroasă la dezvoltarea și luarea deciziilor strategice ale companiei.

16. Raportul nu include informații cu privire la gradul de realizare a bugetului de venituri și cheltuieli 2023 și măsurile de realizare pentru restul anului? Aceste informații sunt foarte relevante pentru acționari și investitori deoarece le permit să evalueze performanța managementului în raport cu obiectivele stabilite.

Răspuns:

Bugetul pentru anul curent a fost aprobat de către acționari și este un buget anual. Activitatea Meta nu se desfășoară într-un mod liniar, ceea ce înseamnă că nu avem rezultate similare în fiecare lună sau trimestru. Din acest motiv, nu am prezentat o comparație detaliată cu bugetul în raportul nostru.

Cu toate acestea, din analiza noastră internă privind progresul în ceea ce privește realizarea bugetului pentru anul 2023, vă pot confirma că suntem în grafic. De fapt, așa cum am menționat mai devreme, în unele domenii chiar depășim obiectivele stabilite inițial. Prin urmare, ne așteptăm minim să realizăm bugetul în cursul acestui an.

17. Ce măsuri a luat sau plănuiește să ia Consiliul de Administrație și echipa executivă pentru a crește lichiditatea și capitalizarea bursieră a companiei?

Răspuns:

Am pus accent pe distribuirea de dividende și pe îmbunătățirea comunicării cu investitorii și acționarii. De asemenea, am semnat un contract de Market Making care vizează îmbunătățirea lichidității acțiunilor noastre la bursă. În ceea ce privește măsurile viitoare, Consiliul de Administrație și echipa executivă au în vedere continuarea eforturilor de consolidare a lichidității și creșterea capitalizării bursiere a companiei prin strategii și acțiuni specifice ce vor fi comunicate în viitor.

18. Cum a fost calculată creșterea de 78,6% a cheltuielilor aferente serviciilor de management și din ce este compusă exact cheltuiala legată de contractul de management cu Meta Management Team SRL?

Răspuns:

Cheltuielile cu serviciile de management au înregistrat o creștere de 78,6%, iar această creștere se datorează în principal creșterii activelor aflate în administrare. Aceste cheltuieli sunt compuse din două componente principale.

Contractul cu Meta Management Team SRL: Aceasta este prima componentă și reprezintă costurile asociate contractului cu Meta Management Team SRL pentru serviciile de gestionare a activelor companiei. Conform modalității de calcul anunțate anterior și prevăzute în memorandumul de listare, remunerația pentru Meta Management Team SRL se bazează pe un procent din activele companiei. Odată cu creșterea activelor companiei, remunerația a crescut corespunzător.

Indemnizațiile membrilor Consiliului de Administrație: Aceasta este a doua componentă și reprezintă costurile legate de indemnizațiile primite de membrii Consiliului de Administrație

pentru activitatea lor în cadrul companiei. În primul an de funcționare, majoritatea membrilor Consiliului de Administrație au renunțat la indemnizații. Cu toate acestea, începând cu anul 2023, majoritatea membrilor Consiliului au primit remunerații, ceea ce a dus la o creștere a cheltuielilor în această categorie.

De asemenea, aș dori să subliniez că, pe lângă creșterea veniturilor cu 60% și multiplicarea profitului de cinci ori, compania a înregistrat și o scădere a cheltuielilor totale de 8%. Această reducere a cheltuielilor se datorează faptului că, după preluarea Meta Management Team SRL și renegocierea contractelor existente, am obținut condiții mai avantajoase, cu impact pozitiv asupra costurilor. Procesul de optimizare a cheltuielilor va continua și în perioada următoare, iar rezultatele vor fi reflectate în semestrul doi și în anii următori.

19. Înregistrarea acestei prezentări va fi disponibilă undeva pentru a fi urmărită?

Răspuns:

Înregistrarea acestei prezentări va fi disponibilă pe platforma YouTube, pe toate canalele de comunicare ale companiei și pe website-ul nostru, la secțiunea "Relații cu investitorii". Astfel, veți putea să o urmăriți și să accesați informațiile și ulterior.

20. Compania are o procedură pentru gestionarea și evitarea conflictelor de interese?

Răspuns:

Da, compania are o procedură bine stabilită pentru gestionarea și evitarea conflictelor de interese. Această procedură este în vigoare încă de la începutul activității noastre. Un aspect prioritar în gestionarea conflictelor de interese este rolul crucial al Consiliului de Administrație și al Advisory Boardului. Atunci când comitetul de investiții identifică o potențială investiție care ar putea să implice conflicte de interese, aceasta este supusă aprobării Consiliului de Administrație și, ulterior, a Advisory Boardului.

Până în prezent, membrii Advisory Boardului nu au fost foarte solicitați în această privință, dar ne propunem să le solicităm suportul mult mai des în viitorul apropiat. Recent, am discutat acest aspect și am stabilit un calendar de întâlniri pentru clarificări și stabilirea unor linii directoare clare. Prima întâlnire a Advisory Boardului va avea loc în prima săptămână din septembrie, unde vom aborda și aspecte legate de gestionarea și evitarea conflictelor de interese.