

Sinteză sesiune întrebări și răspunsuri Teleconferință prezentare rezultate S1 2022 23 septembrie 2022

1. Cum vă afectează creșterea ratelor de referință?

- (*Oriol Casellas Deig*): Ne afectează din mai multe puncte de vedere. Nu trebuie să uităm că se datorează inflației care este mai mare decât rata de dobândă și dobânzile care se practică acum în piață. Dobânda reală este în continuare negativă ceea ce ne face să credem că investiția în active imobiliare devine un refugiu pentru investitorii care doresc să se protejeze de acele dobânzi reale negative. Pentru cei care sunt deja în domeniul imobiliar, propunerea noastră este investiția în obligațiuni prin care oferim un randament conform așteptărilor pieței și pe măsura situației actuale.
- (*Eugen Voicu*): Nu poate să nu ne afecteze un asemenea indicator care are un impact asupra întregii piețe. În același timp, noi suntem protejați de anumite influențe, având în vedere modelul nostru de investiții. Acesta este format majoritar din investiții securizate la un randament care vine din înțelegerile inițiale cu companiile în care am investit și pe care le-am împrumutat cu un randament fix. Din acest punct de vedere, noi contăm pe niște rezultate întotdeauna ușor de estimat în relațiile contractuale pe care le dezvoltăm cu partenerii în care am ales să investim. Nu suntem atât de volatili sau de vulnerabili la evoluțiile pieței, cu toate că nu putem evita o influență din acest punct de vedere.

2. Este în continuare rentabil să vă împrumutați la dobânzi mari pe piața de capital când totuși la bancă dobânda e mai mică? Nu este pus în pericol gradul de îndatorare?

- (*Eugen Voicu*): Suntem la un grad de îndatorare extrem de redus, nu avem nici un credit în momentul de față pe care să-l fi accesat, cu toate că avem credite aprobate și din acest punct de vedere suntem o companie foarte solidă. Considerăm că în momentul în care avem randamente așa de bune, trebuie să fim atenți la nivelul dobânzilor, la creditele pe care le accesăm, dar în același timp este la fel de important să creștem dimensiunea companiei. Avem o rezervă relativ bună ca să ne împrumutăm mai scump așa cum se întâmplă în condițiile actuale ale pieței, deci avem o marjă care ne permite să ne împrumutăm. Vom avea un echilibru între creditele

bancare care vor avea dobânzi mai mici, investiții și atragerea de bani din piața de capital. Ne dorim să fim prezenți în ambele piețe, pe piața de capital cu emisiune de obligațiuni, dar să fim în același timp și clienții sistemului bancar.

3. **Cum ați primit în viața companiei listarea, s-a întâmplat ceva deosebit, cum ați simțit acest moment?**

- (*Eugen Voicu*): Momentul a venit în contextul mai puțin favorabil și evident că am avut un impact din acest punct de vedere, dar nu am folosit mecanismul pe care îl aveam la dispoziție pentru stabilizarea cursului, am preferat să lăsăm cursul liber în piață pentru că, în contextul actual, noi considerăm că evoluția a fost normală. De aici încolo ne așteptăm ca și printr-o informare mai bună, sau printr-o înțelegere mai bună a modelului nostru de business, lumea să capete mai multă încredere și să crească nu doar lichiditatea, dar chiar și prețul pe acțiune. Personal cred că avem șanse mari să mergem pe un trend ascendent. În acest context, este un lucru pe care l-am mai comunicat, noi ne menținem ținta de profit pe anul acesta și bugetul pe care l-am aprobat la începutul anului rămâne valabil din acest punct de vedere, tocmai pentru că estimăm că în ultima parte a anului ajung la maturitate investițiile pe care le-am făcut anul trecut. Ținta noastră optimă ar fi de 18 luni, plus-minus, evident, deci începem să ne apropiem de cele 18 luni și numărul exit-urilor sau marcarea profitului pe care îl putem face va deveni mai vizibil o dată cu împlinirea acestor 18 luni de activitate.

4. **Profitul de 700 mii RON comunicat pentru primele 6 luni este făcut din ultimul exit de 4,8 milioane euro? Nu ați mai comunicat vânzări la fiecare tranzacție în parte dar per total pierderea de 2 milioane a fost recuperată și tot ce va fi de acum înainte va reprezenta profit?**

- (*Raluca Drăgan*): Profitul pe primele 6 luni în valoare de aproximativ 700 mii lei nu include tranzacția din Proiectul Lujerului. Dacă luați în considerare rezultatul raportat de anul trecut, profitul din primele 6 luni și tranzacția pe care am raportat-o, într-adevăr rezultă că per total am acoperit pierderea. Până la finalul anului așteptăm să ne atingem obiectivele financiare, să mărim în continuare profitul. Fiecare tranzacție din care facem exit adaugă la venituri și la profitul operațional înainte de cheltuielile generale. În măsura în care exit-urile vor fi de volume mai mari, ele pot fi peste cheltuielile generale sau pot fi sub, dar noi estimăm că nu vom mai fi în poziția de pierdere cumulată dacă luăm în calcul toată perioada de la începutul META ESTATE până în prezent.

- (*Eugen Voicu*): Tranzacția a avut loc în septembrie, nu a fost inclusă în rezultatele pentru primele 6 luni. A fost un eveniment ulterior închiderii situațiilor financiare.

5. Cele 10 milioane de euro pe care doriți să le atrageți prin obligațiuni vor include emisiuni de obligațiuni doar în euro sau și în dolari?

- (*Eugen Voicu*): Noi vom testa piața cu o emisiune denominată în dolari și probabil diferența până la 10 milioane de euro va fi o emisiune în euro. 10 milioane de euro este o țintă pentru noi, atât avem aprobat în Adunarea Generală a Acționarilor. Avem o poziție de cash foarte bună și vrem să mai atragem bani pentru că avem un pipeline la fel de solid. Suntem în negocieri în mai multe tranzacții care pot să consume o investiție de peste 10 milioane de euro. Estimăm că vom mai investi aprox. 15 milioane de euro până la final de an. Evident există și varianta ca anumite tranzacții să nu fie finalizate în decembrie și să treacă în ianuarie.

6. Puteți detalia cu privire la împrumuturile bancare? Este un plus față de ce există acum în poziția de cash?

- (*Eugen Voicu*): Sunt în plus.
- (*Oriol Casellas Deig*): Acel împrumut bancar pe care l-am raportat cu Libra Bank are un rol de a susține compania în momentul în care acele apartamente care au fost cumpărate în avans trebuie achitate la notar. În acel moment avem active reale care pot fi date în garanție. Acest lucru ne permite să nu stăm cu trezoreria blocată. Acele credite sunt un fel de bridge între momentul achiziționării unui apartament și momentul vânzării.
- (*Raluca Drăgan*): Poziția de cash de la 30 iunie nu include nici sumele atrase prin împrumut bancar și nici cele prin IPO, care au fost ulterior datei de 30 iunie. În momentul de față, poziția de cash a crescut și vom avea la dispoziție aceste instrumente de finanțare prin credite bancare cu plafon aprobat și prin ceea ce negociem în continuare, dar și prin fondurile pe care le vom atrage prin emisiunea de obligațiuni pentru a crește poziția de cash inițială și apoi a o folosi pentru investiții noi.

7. Cum vedeți business-ul în România în acest domeniu având în vedere contextul în care ne aflăm?

- (*Oriol Casellas Deig*): În ceea ce privește piața imobiliară rezidențială, la apartamentele noi nu vom vedea scăderi de preț nominale, însă sigur ce vedem și vom vedea în continuare este o reducere a volumului și numărului

de tranzacții, mai ales dacă comparăm cu anul trecut când a fost un număr record de tranzacții. Cu siguranță anul acesta, și cel mai probabil anul viitor, nu vom vedea acel număr record de tranzacții. Nu credem însă că piața se va bloca complet și că nu vom vedea scăderi de preț la acele apartamente noi din 2 motive:

- costul de înlocuire a crescut foarte mult și dezvoltatorii ar intra în pierdere dacă ar reduce prețul.
- dezvoltatorii cu care noi colaborăm nu au un grad de îndatorare îngrijorător și au capacitatea de a rezista o perioadă bună de timp cu un volum de tranzacții mai redus.

Chiriile vor crește substanțial. Oferta de apartamente de închiriat va fi mai mică. Piața de apartamente de închiriat devine mai atractivă. Noi ne uităm foarte atent și la achiziția de apartamente de închiriat, avem deja un yield atractiv și putem finanța cu o bancă parteneră.

- (*Eugen Voicu*): Suntem pe o poziție de cash foarte solidă și ne așteptăm ca în viitor oportunitățile să crească. Trebuie doar să fim atenți să selectăm proiectele viabile. Nu estimăm că ne-ar scădea profitabilitatea în viitor.

8. La cât este evaluat portofoliul actual al companiei?

- (*Raluca Drăgan*): La data de 30 iunie avem în portofoliu investiții totale de aproximativ 73 milioane lei și cash de 3,3 milioane de lei. Cu privire la valoarea actuală, neavând foarte multe investiții imobiliare de tipul închirierii în portofoliu și investind în proiecte în curs, nu le reevaluăm în momentul raportării situațiilor financiare la valoarea de piață. Însă ele au valoare intrinsecă și o valoare de piață care depinde de foarte mulți factori. Noi țintim randamente de 20% și am intrat cu discount la majoritatea investițiilor pe care le-am făcut. Dorim să facem exit la randamentele pe care le-am propus.
- (*Oriol Casellas Deig*): În concluzie activele achiziționate de noi au avut o creștere semnificativă de valoare și suntem foarte mulțumiți, dovadă că am făcut tranzacții bune.
- (*Eugen Voicu*): O mențiune privind investițiile este faptul că noi am construit un portofoliu la niște prețuri istorice avantajoase pentru noi. Atunci când am intrat în proiecte piața era setată la prețuri de achiziții mai mici și noi vom beneficia la final prin exit-urile pe care le facem și de creșterea prețurilor care a avut loc între timp. Aș vrea să dau și un exemplu, am avut la un moment dat niște rezervări la un proiect și pentru că prețul crescuse foarte

mult în opinia dezvoltatorului, acesta a preferat să ne returneze dublul sumei avansate de noi decât să rămânem în contractul respectiv.

Aceasta este poziționarea noastră în relația cu anumiți dezvoltatori. Avem și o forță de negociere mai mare decât ar avea-o o persoană fizică și de aici rezultă o diferență de rentabilitate pe care noi o putem obține.

9. Ce sunt activele "income producing"?

- (*Oriol Casellas Deig*): Income producing reprezintă un activ de tip închiriere, de exemplu o clădire de birouri, un spațiu comercial sau o clădire unde se desfășoară o activitate economică, unde există unu sau mai mulți chiriași care plătesc o chirie. Printre criteriile care ne-au ghidat în a alege activele pe care le-am achiziționat pentru a produce un venit din chirii se află calitatea chiriașului, (un chiriaș care este într-o poziție financiară bună și are un business de viitor care susține acea plată și o va achita pe durata contractului) și calitatea contractului în sine. Sunt contracte care au o durată obligatorie de câțiva ani. Nu ne dorim să cumpărăm un activ care e închiriat doar pe un an de zile și dorim contracte mai lungi la acest tip de active cu chiriașii. Ne uităm la eventuala reevaluare și creștere a valorii intrinseci a activului pe care îl cumpărăm odată cu trecerea timpului. Aceasta poate veni din creșterea în sine a valorii imobiliare sau a renegocierii unor contracte de închiriere, care permit o chirie mai mare și condiții mai bune care adăugă valoare clădirii sau activului respectiv.

10. Ne puteți da mai multe detalii despre activele generatoare de venit pe care le analizați? Spații comerciale, clădiri de birouri etc?

- (*Oriol Casellas Deig*): În planul de afaceri mai avem o activitate care o numim turnaround, pe care posibil să o activăm în viitor. Aceasta presupune achiziții de unități sau clădiri folosite, aducerea lor la un stadiu actual și revânzare pe profit și acesta este o linie de afaceri pe care o analizăm. O altă activitate pe care o explorăm este zona de parcelare și urbanizare. Practic în acest caz ne asociem cu un proprietar de teren, îl ajutăm să-și finanțeze drumuri și utilități, cu scopul de a realiza toate facilitățile necesare. Astfel, valoarea terenului crește semnificativ și vânzarea acestuia va aduce un randament bun. Acestea sunt cele două linii de business pe care încă nu le-am activat, cel puțin în următoarele luni avem oportunități mai interesante în alte domenii din plaja noastră de potențiale linii de business și industrii. Urmează o perioadă care va aduce oportunități, posibil nu imediat în aceste segmente, însă cu siguranță în alte segmente, și vrem să putem accesa piața în cele mai bune condiții.

- (*Eugen Voicu*): Rămânem foarte atenți la oportunități și nu putem să anticipăm când vom deschide o nouă linie de business deoarece depinde de ce se întâmplă în piață și ce proiecte ajung la noi. Dacă proiectele respective îndeplinesc condițiile de randament, de garanții, de maturitate, putem să luăm foarte repede o decizie. Acesta este un avantaj al nostru datorită faptului că răspunsul nostru va fi prompt într-o tranzacție. Încercăm să nu extindem efortul de a lua o decizie, să nu încurcăm dezvoltatori și să nu avem un proces costisitor.