

Întrebări și Răspunsuri
Teleconferință Prezentare rezultate S1 2025
August 2025

1. Cât din profitul net raportat este încasat în numerar?

Răspuns:

Pentru că avem o structură dinamică, în care cifra de afaceri este legată și de cheltuielile cu descărcarea de gestiune a activelor, în timp ce veniturile din dobânzi sunt o parte încasate, iar o parte sunt capitalizate, am făcut o analiză globală: la venituri de 14 milioane, aproximativ 65% au fost încasate, în timp ce 35% au fost fie capitalizate, fie au scadență în a 2-a parte a anului. De asemenea, merită menționat că am rulat un portofoliu investițional de peste 5 milioane de euro în primul semestru și anticipăm cel puțin un rulaj similar și în semestrul al 2-lea.

2. Se remarcă o creștere cu 67% a ponderii cheltuielilor de personal în total cheltuieli. Cum se justifică această creștere, în condițiile scăderii cifrei de afaceri și a activității investiționale în general?

Răspuns:

Anul trecut am avut servicii de administrare destul de mari care, practic, luau fața serviciilor de cheltuieli cu personalul. Mai exact, cheltuielile cu personalul erau trecute prin firma de administrare, prin Meta Management Team, și atunci costul de administrare era mai mare. Anul acesta nu am mai avut structura cu Meta Management Team sau a fost doar o cheltuială foarte mică din trecut și, practic, toate cheltuielile cu salariații se văd direct în linia de cheltuieli cu salariații și nu mai trec prin aceste costuri de administrare. Dar, ce cred că este foarte important de menționat este că, deși avem aprobat în bugetul de venituri și cheltuieli o valoare mai mare pentru aceste cheltuieli, am fost prudenți și cred că suntem considerabil mai jos, sau puțin mai jos decât am bugetat. Le-am ținut într-un control foarte atent și, foarte important, toate cheltuielile fixe sunt mai jos cu 16% față de ce am bugetat în momentul de față.

Aș completa la ceea ce a spus Alex cu faptul că în anul 2025 a fost angajată o singură persoană, un manager în echipa de investiții, care se va ocupa exclusiv de zona de active cu venit recurent. Cheltuiala prezentată în bilanț, în contul de profit și pierdere la 30.06.2025, de 763.000 lei, comparativ cu suma de 600.000 lei aferentă perioadei anterioare, se referă strict la acest angajat. Nu au existat altfel de creșteri salariale pe nicio linie de salariați sau de poziții.

3. Care este motivul încetării mandatului domnului Bonea? Are legătură cu rezultatele financiare la S1 sau cu litigiul cu MMT?

Răspuns:

Nu are legătură nici cu una, nici cu alta. Știu că de obicei aceste știri sunt văzute foarte dramatice, însă în contextul de față nu este nimic dramatic. Am preluat mandatul într-un context dificil, cu motivația de a reconsolida compania și de a o aduce într-un punct în care poate să se ducă spre o nouă etapă de creștere. În acest moment, am discutat cu membrii Consiliului de Administrație și am căzut împreună de acord că am ajuns în acest punct, și ținând cont și de niște schimbări din viața mea personală, am luat decizia că cel mai bine ar fi să căutăm și să găsim un nou CEO deoarece eu nu mă voi mai putea implica la fel de mult, cu aceeași intensitate. Cu toate acestea, voi rămâne aproape de proiect și vom continua colaborarea. Nu voi rămâne doar în mintea oamenilor sau în mintea mea, ci efectiv vom continua colaborarea, și cel mai important, în următoarele două - trei luni de zile, ne vom concentra să găsim un CEO și să facem o tranziție foarte bună, care să permită companiei Meta Estate Trust să intre într-o nouă etapă de creștere.

Este vorba, în principal, de considerații de natură personală pe care le-a expus și Alex. Noi o să avem în continuare o colaborare în ceea ce privește dezvoltarea proiectelor și, așa cum spuneam, ne propunem în continuare să organizăm și să desfășurăm procesul de recrutare pentru poziția de CEO, astfel încât compania să-și continue procesul de dezvoltare și de consolidare pe care l-am început. Vom pune accent în continuare pe dezvoltarea activității, creșterea capitalizării vehiculului, și eu cred că împreună cu Alex o să avem un proces de tranziție care să permită noului CEO și echipei executive înțelegerea complexității activității companiei de la momentul acesta și orientarea către noi motoare de dezvoltare ale vehiculului investițional Meta Estate Trust. Așadar, din punctul acesta de vedere, suntem încrezători că împreună o să găsim o formulă care să ducă mai departe compania.

4. Ați anunțat o nouă politică de dividende cu un randament minim țintit de 5%, însă prima încercare de a acorda un dividend în luna august a eșuat din lipsă de cvorum. Ce măsuri veți lua pentru a asigura o mai bună mobilizare a acționarilor?

Răspuns:

Am avut un cvorum de 70%, dacă nu greșesc, la această Adunare Generală, în mijlocul perioadei de vacanțe, respectiv începutul lunii august. Suntem foarte încrezători că la următoarea Adunare Generală, în toamnă când o vom face, cvorumul va depăși 80%, ținând cont că aceasta a fost într-o lună și o perioadă care este marcată de vacanțe, și atenția nu este către această tipologie de evenimente, am reușit să obținem 70%, astfel că nu ne facem nicio grijă.

Am ținut să punem această Adunare Generală a Acționarilor cât mai devreme, însă am dorit să o punem imediat după finalizarea majorării capitalului social, astfel încât și persoanele care au participat la programul de răscumpărare de acțiuni preferențiale să beneficieze cu noua participație în acordarea acestui dividend. Astfel, la 30 iunie, Depozitarul Central a înregistrat noile acțiuni, și în zilele imediat următoare, într-un termen destul de scurt, am convocat Adunare Generală a Acționarilor. Din păcate, termenele legale care sunt solicitate pentru asemenea convocare ne-au adus cel mai devreme cu această Adunare Generală a Acționarilor la 1 august, în perioada în care, într-adevăr, acționarii nu au fost disponibili. Vom încerca, bineînțeles, să mediatizăm următoarea Adunare Generală a Acționarilor și suntem destul de convingși, în baza interesului pe care l-am văzut manifestat de acționari, că aceștia vor participa pentru a acoperi cvorumul necesar.

Aș completa și eu pe acest subiect. Cred că ar fi de menționat, pe de-o parte, modul în care noi interpretăm rezultatul votului din ultima Adunare Generală cu privire la acest subiect, este că, în

majoritate, cei care și-au exprimat dreptul de vot au confirmat viziunea și propunerea noastră, respectiv dorința de a distribui dividende sub formă de cash. Pe de altă parte, într-adevăr, a fost o problemă de participare, ținând cont de perioada vacanțelor, însă ceea ce este de remarcat, și o să fie o prioritate pentru echipa executivă în perioada următoare, este că ne propunem, în primul rând, să avem rezultate operaționale care să ne permită să fundamentăm politica de dividende pe care am publicat-o și eu sper, în perioada următoare, ca rezultatele financiare să ne permită să confirmăm aceste rezultate. Noi avem deocamdată convingerea că așa se va întâmpla. În ceea ce privește cvorumul și ținând cont și de experiența adunărilor generale anterioare, eu am convingerea că odată ce intrăm în luna septembrie-octombrie, când activitatea revine la niveluri normale, o să avem și un cvorum care să ne permită distribuirea de dividende. Ceea ce pot confirma acționarilor și investitorilor este că din partea noastră, a Consiliului de Administrație, există hotărârea și determinarea de a acorda aceste dividende, și sunt convins că, împreună cu acționarii, o să ajungem la rezultatul pe care ni-l propunem.

5. Terenul de la Ciolpani este achiziționat împreună cu un partener. Este acesta afiliat cu MET în vreun fel?

Răspuns:

Informațiile sunt publice și se pot verifica. Suntem parteneri cu compania Entire Real Estate Solutions, dacă nu mă înșel, companie care nu este afiliată cu Meta Estate Trust în vreun fel, nu este acționar, nu este în conducere, nu este administrator.

6. Creanțele au crescut. Cum vor fi convertite în cashflow în S2 astfel încât profitul să fie atins nu doar pe hârtie, ci și în conturi?

Răspuns:

Este un moment foarte important de explicat, și deși am mai făcut-o, o mai facem din nou, pentru că dinamica unui vehicul de investiții imobiliar listat, dinamica financiară, este aparte, în sensul în care marcarea rezultatelor financiare se face atât prin cash, prin lichidizări, dar și non-cash. Și în special dacă ne ducem într-un model de business mai apropiat cu cel al REIT-urilor, societăților de investiții imobiliare așa cum au fost reglementate în textul de lege care a trecut de prima cameră, vom vedea că o bună parte din profit sau pierdere vine din evaluarea activelor fiindcă aceste companii stau pe aceste active și generează, pe lângă chirii, aprecieri de capital.

În structura noastră financiară din acest an am avut o parte din profiturile și marjele investiționale realizate în acest semestru cash, care a fost de 60%, dar trebuie să luăm în calcul că am avut și cash flow care nu a fost din acest semestru. De exemplu, exitul din Novarion avea și dobânzi acumulate din alte exerciții financiar. Desigur, acolo dobânda se plătea anual, dar de fiecare dată noi recunoaștem lunar respectivele dobânzi. Astfel, această dinamică nu reflectă structura financiară a unei companii de vânzări, de exemplu, în care rezultatele financiare sunt ghidate în fundament de vânzările pe care le realizează și acolo este foarte important de urmărit care este gradul de colectare al vânzărilor. Noi, de fiecare dată, o să avem multe situații în care nu vom colecta acel cash decât când vom vinde activele. De exemplu, în proiectul Mătășari, am transformat o creanță într-un teren. S-a întâmplat o compensare, și decât să fi încasat creanța respectivă și să fie cumpărat teren, noi am compensat direct, și acolo este un venit non-cash, dar activul este la noi în bilanț. Astfel, nu se poate pune întrebarea de marcarea a valorii. Dinamici similare vom avea în continuare.

7. În ceea ce privește listarea în Piața Principală, obiectivul rămâne T1 2026?**Răspuns:**

Țintim să transmitem prospectul de tranziție în trimestrul 1 din 2026 și să o facem cât mai repede, în prima parte a anului 2026. Ne-am propus să transmitem prospectul de listare în Piața Principală în momentul în care finalizăm operațiunile de capital. Ultima componentă a operațiunii de capital din planul nostru este cea de diminuare a valorii nominale, pe care dorim să o aprobăm în luna decembrie, însă trebuie să așteptăm două luni perioada de opozabilitate de la publicarea în Monitorul Oficial, după care va fi înregistrat oficial și de către Registrul Comerțului și în actul constitutiv, precum și la ASF, BVB și Depozitarul Central. Astfel, suntem dependenți tot timpul în operațiunile de capital de toate aceste proceduri legale, conform cu legislația în vigoare. De aceea, chiar dacă ele se finalizează în anul 2025, vom mai avea o întârziere pe care trebuie să o așteptăm pentru a finaliza și înregistrarea lor în toate structurile legale pe care trebuie să le parcurgem. Da, țintim să transmitem prospectul la finalul trimestrului 1 și să avem, până la finalul trimestrului 2, tranziția finalizată.

8. Expiră programul de răscumpărare de acțiuni? Se continuă? Sau cum veți asigura lichiditatea? Market making?**Răspuns:**

Contemplăm toate opțiunile pe care le avem disponibile, dar în Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor din decembrie ne gândim să propunem un nou program de răscumpărare de acțiuni proprii, similar cu cel care s-a desfășurat acum, pentru a continua acest trend. Am răscumpărat până la data curentă peste 1,5 milioane de acțiuni, la o valoare medie de 0,65-0,66 lei pe acțiune. Pe acestea, odată cu încheierea programului de răscumpărare, le vom anula și vom înregistra în anul următor toate aceste operațiuni de capital.

9. Parteneriatul cu Rock Mountain este restructurat și are loc o refinanțare. De ce? Care este situația acolo? Dacă puteți oferi detalii concrete.**Răspuns:**

Proiectul Rock Mountain și investiția noastră în Rock Mountain a înregistrat întârzieri semnificative încă din 2023 și anul trecut, în 2024. Ținând cont de structura în care era realizată investiția inițială, în care nu aveam expunerea securizată, a trebuit să ne folosim de pârghii legale și de negociere pentru a ne securiza expunerea. Am cumpărat una dintre companiile care a vândut terenul și am putut să activăm un pact comisoriu pentru a lua terenul respectiv în proprietate și astfel pentru a ne asigura întreaga expunere. Cu toate acestea, putem spune astăzi că restructurarea este finală în proporții de 80%. A avut loc un pas intermediar în care am făcut această schimbare. Acest lucru ne-a permis să închidem o nouă înțelegere cu dezvoltatorul, mai ales în contextul în care au reușit și să semneze cu lanțul hotelier Kempinski. Au reușit să semneze un contract de management al hotelului, cât și un contract pentru rezidențele cu brand Kempinski al aparthotelului. În acest context, vom curăța structura inițială de investiții și acum, cum avem terenul, este o structură complexă și nu este curată. Și atunci, vom face o refinanțare prin care întreaga expunere o vom trece, alături probabil și de alți investitori, printr-un instrument financiar reglementat, printr-o platformă de crowdfunding. Astfel, noi nu vom mai avea riscuri directe asociate cu proiectul respectiv și vom deține pur și simplu un instrument financiar purtător de dobândă, cu un cadru legal foarte clar, care, cel mai important, este garantat de o ipotecă imobiliară

de rang întâi, chiar pe ambele terenuri. După acest pas, proiectul va fi structurat în așa fel încât să poată continua dezvoltarea și să ajungă la potențialul lui. Până la finalul anului va trebui să avem și această etapă finalizată și, desigur, când se va întâmpla o vom raporta la BVB și veți ști și dumneavoastră.

10. Constatăm, și de această dată, că în rezultatele semestriale nu se prezintă și nu se explică realizările/nerealizările pe categorii prin raportare la prevederile bugetare. Vă mențineți angajamentele luate prin Bugetul de Venituri și Cheltuieli 2025 sau intenționați revizuirea lor până la finalul anului?

Răspuns:

Așa cum am menționat anterior, în ceea ce privește profitul net, suntem în linie cu bugetul pentru primele șase luni. Vis-a-vis de toate componentele bugetului de venituri și cheltuieli, aici, cu siguranță, există deviații și vor exista în continuare pentru că în investițiile imobiliare ne adaptăm dinamic la profilul fiecărui proiect și la profilul fiecărui client pe care îl aveam. Aici o să pot să dau și un exemplu concret, poate unul din proiectele care generează o cifră de afaceri mare, semnificativă, cuprinsă în buget, a fost restructurat zilele acestea, iar astfel vânzările unităților vor fi realizate de dezvoltator, iar noi am convertit promisiunea de vânzare-cumpărare într-o creanță, purtătoare de dobândă și garantată cu ipotecă pe proiectul respectiv. Am lăsat în sarcina dezvoltatorului să realizeze vânzările deoarece acestea au început. Negocierile vis-a-vis de apartamentele noastre, apartamentele noi, au fost purtate și cu noi și cu clienții finali, și am constatat că cel mai benefic pentru ambele părți este să realizeze dezvoltatorul vânzările care merg relativ bine, iar noi să încasăm banii într-o creanță adusă la zi cu veniturile și marja investițională sub formă fie de dobândă, fie de penalități, aspect la care am ținut de la începutul investițiilor în acest proiect.

Da, în acest moment la Uplake estimăm că până la finalul anului poate chiar să genereze o marjă mai mare decât am estimat în bugetul inițial, sau apropiată. Aici este o specificitate a domeniului nostru, fiindcă pentru investițiile în care achiziționăm apartamente și le revindem, și practic așa se trece prin cifra de afaceri, noi ne asumăm niște garanții către cei care cumpără. Acum, desigur, în anumite proiecte, în care avem mai multă siguranță că nu va trebui ca noi să dăm garanțiile respective, că nu se va întâmpla nimic cu apartamentele pe care le vindem, este mai ușor să o facem. În alte proiecte, putem să estimăm că riscul acesta nu merită neapărat asumat, mai ales în contextul în care procesul de vânzare al unui proiect mai atipic, cum este cel de la Uplake, se poate realiza mult mai ușor prin echipa de vânzări a dezvoltatorului. Mai mult decât atât, aici a fost foarte important și să ne menținem garanția, și practic creanța care exista prin această promisiune de vânzare-cumpărare a fost convertită într-o creanță garantată cu ipotecă imobiliară pe tot activul, astfel că ne-am și diminuat riscul.

Oricum, este important de menționat că proiectul a mers bine. Este finalizat și urmează să își ia recepția. A întârziat mai mult decât ne-am fi așteptat, dar lucrurile stau foarte bine, doar că nu o să realizăm această cifră de afaceri pe care am bugetat-o, în schimb vom realiza întreaga marjă de profit, dacă nu poate și mai bine. Așadar, să răspund la întrebare, la șase luni, cât și la data curentă, ținim în continuare profitul net din bugetul aprobat pentru anul 2025. Mai avem patru luni. Desfășurarea trimestrului trei este în conformitate cu așteptările noastre. Sperăm să tragem tare și în aceste patru luni și să realizăm și în trimestrul trei și în trimestrul patru marja de profit pe care am pus-o în buget și pe care o ținim.

11. De ce au scăzut veniturile totale, respectiv rezultatele operaționale? Pare că ne bazăm mai mult pe veniturile financiare.**Răspuns:**

Am oferit o explicație la începutul acestei prezentări. Avem investiții cu cicluri de dezvoltare imobiliară între 18 și 24 de luni, care în practică s-au închis pe perioade și mai mari. Astfel, nu putem să avem venituri liniare în aceeași perioadă din fiecare an. Ne uităm, totuși, la buget și la profitul net pe care dorim să-l realizăm așa cum ni l-am planificat de la începutul anului. Așadar, veniturile totale sunt în conformitate cu investițiile imobiliare și cu ciclul de dezvoltare, de vânzare și de marcare a marjelor investiționale ale acestora.

În timp ce veniturile financiare sunt o componentă din operațiunile companiei, am structurat portofoliul pe trei linii investiționale destul de clar definite în acest moment. Investițiile în trading, unde avem cifra de afaceri, respectiv venituri din vânzări și venituri din penalități sau cesiuni, avem veniturile din parteneriate, care sunt sub formă de venituri din dobânzi în acest moment, sub formă de venituri financiare, și vom avea, au început deja, dar la un nivel mic, și veniturile recurente. Momentan, proiectul din Poiana Brașov, din Swissôtel, generează venituri recurente, venituri din chirii.

12. Ce randament va genera Terenul de la Ciolpani, când va produce venituri?**Răspuns:**

Estimăm că terenul de la Ciolpani va genera un randament de 8% anual și va produce venituri din momentul finalizării. Estimăm termenul de finalizare la finalul anului 2025.

Proiectul se va finaliza în trimestrul 4 al anului 2025, ca și etape constructive. El va fi deschis în trimestrul 1 al anului 2026 deoarece chiriașii care vin acolo trebuie să facă și anumite lucrări pentru a deschide magazinul. Randamentul activului este puțin peste 8% net, dar trebuie să ținem cont că, în momentul de față, proiectul are o finanțare bancară, adică efectul de levier se simte și avem un spread pozitiv, și trebuie să ținem cont și că avem o refinanțare care va crește randamentul capitalului propriu anualizat undeva la peste 10%, doar din această marjă și, desigur, din refinanțarea respectivă ne vom și lichidiza o parte din investiția inițială și vom optimiza întreaga structură financiară a proiectului. Pentru noi a fost foarte important să investim într-un proiect care se finalizează anul acesta, unul care era în mijlocul execuției pentru a vedea exact și noi, la prima mână, nu doar prin consultant și expertiza echipei executive, care este dinamica unui astfel de proiect și să învățăm pentru a putea scala această linie de investiții.

13. Terenul de la Victoriei este deja închiriat?**Răspuns:**

În legătură cu ceea ce am prezentat până acum, pe terenul de la Victoriei vom construi și avem un contract de închiriere în curs de finalizare cu următorul chiriaș. Este un contract de închiriere semnat între vechiul proprietar și chiriașul care în momentul de față este confidențial și nu putem să îi spunem numele. În momentul de față, suntem în discuții pentru a actualiza acest contract de închiriere pentru definirea unor detalii comerciale, mai degrabă legale, decât preț al chiriei. Chiriașul există, prețul chiriei este ferm și urmează să ne apucăm de construcția acestui activ, poate și anul acesta, dar am comunicat la BVB și în piață că vom începe în trimestrul 1 al anului 2026 pentru a ne asigura că nu spunem ceva ce nu putem livra, dar noi vom încerca să începem mai devreme. Avem deja discuții de finanțare bancară pentru proiect. Da, este deja închiriat, fiindcă trebuie să dezvoltăm și să livrăm activul.

14. Credeți că veți finaliza majorarea capitalului social cu valoarea dividendelor preferențiale și încărcarea acțiunilor ordinare corespunzătoare până în luna octombrie pentru un tratament egal pentru toți acționarii care ar urma să primească dividende?

Răspuns:

Da, aceasta este intenția noastră. De aceea, în prima Adunare Generală Ordinară am propus data plății în data de 15 noiembrie. Mai mult decât atât, în actul constitutiv, dividendul prioritar are ca și statut plata prioritară înaintea oricărei plăți de alte dividende. De aceea, suntem în etapa în care am depus prospectul la ASF și așteptăm aprobarea în următoarele două săptămâni, maxim. Vor urma încă două săptămâni de subscriere pentru drepturi preferențiale, dar așa cum menționam mai devreme, nu ne așteptăm neapărat să existe aici subscriere, după care vom converti, din experiența anterioară, în maxim o săptămână, creanța în acțiunile ordinare înregistrate de către Depozitarul Central. Așadar, estimăm că până la finalul lunii septembrie, cel târziu în prima jumătate din luna octombrie, vom avea acțiunile ordinare încărcate în contul acționarilor deținători de acțiuni preferențiale și care au primit acest dividend prioritar, astfel încât data de înregistrare pentru acționarii care vor primi dividend în numerar va fi ulterioară finalizării acestui proces.

15. Platforma de crowdfunding menționată în raport este cea la care MET și-a înstrăinat complet participația?

Răspuns:

Da, este vorba de High Crowd. Noi am explorat mai multe variante, doar în momentul de față, dacă nu greșesc, sunt doar două platforme licențiate în România și ei au putut să ne ofere cea mai competitivă ofertă.

16. Cum se reflectă noile modificări fiscale în activitatea și rezultatele companiei în semestrul al doilea și în anii viitori?

Răspuns:

Este clar că avem o expunere pe aceste modificări fiscale. Nu putem spune că nu ne-am așteptat la ele, dar nu știam în ce formă vor veni fiindcă nu a existat deloc un consens din partea politicienilor, decât foarte târziu.

Principalul risc la care ne uităm este legat de creșterea taxelor care vor avea un efect de erodare al puterii de cumpărare al românilor și că acest lucru se va simți cel mai puternic în piața imobiliară rezidențială fiindcă achiziția unui apartament, după cum puteți intui, este prima care se poate tăia de pe lista de cumpărături a românilor întrucât ei locuiesc în acest moment undeva, deci nu au nevoie urgentă să-și cumpere un apartament. Cu toate acestea, noi am ales să investim în niște proiecte care au caracteristici de antifragilitate, cum le numim noi, în sensul în care au niște parametri foarte competitivi. Mai exact, sunt în zone în care nu există proiecte noi de dezvoltare, în care există o piață abundentă de cumpărători și se duc în zona aceasta de mass market.

Aceste proiecte reprezintă pentru noi un risc mai mic, spre deosebire de altele, și aici o să dau un exemplu punctual: de exemplu, am decis că în zona Pipera nu vom mai cumpăra apartamente, cum am avut la First Estates, fiindcă un număr foarte mare de apartamente sunt în curs de dezvoltare, iar într-un

context în care piața începe să nu mai fie stabilă, într-un loc în care există foarte multe proiecte de dezvoltare noi, orice dezvoltator care licitează în preț pentru a vinde apartamentele pe care le are va avea un impact semnificativ în prețul la care se vând apartamentele de toată zona. În schimb, în proiectele în care am investit noi, nu sunt multe apartamente în dezvoltare, și atunci riscul ca prețul să fie licitat scade semnificativ, motiv pentru care am ales să investim în București, în zone antifragile, așa spune, dar rămâne un risc deschis fiindcă nu știm ce se va întâmpla în continuare cu exactitate.

17. Am observat în raport un litigiu cu MW Green Power, societate care a anunțat intrarea în concordat preventiv. Care este miza acestui litigiu și potențialele efecte în caz de câștig/pierdere?

Răspuns:

La momentul la care a început această acțiune în instanță, MW Green Power nu era în acel moment în procedură de concordat preventiv. La momentul acesta suntem încă în etapele inițiale ale administrării dosarului acestui litigiu. Vom vedea cum evoluează în perioada următoare. Deocamdată nu am intrat pe fondul cauzei, dar cu siguranță monitorizăm subiectul, și în măsura în care o să avem noi concluzii, vă vom ține la curent la momentul la care ele vor apărea.

18. Există discuții cu fonduri de investiții pentru intrarea în acționariat?

Răspuns:

Nu au existat discuții punctuale, în schimb au existat discuții principiale. Noi am organizat un eveniment în octombrie 2024, unde au fost invitați și reprezentanți de la fondurile de pensii, fondurile de pensii fiind cei mai activi investitori instituționali de pe piața de capital la noi. Provocarea principală pentru a reuși ca un investitor instituțional să intre în structura noastră de acționariat este dimensiunea companiei, fiindcă acești jucători, în această piață, nu sunt interesați să investească 1, 2, 5 milioane de euro, ci pornesc poate de pe la 10, 20, 30 de milioane de euro, iar în contextul dimensiunii noastre, în momentul de față, nu este foarte fezabil. Astfel, în continuare, provocarea va fi să reușim să găsim o variantă în care putem ajunge la o bază de active de 100 de milioane de euro ca să începem să putem vorbi cu fondurile de investiții active pe piața noastră de capital. Cu toate acestea, avem relații deschise cu structuri, vehicule de investiții active la noi în România, care cumpără active imobiliare. Suntem în discuții cu ZDR, cu M Core, și mai sunt câteva fonduri cu care probabil vom avea colaborări, dar ei nu vor investi direct în noi, ci mai degrabă noi am putea să revindem o parte din active pentru un profit și le revindem lor. Dar da, aceasta va fi în continuare o provocare care va rămâne în atenția noastră.

19. Valoarea contabilă a scăzut, din ce îmi dau seama datorită majorărilor de capital. După ce toate acestea se vor fi încheiat, cât va fi de fapt? Va urca la loc peste valoarea nominală?

Răspuns:

În momentul de față avem 129 de milioane de acțiuni și 9,7 milioane în anulare. Astfel, numărul de acțiuni va scădea sub valoarea totală a activelor, mai exact vom avea 120 de milioane de acțiuni la 127 de milioane de active, astfel că valoarea nominală va fi supraunitară. Acum ne uităm atât la valoarea netă contabilă a acțiunii, cât și la valoarea nominală a acțiunii. Valoarea nominală este 1 leu pe acțiune în momentul de față. Pentru a anula efectul răscumpărării acțiunilor preferențiale dorim să o diminuăm la 0,85. Acest aspect ne ajută la faptul că vom avea o valoare nominală de 0,85 vs. o valoare de listare

curentă de 0,75. Diferența de 10 bani și discount-ul dintre ele este relativ marginală. S-a diminuat semnificativ vs. 0,75 comparat cu 1. Și această diminuare, și prin faptul că am putut să diminuăm valoarea nominală prin această operațiune, pentru că altă șansă nu vom mai avea decât în momentul în care vom înregistra pierdere, ceea ce nu este cazul în compania noastră, ne va poziționa într-o lumină favorabilă pentru a ridica capital nou din piață. Un investitor nou va putea negocia și înțelege mai ușor de ce să plătească 0,85 lei pe o acțiune, când acțiunea se tranzacționează la 0,75, decât să explicăm de ce ar plăti 1 leu vs. 0,75 lei, unde diferența este destul de mare. Face parte din strategia de creștere, și așa vrea să clarificăm că avem o valoare netă contabilă, unde ne referim la valoarea contabilă a acțiunii. Avem o valoare nominală conform actului constitutiv și avem o valoare de tranzacționare, iar între aceste valori, într-adevăr, există anumite discrepanțe. Ideal ar fi să le armonizăm și să avem o valoare de piață listată cât mai mare, într-un trend care sperăm să-l continue pe cel din anul 2025 și la fel de ascendent.

20. Am o întrebare cu privire la Greenfield. IMPACT a raportat ca au fost multe rezilieri acolo, aveți și voi investiții acolo, cum au mers?

Răspuns:

Am achiziționat 5 apartamente în Greenfield și am vândut deja 4. Mai avem un singur apartament de 3 camere la vânzare. Ne așteptăm să îl vindem până la finalul anului. Bineînțeles, vedem la apartamentul de 3 camere cum va impacta aceste noi măsuri fiscale și cum se va desfășura semestrul al doilea. Cu toate că aici apartamentul avea oricum o valoare care avea un TVA de 19%, iar creșterea de 2% putem să o ajustăm din marjă fără a avea un disconfort semnificativ vis-a-vis de profitabilitatea proiectului.

21. Politica de dividende a ținut cont de legea REIT care cere 90%?

Răspuns:

Nu a ținut cont de legea REIT în momentul de față pentru că încă nu suntem în poziția în care să avem un cadru legislativ formal finalizat și de a ținti aderarea la această structură de REIT. Politica de dividend dorește să dea o predictibilitate investitorilor cu privire la randamentele pe care aceștia le pot obține din acțiunea MET. De aceea, am propus un prag minim de randament de 5% care bineînțeles că va fi adaptat în funcție de rezultatul net distribuibil, de poziția de lichiditate a companiei și de investițiile companiei. Ne dorim să remunerăm acționarii cu dividende în numerar sau sub formă de acțiuni gratuite, și în același timp să dezvoltăm și compania și să sincronizăm aceste momente pentru a nu afecta activitatea operațională sau investițională.

22. Pentru a ajunge la 100 milioane de euro este nevoie de leverage semnificativ din acest punct?

Răspuns:

Ne va ajuta poziția pe care o avem cu gradul de îndatorare scăzut. Avem credite bancare contractate relativ marginal, avem doar două proiecte refinanțate prin Patria Bank. Avem loc mult de a contracta credite și de a beneficia de acest leverage.

Noi am făcut un calcul, și am prezentat și la o conferință la TradeVille. Dacă luăm în calcul niște ipoteze foarte prudente, de o creștere organică de 10% a capitalurilor proprii și de un leverage de o creștere a gradului de datorare de doar până la 35%, în trei ani de zile am ajunge la 100 de milioane de

euro. Fiindcă avem acest efect de compunere în trei ani de zile, 10%, care are o tentă exponențială, și cu un leverage de 35%, ajungem la 100 de milioane de euro active.

23. Am luat act de ultimul raport privind mandatul actualului CEO. Ce profil căutați pentru selecția următorului?

Răspuns:

În principiu, ne propunem să avem un profil de candidat care să ne asigure că poate livra în perioada următoare obiectivele pe care ni le propunem pentru companie, în special obiectivele de creștere. În ultima perioadă am discutat despre necesitatea ca vehiculul de investiții să crească, inclusiv prin atragere de capital. Pe de altă parte, după cum s-a înțeles din toată discuția noastră de astăzi, dar și din discuțiile anterioare, efortul nostru în ultima perioadă a fost acela de a cristaliza, a contura și a oferi predictibilitate pentru trei linii de business ale Meta Estate Trust. Este clar că viitorul CEO trebuie să poată gestiona competitiv aceste linii de business și, eventual, împreună să continuăm să lucrăm pentru a crește eficiența și eficacitatea modelului de business Meta Estate Trust. Din punctul nostru de vedere, este clar că a atrage capital în vehiculul investițional este o provocare importantă, dar pe de altă parte, în condițiile de piață curentă, plasarea inteligentă și cu rezultate pozitive a capitalului este o provocare la fel de mare și este clar că aceasta este una dintre prioritățile pentru noua formulă a echipei executive.

Toate aceste caracteristici, împreună cu experiența de a lucra, a conlucra cu piața de capital, cu investitorii, eventual într-o companie listată, sunt caracteristici pe care le urmărim activ în procesul de recrutare.

24. Mai este nevoie de divizarea valorii nominale? S-a discutat subiectul la conferința pentru raportul anual 2024.

Răspuns:

Nu avem în plan divizarea valorii nominale, dar avem în plan reducerea valorii nominale prin operațiunile de capital pe care le-am menționat. Divizarea valorii nominale nu ne-ar rezolva problema discount-ului dintre valoarea de tranzacționare și valoarea nominală, fiindcă automat și valoarea de tranzacționare s-ar diviza cu același procent. Dacă am înmulți numărul ori doi al valorilor nominale, la fel s-ar întâmpla și pentru valoarea de tranzacționare și pentru numărul acțiunilor care sunt în circulație totală. Nu ne-ar rezolva problema și nu avem un astfel de plan.

25. Care sunt concluziile studiului de percepție al pieței asupra companiei MET?

Răspuns:

Am realizat un prim studiu care ne-a servit doar ca o bază de informare pentru a concepe un studiu mai amplu. Astfel, în momentul de față nu putem spune că este finalizat, și în acest sens nu am considerat că merită să fie publicat. Dacă va exista interes după ce îl finalizăm integral, cei interesați ne pot scrie pe mail și vom furniza concluziile.