

Întrebări și Răspunsuri

Teleconferință Prezentare rezultate preliminare 2025

Martie 2026

1. Pentru anul 2026 mai sunt alte operațiuni sau modificări de făcut în ceea ce privește capitalul? Au mai fost discuții de răscumpărare a acțiunilor preferențiale rămase?

Răspuns:

Da, există discuții cu privire la răscumpărarea acțiunilor preferențiale rămase. Cum vă spuneam și anterior, strategia pentru răscumpărarea tuturor acțiunilor preferențiale este o țintă a conducerii și ne dorim să le răscumpărăm, bineînțeles, în funcție de acționarii care mai dețin acțiuni preferențiale și de disponibilitatea lor de a le vinde către Meta Estate Trust.

Pentru a le răscumpăra, avem nevoie de o nouă decizie AGA. Avem nevoie de o nouă structură a acestui program și de un timeline pentru a realiza această răscumpărare. Nu putem să răscumpărăm acțiunile preferențiale și să le păstrăm noi, ca societate. Ele vor fi anulate.

De asemenea, răscumpărarea acțiunilor preferențiale și demararea acestui program a presupus ca răscumpărarea să se realizeze cu conversia creanțelor rezultate în majorare de capital social. Nu am dorit, și nici nu am avut capacitatea de a răscumpăra în numerar aceste acțiuni, pentru că era vorba de un preț de peste 30 de milioane de lei care, să zicem că reprezenta 25% din totalul activelor companiei. Nu era fezabil să fie răscumpărate în numerar. Așadar, suntem interesați să le răscumpărăm în continuare, dar așteptăm să facem acest lucru într-un moment în care toate celelalte obiective au fost închise, și anume, prima parte de restructurare a capitalurilor, pe care am realizat-o. Precum ați văzut ieri, în știri, diminuarea valorii nominale a fost implementată de către ASF și de către Depozitarul Central la finalul zilei de ieri, și săptămânile trecute și de către ONRC.

Practic, a fost o perioadă de aproape un an și o lună, un an și două luni de zile pentru această structură. Este o perioadă lungă care vine la pachet cu situația legală din România pentru o asemenea operațiune asupra răscumpărării și asupra capitalurilor.

Sunt termene legale de opozabilitate pentru producerea capitalului social de minimum două luni de zile. Și au fost două. O dată anularea acțiunilor preferențiale, și o dată reducerea valorii nominale. Deci, patru luni de zile am fost în opozibilitate doar aici. Fiecare AGA pe care Meta Estate Trust o desfășoară trebuie anunțată în prealabil cu 30 de zile. Din nou, mai avem o întârziere.

Astfel, pe scurt, o asemenea operațiune se desfășoară pe parcursul a 10-12 luni. Ne propunem să o facem imediat cum finalizăm ținta principală de listare la Bursa de Valori București în Piața Principală. Astfel, probabil, în a doua parte a anului 2026 putem să avem o AGA în care acționarii să decidă continuarea programului pe o perioadă nu neapărat strânsă, ci mai largă, nedefinită, la condiții similare, și bineînțeles, și la caracteristici similare cu prima operațiune de răscumpărare a acțiunilor preferențiale.

Pentru anul 2026 nu sunt alte operațiuni semnificative în ceea ce privește capitalul. Dorim să trecem pe Piața Principală și ne dorim ca target al companiei să atragem alți bani din piață în ceea ce privește capitalul Meta. Vom vedea care este momentul oportun la care putem să realizăm toate aceste lucruri.

- 2. Luați în considerare înlocuirea distribuirii de dividende, care s-a dovedit dificil de aprobat, cu o ofertă publică de răscumpărare de acțiuni, urmată de anularea acestora? Societatea are deja aprobat un plan de răscumpărare, astfel că implementarea ar fi destul de simplă. În plus, această variantă este mai avantajoasă fiscal, având în vedere că impozitarea dividendelor este considerabil mai mare.**

Răspuns:

Acesta a fost și scopul cu care am propus programul de răscumpărare al acțiunilor preferențiale la un nivel de 10% din numărul total de acțiuni, de 12 milioane de acțiuni. Luăm în considerare o ofertă publică de răscumpărare. Așteptăm să vedem care este cel mai potrivit moment în care să o facem. Vă spuneam că ținta numărul unu, ținta principală este listarea în Piața Principală.

Listarea în Piața Principală presupune un prospect tehnic prin care să ajungem acolo, să trecem acolo, să fie aprobat de ASF. Credem că cel mai oportun moment ar fi, după ce realizăm această tranziție pe Piața Reglementată a Bursei de Valori București, să ne gândim și la oferta publică de răscumpărare a acțiunilor, tocmai pentru a nu influența cele două proiecte și pentru a fi într-o poziție cât mai bună să realizăm această ofertă publică cu succes, și să remunerăm atât acționarii curenți, cât și să reușim o lichiditate, o lichidizare a acțiunii Meta Estate Trust și o poziționare mai bună în piața de capital.

- 3. Ce ne puteți spune privind estimările de dividende?**

Răspuns:

Așa cum știți, în anul 2025 am avut două Adunări Generale în care am propus un dividend de distribuit în numerar pentru acționarii noștri. În AGA, atât din august, cât și din noiembrie, acționarii au răspuns pozitiv la propunerea de distribuție de dividend în numerar.

Din păcate, modul în care actul constitutiv al Meta Estate Trust și strategia investițională a fost creionată la începutul înființării companiei, precum v-am transmis - pentru primii cinci ani de la listare avem nevoie de un minim de 80% din numărul total de voturi exprimate pentru aprobarea de dividende. Volumul pentru aceste două AGA s-a situat undeva la 68-70%, deci ne-au lipsit aproximativ 10% din numărul total de voturi pentru a putea distribui aceste dividende. În cursul anului 2026 ne vom uita, din nou, care este cea mai eficientă metodă de a remunera acționarii, fie prin distribuții de dividende, fie prin această ofertă publică de cumpărare a acțiunilor.

De asemenea, Consiliul de Administrație a aprobat și și-a asumat o politică de dividende în care ne dorim să distribuim un randament de minim 5% anual către acționari, fie prin dividende în numerar, fie prin alte forme de acordare de acțiuni gratuite sau printr-o ofertă publică de răscumpărare.

4. Care este motivația pentru care Consiliul de Administrație Meta găsește reducerea capitalizării (returnarea de capital prin programe de răscumpărare) drept o strategie prioritară vs. cea de investiții promovată în tezele de creștere susținută în ultimii ani?

Răspuns:

Aici trebuie să vă spun că este o dezbatere pe care noi o tot avem în Consiliul de Administrație. Ceea ce am încercat să facem de la începutul mandatului a fost să structurăm și să respectăm clar o procedură de acordare a dividendelor, astfel încât să aducem un pic de predictibilitate în modul în care tratăm acest subiect și în care compania își exercită acest prerogativ. Sigur că, ori de câte ori ai capital la dispoziție, există și oportunități importante de creștere. Numai că aici intervine, de fiecare dată, analiza costului de oportunitate.

Ceea ce am vrea noi să transmitem către investitori este că MET se îndreaptă către un model în care distribuția de dividende o să fie o prioritate, nu doar realizarea de rezultate pozitive și capitalizarea acestora. Tocmai de aceea, așa cum vă spunea și Bogdan anterior, încercăm să avem an de an, din rezultatele noastre pozitive, o distribuție de dividende către acționari, care să le dea garanția faptului că rezultatele pozitive ajung să se vadă și în portofoliile lor.

Aceasta este o orientare pe care o să o continuăm și în perioada următoare. După cum ați observat însă, sunt unele aspecte, structurale le-aș numi, care nu ne-au permis să ne exercităm gradele acestea de libertate așa cum ne-am fi dorit. Acea prevedere pe care Bogdan a menționat-o în Actul Constitutiv al companiei, care presupune ca la 5 ani de la momentul listării să avem cel puțin 80% din drepturile de vot în acord cu decizia de acordare a dividendelor, s-a dovedit anul trecut a fi unul dintre aceste astfel de obstacole. Dar, eu cred că, în continuare, în perioada următoare, o să găsim soluții pentru a aduce valoare în continuare acționarilor noștri.

5. Cum ați tratat în 2025, și în general anterior, în perioada mandatului dumneavoastră, conflictele de interese din tranzacțiile afiliate, în restructurările de împrumuturi acordate companiilor de proiect din - de exemplu, dar fără limitare, restructurările contractelor MET vs. grupul de companii Rock și Poiana SPV?

Răspuns:

Aici trebuie să vă spun că nu există niciun dubiu. Ori de câte ori am avut informații sau suspiciuni cu privire la potențiale conflicte de interese, ele au fost tratate, în primul rând, prin transparentizare. Am vrut să înțelegem despre ce era vorba cu privire la acele subiecte, și ori de câte ori am simțit nevoia, aveam chestiuni de rezolvat, le-am rezolvat.

În ceea ce privește restructurarea proiectelor, trebuie să vă spunem că acolo principala noastră prioritate este, în primul rând, protejarea capitalului companiei, și după aceea am vrut să ne asigurăm că randamentele pe care ni le-am propus la începutul investiției au fost, de asemenea, protejate. Cum am făcut acest lucru? În primul rând, ne-am propus să ne asigurăm că avem garanții reale care pot fi executate, astfel încât interesele companiei, capitalul, randamentele să fie protejate.

În continuare, nu ne propunem să facem rabat de la abordarea aceasta, și eu sper să avem și succes în această abordare. Până acum, cel puțin, s-a dovedit că abordarea a fost una potrivită.

6. Am observat acest element nou, reevaluări, precum la dezvoltatorii listați (One, IMPACT). La fel să ne așteptăm în continuare?

Răspuns:

Modelul de business al Meta Estate Trust este unul pe care am încercat să îl detaliem cât mai clar în raportul nostru anual. Dacă vă uitați la raportul anual de la 2024, și cu siguranță a fost reluat și pe parcursul anului 2025, și va fi reluat poate chiar mai detaliat dacă simțim nevoia și în raportul anului 2025, avem o secțiune în care explicăm modul în care investim în fiecare din cele trei linii investiționale pe care le-am prezentat mai devreme, cu exemple. În raportul anual găsiți și exemple vis-a-vis de modul în care intrăm într-un proiect de trading, modul în care intrăm într-un proiect de dezvoltare și modul în care intrăm într-un proiect care se bazează pe active cu venit recurent.

În zona de venituri cu activ recurent, în strategia companiei, dorim, pe de o parte, să balansăm riscul investițional, pentru că avem venituri predictibile în proiectele în care intrăm în această categorie, pentru că avem un risc investițional redus, dar bineînțeles pentru că avem și un randament inferior față de celelalte două linii de investiții. Însă, ținta noastră la activele cu venit recurent este să avem un IRR pe investiție anualizat de aproximativ 15%. Acest lucru se realizează pe de o parte din chiriile și din veniturile recurente generate de aceste active, și pe de altă parte din aprecierea acestor active. Aprecie care vine atât din oportunitățile pe care le oferă piața imobiliară, cât și din structura acestui activ. Aceste active au contracte de chirie încheiate pe minim 10 ani cu contrapartide nu doar locale, cât și internaționale, cu o poziție financiară solidă. Au contracte de chirie încheiate în euro și indexate anual la inflația din zona euro.

Așadar, aceste active vor genera creștere de valoare de la un an la altul și, împreună cu oportunitatea din piața financiară, ne dorim un exit din aceste active într-o perioadă de 3, 5, 7 ani, în funcție de oportunități. Noi am simulat inclusiv, bineînțeles la nivel teoretic, o perioadă de 3, 4, 5 ani, între 3 și 5 ani de exit optim la un IRR anualizat de 15%. Astfel, partea de reevaluare la zona de active cu venit recurent este inclusă în modelul de business.

Ele au fost înregistrate inclusiv în bilanțul pe OMFP 1802 ca investiții imobiliare la valoare justă. De aceea, sunt reevaluate în fiecare an în baza randamentelor sau în baza creșterii valorii activului raportat la piața noastră. Și, pe acest segment, într-adevăr vom avea an de an, până la exit, reevaluări care se vor reflecta în P&L-ul companiei, în contul de profit și pierdere.

7. Ați simulat raportarea și pe IFRS? Dacă da, ne puteți spune ce cifre au ieșit la cifra de afaceri și la profit net?

Răspuns:

Suntem în proces de a finaliza raportarea și pe IFRS. Nu putem încă să prezentăm cifrele, dar ele, cu siguranță, vor fi prezentate în prospectul public care va însoți tranziția în Piața Principală. În momentul în care vom publica acest prospect, le vom prezenta și acționarilor și pieței.

8. Vă mențineți targetul de trecere în Piața Principala în S1 2026?

Răspuns:

Da, targetul este să trecem în data de 30 iunie în Piața Reglementată. Nu avem o constrângere, ci avem o ambiție. Ne-am setat acest target, lucrăm cu toate părțile implicate în el, avem pași concreți în calendar și suntem în linie dreaptă pentru listarea în Piața Principală.

9. Care au fost, pe parcursul anului 2025, criteriile de calificare a unui proiect de tip Join Venture cu dezvoltatori în diferite companii de proiect (împrumuturi asociate, ipoteci, etc.)?

Răspuns:

Așa cum spuneam mai devreme, în rapoartele noastre am prezentat modul în care dorim să investim în fiecare linie investițională.

În zona de co-dezvoltare, și am avut mențiuni vis-a-vis de această zonă în fiecare din intervențiile noastre și în fiecare moment în care am prezentat strategia investițională, intrăm în proiecte care au autorizație de construcție. Analizăm, pe de o parte, documentele legale care stau la bază atât a autorizației, cât și a dreptului de proprietate, iar pe altă parte analizăm în detaliu și proiectul și fezabilitatea acestuia, modul în care acesta se poate realiza cât și, bineînțeles, profitabilitatea proiectului înainte de a intra în el.

În cursul anului 2025 nu am intrat în niciun proiect nou. Am avut trei proiecte care s-au derulat în diverse stadii în această categorie. Unul, cel din Sibiu, care s-a închis în luna martie, unde s-a încasat pe deplin atât împrumutul acționar acordat, cât și toate dobânzile la zi asociate acestui împrumut, unde, de asemenea, am și marcat un randament în conformitate cu strategia investițională și cu decizia investițională de la momentul la care am intrat în acest proiect. Am mai avut încă un proiect pe care l-am restructurat împreună cu grupul Rock. Așadar, în zona aceasta nu am avut neapărat împrumuturi care să îndeplinească criterii de risc de neplată. Chiar și așa, vă spuneam încă din celelalte intervenții, că, în ultimii doi ani de zile, conducerea MET s-a concentrat foarte mult pe proiectele curente și pe garantarea și securizarea proiectelor curente, prin diverse metode de a aduce, în principal, garanții reale, imobiliare, sub formă de ipoteci care să acopere valoarea împrumutului și care să acopere eventualele riscuri de neplată a acestor împrumuturi.

Nu au fost împrumuturi sau nu au fost proiecte în zona de co-dezvoltare care să ajungă într-un stadiu de neplată în această categorie, în cursul anului 2025 sau la data curentă.

10. În condițiile în care piața este admisă în raportul MET 2025 ca având elemente mari de risc, care sunt planurile de contingență pentru reducerea riscurilor asumate și ajustările de strategie în situația în care randamentele nu pot rămâne la fel de mari, dar costul finanțării rămâne ridicat?

Răspuns:

Este o întrebare formată din mai multe părți și voi răspunde pe rând. Planurile de contingență pentru reducerea riscurilor se referă exact la ce a discutat Bogdan anterior, și anume la faptul că în fiecare dintre aceste proiecte s-a lucrat foarte mult pentru a se lua garanții tangibile, astfel încât, în cazul în care se ajunge la o situație de neplată sau la o situație în care aceste garanții vor trebui să fie folosite, să fie niște active tangibile care pot fi valorificate.

Randamentele nu pot rămâne la fel de mari, dar costul finanțării rămâne ridicat. Costul finanțării, din punctul nostru de vedere, este de la proiect la proiect o reflexie a randamentului, dar totodată cred că este important să menționăm faptul că momentan nivelul nostru de îndatorare este foarte scăzut, ceea ce înseamnă că acest cost al finanțării în aceste proiecte în care s-a intrat anterior nu este atât de pregnant.

11. Ce măsuri poate lua noua echipă de management în situația în care se descoperă iregularități în gestionarea unor operațiuni în anii precedenți de către managementul anterior?

Răspuns:

Din punctul meu de vedere, aceasta este o întrebare foarte generală și, cu siguranță, vom trata situația de la caz la caz, luând în considerare toate pârghile legale pe care le avem pentru a reprezenta interesul acționarilor, pentru că acesta este primul mandat pe care îl avem cu toții din echipa de management și din Consiliul de Administrație, să apărăm interesele acționarilor. Astfel, de la caz la caz, vom lua toate pârghile legale pentru a remedia aceste iregularități potențiale despre care se vorbește.

12. Ce politică viitoare aveți în privința acțiunilor preferențiale rămase nerăscumpărate?

Răspuns:

Așa cum menționeam mai devreme, ne dorim răscumpărarea acțiunilor preferențiale rămase. Mai sunt 1.500.000 de acțiuni preferențiale nerăscumpărate pentru care, deși au fost contactați acționarii la momentul respectiv, nu au considerat oportună vânzarea acestora către Meta Estate Trust. Dorim să realizăm 100% această răscumpărare. Ca și interval de timp, vă spuneam că va trebui să ne așezăm într-o perioadă de 10 luni de zile în care să nu influențăm alte proiecte care au o prioritate pentru companie puțin mai ridicată decât aceasta în momentul de față.

13. Răscumpărarea acțiunilor preferențiale rămase nu se poate face în aceleași condiții cu cele din ianuarie 2025. Valoarea acțiunilor preferențiale este cu siguranță alta, așa că va trebui făcută o nouă evaluare, cu un raport de evaluare prezentat transparent. În plus, fiscalitatea aferentă operațiunii propusă de dumneavoastră este neatractivă pentru deținătorii de acțiuni preferențiale.

Răspuns:

Da. Valoarea acțiunilor preferențiale necesită o nouă analiză vis-a-vis de valoarea acestora. Să vedem dacă există o discrepanță semnificativă între valoarea care a fost propusă și aprobată în decembrie 2024 vs. valoarea actualizată la zi. În același timp, în momentul în care am propus valoarea de 2,8 lei pe acțiune, am prezentat în detaliu și modul în care s-a ajuns la aceasta și elementele care conduc la determinarea valorii acțiunii preferențiale, respectiv, elementul principal fiind dividendul prioritar de 0,38 bani pe acțiune cum era în decembrie 2025, plătit în acțiuni ordinare către acționarii deținători de acțiuni preferențiale. Așadar, aceste acțiuni preferențiale au valoare și un beneficiu limitat la această dimensiune de 0,38 bani, de care vă spuneam la analiza raportului și la prezentarea raportului și a valorii, că se transpun într-un beneficiu maxim cumulat la nivelul respectiv de o anumită sumă de bani, 800.000 euro, din câte îmi aduc acum aminte. Ceea ce aș vrea să spun este că ele sunt limitate la dividendul prioritar ca și valoare, care poate să fie maxim 33% din profitul net contabil, din rezultatul distribuibil net. Așadar, ele au un plafon maxim peste care nu se poate trece, iar în analiza pe care am făcut-o în acel moment, era prima porțiune în care compania trebuia să ajungă la un profit distribuibil care să atingă acest potențial maxim al acțiunilor preferențiale.

Astfel, în concluzie, vom reanaliza valoarea acțiunilor preferențiale. Nu mă aștept să difere semnificativ, dar vom prezenta transparent, la fel ca data trecută, modul în care s-a ajuns la această valoare și, de asemenea, vom pune la dispoziția acționarilor raportul de evaluare dacă este solicitat.

14. Ne puteți oferi estimări privind veniturile și profitul pentru anul 2026 vs. 2025?**Răspuns:**

Vă putem oferi aceste elemente în următoarele 3 săptămâni, odată cu publicarea convocatorului pentru AGA anuală ce va avea loc conform calendarului financiar, la finalul lunii aprilie, unde vom include și bugetul pentru anul 2026. De asemenea, așa cum s-a menționat și mai devreme, vom prezenta după acest convocator și strategia investițională care va creiona atât 2026, cât și perioadele următoare.

15. O declarație a noului CEO privind preluarea mandatului și obiectivele dumnealui?**Răspuns:**

Obiectivele mele sunt foarte clare din punctul meu de vedere, și anume creșterea profitabilității companiei pe acțiune și creșterea randamentului total pe acțiune. Creșterea randamentului total înseamnă pe de o parte aprecierea prețului acțiunii, dar pe de altă parte și dividendele.

Din punctul meu de vedere, acestea sunt obiectivele principale. Și cum vom face acest lucru? Vom detalia foarte atent, în următoarele săptămâni, când vom veni cu o raportare în acest sens.

16. Cum vedeți piața imobiliară în 2026? Segmentul rezidențial vs. comercial.**Răspuns:**

Piața imobiliară în 2026, din punctul nostru de vedere, este o piață unde există clar o tensiune între cerere și ofertă, atât pe segmentul rezidențial, cât și pe cel comercial. Pe segmentul rezidențial, atât în București, cât și în orașele mari din România, există clar o cerere pentru rezidențial modern. Cu toate acestea, există foarte puține proiecte care se fac la acest standard, fie din punct de vedere al autorizației, fie din punct de vedere al locației. Aici, lucrurile diferă de la oraș la oraș, sau chiar de la zonă la zonă, dacă vorbim despre București, în ceea ce privește segmentul comercial, pe partea de retail, cu toate că statisticile, într-un fel, arată o creștere mai puțin accelerată vs. anii trecuți în ceea ce privește consumul. În ceea ce privește consumul de conveniență, adică proiectele la care noi ne-am uitat cel puțin în trecut, și anume cele ancorate în Penny, acele parcuri de retail, acestea continuă să meargă foarte bine din punct de vedere al cifrelor de afaceri ale chiriașilor.

17. Proiectele Penny se mai fac? Cum merge proiectul Ciolpani? Dar clinica din zona Victoriei? E în grafic?**Răspuns:**

În ceea ce privește proiectele Penny da, suntem în continuare interesați de proiecte de acest gen. Proiectul din Ciolpani este un proiect care s-a deschis în decembrie și, din punct de vedere operațional, are cifre conform așteptărilor sau chiar peste așteptări.

Clinica din Piața Victoriei este un proiect la care ne uităm cu atenție, un proiect pe care momentan îl negociăm cu diferiți chiriași.

18. Costurile cu salarii au crescut în ultimul an, având mai mulți salariați. Cum apreciați costul acesta pentru 2026? Îl vedeți constant sau mai degrabă va suferi modificări? Cum apreciați dimensiunea echipei în raport cu business-ul dumneavoastră?

Răspuns:

Din punct de vedere al costurilor cu salariile sau din punct de vedere al costurilor operaționale pe echipa internă, acestea nu vor crește în 2026, ci mai degrabă vor rămâne constante, dar acest lucru depinde foarte mult de implementarea strategiei, pentru că avem o strategie ambițioasă unde ne propunem intrarea în mai multe proiecte. Dacă aceste lucruri se vor fructifica, atunci echipa cu siguranță va crește, dar va crește direct proporțional cu business-ul, ceea ce, evident, va fi un lucru bun pentru profitabilitatea întregii companii.

În ceea ce privește dimensiunea echipei în raport cu business-ul, după o perioadă relativ scurtă de acomodare, ceea ce aș putea să spun este că business-ul este foarte fragmentat în momentul de față și s-a intrat într-un număr relativ mare de proiecte, cu o echipă foarte pregătită în direcția aceasta, o echipă care lucrează foarte bine și este foarte agilă, dar din punctul meu de vedere este o echipă optimă, care momentan poate să managerieze foarte bine toate proiectele.

19. Ținând cont de contextul economic actual și de noul TVA de 21%, vă așteptați ca 2026 să fie mai bun ca 2025 sau în linie?

Răspuns:

Acest lucru depinde relativ mult de strategia pe care noi o vom propune acționarilor în următoarele săptămâni, iar această strategie, după cum am spus, are mai multe tranzacții, iar unele vor fi chiar transformatoare pentru companie. Dacă aceste lucruri se vor întâmpla, contextul economic actual și noul TVA de 21% va avea, evident, un impact, dar un impact semnificativ mai mare îl vor avea aceste tranzacții care vom vedea dacă vor fi fructificate sau nu. Evident, un TVA de 21%, cel puțin pe partea de consum, are un impact direct în creșterea mai puțin accelerată a consumului. Dar, cu toate acestea, ne așteptăm să contracarăm acest efect cu o strategie foarte bună pe următorul an și următorii 2-3 ani.

20. Cum evoluează litigiile?

Răspuns:

Subiectul este abordat, într-adevăr, în raportul financiar, ca de fiecare dată. Din nefericire, nu avem concluzii noi de etapă cu privire la litigii. Ceea ce s-a întâmplat semnificativ în prima parte a acestui an este că am primit noi termene pentru majoritatea litigiilor, în contextul în care s-au schimbat completurile de judecată. Înțeleg că este o procedură administrativă. După cum știți, în litigiul principal cu MMT, acolo în primă instanță am avut câștig de cauze, în sensul că a fost respinsă acțiunea MMT, însă, după aceea, aceștia au atacat această decizie și, după cum spuneam, am primit noi termene și s-a schimbat inclusiv completul de judecată. Așadar, așteptăm să vedem noile termene pentru a avea noi concluzii cu privire la acest subiect. Cu siguranță că aceste informații vor apărea, la fel ca până acum, în raportele noastre obișnuite.

21. Cum proiectați bugetul pentru 2026? Va fi în creștere, în stagnare sau în scădere?**Răspuns:**

În primul rând, vom publica propunerea de buget împreună cu convocatorul în următoarele 3 săptămâni. Apoi, spuneam la începutul prezentării rezultatelor financiare că ținta noastră internă minimă, pe care ne-am impus-o în ceea ce privește strategia financiară, este un randament al capitalurilor de 10%. Astfel, ne dorim să nu scădem sub acest 10% creștere anuală, însă, țintele pentru anul 2026 sunt mult mai ambițioase. Pe lângă tranziția în Piața Principală, care este obiectivul principal în prima parte a anului, dorim să intrăm în proiecte noi, în proiecte de anvergură, dorim să atragem noi investitori, fie în MET, fie în parteneriate cu MET, în care să dezvoltăm proiecte semnificativ mai mari. Dorim să creștem organic, atât cât ne permite structura curentă, prin acest randament al capitalurilor de minim 10%, și dorim să creștem accelerat în funcție de oportunitățile din piață, iar odată cu tranziția de la Bursa de Valori București, dorim să atragem parteneri noi, care împreună cu noi să ducă dimensiunea companiei, a portofoliului de investiții și a activelor semnificativ mai sus. O să prezentăm toate aceste materiale împreună cu convocatorul, sau după convocator, împreună cu strategia investițională pe care am menționat-o mai devreme.

22. Creanțele au explodat. Acei bani vor fi recuperați? Sau trebuie să faceți și provizioane pentru o parte?**Răspuns:**

La 31 decembrie noi nu considerăm că aceste creanțe raportate au nevoie de provizioare suplimentare. Așa cum vă spuneam, am lucrat intens ani de zile pentru a securiza majoritatea expunerilor. Le monitorizăm atent pe cele care au depășit perioada investițională propusă inițial. De asemenea, și în raportul preliminar găsiți o detaliere a cifrelor pe proiecte în zona de portofoliul de investiții, în care fie am prezentat fiecare linie în text cu investițiile și cu partenerii cu care am investit acolo, fie am pus sub formă de tabel fiecare proiect investițional cu sumele respective. O să vedeți și o comparație cu 31 decembrie 2024 și o să vedeți câte proiecte au fost închise. Nu s-au înregistrat până acum pierderi din proiectele imobiliare. Marja de profitabilitate bineînțeles că este adaptată tot timpul la realitatea curentă economică, investițională, la realitatea curentă a pieței imobiliare. Oportunistic putem să avem în anumite proiecte o marjă superioară. Realist, în condițiile în care există turbulențe economice, preferăm, în funcție de oportunitate, să diminuăm marja pentru a ieși și pentru a realiza randamentul, IRR-ul propus. Astfel, balansăm tot timpul în mod dinamic modul în care închidem aceste proiecte. Așadar, nu este nevoie în momentul acesta de provizion. Sunt câteva proiecte care, într-adevăr, au depășit perioada investițională inițială, dar care sunt în diverse stadii de dezvoltare sau care deja au fost securizate cu diverse active care le acoperă în totalitate valoarea.

23. Procentual, câte apartamente se cesează? Câte ajung să se achiziționeze și să se revândă ulterior finalizării blocurilor?**Răspuns:**

De la an la an se schimbă aceste procente. Ceea ce aș putea spune concret este că ne uităm la ambele situații. Dacă avem o oportunitate mai bună să cesionăm, o valorificăm. Cesionarea înseamnă vânzarea unui provizion de vânzare-cumpărare la un preț care să înglobeze marja prognozată înainte de achiziție, înainte de intabularea apartamentului respectiv. Atât timp cât există cerere și cât avem oportunități, suntem deschiși să o facem. În trecut au fost proiecte care s-au vândut 50-50%. În anul 2025 au fost proiecte care s-au vândut exclusiv prin contract de vânzare-cumpărare. Diferența dintre cesiune și revânzare este faptul că la revânzare prețul de vânzare intră în cifra de afaceri, în timp ce la cesiune

doar marja ajunge în contul de profit și pierderi în venituri operaționale. Din punct de vedere al analizei financiare, ne-a avantajat de multe ori să avem o cifră de afaceri mai mare, în special în ceea ce privește analiza pe care o fac finanțatorii sau alte persoane. Însă, deciziile investiționale se aplică de la proiect la proiect, în funcție de realitatea curentă a proiectului respectiv și în funcție de ținta de randament pe proiect care se ia la momentul la care se realizează investiția. Ne uităm și la marjă, dar decizia investițională nu este luată în funcție de marjă, ci de ținta de randament la momentul la care decidem investiția respectivă.

24. Dacă propunerea de acordare de dividende a eșuat din lipsă de cvorum, aveți în plan o altă abordare sau alte acțiuni?

Răspuns:

Așa cum menționam la începutul sesiunii de întrebări și răspunsuri, ne uităm la toate opțiunile disponibile. Ne dorim să menținem politica de dividend asumată și aprobată de Consiliul de Administrație, aceea de a avea acum o remunerare către acționari care să acorde un randament de minim 5% anual, fie sub formă de dividend în numerar, fie sub formă de acțiuni gratuite sau altă opțiune pe care piața de capital ne-o oferă.