

Propunere Strategie



CUPRINS

Cuvânt de început din partea Directorului General

1. Dinamica și contextul pieței de investiții imobiliare

- Teoria generală a pieței de Real Estate
 - Valoarea unui activ imobiliar
 - O piață imperfectă
 - Segmentarea pieței
 - Termenul lung și termenul scurt
 - Cicluri de piață
- Oportunitatea pieței locale. De ce rezidențial?
 - Structura precară a fondului locativ și presiunea de dezvoltare conform prototipului țărilor vest-europene
 - Cea mai mare valoare adăugată pentru capitalul românesc
 - Loc și nevoie în piață pentru instituționalizarea activității

2. Specia Business-ului

- REIT vs REOC
- Axa investițiilor imobiliare
- Oportunitatea REOC + REIT

3. Stakeholderi și propunerea de valoare

- Investitorii de pe piața de capital
- Antreprenorii locali (Dezvoltatorii imobiliari)
- Instituțiile financiare
- Furnizorii și operatorii din piață

4. Strategia investițională MET

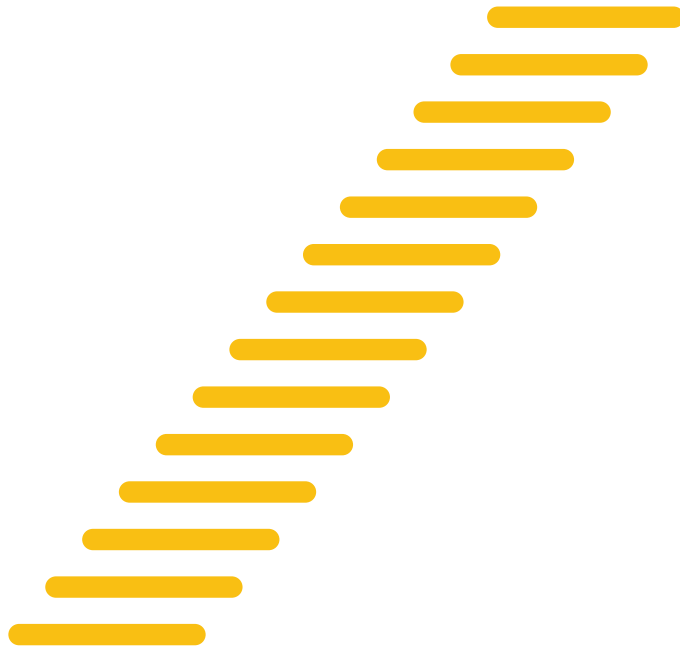
- Tipologiile investiționale
 - Co-developing
 - Early stage acquisitions
 - Call/put-option pe asset-uri imobiliare
 - Bulk Acquisitions
 - Income producing assets
 - Distressed assets
- Adaptabilitatea și flexibilitatea portofoliului la ciclurile de piață
- Procedura investițională și administrarea pipeline-ului și a portofoliului de investiții

5. Strategii de finanțare și structura optimă a capitalului

6. Echipa de management și Guvernanța corporativă

7. Plan de afaceri pe 5 ani și indicatori cheie

Piața imobiliară din România reprezintă un segment crucial al economiei naționale, având o influență semnificativă asupra mediului de afaceri, investițiilor, dezvoltării urbane și a vieții cotidiene a populației.



CUVÂNT DE ÎNCEPUT DIN PARTEA DIRECTORULUI GENERAL

Acest material reprezintă teza noastră fundamentală de investiții și scalare a afacerii. Ne aflăm într-un moment de tranziție pentru companie, la doi ani și șase luni de la înființare și un an de la listare, în care avem oportunitatea de a re poziționa acest proiect pe o traiectorie clară, în spiritul viziunii cu care am fondat aceasta companie. Meta Estate Trust a propus încă de la început un model de business nemaîntâlnit pe piața din România și diferit față de modelele existente în piețele dezvoltate din Vestul Europei sau Statele Unite. În acest sens nu am avut un prototip pe care l-am fi putut prelua deoarece piața imobiliară - și în special cea rezidențială - tinde să se dezvolte în moduri foarte particulare zonei din care face parte. Am gândit viziunea acestui proiect prin prisma experienței existente a fondatorilor și am conceput un model unic și adaptat pieței locale. Principalele două ipoteze cu care am acționat au fost: (I) în piața imobiliară se pot obține randamente mari și (II) există o nevoie de finanțare a acestei piețe prin piața de capital. Pot spune astăzi că ambele ipoteze au fost validate prin rezultatele companiei de a ridica capital și de a-l plasa în investiții care au livrat deja randamente performante. Acum ce ne revine de făcut este să analizăm retrospectiv experiența de la momentul înființării până în prezent cu scopul de a articula o strategie clară, renăscută, în baza unei înțelegeri îmbunătățite despre modalitatea în care putem opera și dezvolta aceasta companie.

Materialul începe cu un capitol despre dinamica și contextul pieței imobiliare în care prezintă principalele concepte teoretice care stau la baza ei, împreună cu o analiză succintă a oportunității pieței locale rezidențiale. În al doilea capitol sunt studiate cele mai similare modele de afaceri — existente în piețele dezvoltate — cu cel al companiei MET având scopul de a fixa un vector de discuție, inspirație și

dezvoltare a acestui proiect. Capitolul trei explorează stakeholderii din jurul modelului de business MET și propune un model de valoare pentru cei mai importanți (Investitorii de pe piața de capital, dezvoltatorii imobiliari și cumpărătorii din piața imobiliară). Al patrulea capitol explică în detaliu fiecare linie de business a strategiei investiționale MET și exemplifică dinamica financiară a acestora. Mai mult de atât în acest capitol este descris mecanismul de adaptabilitate a strategiei la ciclurile de piață și procesul investițional al companiei. Capitolul cinci analizează succint strategiile de finanțare posibile pentru creșterea activelor prin levier de credit și prezintă o structură optimă de alocare a capitalului. Al șaselea capitol descrie structura guvernantei corporative, rolul fiecărui organ decizional și modul în care este organizată echipa executivă. Ultimul capitol — al șaptelea — analizează potențialul strategiei printr-un plan de afaceri detaliat pe 5 ani

Motivația principală a acestui raport este de a articula, organiza și transparentiza un plan strategic și tactic cu obiectivul de a alinia managementul și acționarii companiei spre o imagine potențială de viitor pe care o putem aștepta toți cu nerăbdare.

ALEXANDRU BONEA
CO-FONDATOR ȘI CEO

1. DINAMICA ȘI CONTEXTUL PIEȚEI DE ÎNVESTIȚII IMOBILIARE

Teoria generală a pieței de Real Estate

Pentru a putea articula o strategie clară pentru o companie care activează în piața imobiliară este mai întâi nevoie să înțelegem teoria generală care stă la baza acestei piețe. În primul rând, este necesar să cunoaștem factorii care influențează cererea și oferta de proprietăți imobiliare, precum și modul în care acești factori interacționează pentru a determina prețurile și dinamica generală a pieței:

Demografia: schimbările în populație, migrația internă și creșterea demografică influențează cererea de locuințe și infrastructură. De asemenea, vârsta medie a populației și structura gospodăriilor au un impact asupra tipurilor de proprietăți căutate.

Economia și puterea de cumpărare: starea generală a economiei, nivelul de ocupare a forței de muncă și veniturile disponibile influențează capacitatea oamenilor de a cumpăra sau închiria proprietăți imobiliare. Ratele dobanzilor și accesul la credite ipotecare joacă, de asemenea, un rol semnificativ în deciziile de achiziționare.

Urbanizarea: creșterea populației urbane și dezvoltarea urbană afectează oferta și cererea pentru spații rezidențiale și comerciale. Zonele urbane atractive cu infrastructură dezvoltată sunt în general mai căutate.

Legislația și reglementările: politicile guvernamentale, taxele, subvențiile și alte reglementări pot influența comportamentul pieței imobiliare. Acestea pot include impozite pe proprietate, norme de construcție și politici de dezvoltare urbană.

Valoarea unui activ imobiliar

Valoarea unui activ imobiliar este un concept fundamental în industria imobiliară și joacă un rol esențial în procesul de cumpărare, vânzare și de investiții în imobiliare, iar determinarea valorii corecte reprezintă una dintre cele mai mari provocări pentru luarea deciziilor informate și pentru evaluarea fezabilității financiare a unei tranzacții imobiliare.

În acest sens, reușim să identificăm două piețe distincte atunci când vorbim despre valoarea activelor imobiliare: o piață de consum și una de investiții, funcție de care un astfel de activ poate avea valori diferite ca rezultat și a unor metode diferite de evaluare: prin comparație cu proprietăți similare, din zone comparabile și care s-au tranzacționat în perioada recentă sau care sunt la vânzare, dar și prin metoda fluxului de numerar actualizat (NB: Discounted Cash Flow Method așa cum mai este cunoscută)

Nevoia perenă pentru active imobiliare. Nevoia perenă de active imobiliare se referă la cerința constantă sau durabilă a oamenilor pentru a deține, utiliza sau investi în proprietăți imobiliare într-o societate sau economie. Această nevoie persistă pe termen lung și este influențată de mai mulți factori, inclusiv nevoia de locuințe, cererea pentru spații comerciale, dezvoltarea urbană și investițiile

imobiliare.

Nevoia de locuințe: o nevoie fundamentală a oamenilor este de a avea un spațiu de locuit. Această nevoie este perenă, deoarece oamenii vor întotdeauna să aibă un acoperiș deasupra capului pentru a se proteja de intemperii și pentru a-și asigura intimitatea. Nevoia de locuințe poate varia în funcție de regiune, cultură și nivelul de dezvoltare economică, dar rămâne o nevoie de bază.

Nevoia de spații comerciale: într-o economie activă, există întotdeauna o cerere pentru spații comerciale, cum ar fi birouri, magazine, restaurante, hoteluri și facilități industriale. Companiile au nevoie de aceste spații pentru a-și desfășura activitatea și pentru a servi clienții, ceea ce face ca cererea pentru spații comerciale să fie continuă.

Dezvoltarea urbană și demografia: populația urbană continuă să crească în multe părți ale lumii, ceea ce alimentează cererea pentru dezvoltare urbană și construcții noi. Oamenii migrează către orașe în căutarea oportunităților de muncă și a unei vieți urbane mai active, ceea ce necesită construirea de locuințe și infrastructură suplimentară.

Investițiile imobiliare: proprietățile imobiliare sunt adesea considerate investiții sigure și stabile pe termen lung. Investitorii caută adesea active imobiliare pentru a-și proteja și crește averea, în special în condiții de inflație și volatilitatea piețelor financiare. Acest apetit pentru investiții imobiliare susține, de asemenea, cererea continuă pentru astfel de active

Natura limitată a activelor imobiliare. Natura limitată a activelor imobiliare se referă la faptul că proprietățile imobiliare sunt resurse finite și nu pot fi reproduse sau extinse la infinit. Acest aspect distinctiv al activelor imobiliare implică mai multe elemente importante, cum ar fi: oferta limitată, utilizarea multifuncțională a terenului, dezvoltarea și costurile, dezvoltarea urbană durabilă și altele. În opinia noastră, valorile de piață ale unor astfel de active nu au cum altfel decât să se aprecieze pe termen lung, provocarea majoră rămânând calculul unui index de creștere adecvat, iar acest lucru este posibil având în vedere faptul că oferta urmează să cunoască un trend descendent pe măsură ce spațiile disponibile sunt utilizate. Sigur, o variantă de furnizare de spațiu și creștere a terenurilor disponibile pentru dezvoltări este în strânsă legătură cu extinderile urbane și planurile autorităților locale și centrale de dezvoltare intravilană.

Utilizare și valoare: Utilizarea proprietăților imobiliare se referă la modul în care sunt folosite sau destinate a fi utilizate proprietățile imobiliare, cum ar fi terenurile și clădirile. Proprietățile imobiliare pot avea diverse utilizări, care pot varia în funcție de zonarea și reglementările locale. Aceste utilizări pot include: rezidențial, comercial, industrial, agricol, mixt, iar valoarea acestora este dată de suma estimată a fi încasată într-un act de vânzare la un moment dat.

Consum: Proprietățile imobiliare pentru consum sunt proprietăți imobiliare utilizate de persoane sau gospodării pentru a-și satisface nevoile personale sau de locuit, în contrast cu proprietățile imobiliare pentru investiții sau dezvoltare. Aceste proprietăți sunt destinate în principal utilizării rezidențiale sau pentru a satisface necesități personale ale proprietarilor sau chiriașilor lor.

Investiție. Proprietățile imobiliare pot avea diverse scopuri de investiție, care pot include păstrarea valorii, generarea de fluxuri de numerar și aprecierea capitalului. Iată explicații pentru fiecare dintre aceste concepte:

Store of value

Păstrarea valorii se referă la capacitatea unei proprietăți imobiliare de a menține sau de a crește valoarea sa în timp.

Multe persoane și investitori consideră proprietățile imobiliare ca fiind un mod eficient de a-și proteja averea de inflație sau de schimbările economice.

Proprietățile imobiliare, în special cele aflate în zone cu cerere constantă, au tendința de a crește în valoare pe termen lung, ceea ce le face o opțiune populară pentru păstrarea valorii.

Future cashflow

Fluxul de numerar se referă la veniturile nete generate de o proprietate imobiliară după scăderea tuturor costurilor asociate cu aceasta, cum ar fi taxele, impozitele, asigurările, reparațiile și cheltuielile de gestionare.

Proprietățile imobiliare pentru investiții, în special cele destinate închirierii, pot oferi fluxuri de numerar regulate în cazul în care veniturile din închiriere depășesc cheltuielile asociate cu proprietatea.

Fluxul de numerar poate reprezenta o sursă de venit pasiv pentru investitori și poate fi folosit pentru a acoperi costurile de întreținere aferente proprietății sau pentru a genera profit.

Capital appreciation

Aprecierea capitalului se referă la creșterea valorii unei proprietăți imobiliare în timp.

Investitorii achiziționează proprietăți cu speranța că acestea vor deveni mai valoroase în viitor, permițându-le să obțină un profit atunci când decid să vândă proprietatea.

Aprecierea capitalului poate fi rezultatul creșterii cererii pentru proprietățile dintr-o zonă, a dezvoltării infrastructurii sau a altor factori care fac proprietatea mai atractivă.

O piață imperfectă

Atunci când spunem că piața imobiliară este imperfectă, ne referim la faptul că aceasta nu funcționează într-un mod ideal sau perfect concurențial. O piață imobiliară imperfectă poate prezenta o serie de caracteristici și probleme care împiedică concurența perfectă și care pot afecta funcționarea eficientă a pieței, dar și o oportunitate pentru investitorii care știu cum să se folosească de această dinamică.

Iată câteva aspecte care pot indica imperfecțiunile unei

piețe imobiliare:

Informații Limitate: Accesul la informații complete și corecte despre proprietățile imobiliare, prețurile pieței și condițiile actuale de pe piață pot fi dificile. Ermeticitatea informațională crează în general percepții de valoare diferită pentru același imobil, în funcție de cât de informată este persoana care analizează.

Reglementări și Taxe Complexe: Reglementările guvernamentale, taxele și impozitele asupra proprietăților imobiliare pot fi complexe și schimbătoare, ceea ce poate afecta costurile și rentabilitatea proprietăților. Această complexitate poate crea incertitudine pentru investitori și proprietari.

Bariere la Intrare: Anumite segmente ale pieței imobiliare pot avea bariere ridicate la intrarea pentru noi dezvoltatori sau investitori, cum ar fi costurile ridicate de achiziție a terenurilor sau procesele complicate de autorizare și aprobare. Acest lucru poate restrânge competiția și inovația.

Asimetria Informațională: Cumpărătorii și vânzătorii pot avea adesea acces diferit la informații și expertiză în piața imobiliară, ceea ce poate crea asimetrie informațională și poate avantaja o parte în detrimentul celeilalte în negocieri.

Lichiditate Redusă: Unele tipuri de proprietăți imobiliare pot avea lichiditate redusă, ceea ce înseamnă că este dificil să le vinzi sau să le cumperi rapid. Acest lucru poate afecta capacitatea de a-ți converti activele imobiliare în bani în caz de necesitate.

Caracterul de imperfecțiune al pieței imobiliare poate constitui un avantaj pentru un investitor sofisticat care poate anticipa, pe baza caracteristicilor urbanistici, know-how, analizei pieței locale și a contactelor cu alți investitori, o nevoie imobiliară pe care alți investitori de anvergură mai mică sau actuali proprietari nu o pot prefigura. Un exemplu relevant poate fi situația în care un proprietar de teren își determină valoarea imobilului în funcție de prețurile unor terenuri din zonă, valoare care poate fi semnificativ mai mică decât valoarea de exploatare determinată de un investitor sofisticat - valoarea de achiziție a terenului respectiv autorizat pentru un retailer de talie mare care este interesat să își deschidă un magazin în zona respectivă.

Segmentarea pieței

Piața imobiliară este un conglomerat de subpiețe, fiecare având caracteristici specifice de cerere și ofertă. În cadrul acestor subpiețe, proprietățile sunt în general similare, în special datorită locației lor fixe. Acestea concurează între ele pe baza prețului, iar gradul lor de substituibilitate poate fi evaluat. Dacă prețul unei proprietăți crește și determină creșterea cererii pentru o altă proprietate, cele două sunt considerate substituibile. Segmentarea pieței imobiliare este influențată în mare măsură de locație și de tipul de utilizare a proprietății, cum ar fi rezidențial, comercial etc.

Investiția într-un singur segment al pieței imobiliare este adesea asociată cu un grad mai mare de risc, deoarece este expusă fluctuațiilor specifice aceluși segment. De exemplu, o investiție doar în spații comerciale poate suferi în cazul unei recesiuni sectoriale. Pe de altă parte,

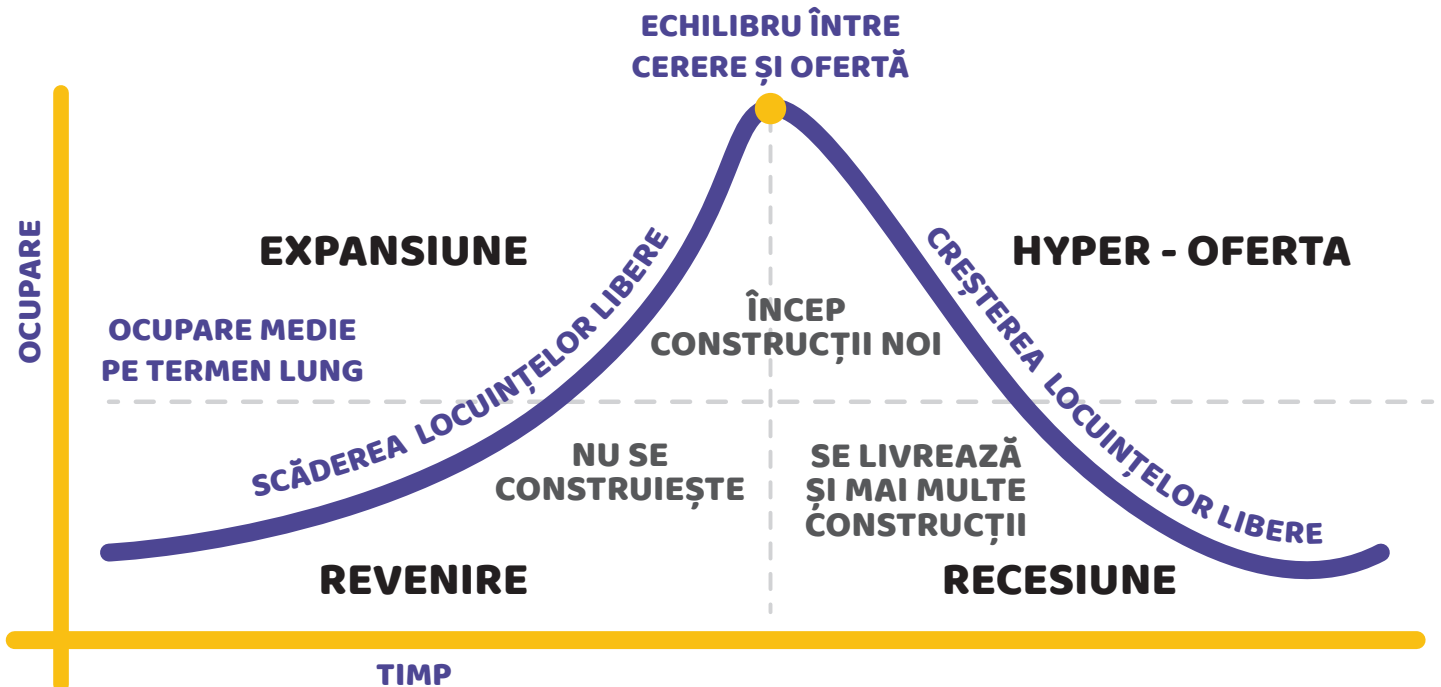
un portofoliu diversificat, care include investiții în diferite segmente—cum ar fi rezidențial, comercial și industrial—reduce riscul prin diversificare. O scădere a cererii sau a prețurilor într-un segment poate fi echilibrată de performanța solidă a altor segmente, oferind astfel o protecție mai bună împotriva volatilității generale a pieței.

Termenul lung și scurt din piața imobiliară

Pe termen scurt, piața imobiliară este adesea condusă de cerere, deoarece oferta este în general inelastică și nu poate fi ajustată rapid pentru a satisface fluctuațiile cererii. Aceasta înseamnă că orice schimbări rapide ale cererii de cumpărare pot avea un impact semnificativ asupra prețurilor și numărului de tranzacții. În contrast, pe termen lung, piața este mai mult influențată de oferta de unități imobiliare. Dezvoltările imobiliare necesită timp pentru planificare, aprobări și construcție. Odată ce aceste noi unități ajung pe piață, ele pot satura cererea și pot avea un efect stabilizator asupra prețurilor. În acest sens, strategiile de investiții imobiliare trebuie să țină cont de dinamica ofertei și cererii atât pe termen scurt, cât și pe termen lung, pentru a minimiza riscurile și a maximiza rentabilitatea.

Cicluri ale pieței imobiliare în raport cu piața de capital

Ciclurile pieței imobiliare și cele ale pieței de capital sunt în general nesincronizate, oferind astfel oportunități de diversificare a riscului pentru investitori. Piața de capital este adesea influențată de un amestec de factori precum politică monetară, rapoartele de câștiguri ale companiilor și evenimente geopolitice. Ea tinde să reacționeze rapid la acești stimuli, ceea ce poate duce la volatilitate ridicată într-un interval de timp foarte scurt. În contrast, ciclurile imobiliare sunt mult mai lente și sunt caracterizate de perioade de creștere, stagnare, recesiune și recuperare. Fluctuațiile din piața imobiliară sunt în mare parte dictate de dinamica ofertei și cererii. De exemplu, pe termen lung, noi dezvoltări imobiliare pot satura piața și pot duce la o stabilizare sau chiar o scădere a prețurilor. Alți factori care influențează ciclurile imobiliare includ ratele dobânzilor, inflația și nivelurile de ocupare a forței de muncă. În general, ciclurile imobiliare sunt măsurate în ani, ceea ce le face mai previzibile și mai rezistente la schimbările bruște care pot afecta piața de capital.

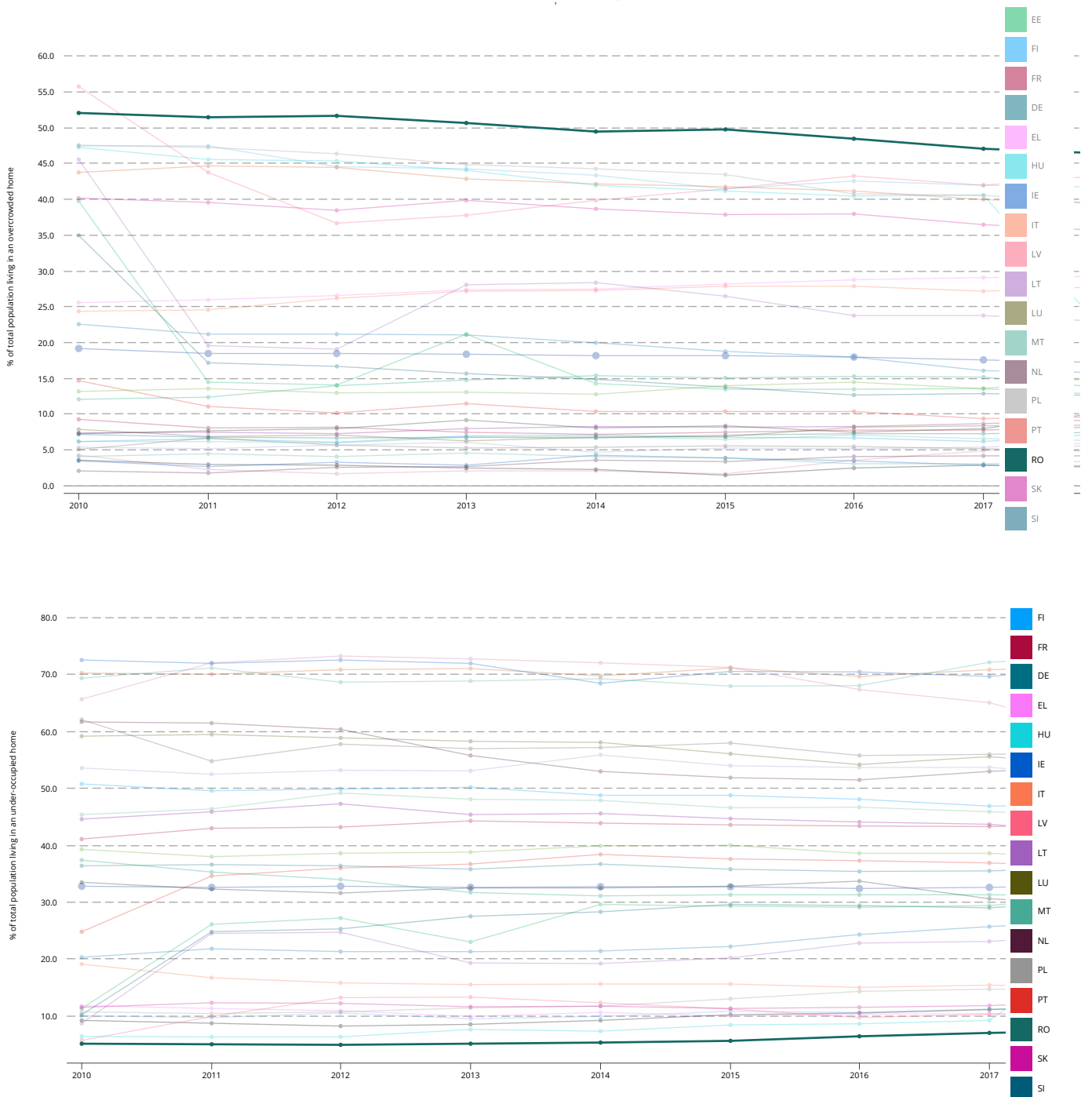


Oportunitatea pieței locale rezidențiale. De ce rezidențial?

Structura precară a fondului locativ și presiunea de dezvoltare conform prototipului țărilor vest-europene

În România, fondul locativ se confruntă cu o serie de probleme care indică o necesitate acută de dezvoltare și modernizare. Multe dintre locuințe sunt vechi, având o vechime de peste 50 de ani, și sunt adesea de dimensiuni reduse, nerespectând standardele actuale de confort și eficiență energetică. Supraaglomerarea este o altă problemă semnificativă, cu o rată mult mai mare decât

media europeană, care pune presiune pe calitatea vieții rezidenților. Aceste aspecte, luate împreună, sugerează o nevoie reală și urgentă pentru construcția de locuințe noi, mai spațioase și de calitate superioară. Având în vedere că România este una dintre țările Uniunii Europene cu un potențial semnificativ de creștere economică, investițiile în modernizarea și extinderea fondului locativ nu doar că sunt necesare, dar și prezintă oportunități de investiții atractive în contextul convergenței economice cu restul țărilor UE.



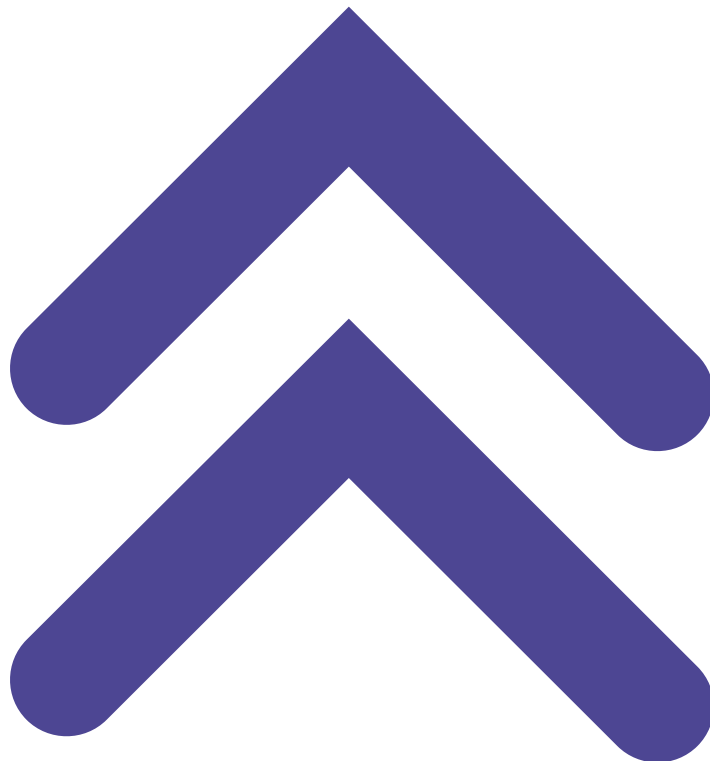
Cea mai mare valoare adăugată pentru capitalul românesc/economie

Investițiile imobiliare au jucat și continua să joace un rol esențial în economia României, aducând cea mai mare valoare adăugată în comparație cu multe alte sectoare. Astfel, acestea au devenit un pilon stabil și important pentru economia românească prin intermediul angajării antreprenorilor locali, a capitalului local, a operatorilor și furnizorilor locali și, nu în ultimul rând, a cumpărătorilor locali. În același timp, posibilitățile de creare a unor noi locuri de munca, de angajare a unor antreprenori locali, de a implica o întreagă rețea de operatori și furnizori, de la agenții imobiliari, brokeri și manageri de proprietăți până la companii de construcții, furnizori de mobilier și servicii de întreținere sunt net superioare multor industrii din economie.

Loc și nevoie în piață pentru instituționalizarea activității

România a parcurs o evoluție semnificativă în ceea ce privește dezvoltarea pieței imobiliare rezidențiale. Observăm câțiva pionieri care au jucat un rol esențial în instituționalizarea acestei piețe. Companii precum Impact, One United Properties și Meta Estate Trust au fost lideri în acest domeniu, contribuind la crearea de produse imobiliare de înaltă calitate și la stabilirea unor standarde ridicate în industrie. Aceștia au arătat că investițiile imobiliare pot fi gestionate în mod profesionist și transparent, ceea ce a atras atenția investitorilor locali și străini.

Instituționalizarea pieței imobiliare înseamnă și creșterea participării fondurilor de investiții și a investitorilor instituționali în acest domeniu. Atragerea de capital prin intermediul listărilor la bursa este o oportunitate semnificativă pentru dezvoltarea sectorului imobiliar din România. Aceste listări pot furniza fonduri necesare pentru finanțarea proiectelor imobiliare și pot contribui la creșterea lichidității pieței. În același timp, atragerea de investitori instituționali poate aduce cu sine și un grad mai mare de profesionalism în gestionarea portofoliilor imobiliare.



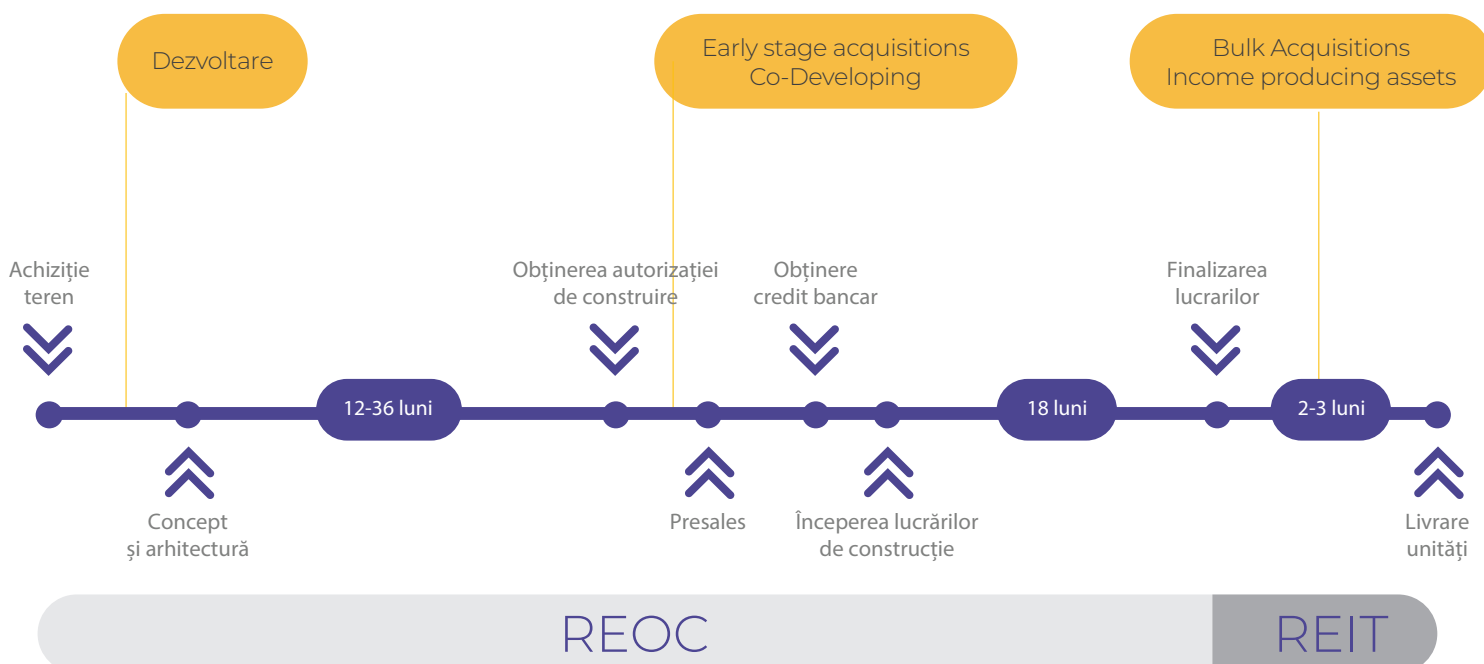
2. SPECIA BUSINESS-ULUI

REIT vs REOC

Uitându-ne în piețele dezvoltate din US și UE observăm două modele de business existente. Avem REIT-urile (Real Estate Investment Trust) și REOC-urile (Real Estate Operating Company). Prima categorie are o formă juridică particulară și este marcată de anumite limitări operaționale dar și beneficii fiscale. REIT-urile sunt specializate în exploatarea unităților imobiliare cu scopul de a genera venituri recurente din chirii și limitele lor operaționale presupun ca un procent semnificativ (70-90%) din venituri să provină din această sursă. Beneficiul fiscal pe care îl au este în general legat de impozitul pe profit, pe proprietate și o taxare mai mică a dividendelor pe care acestea le distribuie acționarilor. În acest sens ele sunt limitate în a distribui un minim de 70-90% din profituri sub formă de dividende. Randamentele pe care acestea le generează sunt în general mici (4-8%), termenul investițional este unul lung, dar au și un risc investițional considerabil mai redus. Acest model de business presupune agregarea de capital de la investitori individuali și instituționali, investirea acestuia în active imobiliare generatoare de venituri recurente din chirii și împărțirea beneficiului economic cu investitorii prin dividende în numerar. 2. SPECIA BUSINESS-ULUI REOC REIT

A doua categorie - Real Estate Operating Companies - nu are limitări operaționale dar nici scutiri fiscale. Ele se concentrează în primul rând pe operațiuni imobiliare, inclusiv achiziția, dezvoltarea închirierea și gestionarea proprietăților imobiliare. Investesc pe un orizont de timp mai scurt și generează randamente mai mari. Neavând beneficii fiscale sau limite operaționale, REOC-urile aleg în general să își reinvestească profitul, având ca prim scop creșterea activelor. Riscurile implicite tipologiilor lor de investiții sunt mai mari, fiind expuse la o activitate mult mai complexă și oportunistă. Deoarece REOC-urile nu sunt supuse aceleiași cerințe de distribuire a dividendelor ca REIT-urile, ele pot avea o flexibilitate mai mare în gestionarea fluxurilor de numerar și în construirea unui portofoliu investițional generator de randamente mai mari (10-15%). Meta Estate Trust propune un model hibrid prin care include în portofoliul investițional atât activități ale REIT-urilor cât și ale REOC-urilor.

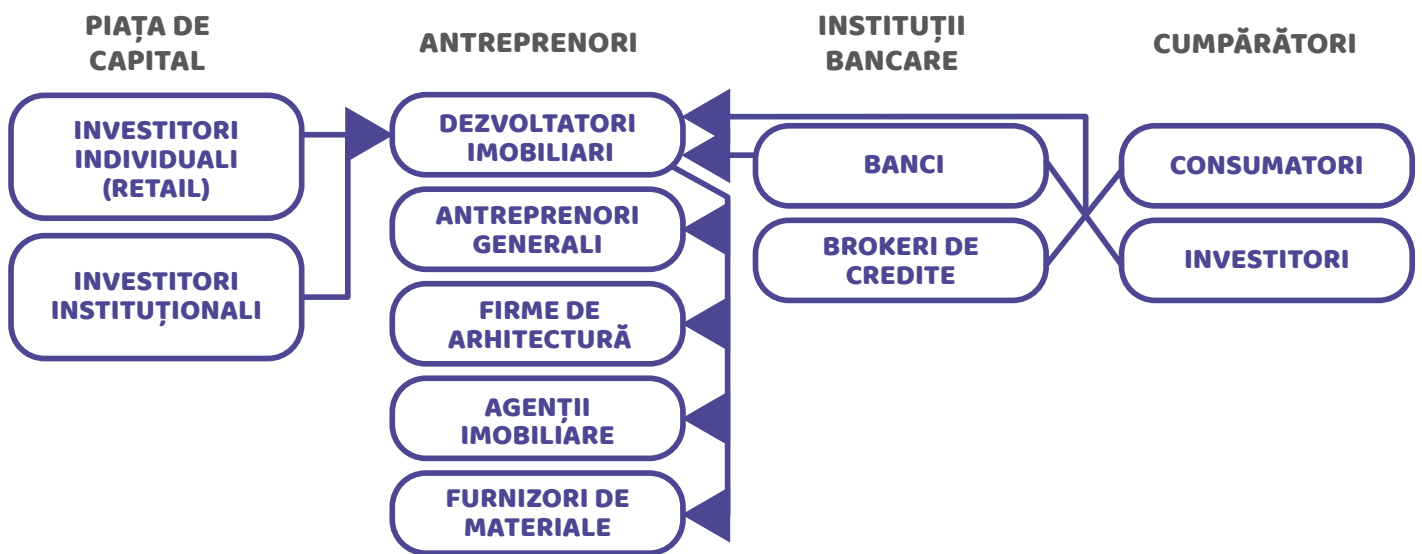
Activitatea de REOC presupune parteneriate cu dezvoltatori imobiliari, achiziția și revânzarea de imobile, investiții oportuniste și are ca scop obținerea unui randament investițional mare (20-25% IRR brut). Activitatea de REIT se poate desfășura sub o subsidiară deținută în totalitate de MET, presupune deținerea de imobile generatoare de venituri recurente din chirii și are ca prim scop diminuarea riscurilor ciclurilor de piață. În acest sens alocarea de capital pe cele două activități principale rămâne flexibilă și reprezintă pârghia principală în gestionarea diferitelor trenduri de piață.



3. STAKEHOLDERI ȘI PROPUNEREA DE VALOARE

În termeni simpli, Meta Estate este un portal între piața imobiliară și piața de capital. Antreprenorii activi în piața imobiliară pot accesa o nouă sursă de finanțare prin Meta, iar investitorii de pe piața de capital pot beneficia de randamentele atractive ale pieței imobiliare, fără povară, cu riscuri bine administrate și printr-un sistem financiar lichid.

Meta își propune să adauge valoare tuturor stakeholderilor principali din ecosistemul unei investiții imobiliare printr-o poziționare unică, reușind să-și asigure un avantaj competitiv față de alți furnizori de capital și astfel să maximizeze randamentele pentru investitorii săi.



Investitorii de pe piața de capital

Meta Estate Trust propune un model de afaceri unic pentru investitorii săi, care prezintă o serie de avantaje prin prisma expunerii la piața investițională imobiliară în timp ce rezolvă ineficiențele asociate:

Randamente performante cu riscuri minime: activitatea este întreprinsă de o echipă competentă cu expertiză și o cunoaștere aprofundată a pieței imobiliare locale. Echipa poate în primul rând să evalueze și să administreze riscurile asociate acestui tip de investiții și în al doilea rând să identifice oportunități rare generatoare de randamente investiționale mari.

Adaptabilitate la ciclurile de piață: Politică investițională prevede o specializare pe doi piloni strategici cu profil de randament/risc polare. Ponderea de alocare a capitalului între cei doi piloni este flexibilă și acționează ca o pârghie pentru a adapta portofoliul investițional la diferitele cicluri de piață.

Putere de negociere mare printr-o instituție tip holding cu disponibilități mari de capital. Un tichet investițional de dimensiuni mari reușește să obțină un preț de intrare considerabil mai mic, având o putere de negociere mai mare cu antreprenorii locali. În plus, pe lângă prețul de intrare putem vorbi și de accesul la o clasă de investiții mai sofisticată precum asocieri de equity cu profitshare sau finanțări de tip mezzanine. Aceste oportunități nu sunt eligibile pentru un investitor individual.

Lichiditate: Deținerea de acțiuni într-o companie listată la bursă este în primul rând lichidă. O investiție într-un bun imobiliar are un grad considerabil redus de lichiditate, fiind un dezavantaj real pentru investitor. Acțiunile în Meta Estate reprezintă o cotă parte dintr-un întreg portofoliu investițional imobiliar și se pot tranzacționa liber pe piața bursei de valori București. Prin Meta investiția în imobiliare devine lichidă.

Democratizarea investiției prin necesitatea minimală de capital pentru a investi: investițiile imobiliare au bariere ridicate de capital și exclud o plajă largă de investitori care nu au disponibilitatea de a aloca suma considerabilă de capital pe care acesta clasă de active o solicită. Valoarea nominală de 1 RON/acțiune MET deschide posibilitatea oricărui investitor să acceseze piața imobiliară.

Diversificarea riscului printr-un portofoliu de anvergură expus la diferite locații și segmente de piață: piața imobiliară este în general foarte segregată și poate avea dinamici diferite în funcție de zonă și segment. Expunerea unei investiții izolate are astfel un risc mult mai mare în contextul ciclurilor de piață în comparație cu un portofoliu de investiții localizate în diferite zone geografice și pe diferite segmente de piață

Propunere de valoare pentru partenerii MET (antreprenorii pieței imobiliare rezidențiale)

Unul dintre cei mai importanți stakeholderi ai pieței imobiliare rezidențiale sunt dezvoltatorii imobiliari. Aceștia sunt în general antreprenori cu disponibilități de capital și apetit pentru risc, cele 2 fiind prerogativele activității de dezvoltare imobiliară.

Partener de equity pentru finanțarea proiectelor imobiliare:

Meta poate fi pentru dezvoltatorii imobiliari un portal către piața de capital, un instrument de scalare a proiectelor lor imobiliare. Activitatea de ridicare de bani pe piața de capital este foarte diferită de cea de dezvoltare imobiliară, dar ea poate reprezenta o modalitate foarte avantajoasă de finanțare a equity-ului necesar dezvoltării proiectelor imobiliare.

Transfer reputațional în relație cu consumatorii:

Reputația este o caracteristică foarte importantă pentru un dezvoltator imobiliar. Acesta trebuie să reușească să convingă potențialii cumpărători că imaginile și planurile pe care acesta le prezintă în faza de proiect vor deveni o realitate. Riscul de blocare a lucrărilor este minimal, ținând cont de analiza detaliată care stă la baza oricărei investiții Meta, de monitorizarea continuă a proiectelor și de capitalul de care compania ar putea să dispună pentru situații neprevăzute. Decizia companiei de a investi într-un proiect imobiliar reprezintă o validare a calității și valorii proiectului imobiliar, oferind siguranță potențialilor clienți și investitori.

Scalarea afacerii: Principala barieră pentru ca un dezvoltator imobiliar să înceapă mai multe proiecte și de dimensiuni mai mari este accesul la capital. Structura operațională este scalabilă, iar echipa internă a unui dezvoltator imobiliar are în general capacitatea de a dezvolta mai multe proiecte imobiliare în același timp. Printr-un parteneriat cu Meta Estate dezvoltatorii pot accesa o sursă nouă de capital și astfel să înceapă mai rapid proiecte mai mari și mai multe.

Credibilitate în fața instituțiilor bancare: Un partener financiar solid cu un istoric bun este foarte apreciat de bănci. Având Meta ca partener într-un proiect imobiliar poate fi de mare valoare pentru obținerea unui împrumut de dezvoltare de la o bancă.

Acces la un întreg ecosistem de furnizori: A fi un "meta" dezvoltator - partener în mai multe proiecte de dezvoltare - presupune acces la o varietate de furnizori de servicii sau produse. Un dezvoltator imobiliar ar putea folosi rețelele Meta pentru a identifica furnizorul potrivit pentru nevoile sale și chiar să beneficieze de o reducere datorată scalei.

Cumpărătorii (consumatori și investitorii individuali):

Validarea calității proiectului imobiliar: Decizia companiei Meta de a investi într-un proiect imobiliar reprezintă o validare a calității proiectului, având cerințe investiționale foarte clare de calitate în construcție, proiectare (compartimentări), finisaje și facilități pentru proiectele în care investește;

Garanția finalizării proiectului: Finalizarea proiectelor imobiliare în care Meta investește este unul dintre cele mai atent analizate și monitorizate aspecte. Ținând cont și de disponibilitatea de capital pe care o are Meta, blocarea unui proiect imobiliar în care Meta este investită este minimală. În acest sens decizia de a investi într-un proiect imobiliar poate reprezenta pentru cumpărători o garanție de finalizare a respectivei dezvoltări;

Potențial de apreciere al investiției: Potențialul aprecierii prețului unităților locative din cadrul unei dezvoltări imobiliare este un parametru principal pentru luarea deciziei de a investi în proiect. În acest sens, un cumpărător-investitor poate să fie sigur că există un loc de apreciere semnificativ într-un proiect în care Meta investește;

4. STRATEGIA INVESTIȚIONALĂ MET

Strategia investițională MET

Strategia investițională MET se bazează pe un mix de tipologii investiționale cu profile de randament și risc diferite, pentru a contura un portofoliu diversificat și flexibil, care se poate adapta ușor ciclurilor de piață, livrând astfel randamente atrăgătoare cu riscuri minime.

Tipologiile investiționale

Co-Developing (Parteneriate cu Dezvoltatori cu Profit Sharing/Mezzanine)

Acest tip de investiție presupune intrarea într-un parteneriat cu un dezvoltator imobiliar pentru unul sau mai multe proiecte de dezvoltare imobiliară specifice cu scopul de a împărți randamentele generate din această activitate.

Forma juridică:

Cel mai des întâlnim situația în care fiecare proiect este dezvoltat sub o companie de tip SPV (Single Purpose Vehicle) și acest lucru face fezabilă o structură de asociere în care MET devine acționar în SPV-ul respectiv. Urmărim să lăsăm deținerea majoritară dezvoltatorului imobiliar - acesta fiind cel care desfășoară activitatea efectivă de dezvoltare - dar fără să pierdem controlul deciziilor importante. În sensul acesta MET are în vedere încheierea unui SHA (Shareholders agreement) specific cu dezvoltatorul în care se asigură că deciziile extraordinare activității zilnice se pot face doar cu acordul MET.

Metoda de injectare a capitalului:

Fiecare parteneriat are particularitățile lui, dar în general MET poate injecta capital în SPV prin cumpărare de părți sociale, majorare de capital și împrumut asociat. În funcție de specificul proiectului de dezvoltare MET împreună cu dezvoltatorul vor identifica cea mai sustenabilă structură de equity/debt.

Sursa veniturilor:

Veniturile pot proveni din dobânzi - asociate împrumutului asociat - cât și din dividende și răscumpărări de părți sociale.

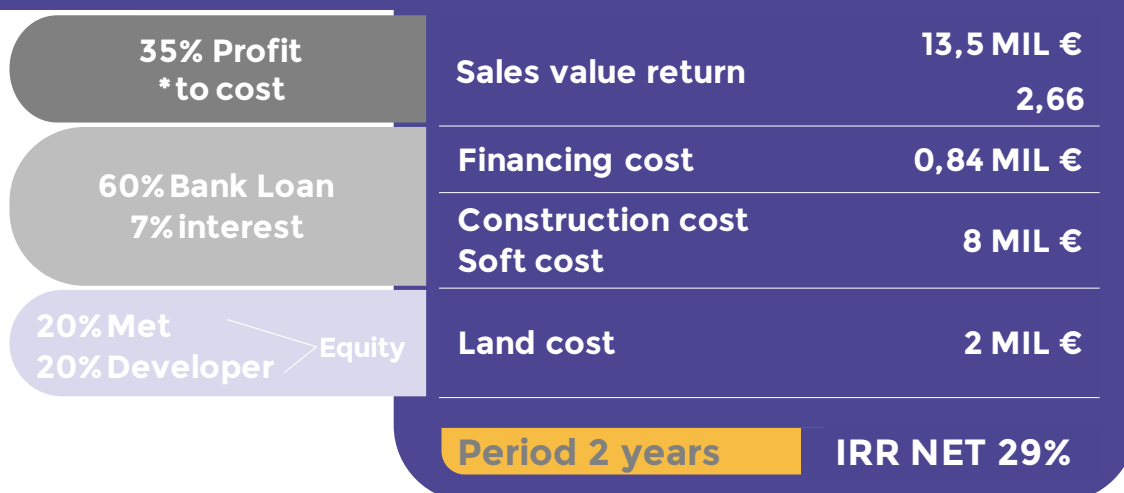
Indiferent de pondere, MET urmărește să obțină o cotă din profitul de dezvoltare și vânzare a proiectului imobiliar stabilit încă de la începutul asocierii. Mai există și posibilitatea în care finalitatea asocierii constă în preluarea în proprietate a unui număr din apartamentele finalizate cu scopul de a realiza vânzarea lor directă și a obține venituri din vânzări.

Analiza riscului:

Pentru acest tip de investiție analiza riscului acoperă 3 dimensiuni specifice: legalitatea proiectului de dezvoltare, fezabilitatea finalizării în contextul bugetului/fondurilor total disponibile și realizabilitatea planului de vânzări. Prima dimensiune analizează încadrarea proiectului în indicatorii urbanistici și complexitatea procesului de obținere a autorizației de construire. De cele mai multe ori, MET vă realiza investiția efectivă doar după ce există o autorizație de construire. Pentru a doua dimensiune analizăm încadrarea bugetului total în valorile medii de piață (manoperă și materiale) și sursa lui de finanțare. Această analiză ne poate indica dacă proiectul se poate finaliza conform planului de proiect care stă la baza asocierii. A treia dimensiune constă în analiza produsului și a prețurilor de vânzare comparativ cu ce există în piață. Ne uităm la locație, compartimentări, tipologii de apartamente, finisaje, facilități și comparăm cu prețurile medii din piață pentru un produs asemănător. Acest lucru ne poate indica dacă planul de vânzări este unul realizabil.

Monitorizare:

Monitorizarea pentru acest tip de investiții este făcută lunar și are la bază o analiză a balanțelor contabile, extraselor bancare, situațiilor de lucrări cu antreprenorul general și a situației de vânzări. În acest mod MET poate observa dacă proiectul se desfășoară conform planului de afaceri și acționa din timp în cazul în care există întârzieri.



Early Stage Acquisitions

Acest tip de investiție presupune pre contractarea unor unități locative într-un proiect imobiliar aflat în stadii incipiente și revânzarea lor la finalizarea acestuia. Valoarea urmărită este obținerea unui discount de moment (early stage).

Forma juridică

Forma juridică este o promisiune de vânzare cumpărare autentică. De cele mai multe ori modelul contractului este al dezvoltatorului, dar MET are un set de condiții foarte clare pe care le negociază cu dezvoltatorul pentru a minimiza riscurile asociate acestui tip de investiții.

Metoda de injectare a capitalului

Capitalul este plasat sub forma unui avans (15-30%) aferent promisiunii de vânzare cumpărare.

Sursa veniturilor

Marja acestei investiții vine din diferența de preț dintre valoarea de achiziție și valoare de vânzare către un cumpărător. Aprecierea valorii provine din vânzarea individuală a unității, momentul în timp al dezvoltării (finalizat) și aprecierea generală a imobilelor. Această marjă poate fi marcată ca un preț de cesiune a promisiunii sau marjă comercială în cazul în care unitatea locativă trece prin proprietatea MET.

Analiza riscului

Pentru acest tip de investiții analiza riscului este mai mult similară cu cea a unei bănci. Ne uităm la locația proiectului, track record-ul și disponibilitatea de capital a dezvoltatorului. Autorizația de construire este o condiție esențială pentru acest tip de investiție.

Monitorizare

Monitorizarea implicată pentru acest tip de investiție este minimală și se concentrează pe evoluția lucrărilor de construcții.

Call/Put-Option pe Asset-uri Imobiliare

Acest tip de investiție presupune pre-contractarea unui imobil viitor s-au finalizat. Prețul tranzacției este setat la un discount considerabil față de prețul de piață (30-35%) și vânzătorul are opțiunea de a răscumpăra pre-contractul la o marjă mai mică (20-25%). Durata în care răscumpărarea se poate face este în general între 9 și 12 luni și riscul investiției MET rămâne doar unul de piață, nu și de neplată (în scenariul în care vânzătorul nu își exercită opțiunea, MET intră în posesia unui imobil cu care poate obține o marjă mai mare la revânzare).

Forma juridică:

Forma juridică este o promisiune de vânzare-cumpărare și în general modelul contractului este al lui MET.

Metoda de injectare a capitalului:

Capitalul este plasat sub forma unui avans(70-90%) la promisiunea de vânzare cumpărare.

Sursa veniturilor:

Sursa de venit a acestei investiții provine în general din marja opțiunii de răscumpărare a vânzătorului. În cazul în care vânzătorul nu își exercită această opțiune MET va intra în proprietatea imobilului și va realiza venitul din revânzarea bunului.

Analiza riscului:

Fundamentul analizei de risc pentru această investiție stă în evaluarea unui preț corect de piață. Mai mult de atât analizăm timpul mediu de vânzare a proprietății pentru a putea estima gradul de lichiditate.

Monitorizare:

Monitorizarea este minimală și implică analiza periodică a evoluției prețului pentru tipul de imobil contractat.

List price	1 MIL €
Discounted price	0.9 MIL €
Down payment	30%
Sales price	1,08 MIL € + 20%
Margin	1,18 MIL €
Equity	0,27 MIL €
Period 18 months	IRR 40,6%

Market price	0,5 MIL €
Contract price	0.33 MIL € -30%
Repurchase option from seller	0,42 MIL € 20%
Period 12 months	IRR 20%
Period 18 months with asset sale	IRR 26,3%

Bulk Acquisitions

Acest tip de investiție presupune achiziția unui pachet de apartamente noi finalizate la un discount și revânzarea lor individual la prețul de piață pe un orizont de 6-12 luni. În majoritatea proiectelor de dezvoltare imobiliară găsim un stoc de apartamente nevândute la momentul finalizării proiectului (10-15%). În această situație dezvoltatorul preferă să vândă acest stoc de apartamente rămas la un discount cu scopul de a încheia proiectul și a investi capitalul disponibilizat în alte proiecte noi.

Forma juridică:

MET intră în proprietatea apartamentelor printr-un contract de vânzare-cumpărare.

Metoda de injectare a capitalului:

Capitalul este plasat în baza facturii fiscale emisă de dezvoltator pentru contractul de vânzare-cumpărare.

Sursa veniturilor:

Veniturile sunt înregistrate ca marjă comercială din vânzarea apartamentelor.

Analiza riscului:

Analiza riscului pentru acest tip de investiție se concentrează pe evaluarea unui preț corect de vânzare și a perioadei medii de vânzare.

Monitorizare:

Monitorizarea este minimală și constă mai mult în procesul de vânzare asociat acestui tip de investiții. Apartamentele din această categorie sunt vândute prin canalul propriu metahomes.ro.

Market price	1 MIL €
Bulk price	0,85 MIL €
	-15%
Bank finance	0,595 MIL €
7% Equity	0,255 MIL €
Period 12 months	IRR 42,3%
Period 18 months	IRR 21,6%
Period 24 months	IRR 12,2%

Distressed Assets/Tranzacții Oportunistice

Această tipologie investițională se bazează pe mecanismul vânzării forțate pe care băncile sau orice alt creditor îl aplică în cazul unui default al debitorului. Ea nu are o structură predefinită și poate varia de la caz la caz, dar în general se aplică pentru proiectele aflate la work-out în bănci care ajung la faza de executare. Oportunitatea de valoare provine din nevoia creditorului de a vinde forțat proprietatea, acest lucru implicând un preț substanțial redus față de valoarea de piață sau exploatare a bunului. De cele mai multe ori imobilul reprezintă un proiect de dezvoltare imobiliară început și nefinalizat, oportunitatea necesitând investiții și lucrări suplimentare pentru maximizarea valorii de vânzare.

Forma juridică:

Intrarea în proprietate pentru un imobil aflat în executare presupune participarea la licitația publică și realizarea actului de adjudecare în cazul în care se câștigă.

Metoda de injectare a capitalului:

Capitalul este plasat în baza actului de adjudecare.

Sursa veniturilor:

Veniturile sunt realizate din revânzarea activului.

Analiza riscului:

Analiza riscului pentru acest tip de investiție este mai complexă și presupune o evaluare de piață a imobilului la stadiul de finalizat, estimarea cheltuielilor suplimentare pentru finalizarea proiectului și realizarea unui plan de afaceri pentru cuantificarea oportunității investiționale.

Monitorizare:

Monitorizarea este în general mai intensivă și presupune supervizarea lucrărilor de remodelare/finalizare și urmărirea procesului de vânzare.

Monitorizare:

Monitorizarea este minimală și implică analiza periodică a evoluției prețului pentru tipul de imobil contractat.

Price	1 MIL €
Bank finance	0,7 MIL €
	7%
Interest Equity	0,3 MIL €
Rent yield	7%
Annual appreciation	7%
Period 24 months	IRR 17,2%
Period 36 months	IRR 13%

Adaptabilitatea și flexibilitatea portofoliului la ciclurile de piață

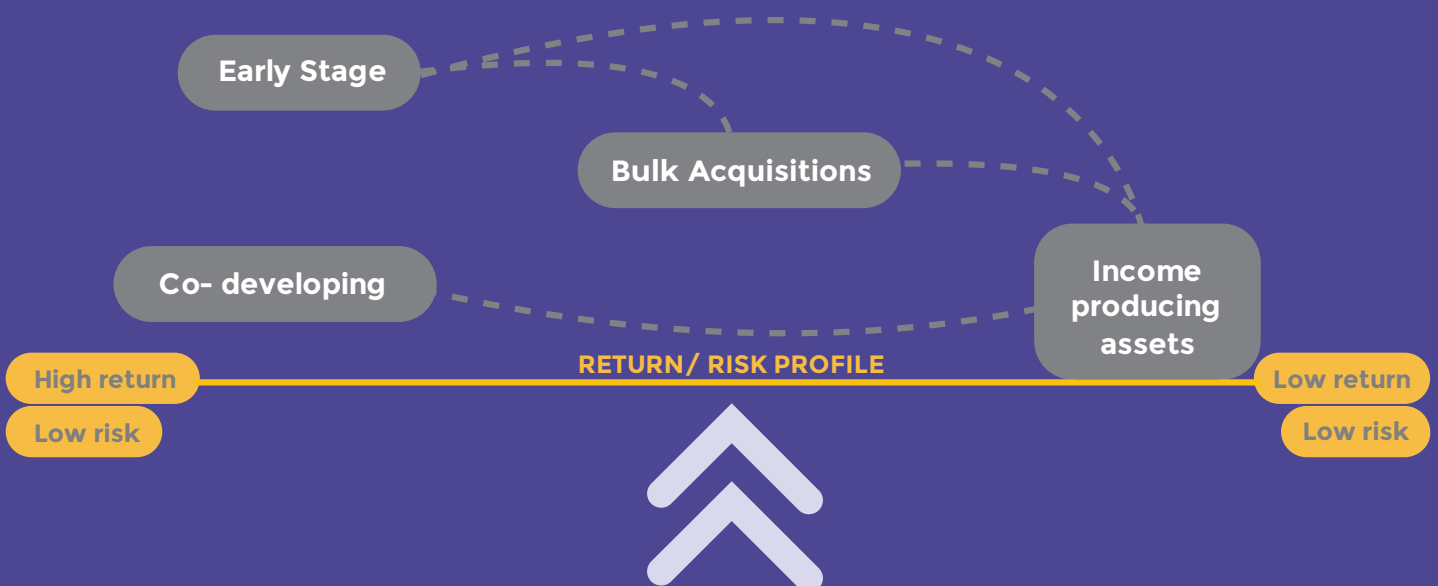
Portofoliul investitional MET se distinge prin adaptabilitate și flexibilitate, calități esențiale într-o piață imobiliară dinamică și schimbătoare. Strategia sa unică de investiții se bazează pe un mix diversificat de active, capabil să genereze randamente solide în condiții de creștere economică și să își mențină valoarea în perioade de stagnare. În fazele de expansiune ale pieței, alocarea de capital este direcționată către investiții cu potențial mare de apreciere, maximizând astfel randamentele. Pe de altă parte, în momentele de incertitudine sau stagnare, portofoliul poate fi recalibrat rapid, mutând capitalul spre active generatoare de randamente mai mici, dar stabile, așteptând astfel revenirea pieței.

Această flexibilitate și adaptabilitate asigură o gestiune eficientă a riscurilor și o performanță robustă pe termen lung, indiferent de ciclurile economice. Într-un moment de piață în creștere ne concentrăm pe investițiile de tip early stage și Co Developing, acestea livrând cele mai mari randamente. În cazul opus în care piața stagnează ne concentrăm în primul rând pe active reale, finalizate care pot genera venituri sigure. În sensul acesta cea mai atrăgătoare investiție este reprezentată de unitățile generatoare de venituri recurente din chirii

În același timp în acest tip de piață putem observa și reale oportunități pe care o companie precum MET le va putea exploata. Achizițiile de tip Bulk de unități finalizate se pot face la discount-uri semnificative, dezvoltatorii având nevoie de capital pentru rambursarea creditelor bancare. În sensul acesta va crește și nevoia de lichidizare a proprietarilor de imobile unde vom putea încheia contracte de tip call/put cu discounturi semnificative de la prețul de piață. Pe lângă o alocare de capital diferită pe tipologiile investiționale MET, cel mai important factor al flexibilității vine din transferabilitatea activelor între liniile de business.

Unitățile contractate early stage pe care nu le vom putea vinde în timp util, se pot finanța și muta pe liniile de Bulk Acquisitions sau Income Producing.

La fel se va putea acționa și în cazul investițiilor de tip Co Developing unde vom urmări să finalizăm proiectul și să ne refinanțăm pe un termen mai lung cu scopul de a închiria unitățile locative. Momentul revenirii pieței imobiliare ne va pune în situația în care vom putea vinde o parte importantă din portofoliul de income producing și să înclinăm ponderea în celălalt sens.



Procedura investițională și administrarea pipeline-ului și a portofoliului de investiții.

Activitatea principală a companiei MET este una investițională și se desfășoară în câteva etape esențiale. Etapele inițiale, de identificare a oportunităților și de analiză, structurare și negociere, sunt ceea ce numim "administrarea pipeline-ului". Aici este vorba despre selecția atentă și evaluarea detaliată a potențialelor

investiții. Următoarele faze, care includ efectuarea investiției, monitorizarea performanței și în cele din urmă, exitarea din investiție, sunt etapele de "administrare a portofoliului". Acestea implică nu doar alocarea eficientă a resurselor, ci și ajustări strategice care permit companiei să rămână agilă și adaptabilă la diferitele cicluri ale pieței.



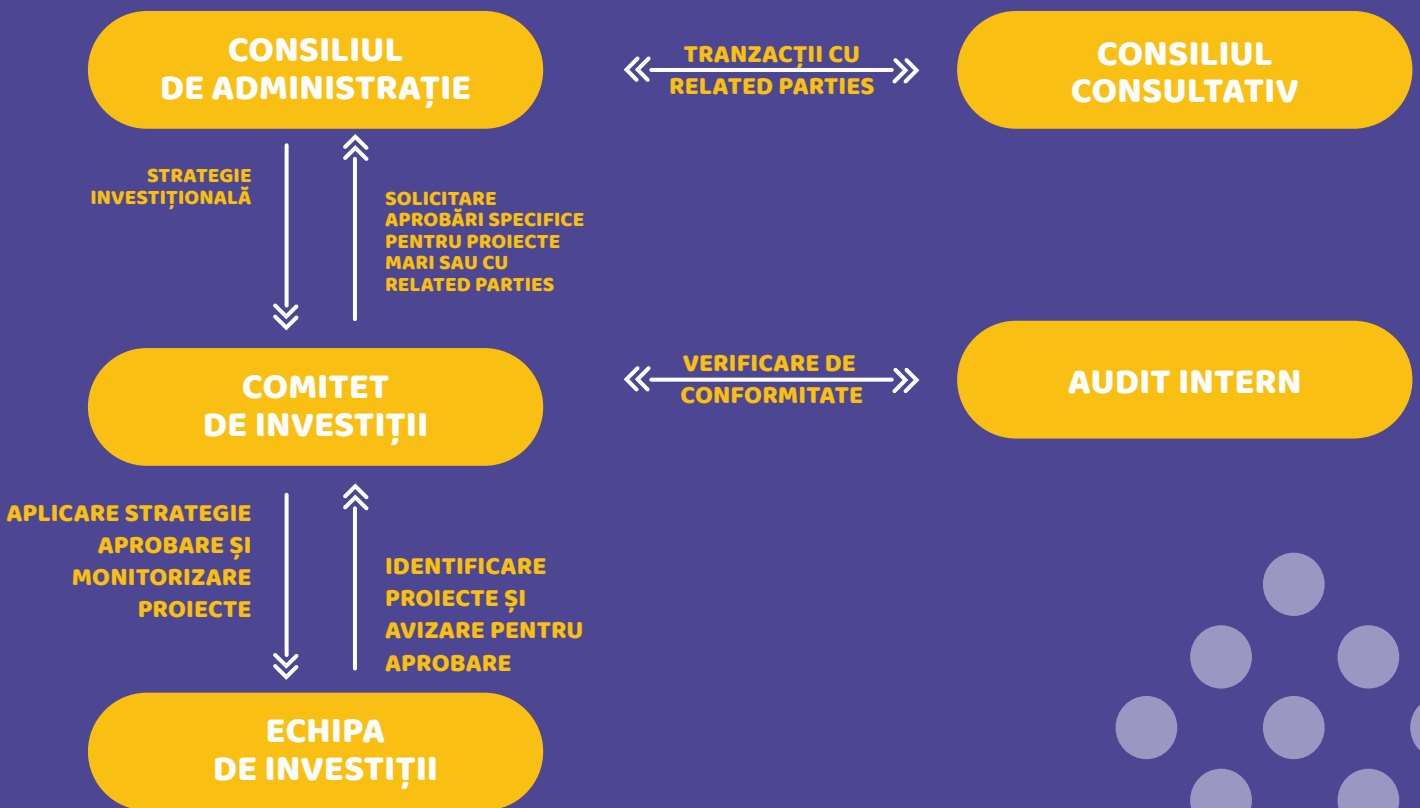
În fazele preliminare de identificare a oportunităților de piață și de analiză, structurare și negociere, compania noastră se bazează pe expertiza unei echipe dedicate de investiții. Această echipă este compusă din CEO, Deputy CEO, Directorul de Investiții și un Analist de Investiții. Fiecare membru aduce o valoare adăugată distinctă în proces, de la cunoștințe strategice la analize financiare detaliate, asigurând astfel că toate aspectele unei potențiale investiții sunt examinate sub toate unghiurile. Echipa lucrează împreună pentru a administra "pipeline-ul" de oportunități, făcând selecții informate care să corespundă obiectivelor și parametrilor investiționali ai companiei.

Între etapele de analiză, structurare și negociere și executarea efectivă a investiției, există o fază crucială de aprobare. Acest proces de avizare este gestionat de un Comitet de Investiții, delegat de Consiliul de Administrație și format din cinci membri. Rolul Comitetului de Investiții este de a se asigura că investițiile propuse pentru aprobare sunt aliniate cu strategia investițională a companiei, îndeplinesc parametrii investiționali stabiliți și că riscurile asociate au fost riguros evaluate. Acest nivel adițional de control asigură că toate deciziile investiționale sunt luate într-un cadru bine definit și contribuie la mitigarea riscului, păstrând în același timp o coerență strategică pe termen lung.

	Co-Developing	Early Stage	Call/put option	Bulk Acquisitions	Income produc
Verificare încadrare în strategia MET	DA	DA	DA	DA	DA
Pondere ideală în portofoliu	30%	10%	15%	5%	20%
Valoare totală deal (expunerea maximă incl. debt)	<2.000.000 EUR	<2.000.000 EUR	<2.000.000 EUR	<2.000.000 EUR	<2.000.000 EUR
Nivel de acoperire Garanti în funcție de risc analizat	Ipoteca pe partii social BO / SHA	PVC notată în CF	PVC notată în CF, act real liber de sarcini	Activ în Proprietate	Activ în Proprietate
Autorizare de construire - minim Certificat Urbanism	DA	DA	DA	n/a	n/a
Experiența UBO	3 ani	3 ani	n/a	n/a	n/a
Expunere maximă UBO % din capital MET	15%	15%	15%	n/a	n/a
Equity Contribution dezvoltator % minim (inclusiv teren)	20%	20%	n/a	n/a	n/a
Fezabilitatea proiectului (pret mp, costuri, competen	DA	DA	DA	DA	DA
Profitabilitate minimă proiect % din cost	30%	n/a	n/a	n/a	n/a
LTC % din investiție MET	20%	n/a	<90%	<40%	<40%
LTV % din investiție MET	15%	n/a	<85%	n/a	n/a
IRR estimat minim în funcție de natura proiect	>25%	>30%	>20%	>20%	>10%

Pentru investiții excepționale care depășesc limitele stabilite de comitetul de investiții sau care nu intră în parametrii investiționali convenționali, procesul de aprobare urcă la nivelul Consiliului de Administrație. Acest pas asigură o supraveghere și o analiză adițională, pentru a se lua decizii bine fundamentate în cazuri care sunt în afara normei. În plus, în situațiile în care investițiile implică parteneri apropiați sau "related partners", aprobarea investiției necesită un aviz suplimentar din partea Consiliului Consultativ. Această procedură suplimentară servește ca un mecanism de control pentru a asigura transparența și integritatea procesului de investiții.

Comitetul de audit intern are ca prim scop asigurarea integrității și eficienței procesului de investiții. Ei supraveghează activitățile Comitetului de Investiții, verificând dacă toate investițiile aprobate se încadrează în limitele și parametrii stabiliți de comitet. Prin monitorizare continuă și evaluare periodice, echipa de audit intern servește ca un strat suplimentar de control, contribuind la identificarea oricăror neregularități sau devieri de la strategia investițională. Aceasta ajută la menținerea unei abordări coerente și la reducerea riscurilor asociate cu investițiile, asigurând în același timp că deciziile luate sunt în conformitate cu obiectivele și cerințele companiei.



5. STRATEGII DE FINANȚARE ȘI STRUCTURA OPTIMĂ A CAPITALULUI

Strategia de finanțare pentru portofoliul MET are ca prim scop valorificarea potențialului de levier al capitalului propriu. Pentru tipologiile de investiții income producing assets, Bulk Acquisitions și Distressed assets, ne orientăm către credite bancare. Băncile înțeleg dinamica acestor tipuri de investiții, fiindu-le asigurată atât sursa de rambursare cât și sursa de garantare. În plus pentru categoria de Distressed assets sunt dispuse să acorde un împrumut pentru a

face mai ușoară eliminarea activelor problematice din bilanțurile lor. În cazul strategiilor de co-dezvoltare, early stage și call/put option contracts, avem în plan să accesăm finanțare prin emiterea de obligațiuni pe piața de capital. Aceste obligațiuni ar putea fi garantate cu creanțele generate de investițiile efective, oferind astfel o sursă de finanțare flexibilă și scalabilă care să sprijine diversitatea și adaptabilitatea portofoliului nostru.

	Equity allocation	Total equity (MIL €)	Bank leverage	Bank debt value	Bonds leverage	Bonds debt value (MIL €)	Total debt value (MIL €)
	100%	20	36%	16,5	20%	9	25,5
							56%
1 Co-Developing	20%	4	0%	-	50%	4	4
2 Early stage	10%	2	0%	-	50%	2	2
3 Call-option contracts	15%	3	0%	-	50%	3	3
4 Income recurring	20%	4	60%	6	0%	-	6
5 Bulk Acquisitions	20%	4	60%	6	0%	-	6
6 Distressed assets	15%	3	60%	4,5	0%	-	4,5



6. ECHIPA DE MANAGEMENT ȘI GUVERNANȚA CORPORATIVĂ

Guvernanța și echipa de management a companiei MET sunt structurate pe mai multe niveluri pentru a asigura decizii eficiente și o supraveghere riguroasă. La vârful ierarhiei se află Adunarea Generală a Acționarilor.

Aceasta este organul suprem, definitoriu și legislativ în materia deciziilor de organizare și afaceri.

Consiliul de Administrație este mandatat să pună în aplicare deciziile statutare ale AGA și asigură, totodată, aplicarea strategiei și a planurilor de activitate.

Compania de management ocupă poziția de președinte al Consiliului de Administrație și joacă un rol esențial în conducerea companiei MET. Aceasta este responsabilă pentru realizarea strategiei și a planului de afaceri, asigurând astfel că viziunea de ansamblu a companiei este pusă în aplicare eficient și eficace.

De asemenea, compania de management identifică și propune membrii echipelor executive, având astfel o influență directă asupra persoanelor care conduc operațiunile zilnice.

Un alt aspect important este acela al monitorizării performanței; compania de management trebuie să se asigure că toate obiectivele de performanță sunt nu doar stabilite, dar și îndeplinite. În această capacitate, ea funcționează ca un barometru al succesului companiei, urmărind cu atenție realizarea obiectivelor strategice și operaționale în conformitate cu așteptările acționarilor. Comitetul de investiții asigură o supraveghere punctuală a deciziilor de investiții, precum și a reviziilor acestora până la recuperare și marcare a randamentelor investiționale.

Consiliul Consultativ este format din profesioniști independenți din domeniu, având scopul principal de analiză și aprobare, sau respingere, a tranzacțiilor intragrup sau cu related parties.

Echipa Executivă asigură administrarea permanentă a Meta Estate Trust și este însărcinată, printre altele, cu identificarea, negocierea, structurarea, prezentarea proiectelor de investiții, implementarea și urmărirea lor.

Directorii echipei executive asigură administrarea permanentă a companiei, fiecare având responsabilități distincte dar complementare. În fruntea echipei se află CEO-ul, care este responsabil de definirea și punerea în aplicare a viziunii strategice a companiei.

Acesta asigură coordonarea eficientă a tuturor departamentelor și menține echipa concentrată pe obiectivele pe termen lung. În sprijinul lui vine Deputy CEO-ul, care gestionează activitățile zilnice și supervizează implementarea coerentă a strategiei adoptate.

El este persoana care face legătura între viziunea strategică și operațiunile de zi cu zi, asigurându-se că toate acțiunile sunt aliniate la obiectivele companiei. În cele din urmă, Directorul de Investiții joacă un rol cheie în evaluarea și selectarea oportunităților de investiții. Se ocupă de analiza detaliată a riscurilor și beneficiilor fiecărei posibile investiții și furnizează recomandări bine fundamentate pentru comitetul de investiții.

Acești trei piloni ai echipei executive lucrează împreună pentru a asigura o direcție clară, o execuție eficientă și decizii de investiții judicioase. Auditul Intern are un rol de filtru și verificare a activității echipei de investiții în conformitate cu mandatul conferit.



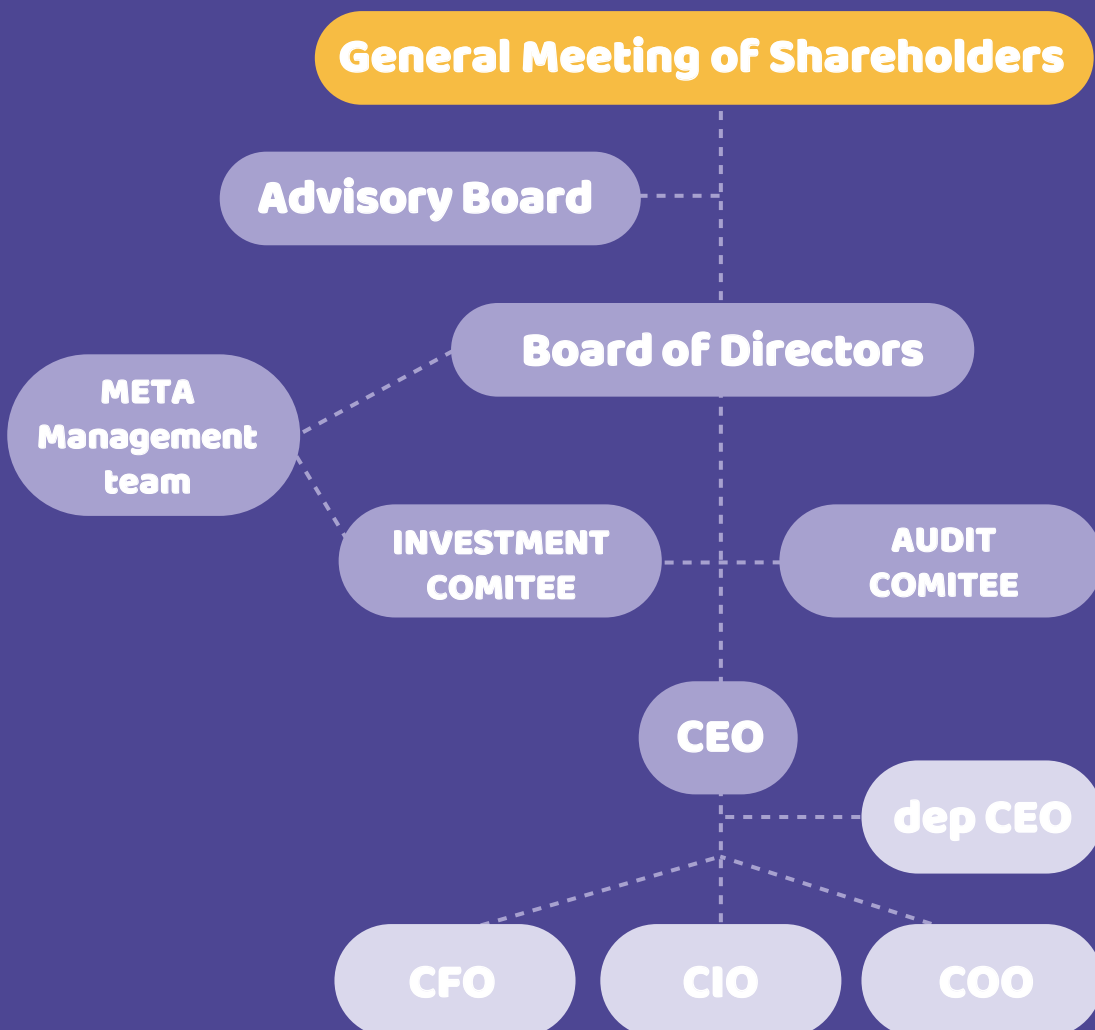
ALEXANDRU BONEA
Co-fondator și CEO

Cu o experiență de peste 7 ani în sectorul real estate, perioada în care a coordonat investițiile imobiliare ale Grupului Delta Studio și dezvoltări imobiliare în domeniul rezidențial.



ANTOANELA COMȘA
Deputy CEO

Cu o carieră care se întinde pe parcursul ultimilor 20 de ani, Antoanela este unul dintre cei mai cunoscuți și apreciați manageri de pe piața imobiliară din România. Specializată în construcții, Antoanela a supervizat toate investițiile Gran Via din România.



8. PLAN DE AFACERI PE 5 ANI

ALOCARE CAPITAL	2024	2025	2026	2027	2028
Parteneriat dezvoltatori	€ 4,000,000	€ 4,000,000	€ 8,000,000	€ 8,000,000	€ 9,000,000
Early Stage	€ 1,000,000	€ 1,000,000	€ 1,500,000	€ 2,000,000	€ 2,000,000
Call/ Put	€ 4,000,000	€ 4,000,000	€ 3,000,000	€ 3,000,000	€ 4,000,000
Chirii	€ 3,000,000	€ 3,000,000	€ 3,500,000	€ 3,500,000	€ 6,000,000
Achizitii bulk	€ 5,000,000	€ 5,000,000	€ 3,000,000	€ 4,000,000	€ 3,000,000
Achizitii distressed	€ 2,000,000	€ 2,000,000	€ 4,000,000	€ 4,000,000	€ 3,000,000
TOTAL MARJA COMERCIALA	€ 2,663,333	€ 7,509,367	€ 5,936,667	€ 8,593,150	€ 7,909,821
CHELTUIELI OPERATIONALE	€ (1,066,000)	€ (1,371,363)	€ (1,458,863)	€ (1,587,286)	€ (1,653,407)
IMPOZIT PE PROFIT	€ (255,573)	€ (982,081)	€ (716,449)	€ (1,120,938)	€ (1,001,026)
PROFIT NET	€ 1,341,760	€ 5,155,923	€ 3,761,355	€ 5,884,926	€ 5,255,387
PROFIT NET	€ 1,341,760	€ 5,155,923	€ 3,761,355	€ 5,884,926	€ 5,255,387
CAPITALURI PROPRII MEDII	€ 20,335,440	€ 21,959,861	€ 24,189,180	€ 26,600,751	€ 29,385,829
RENTABILITATE CAPITALURI PROPRII (ROE)	7%	23%	16%	22%	18%
ROE COMPUSA					17.0%
CAPITALURI PROPRII	€ 20,670,880	€ 23,248,841	€ 25,129,519	€ 28,071,982	€ 30,699,676
CREDITE BANCARE	€ 20,666,667	€ 20,666,667	€ 19,166,667	€ 21,500,000	€ 24,000,000
OBLIGATIUNI CORPORATIVE	€ 4,000,000	€ 4,000,000	€ 8,000,000	€ 8,000,000	€ 9,000,000
DATORII / CAPITALURI PROPRII	119%	106%	108%	105%	107%
DIVIDENDE	€ 670,880	€ 2,577,961	€ 1,880,678	€ 2,942,463	€ 2,627,694
RATA DISTRIBUTIE PROFIT NET (%)	50%	50%	50%	50%	50%
ACTIVE TOTALE	€ 45,337,547	€ 47,915,508	€ 52,296,186	€ 57,571,982	€ 63,699,676

PERIOD		Dec-23	Dec-24	Dec-25	Dec-26	Dec-27	Dec-28		
TOTAL CAPITAL OUTSTANDING (million)€ milli		20.0	20.75	23.17	25.00	28.03	30.86		
Parteneriat dezvoltatori		4.0 20%	4.0 35%	8.0 32%	8.0 32%	9.0 29%	9.0		
Early stage		1.0 5%	1.0 6%	1.5 8%	2.0 7%	2.0 10%	3.0		
- Phase 1		1.0	1.0		2.0	2.0			
- Phase 2				1.5			3.0		
Call/ Put		4.0 20%	5.0 13%	3.0 10%	2.5 14%	4.0 16%	5.0		
Chirii		3.0 15%	3.0 15%	3.5 14%	3.5 21%	6.0 19%	6.0		
Bulk acquisitions		5.0 25%	5.0 11%	2.5 16%	4.0 11%	3.0 13%	4.0		
Distressed assets		2.0 10%	2.0 17%	4.0 16%	4.0 11%	3.0 6%	2.0		
- Phase 1		2.0	2.0		4.0	4.0			
- Phase 2				4.0			2.0		
check		95%	0.75 97%	0.67 96%	1.00 96%	1.03 94%	1.86		
TOTAL CASH IN / CASH OUT	€ million		11.86	27.14	16.84	26.79	18.30		
Parteneriat dezvoltatori			0.00	7.28	0.00	14.56	0.00	21.84	
Early stage			0.00	1.67	2.50	0.00	3.33	7.50	
Call/ Put			5.00	5.60	3.50	3.30	5.00	22.40	
Chirii			0.18	3.36	0.21	3.92	0.36	8.04	
Bulk acquisitions			6.68	5.84	3.85	5.01	4.35	25.73	
Distressed assets			0.00	3.39	6.78	0.00	5.26	15.43	
TOTAL MARJA COMERCIALA	€ million		2.86	7.14	5.84	8.79	8.45		
Parteneriat dezvoltatori			0.00	3.28	0.00	6.56	3.14	12.98	
Early stage			0.00	0.67	1.00	0.00	1.33	3.00	
Call/ Put			1.00	0.60	0.50	0.80	1.00	3.90	
Chirii			0.18	0.36	0.21	0.42	0.36	1.54	
Bulk acquisitions			1.68	0.84	1.35	1.01	1.35	6.23	
Distressed assets			0.00	1.39	2.78	0.00	1.26	5.43	
TOTAL CHELTUIELI REALIZATE	€ million		-1.09	-1.38	-1.46	-1.59	-1.69	-5.52	
CHELTUIELI OPERATIONALE			1.09	1.38	1.46	1.59	1.69	5.52	
PROFIT BRUT REALIZAT	€ million		1.78	5.76	4.37	7.20	6.76	19.11	
IMPOZIT PE PROFIT	#		-0.28	-0.92	-0.70	-1.15	-1.08	-3.06	
PROFIT NET REALIZAT	€ million		1.49	4.84	3.67	6.05	5.67	16.05	
TOTAL CAPITAL DISPONIBIL	€ milli	20.00	20.75	23.17	25.00	28.03	30.86	54.32%	9.06%
CHELTUIELI OPERATIONALE	€ million		€ 1.09	€ 1.38	€ 1.46	€ 1.59	€ 1.69		
Administrare si management			€ 0.52	€ 0.80	€ 0.84	€ 0.89	€ 0.98		
Cheltuieli de personal			€ 0.06	€ 0.06	€ 0.07	€ 0.08	€ 0.09		
Marketing si PR			€ 0.12	€ 0.13	€ 0.15	€ 0.17	€ 0.19		
Servicii contabilitate, audit si consultanta fiscala			€ 0.04	€ 0.04	€ 0.05	€ 0.06	€ 0.06		
Alte cheltuieli operationale generale			€ 0.05	€ 0.06	€ 0.06	€ 0.07	€ 0.08		
Servicii brokeraj			€ 0.03	€ 0.03	€ 0.04	€ 0.04	€ 0.05		
Investor relations			€ 0.02	€ 0.02	€ 0.03	€ 0.03	€ 0.03		
Servicii juridice			€ 0.04	€ 0.04	€ 0.05	€ 0.05	€ 0.06		
Cheltuieli cu chiria si functionarea sediului			€ 0.07	€ 0.07	€ 0.07	€ 0.07	€ 0.07		
Amortizare			€ 0.12	€ 0.09	€ 0.09	€ 0.12	€ 0.06		
IT			€ 0.01	€ 0.01	€ 0.01	€ 0.01	€ 0.01		
Asigurare D&O			€ 0.02	€ 0.02	€ 0.02	€ 0.02	€ 0.02		
RETURN ON EQUITY	%		7.3%	22.0%	15.3%	22.8%	19.3%		
Profit net			€ 1.49	€ 4.84	€ 3.67	€ 6.05	€ 5.67		
Capitaluri proprii			€ 20.37	€ 21.96	€ 24.08	€ 26.51	€ 29.45		
IRR					17.200%				
Last 3yr ROE					50.0%	70.2%	66.5%		
DEBT ON EQUITY	%		118.9%	106.5%	104.0%	105.3%	106.9%		
Obligatiuni corporative			€ 4.00	€ 4.00	€ 8.00	€ 8.00	€ 9.00		
Datorii bancare			€ 20.67	€ 20.67	€ 18.00	€ 21.50	€ 24.00		
Capitaluri proprii			€ 20.75	€ 23.17	€ 25.00	€ 28.03	€ 30.86		
Medie					108.3%				
AUM	€ million		€ 45.41	€ 47.83	€ 51.00	€ 57.53	€ 63.86		
Datorii bancare + Obligatiuni corporative			€ 24.67	€ 24.67	€ 26.00	€ 29.50	€ 33.00		
Capitaluri proprii			€ 20.75	€ 23.17	€ 25.00	€ 28.03	€ 30.86		
Dividende	#		€ 0.75	€ 2.42	€ 1.84	€ 3.02	€ 2.84		
Number of shares			87.04	87.04	87.04	87.04	87.04		
DPS			0.043 lei	0.139 lei	0.106 lei	0.174 lei	0.163 lei		
			13.8	13.8	13.8	13.8	13.8		
			5.4%	18%	13%	22%	21%		

Primele 3 LoB
finantare bonds