

IMPACT Developer & Contractor

Întrebări și Răspunsuri

Teleconferință de prezentare a rezultatelor preliminare 2025

5 martie 2026

1. Ce acțiuni veți lua pentru creșterea valorii acțiunilor?

Răspuns:

Odată cu lansarea acestor proiecte despre care am vorbit, Aria Verdi, continuarea proiectului din Greenfield Baneasa, startarea proiectului Greenfield Iași Copou și Boreal Plus Constanța, vom genera lichidități însemnate. Aceste lichidități, conform strategiei noastre, se vor duce și în plata de dividende. Credem noi că plata de dividende, după o perioadă în care compania a preferat să se capitalizeze pentru a starta toate aceste proiecte de capital, va potența evoluția cotației.

2. Care este gradul de îndatorare pe care vreți să îl mențineți în perioada următoare?

Răspuns:

În prezent avem un grad de îndatorare de 13%, la un sold total de credit de aproximativ 34 milioane de euro. Îndatorarea nu va crește semnificativ. În relația cu băncile, în general, prima dată venim în proiectele noi cu propriul nostru capital și cu avansurile clienților, băncile urmând, în faza finală, să vină cu respectivele credite de investiții pentru a completa finanțarea necesară. Nu credem că la finalul anului curent vom avea un grad de îndatorare mai mare de 15-18%, ținând cont de faptul că principalele credite de investiții pe care le vom accesa vor fi la începutul anului viitor.

3. Puteti oferi estimări în ceea ce privește vânzările în 2026 vs. 2025?

Răspuns:

Vom marca niște promisiuni de vânzare-cumpărare de o valoare semnificativă în proiectul Aria Verdi. Noi am lansat foarte recent, în 24 februarie, proiectul Aria Verdi, dar deja avem semnate mai multe zeci de rezervări și promisiuni de vânzare-cumpărare, iar până la finalul acestui an anticipăm să avem peste 120 de apartamente prevăzute din cele 401 pe care le vom construi în prima fază. Acest lucru înseamnă că vom marca doar în proiectul Aria Verdi o valoare de peste 60-70 de milioane de euro din prevânzări, venituri care nu se vor vedea în cifra de afaceri, pentru că noi marcăm cifra de afaceri abia când vindem apartamentul, dar aceasta se va regăsi în valoarea antecontractelor pe care estimăm să le semnăm în anul curent doar pentru Aria Verdi.

De asemenea, în Greenfield, în Băneasa, vom obține autorizația de construire și vom edifica alte trei căi de acces, lucru care va rezolva, odată pentru totdeauna, așa zisa problemă a căilor de acces în

Greenfield și va potența, de o manieră foarte puternică, vânzările din Greenfield, astfel încât noi estimăm că în anul curent vom avea vânzări cu minim 40% mai mari decât am realizat în anul precedent în Greenfield.

De asemenea, vom pune în vânzare faza a doua din proiectul Boreal Plus Constanța, și aici anticipăm să revindem minim 40-50 de apartamente din cele 130 pe care le avem în execuție. Și, de asemenea, vom lansa tot anul acesta și prevânzările în proiectul de la Iași, unde vom debuta cu o primă fază de 250 de apartamente. Altfel spus, în 2026 vom avea trei proiecte noi la vânzare, pe lângă proiectul Greenfield Băneasa care este al nostru, proiect în cadrul grupului.

4. Este prevăzut un program de răscumpărare de acțiuni pentru a crește valoarea acțiunilor?

Răspuns:

Ne gândim la acest lucru și, în perioada următoare, vom anunța.

5. Care este stadiul procesului privind confirmarea dreptului de proprietate pentru terenul din Copou și în ce măsură poate întârzia acest proces demararea lucrărilor?

Răspuns:

Dorim să fim foarte fermi și transparenți. Titlul nostru de proprietate la Greenfield Copou nu este afectat de niciun proces. Există un litigiu șicanator între niște presupuși moștenitori cu cei care ne-au vândut nouă terenul, dar noi am deschis un proces separat, am intervenit în litigiul dumnealor, pentru a ne revalida titlul de proprietate și calitatea noastră de cumpărător de bună credință. Chiar și așa, noi nu credem că respectivii contestatari sunt îndreptățiți să aibă vreo pretenție la respectivul teren, pentru că noi considerăm că ei, cei care contestă, nu sunt moștenitori pe nicio linie genealogică din respectiva tranzacție. Noi ne vom continua mai departe planurile de dezvoltare pe respectivul teren și suntem ferm încredințați că tot acest zgomot nu va avea niciun impact asupra dezvoltării noastre de la Iași.

6. O modalitate ieftină de stimulare a interesului investitorilor este majorarea de capital prin emisiune de acțiuni gratuite din profitul anual. S-a gândit conducerea IMPACT la o astfel de emisiune?

Răspuns:

Vom face propunerile în acest sens către Consiliul de Administrație, și mai departe o să vedem dacă vor fi puse pe agenda Adunării Generale a Acționarilor.

7. V-ați gândit la metode de atragere în acționariat a investitorilor instituționali?

Răspuns:

Suntem prezenți la foarte multe evenimente organizate de Bursa de Valori București și alți jucători importanți din piața de capital. Facem frecvent prezentări către diverse fonduri și instituții financiare, suntem foarte activi în piață, comunicăm foarte mult, și prin toate aceste metode stimulam apetitul

atât al investitorilor de retail, cât și a celor instituționali pentru acțiunile noastre. Titlurile au atractivitate pentru că sunt, spun eu, subevaluate și au potențial de creștere foarte bun.