

IMPACT Developer & Contractor

Întrebări și Răspunsuri

Teleconferință de prezentare a rezultatelor financiare T1 2026

28 mai 2026

1. Nu sunt din București, dar am înțeles că noul drum spre Pipera nu ar ajuta foarte mult, deoarece deversează traficul într-o altă zonă aglomerată. În aceste condiții, se mai justifică investiția?

Răspuns:

În primul rând, nu este un drum către zona Pipera. Este un drum care va lega direct Greenfield de DN1, prin intermediul centurii. DN1 este una dintre principalele artere de acces către București, fiind un drum cu trei benzi pe sens, care asigură conexiunea directă cu zona de nord a Capitalei.

Pe măsură ce lucrările la magistrala de metrou vor fi finalizate, traficul de pe DN1 va reveni la un nivel normal. În prezent există unele blocaje punctuale, însă acestea nu afectează semnificativ accesul în zonă. În plus, finalizarea autostrăzii de centură în partea de nord a Bucureștiului va contribui la reducerea traficului atât pe DN1, cât și pe actuala centură, ceea ce va însemna un trafic mai predictibil și cu variații reduse pentru rezidenții Greenfield. Practic, noul drum permite evitarea accesului direct la intersecția dintre DN1 și centură, unde se formează cele mai mari aglomerări în orele de vârf.

Investiția în acest drum principal de acces este de aproximativ 2,5 milioane de euro, o valoare pe care o considerăm justificată și rezonabilă, pe care ne-o putem permite pentru a susține dezvoltarea și extinderea proiectului Greenfield. Aceasta contribuie la dezvoltarea pe termen lung a proiectului, unde urmează să fie construite încă aproximativ 3.000 de apartamente, după valorificarea tuturor loturilor de teren disponibile.

2. Aveți în plan pornirea unui program de răscumpărare de acțiuni? În momentul de față, fiecare leu răscumpărat ar aduce minim un leu profit.

Răspuns:

Avem un asemenea plan, dar credem că răscumpărările vor începe, cel mai probabil, în cursul anului viitor. În momentul de față, direcționăm toate capitalurile pentru a le investi în noul proiect Area Verdi și în alte proiecte precum Greenfield Băneasa, Boreal Constanța și Greenfield Copou din Iași. După cum vedeți, Aria Verdi, încă din faza de proiect, a generat până astăzi 32 de acte semnate, cu o valoare de peste 13 milioane de euro. Potențialul proiectului este unul semnificativ, motiv pentru care considerăm că, în această etapă, utilizarea capitalului pentru dezvoltarea proiectelor aflate în portofoliu creează mai multă valoare pentru acționari.

3. Când estimați că va fi rezolvat accesul în Greenfield?

Răspuns:

Estimăm obținerea autorizației de construire pentru noul drum în luna iunie a acestui an. Imediat după emiterea autorizației, vom demara lucrările.

4. Aveți în vedere o majorare de capital social cu aport în numerar în 2026, pentru a susține dezvoltarea companiei?

Răspuns:

Aportul de equity este cea mai scumpă formă de finanțare. Atâta timp cât avem profitabilitate și acces la alte surse de finanțare, preferăm să utilizăm credite bancare și să emitem obligațiuni în piața de capital. Aceste opțiuni sunt, în prezent, mai atractive decât o majorare de capital social. Nu am luat în calcul o astfel de majorare, nu o excludem, însă nu avem în acest moment un asemenea plan.

5. Vedeți o creștere viitoare a prețurilor la apartamente, aliniată cu creșterea inflației și a materialelor de construcție?

Răspuns:

După cum am menționat, prețul mediu pe apartament a crescut de la an la an, iar această tendință s-a menținut constant. Deși există analiști care consideră că la un moment dat prețurile ar putea stagna sau chiar înregistra o corecție, noi nu observăm în prezent un astfel de fenomen. Aș completa cu două aspecte. Pe de o parte, inflația, costurile cu energia, contextul geopolitic și creșterea prețurilor materiilor prime influențează costurile de dezvoltare. De asemenea, modificările fiscale contribuie la majorarea prețului final al apartamentelor. Pe de altă parte, în cazul Greenfield Băneasa, estimăm că prețurile vor crește și ca urmare a atractivității sporite a proiectului. Noile facilități pe care le vom integra vor adăuga valoare dezvoltării și ne vor permite să ajustăm prețurile în sus, astfel încât să maximizăm randamentele generate de acest proiect.

6. Cum vedeți evoluția chiriilor în viitoarele luni?

Răspuns:

Contractele noastre de închiriere conțin clauze de indexare cu rata inflației, iar chiriile evoluează în consecință, ținând pasul cu aceasta. Pe de altă parte, este evident că anumite scumpiri, care nu pot fi evitate, vor reduce capacitatea unor potențiali cumpărători de a achiziționa un apartament, ceea ce va genera o presiune mai mare a cererii în zona chiriilor rezidențiale.

În ceea ce privește chiriile comerciale, Greenfield Plaza se adresează unor chiriași captivi, în sensul că nu există riscul apariției unui centru comercial concurent în interiorul Greenfield. Prin urmare, putem vorbi despre un randament foarte bun și stabil pentru această componentă a portofoliului.

7. Cum a evoluat cererea în trimestrul 2, comparativ cu trimestrul 1? S-a menținut la același nivel, a accelerat sau a scăzut?

Răspuns:

Cererea nu a scăzut. Cu toate acestea, creșterea bruscă a cursului valutar, de la 5,1 la 5,25 lei/euro, precum și fluctuațiile zilnice ale acestuia, nu sunt de natură să încurajeze persoanele care intenționează să acceseze un credit bancar. Pentru a stimula cererea, în 23 mai am organizat un eveniment special de tip open house pentru clienții noștri din Greenfield, la care au participat câteva zeci de persoane interesate. În cadrul evenimentului, am oferit condiții comerciale speciale, valabile cu condiția semnării unui contract de rezervare în termen de șapte zile.

Observăm deja efectele acestei inițiative, întrucât în această săptămână au început să fie semnate noi contracte de vânzare-cumpărare.

8. Cum estimați situația cash flow-ului pentru finalul de an, mai ales că aveți scadența și rambursarea obligațiilor 2026?

Răspuns:

Lucrăm cu mult timp în avans pentru securizarea cash flow-ului și a surselor de finanțare. Obligațiunile scadente la finalul acestui an vor fi rambursate din cash flow-ul generat de vânzarea apartamentelor. Avem un stoc relativ mare de apartamente raportat la valoarea creditelor accesate și un nivel semnificativ de cash flow liber, care nu este cesionat în favoarea băncilor finanțatoare. Acest cash flow liber ne permite să rambursăm obligațiunile în valoare de 6,4 milioane de euro, scadente în decembrie, precum și obligațiunile de 3 milioane de euro, scadente în martie anul viitor. De asemenea, lucrăm la noi emisiuni de obligațiuni, care ne pot oferi flexibilitate suplimentară în gestionarea scadențelor și a necesarului de finanțare.

9. Vă mențineți politica referitoare la acordarea de dividende începând cu anul viitor?

Răspuns:

Da. Această politică face parte din strategia pe care am comunicat-o investitorilor și, în acest moment, nu vedem niciun motiv care să determine modificarea acesteia.

10. Aveți în plan înstrăinarea de active imobiliare în perioada următoare, altele decât cele uzuale (apartamente etc.)?

Răspuns:

Pregătim pentru vânzare, în perspectiva anului viitor, proiectul nostru comercial din Greenfield, respectiv Greenfield Plaza. Vizăm obținerea unui preț atractiv pentru acest activ. În prezent, ne aflăm într-un proces de extindere a zonei comerciale cu încă 400 de metri pătrați și avem deja chiriași interesați de această extindere. Imediat ce vom obține autorizația de construire și vom integra noul chiriaș, vom genera un venit operațional net (NOI) superior celui actual. Din această perspectivă, putem spune că proprietatea va fi pregătită pentru vânzare.

De asemenea, avem în vedere disponibilizarea unor terenuri pentru care nu avem un focus de dezvoltare. Ne referim la un teren pe care îl deținem în Oradea, precum și la alte câteva parcele de dimensiuni mai reduse, unde nu putem realiza dezvoltări de amploarea proiectelor cu care v-am obișnuit.