

IMPACT Developer & Contractor

Întrebări și Răspunsuri

Teleconferință de prezentare a rezultatelor financiare preliminare neauditate pentru 2021 2 martie 2022

1. Care sunt criteriile de îndeplinit pentru ca IMP să intre în indicele BET și când s-ar putea întâmpla acest lucru?

Criteriile principale sunt două: criteriul de lichiditate și cel de free-float. Se estimează că este necesar un free-float de 21% și în luna februarie aproape am atins această valoare. Suntem convinși că până la următoarea majorare de capital social, care va fi sperăm până în vară, vom ajunge și să intrăm în indicele BET.

2. Cum au mers vânzările în Luxuria și Boreal?

Proiectul Luxuria a intrat în linie dreaptă. A înregistrat vânzări record luna trecută. Luxuria a fost în 2 faze – A și B. Recepția fazei B a fost finalizată la finalul lunii decembrie, dar încă nu a fost pusă spre vânzare deoarece nu s-a terminat faza de intabularea încă, dar preconizăm că în 2 luni vom începe acest proces. Peste 50% (nr: din proiect) este deja pre-vândut, iar contractele vor fi închise imediat când vor fi puse spre vânzare. Din faza A am vândut peste 65% în total. Planul este să fie vândut tot complexul Luxuria până la finalul anului.

Borealul a avut un început sinuos. În Constanța clienții sunt mai neîncrezători, fapt datorat probabil și mai multor proiecte care nu au fost finalizate în zonă (nr: de către alți dezvoltatori). Vânzările au început să ia avânt atunci când a fost finalizată structura (nr: blocurilor). Termenul de finalizare a primei faze este luna iunie, deja am finalizat mock-upurile și astfel am impulsionat vânzările. Estimăm o creștere exponențială a vânzărilor în Constanța.

3. Credeți că marja de profit a IMP poate crește (în acest moment, de exemplu ONE a avut o marjă mult mai bună)?

Un prim aspect este că IMPACT are un sistem de raportare diferit față de ONE. Totodată ei au o componentă foarte masivă și de birouri pe care noi nu o avem. Per total cred că este greu de comparat 1-1 la ce facem și cum raportăm. Marja prezentată de noi este o marjă medie pe toate proiectele, de exemplu Greenfield ajunge la o marjă de 41%. Teoretic marja poate fi majorată, dar acest lucru ține de 2 aspecte: de majorarea prețurilor și scăderea costurilor. Din punct de vedere al costurilor, anul trecut s-a înregistrat o creștere masivă – aproape 22%, deci este puțin probabil să

putem limita costurile. Departamentele noastre lucrează la o soluție pentru standardizarea construcției pentru a putea micșora ciclul de producție pentru a face o presiune pe costuri. Nu vrem să punem presiune pe prețul de vânzare, noi ne situăm pe o piață medie în general ca și poziționare, cu prețuri accesibile. Este o piață foarte sensibilă la preț, adică o diferență de 50 EUR la un preț de vânzare poate diminua viteza vânzărilor semnificativ. La o marjă medie de 35% suntem confortabili ca și rezultate și este o marjă minimă care ne-a fost mandatată.

4. Cum afectează criza actuală din Ucraina planurile IMP?

Am avut o ședință de board pentru a analiza situația. Nu vom încetini planurile, dar este evident că vom vedea un impact. Este foarte greu să preconizăm la ora actuală, simțim o reticență din partea băncilor. Noi suntem optimiști și sperăm să se rezolve cât mai curând această situație. Este clar că se vor resimți efectele și asupra României, deja se observă la investitorii străini, vedem impactul la Bursă. Am făcut o analiză a bugetului și luăm în considerare chiar o scădere a vânzărilor potențiale până la 20% anul acesta.

5. Când aveți în plan să începeți proiectul de pe Barbu Văcărescu și care ar fi termenul de finalizare?

Proiectul se află în faza finală a conceptului. Am avut un concurs internațional care a fost câștigat de o companie din SUA pentru partea de concept. Intrăm acum în faza de proiectare. Estimăm că proiectarea va fi finalizată curând pentru a putea ieși la PUZ în 6 luni. Este foarte greu să estimăm cum vor fi percepute și acceptate aceste PUZ-uri de către administrația locală. Nu există niciun semnal pozitiv de acolo, deci putem estima că un PUZ poate dura între 1 și 2 ani, nu avem date fixe pentru acest aspect la acest moment. În varianta optimistă vom putea începe proiectul în 2 ani, ceea ce înseamnă că în 3 ani și jumătate vom putea da în exploatare. Avem o variabilă foarte mare care este partea de avizare, pe care nu o putem controla și pe care încercăm și noi să o estimăm cât mai bine.

6. Ținând cont de contextul actual, aveți în plan să integrați sisteme alternative de energie pentru complexurile de locuințe pe care le realizați (panouri solare, pompe de căldură etc.)?

Noi am fost printre primii dezvoltatori care am introdus un departament specializat de ESG cu un senior manager. Am și integrat deja principiile și în toate construcțiile noastre de acum încolo pe lângă partea de standarde nZEB care au fost integrate încă din faza de proiectare, avem integrate și standardele BREEAM Excellent. Luxuria a fost și primul complex din România certificat BREEAM Excellent. Toate aceste standarde nu fac decât să limiteze amprenta de carbon și să crească calitatea vieții. În Greenfield spre exemplu suntem în faza de autorizare pentru exploatare pentru ape geotermale și deja în proiectul nostru am renunțat la centralele de apartament, avem acum centrală de cartier, am modificat proiectele. Astfel pe lângă reducerea amprentei de carbon, estimăm

o reducere de până la 60% la facturile proprietarilor pentru energie termică. La Iași suntem în studiu avansat pentru Geo-Exchange (un concept destul de nou), pe care îl studiem și pentru proiectul din Bulevardul Timișoara. Avem peste 2 hectare de panouri solare pentru proiectul de la Iași, panouri solare puse pe clădiri încă din faza de proiectare, care vor asigura necesarul de energie pentru toate zonele publice din complex. Integrăm peste tot soluții verzi, standarde și venim și cu soluții alternative. În fiecare proiect analizăm soluțiile în funcție de posibilitățile pe care le avem.

7. Pe ce perioadă este contractul de Market Maker cu BRK?

Contractul este în vigoare și va fi cu siguranță pentru tot anul 2022 și sperăm că și în continuare. BRK ne-a ajutat mult și a demonstrat profesionalism.

8. Au fost sau sunt probleme cu aprovizionarea cu materiale, cu disponibilitatea acestora?

Da. Pentru cei care nu știu noi am ieșit din partea de contractori aproape 100%, focusându-ne pe core business – adică suntem un dezvoltator, mai puțin parte de contractor. Lucrăm cu antreprenori generali în toate proiectele noastre și anul trecut au avut un șoc din ambele perspective – aprovizionare și prețuri. În primul rând problema s-a datorat lanțului de distribuție care a fost dat peste cap la nivel internațional, au fost închise facilități de producție care au pus o presiune foarte mare pe prețuri. Noi am simțit o creștere de aproape 22% la costuri la materii prime și materiale de construcții. Am avut probleme și cu aprovizionarea și cu creșterea prețurilor. Problemele nu s-au oprit nici anul acesta, am avut creșteri ale prețului la energie care au provocat la rândul lor alte creșteri la anumite tipuri de materiale. Până să înceapă conflictul în Ucraina a fost o creștere de până în 10%, dar acum se pare că vom vedea alte creșteri care sunt puțin predictibile. Tendința este de creștere a prețurilor de cost și astfel și a prețului de vânzare.

9. Vă uitați după oportunități de cumpărare în perioada crizei actuale, de noi active (terenuri) pentru a dezvolta noi proiecte? Spre exemplu în afară de România, poate Moldova, de ce nu Ucraina (după orice război trebuie și reconstrucție)?

Noi avem o strategie de expansiune la nivel național foarte bine definită. Suntem în discuții și continuăm discuțiile pentru achiziții să ne extindem în orașele principale din România. Avem deja terenuri foarte mari în proprietate. Dezvoltăm pe terenurile noastre în ritmul în care putem în fiecare oraș, dar trebuie și să ne extindem și achiziționăm și altele pentru a reduce cât mai mult riscul de a fi expuși la o situație precum cea de anul trecut cu lipsa autorizațiilor în București. Separat, ne trebuie o diversificare, fiecare dezvoltare are o limită în piață de penetrare. Căutăm orașe noi, în principii terenuri care au deja PUZ-uri și sunt pentru rezidențial. Suntem confortabili cu undeva în jur de 20 de ha pentru brandul Greenfield și undeva 2-3 ha pentru brandul Luxuria.

În afara țării da, bineînțeles ne uităm. Nu știu dacă Ucraina, Moldova. Inițial ne uităm mai mult spre vest. După ce se va liniști situația actuală, sigur vor fi oportunități și în aceste zone, deci trebuie să le evaluăm.

10. Considerați că vor putea fi absorbite de piață aceste creșteri de materiale, fără a afecta marjele?

Marjele vor fi afectate cel puțin pe termen scurt, puterea va fi la companiile care vor putea rezista pe cash în această perioadă. Noi am acționat din timp, am făcut niște majorări de preț dar mici, incrementale versus majoritatea dezvoltatorilor care au venit în ianuarie și au făcut majorări semnificative între 10-25%, iar acest lucru (nr: creștere abruptă a prețurilor) nu a fost sănătos pentru piață. Noi am avut creșteri mici încă din primăvara anului trecut, câteva măririi mici, succesive, care însă nu au acoperit creșterile costurilor și ne-au afectat marja.

11. Cât vedeți cotația IMP la bursă în 6 luni?

Ieri am vazut un raport de la Ipopema care este public și care estimează o potențială cotație a IMP. Eu cred că încă suntem subevaluați, avem un potențial enorm de creștere.

12. Ce înseamnă obligațiuni verzi?

Emisiuni de obligațiuni care implică accesul la anumite surse de finanțări și investitori instituționali care investesc cu precădere în proiecte verzi și care au caracteristicile cerute de standardele ESG. Practic emitentul este obligat prin contractul de obligațiuni să folosească o mare parte, în jur de 80% ca medie, către proiecte verzi.

13. Dobânda la acest bonduri este mai mică?

Da, ne așteptăm să fie mai mică.

14. Pentru majorarea de capital social (fazele următoare) căutați să atrageți investitori externi sau de calibru mare? Ce planuri aveți în această direcție și când estimați că vor fi celelalte faze ale MCS?

Suntem în discuții, tocmai am făcut un plasament privat pentru a putea atrage și marii investitori. Atunci când va fi anunțată (nr: plasamente private viitoare), va fi deschisă către toată lumea, este publică, atât direct la companie, cât și prin brokeri. Când se va mai liniști situația actuală, vom ieși cu majorarea de capital, până în vară ne dorim încă o etapă sau chiar două. Intenționăm să atragem per total în jur de 50 milioane euro din majorare (nr: majorare de capital social). De altfel ne dorim să ieșim și cu o emisiune de obligațiuni foarte rapid.