

**Transcrierea teleconferintei pentru analisti, investitori si jurnalisti in data de 20.08.2021, ora 11.00
pentru prezentarea
Rezultatelor financiare ale primului semestru din 2021 si planurilor pentru 2021**

Participant 1: Am vazut situatiile financiare, da, puteti sa imi povestiti pe scurt si dupa aceea am cateva intrebari.

Raspuns: Am sa incep sa prezint pe scurt aspectele principale din primele 6 luni de activitate pe 2021:

- Impact a vandut 94 de imobile, practic 8.961 mp atat pe Luxuria cat si pe Greenfield Baneasa. 74 de unitati au fost in proiectul Luxuria si 19 in Greenfield Baneasa. La 30 iunie aveam 280 de precontracte semnate si rezervari care inseamna 21.518 mp si pe care estimam ca le transformam in venituri in urmatoarea perioada pana in 2022.
- Din punct de vedere al dezvoltarii am accelerat constructia pentru ansamblul Panoramic si la aceasta ora putem sa spunem ca avem finalizate 41 de apartamente, Acestea vor intra in vanzare incepand cu acest semestru.
- De asemenea, lucram la nu mai putin de 3 faze de dezvoltare concomitente in ansamblul Teilor din Greenfield, noul ansamblu residential unde sunt ~1167 de apartamente, fiecare intr-un anumit stadiu de dezvoltare, urmand ca la anul toate aceste 3 faze sa fie incheiate si date la vanzare. In trimestrul 3 al acestui an, in luna septembrie vom incepe inca o faza din aceiasi ansamblu, care are termen de finalizare 2023.
- Avem terminat proiectul Luxuria, faza 3 cu 130 de apartamente. Acum cateva zile am avut o pre-receptie a acestor apartamente, urmand ca ele sa fie scoase la vanzare in Q4 anul asta. Urmeaza proceduri de intabulare si inregistrare si cateva aspecte de rezolvat din punct de vedere legal si financiar si estimam ca undeva pe la finalul lunii septembrie sa fie gata. In Q4 sa intre la vanzare si faza B a proiectului Luxuria cu cele 130 de apartamente.
- Conform strategiei pe care ne-am propus-o pentru anul acesta Impact si-a extins si prezenta geografica. Am inceput la Constanta inca de anul trecut o dezvoltare rezidentiala, proiectul Boreal Plus cu 209 apartamente in prima faza, constructie este aproape la jumătate conform grafic de executie, urmand ca in primul semestru al anului viitor sa receptionam aceste apartamente si sa le transformam in venituri. Din cele 18 vile, s-au finalizat 15 urmand ca in urmatoarea perioada, urmatoarea luna mai exact sa finalizam si ultimele 3. Incepand cu Q3/4 ele sunt la vanzare.
- In acelasi timp am demarat si proiectul de la Iasi, Greenfield Copou, unde sunt doua elemente de retinut, 1) ca am achizitionat al 2-lea lot de teren acolo unde avem si primul lot de teren achizitionat si am inceput dezvoltarea pe respectivele terenuri, In acest moment suntem in faza de autorizare. Asteptam ca in acest trimestru sa obtinem autorizatia de constructie urmand ca din Q4 sa intram si in zona de constructie avand in vedere ca proiectul este gata.
- Ca alte elemente pentru primele 6 luni importante de retinut au mai fost: in martie 2021 au fost listate obligatiunile Impact emise in decembrie in valoare de 6.58 de milioane EUR si a fost listata la BVB si firma de real estate de tip REIT, o companie care a fost dezvoltata anul trecut de catre Impact. In momentul de fata mai avem ~ 22-23 % din actiunile vechi.
- Toate aceasta activitate de dezvoltarea a fost sustinuta de o munca asidua pentru a obtine credite de finantare pentru dezvoltari de la banci si putem sa afirmam ca in momentul de fata suntem ok din acest punct de vedere, avem pentru Boreal Plus, credit finanatat de catre CEC, Greenfield Plaza finanatat de catre Libra, a-3a faza, o faza din ansamblu tailor, si ansamblul panoramic de catre First Bank si suntem in cursul de finalizare cu Garanti pentru o alta faza din Teilor.
- Cam acestea au fost principalele elemente pentru primele 6 luni din punct de vedere operational.
- Din punct de vedere al rezultatelor financiare, pe consolidat avem venituri de 68 de milioane de RON comparativ cu semestrul I al anului 2020, cu o usoara crestere de 5%. Acesta se datoreaza in principal

pretului de vanzare care este mai mare comparativ cu anul trecut, ~22% a crescut pretul, 1.380 euro/mp media vs 1.031 euro/mp anul trecut. Daca anul trecut vindeam in primul semestru Greenfield preponderent si Luxuria mai putin, anul asta, proportiile s-au schimbat Luxuria, vindem mai mult, 74 de apartament versus 45 cate am vandut anul trecut, iar la Greenfield am vandut 19 apartamente.

- De mentionat ca la Greenfield nu mai avem practic stoc, Impact a construit acolo aproximativ 2.500 de apartamente si mai avem inca 20 de apartamente la vanzare, din care 17 cu 4 camere. O parte din ele sunt deja cu PVC si in toate previziunile noastre consideram ca nu o sa mai avem nici un apartament de vanzare pana la final de an.
- Mai mult de atat si cele 41 de apartamente care le-am finalizat (Panoramic 2) si pe care le vom vinde incepand cu luna octombrie, 90% dintre ele sunt acoperite deja de PVC-uri.
- Pe Luxuria credem ca pana la final de an ritmul de vanzari va creste si se va imbunatati atat cifra de afaceri cat si EBITDA.
- Rezultatul net - chiar daca pe primele 6 luni este negativ, are cateva explicatii mai simple: in principal rezultatul negativ se datoreaza cheltuielilor financiare cu diferentele de curs valutar ~ 2.7 milioane lei si se remarca o usoara crestere a cheltuielilor administrative si de vanzare pentru ca ne-am extins in teritoriu si dezvoltam noi ansambluri rezidentiale in Constanta si Iasi si pentru asta a trebui sa facem un efort pe zona de marketing si promovare a acestor doua noi ansambluri. In acelasi timp a crescut numarul de personal mai ales in zona de vanzari si administrativ, dar avem incredere ca lucurile se vor imbunatati pentru noi si vom ajunge la un rezultat cat mai aproape de realitate la final de an.

Participant 1: Ok, multumesc frumos. Ce vreau sa mai intreb, am vazut ca au crescut cheltuielile de exploatare. Puteti sa explicati de ce?

Raspuns: Cheltuielile de exploatare tocmai incercam sa explic ca au crescut tocmai prin prisma 1) numarul de personal a crescut pentru a sustine aceasta extindere a companiei in teritoriu, taxele in acelasi timp la fel si va rog sa aveti in vedere si partea pozitiva a paharului ca avem creante de aproape 15 milioane de lei la jumatatea anului pe TVA, pentru ca asa cum spuneam suntem intr-o zona de business in zona de constructie in momentul de fata cu un stoc aproape zero in Greenfield si doar cu stocuri de apartamente din Luxuria dar care se adreseaza unui anumit tip de clientela. Da, au crescut costurile de exploatare tocmai prin cele doua elemente, costul de marketing si costul cu personalul.

Participant 1: Ok multumesc si cam cat estimati ca ar fi costul pe mp la Greenfield Copou? Pentru vanzare si/sau de constructie?

Raspuns: De constructie, in jur de 550-570 euro pe mp.

Participant 1: Ok multumesc frumos, atat. Nu mai am intrebari. Multumesc frumos.

Participant 2: Buna ziua, ma numesc Marius, investitor privat si as avea o intrebare referitor la modalitatea de inregistrare a veniturilor. Costurile cu proprietati mobiliare in stoc se refera la costurile de constructie pe care le avem cu proprietatile finalizate si receptionate?

Raspuns: Da numai costul la care se adauga, ma rog, si, cred, cateva elemente de costuri administrative, da e ok.

Participant 2: Am inteles, si veniturile?

Raspuns: Ca vanzare, deci venitul conform politicii contabile si pe retele inregistram doar la momentul cand vindem.

Participant 2: Am inteles, atunci costurile astea sunt aferente vanzarilor, am inteles, deci practic aici dumneavoastra veti avea o diferenta substantiala intre cashflow si venituri, in functie de cum merg vanzarile in perioada respectiva.

Raspuns: Da

Participant 2: Am inteles. Si inca o intrebare referitor la costul materialelor de constructii, aveti o modalitate de a cumpara in avans si cu aprovizionare sau cumparati la pretul pietei?

Raspuns: Avand in vedere ca noi lucram cu andreprenori generali, noi nu cumparam direct materiale de constructii, facem in schimb negocieri la nivelul mai multor proiecte cu furnizori ca sa obtinem preturi bune pentru andreprenorii generali si apoi cumara acestia, deci, teoretic noi avem un pret fix care a fost si va fi in contract si trebuie sa fie respectat. Intelegem ca au greutati si incercam sa venim in sprijinul lor cu anumiti factori de corectie sa zic asa pentru mai multe sume. Suntem in negocieri cu cativa dintre ei, altii vad ca rezista eroic si bineinteles ca preturile se vor reflecta si in cresterea preturilor de vanzare la apartamente care nu au fost vandute inca, trebuie undeva sa completam si noi ca sa ne protejam actiunea.

Participant 2: Am inteles, deci tehnic sunt riscuri de constructor practice, daca nu rezista.

Raspuns: Nu, noi suntem in parteneriat cu toti constructorii. Noi vrem sa reziste. Daca nu rezista ei, nu rezistam nici noi. Cu unii dintre ei nu avem, proiectul era deja in stadiul de constructie unde cresterea masiva care a fost pe fier, polistiren nu ne-a afectat ca era deja in faze avansate de structura. Pentru cei care erau in fazele care sunt incipiente, venim in ajutorul lor si suportam o parte din crestere si ea evident in momentul acela se va regasi in pretul de vanzare, practic la Greenfield pretul a fost marit incepand cu 1 august, a fost corectat si de la 1 septembrie preturile de la Luxuria vor suferi o corectie.

Participant 2: Am inteles, dar tehnic?

Raspuns: Noi incercam sa ne protejam marja de profit. Dar evident ca o sa vada in pretul de vanzare si probabil mai mult la anul. Estimam ca vor mai creste preturile de vanzare.

Participant 3: Buna ziua, Razvan Lefter la telefon. Doua intrebari, in primul rand continuand cu ce a intreat actionarul anterior, aceste preturi la materiile prime in contactele dumneavoastra cu prestatorii de servicii, aveti cumva clauze de ajustare a costului lor ca sa se protejeze la randul lor?

Raspuns: In contractele pe care le avem astazi in companie, nu am avut asa clauza, toate contractele noastre, istoric, inclusiv cele care sunt acum in vigoare, aveam stabilit un pret fix si fara nicio ajustare.

Participant 3: Daca cu unii dintre ei nu o sa va intelegeti sa ajustati preturile pentru ca, costul a crescut substantial cum ati spus dvs la fier la polistiren este oare posibil sa vedeti o intarziere in lucrarile efectuate?

Raspuns: Nu, in primul rand, noi avem ca scop sa ne intelegem cu toata lumea si venim in sprijinul lor si facem ca lucrarile sa mearga inainte, in caz ca noi avem niste milestones foarte clar stabilite si garantii de la constructori. In cazul in care sa zicem s-ar putea intampla, ceea ce cum v-am zis nu mi se pare deloc probabil, sa trebuiasca sa oprim un contract cu ei, nu o sa permitem intarzieri, vom schimba antreprenorul, noi avem cum am zis garantii de la ei si continuam cu alti antreprenori, dar nu vrem sa intarziem proiectele.

Participant 3: Mai am o intrebare legata de terenurile din portofoliu. Vad ca aveti un teren pe Barbu Vacarescu in Bucuresti, si as vrea sa va intreb care sunt planurile legate de aceasta proprietate, daca aveti un calendar.

Raspuns: Sigur, terenul din Barbu Vacarescu noi il avem in indiviziune cu alta entitate, asa l-am cumparat istoric, suntem intr-un proces de aproape doi ani de zile, de iesire din indiviziune, care speram ca se va finaliza in cel mai bun caz in luna septembrie - avem termen, au fost deja inaintate expertize deci este foarte avansata etapa procesului, ar trebui ca in septembrie sa finalizam iesirea din indiviziune, noi deja am lucrat si avem un concept gata pentru acea parcela de teren, daca iesim din indiviziune vom purcede imediat la partea de dezvoltare, sa depunem documentatie, eventual pentru un puz nou, dupa cum stiti PUZ-urile sunt blocate inclusiv PUZ-ul din sectorul 2 si cel mai probabil trebuie sa aplicam pentru un nou PUZ. Durata mi-e greu sa va spun, dar noi vom fi gata foarte rapid cu proiectul ca sa iesim la autorizare, deci in functie de cum va decurge autorizarea pentru emiterea PUZ - ului si pe urma pur si simplu pt autorizare va vom putea da informatii mai exacte, dar estimam ca intr-un, sa zic asa, un an sau 2 maxim sa puteam autoriza proiectul acolo.

Participant 3: O alta intrebare este legata de autorizarea Consiliului de Administratie pentru majorarea de capital, as vrea sa va intreb la ce veti folosi aceste fonduri, banuiesc in masura in care s-a si aprobat, sa ne explicati niste planuri concrete.

Raspuns: Toate fondurile pe care noi le ridicam din piata cu anumite instrumente pe care le avem la dispozitie sunt pentru dezvoltare de proiecte / investitii. Nu platim alte datorii, toate sunt pentru a dezvolta proiectele din portofoliu nostru si sa acceleram procesul de dezvoltare. Deci ca sa va raspund pe scurt, banii vor merge in investitii.

Participant 3: Si va fi majorare de capital cu 193 milioane lei?

Raspuns: Urmeaza sa vedem la ce valoare, care va fi valoarea actiunilor la momentul respectiv deci, pentru sume exacte nu ne putem pronunta, dar da, va fi o majorare de capital.