

IMPACT Developer & Contractor

Întrebări și Răspunsuri

Teleconferință de prezentare a rezultatelor S1 2026

21 august 2026

1. Cum vedeți evoluția pieței rezidențiale după un S1 slab și un T3 afectat de problemele de la ANCPI? Cât de mult v-a afectat blocajul sistemului de cadastru?

Răspuns:

Ne așteptam să fie mai rău și să dureze mai mult. Din fericire, în momentul de față sistemul este operațional. Astăzi am reușit să semnăm toate tranzacțiile care au rămas în așteptare în perioada acestui blocaj. Deci, răspunsul este că nu ne-a afectat, dar ne-a îngrijorat. Referitor la evoluția pieței, cum spuneam, piața a absorbit deja șocul generat de majorarea TVA. Sperăm să avem vești bune de la guvernanți și să avem un nou guvern care să ofere mai multă stabilitate și predictibilitate. Ținând cont de lucrurile bune care se întâmplă în Greenfield, anticipăm că vânzările din Greenfield vor avea un trend ascendent. De asemenea, ne așteptăm ca, odată ce vom începe o campanie intensivă de promovare pentru proiectul Aria Verdi, să înregistrăm și acolo tranzacții semnificative. Per ansamblu, considerăm că vom încheia anul cu rezultate mulțumitoare.

2. Cum progresează lucrările la noul drum de acces și care este termenul estimat pentru darea acestuia în folosință?

Răspuns:

Așa cum am menționat anterior, lucrările avansează. Vom turna foarte curând asfaltul și vom începe lucrările la trecerea peste calea ferată. Ne dorim ca până la finalul lunii decembrie să putem da drumul în folosință.

3. Mai există demersuri pentru redeschiderea drumului prin pădure? Această variantă este în continuare luată în calcul sau a fost exclusă?

Răspuns:

Drumul Forestier Padina are la bază un contract comercial de peaj sau de închiriere, încheiat între Romsilva și Federația Asociațiilor de Proprietari din Greenfield. Din informațiile noastre, există un proces în curs prin care Federația Asociațiilor de Proprietari din Greenfield solicită redeschiderea drumului, considerând că nu există motive pentru anularea acestui contract. IMPACT nu face parte din acest demers, astfel că nu ne putem pronunța direct asupra evoluției sau rezultatului acestuia.

4. În contextul unui ritm mai scăzut al vânzărilor, aveți acces la finanțare în condiții avantajoase pentru a continua dezvoltarea proiectelor?

Răspuns:

IMPACT a avut și are o capacitate foarte bună de rambursare a creditelor. Dacă ați urmărit gradul nostru de îndatorare, ați observat că acesta a scăzut semnificativ în ultimele 18 luni. De la împrumuturi și datorii bancare de aproape 100 de milioane de euro, astăzi suntem la aproximativ 35 de milioane de euro. Nicio bancă nu a avut vreodată motive de îngrijorare în ceea ce privește solvabilitatea și capacitatea noastră de rambursare a creditelor. Suntem foarte bine capitalizați, iar vânzările intră pe un trend crescător, ca urmare a acțiunilor concrete pe care le-am întreprins în această perioadă. Avem mai multe dosare de credit în analiză și în curs de aprobare. Pot spune cu certitudine că vom obține, la momentul potrivit, toate finanțările pe care ni le-am propus pentru dezvoltarea proiectelor în perioada următoare.

5. Care sunt principalele surse de cash flow pentru rambursarea obligațiunilor scadente în 2026 și pentru acoperirea celorlalte obligații pe termen scurt?

Răspuns:

Avem o scadență de 6,4 milioane de euro în decembrie. Această emisiune va fi rambursată integral din încasările generate de vânzările din Greenfield. Următoarea scadență, de 3 milioane de euro, va fi în februarie și nu anticipăm probleme nici în acest caz. În paralel, am început demersurile pentru o nouă emisiune de obligațiuni, care va reprezenta o premieră pentru România. Ne dorim ca aceasta să fie garantată cu o ipotecă asupra unui teren, iar gradul de acoperire a garanției să depășească 130%. Ne așteptăm ca și această emisiune de obligațiuni să fie un succes, iar fondurile atrase prin această emisiune vor fi utilizate pentru dezvoltarea proiectului Aria Verdi.

6. Când estimați că veți începe lucrările de construcție pentru proiectul din Iași?

Răspuns:

În cash flow-ul pe care l-am actualizat recent, avem prevăzută data de 1 septembrie a anului viitor pentru începerea lucrărilor. Estimăm că acestea vor începe conform calendarului stabilit. În momentul de față, lucrăm la o reproiectare a proiectului. Analizăm posibilitatea de a integra, pe terenul de 5 hectare pe care îl deținem la Iași, un supermarket pe o suprafață de aproximativ 6.000 de metri pătrați, pentru a crește atractivitatea proiectului. În acest context, lucrăm la reproiectarea și integrarea viitorului supermarket, care va genera trafic și va crește vizibilitatea proiectului.

7. Ce pondere din activitatea RCTI este reprezentată de lucrările pentru terți și ce pondere de proiectele dezvoltate în cadrul Grupului?

Răspuns:

RCTI lucrează în prezent la fundația proiectului Aria Verdi și va continua să fie implicată și în etapele următoare, pentru lucrările de structură și instalații. În cadrul proiectului Aria Verdi, RCTI activează în calitate de subcontractor. Pentru anul 2026, RCTI are contracte semnate și lucrări de executat în valoare de aproximativ 50 de milioane de euro.

8. Ați înregistrat o corecție a rezultatului reportat, de aproximativ 2 milioane de lei. Ne puteți oferi mai multe detalii despre motivele acestei ajustări?

Răspuns:

Bănuim că este vorba despre acoperirea pierderii contabile generate de subsidiara noastră Clearline, în urma unui litigiu cu Primăria Cluj. Am avut o pierdere de 6.980 mii de lei, care a fost acoperită din profitul net. Această operațiune a generat un impact net de aproximativ 2 milioane de lei asupra

capitalurilor proprii și a determinat ajustarea rezultatului reportat. Ulterior, în urma soluționării favorabile a litigiului, pierderea contabilă aferentă Clearline a fost anulată.

9. Vă mențineți politica de dividend pentru anul următor?

Răspuns:

Da, aceasta este intenția noastră. Ne-am propus să menținem politica de dividend.

10. Cum evoluează vânzările în Boreal și ce măsuri aveți în vedere pentru a le impulsiona? Intenționați să continuați dezvoltarea proiectului?

Răspuns:

Piața locală din Constanța înregistrează un ușor declin. Ne propunem să continuăm proiectul, dar numai în măsura în care vom lichida cea mai mare parte a stocului de apartamente finalizate din faza 1. În momentul de față, în faza 1 avem două pachete semnificative de apartamente închiriate către două companii multinaționale. Facem demersuri pentru a vinde aceste pachete de apartamente închiriate unor investitori. În momentul în care vom finaliza aceste tranzacții, vom putea continua lucrările la faza 2.

11. Din ce surse estimați că vor proveni fondurile necesare pentru realizarea bugetului pe 2026?

Răspuns:

Sursele de cash vor proveni, în principal, din valorificarea stocului de apartamente din Greenfield. Așa cum spuneam, nu ne facem griji că nu vom reuși să menținem un ritm susținut al vânzărilor în Greenfield în perioada imediat următoare. De asemenea, vom genera surse de cash din contractele pe care urmează să le semnăm în perioada imediat următoare în Aria Verdi.

12. Ce se întâmplă cu programul de răscumpărare? Se propune răscumpărarea a până la 10% din acțiuni, dar se răscumpără sub 2%. În locul distribuirii de dividende, impozitate cu 16%, nu ați luat în calcul o ofertă publică de răscumpărare cu suma care urma să fie distribuită?

Răspuns:

În momentul de față, vom face o răscumpărare de acțiuni strict pentru a acoperi planul destinat angajaților IMPACT, respectiv Stock Option Plan. Vom analiza și cele două variante menționate de dumneavoastră.

13. Cum evoluează vânzările în T3?

Răspuns:

În Greenfield, avem în prezent un ritm de 8 până la 10 tranzacții noi pe lună. Până la finalul anului, ne propunem să ajungem la un volum de 20 de tranzacții pe lună. Pentru Aria Verdi, în perioada septembrie-decembrie, țintim 65 de noi promisiuni de vânzare-cumpărare, astfel încât să ajungem la 100 de contracte până la sfârșitul anului sau, cel târziu, în ianuarie anul următor.

14. Cum vedeți oferta din zona Barbu Văcărescu, unde se lansează proiecte de mari dimensiuni și urmează să intre pe piață un număr semnificativ de proprietăți? Credeți că Aria Verdi va avea un nivel satisfăcător al vânzărilor, având în vedere oferta ridicată de proiecte comparabile din zonă?

Răspuns:

Aria Verdi este un proiect deosebit, dezvoltat pe un teren generos de 2,5 hectare, cu un număr de 865 de apartamente. Proiectul va beneficia de 5.000 de metri pătrați de spații comerciale, o zonă de spa, wellness și fitness de peste 2.500 de metri pătrați, spații de coworking și grădiniță. Fără a face o comparație directă cu alte proiecte, Aria Verdi are elemente care îl diferențiază de competiție. Vom pune accent pe finisaje de înaltă calitate, precum și pe echipamentele și sistemele smart home integrate în proiect. Considerăm că oferta din zona Barbu Văcărescu, Floreasca, nu este excesivă, iar această zonă rămâne unul dintre principalii poli de interes pentru segmentul high end și luxury. Există un apetit ridicat atât din partea clienților, cât și a investitorilor de portofoliu pentru această zonă.

15. Există piață pentru astfel de apartamente premium, sunt suficienți cumpărători? Piața este totuși limitată, iar pentru investitori, yield-urile la titlurile de stat reprezintă o concurență importantă. În același timp, upside-ul de preț raportat la venitul disponibil al cumpărătorului final nu pare să mai existe.

Răspuns:

Vreau totuși să menționez că investitorii în real estate nu își calibrează neapărat deciziile în funcție de randamentele din piețele de capital. Un investitor într-un proiect high end, cum este Aria Verdi, ia în calcul potențialul de apreciere a valorii proprietății, care poate ajunge până la 50% în câțiva ani, la care se adaugă randamentul obținut din închiriere. Există și investitori care nu își doresc volatilitatea specifică piețelor financiare și preferă active tangibile, precum apartamentele sau spațiile comerciale. De altfel, o mare parte dintre achiziții au fost realizate prin entități juridice, care probabil dispuneau de lichidități în companie.

16. Mai sunt întreprinse măsuri pentru includerea IMP în indicele BET?

Răspuns:

Da, ne dorim în continuare includerea IMP în indicele BET. Pentru a atinge acest obiectiv, trebuie să creștem lichiditatea și să obținem rezultate din ce în ce mai bune. Pe măsură ce proiectele noastre se finalizează, vom putea demonstra cash flow-urile și randamentele generate de acestea.

17. Aveți în prezent discuții în pipeline privind vânzarea activelor nerezidențiale?

Răspuns:

Da. Ne propunem să lichidizăm spațiul comercial și zona de wellness din Greenfield în cursul anului viitor, după ce vom extinde spațiul comercial și vom atrage noi chiriași. La momentul raportării, gradul de ocupare era de 97%, iar acum a ajuns la 100%. Tocmai de aceea, vrem să extindem spațiul cu încă aproximativ 500 de metri pătrați închiriabili și să atragem un retailer important. Acest lucru va crește venitul operațional net generat de activ și, implicit, valoarea acestuia.

18. De ce ar trebui un investitor să cumpere acțiuni IMPACT?

Răspuns:

Așa cum știți, în opinia noastră, acțiunea este mult subevaluată. Capitalizarea bursieră este sub valoarea activului net contabil, ceea ce considerăm că nu reflectă corect valoarea companiei. Vom continua să întreprindem acțiuni concrete pentru a livra rezultate cât mai bune, care să se reflecte, implicit, și în evoluția cotației. Altfel spus, cineva care ar cumpăra astăzi acțiuni IMPACT ar putea beneficia de un potențial semnificativ de creștere, pe măsură ce cotația va reflecta mai bine valoarea companiei. Fundamentele financiar-contabile ale companiei sunt foarte solide și avem o bună

anduranță financiară. Toate proiectele decurg conform planurilor, iar în acest moment nu există motive să ne abatem de la strategia noastră de dezvoltare. În aceste condiții, considerăm că există premise pentru ca acțiunea IMPACT să intre pe un trend ascendent. Nu în ultimul rând, trebuie să avem în vedere proiectul Aria Verdi, cu o valoare brută de dezvoltare de peste 500 de milioane de euro, care are un potențial semnificativ de a contribui la rezultatele viitoare ale companiei.