| Transcript of Q&A from One United Properties Q3 2026 Earnings Call from 13.11.2026 | Transcrierea sesiunii Q&A din cadrul conferinței privind rezultatele T3 2026 ale One United Properties din 13.11.2026 |
|---|---|

**1. Why is the company not continuing the share buyback programme following the Public Tender Offer, particularly given that the NAV per share remains above RON 60?**

We held the General Meeting of Shareholders this week and approved a new share buyback programme. The previous programme had been completed, and in the last quarter we cancelled 1 million shares repurchased under that programme. The implementation details of the new programme will be made public very soon. We plan to resume the buybacks.

**2. Do you maintain your revenue and expense budget for 2026?**

Regarding the budget, we have already announced in H1 2026 Report, that we expect to make an adjustment because of the new Nordis Law and the cyberattack on the cadastral registry. We are maintaining that position for the time being.

**3. How much of the decline in reported net profit is purely due to accounting timing effects, and how much reflects an actual deterioration in the company's operating performance?**

I do not believe there has been any deterioration in the company's operating performance. Operationally, we have had a very good year, but we faced two exceptional, unforeseen events. The cyberattack stopped sales for more than a month, as the registry could not operate, and had a significant impact on the system. The Nordis Law also changed the way cash flows through our business and across the sector.

Market demand has been somewhat weaker this year, down around 15–20%, broadly in line with other sectors. Nevertheless, we remain confident in our business and are very pleased to have these properties completed. Some clients may have been waiting to sign and move in, and we are now making a major effort to sign contracts, with a large team working on this every day.

**1. De ce nu continuă compania programul de răscumpărare de acţiuni după Oferta Publică de Cumpărare, în condiţiile în care valoarea activului net (NAV) pe acţiune se menţine peste 60 RON?**

Adunarea Generală a Acţionarilor a avut loc în această săptămână şi am aprobat un nou program de răscumpărare de acţiuni. Programul anterior fusese finalizat, iar în ultimul trimestru am anulat 1 milion de acţiuni răscumpărate în cadrul acestuia. Detaliile privind implementarea noului program vor fi făcute publice foarte curând. Intenţionăm să reluăm răscumpărările.

**2. Vă menţineţi bugetul de venituri şi cheltuieli pentru 2026?**

În ceea ce priveşte bugetul, am anunţat deja în Raport S1 2026, că estimăm o ajustare ca urmare a noii legi Nordis şi a atacului cibernetic asupra sistemului cadastral. Deocamdată, ne menţinem această poziţie.

**3. În ce măsură scăderea profitului net raportat se datorează exclusiv decalajelor de recunoaştere contabilă şi în ce măsură reflectă o deteriorare efectivă a performanţei operaţionale a companiei?**

Nu consider că a existat o deteriorare a performanţei operaţionale a companiei. Din punct de vedere operaţional, am avut un an foarte bun, însă ne-am confruntat cu două evenimente excepţionale, neprevăzute. Atacul cibernetic a blocat vânzările timp de peste o lună, întrucât sistemul cadastral nu a putut funcţiona, şi a avut un impact semnificativ asupra acestuia. Legea Nordis a schimbat, de asemenea, modul în care se derulează cash flow-ul, atât în activitatea noastră, cât şi la nivelul întregului sector.

Cererea din piaţă a fost ceva mai redusă în acest an, cu aproximativ 15–20%, o evoluţie în linii mari similară cu cea din alte sectoare. Cu toate acestea, avem în continuare încredere în activitatea noastră şi suntem foarte mulţumiţi de proiectele şi proprietăţile finalizate. Este posibil ca unii clienţi să fi aşteptat să semneze şi să se mute, iar acum depunem un efort considerabil pentru ca acest lucru să se întâmple, cu o

echipă numeroasă care lucrează zilnic la semnarea contractelor.

This is the point we have been working towards over the past year: completing a large part of what we have under construction so that we can sell the properties and collect the proceeds.

Acesta este punctul la care ne-am dorit să ajungem în ultimul an: să finalizăm o mare parte dintre dezvoltările aflate în construcţie, pentru a putea vinde proprietăţile şi încasa sumele aferente.

**4. Is there a risk that some of the reservations that have not yet been converted into preliminary sale and purchase agreements could be cancelled?**

**4. Există riscul ca unele dintre rezervările care nu au fost încă transformate în antecontracte de vânzare-cumpărare să fie anulate?**

Theoretically, they can be cancelled. However, so far, our conversion rate from reservations into pre-sale contracts has been around 98%. Almost everyone has converted because people do not want to lose their apartments. Once someone finds an apartment at a price they are happy with and plans to move in, they make plans and other investments beyond the apartment itself.

Teoretic, acestea pot fi anulate. Totuşi, până în prezent, rata de conversie a rezervărilor în antecontracte a fost de aproximativ 98%. Aproape toţi clienţii au făcut acest pas, deoarece nu vor să îşi piardă apartamentele. Odată ce cineva găseşte un apartament la un preţ convenabil şi intenţionează să se mute, îşi face planuri şi alte investiţii, pe lângă achiziţia apartamentului în sine.

People want to secure their units, particularly if they reserved three or six months ago, given the continued, even if modest, increase in prices and costs. It is very rare for buyers not to proceed, usually because something has changed in their financial situation or because they intended to resell the unit and that plan did not work out. Most reservations are converting, which is encouraging.

Clienţii vor să îşi asigure unităţile, mai ales dacă le-au rezervat în urmă cu trei sau şase luni, având în vedere creşterea constantă, chiar dacă modestă, a preţurilor şi a costurilor. Foarte rar se întâmplă ca un cumpărător să nu continue, de regulă pentru că a intervenit o schimbare în situaţia sa financiară sau pentru că intenţiona să revândă unitatea, iar acel plan nu s-a concretizat. Majoritatea rezervărilor sunt convertite în antecontracte, ceea ce este încurajator.

**5. The average selling price reached EUR 3,807 per sqm, up 28%. How much of this increase reflects actual property price appreciation, and how much is attributable to the mix of projects sold, particularly One Floreasca Sunset?**

**5. Preţul mediu de vânzare a ajuns la 3.807 EUR/mp, în creştere cu 28%. Cât din această creştere reflectă aprecierea efectivă a preţurilor proprietăţilor şi cât se datorează mixului de proiecte vândute, în special One Floreasca Sunset?**

Most of the increase is attributable to the mix of projects sold. This year, we sold higher-value units in more exclusive developments than in the previous year.

Cea mai mare parte a creşterii se datorează mixului de proiecte vândute. În acest an, am vândut unităţi cu o valoare mai mare, în dezvoltări mai exclusiviste decât în anul precedent.

We do not have exact calculations, but on a like-for-like basis, I would estimate the actual price increase at 5–10%. The remainder reflects the mix of units sold. This is interesting because the overall market saw a significant increase last year, of around 20%. My impression is that, over the past year, we have increased our prices less than the market.

Nu avem calcule exacte, dar, comparând proprietăţi similare, aş estima creşterea efectivă a preţurilor la 5–10%. Diferenţa reflectă mixul de unităţi vândute. Acest lucru este interesant, întrucât piaţa, în ansamblu, a înregistrat anul trecut o creştere semnificativă, de aproximativ 20%. Impresia mea este că, în ultimul an, ne-am majorat preţurile mai puţin decât piaţa.

Over time, we have generally increased prices by around 5–10% each year, broadly in line with costs and usually below the increase in purchasing power.

În timp, am majorat în general preţurile cu aproximativ 5–10% pe an, în linii mari în concordanţă cu evoluţia costurilor şi, de regulă, sub creşterea puterii de cumpărare.

**6. Is there still room for further property price increases in Bucharest, or have buyers reached their affordability limits? What price growth do you expect over the next 12 months?**

**6. Mai există potenţial de creştere a preţurilor proprietăţilor în Bucureşti sau cumpărătorii au ajuns la limita posibilităţilor financiare? Ce creştere a preţurilor estimaţi pentru următoarele 12 luni?**

Housing affordability remains very high in Bucharest. The number of years of income needed to buy a home has fallen substantially since its peak in 2008. This is shown in our investor relations presentation, which is available on our website.

Locuinţele din Bucureşti rămân foarte accesibile. Numărul de ani de venit necesari pentru achiziţia unei locuinţe a scăzut semnificativ faţă de vârful din 2008. Acest lucru este prezentat în prezentarea noastră pentru investitori, disponibilă pe website.

In 2008, buying an average home required 32 years of average income. That figure fell almost every year thereafter. Over the past 17-18 years, affordability improved in all but one year. I believe it was only last year that it deteriorated. Today, an average home still requires around seven to eight years of average income. In my view, homes in Bucharest remain by far the most affordable in Europe relative to income and purchasing power.

În 2008, achiziţia unei locuinţe medii necesita echivalentul a 32 de ani de venit mediu. Ulterior, acest număr a scăzut aproape în fiecare an. În ultimii 17-18 ani, accesibilitatea s-a îmbunătăţit în toţi anii, cu o singură excepţie. Cred că abia anul trecut s-a deteriorat. În prezent, o locuinţă medie necesită aproximativ şapte până la opt ani de venit mediu. În opinia mea, locuinţele din Bucureşti rămân de departe cele mai accesibile din Europa în raport cu veniturile şi puterea de cumpărare.

There is strong underlying demand, also because much of Bucharest's housing stock dates from the communist period and people want to move into better homes. Our locations are among the best in the city and are very attractive to clients. I do not see a problem with demand; on the contrary, I expect it to strengthen over the coming years.

Există o cerere solidă, inclusiv pentru că o mare parte din locuinţele ale Bucureştiului datează din perioada comunistă, iar oamenii vor să se mute în apartamente mai bune. Locaţiile noastre se numără printre cele mai bune din oraş şi sunt foarte atractive pentru clienţi. Nu văd o problemă în ceea ce priveşte cererea; dimpotrivă, mă aştept ca aceasta să se consolideze în anii următori.

I expect price growth of around 5–10% per year, broadly in line with inflation, purchasing power and costs. Part of that appreciation also comes from the city's growth and the number of people moving to Bucharest, but a large part reflects the general increase in costs and property prices.

Estimez o creştere a preţurilor de aproximativ 5–10% pe an, în linii mari în concordanţă cu inflaţia, puterea de cumpărare şi costurile. O parte din această apreciere se datorează şi dezvoltării oraşului şi numărului de persoane care se mută în Bucureşti, însă o mare parte reflectă creşterea generală a costurilor şi a preţurilor proprietăţilor.

**7. How has demand evolved in Q3 and during October and November? Are you seeing a slowdown in purchasing decisions or an increase in price negotiations?**

**7. Cum a evoluat cererea în T3 şi în lunile octombrie şi noiembrie? Observaţi o încetinire a deciziilor de cumpărare sau o intensificare a negocierilor de preţ?**

Overall, this year we have seen a slowdown in purchasing decisions, in line with the broader

În ansamblu, în acest an am observat o încetinire a deciziilor de cumpărare, în linie cu evoluţia generală a

economy. People are trying to negotiate a little more, sometimes successfully and sometimes not. There is more price negotiation for expensive units than for regular units.

However, I do not believe this affects medium- and long-term demand. We are very well positioned in this market in terms of both our product offering and client demand.

**8. What share of your sales comes from buyers purchasing properties as investments, compared with those buying homes for their own use?**

I do not have the exact percentage available, but historically, around 70% of buyers have moved into their units, while around 30%, possibly even less, have rented them out. Ultimately, every unit in our developments will be someone's home. Most residents will be owners, but there is also a growing minority of tenants. Renting is relatively new to this market, but I believe it is on a growing trend.

**9. What is the current status of your projects in Sibiu and Constanța? When do you expect to launch the project in Sibiu?**

The project in Sibiu is in the permitting process. We expect to obtain the building permits soon and then start sales and construction. Constanța is also in the permitting process, but it will take somewhat longer because Sibiu is a smaller development that is easier to implement.

Constanța is a very large development and is much more complex in every respect. We also need to be more careful about securing financing and sufficient buyer deposits, so it will take longer. Sibiu is more manageable and will move ahead faster.

We also have other developments in the permitting process, including One Cotroceni Towers, One Park Lane and the extension of One Lake Club.

economiei. Clienţii încearcă să negocieze ceva mai mult, uneori cu succes, alteori nu. Negocierile de preţ sunt mai frecvente pentru unităţile scumpe decât pentru cele obişnuite.

Totuşi, nu consider că acest lucru afectează cererea pe termen mediu şi lung. Suntem foarte bine poziţionaţi în această piaţă, atât din perspectiva ofertei noastre, cât şi a cererii din partea clienţilor.

**8. Ce pondere din vânzări revine cumpărătorilor care achiziţionează proprietăţi ca investiţie, comparativ cu cei care cumpără locuinţe pentru uz propriu?**

Nu am la dispoziţie procentul exact, dar, istoric, aproximativ 70% dintre cumpărători s-au mutat în unităţile achiziţionate, în timp ce aproximativ 30%, posibil chiar mai puţin, le-au închiriat. În cele din urmă, fiecare unitate din dezvoltările noastre va fi locuinţa cuiva. Majoritatea rezidenţilor vor fi proprietari, dar există şi o minoritate în creştere de chiriaşi. Închirierea este relativ nouă pe această piaţă, însă consider că are o tendinţă de creştere.

**9. Care este stadiul actual al proiectelor din Sibiu şi Constanţa? Când estimaţi că veţi lansa proiectul din Sibiu?**

Proiectul din Sibiu se află în proces de autorizare. Estimăm că vom obţine autorizaţiile de construcţie în curând, după care vom începe vânzările şi construcţia. Proiectul din Constanţa se află, de asemenea, în proces de autorizare, însă va dura ceva mai mult, întrucât Sibiu este o dezvoltare mai mică şi mai uşor de implementat.

Constanţa este o dezvoltare de dimensiuni foarte mari şi mult mai complexă din toate punctele de vedere. De asemenea, trebuie să fim mai atenţi la asigurarea finanţării şi a unui nivel suficient al avansurilor de la cumpărători, astfel că va necesita mai mult timp. Proiectul din Sibiu este mai uşor de gestionat şi va avansa mai repede.

Avem şi alte dezvoltări în proces de autorizare, inclusiv One Cotroceni Towers, One Park Lane şi extinderea One Lake Club.

**10. How many new projects are you planning to launch in the coming period?**

We will launch projects depending on how quickly we obtain permits and how well pre-sales progress. We do not want to build speculatively, so we will build based on actual demand. Obtaining permits, pre-sales and securing financing remain the main pillars for starting new developments. Our approach has not changed.

**11. One Peninsula: Note 18 shows 9M revenue of RON 55.3 million and costs of RON 54.9 million, compared with RON 53.4 million and RON 30.1 million, respectively, in H1. In Q3 alone, the project therefore recorded RON 24.8 million in costs against RON 1.9 million in revenue. What drove this: the impact of IFRS 15, a higher estimate of project costs, lower expected selling prices or cancelled contracts?**

Expected selling prices have not decreased; they have remained constant this year. The impact came from two factors.

First, as mentioned on one of the previous quarterly calls, last year we began a careful review of clients who were slow to pay. Following that review, we agreed with some clients to terminate their contracts by mutual consent.

Second, towards the end of construction, we incurred additional costs related to the reception of the development. Since we had already recognized the profit allocated to sales in previous periods, these additional costs were recognized all at once and affected the company's profit.

I would also add that One Peninsula is our most exclusive development currently under construction. We expect to recover all additional costs through sales and generate additional profit. It is an exceptional development, but it experienced some permitting issues during construction, all of which have now been resolved. We are now on track to complete the development and expect additional income next year to cover these costs. We also expect above-average appreciation for this development over the short to medium term.

**10. Câte proiecte noi intenţionaţi să lansaţi în perioada următoare?**

Vom lansa proiecte în funcţie de cât de repede obţinem autorizaţiile şi de evoluţia pre-vânzărilor. Nu dorim să construim speculativ, astfel că vom construi în funcţie de cererea reală. Obţinerea autorizaţiilor, pre-vânzările şi asigurarea finanţării rămân principalii piloni pentru demararea unor noi dezvoltări. Abordarea noastră nu s-a schimbat.

**11. One Peninsula: Nota 18 prezintă venituri de 55,3 milioane RON şi costuri de 54,9 milioane RON pentru primele nouă luni, comparativ cu 53,4 milioane RON şi, respectiv, 30,1 milioane RON în S1. Prin urmare, doar în T3, proiectul a înregistrat costuri de 24,8 milioane RON şi venituri de 1,9 milioane RON. Care au fost cauzele: impactul IFRS 15, o estimare mai mare a costurilor proiectului, preţuri de vânzare estimate mai mici sau contracte anulate?**

Preţurile de vânzare estimate nu au scăzut; acestea au rămas constante în acest an. Impactul a provenit din doi factori.

În primul rând, aşa cum am menţionat la una dintre conferinţele trimestriale anterioare, anul trecut am început o analiză atentă a clienţilor care înregistrau întârzieri la plată. În urma acestei analize, am convenit cu unii clienţi încetarea contractelor de comun acord.

În al doilea rând, spre finalul construcţiei, am înregistrat costuri suplimentare legate de recepţia dezvoltării. Întrucât recunoscuserăm deja în perioadele anterioare profitul aferent vânzărilor, aceste costuri suplimentare au fost recunoscute integral, într-o singură etapă, afectând profitul companiei.

Aş adăuga că One Peninsula este cea mai exclusivistă dezvoltare a noastră aflată în prezent în construcţie. Estimăm că vom recupera integral costurile suplimentare prin vânzări şi chiar vom obţine şi profit suplimentar. Este o dezvoltare excepţională, însă a întâmpinat unele probleme de autorizare pe parcursul construcţiei, care au fost între timp rezolvate în totalitate. Ne aflăm acum în linie dreaptă pentru finalizarea dezvoltării şi estimăm venituri suplimentare anul viitor, care să acopere aceste costuri. De asemenea, ne aşteptăm la o apreciere peste medie a acestei dezvoltări pe termen scurt şi mediu.

**12. When do you expect to launch the One Cotroceni Towers project?**

One Cotroceni Towers will be launched once we obtain the building permit. We have been working on the permitting process for some time, and it has been challenging due to the development's size, complexity and height. We are now very close to completing the process and will launch sales shortly after obtaining the permit.

We initially expected to launch this year, but the first quarter of next year is now a more realistic timeline.

**13. Regarding ORA by Casa Tua, can you disclose the stake ONE holds in the project?**

Our agreement does not allow us to disclose the exact stake at this stage because our equity investment is being made over time. The percentage increases as we contribute further equity tranches, and there is a complex mechanism for allocating the shares between us.

What I can say is that, under our agreement, we will be a very significant minority shareholder. Our stake will be below 50%, but it will be substantial.

Once we have completed the full equity investment, we will also be able to communicate publicly that we are a co-developer. At present, we cannot do so because of the stage of our investment. In one year's time, when our investment is complete, we will be able to disclose the final percentage and promote the project as a co-developer. These are requirements under our agreements, but our stake is very significant.

**12. Când estimaţi că veţi lansa proiectul One Cotroceni Towers?**

One Cotroceni Towers va fi lansat după obţinerea autorizaţiei de construcţie. Lucrăm de ceva timp la procesul de autorizare, care a fost dificil din cauza dimensiunii, complexităţii şi înălţimii dezvoltării. Suntem acum foarte aproape de finalizarea procesului şi vom lansa vânzările la scurt timp după obţinerea autorizaţiei.

Iniţial, estimam lansarea în acest an, însă primul trimestru al anului viitor este acum un termen mai realist.

**13. În ceea ce priveşte ORA by Casa Tua, puteţi divulga participaţia deţinută de ONE în proiect?**

Acordul nostru nu ne permite să divulgăm participaţia exactă în această etapă, deoarece investiţia noastră în capital se realizează în timp. Procentul creşte pe măsură ce contribuim cu noi tranşe de capital şi există un mecanism complex de alocare a acţiunilor între noi.

Ceea ce pot spune este că, potrivit acordului, vom fi un acţionar minoritar, dar cu o participaţie foarte semnificativă. Aşadar, participaţia noastră va fi sub 50%, dar va fi substanţială.

După finalizarea integrală a investiţiei în capital, vom putea comunica public şi faptul că suntem co-dezvoltator. În prezent, nu putem face acest lucru din cauza stadiului investiţiei noastre. Peste un an, când investiţia va fi finalizată, vom putea divulga procentul final şi vom putea promova proiectul în calitate de co-dezvoltator. Acestea sunt cerinţe prevăzute în acordurile noastre, însă participaţia noastră este foarte semnificativă.