



**Transcript of Q&A from One United Properties
H1 2026 Earnings Call from 27.08.2026**

**Transcrierea sesiunii Q&A din cadrul conferinței
privind rezultatele S1 2026 ale One United
Properties din 27.08.2026**

1. Why have you not completed the unit subdivision process for all developments under construction, given that the law changed nine months ago?

The new law, both in terms of its intent and its provisions, is not problematic in itself. It links client payments to the stages of development and ensures that the funds are used for the specific development they relate to. But when it was passed, it did not have a clear implementation timeline or the accompanying norms. As a result, it took six to seven months, from December until we were able to complete the first unit subdivision process in May and June, for One Academy Club and One Floreasca Sunset. Immediately after that, we were affected by the cadastral cyberattack, which prevented us from signing sales.

As a result, for most of the year, from December until today, the law has meant that we have only been able to sign reservations with a 5% down payment.

This naturally had a significant effect on what we recognize under IFRS. It does not mean that we did not make the sales or that we will not register the profit, only that its recognition has been postponed. It is also important to understand that once the new law came into effect, we faced a dilemma.

For developments that were more advanced, such as One Lake Club, One High District and One Lake District, which are also our largest developments, we had two options: start the unit subdivision process and delay the final reception with the authorities, which would have pushed the delivery of all three of these large developments into 2027 while allowing us to report stronger IFRS figures, or finish them, which is what we decided to do, prioritizing their completion this year without carrying out the unit subdivision process. We understood that this meant we would not be able to recognize the respective amounts, but it left us with all the developments finished and a much

1. De ce nu ați finalizat procesul de pre-apartamentare pentru toate dezvoltările aflate în construcție, având în vedere că legea s-a schimbat în urmă cu nouă luni?

Noua lege, atât prin intenția sa, cât și prin prevederile sale, nu este problematică în sine. Ea leagă plățile clienților de etapele de dezvoltare și asigură că fondurile sunt utilizate pentru dezvoltarea căreia îi sunt destinate. Legea în sine nu este problema, dar la momentul adoptării nu a avut un termen clar de implementare și nici normele de aplicare. Ca urmare, a durat șase până la șapte luni, din decembrie, până când am reușit să finalizăm primul proces de pre-apartamentare, în mai și iunie, pentru One Academy Club și One Floreasca Sunset. Imediat după aceea, am fost afectați de atacul cibernetic asupra sistemului cadastral, care ne-a blocat semnarea vânzărilor.

Ca urmare, pentru cea mai mare parte a anului, din decembrie până astăzi, legea ne-a permis să semnăm doar rezervări cu un avans de 5%.

Acest lucru a avut, firesc, un efect semnificativ asupra a ceea ce recunoaștem în raportarea IFRS. Nu înseamnă că nu am realizat vânzările sau că nu vom înregistra profitul, ci doar că recunoașterea acestuia a fost amânată. Este, de asemenea, important de înțeles că, odată cu intrarea în vigoare a noii legi, ne-am confruntat cu o dilemă.

Pentru dezvoltările mai avansate, precum One Lake Club, One High District și One Lake District, care sunt și cele mai mari dezvoltări ale noastre, aveam două variante: să începem procesul de pre-apartamentare și să amânăm recepția finală cu autoritățile, ceea ce ar fi împins livrarea acestor trei dezvoltări mari în 2027, permițându-ne însă să raportăm cifre IFRS mai bune, sau să le finalizăm, variantă pe care am ales-o, prioritizând finalizarea lor în acest an, fără a derula procesul de pre-apartamentare. Am înțeles că acest lucru înseamnă că nu vom putea înregistra sumele respective, dar am rămas cu toate dezvoltările finalizate și cu un risc mult mai mic pentru companie, deținând apartamente în loc de șantiere.



lower risk for the company, holding apartments rather than construction sites.

It is important to note that we faced this dilemma and decided to prioritize substance over form, prioritizing the delivery of the units this year over recording them in the company's accounts. These two aspects are essential to understand.

First, the implementing norms of the new law were inadequate and we did not have sufficient time to implement them. Second, we could not carry out the unit subdivision process and the finalization of the developments with the authorities in parallel; we had to choose. Faced with this dilemma, as a shareholder, I am satisfied with the decision we made, even though we published weaker IFRS results for the first half of the year.

There was also a delay at the level of the institutions, as there were no clear norms on how to treat the unit subdivision process under the new legislation. We completed the first development, One Floreasca Sunset, with this subdivision in mid-June. At the national level, only two developments were initially launched with this subdivision, and One Floreasca Sunset was one of them.

2. What is the status of One Cotroceni Towers?

One Cotroceni Towers is currently awaiting the building permit from the authorities. Once we have the permit, we will start sales and the unit subdivision process in order to collect funds. After the unit subdivision process is completed and we have around two to three months of sales, we will begin full construction. Depending on permitting, we might start even this year, although that timeline is tight since it is already almost September. If not, we will start at the beginning of next year. This is a landmark development for us. We were very successful with One Cotroceni Park, which was our most profitable mixed-use development across our entire portfolio, whether measured by total profit or return on equity.

One Cotroceni Towers is essentially an extension of One Cotroceni Park, forming what we call One Cotroceni City, with a 1.3-kilometer opening onto Progresul Street. It will also feature the two tallest

Este important de menționat că ne-am confruntat cu această dilemă și am decis să prioritizăm fondul în detrimentul formei, acordând prioritate livrării unităților în acest an în locul înregistrării lor în contabilitatea companiei. Aceste două aspecte sunt esențiale de înțeles.

În primul rând, normele de aplicare ale noii legi au fost deficitare, iar noi nu am avut suficient timp pentru a le implementa. În al doilea rând, nu am putut derula în paralel procesul de pre-apartamentare și finalizarea dezvoltărilor cu autoritățile; a trebuit să alegem. Confrunțați cu această dilemă, ca acționar, sunt mulțumit de decizia pe care am luat-o, chiar dacă am publicat rezultate IFRS mai slabe pentru primul semestru al anului.

A existat, de asemenea, o întârziere la nivelul instituțiilor, întrucât nu existau norme clare privind modul de tratare a procesului de pre-apartamentare sub noua legislație. Am finalizat prima dezvoltare, One Floreasca Sunset, cu această subdiviziune la mijlocul lunii iunie. La nivel național, doar două dezvoltări au fost lansate inițial cu această subdiviziune, iar One Floreasca Sunset a fost una dintre ele.

2. Care este stadiul proiectului One Cotroceni Towers?

One Cotroceni Towers se află în prezent în așteptarea autorizației de construcție din partea autorităților. Odată obținută autorizația, vom începe vânzările și procesul de pre-apartamentare, pentru a colecta fonduri. După finalizarea procesului de pre-apartamentare și după aproximativ două până la trei luni de vânzări, vom demara construcția integrală. În funcție de autorizare, este posibil să începem chiar în acest an, deși termenul este strâns, întrucât ne aflăm deja aproape de luna septembrie. În caz contrar, vom începe la începutul anului viitor. Aceasta este o dezvoltare de referință pentru noi. One Cotroceni Park a avut rezultate foarte bune, fiind cea mai profitabilă dezvoltare mixtă din întregul nostru portofoliu, atât din perspectiva profitului total, cât și a randamentului capitalului propriu.

One Cotroceni Towers reprezintă, în esență, o extindere a One Cotroceni Park, formând ceea ce numim One Cotroceni City, cu o deschidere de 1,3 kilometri către strada Progresul. Va include, de



residential buildings in Romania. This is a landmark development and we look forward to commencing it, although we have already been waiting longer than we expected for the authorities to issue the permit. We believe it will be issued soon and that the process is now in its final stages. Aside from the Nordis Law and the cadastral cyberattack, 2026 has otherwise been a year in which administrative processes, such as issuing permits and other procedures, have been considerably faster than before.

It appears that the development approval process has improved at the administrative level. We hope this will also have a positive effect on One Cotroceni Towers. We look forward to commencing construction.

3. Could you provide some additional details on the approximately 1.6 million sqm land plot in Ilfov held by One Project 11? What is the group's current strategy regarding this asset?

For the time being, there is no public strategy. Once we have a plan and a strategy, we will make it public immediately. At this stage, it remains solely an investment.

4. Can you provide an update on the potential sale of One Tower?

We have not been able to find a buyer at the price we are aiming for One Tower, so we decided that retaining this asset is currently the better option for shareholders. Rental properties such as this one generally produce a lower return than residential development, probably around 10–14% IRR, but that is still a very good return, and we are satisfied with it. The risk-adjusted return is also very good, because these properties have long-term tenants and no construction risk. We currently have around 23% of our gross assets in the rental portfolio, and we are satisfied with One Tower's contribution to the portfolio. At one point we considered selling it, believing we could obtain a very good price for shareholders, but we were not able to achieve the targeted price.

At this moment, we believe retaining this asset is the better option for shareholders. It is a unique asset and, in our view, the leading office building in Romania, LEED Platinum rated, the highest rating in the country, and fully leased on a long-

asemenea, cele mai înalte două clădiri rezidențiale din România. Este o dezvoltare de referință și așteptăm cu interes demararea acesteia, deși așteptăm deja mai mult decât estimăm ca autoritățile să emită autorizația. Credem că aceasta va fi emisă în curând și că procesul se află acum în etapa finală. În afara legii Nordis și a atacului cibernetic asupra sistemului cadastral, 2026 a fost, altfel, un an în care procesele administrative, precum emiterea autorizațiilor și alte proceduri, au fost considerabil mai rapide decât înainte.

Se pare că procesul de aprobare a dezvoltărilor s-a îmbunătățit la nivel administrativ. Sperăm ca acest lucru să aibă un efect pozitiv și asupra One Cotroceni Towers. Așteptăm cu interes demararea construcției.

3. Ne puteți oferi câteva detalii suplimentare despre terenul de aproximativ 1,6 milioane mp din Ilfov, deținut de One Project 11? Care este strategia actuală a grupului privind acest activ?

Deocamdată, nu există o strategie publică. Odată ce vom avea un plan și o strategie, le vom face publice imediat. În acest stadiu, este vorba doar de o investiție.

4. Ne puteți oferi o actualizare privind vânzarea potențială a One Tower?

Nu am reușit să găsim un cumpărător la prețul vizat pentru One Tower, așa că am decis că păstrarea acestui activ este, în prezent, opțiunea mai bună pentru acționari. Proprietățile de închiriere, precum aceasta, generează, în general, un randament mai mic decât dezvoltarea rezidențială, probabil în jur de 10–14% IRR, însă rămâne un randament foarte bun, cu care suntem mulțumiți. Randamentul ajustat la risc este, de asemenea, foarte bun, întrucât aceste proprietăți au chiriași pe termen lung și nu presupun risc de construcție. Avem în prezent aproximativ 23% din activele brute în portofoliul de închiriere și suntem mulțumiți de contribuția One Tower la acest portofoliu. La un moment dat am luat în calcul vânzarea acestuia, considerând că am putea obține un preț foarte bun pentru acționari, însă nu am reușit să obținem prețul vizat.

În acest moment, considerăm că păstrarea acestui activ este opțiunea mai bună pentru acționari. Este un activ unic și, în opinia noastră, cea mai bună clădire de birouri din România, cu certificare LEED Platinum, cel mai înalt nivel din țară, și complet închiriată pe termen



term basis. Its location represents a long-term advantage, and we believe One Floreasca City will become increasingly attractive over time. It is a high-quality asset to retain in our portfolio.

5. The subdivision requirement is an administrative process, the cadastral subdivision of individual units, while physical construction runs on a separate track. Could you help us understand why these two workstreams cannot run in parallel?

Physical construction does indeed run on a separate track, but the reception of the actual construction works with the authorities runs in parallel with the cadastral subdivision. If we had decided to carry out the cadastral subdivision of individual units, for example in One High District, we would not have been able to complete the reception with the authorities at the same time. It would have delayed that process, not necessarily the physical construction itself. Physical construction advanced, and in parallel, we chose to proceed with the reception with the authorities. Today, we are signing the final sales contracts for units in One High District. Had we decided to carry out the subdivision of individual units first, it would have pushed the final contracts into next year.

While this weighed on the IFRS results, we determined that proceeding with the reception with the authorities and initiating the final contracts sooner was the better course of action. Today, we are in a position to sign final contracts in One High District, and by the end of the year we will be able to sign final contracts for all of our developments. The advantage of signing final contracts is that the properties are no longer subject to the Nordis Law, as they are already completed. They can therefore be sold without the restrictions applicable during the development stage, the full payment can be collected upfront, the payment schedule can be structured accordingly, and clients can obtain mortgages on the units.

The fact that we can sign final contracts and that everything is finalized is far more important than completing the subdivision of the units, which would only have helped us with recording the sales, not with actually delivering them.

lung. Locația reprezintă un avantaj pe termen lung și considerăm că One Floreasca City va deveni tot mai atractiv în timp. Este un activ de calitate pe care dorim să îl păstrăm în portofoliu.

5. Cerința de pre-apartamentare este un proces administrativ, subdiviziunea cadastrală a unităților individuale, în timp ce construcția fizică se desfășoară pe un traseu separat. Ne puteți ajuta să înțelegem de ce aceste două fluxuri de lucru nu pot avea loc în paralel?

Construcția fizică se desfășoară, într-adevăr, pe un traseu separat, însă recepția cu autoritățile a lucrărilor de construcție propriu-zise se desfășoară în paralel cu subdiviziunea cadastrală. Dacă am fi decis să realizăm subdiviziunea cadastrală a unităților individuale, de exemplu la One High District, nu am fi putut finaliza, în același timp, recepția cu autoritățile. Acest lucru ar fi întârziat procesul respectiv, nu neapărat construcția fizică în sine. Construcția fizică a avansat, iar în paralel am ales să continuăm cu recepția cu autoritățile. Astăzi, semnăm contractele finale de vânzare pentru unitățile din One High District. Dacă am fi decis să realizăm mai întâi subdiviziunea unităților individuale, acest lucru ar fi împins semnarea contractelor finale în anul viitor.

Deși acest lucru a afectat rezultatele IFRS, am considerat că este soluția mai bună să continuăm cu recepția cu autoritățile și să demarăm mai devreme contractele finale. Astăzi ne aflăm în poziția de a semna contracte finale la One High District, iar până la finalul anului vom putea semna contracte finale pentru toate dezvoltările noastre. Avantajul semnării contractelor finale este că proprietățile nu mai intră sub incidența legii Nordis, întrucât sunt deja finalizate. Prin urmare, acestea pot fi vândute fără restricțiile aplicabile în etapa de dezvoltare, plata integrală poate fi încasată în avans, calendarul de plăți poate fi structurat în consecință, iar clienții pot obține credite ipotecare pentru unități.

Faptul că putem semna contracte finale și că totul este finalizat este mult mai important decât finalizarea subdiviziunii unităților, care ne-ar fi ajutat doar la înregistrarea vânzărilor, nu și la livrarea lor efectivă.



When we refer to the final reception with the authorities, it has two main components: reception of the building and the final division of the units. Reception of the building runs in parallel, but the final division of the units would have been blocked by the preliminary subdivision. This is why we chose not to carry out the preliminary subdivision and instead proceeded directly to the final division of the units with the land registry. This is why the process was delayed.

6. Given the difficult macroeconomic situation, how do you see demand for residential apartments? Do you see any pressure on One United Properties' sales, and are there any additional marketing efforts the company is making?

The macroeconomic environment is indeed challenging. Nevertheless, demand remains robust and we are satisfied with the current level, although there is certainly room for improvement. We know what to sell, when to sell, and how to do it, and we have a solid sales pipeline. We sold EUR 106 million in the first six months, around EUR 17–18 million on average per month, which is a very good performance and broadly in line with our average of the last three years, around EUR 15–20 million per month. Now that we have a large number of units finalized, and for the first time in the company's history we have an apartment stock, this should also support sales, as finalized apartments are generally easier to sell than units under construction.

Regarding the sales team, we continue to maintain a strong focus on performance. As you know, their remuneration is largely, if not entirely, performance-based. This period was therefore also challenging for the team, as signing only reservations affected the timing of their remuneration. Nevertheless, they remain highly motivated to perform.

Regarding additional marketing efforts, we have not planned any incremental initiatives this year beyond our usual marketing activities. We are following our established plan and are very satisfied with the performance of our online marketing strategy. We will assess the situation as the year progresses, but from a demand perspective, we continue to see solid levels.

Atunci când vorbim despre recepția finală cu autoritățile, aceasta are două componente principale: recepția clădirii și divizarea finală a unităților. Recepția clădirii se desfășoară în paralel, dar divizarea finală a unităților ar fi fost blocată de subdiviziunea preliminară. De aceea am ales să nu realizăm subdiviziunea preliminară și să trecem direct la divizarea finală a unităților în cartea funciară. De aceea procesul a fost întârziat.

6. Având în vedere situația macroeconomică dificilă, cum vedeți cererea pentru apartamente rezidențiale? Observați presiuni asupra vânzărilor One United Properties și există eforturi suplimentare de marketing din partea companiei?

Contextul macroeconomic este, într-adevăr, dificil. Cu toate acestea, cererea rămâne solidă și suntem mulțumiți de nivelul actual, deși există, desigur, loc de îmbunătățire. Știm ce să vindem, când să vindem și cum să facem acest lucru și avem un flux solid de vânzări. Am vândut 106 milioane EUR în primele șase luni, aproximativ 17–18 milioane EUR în medie pe lună, o performanță foarte bună și, în linii mari, în linie cu media ultimilor trei ani, de aproximativ 15–20 milioane EUR pe lună. Acum că avem un număr mare de unități finalizate și, pentru prima dată în istoria companiei, dispunem de un stoc de apartamente, acest lucru ar trebui să susțină vânzările, întrucât apartamentele finalizate sunt, în general, mai ușor de vândut decât cele aflate în construcție.

În ceea ce privește echipa de vânzări, menținem în continuare un accent puternic pe performanță. Așa cum știți, remunerația acesteia este în mare parte, dacă nu în totalitate, bazată pe performanță. Prin urmare, această perioadă a fost dificilă și pentru echipă, întrucât semnarea exclusivă a rezervărilor a afectat momentul încasării remunerației. Cu toate acestea, echipa rămâne foarte motivată să performeze.

În privința eforturilor suplimentare de marketing, nu am planificat în acest an inițiative suplimentare față de activitățile noastre obișnuite. Urmăm planul stabilit și suntem foarte mulțumiți de performanța strategiei noastre de marketing online. Vom evalua situația pe parcursul anului, însă, din perspectiva cererii, continuăm să observăm un nivel solid.