



Transcript of Q&A from One United Properties 2025 Preliminary Earnings Call from 02.03.2026

Transcrierea sesiunii Q&A din cadrul Conferinței privind rezultatele preliminare 2025 ale One United Properties din 02.03.2026

1. How are sales going in January compared to last year and how do you perceive 2026 will be in terms of apartment sales compared to 2025?

There was a very important change in the real estate development law in Romania that was abruptly introduced in December.

We call it the 'Nordis law' because this was introduced in the aftermath of the insolvency of developer called Nordis. It is a law that plans to improve the safety of the transactions for both the developers and the clients in the sector. However, this law, instead of being introduced with three months or six months or 12 months' notice, was introduced abruptly overnight.

This will impact the whole residential market. And we estimate that it will take a few months for the sector to readjust to the new conditions. And this affects, first of all, the cash flow because you cannot make new sales and take down payments until you are aligned with a new procedure.

Moreover, it also affects sales. What we see is a disproportionate impact for smaller developers, but it will affect on the short term the whole industry.

1. Cum evoluează vânzările în luna ianuarie comparativ cu anul trecut și cum estimați că va fi anul 2026 în ceea ce privește vânzările de apartamente comparativ cu 2025?

A existat o schimbare foarte importantă în legislația privind dezvoltarea imobiliară în România. Aceasta a fost introdusă brusc în luna decembrie.

O numim „legea Nordis”, deoarece a fost introdusă în urma insolvenței acestui dezvoltator Nordis. Însă, în realitate, este o lege care își propune să îmbunătățească, siguranța tranzacțiilor atât pentru dezvoltatori, cât și pentru clienții din sector. Totuși, această lege, în loc să fie introdusă cu un preaviz de trei luni, șase luni sau 12 luni, a fost introdusă brusc, peste noapte.

Aceasta va avea un impact asupra întregii piețe rezidențiale. Estimăm că vor fi necesare câteva luni pentru ca sectorul să se readapteze la noile condiții. Iar acest lucru afectează, în primul rând, fluxul de numerar, deoarece nu se pot face vânzări noi și nu se pot încasa avansuri până când nu se respectă noile proceduri.

De asemenea, afectează și vânzările. Din ceea ce observăm, impactul este disproporționat asupra dezvoltatorilor mai mici, însă pe termen scurt va afecta întreaga industrie.



2. There was an abrupt decline in residential revenue in Q4: -70% year-on-year and -71% quarter-on-quarter and the cost of sales in Q4. What drove that and could you explain the main drivers behind this drop in Q4?

For Q4, the sales were good, but we didn't analyze – which was a bit overdue from our part – the number of contracts that were not paying on time or they were paying too slow. We decided that is more profitable for the company to cancel such contracts and thus we made a bulk cancellation of the non-performing contracts in Q4. This had the effect on the performance in Q4.

This was the main driver that brought a lower profitability in Q4. The fact that we had some less performing contracts and we decided to release these units for sale in order to improve further profitability rather than waiting for clients to slowly pay these units.

This impacted also the future cash flow, but nevertheless, the inflows were somehow compensated by new sales. The amount remained the same, but on the revenue recognition there was a backdrop due to these cancellations.

2. A existat o scădere bruscă a veniturilor din sectorul rezidențial în trimestrul al patrulea: - 70% comparativ cu anul precedent și -71% comparativ cu trimestrul anterior, precum și a costului vânzărilor în T4. Care au fost factorii care au determinat această evoluție și ați putea explica principalii factori din spatele acestei scăderi din T4?

Pentru T4, vânzările au fost bune, însă nu am analizat - ceea ce, din partea noastră, a fost puțin întârziat - numărul contractelor care nu erau plătite la timp sau erau achitate prea lent. Și am decis că este mai profitabil pentru companie să anulăm un număr destul de mare de contracte. Astfel, am efectuat, anulare în masă a contractelor neperformante în T4. Acest lucru a avut un impact asupra performanței din trimestrul al patrulea.

Acesta a fost principalul factor care a dus la o profitabilitate mai scăzută în T4. În urma analizei, am constatat că aveam unele contracte mai puțin performante și am decis să eliberăm aceste unități pentru vânzări mai avantajoase, în vederea îmbunătățirii profitabilității, în loc să așteptăm ca acești clienți să plătească lent pentru aceste unități.

Acest lucru a afectat și fluxul de numerar viitor, însă, totuși, intrările au fost într-o oarecare măsură compensate de vânzările noi. Valoarea totală a rămas aceeași, însă la nivelul recunoașterii veniturilor a existat o scădere din cauza acestor anulări.



3. Based on the information in the preliminary report, it appears that you have either already submitted or are prepared to submit the public offer documentation to the Financial Supervisory Authority. Could you please provide an update on the current status?

The Public Tender Offer is coordinated by the Chairman of the Board and by the Board. All communications related to the Public Tender Offer is done by the Chairman. We will not make any further comments on that at this stage.

4. Regarding the cancellations of contracts, did ONE keep the already paid installments from clients? And if so, which amount was kept by ONE?

We proceeded based on the contractual arrangement. On some we kept, on some it was disbursed – it depended on a case by case basis.

5. During the Q3 earnings call, you were highly optimistic about 2026. Given recent microeconomic developments, how do you view the broader market climate and the outlook for 2026 now? Do you maintain the same level of optimism and once projected performance for the upcoming year?

As we announced already, we plan to launch five new developments this year. One is in Sibiu, and four are in Bucharest. I think this shows that we are quite optimistic about the market, despite of the existing challenges. We launched in the last quarter of last year One Academy Club, and we've seen that the demand for our product is extremely robust, because we have sold half of the entire development within the quarter.

We know that if we launch new developments, we can sell much more. We

3. Pe baza informațiilor din raportul preliminar, se pare că fie ați depus deja, fie sunteți pregătiți să depuneți documentația pentru Oferta Publică de Cumparare la Autoritatea de Supraveghere Financiară. Ne puteți oferi, vă rugăm, detalii actualizate privind stadiul actual?

Oferta Publică de Cumparare este coordonată de Președintele Consiliului de Administrație și de către Consiliu. Toate comunicările legate de Oferta Publică de Cumparare sunt realizate de Președintele Consiliului de Administrație. Prin urmare, nu vom face niciun comentariu pe acest subiect în această etapă.

4. În ceea ce privește anularea contractelor, a păstrat ONE ratele deja plătite de către clienți? Și, dacă da, care este suma păstrată de ONE?

A depins de prevederile contractuale. În unele cazuri le-am păstrat, iar în altele au fost returnate, de la caz la caz.

5. În cadrul conferinței privind rezultatele din T3, ați fost foarte optimiști în legătură cu anul 2026. Având în vedere evoluțiile macroeconomice recente, cum vedeți acum climatul general al pieței și perspectivele pentru 2026? Vă mențineți același nivel de optimism și performanța estimată anterior pentru anul viitor?

Așa cum am anunțat deja, intenționăm să lansăm cinci dezvoltări noi în acest an. Una este în Sibiu, iar patru sunt în București. Cred că acest lucru arată că suntem destul de optimiști în privința pieței, în ciuda provocărilor existente. Am lansat One Academy Club în ultimul trimestru al anului trecut. Și am observat că cererea pentru produsul nostru este extrem de solidă, deoarece am vândut jumătate din întregul proiect într-un singur trimestru.

Știm că, dacă lansăm dezvoltări noi, putem vinde mult mai mult. Am dorit însă să ne



just wanted to focus to make sure that we finish all the developments that we have currently under construction, because we have a huge peak of delivery coming this year. That is why we didn't launch new developments or new sales. We wanted to make sure that we have everything under control.

I've also seen, which I think is quite positive news, that after half a year of harsh measures taken at the government level, the government managed to get a budgetary surplus for January, which I think is quite a good achievement. And we hope that this can lay a good foundation also at the macro level for the economy for 2026. But coming back to the apartments, apartments are in a structural deficit.

The city of Bucharest grows fast. It grew approximately 10% per year over the last 10 years. And now also immigration trend has reversed, thus we expect the growth to be even faster. But even if it grows only 10% per year, for the next 10 years, this means 300,000 people over the next 10 years. Only the new people coming are 30,000 people per year, considering the current growth rate without the effect of the reverse of immigration.

The city of Bucharest alone is very strong, and the demand is quite significant. Therefore, we are quite positive of the demand for residential segment.

6. Could you give us a brief update on the potential sale of One Tower?

On the potential sale of One Tower, the sale is not imminent. We didn't manage to be as advanced as to have a transaction coming immediately.

We still want to sell the property. We still have at least one interested buyer at the price that we target. In the meantime, it's

concentrăm pe finalizarea tuturor proiectelor pe care le avem, deoarece avem un volum semnificativ de livrări în acest an. De aceea nu am lansat noi dezvoltări și nu am inițiat vânzări noi. Am dorit să ne asigurăm că avem totul sub control.

Am văzut, de asemenea, ceea ce cred că este o veste destul de pozitivă, că după jumătate de an de măsuri dure luate la nivel guvernamental, guvernul a reușit să obțină un excedent bugetar pentru luna ianuarie, ceea ce consider că este o realizare destul de bună. Și sperăm că acest lucru poate pune o bază solidă, inclusiv la nivel macroeconomic, pentru economia din 2026. Dar, revenind la apartamente, acestea se află într-un deficit structural.

Orașul București crește destul de rapid. A crescut cu aproximativ 10% pe an în ultimii 10 ani. Iar acum și migrația s-a inversat. Ne așteptăm ca ritmul de creștere să fie și mai accelerat. Dar chiar dacă va crește doar cu 10% pe an în următorii 10 ani, acest lucru înseamnă 300.000 de persoane în plus în următorul deceniu. Doar noii locuitori ar reprezenta aproximativ 30.000 de persoane pe an, luând în calcul doar creșterea actuală, fără efectul inversării migrației.

Orașul București este foarte puternic, iar cererea este destul de semnificativă. Prin urmare, suntem destul de optimiști în ceea ce privește cererea pe segmentul rezidențial.

6. Ne-ați putea spune pe scurt în ce stadiu se află potențiala vânzare a One Tower?

În ceea ce privește potențiala vânzare a One Tower, aceasta nu este iminentă. Nu am ajuns într-un stadiu suficient de avansat încât să avem o tranzacție care să se concretizeze imediat.

Dorim în continuare să vindem proprietatea. Avem în continuare cel puțin un cumpărător interesat la prețul pe care îl vizăm. Între timp,



not bad for the company because the property is generating almost EUR 600,000 net rent per month, around EUR 7 million per year. The IRR for this is a double digit. Even if we delay the sale of this property six months or one year, we don't believe this is bad for the company.

In an ideal world in which money would be readily available, and the market would be more efficient, to be honest, personally, I wouldn't sell One Tower. But for the market of Romania, we decided it is good to do it and to recycle the equity. Therefore, we are still working on that.

7. Could you provide a brief overview of residential projects that would drive the major impact in 2026? What is the current physical completion status of your main construction site? And in terms of margin, what do you expect in 2026?

The current physical completion status of the main construction sites can be assumed looking at the estimated delivery as stated in the report. As you know, we update this information every quarter.

You can see on the slide deck that we have One Floreasca Towers, One Herastrau Vista and One Athénée with estimated delivery in Q1 of this year. These deliveries are either ongoing or are going to happen in March.

Then it follows with the second quarter where we have One High District scheduled for delivery in Q2, as well as, One Lake Club Phase 1.

And for Q3, we have One Lake District Phase 1. These are the key developments that are scheduled.

Physical completion is very near to final. All of them are standing and are almost

situația nu este nefavorabilă pentru companie, deoarece proprietatea generează aproape 600.000 de euro chirie netă pe lună, adică aproximativ 7 milioane pe an. De asemenea, randamentul intern (IRR) este de două cifre. Astfel, chiar dacă amânăm vânzarea acestei proprietăți cu șase luni sau un an, nu considerăm acest lucru ca fiind negativ pentru companie.

Într-o lume ideală, în care finanțarea ar fi ușor disponibilă și piața ar fi mai eficientă, sincer, eu personal nu aș vinde One Tower. Însă, pentru piața din România, am decis că este bine să facem acest lucru și să reciclăm capitalul. Prin urmare, continuăm să lucrăm în această direcție.

7. Ne-ați putea oferi o scurtă prezentare a proiectelor rezidențiale care vor avea cel mai mare impact în 2026? Care este stadiul actual de finalizare fizică al principalului șantier? Și, în ceea ce privește marja la ce vă așteptați în 2026?

În ceea ce privește stadiul actual de finalizare fizică al principalului șantier, acesta poate fi dedus din termenele estimate de livrare prezentate în raport. După cum știți, actualizăm aceste informații trimestru de trimestru.

Puteți vedea în prezentare că avem One Floreasca Towers, One Herăstrău Vista și One Athénée, cu livrare estimată în trimestrul 1 al acestui an. Acestea sunt fie sunt în curs de finalizare, fie livrarea va avea loc în luna martie.

Apoi urmează trimestrul al doilea. Avem One High District programat pentru T2, precum și prima fază a One Lake Club.

Iar pentru T3 avem prima fază a One Lake District. Acestea sunt principalele dezvoltări programate.

Gradul de finalizare fizică este foarte aproape de final. Toate sunt deja ridicate și arată



finalized. We are working on final works on most of them.

In terms of the margin question, as I mentioned at the beginning, we kindly ask you to wait for the 2026 budget to be published, that we will provide at the end of this month. This material will provide the general guidance in terms of the revenues per segment, as well as overall profits that we will target for this year.

What we can restate is that with any development, we target the minimum gross margin of 35%.

aproape finalizate. În prezent lucrăm doar la ultimele finisaje pentru majoritatea dintre ele.

În ceea ce privește întrebarea legată de marjă, așa cum am menționat la început, vă rugăm să așteptați bugetul pentru anul 2026, pe care îl vom publica la finalul acestei luni, care va oferi o imagine generală privind veniturile pe segmente, precum și profitul total pe care îl vizăm pentru acest an.

Ceea ce pot reafirma este că pentru orice dezvoltare vizăm o marjă brută minimă de 35%.