



Transcript of Q&A from One United Properties Q1 2026 Earnings Call from 18.05.2026

1. What is the current status of One Cotroceni Towers and what are the next steps for the project?

One Cotroceni Towers already has a valid building permit, which was included as part of the acquisition process, so there are no issues from that perspective.

However, the project design developed by the previous owners did not meet our profitability standards. As a result, we decided to redesign the project entirely in order to improve efficiency, both in terms of construction costs and achievable sales prices. We are now at an advanced stage in obtaining the updated building permit and preparing to launch sales for One Cotroceni Towers.

2. What is the current stage of One United Properties' expansion plans in the U.S., and what is the strategy behind it?

Over the past two years, we conducted an extensive analysis of the U.S. market, while more broadly evaluating international expansion opportunities over the last five years. Following this process, we decided to begin our U.S. expansion with developments in Tennessee, primarily focused on Nashville, and in Florida, with a focus on Miami.

We already have an identified pipeline for both locations and intend to start with two or three pilot developments. The objective is to validate our assumptions and confirm that we can achieve profitability levels comparable to those in Romania.

If these initial projects perform in line with expectations, this could create the

Transcrierea sesiunii Q&A din cadrul Conferinței privind rezultatele T1 2026 ale One United Properties din 18.05.2026

1. Care este stadiul actual al proiectului One Cotroceni Towers și care sunt următorii pași pentru acest proiect?

One Cotroceni Towers deține deja o autorizație de construcție valabilă, care a fost inclusă în cadrul procesului de achiziție, astfel că nu există probleme din această perspectivă.

Totuși, proiectul în forma concepută de foștii proprietari nu se alinia standardelor noastre de profitabilitate. Ca urmare, am decis reproiectarea integrală a dezvoltării, cu scopul de a îmbunătăți eficiența atât din perspectiva costurilor de construcție, cât și a nivelului prețurilor de vânzare care pot fi obținute. În prezent, ne aflăm într-un stadiu avansat al procesului de obținere a autorizației de construcție actualizate și pregătim lansarea vânzărilor pentru One Cotroceni Towers.

2. În ce stadiu se află planurile de extindere ale One United Properties în Statele Unite și care este strategia din spatele acestei inițiative?

În ultimii doi ani, am realizat o analiză extinsă a pieței din Statele Unite, în paralel cu evaluarea mai amplă a oportunităților de extindere internațională din ultimii cinci ani. În urma acestui proces, am decis să începem extinderea în SUA prin dezvoltări în Tennessee, cu focus principal pe Nashville, și în Florida, cu focus pe Miami.

Avem deja un pipeline identificat pentru ambele locații și intenționăm să începem cu două sau trei dezvoltări pilot. Obiectivul este să validăm ipotezele noastre și să confirmăm că putem atinge niveluri de profitabilitate comparabile cu cele din România.

Dacă aceste proiecte inițiale vor performa conform așteptărilor, ele pot reprezenta baza



foundation for a broader expansion in the future. At this stage, however, our approach remains disciplined and gradual. We do not intend to begin with large-scale developments, but rather to first build experience and establish a strong local presence.

Based on our market analysis, we believe there are attractive opportunities in these markets in terms of demand, competitive landscape and overall operating environment, and we now aim to capitalize on these opportunities.

3. Could you provide more technical details regarding the development in Iași?

The Iași project is still at a very early stage, so there are no technical details that can be shared at this point. We are currently in the due diligence phase, covering legal, commercial and technical aspects. At this stage, the process is progressing well and we expect the transaction to be completed within the timeline agreed under the memorandum of understanding.

Following the acquisition, we will move into the project design phase together with our architectural teams. We may also organize an architectural competition before submitting the documentation for the building permit.

Once the building permit process is initiated, we will be in a position to provide more detailed technical information and greater visibility regarding the project.

4. What has been the average monthly sales pace over the last three years and how has it evolved over time?

Over the past three years, the real estate sector has been operating in a more challenging environment following the increase in interest rates, a trend visible across most European markets. Romania has

unei extinderi mai ample în viitor. În această etapă, însă, abordarea noastră rămâne una disciplinată și graduală. Nu intenționăm să începem cu dezvoltări de mari dimensiuni, ci să acumulăm mai întâi experiență și să construim o prezență locală solidă.

Pe baza analizei noastre de piață, considerăm că aceste piețe oferă oportunități atractive din perspectiva cererii, a mediului competitiv și a contextului operațional general, iar obiectivul nostru este acum să valorificăm aceste oportunități.

3. Ne puteți oferi mai multe detalii tehnice privind dezvoltarea din Iași?

Proiectul din Iași se află încă într-o etapă foarte incipientă, astfel că în acest moment nu există detalii tehnice care să poată fi comunicate. În prezent, ne aflăm în etapa de due diligence, care acoperă aspectele juridice, comerciale și tehnice. Procesul evoluează bine în această etapă și ne așteptăm ca tranzacția să fie finalizată în termenii și calendarul agreeate prin memorandumul de înțelegere.

După finalizarea achiziției, vom intra în faza de proiectare împreună cu echipele noastre de arhitecți. De asemenea, este posibil să organizăm și un concurs de arhitectură înainte de depunerea documentației pentru autorizația de construcție.

Odată inițiat procesul de obținere a autorizației de construcție, vom putea oferi informații tehnice mai detaliate și o vizibilitate mai clară asupra proiectului.

4. Care a fost ritmul mediu lunar al vânzărilor în ultimii trei ani și cum a evoluat acesta în timp?

În ultimii trei ani, sectorul imobiliar a operat într-un mediu mai dificil, pe fondul creșterii ratelor dobânzilor, o tendință vizibilă la nivelul majorității piețelor europene. România a fost



been relatively more resilient as a developing market, although the sector has still experienced some pressure.

During this period, our sales performance has remained relatively stable, without major fluctuations either upward or downward. On average, monthly sales have ranged between EUR 15 million and EUR 20 million.

This trend has continued into the current year. In the first quarter, average monthly sales were around EUR 20 million, compared to approximately EUR 15 million in the first quarter of last year.

At the same time, sales in real estate are naturally not linear from month to month, given the nature of the product and transaction timing. As a result, short-term volatility is normal, although the overall average sales pace has remained consistent.

5. How do you assess the current market environment and to what extent do you believe there is still room for further growth in the price per square meter?

We view the current market environment as very favorable, with demand remaining strong. Over the past 12 months, market prices have increased at the fastest pace we have seen since 2008. It remains to be seen whether this trend will continue with the same momentum going forward.

At the same time, although we reported higher average prices per square meter across our portfolio, the actual increase within our existing portfolio over the last 12 months remained significantly below the broader market trend.

If we exclude the new launch at One Floreasca Sunset and look only at the existing portfolio, our products have effectively become more accessible relative to the market. While the broader Bucharest market

relativ mai rezilientă ca piață emergentă, deși sectorul a resimțit și aici o anumită presiune.

În această perioadă, performanța noastră comercială a rămas relativ stabilă, fără fluctuații majore, nici în sens pozitiv, nici negativ. În medie, vânzările lunare s-au situat între 15 milioane EUR și 20 milioane EUR.

Această tendință a continuat și în acest an. În primul trimestru, vânzările medii lunare au fost de aproximativ 20 milioane EUR, comparativ cu circa 15 milioane EUR în primul trimestru al anului trecut.

În același timp, vânzările din sectorul imobiliar nu sunt în mod natural liniare de la o lună la alta, având în vedere specificul produsului și momentul încheierii tranzacțiilor. Ca urmare, o anumită volatilitate pe termen scurt este normală, însă ritmul mediu general al vânzărilor a rămas constant.

5. Cum evaluați actualul context de piață și în ce măsură considerați că mai există spațiu pentru creșteri ulterioare ale prețului pe metru pătrat?

Considerăm că actualul context de piață este foarte favorabil, iar cererea rămâne puternică. În ultimele 12 luni, prețurile din piață au crescut în cel mai rapid ritm pe care l-am observat din 2008 până în prezent. Rămâne de văzut dacă această tendință își va menține același nivel de dinamică și în perioada următoare.

În același timp, deși am raportat o creștere a prețului mediu pe metru pătrat la nivelul portofoliului nostru, majorarea efectivă din cadrul portofoliului existent a rămas semnificativ sub tendința generală a pieței în ultimele 12 luni.

Dacă excludem noua lansare One Floreasca Sunset și analizăm doar portofoliul existent, produsele noastre au devenit, în mod efectiv, mai accesibile în raport cu piața. În timp ce piața rezidențială din București a crescut cu



increased by approximately 22% over the past 12 months, prices within our portfolio increased by only around half of that level.

We continue to see strong demand, which was also reflected in the rapid sales evolution and strong absorption rate achieved at One Floreasca Sunset following its launch.

We will soon launch One City Club and One Park Lane, which will also allow us to test demand across different income segments. At this stage, demand and absorption for our products appear to be among the strongest we have seen in recent years.

6. Are you currently selling with lower discounts compared to the period before the legislative changes? I am referring to acquisitions made during the development phase in the past versus acquisitions made today during the reservation phase or preliminary contract phase following the change in legislation.

In terms of discounts, we generally do not operate with a discount-based sales policy. We believe that offering discounts selectively is not fair to clients, as some customers may benefit from them while others may not. Our approach has always been to maintain fair and transparent pricing.

The only exceptions may relate to institutional investors or larger portfolio acquisitions, where pricing discussions can take place depending on the scale of the transaction. Outside of these situations, our pricing policy has remained consistent over the past 15 years.

There has been no change in either our commercial policy or our overall strategy following the legislative changes. In our view, the law itself should not have a material long-term impact on the market. The main challenge was that it was introduced very quickly and without clear implementation

aproximativ 22% în ultimele 12 luni, prețurile din portofoliul nostru au crescut cu doar aproximativ jumătate din acest nivel.

Continuăm să vedem o cerere puternică, aspect reflectat și de ritmul rapid al vânzărilor și de rata ridicată de absorbție înregistrată de One Floreasca Sunset după lansare.

În perioada următoare vom lansa One City Club și One Park Lane, ceea ce ne va permite să testăm cererea și pe diferite segmente de venituri. În această etapă, cererea și rata de absorbție pentru produsele noastre par să fie printre cele mai ridicate din ultimii ani.

6. Vindeți în prezent cu discounturi mai mici comparativ cu perioada anterioară modificărilor legislative? Mă refer la achizițiile realizate în trecut în faza de dezvoltare versus achizițiile realizate astăzi în faza de rezervare sau de antecontract, după schimbarea legislației.

În ceea ce privește discounturile, în general nu operăm cu o politică de vânzări bazată pe discounturi. Considerăm că acordarea selectivă de discounturi nu este echitabilă față de clienți, întrucât unii cumpărători pot beneficia de acestea, iar alții nu. Abordarea noastră a fost întotdeauna orientată către menținerea unor prețuri corecte și transparente.

Singurele excepții pot apărea în cazul investitorilor instituționali sau al achizițiilor de portofolii de dimensiuni mai mari, unde pot exista discuții comerciale în funcție de dimensiunea tranzacției. În afara acestor situații, politica noastră de prețuri a rămas neschimbată în ultimii 15 ani.

Nu a existat nicio modificare nici în politica noastră comercială, nici în strategia generală ca urmare a schimbărilor legislative. În opinia noastră, legea în sine nu ar trebui să aibă un impact material pe termen lung asupra pieței. Principala provocare a fost faptul că legislația a fost introdusă foarte rapid și fără norme clare de



norms, which temporarily created uncertainty and operational disruption. Once the framework is fully clarified, we expect market activity to continue broadly as before.

Regarding acquisitions during the development phase, our approach has always been based on progressive pricing rather than discounts. We typically launch projects at a certain pricing level, with prices increasing gradually throughout the development cycle.

Over the past 12 months, the pace of price increases has accelerated, driven both by higher construction costs and by demand continuing to outpace supply. Looking ahead, we would generally expect prices to increase by approximately 5-10% annually over the life of a development. As a result, a buyer entering a project during the early development phase could see a price difference of approximately 15-20% over a two-year period.

However, this should not be viewed as a discount related to the legislative changes, but rather as a long-standing component of our selling pricing strategy.

7. Could you provide more details regarding the residential demand outlook for 2026?

The demand outlook for the residential market in 2026 remains very positive, particularly for newly launched developments. We continue to see strong interest across our portfolio and remain optimistic regarding overall demand dynamics.

Demand also remains solid for the developments scheduled for delivery this year. Once finalized, these projects become more accessible for buyers relying on mortgage financing, as clients can purchase

implementare, ceea ce a generat temporară incertitudine și dificultăți operaționale. Odată ce cadrul de aplicare va fi pe deplin clarificat, ne așteptăm ca activitatea pieței să revină, în linii mari, la normal.

În ceea ce privește achizițiile realizate în faza de dezvoltare, abordarea noastră s-a bazat întotdeauna pe o strategie de prețuri progresive, și nu pe discounturi. În mod obișnuit, lansăm proiectele la un anumit nivel de preț, iar ulterior prețurile cresc gradual pe parcursul ciclului de dezvoltare.

În ultimele 12 luni, ritmul de creștere al prețurilor s-a accelerat, atât pe fondul majorării costurilor de construcție, cât și al faptului că cererea a continuat să depășească oferta. Privind înainte, ne așteptăm în general la o creștere a prețurilor de aproximativ 5-10% anual pe durata dezvoltării unui proiect. Ca urmare, un cumpărător care intră într-un proiect într-o fază incipientă poate observa o diferență de preț de aproximativ 15-20% pe o perioadă de doi ani.

Totuși, acest aspect nu ar trebui interpretat ca un discount asociat modificărilor legislative, ci ca o componentă tradițională a strategiei noastre comerciale și de pricing.

7. Ne puteți oferi mai multe detalii privind perspectivele cererii pe segmentul rezidențial în 2026?

Perspectivile pentru cererea din piața rezidențială în 2026 rămân foarte pozitive, în special pentru proiectele nou lansate. Continuăm să observăm un interes ridicat la nivelul întregului nostru portofoliu și suntem optimiști în ceea ce privește dinamica generală a cererii.

Cererea rămâne ridicată și pentru dezvoltările programate pentru livrare în acest an. Odată finalizate, aceste proiecte devin mai accesibile pentru cumpărătorii care utilizează finanțare ipotecară, întrucât clienții pot achiziționa unitățile cu avansuri mai reduse și pot beneficia de structuri standard de creditare.



them with lower upfront payments and benefit from standard mortgage structures.

The recent launch of One Floreasca Sunset was the strongest launch in our history, which further supports our positive view on current market demand. This performance was achieved in the current market environment, during 2026.

We are also preparing the launches of One City Club and One Park Lane, where we are already seeing encouraging levels of interest ahead of the official launch. Based on current market feedback, we expect these projects to be well received.

Overall, we maintain a positive outlook for residential demand this year, particularly for our product offering.

8. What percentage of active reservations as of 31 March 2026 do you expect to be converted into pre-sale contracts by the end of Q2 2026 and, respectively, by the end of Q3 2026?

The timing of these conversions depends primarily on the issuance of the unit subdivision documentation for One Academy Club and One Floreasca Sunset, where the majority of the reservations are concentrated.

We are currently expecting these documents to be issued during this month. However, the process remains dependent on the timing of approvals from the relevant public authorities, as we have been awaiting the subdivision documentation since December.

Once the documents are issued, we will be able to proceed with signing the actual pre-sale contracts. We expect part of the reservations to be converted during Q2 2026, particularly in June. Any reservations not converted by the end of June are expected to be finalized during Q3 2026.

Lansarea recentă a One Floreasca Sunset a reprezentat cea mai bună lansare din istoria noastră, ceea ce susține suplimentar perspectiva pozitivă asupra cererii actuale din piață. Această performanță a fost obținută în actualul context de piață, în cursul anului 2026.

Pregătim, de asemenea, lansările One City Club și One Park Lane, unde observăm deja un nivel ridicat de interes înaintea lansării oficiale. Pe baza feedbackului actual din piață, ne așteptăm ca aceste proiecte să fie foarte bine primite.

Per ansamblu, menținem o perspectivă pozitivă asupra cererii rezidențiale în acest an, în special pentru produsele din portofoliul nostru.

8. Ce procent din rezervările active la 31 martie 2026 estimați că va fi convertit în antecontracte până la finalul T2 2026 și, respectiv, până la finalul T3 2026?

Calendarul acestor conversii depinde în principal de emiterea documentației aferente procesului de pre-apartamentare pentru One Academy Club și One Floreasca Sunset, unde este concentrată majoritatea rezervărilor.

În prezent, estimăm că aceste documente vor fi emise în cursul acestei luni. Totuși, procesul rămâne dependent de ritmul aprobărilor din partea autorităților competente, având în vedere că așteptăm documentația aferentă pre-apartamentării încă din luna decembrie.

Odată ce documentele vor fi emise, vom putea începe semnarea efectivă a antecontractelor. Ne așteptăm ca o parte dintre rezervări să fie convertite în T2 2026, în special în luna iunie. Rezervările care nu vor fi convertite până la finalul lunii iunie sunt estimate să fie finalizate în T3 2026.



9. What is your operational strategy regarding pre-apartmentation going forward? Specifically: do you plan to accelerate the pre-apartmentation process across the portfolio in order to advance revenue recognition and collect a higher percentage of customer advances earlier in the construction cycle or do you intend to keep your current operational approach unchanged and simply absorb the timing impact on revenue recognition?

To clarify terminology, what is commonly referred to in Romanian as “pre-apartmentation” corresponds to the unit subdivision process, meaning the preparation of the individual cadastral documentation for each unit. Going forward, our operational approach will depend on the scale and stage of each development.

For smaller-scale projects, such as One City Club, we intend to begin reservations immediately after obtaining the building permit, as the potential cash flow impact is more limited. In parallel, we will initiate the unit subdivision process, which under normal administrative timelines should take approximately two months. If the authorities process the documentation within the expected timeframe, this should not create operational issues.

For larger-scale developments, such as One Cotroceni Towers or One Marina Towers, our approach will be more conservative. In these cases, we intend to complete the unit subdivision process immediately after obtaining the building permit and before launching sales. As a result, once sales begin, the unit subdivision documentation will already be in place and we will be able to sign pre-sale contracts directly, as was standard practice prior to the legislative changes.

Therefore, for larger developments, the process going forward should operate largely

9. Care este strategia operațională privind procesul de pre-apartamentare în perioada următoare? Mai exact, intenționați să accelerați procesul de pre-apartamentare la nivelul portofoliului pentru a avansa recunoașterea veniturilor și încasarea unui procent mai ridicat din avansurile clienților într-o etapă mai timpurie a ciclului de construcție sau intenționați să păstrați abordarea operațională actuală și să absorbiți impactul de timing asupra recunoașterii veniturilor?

Pentru claritate, ceea ce este cunoscut în România drept „pre-apartamentare” corespunde procesului de realizare a documentației cadastrale individuale pentru fiecare unitate. În perioada următoare, abordarea noastră operațională va depinde de dimensiunea și stadiul fiecărei dezvoltări.

Pentru proiectele de dimensiuni mai reduse, precum One City Club, intenționăm să începem rezervările imediat după obținerea autorizației de construcție, întrucât impactul potențial asupra cash flow-ului este mai limitat. În paralel, vom iniția procesul de pre-apartamentare, care, în condiții administrative normale, ar trebui să dureze aproximativ două luni. Dacă autoritățile procesează documentația în intervalul estimat, acest lucru nu ar trebui să genereze dificultăți operaționale.

Pentru dezvoltările de dimensiuni mai mari, precum One Cotroceni Towers sau One Marina Towers, abordarea noastră va fi mai conservatoare. În aceste cazuri, intenționăm să finalizăm procesul de pre-apartamentare imediat după obținerea autorizației de construcție și înainte de lansarea vânzărilor. Astfel, în momentul începerii vânzărilor, documentația aferentă pre-apartamentării va fi deja disponibilă și vom putea semna direct antecontracte, așa cum se întâmpla în mod obișnuit înainte de modificările legislative.

Prin urmare, pentru dezvoltările de dimensiuni mari, procesul va funcționa în linii mari similar cu



in the same way as before the new legislation. For smaller projects, we may begin reservations earlier given the lower impact on cash flow.

Regarding projects currently under development, the situation differs depending on the stage of completion. Certain large projects, including One Lake Club, One High District and One Lake District Phase 1, are already at a very advanced stage and are scheduled for completion this year. At this point, initiating a preliminary unit subdivision process would risk delaying the final reception and completion procedures. As a result, for these projects, we will continue operating through reservations until the final subdivision process is completed, even though this creates additional pressure on cash flow.

For developments at earlier stages, such as One Academy Club and One Floreasca Sunset, we are already proceeding with the unit subdivision process. Once completed, the sales process will return to the previous structure, with clients signing pre-sale contracts directly, including the standard payment schedule with upfront installments and subsequent payments linked to construction progress.

10. Given that ONE delivered net profit of RON 21.5 million in Q1 2026, achieving the full-year budget would imply an average quarterly net profit of approximately RON 145 million across Q2 to Q4. What gives you confidence that this run rate is achievable? More specifically, which quarter do you expect to be the strongest contributor, and what are the key operational milestones required to deliver the budget?

Our confidence is primarily driven by the fact that a significant portion of the reservations are already contractually secured. The main limitation in Q1 was that we were unable to recognize the associated revenues due to the

cel existent înaintea noii legislații. În cazul proiectelor mai mici, este posibil să începem rezervările mai devreme, având în vedere impactul redus asupra cash flow-ului.

În ceea ce privește proiectele aflate deja în dezvoltare, situația diferă în funcție de stadiul acestora. Anumite proiecte mari, inclusiv One Lake Club, One High District și One Lake District Phase 1, se află deja într-un stadiu foarte avansat și urmează să fie finalizate în acest an. În acest moment, inițierea unui proces preliminar de pre-apartamentare ar putea întârzia recepția finală și procedurile de finalizare. Ca urmare, pentru aceste proiecte vom continua să operăm prin rezervări până la finalizarea procesului final de pre-apartamentare, chiar dacă acest lucru generează presiune suplimentară asupra cash flow-ului.

Pentru dezvoltările aflate într-o etapă mai incipientă, precum One Academy Club și One Floreasca Sunset, procesul de pre-apartamentare este deja în derulare. Odată finalizat, procesul de vânzare va reveni la structura anterioară, în care clienții semnează direct antecontracte, inclusiv pe baza calendarului standard de plăți, cu avansuri inițiale și tranșe ulterioare corelate cu progresul construcției.

10. Având în vedere că ONE a raportat un profit net de 21,5 milioane RON în T1 2026, atingerea bugetului anual ar presupune un profit net trimestrial mediu de aproximativ 145 milioane RON în perioada T2-T4. Ce vă oferă încredere că acest ritm este realizabil? Mai exact, ce trimestru estimați că va avea cea mai mare contribuție și care sunt principalele repere operaționale necesare pentru atingerea bugetului?

Încrederea noastră se bazează în principal pe faptul că o parte semnificativă a rezervărilor este deja securizată contractual. Principala limitare în T1 a fost imposibilitatea de a recunoaște



delays related to the unit subdivision process.

Once the unit subdivision documentation is finalized, or once construction is completed for the relevant projects, we expect the vast majority of these reservations to convert into finalized sales contracts. This should generate a significant acceleration in revenue recognition over the coming quarters.

In terms of quarterly contribution, we expect Q3 and Q4 to be the strongest contributors to profitability. Q2 is already relatively advanced, and we currently expect the unit subdivision process for One Floreasca Sunset and One Academy Club to be finalized by the end of this month.

It is also important to note that we initiated the required procedures for the unit subdivision process immediately after the legislation came into effect in December. However, implementation proved challenging because the relevant authorities themselves were still adapting to the new framework and procedures, which created delays throughout the process.

From an operational perspective, some of the most important milestones will be the completion of the final approval process for projects such as One High District and One Lake Club, followed by the signing of final sale contracts and the delivery of units to clients. These steps are expected to be key contributors to profit recognition over the remainder of the year.

11. When do you expect to start reservations and sales in Sibiu?

We expect to begin reservations and sales in Sibiu once the building permit is obtained, which we currently anticipate during the summer. Based on the current timeline, the launch is likely to take place toward the end of Q3 or during Q4 2026. At this stage, the

veniturile aferente, ca urmare a întârzierilor legate de procesul de pre-apartamentare.

Odată ce documentația aferentă pre-apartamentării va fi finalizată sau construcția proiectelor relevante va fi finalizată, ne așteptăm ca majoritatea acestor rezervări să fie convertite în contracte finale de vânzare. Acest lucru ar trebui să genereze o accelerare semnificativă a recunoașterii veniturilor în trimestrele următoare.

Din perspectiva contribuției trimestriale, estimăm că T3 și T4 vor avea cea mai importantă contribuție la profitabilitate. T2 este deja într-un stadiu relativ avansat, iar în prezent estimăm că procesul de pre-apartamentare pentru One Floreasca Sunset și One Academy Club va fi finalizat până la sfârșitul acestei luni.

De asemenea, este important de menționat că am inițiat procedurile necesare pentru procesul de pre-apartamentare imediat după intrarea în vigoare a legislației, în luna decembrie. Totuși, implementarea s-a dovedit dificilă, întrucât și autoritățile competente se aflau într-un proces de adaptare la noul cadru și la noile proceduri, ceea ce a generat întârzieri pe parcursul întregului proces.

Din perspectivă operațională, unele dintre cele mai importante repere vor fi finalizarea procesului de aprobare finală pentru proiecte precum One High District și One Lake Club, urmată de semnarea contractelor finale de vânzare și livrarea unităților către clienți. Acești pași sunt așteptați să reprezinte factori-cheie pentru recunoașterea profitului pe parcursul restului anului.

11. Când estimați că veți începe rezervările și vânzările pentru proiectul din Sibiu?

Estimăm că vom începe rezervările și vânzările pentru proiectul din Sibiu după obținerea autorizației de construcție, pe care o anticipăm în cursul verii. Pe baza calendarului actual, lansarea ar urma să aibă loc spre finalul T3 sau



plan remains to launch the project within this year.

12. Can you confirm that the One High District and One Lake Club Phase 1 projects will be received and delivered by June 30, 2026? Will that translate into full profit recognition in Q2 2026?

At this stage, the more realistic assumption would be for the One High District and One Lake Club Phase 1 projects to be finalized during Q4 2026, although an earlier completion would clearly represent a positive outcome. The timing continues to depend largely on the administrative and approval processes with the authorities, which remain lengthy and complex.

Our expectation is that the final contracts for these projects will be signed during the course of this year. From a budgeting perspective, we believe it is more appropriate to reflect the associated profit recognition in Q4 2026.

13. Can you share any update on One Modrogan?

Regarding One Modrogan, we are currently awaiting the next court hearing and remain hopeful that the upcoming decision will allow us to resume construction works. At this stage, our expectation is to achieve legal clarity on the project by the end of this year, which would then allow us to move forward with completing the development.

14. Do you view the Nordis law primarily as a regulatory burden affecting capital and cash flow, or could it also create opportunities by putting pressure on weaker developers? For example, are you seeing more plots or projects being offered to you as a result?

în T4 2026. În acest moment, planul rămâne ca proiectul să fie lansat în cursul acestui an.

12. Puteți confirma că proiectele One High District și One Lake Club Phase 1 vor fi recepționate și livrate până la 30 iunie 2026? Acest lucru s-ar traduce într-o recunoaștere integrală a profitului în T2 2026?

În acest moment, scenariul mai realist este ca proiectele One High District și One Lake Club Phase 1 să fie finalizate în cursul T4 2026, deși o finalizare mai devreme ar reprezenta, desigur, un rezultat pozitiv. Calendarul depinde în continuare într-o mare măsură de procesele administrative și de aprobare derulate împreună cu autoritățile, care rămân complexe și de durată.

Estimarea noastră este că contractele finale pentru aceste proiecte vor fi semnate în cursul acestui an. Din perspectiva bugetării, considerăm că este mai prudent ca recunoașterea profitului aferent să fie reflectată în T4 2026.

13. Ne puteți oferi un status actualizat referitor la One Modrogan?

În ceea ce privește One Modrogan, în prezent așteptăm următorul termen de judecată și sperăm ca decizia care va fi pronunțată să ne permită reluarea lucrărilor de construcție. În această etapă, estimarea noastră este că vom obține claritate juridică asupra proiectului până la finalul acestui an, ceea ce ne-ar permite ulterior să continuăm finalizarea dezvoltării.

14. Considerați că legea Nordis reprezintă în principal o povară de reglementare care afectează capitalul și cash flow-ul sau ar putea crea și oportunități, prin presiunea suplimentară exercitată asupra dezvoltatorilor mai slabi? De exemplu, observați că vă sunt oferite mai multe terenuri sau proiecte ca urmare a acestei situații?



We do not believe the law itself is necessarily negative, provided it is implemented properly. Once the framework is fully operational and the implementation norms are clearly defined, we believe the legislation could have positive aspects for both clients and developers.

The impact on cash flow is, in our view, primarily temporary and largely related to the way the law was introduced. The legislation was implemented very quickly, while the corresponding implementation norms were not yet available, which created uncertainty and operational challenges across the market.

At this stage, however, we are adapting to the new framework, and once there is full clarity regarding the implementation process, we expect market operations to normalize.

We also believe that the current environment may create additional pressure on smaller developers, particularly given the operational and financial requirements associated with the new rules. As a result, some market participants may become discouraged or may decide not to continue certain projects.

In terms of plots and projects available in the market, we have not observed a material change. We have always had priority access to a large number of opportunities and continue to review interesting plots and projects on a daily basis. We evaluate several hundred opportunities each year and remain highly selective, ultimately pursuing only a very small percentage of them.

15. When do you expect to provide an update regarding the Public Tender Offer? Should we expect further clarity by the end of Q2 2026?

We remain committed to completing the Public Tender Offer and continue to work toward this objective. The timing has been affected by financing arrangements, which

Nu considerăm că legea în sine este neapărat negativă, atât timp cât este implementată corespunzător. Odată ce cadrul va deveni pe deplin funcțional și normele de aplicare vor fi clar definite, credem că legislația poate avea efecte pozitive atât pentru clienți, cât și pentru dezvoltatori.

Impactul asupra cash flow-ului este, în opinia noastră, în principal temporar și legat în mare măsură de modul în care legea a fost introdusă. Legislația a fost implementată foarte rapid, în timp ce normele aferente nu erau încă disponibile, ceea ce a generat incertitudine și dificultăți operaționale la nivelul întregii piețe.

În această etapă, însă, ne adaptăm noului cadru, iar odată ce va exista claritate deplină privind procesul de implementare, ne așteptăm ca activitatea pieței să revină la normal.

Considerăm, de asemenea, că actualul context poate genera presiune suplimentară asupra dezvoltatorilor mai mici, în special având în vedere cerințele operaționale și financiare asociate noilor reguli. Ca urmare, este posibil ca unii participanți din piață să fie descurajați sau să decidă să nu continue anumite proiecte.

În ceea ce privește terenurile și proiectele disponibile în piață, nu am observat o schimbare materială. Am avut întotdeauna acces prioritar la un număr mare de oportunități și continuăm să analizăm zilnic terenuri și proiecte interesante. Evaluăm câteva sute de oportunități în fiecare an și rămânem foarte selectivi, alegând în final doar un procent foarte redus dintre acestea.

15. Când estimați că veți putea oferi un update privind Oferta Publică de Cumpărare? Ar trebui să ne așteptăm la mai multă claritate până la finalul T2 2026?

Ne menținem angajamentul privind finalizarea Ofertei Publice de Cumpărare și continuăm să lucrăm în această direcție. Calendarul a fost influențat de aspecte legate de aranjamentele



have led to several delays despite our readiness to proceed. At this stage, however, we are hopeful that we will be able to provide an update during the current quarter.

de finanțare, care au condus la mai multe amânări, în ciuda faptului că eram pregătiți să avansăm cu procesul. În această etapă, însă, sperăm să putem oferi un update în cursul trimestrului curent.