



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 have sales performed in January compared to last year, and how do you expect apartment sales to evolve in 2026 versus 2025?

A significant change to real estate development legislation in Romania was introduced abruptly in December.

This is commonly referred to as the "Nordis law," as it followed the insolvency of the developer Nordis. The intention of the law is to enhance transaction safety for both developers and clients in the sector. However, rather than being introduced with a transition period of several months, it was implemented effectively overnight.

This will impact the entire residential market, and we expect it will take a few months for the sector to adjust to the new conditions. The most immediate effect is on cash flow, as new sales and advance payments cannot be processed until companies align with the new procedures.

In addition, the law is affecting sales activity. The impact appears to be more pronounced for smaller developers, although in the short term it will affect the entire industry.

2. Residential revenues declined sharply in Q4, down 70% year-on-year and 71% quarter-on-quarter. What drove this decrease, and could you explain the main factors behind it?

Sales performance in Q4 remained solid. However, we identified - albeit somewhat late - that a number of contracts were either delayed in payments or progressing too slowly. As a result, we concluded that it was more beneficial for the company to

1. Cum au evoluat vânzările în luna ianuarie comparativ cu anul trecut și cum vedeți evoluția vânzărilor de apartamente în 2026 față de 2025?

O modificare importantă a legislației privind dezvoltările imobiliare din România a fost introdusă brusc în luna decembrie.

Aceasta este cunoscută ca „legea Nordis”, fiind adoptată în urma insolvenței dezvoltatorului Nordis. Scopul legii este de a crește siguranța tranzacțiilor atât pentru dezvoltatori, cât și pentru clienți. Totuși, în loc să fie introdusă cu o perioadă de tranziție de câteva luni, a fost implementată practic peste noapte.

Aceasta va avea impact asupra întregii piețe rezidențiale și estimăm că va dura câteva luni până când sectorul se va adapta la noile condiții. Efectul imediat este asupra cash flow-ului, întrucât nu pot fi realizate vânzări noi și nu pot fi încasate avansuri până la alinierea la noile proceduri.

În plus, legea afectează și nivelul vânzărilor. Impactul este mai pronunțat în cazul dezvoltatorilor mai mici, însă, pe termen scurt, va afecta întreaga industrie.

2. Veniturile din segmentul rezidențial au scăzut semnificativ în T4, cu 70% comparativ cu anul precedent și 71% comparativ cu trimestrul anterior. Care au fost factorii care au determinat această scădere?

Performanța vânzărilor în T4 a fost bună. Cu toate acestea, am identificat, cu o oarecare întârziere, un număr de contracte în care plățile întârziu sau se derulau prea lent. Așadar, am decis că este mai profitabil pentru companie să anulăm un număr destul de mare de contracte.



terminate these non-performing contracts. We therefore carried out a bulk cancellation of such contracts in Q4, which had a direct impact on the reported performance for the quarter.

This was the main factor behind the lower profitability in Q4. We identified several underperforming contracts and decided to release those units back to the market, rather than wait for clients to complete payments at a slower pace.

While this had an impact on future cash flow, inflows were largely offset by new sales. The overall cash position remained broadly unchanged, although revenue recognition was negatively affected due to these cancellations.

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

The Public Tender Offer is being coordinated by the Chairman of the Board and the Board of Directors. All communications related to the Public Tender Offer are handled by the Chairman. At this stage, we will not provide further comments.

4. Regarding the contract cancellations, did ONE retain the installments already paid by clients? If so, what amounts were retained?

We proceeded based on the contractual arrangement. In some cases, the amounts were retained, while in others they were refunded – it depended on a case by case basis.

Astfel, în T4 am efectuat o anulare în masă a acestor contracte neperformante, ceea ce a avut un impact direct asupra rezultatelor din trimestru.

Acesta a fost principalul factor care a determinat profitabilitatea mai redusă în T4. Am identificat un număr de contracte cu performanță slabă și am decis să repunem aceste unități în vânzare, în loc să așteptăm ca plățile să fie efectuate lent de către clienți.

Această decizie a avut un impact și asupra cash flow-ului viitor, însă încasările au fost în mare parte compensate de vânzările noi. Nivelul total a rămas relativ similar, însă recunoașterea veniturilor a fost afectată negativ ca urmare a acestor anulări.

3. Pe baza informațiilor din raportul preliminar, reiese că ați depus sau sunteți pregătiți să depuneți documentația pentru oferta publică la Autoritatea de Supraveghere Financiară. Ne puteți oferi detalii actualizate privind stadiul actual?

Oferta publică este coordonată de Președintele Consiliului de Administrație, împreună cu Consiliul. Toate comunicările legate de oferta publică sunt realizate prin intermediul Președintelui Consiliului de Administrație. În acest moment, nu vom face alte comentarii pe acest subiect.

4. În ceea ce privește anularea contractelor, a păstrat ONE sumele deja plătite de către clienți? Dacă da, despre ce valori este vorba?

Am procedat în conformitate cu prevederile contractuale. În unele cazuri, sumele au fost reținute, iar în altele au fost restituite - în funcție de fiecare caz în parte.



5. During the Q3 earnings call, you expressed strong optimism for 2026. In light of recent macroeconomic developments, how do you now view the broader market environment and the outlook for 2026? Do you maintain the same level of optimism and expected performance?

As previously communicated, we plan to launch 5 new developments this year - 1 in Sibiu and 4 in Bucharest. This reflects our continued confidence in the market, despite the current challenges. In the Q4 2025, we launched One Academy Club and saw very strong demand, with approximately half of the development sold within the quarter. This confirms the robustness of demand for our products.

We are confident that additional launches would also be well received. However, our priority has been to ensure the timely completion of projects currently under construction, given the significant delivery peak expected this year. For this reason, we have temporarily limited new launches and sales activity to maintain full operational control.

At the macro level, we note some encouraging signals. Following a period of fiscal tightening, the government reported a budget surplus for January, which we view as a positive development and a potential foundation for economic stability heading into 2026.

From a structural perspective, the residential market remains undersupplied. Bucharest continues to grow rapidly, with population growth of approximately 10% annually over the past decade. In addition, migration trends have reversed, which could further accelerate this growth. Even assuming a 10% annual increase, this implies an additional 300,000 people over the next 10 years - equivalent to roughly 30,000 people per

5. În cadrul conferinței privind rezultatele din T3, ați exprimat un nivel ridicat de optimism pentru 2026. În contextul evoluțiilor macroeconomice recente, cum vedeți acum mediul de piață și perspectivele pentru 2026? Vă mențineți același nivel de optimism și aceleași așteptări de performanță?

Așa cum am comunicat anterior, intenționăm să lansăm cinci dezvoltări noi în acest an: una în Sibiu și patru în București. Acest lucru reflectă încrederea noastră în piață, în ciuda provocărilor existente. În ultimul trimestru din 2025, am lansat One Academy Club și am observat o cerere foarte puternică, aproximativ jumătate din proiect fiind vândută în decursul trimestrului. Acest lucru confirmă soliditatea cererii pentru produsele noastre.

Suntem încrezători că și alte lansări ar avea o evoluție similară. Totuși, prioritatea noastră a fost să ne asigurăm că finalizăm la timp proiectele aflate în construcție, având în vedere vârful semnificativ de livrări estimat pentru acest an. Din acest motiv, am limitat temporar lansările și activitatea de vânzare, pentru a menține controlul operațional.

La nivel macroeconomic, observăm și unele semnale încurajatoare. După o perioadă de măsuri fiscale restrictive, guvernul a înregistrat un excedent bugetar în luna ianuarie, ceea ce considerăm că reprezintă un semnal pozitiv și o bază pentru stabilitate economică în perspectiva anului 2026.

Din punct de vedere structural, piața rezidențială rămâne subofertată. Bucureștiul continuă să crească rapid, cu o rată de aproximativ 10% anual în ultimul deceniu. În plus, tendințele de migrație s-au inversat, ceea ce ar putea accelera și mai mult această creștere. Chiar și în ipoteza unei creșteri de 10% pe an, acest lucru ar însemna aproximativ 300.000 de persoane în plus în următorii 10 ani



year, excluding the potential upside from migration trends.

Overall, Bucharest remains a strong market with significant underlying demand, and we remain confident in the outlook for the residential segment.

6. Could you provide an update on the potential sale of One Tower?

The sale of One Tower is not imminent, as we have not progressed to a stage where a transaction could be concluded in the near term.

That said, our intention to sell the asset remains unchanged. We continue to have at least one interested buyer at our target price. In the meantime, the asset continues to perform well, generating approximately €600,000 in net rental income per month, or around €7 million annually. This translates into a double-digit IRR. As such, a delay of 6 to 12 months in executing the sale would not be detrimental to the company.

In a more liquid and efficient market environment, we would likely prefer to retain the asset. However, given the current conditions in Romania, we believe it is appropriate to proceed with the sale in order to recycle capital. We therefore continue to work towards this objective.

7. Could you provide an overview of the residential projects expected to drive performance in 2026? What is the current completion status of your main construction sites, and what margins do you expect for 2026?

The current physical completion status of our main construction sites can be inferred from the estimated delivery timelines outlined in the report. As you know, we update this information on a quarterly basis.

- echivalentul a circa 30.000 de persoane pe an, fără a include efectul suplimentar al migrației.

Per ansamblu, Bucureștiul rămâne o piață puternică, cu o cerere semnificativă, iar perspectivele pentru segmentul rezidențial rămân pozitive.

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

Vânzarea One Tower nu este iminentă, întrucât nu am ajuns încă într-un stadiu suficient de avansat pentru a încheia o tranzacție în viitorul apropiat.

Cu toate acestea, intenția de a vinde activul rămâne neschimbată. Avem în continuare cel puțin un cumpărător interesat la prețul dorit. Între timp, activul are o performanță bună, cu venituri nete din chirii de aproximativ 600.000 de euro pe lună, respectiv circa 7 milioane de euro anual. Acest lucru se traduce într-un IRR de două cifre. În acest context, o eventuală amânare a tranzacției cu șase până la douăsprezece luni nu ar avea un impact negativ asupra companiei.

Într-o lume ideală, în care finanțarea ar fi ușor disponibilă și piața ar fi mai eficientă, am prefera să păstrăm acest activ. Totuși, în contextul actual din România, considerăm oportun să continuăm procesul de vânzare pentru a recicla capitalul. Prin urmare, lucrăm în continuare în această direcție.

7. Puteți oferi o imagine de ansamblu asupra proiectelor rezidențiale care vor avea un impact major în 2026? Care este stadiul actual de finalizare al principalelor șantiere și la ce nivel de marje vă așteptați pentru 2026?

Stadiul actual de finalizare al principalelor șantiere poate fi dedus din termenele estimate de livrare prezentate în raport. După cum știți, actualizăm aceste informații trimestrial.



As outlined in the presentation, One Floreasca Towers, One Herăstrău Vista, and One Athénée are scheduled for delivery in Q1 of this year. These deliveries are either currently ongoing or expected to be completed by March.

In Q2, we have One High District and One Lake Club – Phase 1 scheduled for delivery. For Q3, the key project is One Lake District – Phase 1. Overall, these represent the main developments planned for delivery this year.

In terms of physical progress, all projects are nearing completion. The structures are in place and final works are currently underway across most sites.

Regarding margins, as mentioned earlier, we would ask you to wait for the publication of the 2026 budget, which will be released at the end of this month. This will include guidance on revenues by segment, as well as overall profitability targets for the year. What we can reiterate is that for each development, we target a minimum gross margin of 35%.

Așa cum este prezentat în material, One Floreasca Towers, One Herăstrău Vista și One Athénée au termene de livrare estimate în T1 din acest an. Aceste livrări sunt fie în curs, fie vor avea loc până în luna martie.

În T2, sunt programate pentru livrare One High District și One Lake Club – Faza 1. Pentru T3, principalul proiect este One Lake District – Faza 1. Acestea sunt principalele dezvoltări planificate pentru livrare în acest an.

Din punct de vedere al stadiului fizic, toate proiectele sunt foarte aproape de finalizare. Structurile sunt deja realizate, iar în prezent se lucrează la finisajele finale pentru majoritatea acestora.

În ceea ce privește marjele, așa cum am menționat anterior, vă rugăm să așteptați publicarea bugetului pentru 2026, care va fi disponibil la finalul acestei luni. Acesta va include estimări privind veniturile pe segmente, precum și țintele de profit pentru acest an. Ce putem reiterate este că, pentru fiecare dezvoltare, vizăm o marjă brută minimă de 35%.