

Buna ziua!

Sper că mă auziți.

Numele meu este Claudiu Doros, sunt presedintele si directorul general al EVERGENT Investments.

Bine ati venit la conferinta in care vom prezenta rezultatele financiare individuale aferente semestrului I, 2023. Va multumesc pentru participarea la aceasta conferinta!

Alaturi de mine se afla doamna Mihaela Moleavin, directorul nostru financiar. Impreuna vom raspunde la intrebarile pe care le puteti pune dupa ce vom face o scurta prezentare.

Voi prezenta situatia financiara si strategia investitionala, dupa care doamna director poate detalia performanta financiara.

Incepem daca toata lumea doreste. Daca mai sunt inscrisi probabil ca vor intra pe parcurs.

La 30 iunie 2023, EVERGENT Investments a trecut din nou pragul de jumatate de miliard de euro al activelor administrate, reprezentand o crestere de 2,5% a valorii acestora fata de 30 iunie 2022, aspect care reflecta o crestere organica a companiei. Spun "din nou" pentru ca am depasit acest prag de semnificatie, inclusiv la reglementare este pragul la care orice fond de investitii este obligat sa se autorizeze nu numai sa se inregistreze in Uniunea Europeana la Autoritatea de Supraveghere respectiva, deci are o valoare semnificativa, să spunem, relevanta in piata Valoarea activului net a fost de 2.243 milioane lei si valoarea unitara a activului net, 2,4424 lei, in crestere cu 2,2% fata de 30 iunie.

Continuam sa returnam valoare investitorilor nostri prin alocarea de dividende si programele de buy-back. In data de 28 iunie 2023, am inceput plata dividendelor aferente anului 2022, in valoare totala de 82,7 milioane lei, reprezentand un payout ratio de 70%. In cadrul sectorului in care operam, compania noastra a inregistrat cel mai mare randament al dividendului, respectiv 7,47% la 30 iunie 2023.

As dori sa precizez ca, desi traversam o perioada cu multe schimbari intr-un ritm alert, in general in economii, în piețe, în mai multe tari, inclusiv in Romania, am debutat in forta in primele 6 luni ale anului, nivelul investitiilor a ajuns deja la 186,44 milioane lei. Am actionat rapid, profitand de anumite oportunitati in aceasta perioada, am concentrat capitalul in sectoare cu potential de dezvoltare si am reusit sa generam un rezultat net de 47,7 milioane de lei in primele 7 luni. Rezultatul net ca si componenta va fi explicat inca o data de doamna director financiar.

Din valoarea totala a activelor administrate, portofoliul de actiuni cotate detine/reprezintă 75%, iar ponderea actiunilor necotate este de 10,8%. Aici regasim in principal portofoliul nostru de Private Equity. Am mentinut ca sectoare principale in structura portofoliului, sectorul

financiar -bancar cu 41,3% si sectorul energetic cu 22% din valoarea totala a activelor. Cei doi piloni pe care se bazeaza performanta noastra de multi ani de zile.

In linie cu strategia companiei, continuam sa dezvoltam si portofoliul Private equity, axat pe 3 sectoare: agribusiness, real-estate, IT. IT, mai nou.

Investim in proiectul "Fermele de afini", cu cele 3 ferme de la Viștea si Mandra continuam sa dezvoltam – jud. Brașov, Popești si Rătești – jud. Argeș au o suprafata totala plantata de 105 ha. Suntem in momentul asta cel mai mare producator din Romania. Activăm în producție, procesare, distributie. Acoperim un segment de consumatori care va fi in continuare in crestere, inclusiv pe parte de productie si produse bio. Vom dezvolta cele 50ha achizitionate in jud. Bacau cu astfel de productie pentru un viitor durabil, asa cum ne dorim cu totii. Nu sunt cuvinte mari, sunt preocupari reale atat pentru consumatori cat si la nivel legislativ in Uniunea Europeana.

In cel de-al doilea sector de interes pentru noi, real-estate, avem investitii in proiecte rezidentiale si comerciale cu un potential mare de valorificare. Ne adresam unui segment mediu de piata, cu un grad ridicat al cererii.

Constructiile noastre se aliniaza la standardele nZeb de eficienta energetica. De exemplu, proiectul ATRIA Urban Resort, complexul rezidential din NV Bucurestiului, in total 1400 de apartamente in dezvoltare, se afla in Faza a III a de construire cu peste 350 de apartamente. Cum spuneam, standardele de eficienta energetica au fost deja implementate începând cu aceasta faza, în full, să zicem, pentru un impact cat mai redus asupra mediului si bineinteles costuri mai scazute pentru cumparatori. Ne asiguram ca apartamentele pe care le construim sunt ecologice, confortabile si eficiente economic pentru noi ca si dezvoltatori, prin intermediul Straulesti Lac Alfa unde deținem 50% din actiuni.

Proiectul ATRIA a fost distins cu numeroase premii, ultimele au fost in iunie 2023 printre care se numara "Residential Redevelopment/Renovation 2022-2023". Ne mandrim cu calitatea proiectului acesta.

In "Veranda Mall" detinem indirect 37% prin intermediul Professional Imo Partners si Nord S.A. Avem o imbunatatire constanta a activitatii, am depasit deja nivelul anterior pandemiei, in termen de venituri. Suprafata inchiriabila de 34000 mp este aproape in totalitate acoperita si este o mare cerere in zona Obor pentru acest mall. In perspectivă credem ca va fi valorificat si prin vanzări.

In privinta ansamblului de la Iasi, EVERLAND, nu am inceput inca dezvoltarea, Cautam diverse variante de a maximiza rentabilitatea proiectului. Reamintesc ca avem 2,7 ha PUZ aprobat, proiect cu valoare de peste 100 mil. euro. Vom inainta un pic până se va concretiza o valorificare a acestui teren cu parametrii urbanistici deosebiti, vom anunța bineinteles public. Avem in faza de proiect activitati pentru obtinerea PUD pentru dezvoltarea a 16000mp in Intrarea Straulesti in Nordul Bucurestiului, un nou pol financiar si residential premium.

Avem proiectul Piscul Mosului, tot in Bucuresti, in nordul capitalei, 19000mp. Deocamdata, din nefericire, este blocat prin suspendarea de catre primaria generala a PUZ-ului coordonator al acelei zone. Asteptam cu interes ca aceasta municipalitate sa inteleaga care sunt nevoile orasului Bucuresti si ale cetatenilor. Si noi vom continua sa gasim variante de dezvoltare corespunzatoare.

In Spatarul Preda este o locatie pe care o avem de la fosta Tesatoriile Reunite, acum se numeste EVER-IMO, companie din portofoliul nostru [unde sunt] aproape 100%. Avem un teren de 11,5ha in zona semicentrala a Bucurestiului, cu perspective foarte bune pe segmentul rezidential. Si acolo studiem diverse aspecte care țin de dezvoltare. Ca si alta precizare foarte utila, atat timp cat sunt proiecte care se dezvoltă in zona, primariile de sector continua sa "curete", sa spunem, zona, este cu atat mai bine pentru noi sa asteptam. Acesta este motivul principal pentru care nu ne grabim sa dam drumul la astfel de proiecte. Sa nu fim noi deschizatori de zona, având în vedere contractiile aferente vânzării, mai ales într-o perioada in care dobanzile au crescut. Dar suntem positionati foarte bine pe aceste active cu potential deosebit urbanistic.

Cel de-al treilea sector de interes pe care l-am mentionat este sectorul IT.

Dupa cum stiti, are o importanta majora in economia romaneasca, are peste 8% PIB, conform Institutului National de Statistica. Asteptarile acestui sector sunt de crestere cu rate de doua cifre in anii urmatori, [fiind sustinut suplimentar si de]/majoritatea perioadei pe Planul National de Redresare PNRR prin componenta C7 – Transformarea digitala cu o alocare bugetara de aproape 2 miliarde de euro.

Firma MWARE Solutions, in care noi am luat o pozitie minoritara, este un jucator local important din sectorul IT deep-tech, care furnizează soluții [integrate] Big Data, inteligență artificială și digitalizare, atât pentru sectorul public, cat și pentru sectorul privat, in special pentru industrii cu volume mari de date, dar si in special in industrii cu volum ridicat de date precum telecomunicatii, financiar-bancar, energie, agricultura, medical.

Mware Solutions a dezvoltat un pachet complet pentru digitalizare, care include pe langa produsele existente BigConnect, o bază de date Enterprise edition și un framework low-code pentru dezvoltare aplicații, care reprezinta in acest moment o alternativă completă și mult mai competitivă la pachetele tehnologice oferite de alti jucatori din piata. Nu putem acum sa va dam mai multe detalii despre aceasta companie, inasa speram într-o crestere exponentiala a businessului acestei companii si este o investitie, sa zicem, mai atipica decat am facut noi de obicei. Avem foarte multa incredere in solutiile tehnologice ale fondatorilor si in principiile de acolo.

Cam atat despre investitiile noastre. O rog pe dna director financiar, Mihaela Moleavin, sa vorbeasca putin despre performanta financiara a companiei, dupa care suntem la dispozitia dumneavoastră pentru intrebari legate de rezultatele la 6 luni și activitatea companiei. Multumesc.

Multumesc!

Buna ziua tuturor!

In primul semestru al anului 2023, pozitia financiara a Societatii a inregistrat o crestere, pe fondul aprecierii cotatiilor bursiere in aceasta perioada, si datorita utilizarii facilitatii de credit contractate de la Banca Comerciala Romana, pentru valorificarea oportunitatilor din piata.

Indicatorul de performanta al EVERGENT Investments, rezultatul net realizat in aceasta perioada, a fost de 47,7 milioane lei, reprezentand 60% din nivelul bugetat pentru intreg anul 2023.

Reamintesc faptul ca indicatorul de performanta pentru EVERGENT Investments este Rezultatul net, care are 2 componente - profitul net reflectat in contul de profit si pierdere si castigul net REALIZAT din vanzarea activelor financiare clasificate la valoarea justa prin alte elemente ale rezultatului global, castig reflectat in rezultatul reportat.

Determinarea indicatorului de performanta al companiei se face prin insumarea celor 2 componente datorita modificarilor aduse in anul 2018 Standardelor internationale de raportare financiara, prin implementarea standardului IFRS 9 Instrumente financiare.

Incepand din 2018, odata cu intrarea in vigoare a acestui standard, castigul net realizat din vanzarea acestei categorii de active financiare nu mai poate fi reflectat prin contul de profit si pierdere, ci doar direct in rezultatul reportat. Castigul din vanzarea activelor financiare clasificate la valoarea justa prin alte elemente ale rezultatului global este un castig realizat, impozitat, si reprezinta o potentiala sursa pentru distribuirea de dividende catre actionari.

In ceea ce priveste performanta financiara in primul semestru, Rezultatul net, este compus din:

- Profitul net de 26,2 milioane lei impactat atat de veniturile din dividende trimise in aceasta perioada, cat si de reevaluarea activelor financiare clasificate la valoarea justa prin profit sau pierdere (FVTPL), active a caror valoare a crescut;
- Cealalta componenta a rezultatului net, Castigul net realizat din vanzarea activelor financiare clasificate la valoarea justa prin alte elemente ale rezultatului global (FVTOCI), a fost de 21,5 milioane lei.

In ceea ce priveste Pozitia financiara, la 30 iunie 2023, activele totale ale EVERGENT Investments au crescut cu 6% comparativ cu finalul anului 2022, pe fondul aprecierii cotatiilor bursiere si datorita utilizarii, creditului de la BCR.

Principala modificare din punct de vedere al structurii activelor a fost scaderea depozitelor plasate la banci, lichiditatile fiind folosite in mare masura, alaturi de cele din facilitatea de credit, pentru investitii in actiuni listate. Nivelul lichiditatilor Societatii a fost influentat, de asemenea, si de plata dividendelor distribuite din rezultatul net al anului anterior, care a avut loc incepand cu iunie 2023.

In aceasta perioada, cresterea datoriilor totale ale EVERGENT Investments a fost determinata, in principal, de utilizarea facilitatii de credit de 19,2 milioane euro, contractata de la BCR la inceputul anului 2023.

Va multumesc, si va invitam sa ne adresati intrebari cu privire la aspectele prezentate.

HM: Buna ziua. Horatiu Mircea ma numesc, sunt investitor individual, persoana fizica. As dori sa va intreb daca ati participat la IPO-ul de la Hidroelectrica si daca ati achizitionat cat v-ati dorit. Multumesc.

CD: Buna ziua, multumesc pentru intrebare. Am participat la IPO-ul Hidroelectrica. Analizele noastre au fost cat se poate de amanuntite si rezultatul ofertei in sensul nivelului de pret a fost foarte bine anticipat de colegii nostri. Prin urmare, am achizitionat, dar nu foarte mult. Ne-am dorit mai mult decat am primit. Insa am avut totusi o oarecare prudenta in a aloca sume mult mai mari, pe care am fi fost capabili sa o facem, datorita nivelului totusi ridicat al pretului. Apreciem ca este un success deosebit al pietei romanesti, in general, dar credem ca este un pic prea scump. Cel putin intr-o perspectiva, intr-un scenariu, sa zicem, negativ al pretului la energie in perioada medie de aici incolo, pe care inca nu il consideram un scenariu de baza. Scenariul de baza este o mentinere a pretului la energie, prin urmare nu e foarte scumpa Hidroelectrica. Suntem bucurosi ca am participat si noi, insa era riscul prea mare sa ne expunem cu o suma mult mai mare. Cred/Sper ca v-am raspuns mai mult decat v-ati dorit la aceasta intrebare, dar chiar cred ca va este util.

HM: Va multumesc.

CD: Cu placere.

Alta intrebare daca ... din ceilalti participanti.

DM: Buna ziua, Dumitru Miheş ma numesc. Referitor la Veranda, totusi e o perioada destul de lunga de cand s-a facut investitia si nu se vede nimic, practic. Adica ... Si acum, din cate am inteles, aversa care este lipita de Veranda intra in niste terenuri catre Lidl, Kaufland, ceva de genul asta, 1ha, 2, cate ar fi pe acolo. Adica, practic, incepe sa apara concurenta in plus, pe langa cea de la piata Obor. N-ati reusit sa-I convingeti pe familia Pogonaru sa faca exitul?

CD: Dl Miheş, o sa va spun ce am mai spus si cu alte ocazii. Noi incercam sa avem o relatie cat se poate de bune cu partenerii din piata si din acest proiect. Nu se pune

problema sa ii convingem pe cei din familia Pogonaru pentru ca si ei sunt convinsi, sau daca totusi vreti sa fiu mai precis, da, cred ca i-am convins sa fie convinsi de exit. Pentru ca, cu niste ani in urma, isi doreau o administrare mai a la long, sa zicem, si o apreciere a valorii proiectului. Dupa perioada cu pandemia foarte dificila pentru tipul asta de business si pe meritul exclusiv al echipei de management de acolo, au reusit sa depaseasca nivelul anterior pandemiei, dar au inteles si ei ca pana la urma nu trebuie sa te indragostesti de investitii ci sa le fructifici cat mai bine. Si sunt convinsi la acest moment la care vorbim ca un exit este de dorit. Nu este usor sa faci un exit la o asemenea valoare si pentru un astfel de proiect. Insa pot sa va confirm ca ne uitam impreuna destul de activ pentru astfel de eventualitate. Deocamdata nu putem vorbi de dividende la noi, ceea ce ne-am dori, bineinteles, pentru ca tot cashul companiei a finantat dezvoltarea acelu mall, profitand cumva, sa zicem, in ghilimele, de perioada pandemiei cu extinderea cu cinematograful, Decathlon, deci a unei aripi foarte importante care reține consumatorii acolo si care justifica chiar cresteri de chirii pentru anumiti chiriasi pentru ca sunt fericiti ca consumatorii stau mai mult acolo. Am folosit cea mai mare parte a disponibilitatilor companiei, iar creditul bancar care a fost utilizat pentru aceasta dezvoltare, la fel ca si pentru constructia mallului, la fel ca si-n alte investitii pe care le facem, creditul se foloseste doar pentru efectul de levier, de parghie care duce la cresterea randamentului. In Private Equity, pana la urma, asa se lucreaza. Dar va confirm, ca sa sintetizez, da, suntem convinsi ca un exit este de dorit si lucram la asta.

DM: Ce mai voiam sa va mai intreb, cu Agroserv Mariuta, ceva noutati, se mai misca? Mai incearca sa...

CD: Misca. Am avut discutii cu ei, inclusiv in ultimul trimestru. Ati vazut probabil stirea ca au accesat un credit de la CEC

DM: Da.

CD: Din pacate, inca au dificultati de a se dezvolta pe masura potentialului pe care il au. I-au afectat foarte multe lucruri si bineinteles si distorsiunile din piata, create pe piata cerealelor, legate de preturile la cereale datorita razboiului din Ucraina. S-au miscat mai greu cu privire la punerea in functiune a unor capacitati de productie si, in acelasi timp, au nevoie de finantari de materie prima pentru aceste capacitati de productie care sunt foarte modern si vor aduce un plus de venit. Presiunea cea mai mare in businessul lor vine din perioada asta inflationista si din restrangerea paradoxala a consumului pe marcile Premium. Practic vanzarile au stagnat sau chiar au scazut, din cate stiu. Deci au retineri pe mai multe planuri, este o afacere foarte buna, dar are vulnerabilitati. Pe masura potentialului, are si vulnerabilitati pe fiecare din segmente. Atat pe productie, cat si pe partea de cereale, cat si pe partea de procesare si vanzare. Nu este o investitie care a performat pana acuma, suntem in continuare intr-un dialog cu ei, Isi fac treaba cat de bine pot. I-am ajutat inclusiv in dimensionarea necesarului de cash pentru continuarea investitiilor si a dezvoltarii. Au

preferat aceasta formula de accesare a creditului CEC, care pana la urma este cat se poate de benefic pentru companie.

DM: Mai am 2 intrebari, daca imi permiteti.

CD: Va rog.

DM: Am vazut in comert afine aduse din import, din Peru. Erau puse la casolete de 250g. Din Peru, deci.

CD: Da.

DM: Asa. Apropo de cele 100 si ceva de hectare de la Ever. Cum comentati chestia asta? Adica Aquila care e o firma cotata tot pe BVB, aia la fel importa afine din Polonia gata congelate, preparate si le baga, nu stiu ce brand folosesc exact, in magazinele mari, pe marketuri, pentru produsul respectiv, dar il baga in vanzare, in piata si se pare ca le merge bine. Dvs pe de o parte produceti? Sau nu aveti...

CD: Deci care-i intrebarea?

DM: Intrebarea ar fi daca vindeti mai scump sau mai ieftin decat importa ei.

CD: Pai, va dati seama ca suntem foarte la curent cu ce se intampla in piata. Cei care lucreaza la Agointens, in compania respectiva, cunosc foarte bine si partea de distributie si vanzari, nu numai de productie. La nivelul EVERGENT facem analize destul de dese asupra activitatilor operationale ale acestei companii, ca si la celelalte companii din portofoliu, deci suntem și noi foarte avizați despre ce se intampla. Acum, afinele care vin din Peru vin de fapt dintr-un lant de productii integrat de o firma spaniola care are din Peru, pana in Maroc, si pana in Polonia, trecand prin Spania, mai multe ferme care acopera practic, sa zicem, cea mai mare parte din an. Este o firma foarte mare si nu numai, sunt si altii. Deci, teoretic, reprezinta o concurenta. Practic, noi nu reusim sa livram cate afine ne cer cei de la Mega Image sau cei de la Sainsburry in Marea Britanie sau in Germania, nu mai stiu cum ii cheama. Potentialul acestei pietete este in continuare neacoperit.

DM: Asta e OK. Da.

CD: Sigur ca da. Si, ca nivel de pret, va dati seama ca vindem peste cel mai mare, dar este o chestiune foarte sensibila si foarte dinamica de la o saptamana la alta, adica acum te suna si iti cere o cantitate pe care nu o ai, pentru ca nu s-au copt, mai trebuie cateva zile, acum ai tu excedent si trebuie sa vezi unde fugi sa trimiti tirul la timp ca sa nu ai perisabilitati. Cam asa merge treaba, noi am dat drumul si la hala de frig de la Vistea, avem si o instalatie noua, automatizare de sortare, deci ne vom duce si noi spre partea aceasta de ambalare la ladita, caserola, automatizat. Poate ca trebuia sa adaug

faptul ca avem si un nou director general la aceasta firma, cu experienta si in agricultura, si in vanzari. Credem ca vom continua sa imbunatatim activitatea acestei companii cu profitabilitatea pe care o vom arata si acolo. Modelul de business a fost pana acum sa dezvoltam o ferma viitoare pe baza veniturilor proprii ale unei ferme existente si a unui capital de la EVERGENT tip credit, asa cum am spus pentru efect de levier, pentru randament crescut, dar din acest motiv nu se vede foarte usor public in situatiile financiare sau stabilitatea fiecărei ferme. Noi tinem de centre de cost, de profit, de toate aceste ferme si activitati. Am introdus proceduri foarte avansate, adica lucurile sunt foarte bine gandite. Si vom continua sa dezvoltam productia pe fermele existente și mai puțin prin noi plantari, si atunci profitabilitatea in perioada, un termen mediu, 2-3 ani va fi vizibila si rezultatele. De asemenea, lucram intens cu consultant europeni sa accesam niste fonduri si, mai ales, lucram la proiectul de pe AGRIBIO – este o alta firma pe care am infiintat-o pentru cele 50ha de la Bacau tocmai pentru a opri aceasta perpetuare a noi ferme pe baza veniturilor celorlalte ferme. Consideram ca este suficient pentru Agointens. In plus, partea de bio, sau daca vreti asta motivul principal, partea de bio nu poate fi amestecata in aceeași firma cu nonbio, conform reglementarilor. Si atunci era absolut necesar sa existe un alt vehicul. Sper ca am raspuns.

DM: Da, Ok. O mica intrebare, la Spatarul Preda ca ati mai comentat mai devreme, Acolo sunteti vecini cu cei de la Transcomcare sunt un pic tot pe aceeași parte sau chiar vecini de gard parca. Si ei ziceau ca ei nu se apuca de lucrari. Sunt acționar la ei de aia va intrebEi nu se apuca pana nu se lamureste cu PUZ-ul zonal, cu ceva de genul asta din partea sectorului in care e terenul. Spatarul Preda am inteles ca a facut deja niste foraje.

CD: Noi am mai discutat despre acest Transcom. Nu stiu ce planuri au pentru ca am avut contacte cu ei, nu e nimic coerent acolo din punctul nostru de vedere, nu ne intereseaza ce fac ei. Noi avem PUZ aprobat, deci nu suntem legati de un eventual PUZ al sectorului blocat de Nicusor Dan sau nu stiu cine. Tocmai de aia nu ne intereseaza, ca ei au o incertitudine urbanistica acolo pe care noi nu o avem.

DM: Am inteles.

CD: Din pacate, repet, nu ne bucura. Asa cum am spus la inceputul prezentarii, noi am fi foarte fericiti sa deschida altii zona, si noi sa venim sa prindem dupa aia pentru ca cand deschizi tu o zona imobiliara, pana se formeaza intelegerea potentialilor clienti, costurile le suporti doar tu. Cand deschid alți zona atunci cumva profiți. Ne-am convins ca aceasta abordare a fost benefica pana acum. Mai mult decat atat, valoarea in piață a terenurilor noastre care au permise de urbanism gen PUZ/PUD a crescut. Prin urmare nu a fost si nu e nicio graba sa dam drumul la un proiect sau la vanzari. Pretul apartamentelor deocamdata a crescut si nu vedem nicio sansa sa scada, in orice zona ar fi, mai ales in Bucuresti. Bineinteles, al proiectelor de calitate. La fel si in tara, povestile pe care le vedem prin ziare despre asteptarile de scadere a pietei imobiliare

sunt doar subiecte jurnalistice, firesti, intr-un sens in care costurile au crescut foarte mult, va dati seama ca nimeni nu o sa scada preturile la vanzare. Deocamdata exista un blocaj la nivel de numar de unitati vandute, este mai redus fata de anul trecut si la noi si la orice alt proiect, generat in principiu de instabilitate legislativa si mai ales de cresterea dobanzilor la credite. Din fericire, dobanzile la credite nu vor mai creste din analizele noastre, inflatia se potoleste, dobanzile se stabilizeaza cu estimarea noastra, pe care puteti sa o retineti, ca in prima jumătate a anului viitor vom vedea deja scaderi de dobanzi, concretizate chiar, adica mai mult decat la nivel de discutii. Prin urmare, sa zicem ca se va aseza putin piata si atunci lucrurile vor intra intr-o oarecare normalitate, cerere pentru locuinte si locuire exista. Efectul va fi unor astfel de masuri, sa zicem legislative de crestere a taxelor sau efectul care inca nu e produs total al cresterii dobanzilor se va vedea in reducerea numarului de proiecte. Pentru ca un dezvoltator ale carui marje scad foarte mult nu mai face, nu se mai apuca. La fel, ceea ce face dl primar general nu ne place la niciunii din cei implicati pe piata imobiliara rezidentiala si, cu toata aprecierea si respectul pentru natura, sa tii in loc niste autorizatii pentru ca, nu stiu, ai vazut un copac care a crescut salbatic pe acolo si tu nu vrei sa il tai, ma rog, diverse altele. A trecut o asociatie pentru protejarea patrimoniului si a zis ca i se pare ca e un colt de monument pe acolo si tu nu mai dai nimic, ramai la nivelul de daramaturi. E jenant intr-o capitala europeana in 2023 sa ai in centrul orasului numai daramaturi. Adica, chiar e pacat. Repet, nu am nicio problema, nu discut politica aici, discut despre actul managerial la nivel de administratie. Care da, impiedica proiectele imobiliare si care, pana la urma, duce la niste blocaje care tot in crestere de preturi se vor duce. Ma opresc. excede deja obiectul conferintei.

DM: Apropo de, sa nu fiti primul, ca sa zic asa, in dezvoltare, peste drum, peste Șoseaua Viilor au obtinut aprobare deja cei de la Hidro. E un teren mare acolo pentru dezvoltare.

CD: Stim ca sunt si alte terenuri in diverse faze de dezvoltare sau de a obtinere a permiselor. Personal am trecut pe acolo anul asta de doua ori, si anul trecut. Mi se pare ca s-a mai curatat zona, adica a devenit mai frumos, primaria de sector si-a facut treaba, pare mai curat, parca s-a mai curatat si de aia va spun ca nu e nicio problema sa mai asteptam sa se curete mai departe, frumos.

Multumesc!

Daca mai sunt alte intrebari? Daca nu, va multumesc tuturor pentru participare. Ne vom auzi, pentru cine va participa, la urmatoarea conferinta pentru rezultatele anuale sau la cele consolidate.

O zi buna, numai bine!

La revedere!