

Buna ziua!

Numele meu este Claudiu Doros, sunt președintele și directorul general al EVERGENT Investments. Bine ați venit la conferința în care vom prezenta rezultatele financiare individuale aferente semestrului I, 2023. Vă mulțumesc pentru participarea la această conferință! Alături de mine se află doamna Mihaela Moleavin, Directorul nostru financiar. Împreună vom răspunde la întrebările pe care le puteți pune după ce vom face o scurtă prezentare.

Voi prezenta situația financiară și strategia investițională, după care doamna Director poate detalia performanța financiară. Începem dacă toată lumea dorește. Dacă mai sunt înscriși, probabil că vor intra pe parcurs.

La 30 iunie 2023, EVERGENT Investments a trecut din nou pragul de jumătate de miliard de euro al activelor administrate, reprezentând o creștere de 2,5% a valorii acestora față de 30 iunie 2022, aspect care reflectă o creștere organică a companiei. Spun “din nou” pentru că am depășit acest prag de semnificație, inclusiv la reglementare. Este pragul la care orice fond de investiții este obligat să se autorizeze, nu numai să se înregistreze, în Uniunea Europeană la Autoritatea de Supraveghere respective; deci are o valoare semnificativă, să spunem, relevantă în piață.

Valoarea activului net a fost de 2.243 milioane de lei și valoarea unitară a activului net, 2,4424 lei - în creștere cu 2,2% față de 30 iunie. Continuăm să returnăm valoare investitorilor noștri prin alocarea de dividende și programele de buy-back. În data de 28 iunie 2023, am început plata dividendelor aferente anului 2022, în valoare totală de 82,7 de milioane de lei, reprezentând un payout ratio de 70%. În cadrul sectorului în care operăm, compania noastră a înregistrat cel mai mare randament al dividendului, respectiv 7,47% la 30 iunie 2023.

Aș dori să precizez că, deși traversăm o perioadă cu multe schimbări într-un ritm alert, în general în economii, în piețe, în mai multe țări, inclusiv în România, am debutat în forță în primele 6 luni ale anului, nivelul investițiilor a ajuns deja la 186,44 milioane lei. Am acționat rapid, profitând de anumite oportunități în această perioadă, am concentrat capitalul în sectoare cu potențial de dezvoltare și am reușit să generăm un rezultat net de 47,7 milioane de lei în primele 7 luni. Rezultatul net ca și componentă va fi explicat încă o dată de către doamna Director financiar.

Din valoarea totală a activelor administrate, portofoliul de acțiuni cotate reprezintă 75%, iar ponderea acțiunilor necotate este de 10,8%. Aici regăsim, în principal, portofoliul nostru de Private Equity. Am menținut ca sectoare principale în structura portofoliului, sectorul financiar - bancar cu 41,3% și sectorul energie – industrial, cu 22% din valoarea totală a activelor, aceștia fiind cei doi piloni pe care se bazează performanța noastră de mulți ani de zile. În linie cu strategia companiei, continuăm să dezvoltăm și portofoliul Private Equity, axat pe 3 sectoare: agribusiness, real-estate, IT. IT, mai nou.

Investim în proiectul “Fermele de afini”, continuând dezvoltarea celor 3 ferme de la Viștea și Mândra – jud. Brașov, Popești și Rătești – jud. Argeș, care au o suprafață

totală plantată de 105 ha. Suntem, în acest moment, cel mai mare producător din România. Activăm în producție, procesare, distribuție. Acoperim un segment de consumatori care va fi în continuare în creștere, inclusiv pe partea de producție și produse bio. Vom dezvolta cele 50 ha achiziționate în jud. Bacău cu astfel de producție pentru un viitor durabil, așa cum ne dorim cu toții. Nu sunt cuvinte mari, sunt preocupări reale atât pentru consumatori, cât și la nivel legislativ în Uniunea Europeană.

În cel de-al doilea sector de interes pentru noi, real-estate, avem investiții în proiecte rezidențiale și comerciale cu un potențial mare de valorificare. Ne adresăm unui segment mediu de piață, cu un grad ridicat al cererii. Construcțiile noastre se aliniază la standardele nZeb de eficiență energetică. De exemplu, proiectul ATRIA Urban Resort, complexul rezidențial din NV Bucureștiului, cu un total de 1400 de apartamente în dezvoltare, se află în Faza a III-a de construire cu peste 350 de apartamente.

După cum spuneam, standardele de eficiență energetică au fost deja implementate începând cu aceasta fază, în full, să zicem, pentru un impact cât mai redus asupra mediului și, bineînțeles, costuri mai scăzute pentru cumpărători. Ne asigurăm că apartamentele pe care le construim sunt ecologice, confortabile și eficiente economic pentru noi ca și dezvoltatori, prin intermediul Străulești Lac Alfa, unde deținem 50% din acțiuni.

Proiectul ATRIA a fost distins cu numeroase premii, ultimele au fost în iunie 2023, printre care se numără "Residential Redevelopment/Renovation 2022-2023". Suntem mândri de calitatea acestui proiect.

În "Veranda Mall" deținem indirect 37% prin intermediul Professional Imo Partners și Nord S.A. Avem o îmbunătățire constantă a activității, am depășit deja nivelul anterior pandemiei în termen de venituri. Suprafața închiriabilă de 34.000 mp este aproape în totalitate acoperită și este o mare cerere în zona Obor pentru acest mall. În perspectivă, credem că va fi valorificat și prin vânzări.

În privința ansamblului de la Iași, EVERLAND, nu am început încă dezvoltarea, Căutăm diverse variante de a maximiza rentabilitatea proiectului. Reamintesc că avem 2,7 ha PUZ aprobat, proiect cu valoare de peste 100 de milioane de euro. Vom înainta un pic până se va concretiza o valorificare a acestui teren cu parametri urbanistici deosebiți, vom anunța bineînțeles public.

Avem în faza de proiect activități pentru obținerea PUD pentru dezvoltarea a 16.000 mp în Intrarea Străulești din Nordul Bucureștiului, un nou pol financiar și rezidențial premium. Avem proiectul Piscul Moșului, tot în nordul Bucureștiului, cu 19.000 mp. Deocamdată, din nefericire, este blocat prin suspendarea de către primăria generală a PUZ-ului coordonator al acelei zone. Așteptăm cu interes ca această municipalitate să înțeleagă care sunt nevoile orașului București și ale cetățenilor. Și noi vom continua să gasim variante de dezvoltare corespunzătoare.

Spătarul Preda este o locație pe care o avem de la fosta Țesătoriile Reunite, acum se numește EVER-IMO, companie din portofoliul nostru [unde sunt] aproape 100%. Avem un teren de 11,5 ha în zona semicentrală a Bucureștiului, cu perspective foarte bune pe segmentul rezidențial. Și acolo studiem diverse aspecte care țin de dezvoltare. Ca și altă precizare foarte utilă, atât timp cât sunt proiecte care se dezvoltă în zonă, primăriile de sector continuă să “curețe” zona, deci este cu atât mai bine pentru noi să așteptăm. Acesta este motivul principal pentru care nu ne grăbim să dăm drumul la astfel de proiecte. Să nu fim noi deschizători de zonă, având în vedere contractele aferente vânzării, mai ales într-o perioadă în care dobânzile au crescut. Dar suntem poziționați foarte bine pe aceste active cu potențial deosebit urbanistic.

Cel de-al treilea sector de interes pe care l-am menționat este sectorul IT. După cum știți, are o importanță majoră în economia românească, are peste 8% PIB conform Institutului Național de Statistică. Așteptările acestui sector sunt de creștere cu rate de două cifre în anii următori, fiind susținut suplimentar și de Planul Național de Redresare PNRR prin componenta C7 – Transformarea digitală, cu o alocare bugetară de aproape 2 miliarde de euro.

Firma MWARE Solutions, în care noi am luat o poziție minoritară, este un jucător local important din sectorul IT deep-tech, care furnizează soluții integrate Big Data, inteligență artificială și digitalizare, atât pentru sectorul public, cât și pentru sectorul privat, în special pentru industrii cu un volum ridicat de date, precum telecomunicații, financiar-bancar, energie, agricultură, medical.

Mware Solutions a dezvoltat un pachet complet pentru digitalizare care include, pe lângă produsele existente BigConnect, o bază de date Enterprise edition și un framework low-code pentru dezvoltare aplicații - reprezintă în acest moment o alternativă completă și mult mai competitivă la pachetele tehnologice oferite de alți jucători din piață. Nu putem acum să vă dăm mai multe detalii despre această companie, însă sperăm într-o creștere exponențială a businessului acesteia și este o investiție, să zicem, mai atipică decât am făcut noi de obicei. Avem foarte multă încredere în soluțiile tehnologice ale fondatorilor și în principiile de acolo.

Cam atât despre investițiile noastre. O rog pe doamna Director financiar, Mihaela Moleavin, să vorbească puțin despre performanța financiară a companiei, după care suntem la dispoziția dumneavoastră pentru întrebări legate de rezultatele la 6 luni și activitatea companiei. Mulțumesc.

Mulțumesc! Bună ziua, tuturor!

În primul semestru al anului 2023, poziția financiară a Societății a înregistrat o creștere pe fondul aprecierii cotațiilor bursiere din această perioadă și datorită utilizării facilității de credit contractate de la Banca Comercială Română pentru valorificarea oportunităților din piață. Indicatorul de performanță al EVERGENT Investments, rezultatul net realizat în această perioadă, a fost de 47,7 milioane lei, reprezentând 60% din nivelul bugetat pentru întreg anul 2023.

Reamintesc faptul că indicatorul de performanță pentru EVERGENT Investments este rezultatul net, care are 2 componente - profitul net reflectat în contul de profit și pierdere și câștigul net realizat din vânzarea activelor financiare clasificate la valoarea justă prin alte elemente ale rezultatului global, câștig reflectat în rezultatul reportat. Determinarea indicatorului de performanță al companiei se face prin însumarea celor 2 componente datorită modificărilor aduse în anul 2018 Standardelor internaționale de raportare financiară, prin implementarea standardului IFRS 9 Instrumente financiare.

Începând din 2018, odată cu intrarea în vigoare a acestui standard, câștigul net realizat din vânzarea acestei categorii de active financiare nu mai poate fi reflectat prin contul de profit și pierdere, ci doar direct în rezultatul reportat. Câștigul din vânzarea activelor financiare clasificate la valoarea justă prin alte elemente ale rezultatului global este un câștig realizat, impozitat, și reprezintă o potențială sursă pentru distribuirea de dividende către acționari.

În ceea ce privește performanța financiară în primul semestru, rezultatul net este compus din: profitul net de 26,2 de milioane de lei, impactat atât de veniturile din dividende trimise în această perioadă, cât și de reevaluarea activelor financiare clasificate la valoarea justă prin profit sau pierdere (FVTPL), active a căror valoare a crescut. Cealaltă componentă a rezultatului net, câștigul net realizat din vânzarea activelor financiare clasificate la valoarea justă prin alte elemente ale rezultatului global (FVTOCI) a fost de 21,5 de milioane de lei.

În ceea ce privește poziția financiară, la 30 iunie 2023, activele totale ale EVERGENT Investments au crescut cu 6% comparativ cu finalul anului 2022, pe fondul aprecierii cotațiilor bursiere și datorită utilizării creditului de la BCR. Principala modificare din punct de vedere al structurii activelor a fost scăderea depozitelor plasate la bănci, lichiditățile fiind folosite în mare măsură, alături de cele din facilitatea de credit pentru investiții în acțiuni listate. Nivelul lichidităților Societății a fost influențat, de asemenea, și de plata dividendelor distribuite din rezultatul net al anului anterior, care a avut loc începând cu iunie, 2023.

În această perioadă, creșterea datoriilor totale ale EVERGENT Investments a fost determinată, în principal, de utilizarea facilității de credit de 19,2 milioane euro contractată de la BCR la începutul anului 2023.

Vă mulțumesc și vă invităm să ne adresați întrebări cu privire la aspectele prezentate.

H.M.: Bună ziua. Horațiu Mircea mă numesc, sunt investitor individual, persoană fizică.

Aș dori să vă întreb dacă ați participat la IPO-ul de la Hidroelectrică și dacă ați achiziționat cât v-ați dorit. Mulțumesc.

C.D.: Bună ziua, mulțumesc pentru întrebare.

Am participat la IPO-ul Hidroelectrică. Analizele noastre au fost cât se poate de amănunțite, iar rezultatul ofertei în sensul nivelului de preț a fost foarte bine anticipat de colegii noștri. Prin urmare, am achiziționat, dar nu foarte mult. Ne-am dorit mai mult decât am primit, însă am avut o oarecare prudență în a aloca sume mult mai mari, deși am fi fost capabili să o facem, datorită nivelului totuși ridicat al prețului. Apreciem că este un success deosebit al pieței românești, în general, dar credem că este un pic prea scump.

Cel puțin din perspectiva unui scenariu, să zicem, negativ al prețului la energie în perioada medie de aici încolo, pe care încă nu îl considerăm un scenariu de bază. Scenariul de bază este o menținere a prețului la energie, prin urmare nu e foarte scumpă Hidroelectrică. Suntem bucuroși că am participat și noi, însă era riscul prea ridicat să ne expunem cu o sumă mult mai mare. Cred că v-am răspuns mai mult decât v-ați dorit la această întrebare, dar chiar cred că vă este util.

H.M.: Vă mulțumesc.

C.D.: Cu plăcere. Altă întrebare, dacă mai aveți?

D.M.: Bună ziua, Dumitru Miheș mă numesc.

Referitor la Veranda, totuși e o perioadă destul de lungă de când s-a făcut investiția și nu se vede nimic, practic. Și acum, din câte am înțeles, aversa care este lipită de Veranda intră în niște terenuri către Lidl, Kaufland, ceva de genul asta, 1ha, 2, câte ar fi pe acolo. Adică, practic, începe să apară concurență în plus, pe lângă cea de la piața Obor. N-ați reușit să convingeți familia Pogonaru să facă exitul?

C.D.: Dl Miheș, o să vă spun ce am mai spus și cu alte ocazii.

Noi încercăm să avem o relație cât se poate de bună cu partenerii din piață și din acest proiect. Nu se pune problema să îi convingem pe cei din familia Pogonaru pentru că și ei sunt convinși. Dacă totuși vreți să fiu și mai precis, da, cred că i-am convins să fie convinși de exit. Cu niște ani în urmă, își doreau o administrare pe termen lung și o apreciere a valorii proiectului. După perioada cu pandemia foarte dificilă pentru acest tip de business și pe meritul exclusiv al echipei de management de acolo, au reușit să depășească nivelul anterior pandemiei, dar au înțeles și ei că, până la urmă, nu trebuie să te îndrăgostești de investiții, ci să le fructifici cât mai bine. Și sunt convinși, la acest moment la care vorbim, că un exit este de dorit.

Nu este ușor să faci un exit la o asemenea valoare și pentru un astfel de proiect. Însă pot să vă confirm că ne uităm împreună destul de activ pentru o astfel de eventualitate. Deocamdată nu putem vorbi de dividende la noi, ceea ce ne-am dori, bineînțeles, pentru că tot cashul companiei a finanțat dezvoltarea aceluia mall, "profitând" cumva de perioada pandemiei, cu extinderea cu cinematograful, cu Decathlon - deci a unei aripi foarte importante care reține consumatorii acolo și care justifică, chiar, creșterea de chirii pentru anumiți chiriași pentru că sunt fericiți de prezența consumatorilor acolo pe timp îndelungat.

Am folosit cea mai mare parte a disponibilităților companiei, iar creditul bancar care a fost utilizat pentru această dezvoltare, la fel ca și pentru construcția mallului, la fel ca și în alte investiții pe care le facem, creditul se folosește doar pentru efectul de levier, de pârghie care duce la creșterea randamentului. În Private Equity, până la urmă, așa se lucrează. Dar vă confirm, ca să sintetizez: da, suntem convinși că un exit este de dorit și lucrăm la asta.

D.M.: Ce mai voiam să vă mai întreb, în legătură cu Agroserv Măriuța, ceva noutăți? Se mai mișcă?

C.D.: Da. Am avut discuții cu ei, inclusiv în ultimul trimestru. Ați văzut probabil știrea că au accesat un credit de la CEC.

D.M.: Da.

C.D.: Din păcate, încă au dificultăți de a se dezvolta pe măsura potențialului pe care îl au. I-au afectat foarte multe lucruri și, bineînțeles, și distorsiunile din piață create pe piața cerealelor, legate de prețurile la cereale din cauza războiului din Ucraina.

S-au mișcat mai greu cu privire la punerea în funcțiune a unor capacități de producție și, în același timp, au nevoie de finanțări de materie primă pentru aceste capacități de producție care sunt foarte moderne și vor aduce un plus de venit. Presiunea cea mai mare în businessul lor vine din perioada asta inflaționistă și din restrângerea paradoxală a consumului pe mărcile Premium. Practic, vânzările au stagnat sau chiar au scăzut, din câte știu.

Prin urmare, au rețineri pe mai multe planuri. Este o afacere foarte bună, dar are vulnerabilități. Pe măsura potențialului, are și vulnerabilități pe fiecare din segmente - atât pe producție, cât și pe partea de cereale, cât și pe partea de procesare și vânzare. Nu este o investiție care a performat până acum, suntem în continuare într-un dialog cu ei, își fac treaba cât de bine pot. I-am ajutat inclusiv în dimensionarea necesarului de cash pentru continuarea investițiilor și a dezvoltării. Au preferat această formulă de accesare a creditului CEC, care până la urmă este cât se poate de benefic pentru companie.

D.M.: Mai am 2 întrebări, dacă îmi permiteți.

C.D.: Vă rog.

D.M.: Am văzut în comerț afine aduse din import, din Peru. Erau puse la caselete de 250g. Din Peru, deci.

C.D.: Da.

D.M.: Așa. Apropo de cele 100 și ceva de hectare de la EVER. Cum comentați chestia asta? Adică Aquila, care e o firmă cotate tot pe BVB, ei la fel importă afine din Polonia gata congelate, preparate și le bagă, nu știu ce brand folosesc exact, în magazinele mari, pe marketuri, pentru produsul respectiv, dar îl baga în vânzare, în piață și se pare că le merge bine. Dumneavoastră pe de o parte produceți?

C.D.: Mai exact, care este întrebarea?

D.M.: Întrebarea ar fi dacă vindeți mai scump sau mai ieftin decât importă ei.

C.D.: Vă dați seama că suntem foarte la curent cu ce se întâmplă în piață. Cei care lucrează la Agointens, în compania respectivă, cunosc foarte bine și partea de distribuție și vânzări, nu numai de producție. La nivelul EVERGENT facem analize destul de dese asupra activităților operaționale ale acestei companii, ca și la celelalte companii din portofoliu, deci suntem și noi foarte avizați despre ce se întâmplă.

Acum, afinele care vin din Peru vin de fapt dintr-un lanț de producții integrat de o firmă spaniolă care are din Peru, până în Maroc, și până în Polonia, trecând prin Spania, mai multe ferme care acoperă, practic, cea mai mare parte din an. Este o firmă foarte mare și nu numai, sunt și alții. Deci, teoretic, reprezintă o concurență. Practic, noi nu reușim să livrăm câte afine ne cer cei de la Mega Image sau cei de la Sainsbury în Marea Britanie sau cei din Germania. Potențialul acestei piețe este în continuare neacoperit.

D.M.: Asta e OK. Da.

C.D.: Sigur că da. Și, ca nivel de preț, vă dați seama că vindem peste cel mai mare, dar este o chestiune foarte sensibilă și foarte dinamică de la o săptămână la alta. Adică, acum te sună și îți cere o cantitate pe care nu o ai, pentru că nu s-au copt, mai trebuie câteva zile. Acum ai tu excedent și trebuie să vezi unde fugi să trimiți tirul la timp ca să nu ai perisabilități. Cam așa merge treaba, noi am dat drumul și la hala de frig de la Viștea, avem și o instalație nouă, automatizare de sortare, deci ne vom duce și noi spre partea aceasta de ambalare la lădiță, caserolă, automatizat.

Poate că trebuia să adaug faptul că avem și un nou Director general la această firmă, cu experiență și în agricultură și în vânzări. Credem că vom continua să îmbunătățim activitatea acestei companii cu profitabilitatea pe care o vom arăta și acolo. Modelul de business a fost până acum să dezvoltăm o fermă viitoare pe baza veniturilor proprii ale unei ferme existente și a unui capital de la EVERGENT tip credit, așa cum am spus pentru efect de levier, pentru randament crescut. Însă din acest motiv nu se vede foarte ușor public în situațiile financiare sau stabilitatea fiecărei ferme. Noi ținem de centre de cost, de profit, de toate aceste ferme și activități. Am introdus proceduri foarte avansate, adică lucrurile sunt foarte bine gândite. Și vom continua să dezvoltăm producția pe fermele existente și mai puțin prin noi plantări - și atunci profitabilitatea în perioada, un termen mediu, 2-3 ani va fi vizibilă, precum și rezultatele.

De asemenea, lucrăm intens cu un consultant european să accesăm niște fonduri și, mai ales, lucrăm la proiectul de pe AGRIBIO – este o altă firmă pe care am înființat-o pentru cele 50ha de la Bacău, tocmai pentru a opri această perpetuare a noilor ferme pe baza veniturilor celorlalte ferme. Considerăm că este suficient pentru Agointens. În plus, partea de bio nu poate fi amestecată în aceeași firmă cu nonbio, conform reglementărilor. Și atunci era absolut necesar să existe un alt vehicul. Sper că am răspuns.

D.M.: Da, O.K. O mică întrebare despre Spătarul Preda, că ați mai comentat mai devreme,

Acolo sunteți vecini cu cei de la Transcom care sunt un pic tot pe aceeași parte sau chiar vecini de gard, parcă. Și ei ziceau ca nu se apucă de lucrări. Sunt acționar la ei, de aia vă întreb. Ei nu se apucă până nu se lămurește problema cu PUZ-ul zonal, cu ceva de genul ăsta din partea sectorului în care e terenul. Spătarul Preda am înțeles că a făcut deja niște foraje.

C.D.: Noi am mai discutat despre acest Transcom. Nu știu ce planuri au pentru că am avut contacte cu ei, nu e nimic coerent acolo din punctul nostru de vedere, nu ne interesează ce fac ei. Noi avem PUZ aprobat, deci nu suntem legați de un eventual PUZ al sectorului blocat de Nicușor Dan sau altcineva. Tocmai de aia nu ne interesează, pentru că ei au o incertitudine urbanistică acolo pe care noi nu o avem.

D.M.: Am înțeles.

C.D.: Din păcate, repet, nu ne bucură. Așa cum am spus la începutul prezentării, noi am fi foarte fericiți să deschidă alții zona și noi să venim să prindem după aia. Atunci când deschizi tu o zonă imobiliară, până se formează înțelegerea potențialilor clienți, costurile le suportă doar tu. Când deschid alții zona, atunci cumva profiți. Ne-am convins că această abordare a fost benefică până acum.

Mai mult decât atât, valoarea în piață a terenurilor noastre care au permise de urbanism gen PUZ/PUD a crescut. Prin urmare, nu a fost și nu e nicio grabă să dăm drumul la un proiect sau la vânzări. Prețul apartamentelor deocamdată a crescut și nu vedem nicio șansă la scădere, în orice zonă ar fi, mai ales în București. Bineînțeles, al proiectelor de calitate. La fel și în țară, poveștile pe care le vedem prin ziare despre așteptările de scădere a pieței imobiliare sunt doar subiecte jurnalistice, firești, într-un sens în care costurile au crescut foarte mult - vă dați seama că nimeni nu o să scadă prețurile la vânzare.

Deocamdată există un blocaj la nivel de număr de unități vândute, este mai redus față de anul trecut și la noi și la orice alt proiect generat în principiu de instabilitate legislativă și, mai ales, de creșterea dobânzilor la credite. Din fericire, dobânzile la credite nu vor mai crește din analizele noastre, inflația se potolește, dobânzile se stabilizează cu estimarea noastră, pe care puteți să o rețineți, că în prima jumătate a anului viitor vom vedea deja scăderi de dobânzi, concretizate chiar, adică mai mult decât la nivel de discuții.

Prin urmare, să zicem că se va așeza puțin piața și atunci lucrurile vor intra într-o oarecare normalitate, cerere pentru locuințe și locuire există. Efectul unor astfel de măsuri va fi, să zicem, de natură legislativă de creștere a taxelor. Sau efectul care încă nu e produs total al creșterii dobânzilor se va vedea în reducerea numărului de proiecte. Pentru că un dezvoltator ale cărui marje scad foarte mult nu mai face, nu se mai apucă. La fel, ceea ce face domnul Primar general nu ne place la niciunii din cei implicați pe piața imobiliară rezidențială și, cu toată aprecierea și respectul pentru natură, să îți în loc niște autorizații pentru că ai văzut un copac care a crescut sălbatic

pe acolo și tu nu vrei să îl tai, mă rog... A trecut o asociație pentru protejarea patrimoniului și a zis că i se pare că e un colț de monument pe acolo și tu nu mai dai nimic, rămâi la nivelul de dărmături. E jenant, într-o capitală europeană în 2023, să ai în centrul orașului numai dărmături. Chiar e păcat.

Repet, nu am nicio problemă, nu discut politică aici, discut despre actul managerial la nivel de administrație. Care da, împiedică proiectele imobiliare și care, până la urmă, duce la niște blocaje care tot în creștere de prețuri se vor duce. Mă opresc, acest subiect excede deja obiectul conferinței.

D.M.: Apropo de, să nu fiți primul, ca să zic așa, în dezvoltare. Peste drum, peste Șoseaua Viilor, au obținut aprobare deja cei de la Hidro. E un teren mare acolo pentru dezvoltare.

C.D.: Știm că sunt și alte terenuri în diverse faze de dezvoltare sau de a obținere a permiselor. Personal, am trecut pe acolo anul asta de două ori și anul trecut. Mi se pare că s-a mai curățat zona, adică a devenit mai frumos. Primăria de sector și-a făcut treaba, pare mai curat, parcă s-a mai curățat. De asta vă spun că nu e nicio problemă să mai așteptăm să se curețe mai departe, frumos. Mulțumesc!

Dacă mai sunt alte întrebări? Dacă nu, vă mulțumesc tuturor pentru participare. Ne vom auzi, pentru cine va participa, la următoarea conferință pentru rezultatele anuale sau la cele consolidate. O zi bună, numai bine! La revedere!