



Rezultate financiare 2025

# Prezentare pentru investitori





# Cuprins



3	<b>Viziune</b>
4	<b>Oportunitatea – de ce acum</b>
5	<b>Strategia</b>
9	<b>Avantajul competitiv</b>
13	<b>Rezultate financiare 2025</b>
19	<b>Abordarea</b>



O oportunitate rară de a intra pe piața birourilor din România — cu forță instituțională.

“

**Construim prima platformă de investiții listată din România cu adevărat instituțională** — stabilind un nou standard în investițiile imobiliare: cu impact, transparentă și proiectată să depășească performanța pieței. Prin strategii riguroase de tip value-add, generăm randamente constant peste nivelul pieței, creând în același timp un impact pozitiv.

Misiunea noastră este simplă: **să unim capital inteligent, oportunități excepționale și expertiză de clasă mondială** pentru a crea valoare durabilă pentru toți partenerii noștri.

Următorul nostru capitol începe cu **repoziționarea Star Residence Invest** — un vehicul listat la Bursa de Valori București — pentru a reflecta noua noastră direcție și strategie. Această evoluție va crea fundația pentru o creștere scalabilă și ne va consolida poziția de partener preferat pentru investitorii instituționali din România.

Viziune &  
Oportunități

**David Canta**  
CEO Star Invest

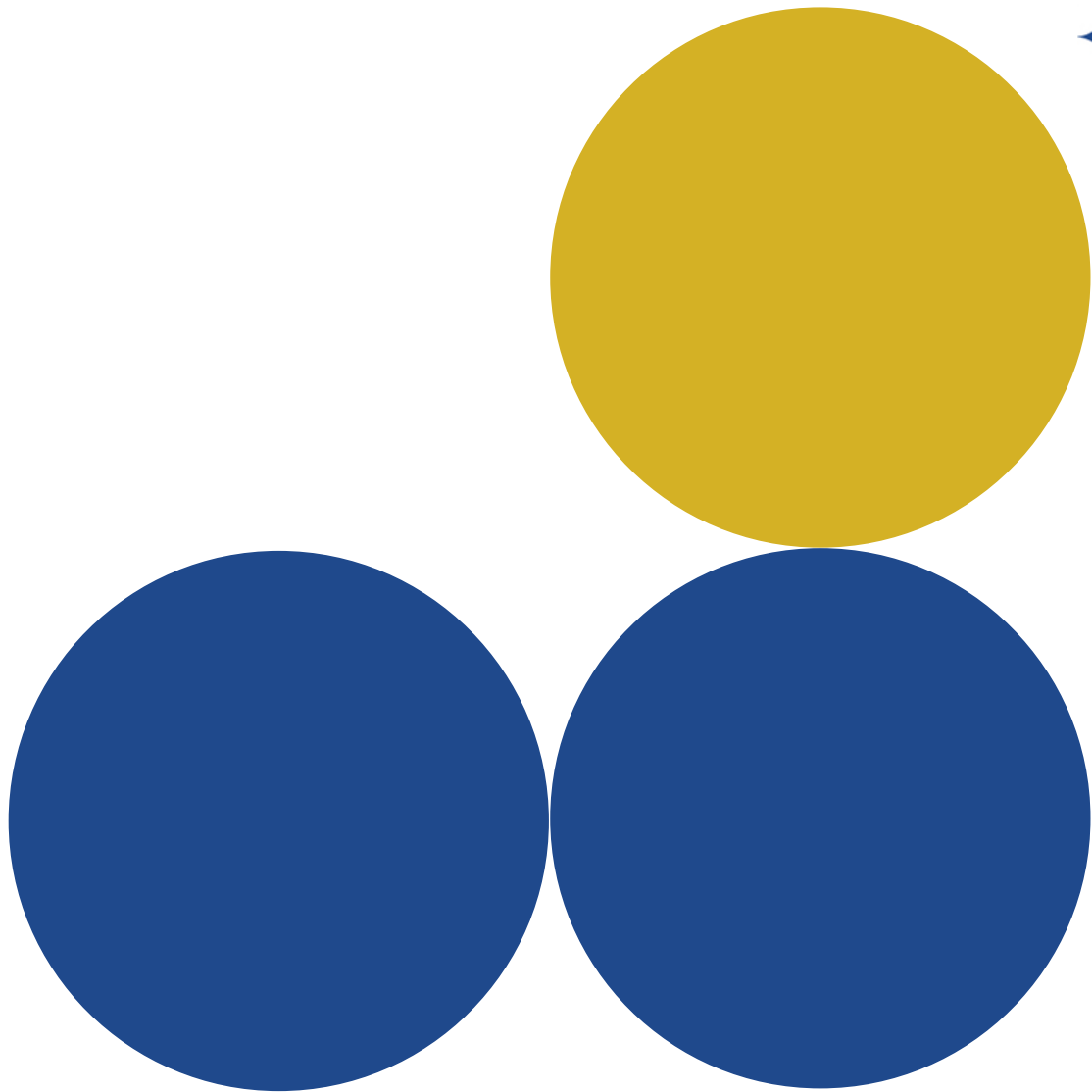
# Oportunitatea



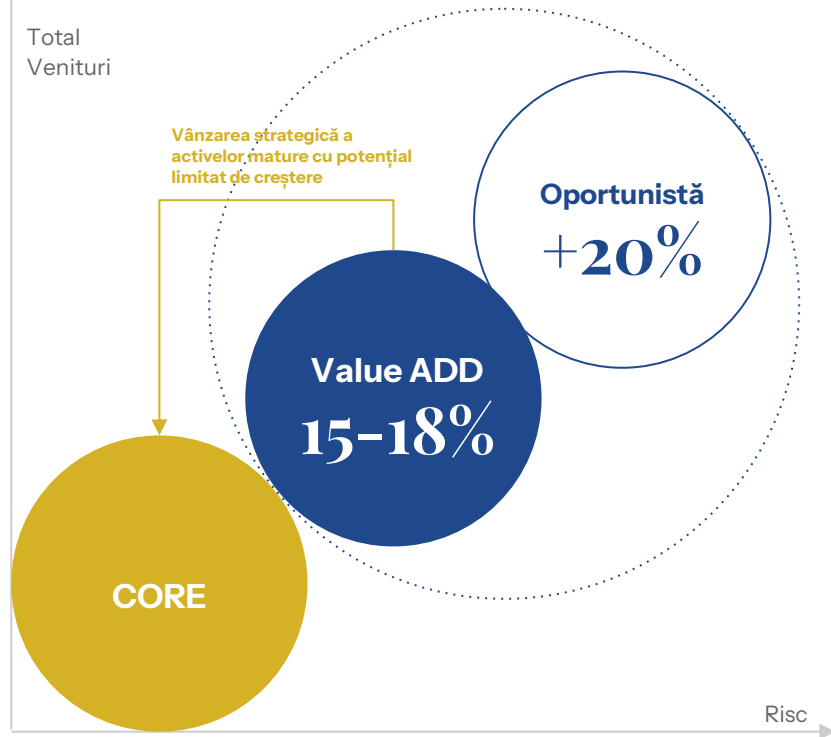
Piața din România are nevoie de un **jucător local** cu înțelegere profundă, prezență reală și agilitatea de a valorifica oportunitățile pe măsură ce apar.

- **Decalaj instituțional:** Piața imobiliară din România este insuficient reprezentată de capitalul instituțional local.
- **Condiții macroeconomice favorabile: Convergența cu UE,** care stimulează creșterea economică, generează oportunități investiționale atractive, ajustate la risc, în sectorul imobiliar.
- **Avantaj de prim-intrat:** Există foarte puține platforme **reglementate de ASF\***, cu guvernanță instituțională și capacitatea de a executa tranzacții complexe, *off-market*.
- **Ajustări ciclice:** Capitalul instituțional din sectorul de birouri din România este într-o fază defensivă, întrucât jucătorii mari din piață trec prin **proces de reducere a gradului de îndatorare, de reorientare către piețele principale și de reajustare a strategiilor și portofoliilor.**

Strategia



# Strategia Investitii de tip Value - add



## Strategia de tip Value-Add

- Achiziționarea de active de calitate instituțională la evaluari atractive
- Asigurarea stabilității și creșterii veniturilor prin administrare activă a activelor
- Accelerarea agregării portofoliului datorită unei prezențe locale
- Implementarea optimizării și adaptării pe baza principiilor ESG
- Focus pe distribuția de dividende, cu perspectivă de creștere
- Aplicarea unui grad prudent de îndatorare și menținerea transparenței specifice unui

## Strategia Oportunistă

- Redresarea activelor
- Oportunități generate de active în dificultate
- Implementarea de inițiative ESG pentru revitalizarea activelor
- Reconfigurarea activelor
- Oportunități atent selectate

## Strategia de tip Core

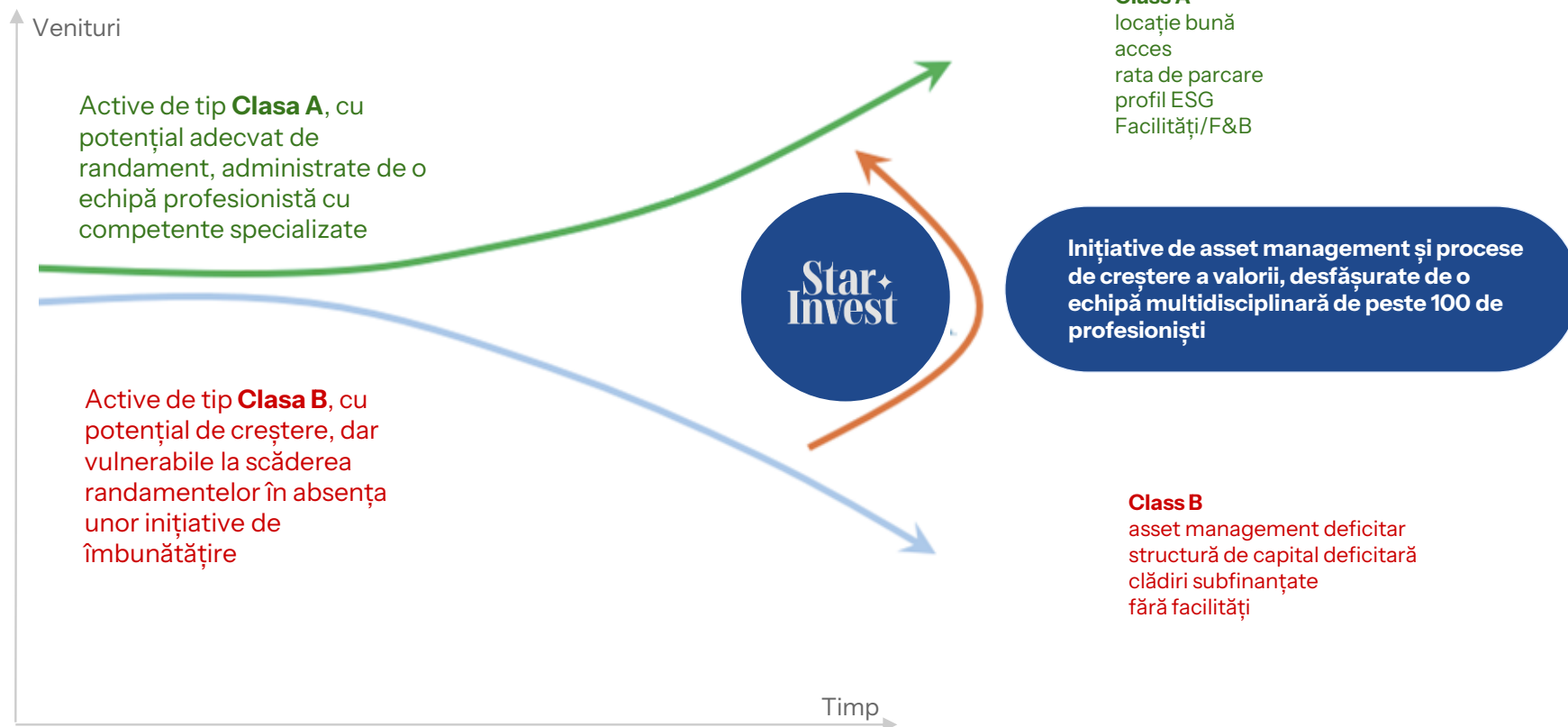
- Amplasament premium
- Risc operațional/ de închiriere redus
- Standard ESG ridicat
- Specificații tehnice solide
- Nu necesită intervenții majore în următorii 5+ ani

**Core** – randamentele pentru clădirile de birouri prime sunt de 7,5% (Sursa: Colliers raport Piata Investițiilor 2024).Tranzacționare la o marjă semnificativă față de alte capitale din regiune.

**Value Add** – o diferență de randament de minimum 150 bps față de randamentele generate de activele prime, rezultat din administrare profesionistă, investiții CAPEX întârziate, inițiative de sustenabilitate.

**Oportunistă** – oportunități limitate care pot apărea în urma unor situații speciale. Sunt evaluate de la caz la caz, în funcție de profilul risc vs randament și de efortul necesar pentru redresarea activului.

# Strategia Polarizarea Activelor în funcție de calitatea și competența de management

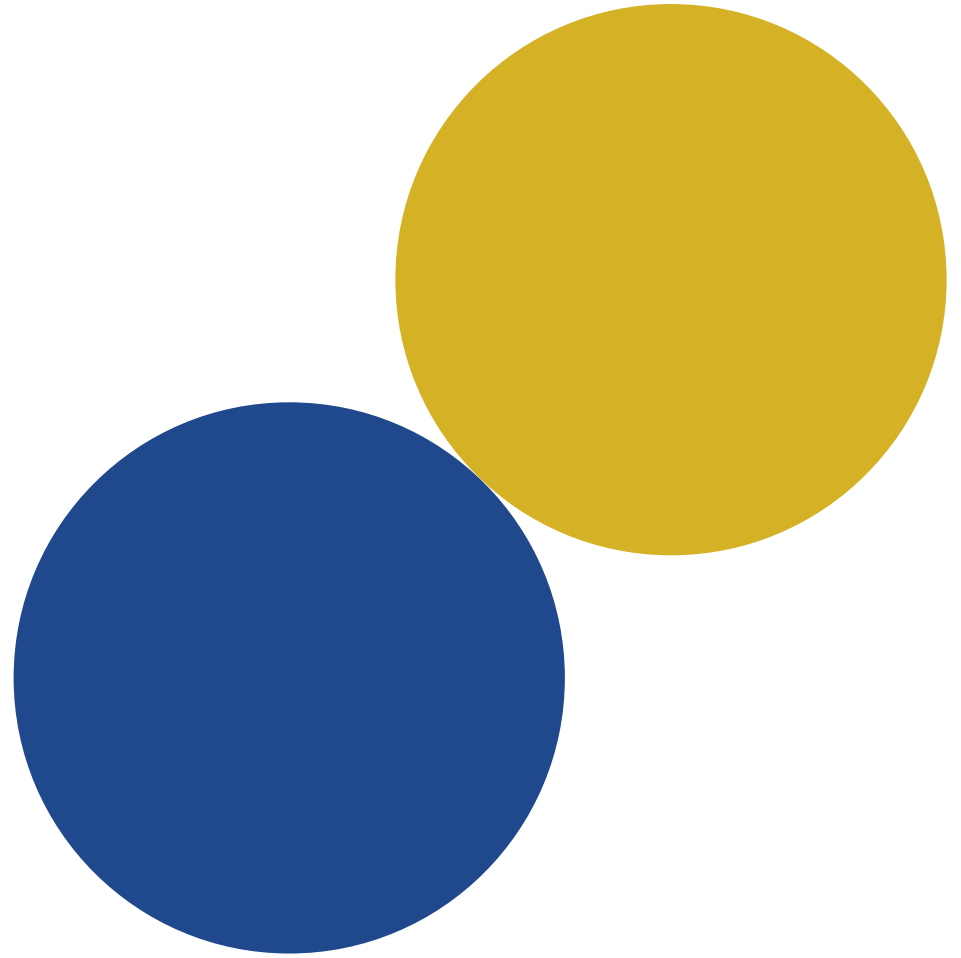




# Directii Strategice Principale

- **Achiziționarea de active de calitate instituțională la evaluări atractive**
- **Stabilitate și creștere a veniturilor prin administrare activă a activelor**
- **Agregarea portofoliului datorita prezentei locale**
- **Optimizare prin ESG și pregătirea activelor pentru viitor**
- **Focus pe dividende, cu potențial de creștere**
- **Îndatorare adecvată și transparență**

# Avantajul Competitiv



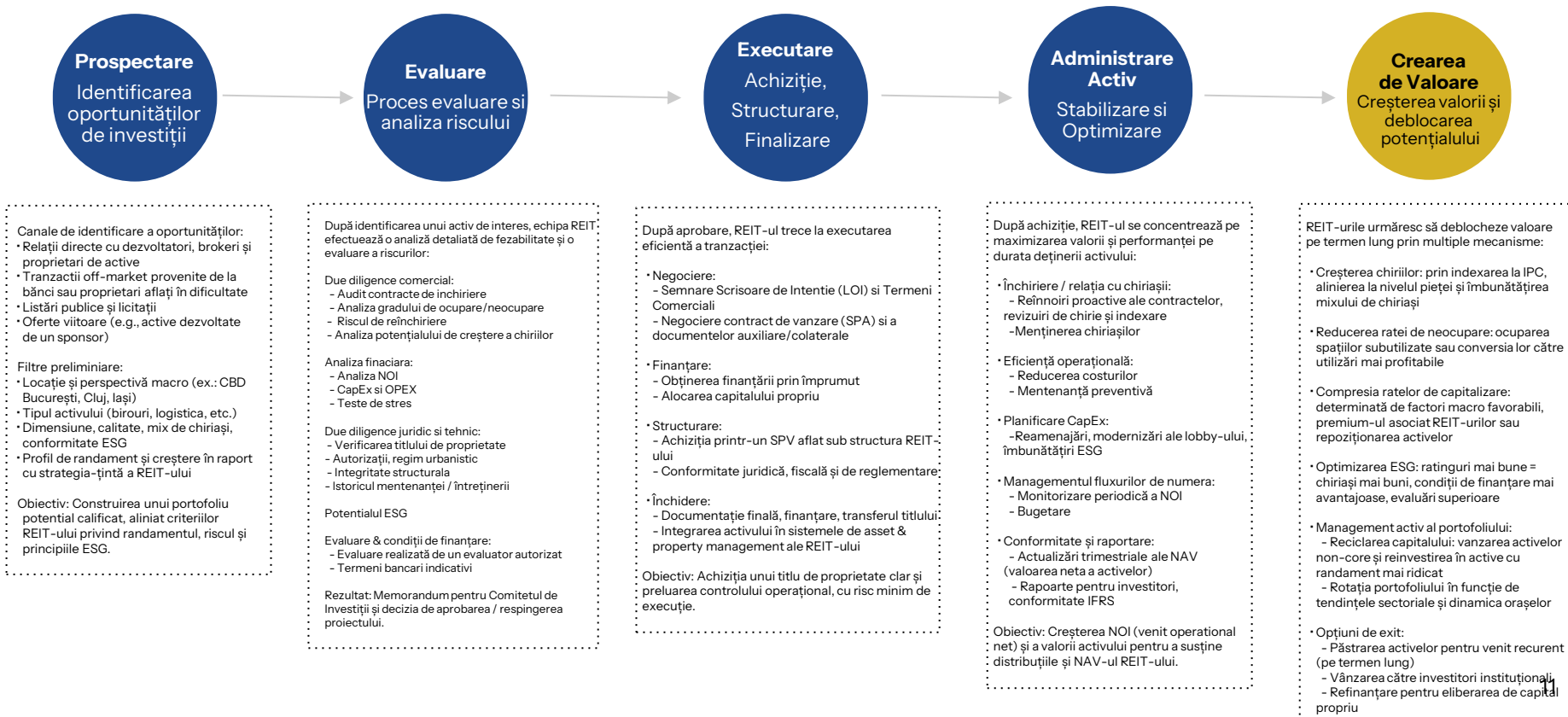


**Valorificând cunoștințele solide de piață, echipa este dedicată generării de valoare în fiecare etapă a ciclului de viață al activului.**

## **Proces. Platforma. Personal.**

- **Acces Exclusiv la Proprietăți:** relații puternice cu proprietari de terenuri, bănci și dezvoltatori.
- **Cunoștințe de Piață:** cercetare de piață și rețea extinsă care acoperă România și regiunea.
- **Disciplină Instituțională:** reglementare ASF, audituri realizate de Big Four și raportare transparentă.
- **Aliniere:** managementul contribuie cu capital semnificativ alături de investitori.
- **Excelența Operațională:** înțelegere aprofundată a nevoilor și cerințelor chiriașilor.
- **Integrare & Expertiza:** platformă de management complet integrată și o echipă excepțională.
- **Tehnologie:** angajament pentru inovare și adoptarea de tehnologii noi.

# Procesul Abordare Disciplinata



# Platforma Infrastructură complet integrată



## REIT Capital

AVISON  
YOUNG

## Facilitec

## OPTIM

### Business Management

- Definierea și implementarea strategiei de business
- Alocarea capitalului și strategia de portofolii
- Bugetare, planificare de afaceri și prognoză
- Optimizarea structurii de capital
- Strategia de relații cu investitorii (descrierea strategiei, raportări, clarificări)
- Coordonarea guvernantei corporative
- Cadrul de management al riscurilor și controalele interne

### SPV and Portfolio Management

- Înființarea și structurarea vehiculelor cu scop special (SPV-uri)
- Conformitate statutară (depuneri corporative, registre, procese-verbale)
- Supravegherea contabilă la nivel de SPV
- Coordonarea conformității fiscale
- Managementul lichidităților și al fluxurilor intra-grup
- Administrarea conturilor bancare
- Administrarea împrumuturilor și raportarea către finanțatori

### Asset Management

- Planuri de afaceri la nivel de activ și bugete anuale
- Monitorizarea performanței activelor comparativ cu ipotezele de subscriere investițională
- Planificarea cheltuielilor de capital (CAPEX) și supravegherea execuției
- Strategia de închiriere și re poziționarea activelor
- Analize de tip păstrare / vânzare / refinanțare
- Conformitatea față de finanțatori la nivel de active
- Relația cu autoritățile

### Management Comercial

- Strategia de închiriere și poziționarea pe piață
- Numirea și supravegherea agentilor de închiriere
- Negocierea și aprobarea contractelor de închiriere
- Implementarea revizuirilor de chirie și a indexării
- Evaluarea bonității chiriașilor
- Coordonarea documentației contractelor de închiriere
- Managementul gradului de neocupare și al absorbției

### Property & Facility Management

- Numirea și supravegherea administratorilor de proprietăți / facility management
- Elaborarea și controlul bugetului operațional
- Bugetarea și reconcilierea cheltuielilor de intretinere/ service charge
- Raportare la nivel de proprietate
- Asistență la fața locului în relația cu autoritățile
- Inspecții tehnice

### Project Management

- Analiza de fezabilitate a proiectelor și analiza cost-beneficiu
- Planificarea dezvoltărilor și a lucrărilor de reabilitare
- Selectarea și contractarea consultanților și antreprenorilor
- Monitorizarea execuției lucrărilor și controlul costurilor
- Managementul ordinelor de modificare și al revindicărilor (claims)
- Controlul calității și due diligence tehnic
- Coordonarea procesului de predare și punere în funcțiune (commissioning)

#### Contract de consultanță:

Taxă de management: 1,5% din NAV total  
Taxa tranzacție/Comision: 20% din câștigurile realizate peste pragul de 6%

#### Contract de management comercial:

Prețuri practicate de piață, refacturate către chiriași

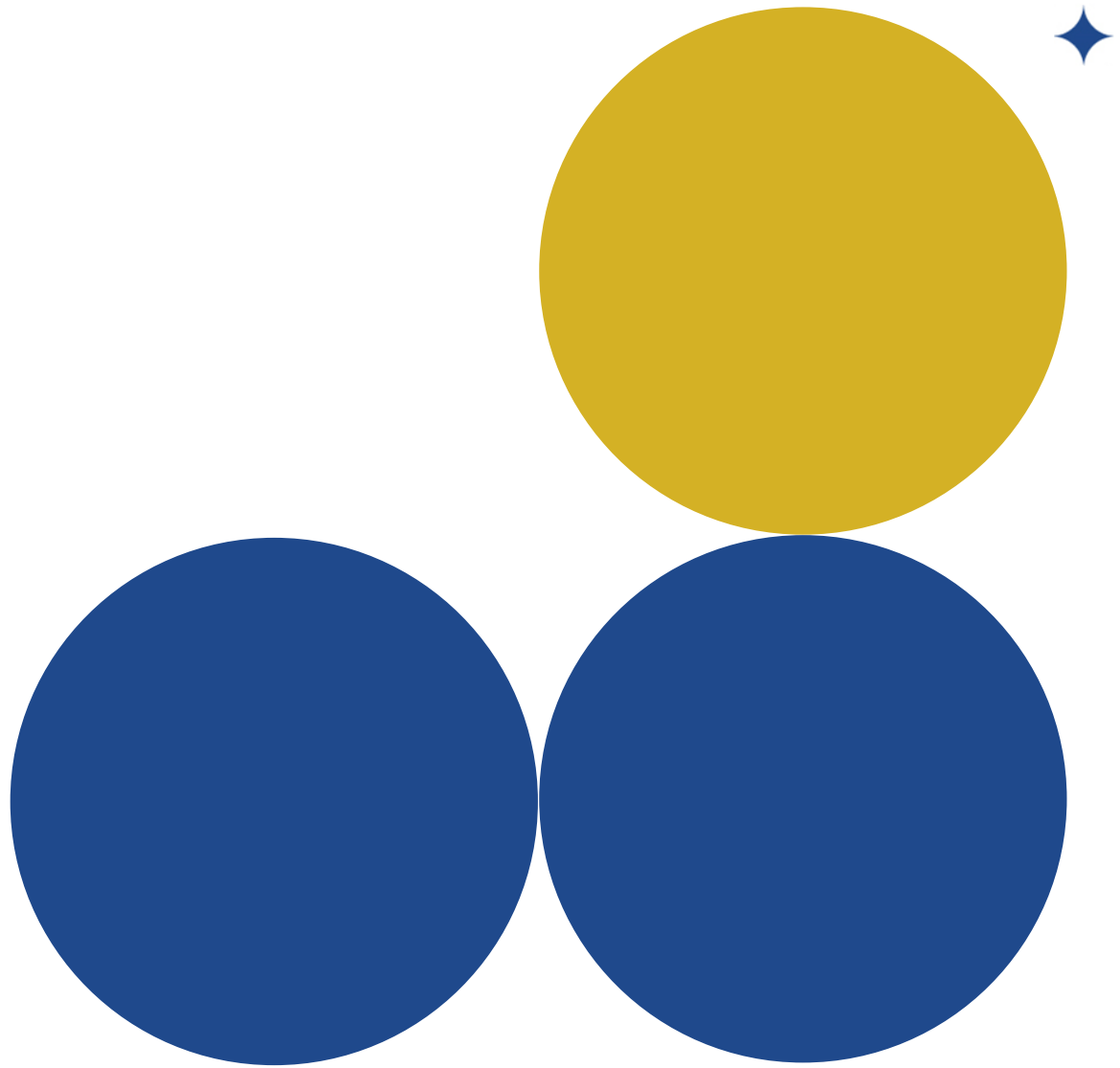
#### Contract de Property & Facility Management:

Prețuri practicate de piață, refacturate către chiriași

#### Contract de Project Management:

Prețuri practicate de piață, refacturate către chiriași

# Rezultate Financiare



# Rezultate Financiare 2025



- ◆ Veniturile totale au ajuns la 16,7 milioane lei, în creștere cu 234% față de anul 2024;
- ◆ Compania a înregistrat un profit net de 1,3 milioane lei, marcând revenirea pe profit comparativ cu anul anterior.

Indicatori	2024	2025	Variație procentuală (2025/ 2024)
<b>Venituri totale</b>	<b>5.012.776</b>	<b>16.750.453</b>	<b>234%</b>
Cheltuieli din exploatare	(5.529.189)	(14.880.205)	169%
Rezultat din exploatare	(516.413)	1.870.248	n.a
<b>Venituri financiare</b>	<b>45.701</b>	<b>563</b>	<b>1.132%</b>
Cheltuieli financiare	(12.189)	(60.597)	397%
Rezultatul financiar	33.512	(60.034)	n.a
Profitul brut	(482.901)	1.810.214	n.a
Impozitul pe profit/venit	(145.865)	(545.165)	274%
<b>Profitul net/pierdere</b>	<b>(628.766)</b>	<b>1.265.047</b>	<b>n.a</b>



# Principalele elemente ale bilanțului



- ◆ Activele totale ale companiei se ridică la 26,4 milioane lei, susținute de un portofoliu de active imobilizate în valoare de 19,1 milioane lei;
- ◆ Capitalurile proprii au ajuns la 25,6 milioane lei, în creștere cu 35%, și reprezintă 97% din totalul activelor;
- ◆ Compania a înregistrat o lichiditate consolidată, cu disponibilități bănești în valoare de 7,2 milioane lei, ca urmare a finalizării unei tranzacții strategice în noiembrie 2025;
- ◆ Compania menține un grad redus de îndatorare, înregistrând datoriile pe termen lung nesemnificative.

Poziții bilanțiere	2024	2025	Variație procentuală (2025/ 2024)
<b>Active imobilizate</b>	<b>18.820.020</b>	<b>19.129.136</b>	<b>2%</b>
Imobilizări necorporale	-	14.566	-
Imobilizări corporale	18.820.020	19.073.585	1%
Imobilizări financiare	-	20.984	-
<b>Active circulante din care:</b>	<b>242.793</b>	<b>7.249.925</b>	<b>2.886%</b>
Creanțe	83.276	15.768	(81)%
Disponibilități	159.517	7.234.157	4.435%
<b>Datorii curente</b>	<b>46.367</b>	<b>748.292</b>	<b>1.514%</b>
<b>Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an</b>	<b>1.848</b>	<b>2.184</b>	<b>18%</b>
<b>Total active minus datorii curente</b>	<b>19.014.598</b>	<b>25.630.769</b>	<b>35%</b>
<b>Capitaluri proprii</b>	<b>19.014.598</b>	<b>25.628.585</b>	<b>35%</b>



# Buget de venituri și cheltuieli 2026



## ◆ Randamentul anualizat al activului achiziționat

Sunt prezentate estimările privind randamentul clădirii de birouri pe care compania intenționează să o achiziționeze în strada Polonă din București, cu o suprafață totală construită de 13.755 mp.

Componență	RON	EUR
NOI anual stabilizat	10.710.000	2.100.000
Dobândă bancară anuală estimată	(2.040.000)	(400.000)
Asset management fee (1.5% × NAV 10 mil EUR)	(765.000)	(150.000)
Cash flow operațional anualizat	7.905.000	1.550.000
Randament stabilizat al capitalului investit	15,50%	15,50%

## ◆ Analiza cash flow-ului distribuibil către acționari

Componență	RON	EUR
NOI pro-rata 8 luni	7.140.000	1.400.000
Profit din vânzarea terenului	3.570.000	700.000
Capex pentru îmbunătățiri	(1.275.000)	(250.000)
Dobândă bancară	(1.360.002)	(266.667)
Comision de administrare a activelor	(816.000)	(160.000)
Cash flow distribuibil înainte de rambursare principal	7.258.998	1.423.333
Randament brut distribuție	10,17%	10,17%
Rambursare principal credit bancar	(1.361.700)	(267.000)
Cash flow distribuibil după rambursare principal	5.897.298	1.156.333
Randament brut distribuție după rambursare principal	8,26%	8,26%



# Buget de venituri și cheltuieli 2026



## ◆ Cont de Profit și Pierdere

Componentă	RON	EUR
NOI pro-rata 8 luni	7.140.000	1.400.000
Profit din vânzarea terenului	700.000	3.570.000
Total venituri	10.710.000	2.100.000
Management fee	(1.045.500)	(205.000)
Dobândă bancară	(1.360.002)	(266.667)
Depreciere active	(1.020.000)	(200.000)
Profit brut înainte de impozitare	7.288.498	1.428.333
Impozit pe profit (16%)	(1.165.518)	(228.533)
Profit net estimat	6.118.980	1.199.800

*Contul de Profit și Pierdere este construit pe bază contabilă și nu include cheltuielile de capital, CAPEX, sau rambursarea principalului, însă include cheltuiala cu deprecierea activelor și impozitul pe profit aferent.*



# Majorare de capital 2026



## Valoarea operațiunii:

- ◆ Compania vrea să atragă până la 60 milioane lei, aproximativ 12 milioane euro.

## Perioada ofertei:

- ◆ Prima etapă are loc între **6 martie și 19 martie 2026**.
- ◆ Acționarii înregistrați la 10 decembrie 2025 pot subscrie acțiuni prin drepturi de preferință.
- ◆ Acțiunile nesubscrise se vor oferi ulterior în etapa a II -a prin plasament privat.

## Intermediarul operațiunii: Swiss Capital S.A.

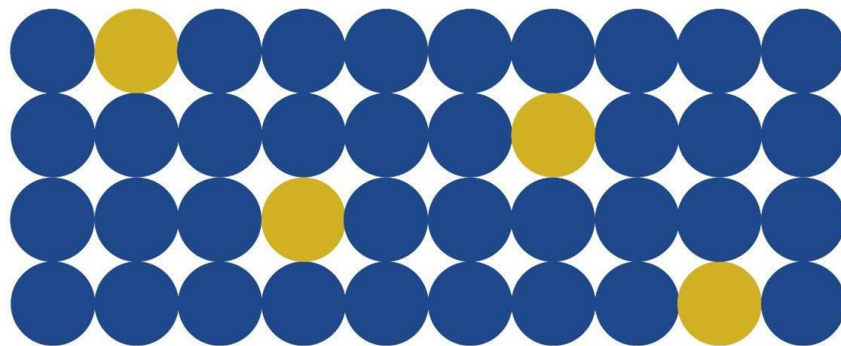
## Detalii despre acțiuni:

- ◆ 249.000.000 acțiuni ordinare oferite spre subscriere.
  - ◆ Valoare nominală: 0,2 lei/acțiune.
  - ◆ Preț de subscriere: 0,24 lei/acțiune.
- 
- ◆ Operațiunea are ca obiectiv consolidarea bazei de capital a companiei și finanțarea implementării strategiei investiționale a Star Invest, care vizează achiziția și administrarea de active imobiliare generatoare de venit.
  - ◆ Fondurile atrase în cadrul majorării de capital vor fi utilizate, în principal, pentru finanțarea achiziției unei clădiri de birouri situate pe strada Polonă din București, cu o suprafață totală construită de 13.755 mp. Tranzacția are o valoare estimată de aproximativ 19 milioane euro și un randament estimat de aproximativ 11%, fiind condiționată de îndeplinirea condițiilor suspensive uzuale.



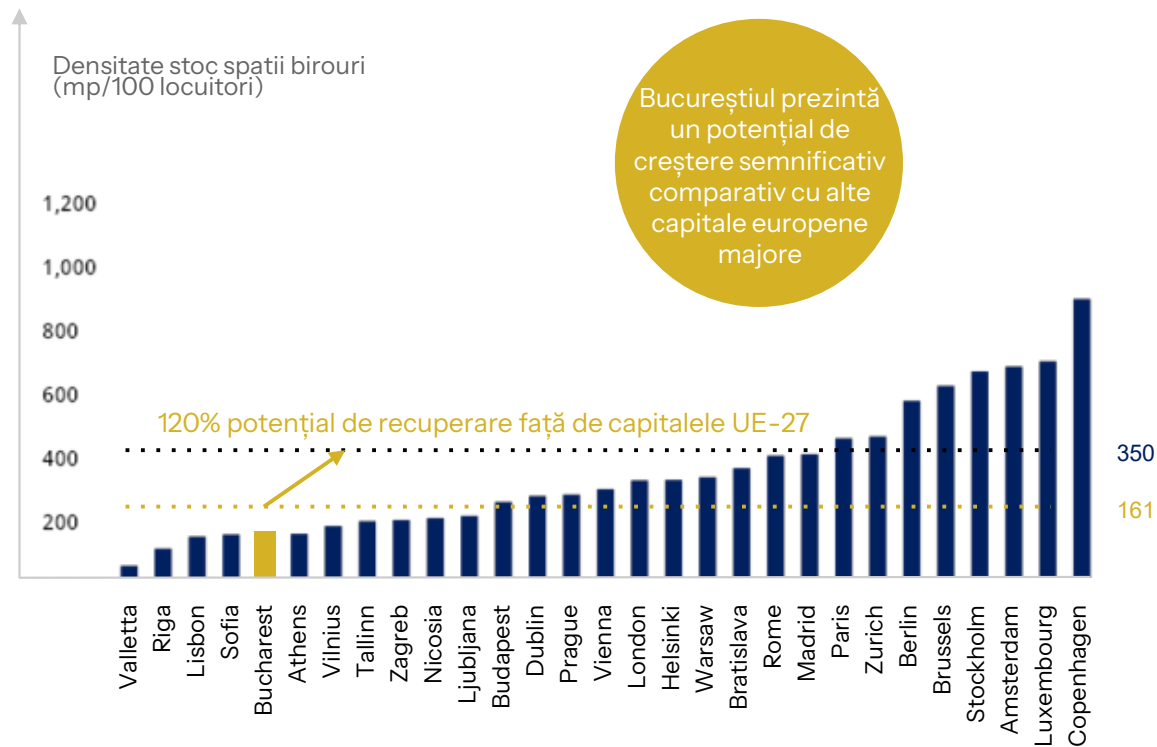


# Abordare Fundamentată pe Analiză și Cercetare



# Piața spațiilor de birouri din România – București

## Factori structurali favorabili ai unei economii emergente



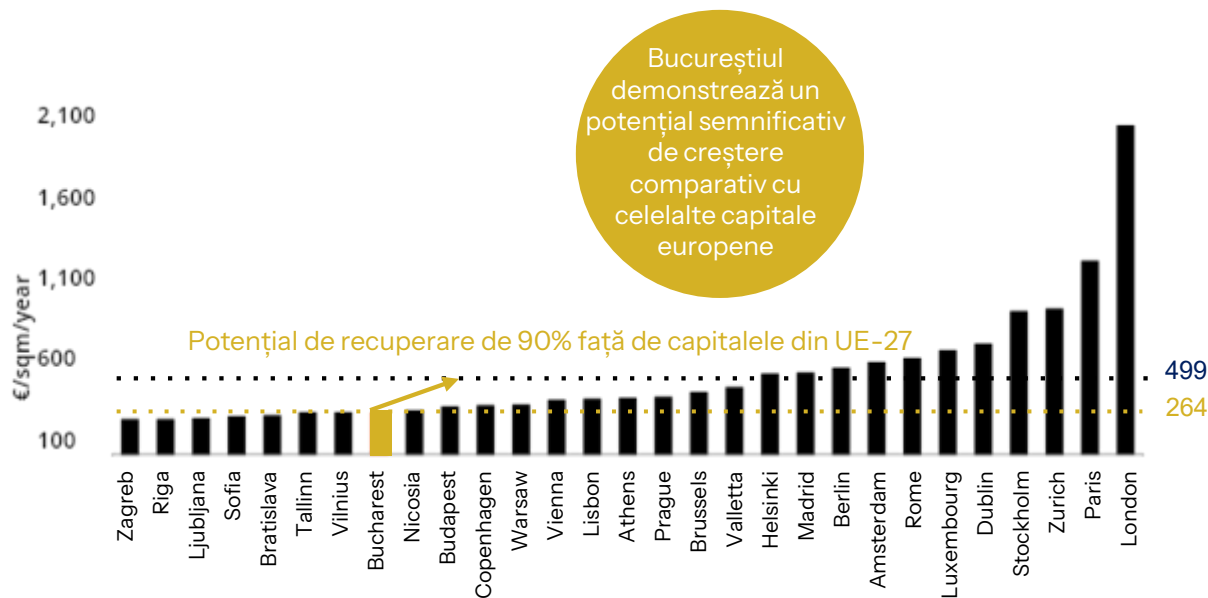
### Fundamente favorabile

- Reducerea decalajului față de capitalele europene
- Potențial de convergență pe termen mediu și lung
- 120% potențial de recuperare față de capitalele UE-27 (plus Londra și Zurich)

# Piața spațiilor de birouri din România – București

# Factori structurali favorabili ai unei economii emergente

Chirie contractuală(€/mp/an)/ Un nivel mai ridicat al accesibilității față de capitalele UE-27



## Fundamente favorabile

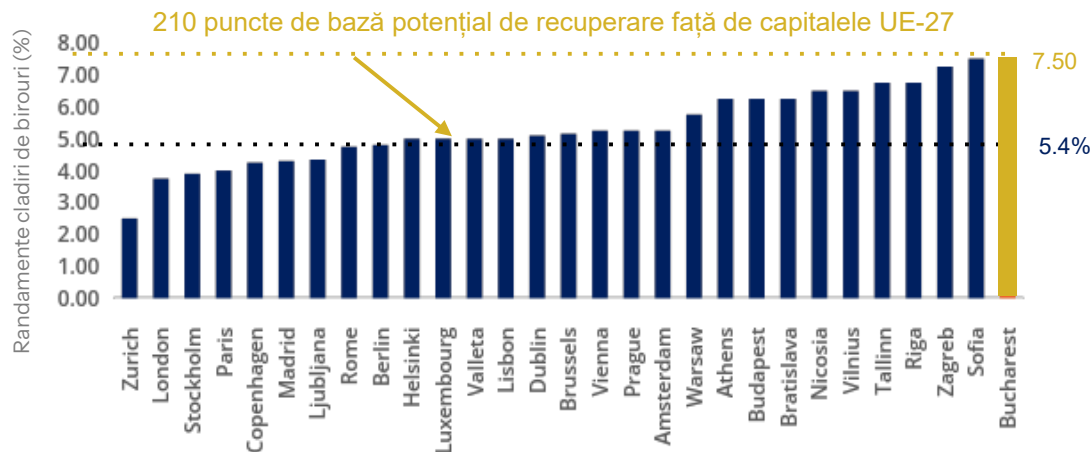
- Reducerea decalajului față de capitalele europene
- Una dintre cele mai accesibile capitale din UE
- Potențial de recuperare de 90% față de capitalele din UE-27 (inclusiv Londra și Zürich)
- **+20% potențial de recuperare față de regiune (Budapesta, Praga, Varșovia)**

Sursa: Avison Young Research, CBRE, CW, JLL, Colliers, Danos

# Piața spațiilor de birouri din România – București

## Factori structurali favorabili ai unei economii emergente

Randamente cladiri de birouri (%)



### Fundamente favorabile

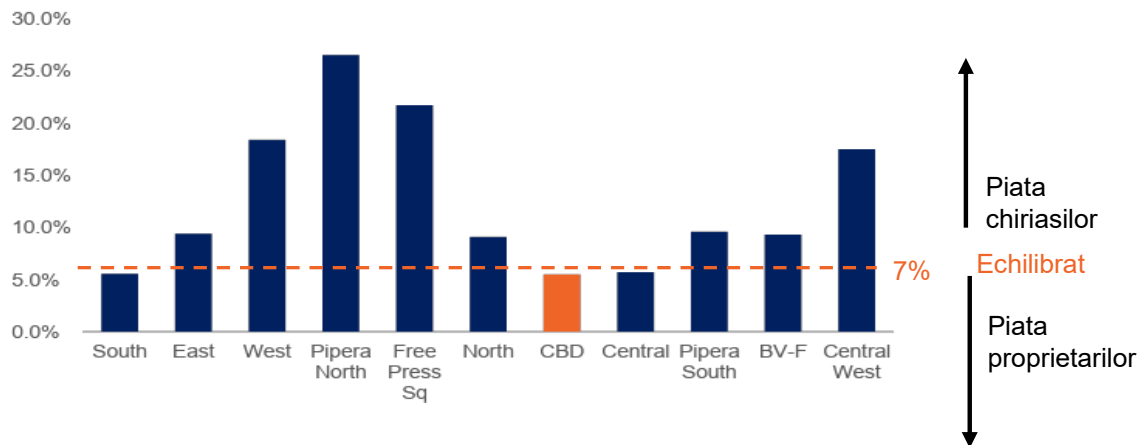
- Reducerea decalajului față de capitalele europene
- Potențial de convergență pe termen mediu și lung
- 210 puncte de bază potențial de recuperare față de capitalele UE-27 (plus Londra și Zürich)

# Piața spațiilor de birouri din România – București

## Strategie de achiziție în subpiețe cu creștere susținută a ocupării



Rata medie de neocupare (%) pe subpiețe, S1 2025



Notă: Rata medie de neocupare se referă la stocul modern de birouri, format din clădiri de birouri de Clasa A și B.

Sursa: Avison Young Studii de piața

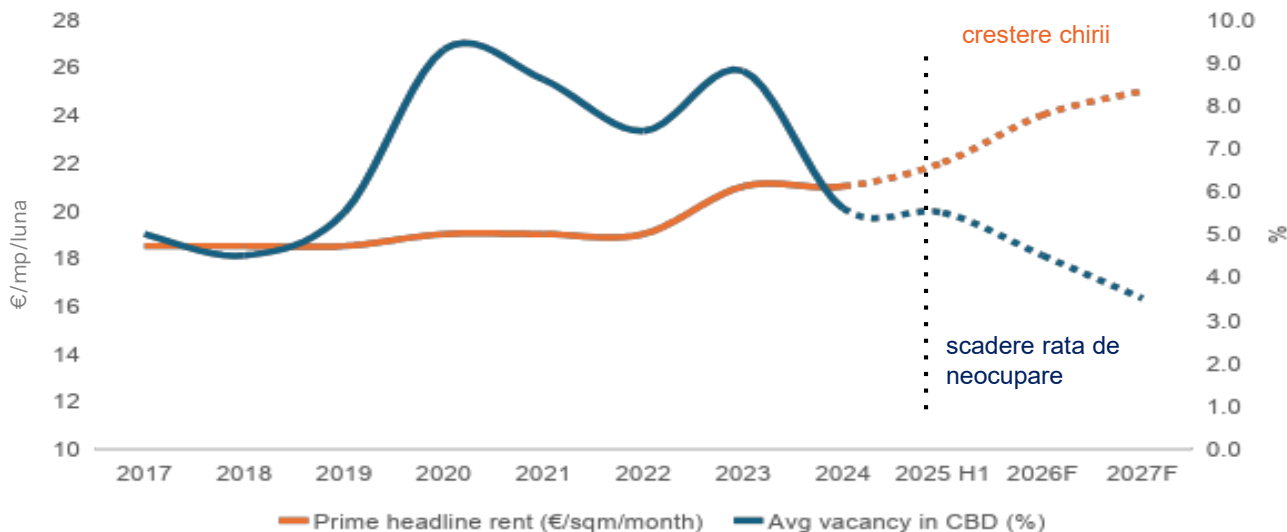
### Fundamente favorabile

- 7% rata de neocupare neutră
- Echilibru de putere între proprietari și chiriași
- În prezent, rata medie de neocupare din CBD (zona centrala de afaceri) este sub nivelul neutră

Dezechilibrele actuale ale ratei de neocupare dintre subpiețele Bucureștiului confirmă faptul că chiriașii tind să se concentreze asupra unui set restrâns de subpiețe/zona de afaceri, în care cererea mai ridicată se traduce prin rate de neocupare reduse și chirii în creștere.

# Piața spațiilor de birouri din România – București

## Rata de neocupare și chiria prime în zona CBD



### Fundamente favorabile

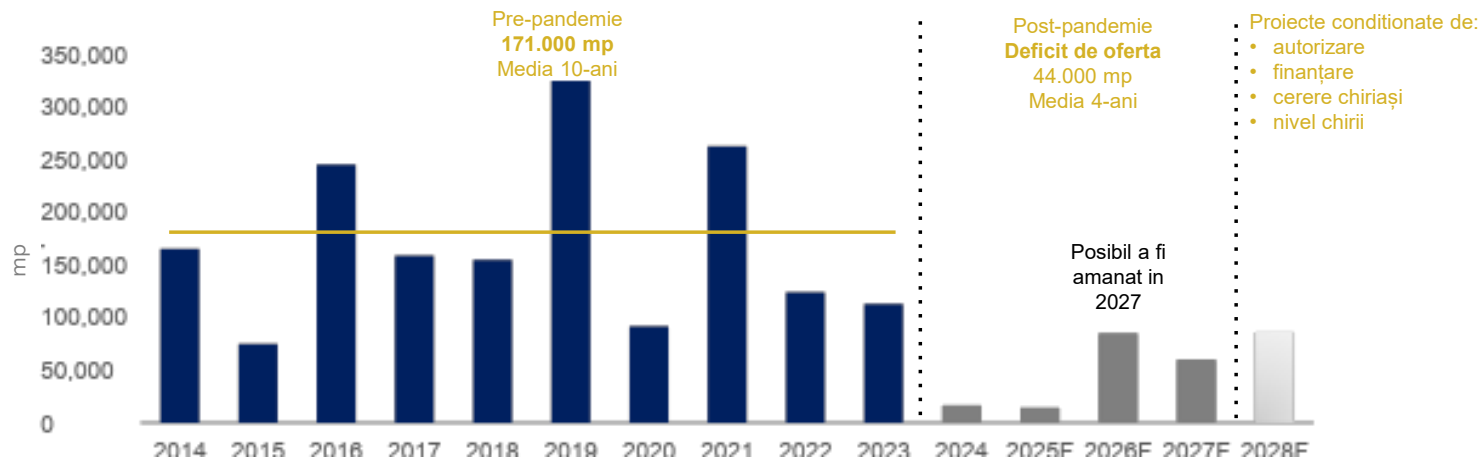
- Polarizarea chiriilor prime și a ratei de neocupare
- Chirie contractuală, fără stimulente financiare
- Rată medie de neocupare – include clădirile de birouri Clasa A și Clasa B

Sursa: Avison Young Studii de piață

Pe măsură ce rata de neocupare scade, veniturile din chirii sunt pregătite să crească datorită presiunii crescute din piață și numărului limitat de proiecte noi în dezvoltare.

# Piața spațiilor de birouri din România – București

## Deficit de ofertă vs. proiecte în dezvoltare



Sursa: Avison Young Studii de piata

Oferta actuală de spații de birouri din București este redusă, din cauza numărului limitat de autorizații de construire eliberate de autoritățile locale, ceea ce a condus la o diminuare a suprafeței de birouri aflate în prezent în construcție, cu livrări estimate pentru următorii 3 ani.



# Piața spațiilor de birouri din România București

## Deficitul de ofertă va continua

- Lipsa proiectelor noi în zona CBD/ zona centrala de afaceri
- **Timp de realizare de peste 4–5 ani** – intervalul lung necesar până când un proiect poate fi finalizat și operațional, determinat de etape multiple precum aprobări de reglementare, proiectare, obținerea autorizațiilor, închiriere, construcție/amenajare și recepția finală
- **Fezabilitatea financiară (proforma)** a unui proiect este foarte strânsă în contextul nivelului actual al chiriiilor
- **Blocajele persistente** în procesul de autorizare fac ca noile dezvoltări să fie din ce în ce mai dificile.

*Sursa: Avison Young Studii de piata*

# Poziționat Ideal pentru Generarea de Valoare Sustenabilă pe termen lung



## Obiectivele investitorilor

## Strategia STAR INVEST



Strategie investițională tematică ce impulsionează crearea valorii

Subpiețe selectate strategic, cu potențial pentru creșteri sustenabile ale chiriilor pe termen lung  
Activitatea redusă de dezvoltare a spațiilor de birouri și cererea în creștere amplifică tensiunea pe piață



Performanță operațională solidă

Proces operațional instituționalizat, structurat pe mai multe niveluri  
Echipă formată din peste 100 de profesioniști



Potential de creștere (eficiența utilizării capitalului propriu)

Administrare activă a activelor pentru a genera valoare și performanță la nivelul portofoliului



Gestionarea strategică a bilanțului

Limitări responsabile ale gradului de îndatorare  
Creștere sustenabilă transpusă în randamente investitoriale peste media pieței



Alinierea managementului executiv

Stimulente alinate pentru echipa de management executiv (bazate pe performanță, „skin in the game”)  
Peste 3 milioane de euro capital angajat de către acționarul principal

# Portofoliu



## 14 apartamente și 26 locuri de parcare în Greenfield

**/vândute**

Adresa: Greenfield Baneasa  
Apartamente: 12 apartament de 4 camere, 2 apartamente de 3 camere, 26 locuri de parcare  
Zona: zona de nord a orașului

**Preț achiziție: 2.000.000 euro**

**Preț vânzare: 2.500.000 euro**

## Spațiu Comercial Ultracentral

**/vândut**

Adresa: Aurel Vlaicu Street Nr. 1, Cluj Napoca  
Suprafata: 1.400 mp, Deschidere: 70 ml  
Etaj: Mezanin, Acces: 4 scări, Zona încărcare: Lift Marfa  
Acces: circulație pietonală intensă, vizibilitate sporită

**Preț achiziție: 1.600.000 euro**

**Preț vânzare: 2.000.000 euro**

## 25.000 mp teren Amplasat Strategic

**/în proprietate**

Adresa: Drumul Lăpuș, Bucuresti  
Suprafață totală: 25.000 mp  
Zona: în curs de dezvoltare urbanistică în nordul orașului  
Acces: la 5 minute de aeroportul Otopeni, stație de metrou în dezvoltare în apropiere, facilități comerciale în proximitate (Băneasa Mall), spital în construcție în apropiere

**Preț achiziție: 2.300.000 euro**

**Preț evaluare: 3.600.000 euro**

# Portfoliu Existent

## Polona 68 Business Centre

**/ în curs de achiziție**

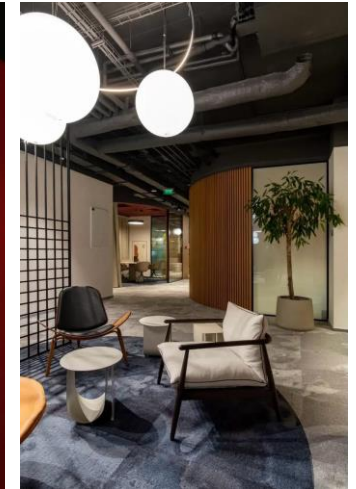
Adresa: Str Polona 68-72, Sector 1, Bucuresti



# Portfoliu Existent

## Polona 68 Business Centre / în curs de achiziție

Adresa: Str polona 68-72, Sector 1, Bucuresti



Stellar    ps process solutions  
AECOM    essity  
ARISTON

Anul constructiei: 2011  
Suprafata inchiriabila: 9.443 mp  
Rata de ocupare: 100%

# Portfoliu Existent

## Polona 68 Business Centre / în curs de achiziție

Adresa: Str Polona 68-72 , Sector 1, Bucuresti



- Valoare de capital competitivă pe mp: sub €2.000/mp GLA
- Mix diversificat de chiriași
- Atribute de sustenabilitate – certificare LEED Gold
- Suprafețe flexibile pe nivel
- Locație premium pentru atragerea talentelor in cladire

- **Dinamici Excepționale ale Cererii** rata de neocupare in CBD este sub 5%
- **Fără proiecte noi în dezvoltare** menține rata de ocupare stabilă și susține perspectivele de creștere pe termen lung a chiriilor
- **Ratia de parcare atractiva** 1 loc de parcare/50 mp





# Sesiune de Întrebări și Răspunsuri