



Septembrie 2026

Prezentare pentru investitori





Cuprins



4	Viziune
5	Oportunitatea – de ce acum
9	Strategia
14	Avantajul competitiv
18	Echipa
20	Abordarea
28	ESG
31	Managementul riscului
33	Repere

NOTIFICARE DE DECLINARE A RĂSPUNDERII

Acest document este creat de STAR Residence SA („STAR Invest”, „Emitentul”) și este destinat exclusiv utilizării în scop informativ. El prezintă rezultatele consolidate și informațiile corespunzătoare pentru Emitent și REIT Capital SA și, atunci când este relevant, pentru filialele lor directe sau indirecte (denumite în mod colectiv „Grupul Combinat” sau, în funcție de context, „STAR Invest”). Pentru claritate, referințele din prezentul document la „Prezentare” includ orice slide-uri care preced această notificare, prezentarea verbală a slide-urilor de către Emitent sau reprezentanții acestuia, orice conținut audio-vizual, sesiunile de întrebări și răspunsuri de după prezentare, versiunile tipărite ale acestui document și orice materiale distribuite sau asociate evenimentului (denumite colectiv „Prezentarea”).

Această **Prezentare** nu constituie și nu trebuie interpretată ca o ofertă sau parte a unei oferte și nici ca o solicitare, invitație sau încurajare de a cumpăra, subscrie, achiziționa, vinde sau emite orice valori mobiliare ale Emitentului, ori de a promova activități de investiții în orice jurisdicție. Niciun element din această Prezentare, din conținutul său sau din distribuția acesteia nu va constitui baza vreunui contract, angajament sau unei decizii de investiție și nu trebuie considerat ca atare.

Această Prezentare conține anumite informații confidențiale referitoare la Grupul Combinat. Prin acceptarea acestei Prezentări, sunteți de acord să: (i) mențineți confidențialitatea tuturor informațiilor din această Prezentare și a oricărei informații derivate din aceasta („Informații Confidențiale”) și să nu divulgați astfel de Informații Confidențiale niciunei terțe părți; (ii) să nu copiați această Prezentare fără a obține consimțământul prealabil, în scris, al Emitentului; și (iii) să returnați prompt toate versiunile acestei Prezentări Emitentului, la cererea acestuia. Aceste obligații sunt supuse politicilor de confidențialitate suplimentare prevăzute în orice alt acord scris încheiat între destinatar și Emitent.

Nici Grupul Combinat, nici oricare dintre afiliații săi nu formulează declarații sau garanții, expres sau implicite, cu privire la caracterul complet sau corect al informațiilor incluse. Nicio parte a acestei Prezentări nu trebuie considerată drept un angajament sau o declarație referitoare la performanța istorică sau estimată a Grupului Combinat sau a oricăruia dintre afiliații săi. Toate datele privind performanța anterioară sau scenariile ipotetice incluse în prezentul document sunt prezentate exclusiv în scop demonstrativ și nu reflectă posibile rezultate viitoare pentru Grupul Combinat, entitățile sale sau fondurile de investiții aferente.

Anumite materiale prezentate provin din surse externe Grupului Combinat. Deși astfel de surse sunt considerate de încredere pentru scopurile avute în vedere, acuratețea sau caracterul complet al informațiilor nu sunt garantate, iar Grupul Combinat și afiliații săi nu își asumă responsabilitatea pentru aceste date și nici nu le verifică în mod independent.

Anumite informații din această Prezentare fac referire la evoluții generale ale pieței, la mișcări din industrie sau din anumite sectoare, ori la condiții financiare, de piață sau politice la scară largă și nu trebuie interpretate ca cercetare sau recomandare în scopuri investiționale.

Orice opinii exprimate în acest document reprezintă punctele de vedere ale Grupului Combinat exclusiv la data acestei Prezentări și se bazează pe interpretarea de către Grupul Combinat a condițiilor actuale de piață, fiind supuse unor schimbări rapide.

Atunci când analizează cifrele privind performanța investițională incluse în această Prezentare, destinatarii trebuie să țină seama de nivelurile istorice, nicio estimată nu pot anticipa randamentele viitoare. Nu există nicio garanție că Grupul Combinat va obține rezultate similare, își va implementa strategia investițională, își va atinge obiectivele sau va evita pierderile, ori că eventualele randamente preconizate vor fi realizate.

Prezentarea include **Date Proprietare STAR INVEST**: anumite informații și date statistice prezentate se bazează pe analize unice și cunoștințele proprietare ale STAR INVEST, incluzând indicatori precum oferta și cererea pe piețele locale, nivelurile actuale ale chiriilor și costurile operaționale, investițiile de capital și valoarea de piață a activelor. STAR INVEST utilizează aceste date proprietare pentru a analiza condițiile de piață și pentru a evalua atât investițiile potențiale, cât și pe cele existente. Deși aceste informații sunt, în prezent, considerate de încredere pentru scopurile lor, ele pot fi actualizate, iar STAR INVEST nu oferă nicio garanție privind suficiența, acuratețea sau caracterul complet al acestora pentru concluziile formulate.

Creșterea Încorporată se referă la așteptările Grupului Combinat privind creșterea, bazate pe evaluarea actuală a pieței și dependente de existența unor chirii sub nivelul pieței care ar putea crește. Aceste prognoze derivă din anumite ipoteze care pot fi inexacte și sunt în mod inerent subiective. Orice declarații privind Creșterea Încorporată sunt destinate exclusiv scopurilor ilustrative și nu constituie prognoze. Nu se oferă nicio garanție că astfel de rezultate vor fi realizate.

Sustenabilitate: Deși STAR INVEST consideră că factorii de sustenabilitate pot fi potențial utili pentru crearea de valoare pe termen lung, Emitentul nu operează pe baza unei strategii de investiții orientate către sustenabilitate și nici nu limitează investițiile la acelea care respectă standarde sau criterii de sustenabilitate definite. Referințele la factorii de mediu sau sociali au scopul de a indica faptul că STAR INVEST ia în considerare astfel de elemente printre numeroasele aspecte analizate în procesul de evaluare a investițiilor, aceste evaluări fiind realizate la nivelul fiecărei proprietăți, companii sau alte entități, în funcție de gradul de aliniere al furnizorului la reperele pieței și/sau la anumite standarde selectate. În situațiile în care sunt implicate Cadre de Finanțare Verde, standardele aplicabile și credibilitatea cadrului sunt analizate pentru a oferi orientări generale investitorilor, și nu pentru decizii privind investiții specifice. Orice acțiuni de sustenabilitate descrise în această Prezentare și asociate unor investiții specifice nu reprezintă practicile altor fonduri sau portofolii (inclusiv cele administrate sau gestionate de STAR INVEST) și nici nu reflectă programul general de sustenabilitate al companiilor din portofolii; astfel de acțiuni pot fi unice sau specifice anumitor portofolii, pot fi influențate de fonduri sau alte entități și pot fi supuse unor considerații suplimentare determinate de managerii de investiții, grupurile corporative, administratorii de active sau operatori terți, toate evaluate de la caz la caz. Nu există nicio garanție că inițiativele de sustenabilitate prezentate vor fi eficiente, de succes sau vor reduce impacturile negative ale unor evenimente viitoare ori ale volatilității care afectează STAR INVEST. Exemplele de investiții, studiile de caz sau descrieri succinte ale tranzacțiilor prezentate pot să nu reflecte toate inițiativele luate în considerare pentru portofoliu sau pentru investițiile STAR INVEST și pot să nu acopere toate categoriile de investiții, proprietăți sau sponsori — ori acele investiții care nu au fost evaluate de STAR INVEST din perspectiva sustenabilității. Nu se oferă nicio garanție de succes. Performanțele trecute, de asemenea, nu garantează rezultate viitoare. În procesul de evaluare a investițiilor, STAR INVEST tratează considerentele de mediu sau cele axate pe sustenabilitate ca parte a strategiei sale generale de afaceri — aspect care poate reprezenta o limitare pentru investițiile care nu îndeplinesc anumite criterii sau standarde de sustenabilitate, putând duce la excluderea acestora. Analiza sustenabilității poate genera și rezultate adverse. Dacă nu este specificat în mod explicit, utilizarea termenilor „Sustenabil”, „Sustenabilitate” sau a unor termeni similari nu trebuie interpretată ca indicând faptul că o investiție sau un vehicul de investiții se califică drept finanțare sustenabilă în sensul Regulamentului UE privind Dispozițiile de Finanțare Sustenabilă (SFDR) sau oricăror reglementări conexe. Activitățile de sustenabilitate menționate în prezentul document sunt supuse în totalitate discreției STAR INVEST și politicilor relevante.

Estimări / Ținte: Toate proiecțiile, țintele, predicțiile sau randamentele estimate citate în acest document derivă din ipoteze formulate de Grupul Combinat și considerate rezonabile la momentul actual. Acestea sunt, prin natura lor, speculative, ipotetice și presupun incertitudinile inerente, ceea ce înseamnă că ipotezele care stau la baza acestor proiecții pot să nu se materializeze, iar rezultatele sau situațiile reale pot diferi semnificativ de așteptările prezentate. Analiza Grupului Combinat implică ipoteze referitoare la: (i) volumul și regularitatea veniturilor din investiții; (ii) perioadele de deținere a investițiilor; (iii) tendințele de creștere a EBITDA și reducerile de costuri; (iv) metoda și momentul vânzării; (v) multiplii de exit bazați pe medii istorice pentru anumite tipuri de active; (vi) alte acțiuni de business; (vii) disponibilitatea finanțării; (viii) oportunitățile de investiții actuale sau analizate recent; (ix) alte ipoteze, precum niveluri stabile ale ocupării și chiriilor de piață pentru calculele randamentelor pe termen mediu (MTN Yield) și cele privind oportunitățile; și (x) tendințe macroeconomice mai largi, incluzând creșterea PIB, rata șomajului și ratele dobânzilor. Toate proiecțiile sau randamentele prezentate nu trebuie interpretate ca un angajament sau o garanție privind fiabilitatea ori caracterul lor complet, iar Grupul Combinat nu are obligația de a revizui nicio proiecție ca răspuns la evenimentele viitoare, chiar dacă se dovedește că ipotezele care au stat la bază au fost incorecte. Nici Grupul Combinat, nici vreun director, ofițer, angajat, partener, acționar, consilier sau agent (sau oricare dintre persoanele sau entitățile menționate anterior) nu garantează veridicitatea acestor ipoteze. Investitorii și părțile interesate nu ar trebui să acorde încredere excesivă declarațiilor cu caracter prospectiv. Destinatarii sunt încurajați să contacteze Grupul Combinat pentru detalii referitoare la procesele și metodele utilizate pentru elaborarea proiecțiilor, țintelor, estimărilor, predicțiilor sau a altor informații incluse în acest document.

Declarații privind Evoluțiile Viitoare: O parte din informațiile incluse în această Prezentare reprezintă „declarații privind evoluțiile viitoare”, identificabile prin utilizarea unui limbaj orientat către prognoze sau a formelor negative ale acestuia. Astfel de declarații pot include estimări și ipoteze aferente, afirmații privind planuri, obiective și anticipări pentru operațiunile viitoare, precum și declarații referitoare la performanța viitoare. Orice declarații cu privire la viitor sunt, prin natura lor, extrem de incerte și implică variabile esențiale care pot conduce la rezultate foarte diferite de cele proiectate. STAR INVEST nu promite și nu își asumă nicio obligație de a actualiza public sau revizui orice declarație cu privire la viitor, fie în urma apariției unor informații noi, a unor evenimente viitoare, fie din orice alt motiv.

Imagini: Unele imagini din această Prezentare ilustrează investiții exclusiv în scopuri demonstrative și pot să nu reprezinte cu acuratețe întregul activ sau portofoliul și nici portofoliul extins al Grupului Combinat. Imaginile pot fi randări digitale ale activelor și nu fotografii reale.

Logouri: Logourile prezentate în această Prezentare nu au fost selectate pe baza performanței entității sau a sponsorului aferent. Toate drepturile asupra mărcilor și logourilor aparțin proprietarilor lor de drept, iar utilizarea acestor simboluri de către STAR INVEST nu implică și nu este destinată să implice vreo conexiune sau aprobare din partea deținătorilor acestora.

Furnizori de Servicii: STAR INVEST contractează furnizori de servicii, companii terțe, pentru activitățile sale legate de investiții, inclusiv management, construcții, închiriere, dezvoltare, administrare de proprietăți, servicii ipotecare, achiziții centralizate, servicii de sănătate, consultanță, asigurări, piețe de capital, litigii, servicii pentru împrumuturi, consultanță în management și alte sarcini operaționale („Servicii de Administrare a Proprietăților”), precum și servicii de consultanță corporativă. Acești furnizori pot include parteneri în societăți mixte sau afiliați. Afiliații STAR INVEST pot, de asemenea, furniza astfel de Servicii de Administrare a Proprietăților sau suport consultativ, fără ca acest lucru să genereze reduceri ale comisionelor de administrare. Astfel de contracte sunt încheiate în condiții de piață și la tarife competitive.

Tendințe: Nu se oferă nicio garanție că tendințele discutate vor continua sau se vor inversa. Evenimentele și tendințele anterioare nu indică, nu asigură și nu prezic, și nici nu reflectă neapărat, evoluțiile sau rezultatele viitoare.

Declinare de răspundere privind datele din industrie și piață: Prezentarea include anumite date, statistici și informații legate de industrie referitoare la piețe, volume de piață, poziții pe piață și informații sectoriale legate de activitatea și operațiunile Grupului Combinat. Aceste date provin, de asemenea, din publicații și studii realizate de terți. În general, rapoartele și studiile terțelor afirmă că datele au fost obținute din surse considerate de încredere, însă nu există garanții privind acuratețea sau caracterul lor complet. Grupul Combinat consideră aceste surse ca fiind de încredere, dar nu a verificat independent aceste date. Persoanele care intră în posesia prezentului document ar trebui să se bazeze pe informațiile de industrie sau piață incluse în această Prezentare exclusiv la propria lor discreție.

Toate indicatorii prezentați au ca referință data de **31 august 2025**, cu excepția cazurilor în care se menționează altfel în mod explicit. Prin participarea la această prezentare, acceptați și sunteți de acord cu prevederile menționate anterior.



Viziune & Oportunitati

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.

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**.

*ASF - Autoritatea de Supraveghere Financiară: autoritatea autonomă care reglementează, supraveghează și controlează piețele financiare nebankare din România, inclusiv piața asigurărilor, piața pensiilor private și piața de capital.

Oportunitatea: O oportunitate istorică în sectorul spațiilor de birouri

Sursa:

- Star Invest, analiză internă; Avison Young, studii de piață
- ** CBRE, raport de piață S2 2024; Avison Young, Romanian real estate market overview 2025

1

Retragerea Capitalului Instituțional Străin – Competitivitate Redusă, Oportunități Sporite

Pe fondul incertitudinii macroeconomice la nivel global, investitorii internaționali activi în sectorul spațiilor de birouri își **realocă capitalul către piețele vest europene** pentru a-și consolida lichiditatea și a reduce riscul perceput al piețelor considerate de frontier, emergente.

Ca urmare, România asistă la ieșirea sau la procesul de reducere a gradului de indatorare al mai multor proprietari instituționali de active de birouri, care vând acum **active de calitate la evaluări reduse**. În ciclurile anterioare, acești proprietari de birouri au fost ofertanți dominanți. Absența lor deschide o fereastră rară pentru ca jucătorii locali să acționeze decisiv.

Concluzie: Această dislocare creează un avantaj competitiv clar pentru investitorii din România, care dispun de know-how local, capacitate de achiziție directă și un proces decizional mai rapid.

2

Recalibrarea Prețurilor- Active Instituționale sub Valoarea Reală

Informațiile despre tranzacții**, deși limitate, evidențiază că clădirile de birouri de Clasă A se tranzacționează la randamente peste nivelurile dinainte de 2020, în ciuda gradului ridicat de ocupare și a chiriilor exprimate în euro.

În multe cazuri, prețurile de vânzare solicitate sunt apropiate **de costul de înlocuire**, ceea ce înseamnă că dezvoltarea de proiecte noi nu ar fi atractivă economic în condițiile actuale de piață.

Acest context face ca activele existente, generatoare de venit, să fie **intrinsec mai valoroase** și mai sigure în fața concurenței viitoare.

Concluzie: Considerăm că nivelurile actuale de evaluare reprezintă un punct de intrare atractiv pentru investitorii pe termen lung care urmăresc randament și protecție împotriva inflației susținută de active.



**Oportunitatea:
2025, primul an
fără livrări noi de
birouri în peste 10
ani de piață
imobiliară**

3

Oferta Nouă Atinge un Minim Istoric- Deficit Structural în Formare*

Livrarea de noi spații de birouri în București și în principalele orașe secundare a ajuns la cel mai scăzut nivel din ultimul deceniu.

O serie de factori au dus la această blocare a dezvoltărilor noi:

- Întârzieri mari în autorizări, mai ales în municipiul București
- Dezvoltatori prudenți post-COVID din cauza incertitudinii cererii
- Creșterea costurilor de construcție și ratele ridicate ale dobânzilor fac proiectele speculative nefezabile

În același timp, cererea s-a menținut solidă, susținută de revenirea la munca de la birou în toate sectoarele, ceea ce a dus la scăderea ratei de neocupare pentru activele de calitate.

Concluzie: Lipsa noii oferte favorizează creșterea chiriilor și aprecierea activelor existente și bine localizate precum și aprecierea de capital pe termen mediu.

Sursa:

*Star Invest, analiză internă. Vezi slide 26. Avison Young, Romanian real estate market overview 2025

4

Cerința pentru Spații de Birouri evoluează – Nu Dispare

Narațiunea post-pandemică despre „moartea biroului” s-a dovedit exagerată, mai ales în orașe **competitive ca preț și bogate în forță de muncă calificată**, precum București.

Chiriașii companiilor multinaționale continuă să își consolideze operațiunile în România datorită calității forței de muncă și avantajelor de cost.

Modelele de lucru flexibile cresc **cererea chiriașilor pentru clădiri de calitate, eficiente, situate central sau în locații bine conectate** — exact tipul de active pe care le vizăm spre achiziție.

Concluzie: Cererea se schimbă, nu dispare. Chiriașii își îmbunătățesc spațiile, ceea ce se aliniază perfect cu criteriile noastre de achiziție și cu capacitatea noastră de repoziționare. Tendința „flight to quality” este reală.

5

Rolul Strategic al unui REIT Local

România nu dispune de un vehicul instituțional listat, dedicat deținerii și administrării profesionale a activelor de birouri pentru generarea de venituri pe termen lung.

Pe măsură ce capitalul străin se retrage, acesta este momentul oportun pentru un REIT** românesc bine capitalizat, listat, să acopere acest gol, agregând un portofoliu de înaltă calitate la prețuri atractive.

Prin listarea la BVB și prin angajamentul pentru distribuții consistente, REIT-ul oferă investitorilor expunere la fluxuri de numerar stabile, exprimate în euro și susținute de active reale, beneficiind totodată de lichiditate și transparență deplină.

Concluzie: Nu construim de la zero, ci agregăm active dintr-o piață aflată în dezechilibru și le transformăm într-un vehicul listat, rezilient și generător de venituri.

Sursa:

** România nu dispune, în prezent, de o legislație dedicată pentru REIT-uri. Legislația privind REIT-urile (Real Estate Investment Trust) este următoarea: un cadru legislativ semnificativ a fost aprobat de Senatul României în septembrie 2024, stabilind în mod oficial baza legală pentru REIT-uri și pentru companiile imobiliare aferente (REC-uri). Adoptarea finală a legislației REIT este așteptată în 2025, existând așteptări ridicate cu privire la impactul pozitiv asupra diversificării investițiilor, creșterii economice și democratizării accesului la investițiile imobiliare pentru investitorii de talie mai mică.

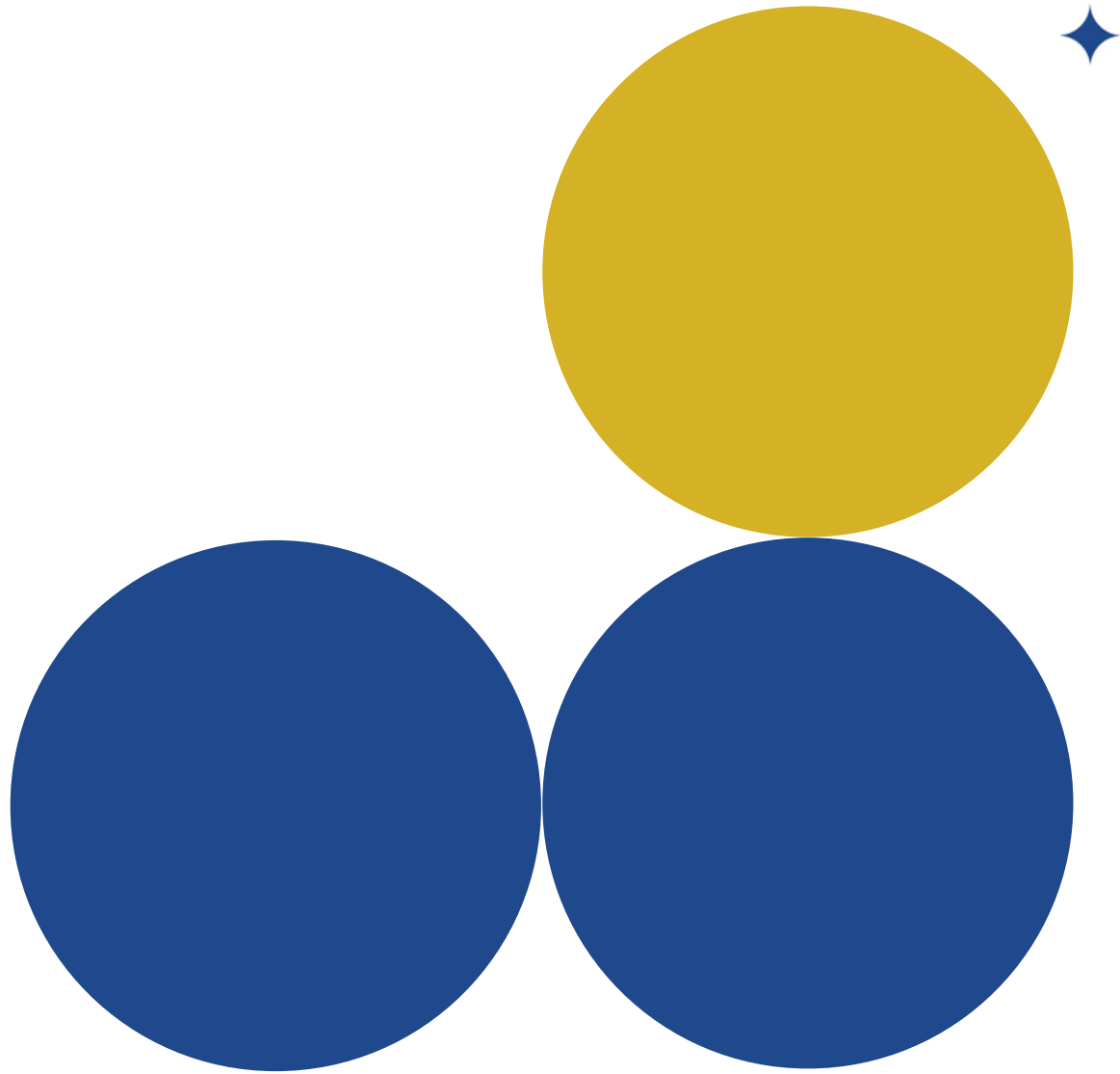
Pe Scurt:

De ce Acum, și De ce Star Invest

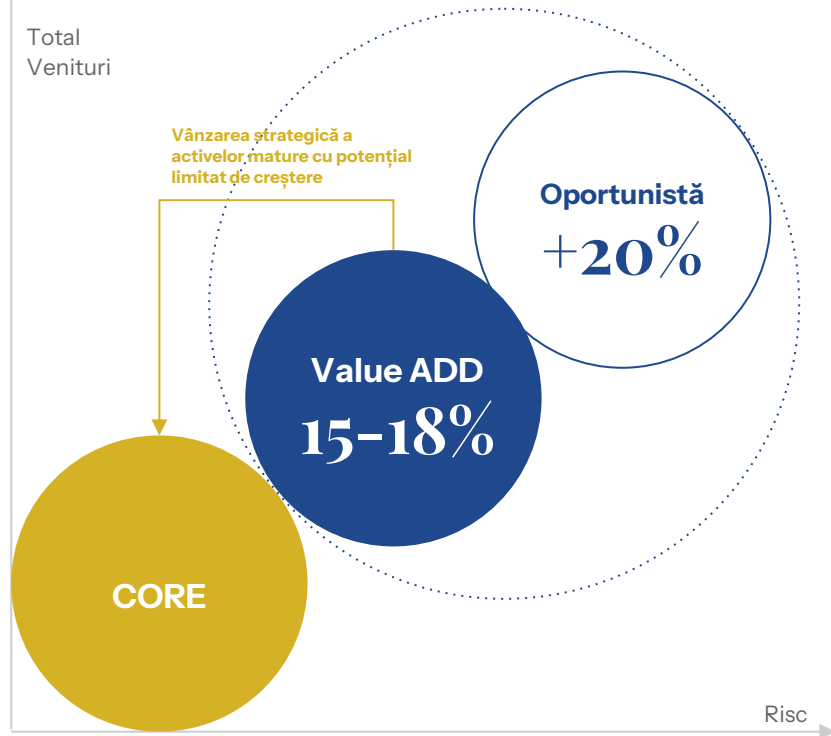
- Proprietarii tradiționali de birouri adoptă o poziție defensivă, creând o piață favorabilă cumpărătorilor de active.
- Prețurile sunt atractive, apropiate de costul de înlocuire.
- Livrările de spații de birouri se află la minime istorice*.
- Cererea de spații de birouri din partea chiriașilor este reală, stabilă și orientată către calitate*.
- România are nevoie de un REIT profesionist, orientat către plata de dividende, iar acesta este momentul potrivit pentru a-l crea.

*Momentul, condițiile de piață și sentimentul investitorilor converg pentru a crea cel mai propice moment din ultimul deceniu pentru a intra pe piața birourilor din România – într-un **mod decisiv și la scară mare**.*

Strategia



Strategia Investiții de tip Value - add



Strategia de tip Value-Add

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

Strategia Oportunistă

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

Strategia de tip Core

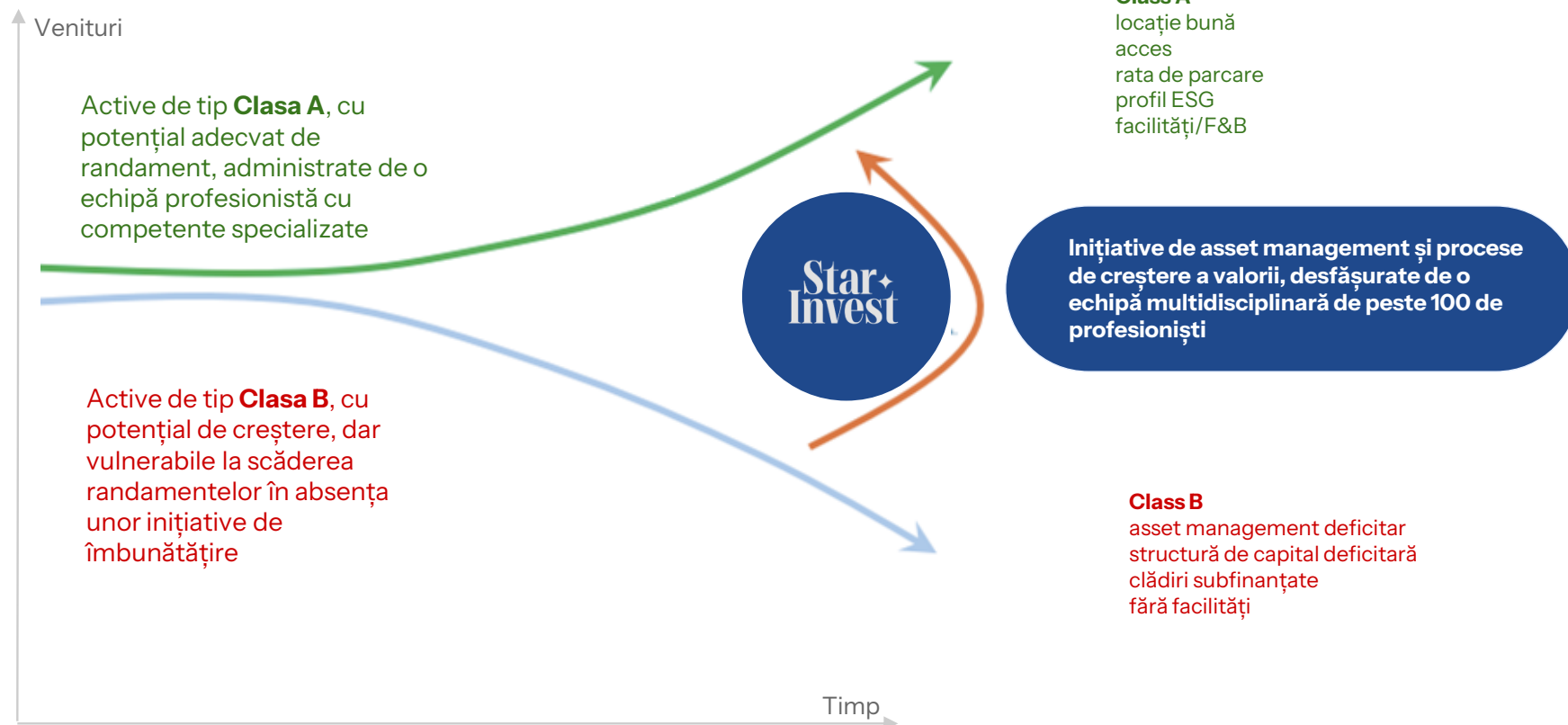
- Amplasament premium.
- Risc operațional/ de închiriere redus.
- Standard ESG ridicat.
- Specificații tehnice solide.
- Nu necesită intervenții majore în următorii 5+ ani.

Core – randamentele pentru clădirile de birouri prime sunt de 7,5% (Sursa: Colliers raport Piata Investițiilor 2024).Tranzacționare la o marja semnificativa față de alte capitale din regiune. Vezi slide 23.

Value Add – o diferența 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





Direcții Strategice Principale

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

Direcții Strategice Principale



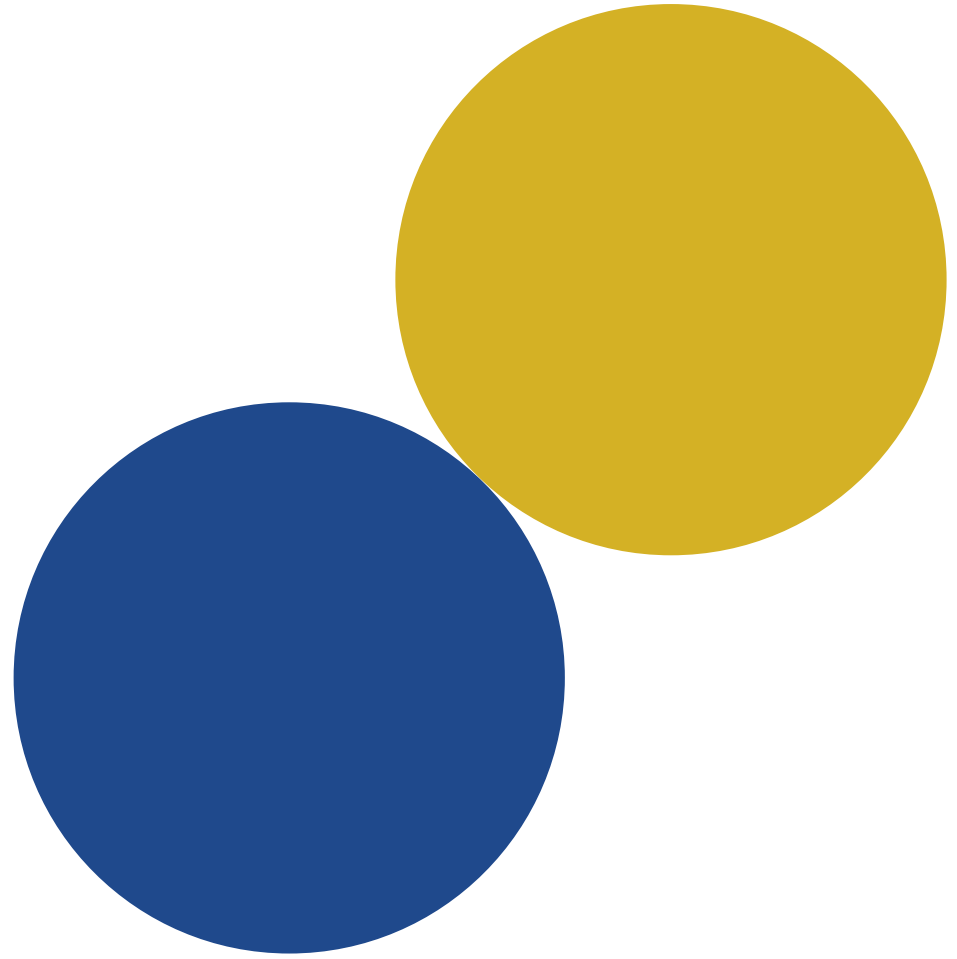
Achiziționarea de active de calitate instituțională la evaluări atractive	• Valorificarea contextului actual, în care activele de birouri, generatoare de venit de calitate superioară, oferă oportunități de creștere a valorii ca urmare a: • Inactivității dezvoltatorilor (blocaje în autorizare, pridentă post-COVID). • Lipsa administrării profesionale a activelor. • Creșterii costurilor de construcție și finanțare. • Retragerii investitorilor instituționali străini, afectați de constrângerile de lichiditate din piețele lor de origine. • Concentrarea pe active bine localizate, stabilizate sau aproape stabilizate, cu fundamente solide și potențial clar de creștere (ex.: reducerea gradului de neocupare, îmbunătățiri ESG).
Stabilitate și creștere a veniturilor prin administrarea activă	• Prioritizarea stabilității WAULT* și a diversificării chirieșilor, vizând chiriașii corporate din sectoare reziliente (Tehnologie, Financiar, FMCG, Guvern). • Utilizarea mecanismelor de indexare a chiriilor (contracte indexate la CPI**) pentru a menține valoarea reală a veniturilor. • Implementarea unei strategii proactive de închiriere, gestionare a relației cu chiriașii și repoziționare value-add pentru a stimula creșterea NOI***.
Agregarea portofoliului datorită prezenței locale	• Acționarea ca un agregator local într-o piață aflată în tranziție, beneficiind de avantajul de prim-intrat ca jucător local listat, specializat pe segmentul birourilor. • Valorificarea prezenței locale, a vitezei de execuție și a unei structuri profesionale pentru achiziția de active insuficient promovate sau insuficient administrate, de la vânzători motivați. • Constituirea unui portofoliu echilibrat de 4-5 active inițiale ("seed assets") ca bază pentru structura listată, cu vizibilitate asupra bazei de achiziții care să aducă valoare portofoliului.
Optimizare prin ESG și pregătirea activelor pentru viitor	• Angajament pentru implementarea îmbunătățirilor ESG la activele achiziționate (de ex.: certificări BREEAM / LEED, creșterea eficienței energetice). • Poziționarea platformei pentru a capta cererea generată de tendința „flight-to-quality”, din partea chiriașilor care solicită spații de birouri sustenabile, flexibile și care oferă numeroase facilități pentru chiriași.
Distribuții solide, cu potențial de creștere	• Țintirea unui randament inițial al dividendelor de 7-8%, susținut de fluxul de numerar provenit din contracte de închiriere stabilizate. • Furnizarea investitorilor venituri protejate împotriva inflației, precum și apreciere de capital generată prin creșterea chiriilor, îmbunătățirea marjelor operaționale și comprimarea costului capitalului. • În prezent, compania are o politică de dividende de a distribui 90% din profitul net. Odată ce raportarea IFRS va fi implementată, câștigurile EPRA ("EPRA earnings") vor deveni baza distribuirii dividendelor.
Îndatorare adecvată și transparență	• Menținerea unui raport Loan-to-Value (LTV) adecvat, de până la 65%, pentru a echilibra în mod corect randamentul și riscul. • Asigurarea transparenței totale, prin raportări trimestriale, evaluări realizate de terți și respectarea legislației românești privind REIT-urile, precum și a regulilor de listare ale BVB. • Construirea încrederii și a lichidității prin guvernanță solidă, prezență locală și alinierea intereselor cu sponsorii.

* WAULT: durata medie ponderată rămasă a contractelor de închiriere.

** CPI: Indicele Prețurilor de Consum, publicat de BCE la: https://www.ecb.europa.eu/stats/macroeconomic_and_sectoral/hicp/html/index.en.html

*** NOI: Venit operațional net, calculat ca Chirie Brută – Cheltuieli Operaționale (incluzând taxele pe proprietate, cheltuielile de servicii și comisioanele de administrare a proprietății)

Avantajul Competitiv



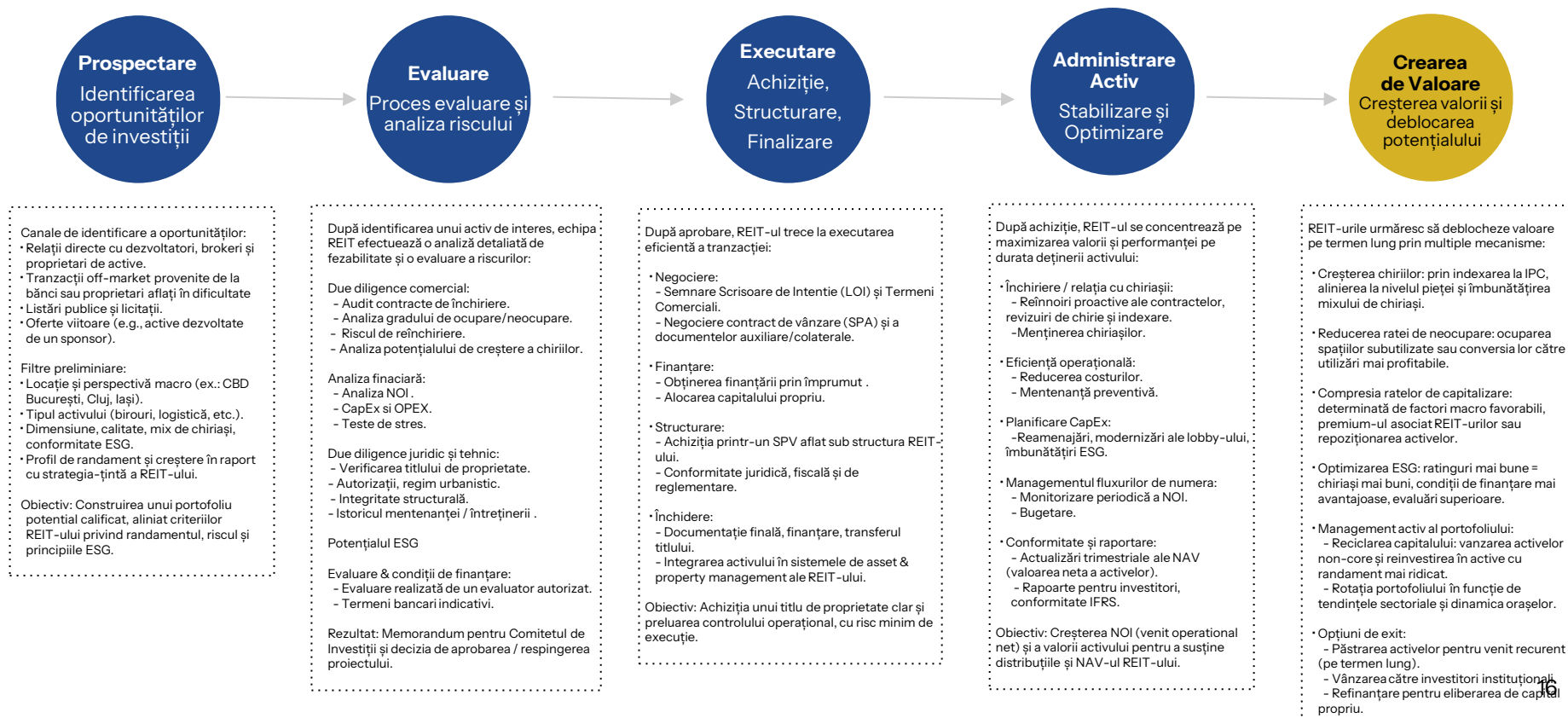


Valorificând cunoștințele solide de piață, echipa este dedicată generării de valoare în fiecare etapă a ciclului de viață al activului.

Proces. Platformă. 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.
- **Excelență Operațională:** înțelegere aprofundată a nevoilor și cerințelor chiriașilor.
- **Integrare & Expertiză:** platformă de management complet integrată și o echipă excepțională.
- **Tehnologie:** angajament pentru inovare și adoptarea de tehnologii noi.

Procesul Abordare Disciplinată



Platformă Infrastructură complet integrată



REIT Capital

**AVISON
YOUNG**

Facilitec

OPTIM

Business Management

- Definirea și implementarea strategiei de business.
- Alocarea capitalului și strategia de portofoliu.
- Bugetare, planificare de afaceri și prognoză.
- Optimizarea structurii de capital.
- Strategia de relații cu investitorii (descrierea strategiei, raportări, clarificări).
- Coordonarea guvernanței corporative.
- Cadru 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 agenților 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 întreținere/ 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 consultantilor 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



Conducerea Executivă



David Canta

- Antreprenor în domeniul imobiliar, cu o cunoaștere aprofundată a pieței din România și a celor din regiune.
- În prezent coordonează un grup de companii de servicii, incluzând Avison Young România și Cehia, Facilitec Services, Optim Project Management și REIT Capital.
- Arie de expertiză: tranzacții imobiliare, asset management și strategii de investiții.



Monica Ivan

- Deține peste 25 de ani de experiență în sectorul piețelor de capital.
- A ocupat numeroase poziții de conducere la nivel de conducere executivă și ocupă în prezent funcția de Director General al SSIF BRK Financial Group S.A.
- Dispune de o expertiză solidă în piețe de capital, reglementare și conformitate, precum și în management.



Adrian Tănase

- Peste 20 de ani de experiență profesională în sectorul piețelor de capital.
- Fost Director General al NN Pensii, cel mai mare fond privat de pensii din România; Director General și Equity Investment Officer la ING Asset Management România; precum și Director General al Bursei de Valori București.
- Deține o expertiză extinsă în investiții, management de portofoliu și reglementare financiară.

Parteneri



David Evans

- Director executiv și antreprenor cu vastă experiență în sectorul construcțiilor.
- În prezent, Director General al Optim Project Management; anterior, parte din echipa Bovis Lend Lease.
- Deține expertiză în managementul construcțiilor și dezvoltare strategică.



Daniela Maior

- Peste 17 ani de experiență în piețele de capital, inclusiv roluri de conducere în cadrul Bursei de Valori București.
- Președinte și Co-Fondator al ARIR (Asociația Română pentru Relația cu Investitorii) și al VERTIK Group, furnizând servicii de consultanță în relația cu investitorii pentru companii listate la Bursa de Valori București.
- Deține expertiză în educație financiară și antreprenorială, precum și în mentoratul tinerilor profesioniști.



Tudor Ciambur

- Aproape 15 ani de experiență în toate ariile tranzacțiilor imobiliare.
- Implicare extinsă în achiziții și dezvoltări imobiliare, structurarea tranzacțiilor, contracte de închiriere, due diligence juridic, transferuri de activitate și parteneriate private.
- Expertiză în urbanism și autorizare pentru proiecte mixte complexe, combinată cu o cunoaștere solidă a segmentelor office, rezidențial, retail și logistic.

Echipa

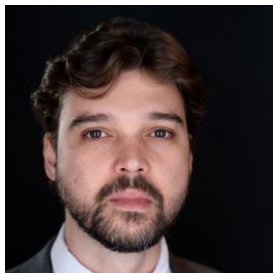


Studii de piață imobiliară



Levis Vlad

- Peste 20 de ani de experiență continuă în cercetarea pieței de birouri, cu focus pe București și principalele orașe regionale din România.
- În prezent, Head of Research and Market Intelligence la Avison Young România; anterior a ocupat roluri de conducere în cadrul BNP Paribas și JLL.
- Expertiză în cercetare, studii de fezabilitate și analiză de date; Membru al Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS).



Andrei Kivu

- Senior Data Analyst în cadrul Avison Young România.
- Deține o expertiză solidă în domeniul imobiliar și o cunoaștere aprofundată a pieței; anterior a activat la HP și JLL.
- Are experiență în rapoarte de evaluare, studii de piață și analize de fezabilitate.

Coordonator servicii de evaluare



Ovidiu Prunea

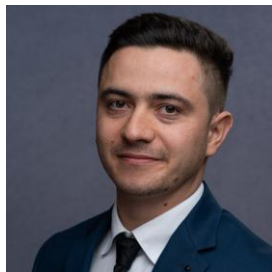
- Specialist imobiliar cu peste 15 ani de experiență în multiple segmente ale industriei.
- În prezent, Head of Valuation în cadrul Avison Young România, coordonând evaluări pentru finanțare bancară, raportare financiară și impozitare. Membru RICS, fost membru al boardului RICS România și membru ANEVAR.
- Deține expertiză în asset management și fonduri de investiții.

Asset management/ Managementul activelor



Laura Niculescu

- Profesionist cu experiență în property management, cu peste 20 de ani de activitate în domeniul imobiliar.
- În prezent coordonează divizia de property management în cadrul Avison/Facilitec; anterior a activat în cadrul JLL.
- Deține cunoștințe avansate în administrarea și managementul proprietăților.



Adrian Ursulean

- Specialist cu experiență în asset management, cu o puternică pregătire tehnică.
- În prezent coordonează operațiunile din cadrul Facilitec; anterior a activat în cadrul JLL și CTP.
- Deține expertiză în property management, îmbunătățirea activelor și operațiuni.

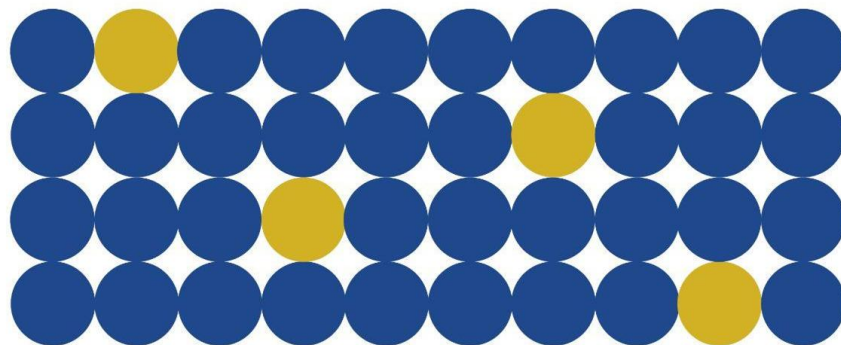


Roxana Chiochir

- Specialist de top în workplace strategy în cadrul Avison Young.
- Arhitect de profesie, cu experiență vastă în workplace design, proiect management și proiecte de fit-out; anterior a activat în cadrul Colliers.
- Expertiză în workplace strategy, space planning și workplace design; specialist acreditat în standardele BOMA și IPMS.

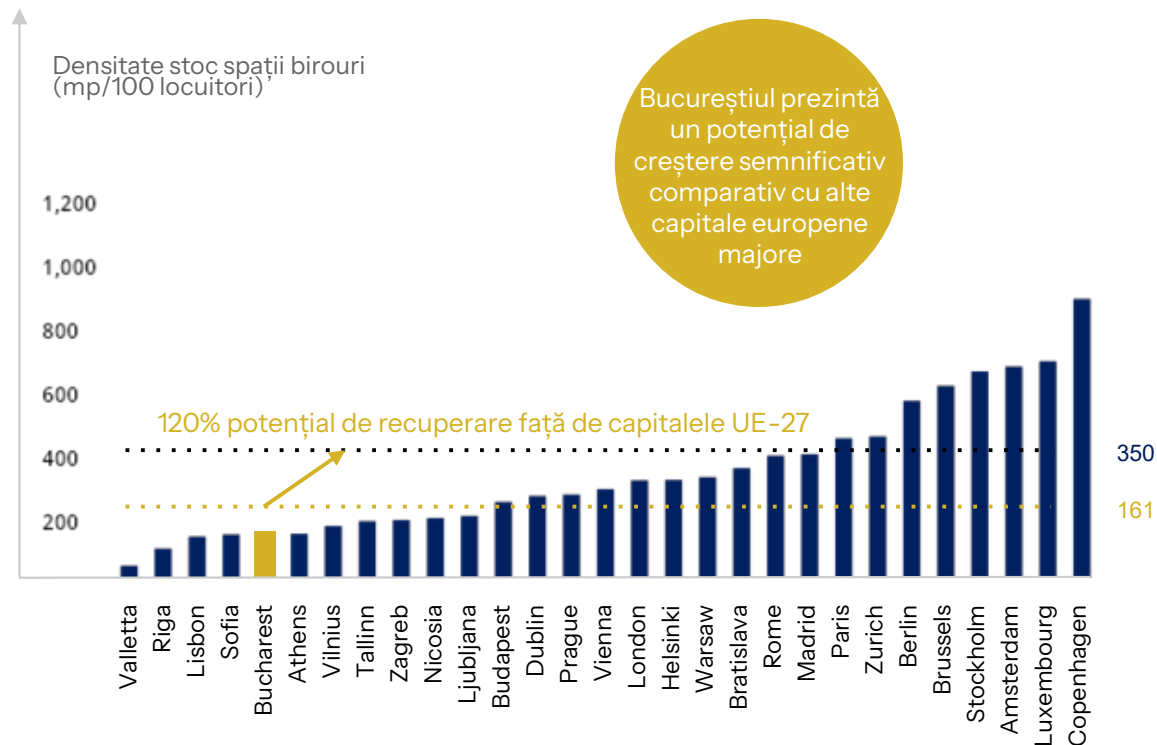


Abordare Fundamentată pe Analiză și Cercetare



Piața spațiilor de birouri din România - București

Factori structurali favorabili ai unei economii emergente



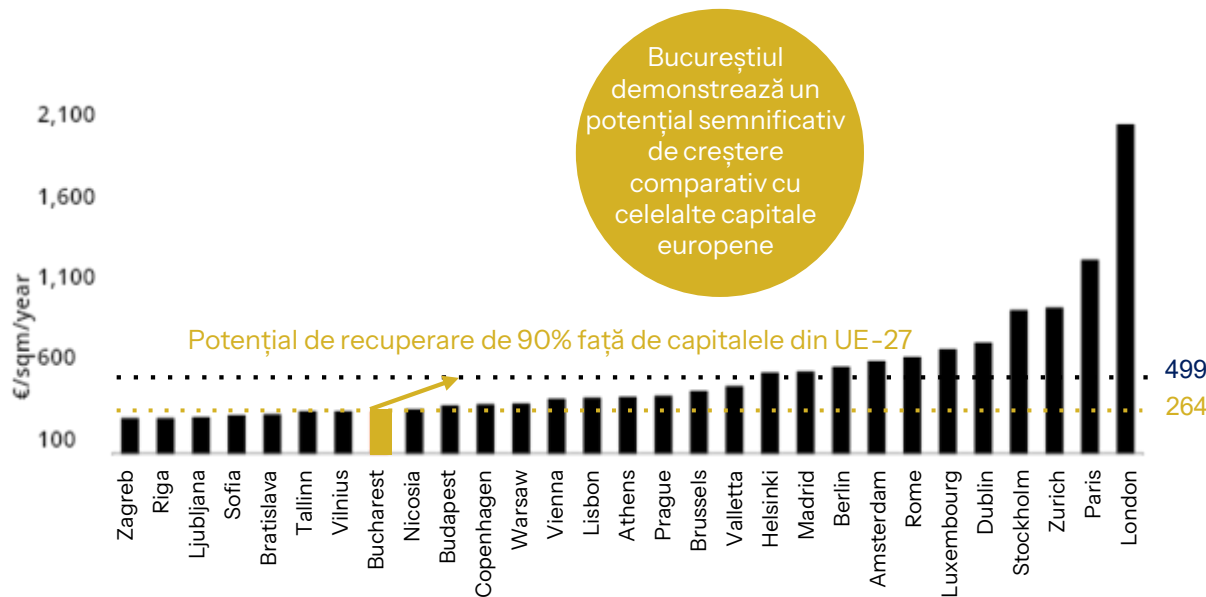
Fundamente favorabile

- 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

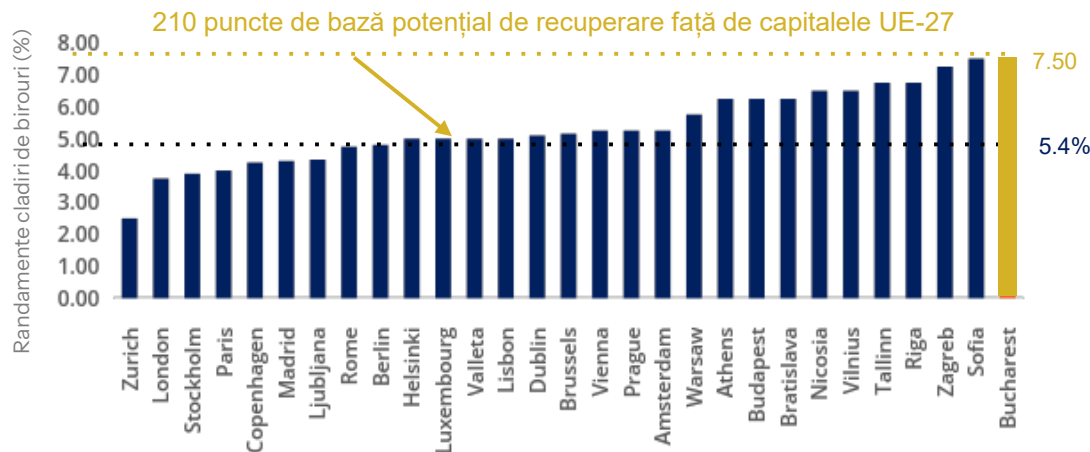
- Reducerea decalajului față de capitalele europene.
- Una dintre cele mai accesibile capitale din UE.
- Potențial de recuperare de 90% față de capitalele din UE-27 (inclusiv Londra și Zürich).
- **+20% potențial de recuperare față de regiune (Budapesta, Praga, Varșovia).**

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

Piața spațiilor de birouri din România - București

Factori structurali favorabili ai unei economii emergente

Randamente clădiri 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).

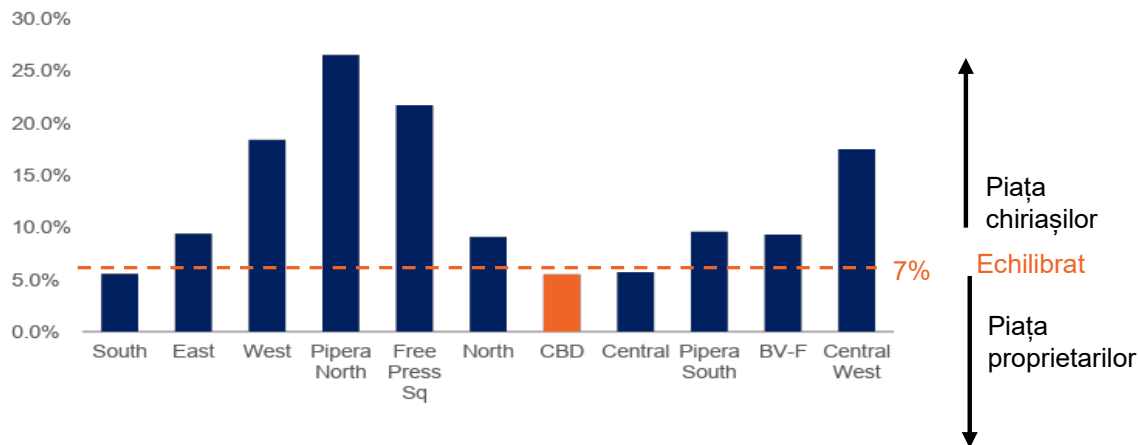
Sursa: Avison Young Research, CBRE, CW, JLL, Colliers, Danos

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 piață

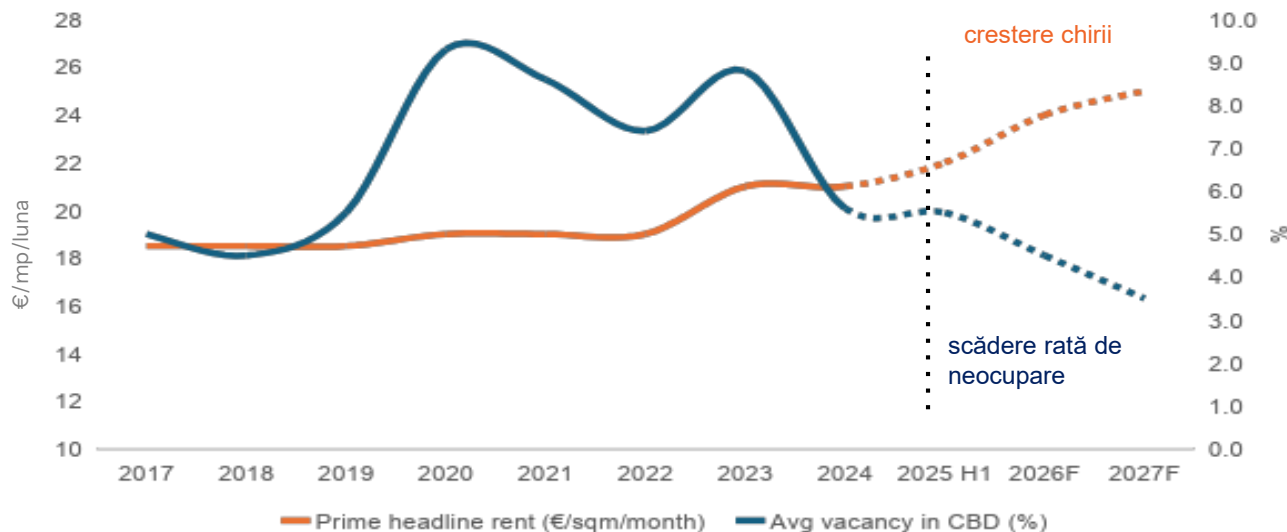
Fundamente favorabile

- 7% rata de neocupare neutră.
- Echilibru de putere între proprietari și chiriași.
- În prezent, rata medie de neocupare din CBD (zona centrală de afaceri) este sub nivelul neutru (5,7% la T4 2025).

Dezechilibrele actuale ale ratei de neocupare dintre subpiețele Bucureștiului confirmă faptul că chiriașii tind să se concentreze asupra unui set restrâns de subpiețe/zone 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

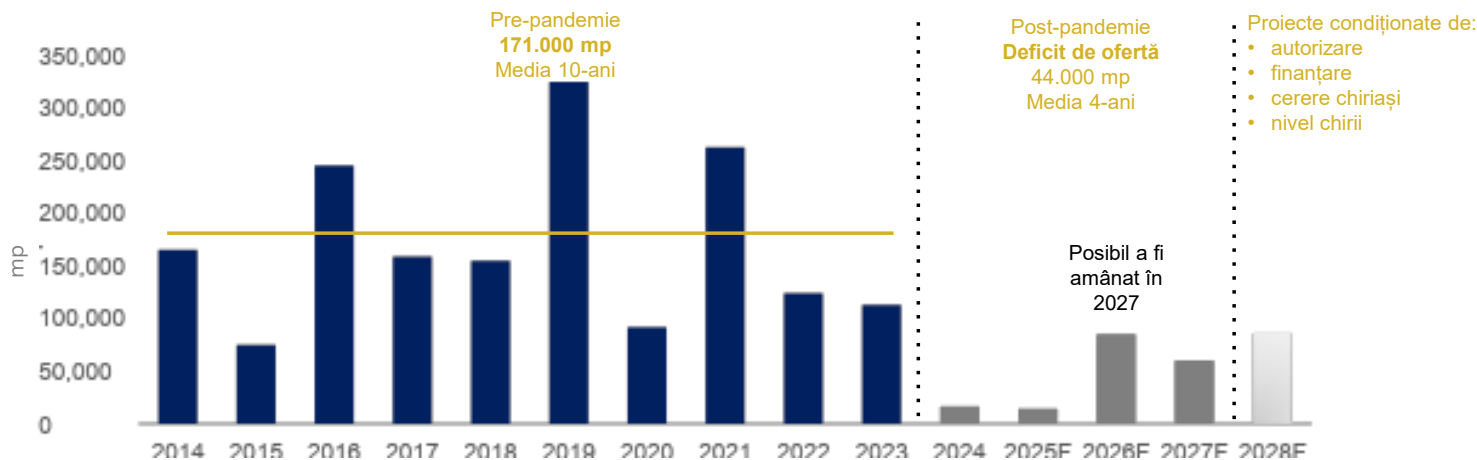
- Polarizarea chiriilor prime și a ratei de neocupare.
- Chirie contractuală, fără stimulente financiare.
- Rată medie de neocupare - include clădirile de birouri Clasa A și Clasa B.

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 piață

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.



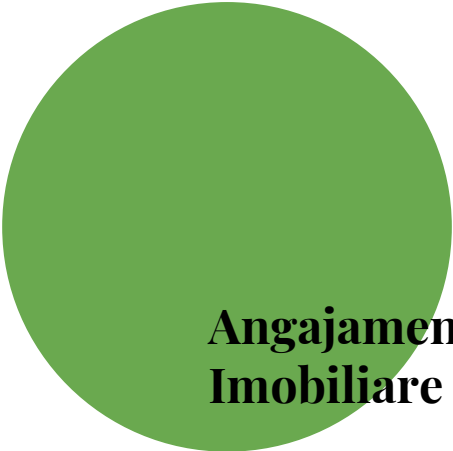
Piața spațiilor de birouri din România București

Deficitul de ofertă va continua

- Lipsa proiectelor noi în zona CBD/ zona centrală 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 chiriilor.
- **Blocajele persistente** în procesul de autorizare fac ca noile dezvoltări să fie din ce în ce mai dificile.

Sursa: Avison Young Studii de piață

ESG



Angajament Strategic pentru Investiții Imobiliare Responsabile

STAR este construit nu doar pentru a genera randamente financiare solide, ci și pentru a se **alinia cu viitorul sectorului imobiliar**: sustenabil, eficient și transparent.

Recunoaștem că principiile de Mediu, Social și Guvernare (ESG) nu mai sunt opționale - ele reprezintă **factori esențiali ai valorii pe termen lung**, ai preferințelor chiriașilor, ai apetitului investitorilor și ai conformității cu reglementările.

Mediu, Social și Guvernanta (ESG)



Mediu (Environmental):

Active Decarbonizate și Reziliente

Decarbonizarea Portofoliului

- Țintirea achizițiilor și modernizărilor orientate către clădiri eficiente energetic și cu emisii reduse.
- Implementarea etapizată a îmbunătățirilor verzi în întreg portofoliul (ex.: modernizarea sistemelor HVAC, iluminat LED, optimizarea anvelopei clădirii).

Certificare Cladiri Verzi

- Obținerea unui nivel minim BREEAM “Very Good” sau LEED Gold pentru toate activele principale.
- În cazul în care certificarea nu este disponibilă, se vor iniția programe de îmbunătățire și certificare imediat după achiziție.

Managementul Energiei și al Resurselor

- Implementarea de sisteme inteligente de monitorizare în timp real a consumului de energie, apă și generării de deșeuri.
- Reducerea costurilor operaționale și a amprentei de carbon, îmbunătățind în același timp confortul chiriașilor.

Social (S): Spații incluzive, Sănătoase și Centrate pe oameni

Bunăstarea și implicarea chiriașilor

- Proiectarea și administrarea activelor pentru a promova sănătatea și confortul chiriașilor (lumină naturală, ventilație, acces la spații verzi).
- Interacțiune constantă cu chiriașii prin mecanisme de feedback și sondaje de satisfacție.

Integrare urbană și impact comunitar

- Susținerea conectivității mixte, a proximității față de transportul public și a mobilității pietonale în mediul urban.
- Prioritizarea dezvoltărilor care susțin ocuparea forței de muncă locale și reziliența economică.

Siguranța la locul de muncă și formarea personalului

- Solicitarea ca administratorii de proprietăți și contractorii să respecte standarde stricte de muncă și siguranță..
- Angajament pentru dezvoltarea profesională și diversitatea forței de muncă la nivel de management și servicii.

Guvernanta (G): Transparență, Supraveghere și Aliniere

Transparență și raportare în cadrul REIT

- Raportare trimestrială a rezultatelor financiare, a valorii activului net (NAV) și a indicatorilor ESG.
- Supraveghere independentă la nivel de board, evaluări externe și conformitate cu standardele BVB și ASF.

Management responsabil și aliniere de interese

- Sponsorul și echipa de management vor deține o participație semnificativă pentru a asigura alinierea cu interesele investitorilor.
- Conflictele de interese vor fi dezvăluite clar și monitorizate conform politicii de guvernanta a REIT-ului.

Mecanisme de supraveghere ESG

- Comitet ESG la nivel de board, cu indicatori de performanță definiți și ciclu anual de evaluare.
- Publicarea strategiei ESG în rapoartele pentru investitori și în comunicările publice.

Mediu, Social și Guvernanta (ESG)



Integrare la nivel de Grup: ESG ca strategie de platformă

Filosofia noastră la nivel de grup poziționează ESG ca un element diferențiator esențial, nu doar ca o cerință de conformitate::

Reper	Executare
Generare de tranzacții	Riscul ESG este evaluat în procesul de aprobare a tranzacției. Sunt luate în considerare doar activele cu potențial de îmbunătățire sau cu un nivel minim de conformitate.
Achiziția	Due diligence-ul ESG face parte din lista de verificare pentru achiziție (audit energetic, analiza diferențelor de certificare, evaluarea expunerii la riscuri).
Management Active	Modernizările ESG sunt prioritizate în planificarea CapEx; colaborarea cu chiriași pe teme ESG este încurajată.
Raportare Investitori	Raportare ESG transparentă, integrată în informările REIT.
Parteneriate	Preferință pentru furnizori, consultanți și instituții financiare cu acreditări în domeniul sustenabilității.

De ce ESG contribuie la creșterea valorii activului

- Menținerea și atragerea chiriașilor: Clădirile cu certificări verzi atrag chiriași de calitate superioară, reduc rata de neocupare și generează chirii premium.
- Eficiență operațională: Modernizările ESG conduc la scăderea costurilor operaționale (OPEX) și la creșterea marjelor NOI.
- Acces la finanțare: Termeni preferențiali de la finanțatori „verzi” și acces la produse financiare care promovează sustenabilitatea.
- Lichiditate și valoare la exit: Investitorii instituționali solicită tot mai des portofolii conforme ESG pentru achiziție, ceea ce crește atractivitatea și prețul la vânzare.

Pe scurt:

Compania noastră nu este doar un vehicul de generare a veniturilor - este o platformă de investiții pregătită pentru viitor, construită pe sustenabilitate, reziliență și responsabilitate. Prin integrarea principiilor ESG pe întreg ciclul de viață al activelor și în guvernanta companiei, maximizăm randamentele, reducem riscurile și ne aliniem la noul standard al investițiilor imobiliare de generație viitoare.

Principii de Management al Riscului



Protejarea și creșterea valorii pentru acționari.

Identificarea Cuprinzătoare a Riscurilor: STAR Invest utilizează un proces solid pentru a identifica riscurile din sfera operațională, financiară, de piață și de reglementare, care ar putea afecta performanța portofoliului și valoarea activelor.

Supraveghere Reglementară și de Conformitate: Monitorizarea continuă a cadrului legislativ și de reglementare aflat în schimbare permite o adaptare rapidă și asigură respectarea integrală a cerințelor, reducând riscurile legale și reputaționale.

Atenuarea Proactivă a Riscurilor: Aplicăm măsuri strategice precum diversificarea, un proces riguros de evaluare financiară a activelor, și monitorizarea activă a portofoliului pentru a minimiza expunerea și a proteja capitalul investitorilor.

Sustenabilitate și Integrarea ESG: Factorii de mediu, sociali și de guvernanță sunt integrați în evaluările de risc pentru a consolida sustenabilitatea pe termen lung a activelor și pentru a alinia portofoliul la așteptările investitorilor.

Disciplină Financiară: STAR Invest menține niveluri adecvate de îndatorare și rezerve de lichiditate pentru a asigura reziliența în fața volatilității pieței și a perioadelor de declin economic.

Guvernanță și Raportare: O guvernanță transparentă a riscurilor, supravegheată de Consiliul de Administrație și echipa de management, asigură responsabilitate și raportarea la timp a problemelor și răspunsurilor legate de risc.

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.



Potențial 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.

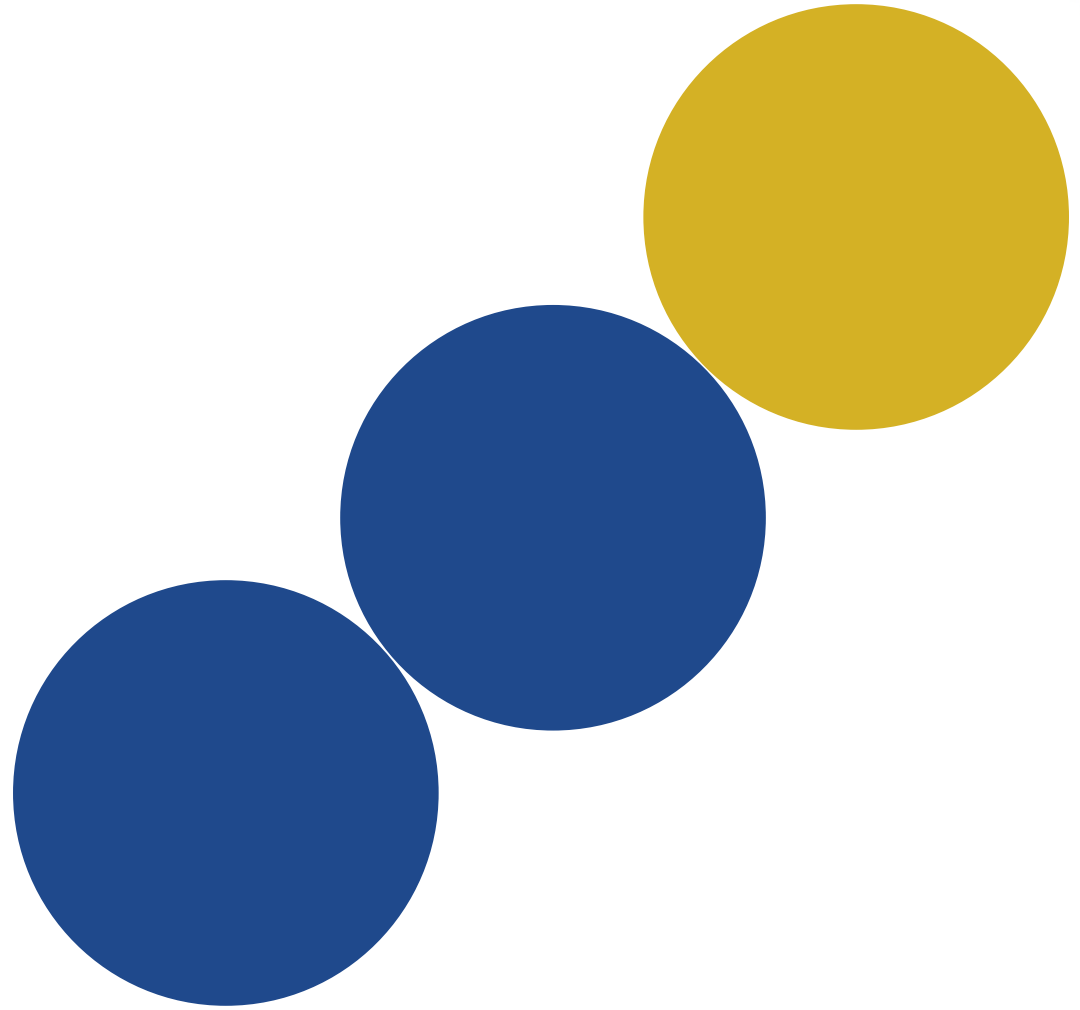


Alinierea managementului executiv

Stimulente aliniate pentru echipa de management executiv (bazate pe performanță, „skin in the game”).

Peste 3 milioane de euro capital angajat de către acționarul principal.

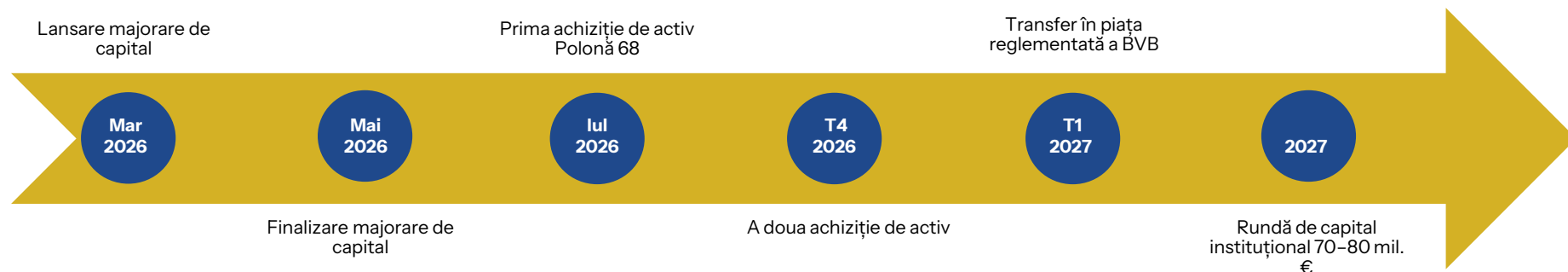
Repere



Repere și Perspective Financiare



Star Invest a atras 47,7 milioane lei (~9,1 milioane EUR) prin majorarea de capital finalizată în mai 2026, fonduri care au susținut achiziția clădirii Polona 68 în iulie 2026.



Exemple active - propunere

Activ	GLA (mp)	WAULT	Rata de ocupare	Randament	Preț achiziție (€M)
CBD 1	2.950	10,5ani	100%	11,5%	7
CBD 2	10.200	3,9ani	85%	8,5%	23.5
CBD 3	7.300	4,3ani	85%	8,5%	17.1
CBD 4	8.700	4,9ani	90%	8,5%	20
Polona 68 (achiziționat)	9.500	4,2ani	100%	11,52%	18



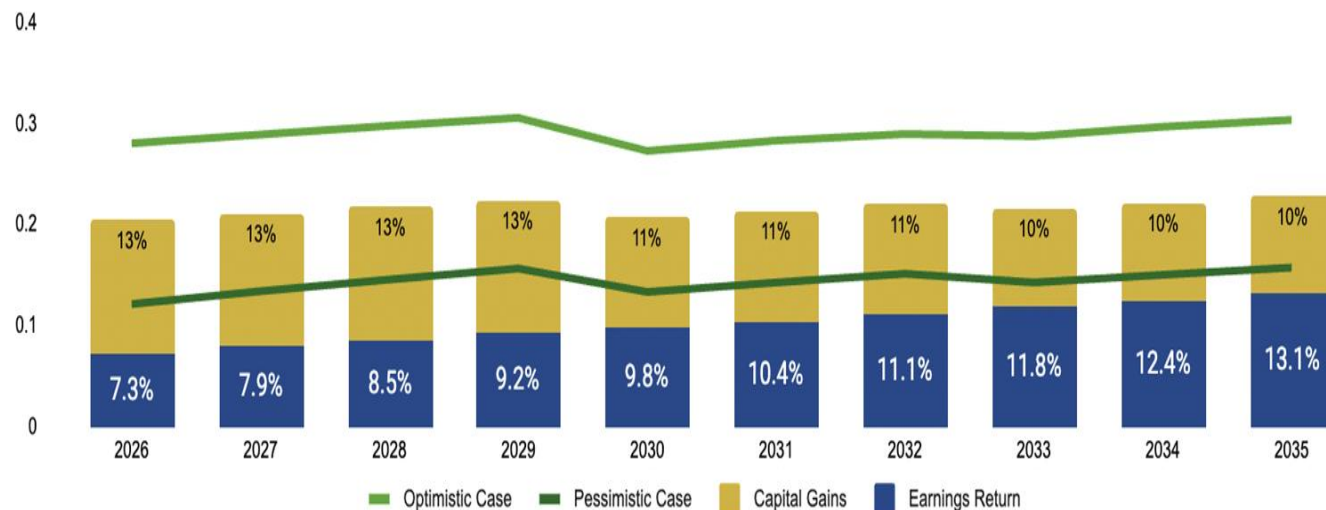
STAR Invest Sample Pipeline	Acquisition EUR	Acquisition Yield	Debt EUR	LTV	2026 Headline Rent
CBD1	7,007,176	11.50%	3,503,588	50%	830,000
CBD2	23,529,412	8.50%	11,764,706	50%	2,060,000
CBD3	17,058,824	8.50%	8,529,412	50%	1,493,500
CBD4	20,000,000	8.50%	10,000,000	50%	1,751,000
<i>Polona 68</i>	<i>18,000,000</i>	<i>11.52%</i>	<i>12,000,000</i>	<i>67%</i>	<i>2,074,108</i>

SCENARIOS	PESSIMIST	BASE	POSITIVE	DEFINITIONS
Rental Increase	indexation +0%	indexation + 1%	indexation + 2%	refers to % applied to headline rent as a result of indexation (ECB forecast) and increases resulting from active asset management (re-leasing, prolongation at higher rents, re-location of tenants etc.)
Structural Vacancy	7%	5%	3%	% applied to headline rent resulting from vacant space (loss of rent) in the year
Releasing Incentives	5%	4%	2%	includes incentives offered to tenants (either at leasing or re-leasing) under the form of rent free, calculated as a % of headline rent
Capex	5%	3%	2%	includes capex requirements for modernisation, fit-out contributions offered to tenants as incentives and leasing commissions, calculated as a % of headline rent
LTV	35%	50%	65%	Loan to Value: the value of the loan dividend by the market value of the asset
Amortization	10%	3%	1%	calculated as a % of loan to be reimbursed to the financing partner (banks in most cases) on a yearly basis
Interest on Loans	7%	5%	3%	calculated as a % of outstanding loan and paid to the financing partner
Exit Yield (10Y)	8.50%	8.00%	7.50%	yield at disposal

Situații Financiare și Ipoteze

Financials Base Scenario (mil. of EUR)	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	
Net initial yield	9.66%	8.50%	8.50%	8.50%	8.50%	8.25%	8.25%	8.25%	8.25%	8.00%	8.00%
Value	85.60	97.30	100.13	102.88	105.97	112.47	115.86	119.34	122.93	130.59	134.51
Loan to value ratio	54%	46%	43%	41%	38%	35%	33%	31%	29%	27%	25%
Debt	45.80	44.42	43.09	41.80	40.54	39.33	38.15	37.00	35.89	34.82	33.77
NAV	39.80	52.88	57.03	61.08	65.43	73.14	77.71	82.34	87.04	95.77	100.74
NAV growth	32.9%	7.9%	7.1%	7.1%	11.8%	6.2%	6.0%	5.7%	10.0%		
Gross rental income	7.28	7.49	7.70	7.93	8.17	8.41	8.66	8.93	9.19	9.47	
Principal Amortization	(1.37)	(1.33)	(1.29)	(1.25)	(1.22)	(1.18)	(1.14)	(1.11)	(1.08)	(1.04)	
Interest on loans	(2.22)	(2.15)	(2.09)	(2.03)	(1.97)	(1.91)	(1.85)	(1.79)	(1.74)	(1.69)	
Earnings before tax (after fees)	2.89	3.15	3.40	3.66	3.89	4.16	4.43	4.71	4.94	5.23	
Earnings yield	7.3%	7.9%	8.5%	9.2%	9.8%	10.4%	11.1%	11.8%	12.4%	13.1%	
Annualized capital gains	13.2%	13.2%	13.2%	13.2%	10.9%	10.9%	10.9%	9.7%	9.7%	9.7%	
Total Returns	20%	21%	22%	22%	21%	21%	22%	22%	22%	22%	23%

Total Returns - Guidance Base



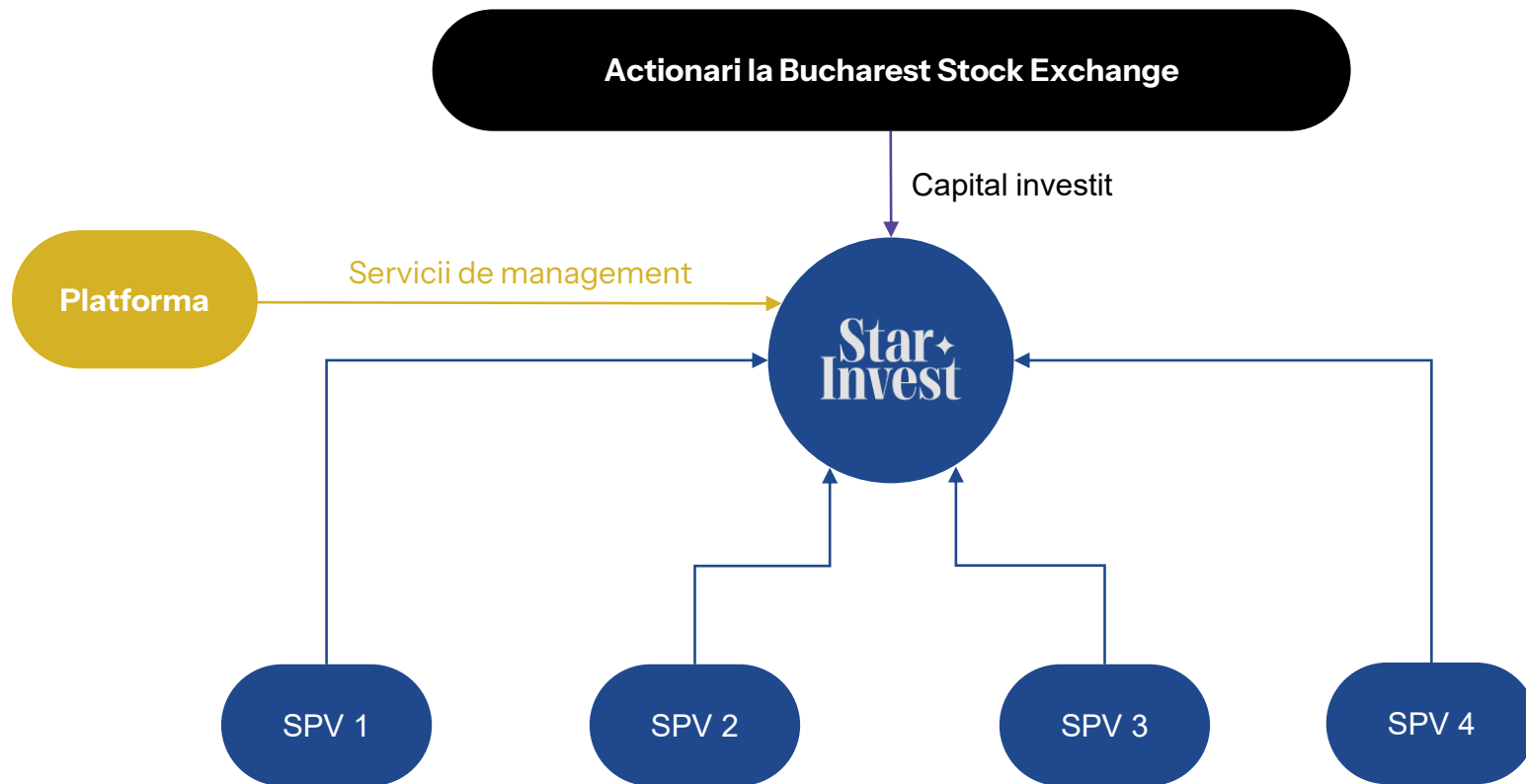
Scenariul
Financiar de
Referință

Anexe



Anexa

Structura Companiei





14 apartamente si 26 locuri de parcare în Greenfield

/vândute

Adresă: Greenfield Băneasa
Apartamente: 12 apartamente de 4 camere, 2 apartamente de 3 camere, 26 locuri de parcare
Zona: zona de nord a oraşului

Preţ achiziţie: 2.000.000 euro

Preţ vânzare: 2.500.000 euro

Venituri din chirii pe perioada deţinerii: 800.000 euro

Spaţiu Comercial Ultracentral

/vândut

Adresă: Strada Aurel Vlaicu, Nr. 1, Cluj Napoca
Suprafaţă: 1.400 mp, Deschidere: 70 ml
Etaj: Mezanin, Acces: 4 scări, Zona încărcare: Lift Marfă
Acces: circulaţie pietonală intensă, vizibilitate sporită

Preţ achiziţie: 1.400.000 euro

Preţ vânzare: 2.000.000 euro

25.000 mp teren Amplasat Strategic

/vândut

Adresă: Drumul Lăpuş, Bucureşti
Suprafaţa totală: 25.000 mp
Zonă: în curs de dezvoltare urbanistică în nordul oraşului
Acces: la 5 minute de aeroportul Otopeni, staţie de metrou în dezvoltare în apropiere, facilităţi comerciale în proximitate (Băneasa Mall), spital în construcţie în apropiere

Preţ achiziţie: 2.300.000 euro

Preţ evaluare: 3.250.000 euro

Portofoliu Existent

Polonă 68 Business Centre /achiziționat în iulie 2026

Adresa: Str Polonă 68-72, Sector 1, București



Portofoliu Existent

Polonă 68 Business Centre

achiziționat în iulie 2026

Adresa: Str. Polonă 68-72, Sector 1, București



Anul construcției: 2011

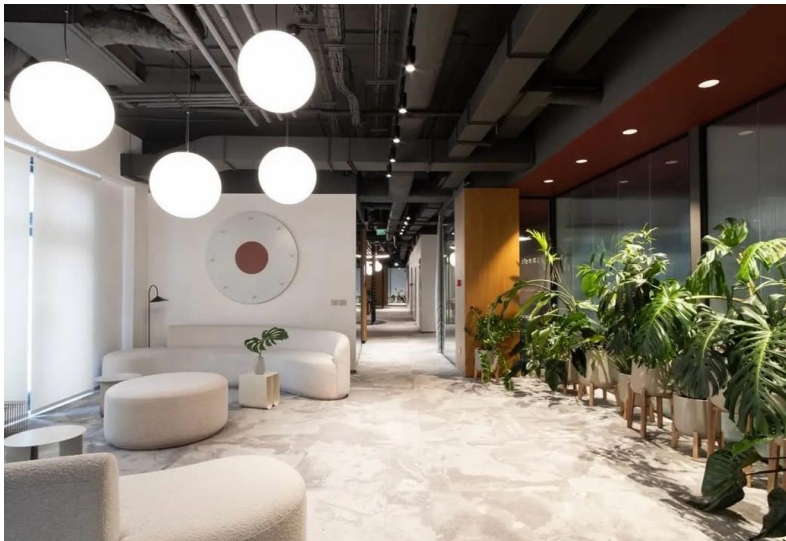
Suprafața închirială: 9.443 mp
(13.755 mp construit)

Rata de ocupare: 100% 196 locuri
de parcare

Portofoliu Existent

Polonă 68 Business Centre / achiziționat în iulie 2026

Adresa: Str. Polonă 68-72, Sector 1, București



- 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

- **Dinamici Excepționale ale Cererii**
rata de neocupare în CBD este sub 5,7%
- **Fără proiecte noi în dezvoltare**
menține rata de ocupare stabilă și susține perspectivele de creștere pe termen lung a chiriilor
- **Rația de parcare atractivă**
1 loc de parcare/50 mp





*Aceasta este o oportunitate rară de a investi într-una dintre **piețele imobiliare cu cea mai rapidă creștere din Europa**, alături de o echipă cu relațiile de afaceri, experiența și disciplina necesare pentru a livra rezultate.*

Star+Invest