

Platforma de investiții imobiliare fracționale MetaWealth vinde primul pachet de active imobiliare în timp record, către investitori din 12 țări, pentru 2,14 mil. USD

MetaWealth, start-up-ul fintech cu birouri în București, Dublin și Toronto, a vândut primul activ imobiliar către 153 investitori din România, Cipru, Austria, Elveția, Marea Britanie, Danemarca, Belgia, Olanda, Cehia, Canada, Suedia și Grecia, pentru o valoare combinată de 2,14 milioane USD.

Vânzarea, realizată în timp record de la lansarea platformei MetaWealth în urma cu o luna de zile în Uniunea Europeană, Marea Britanie și Canada, confirmă impactul revoluționar pe care aceasta platformă o poate avea asupra investițiilor imobiliare și aduce România în fruntea eforturilor de a tokeniza această industrie la nivel global.

„În mai puțin de 8 săptămâni, 30 de apartamente noi din București, complet mobilate și închiriate integral au devenit proprietatea unei comunități de investitori din întreaga lume, care au fost atrași de calitatea premium a activelor, de randamentul anual competitiv de 6% generat de investiția lor și de previziunile optimiste pentru viitorul pieței imobiliare din România”, spune **Michael Topolinski**, unul dintre co-fondatorii MetaWealth. „Ne așteptam ca al doilea activ de 2,5 milioane USD, care reprezintă tot un proiect rezidențial din București, să fie contractat foarte curând. Este un moment foarte important pentru noi, atât pentru că ajutam dezvoltatorii imobiliari români să își vândă activele pe piața globală, în timp ce aducem capital strain în țara, ci și pentru că suntem acum pregătiți să ducem acest proiect la următorul nivel”.

Cu sprijinul companiei de brokeraj Colliers International, MetaWealth își extinde aria de acoperire, cautând să atragă în platforma oportunități noi de investiții de 3-5 milioane USD fiecare, de pe piețe imobiliare mai mature, inclusiv Varșovia, Budapesta, Atena și Praga.

De asemenea, MetaWealth își propune să își diversifice portofoliul din platforma pentru a include active rezidențiale, de birouri, comerciale și logistice, și să ajungă la o valoare totală a activelor aflate în gestiune de 100 milioane USD, până pe 30 aprilie 2024.

În paralel, MetaWealth negociază un parteneriat strategic cu o bancă digitală cu sediul la Londra, care este interesată să ofere aplicația mobilă de investiții clienților săi.

„În contextul în care estimăm un flux de investiții tot mai intens în următoarele luni, ne concentrăm și pe extinderea echipei principale din București, biroul care reprezintă hub-ul tehnologic al MetaWealth”, adaugă **Amr Adawi**, unul dintre co-fondatorii MetaWealth. „Angajații tineri din România, talentați și foarte bine pregătiți, au avut rol strategic în dezvoltarea unei experiențe de utilizator simplă și sigură pentru investitorii noștri și ne propunem să menținem același standard de calitate și securitate a serviciilor pe viitor. În prezent avem aproximativ 10 poziții deschise pentru biroul nostru din București, majoritatea pentru roluri tehnice, și sperăm să le acoperim cu talent local în curând”.

MetaWealth permite utilizatorilor să achiziționeze active imobiliare evaluate de experți, complet închiriate și fără datorii contractate, sub forma unor tokenuri digitale, care generează randamente de aproximativ 6-7% aferente veniturilor din chirii, precum și câștiguri suplimentare din aprecierea activelor pe termen mediu, prin investiții inițiale care pot începe de la 100 USD.

Platforma se adresează în principal profesioniștilor din mediul urban, cu un nivel al venitului peste media națională, care doresc să își investească economiile într-o oportunitate sigură și profitabilă, dar nu au timpul și resursele necesare pentru a investi într-un activ imobiliar întreg.

Fondatorii și proprietarii MetaWealth includ doi investitori și dezvoltatori imobiliari - Michael Topolinski și Richard McLaughlin-Duane, cu un portofoliu cumulativ de active imobiliare de 1,3 miliarde USD, Amr Adawi, un antreprenor cu experiență directă în dezvoltarea de startup-uri fintech cu active cumulate de peste 8 miliarde USD, și Darren Carvalho, fost Vicepreședinte Goldman Sachs în New York, care aduce o experiență aprofundată de lucru cu portofoliul existent și potențial de companii și startup-uri din GS Growth Equity Group.