

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

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

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

„În mai puțin de 8 saptamâni, 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 reprezinta tot un proiect rezidențial din București, sa fie contractat foarte curând. Este un moment foarte important pentru noi, atât pentru ca ajutam dezvoltatorii imobiliari români sa își vânda activele pe piața globala, în timp ce aducem capital strain în țara, ci și pentru ca suntem acum pregatiti sa ducem acest proiect la urmatorul nivel”.

Cu sprijinul companiei de brokeraj Colliers International, MetaWealth își extinde aria de acoperire, cautând sa atraga 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 sa își diversifice portofoliul din platforma pentru a include active rezidențiale, de birouri, comerciale si logistice, si sa ajunga la o valoare totala a activelor aflate în gestiune de 100 milioane USD, pâna pe 30 aprilie 2024.

În paralel, MetaWealth negociaza un parteneriat strategic cu o banca digitala cu sediul la Londra, care este interesata sa ofere aplicația mobila de investiții clienților sai.

„În contextul în care estimam un flux de investiții tot mai intens în urmatoarele luni, ne concentram și pe extinderea echipei principale din București, biroul care reprezinta hub-ul tehnologic al MetaWealth”, adauga **Amr Adawi**, unul dintre co-fondatorii MetaWealth. „Angajații tineri din România, talentați și foarte bine pregatiți, au avut rol strategic în dezvoltarea unei experiențe de utilizator simpla și sigura pentru investitorii nostri si ne propunem sa mentinem 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 speram sa le acoperim cu talent local în curând”.

MetaWealth permite utilizatorilor sa achiziționeze active imobiliare evaluate de experți, complet închiriate și fara datorii contractate, sub forma unor tokenuri digitale, care genereaza 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 adreseaza în principal profesioniștilor din mediul urban, cu un nivel al venitului peste media naționala, care doresc sa își investeasca economiile într-o oportunitate sigura și profitabila, 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 cumulat de active imobiliare de 1,3 miliarde USD, Amr Adawi, un antreprenor cu experiența 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.