



"Tokenizarea imobiliarelor - un fenomen extrem de interesant în piața de profil"

(Interviu cu Marius Morra, CEO și cofondator al TOKERO)

- "Criptomonedele sunt din ce în ce mai utilizate în piața imobiliară și în construcții"

Criptomonedele sunt din ce în ce mai utilizate în piața imobiliară și în construcții, ne-a spus Marius Morra, CEO și cofondator al TOKERO, în cadrul unui interviu, apreciind: "Chiar apare un fenomen extrem de interesant în care eu cred foarte mult: tokenizarea imobiliarelor. Acest lucru îți permite să achiziționezi bucățica ta de imobil (care de obicei este puțin spre deloc divizibil și nu foarte lichid ca investiție) cu sume pornind chiar de la 100 de dolari. De asemenea, va permite ca, folosind sume acceptate ca fiind mici în imobiliare (de exemplu 40-50.000 de euro) cu care, în condiții normale, nu poți achiziționa decât o garsonieră veche într-o zonă proastă a orașului, să poți

deține de jumătate din sumă o bucată de apartament din zona de Nord a Capitalei și cu cealaltă jumătate o bucată dintr-un apartament pe malul mării în Dubai. Ambele investiții cu potențial randament mult mai ridicat".

Marius Morra subliniază că firmele cu profituri mari din imobiliare își diversifică investițiile, adăugând în portofoliu și investiții consistente în crypto. Platforma românească de tranzacționare crypto TOKERO, prima de acest tip din România, și-a triplat atât cifra de afaceri în 2021, precum și volumul de tranzacționare, în timp ce numărul de clienți și echipa au crescut cu mai mult de cinci ori, în aceeași perioadă.

Reporter: Cum evoluează piața crypto, între pandemie și război, pe un fond inflaționist și în perspectiva unei recesiuni globale?

Marius Morra: Chiar din enunț nu pare un context tocmai roz, propice dezvoltării, dar cum caracterele tari se dezvăluie și se dezvoltă în timpuri mai grele, așa și piața crypto se maturizează

în bear market. După scăderi destul de drastice, Bitcoin s-a stabilizat momentan (n.r. la ora realizării interviului) în zona de 21-23.000 de dolari și proiectele serioase continuă să se dezvolte, beneficiind de această perioadă "mai liniștită" să construiască. Noi, cei din zona crypto, am mai trăit multe astfel de momente, avem încredere în viitor și le fo-

losim să ne educăm și să facem un plan bun pentru următoarea perioadă.

Reporter: Ce sentiment au investitorii în acest tip de active?

Marius Morra: Dacă este să discutăm științific, există chiar un instrument de monitorizare a acestui sentiment - FEAR and GREED index care, în funcție de piață, poate trece de la Extreme

Fear (recent) la Extreme Greed. Momentan suntem în zona de NEUTRAL (sursă <https://edition.cnn.com/markets/fear-and-greed>), rămâne de văzut ce ne rezervă perioada următoare. Ca sentiment general, caruselul de emoții în acest domeniu este unul foarte variat, de la "Weak hands" - cei care se sperie și vând (de multe ori în pierdere) la cea



MARIUS MORRA:

"În acest moment, 95% dintre investitorii TOKERO sunt români, în condițiile în care nu am avut campanii targetate pe internațional încă. Vizăm și acest lucru, dar momentan ne-am concentrat pe consolidare pe România și dezvoltarea portofoliului de produse și servicii".



mai mică scădere, la "Diamond hands" - investitorii versași, cu vechime și experiență care știu să speculeze foarte bine mișcările pieței, atât pe creștere cât și pe scădere.

Reporter: Ce perspective are această piață?

Marius Morra: Dacă ar fi să parafralez un citat celebru, "Sky is no more the limit". Și dacă ar fi să mă citez pe mine care spun asta încă de la scăderile din 2018 - privim cu optimism în viitor, piața crypto este îndeajuns de mare încât să fie un fenomen greu de ignorat sau să dispară și îndeajuns de mică încât să poată să crească foarte mult. Oricine poate ajunge la această concluzie după ce compară capitalizarea de piață a criptomonedelor cu a companiilor de top din lume. În mare, piața crypto valorează cât o companie foarte mare din lume. În acest moment, de exemplu, piața crypto este la o capitalizare de 996 miliarde de dolari (în scădere de la 3 trilioane în perioada de All Time High), puțin peste Tesla (890 miliarde)

și puțin sub Google (1,56 trilioane). Din punctul meu de vedere, potențialul pieței în 5-10 ani de zile este de minim 10 trilioane, aproximativ de zece ori mai mare decât în acest moment.

Reporter: Care este profilul investitorului în criptomonede?

Marius Morra: Profilul investitorului în crypto este unul extrem de variat și toate aceste profile sunt legate între ele de apetitul crescut la risc pentru că trebuie să spunem corect: investițiile în criptomonede sunt investiții cu grad mare de risc. Diferența este făcută în schimb de educație, sunt oameni care văd investițiile în crypto că pe un joc de noroc "bag câțiva bani și văd ce se întâmplă", eventual "dau un tun" și cei care se raportează la crypto ca la orice alt tip de investiții, studiază proiectele în care investesc și au un plan bine stabilit pentru acestea.

În rapoartele noastre de marketing am conturat profile care, de cele mai multe ori, se identifică cu profilele sociale pe care le întâlnim zi de zi. Rămâne de

menționat că apetitul la risc al bărbaților este cu siguranță mult mai crescut decât al femeilor și că investițiile în criptomonede pe firmă încep să prindă din ce în ce mai mult teren.

Reporter: În ce sectoare sunt folosite cu preponderență criptomonedele?

Marius Morra: Prin apariția a tot mai multor procesatori de plată cu criptomonede, acestea pot fi acceptate la plată, practic, în orice domeniu. Important de știut este că pentru comerciant există o conversie imediată în lei sau euro, astfel că nu este afectat de volatilitate și nu există alte implicații contabile. Acest lucru favorizează mult adopția, astfel încât vedem criptomonede acceptate la plată în special în zona de electronice, pe diverse platforme de profil, din ce în ce mai mult în imobiliare, dar și în businessuri mici, de exemplu spălătorii auto. Categorie, în acest moment, cel mai mult criptomonedele sunt văzute ca mijloc de investiții. Important de știut este că, de mai bine un an, există și o

lege (207/21 iulie 2021) care reglementează plățile în monede virtuală/digitală ca mijloace de plată legală, fără numerar.

Reporter: În ce măsură sunt utilizate acestea în piața imobiliară și construcții?

Marius Morra: Criptomonedele sunt din ce în ce mai utilizate în acest domeniu, ba chiar apare un fenomen extrem de interesant în care eu cred foarte mult: tokenizarea imobiliarelor. Acest lucru îți permite să achiziționezi bucățica ta de imobil (care de obicei este puțin spre deloc divizibil și nu foarte lichid ca investiție) cu sume pornind chiar de la 100 de dolari. De asemenea, va permite ca, folosind sume acceptate ca fiind mici în imobiliare (de exemplu 40-50.000 de euro) cu care, în condiții normale, nu poți achiziționa decât o garsonieră veche într-o zonă proastă a orașului, să poți deține de jumătate din sumă o bucată de apartament din zona de Nord a Capitalei și cu cealaltă jumătate o bucată dintr-un apartament pe malul mării în Dubai. Ambele in-

vestiții cu potențial randament mult mai ridicat.

Și, la fel de interesant, am observat că firmele cu profituri bune din imobiliare își diversifică investițiile adăugând în portofoliu și investiții consistente în crypto.

Reporter: Când estimați că acest tip de monede virtuale vor fi utilizate în mod uzual?

Marius Morra: Depinde foarte mult de ce aspect discutăm din punct de vedere al utilității. Utilizate ca asseturi investiționale, gradul de adopție deja este unul destul de mare, cu potențial extrem de creștere și deja foarte mare în comparație cu perioada 2015 sau chiar 2018. Utilizate ca mijloc de plată în mod uzual este un fenomen care preconizez că va mai dura ceva timp, aici este nevoie să fie create din ce în ce mai multe avantaje pentru ca oamenii să plătească în crypto, un cadru legislativ cât mai prietenos și interfețe cât mai facile. Toate cele enumerate sunt "work in progress".

Reporter: Care este povestea TOKERO? Cum v-ați poziționat pe piață și ce obiective ați atins de la înființare?

Marius Morra: Povestea

TOKERO a început în 2017 (LDV Bank la acea vreme) din spirit pur antreprenorial, văzând un mare potențial în această zonă. Un an de zile s-a lucrat la prima versiune a platformei pe care am lansat-o oficial pe piață în martie 2018. Din primul moment am venit cu un suflu nou, fresh și ne-am poziționat foarte aproape de comunitate, fiind foarte prezenți pe toate grupurile de Facebook și Telegram de specialitate, interacționând cu toți cei care aveau nevoie de informații de la cele mai generale, la cele mai punctuale. Au urmat 2 ani destul de dificili în care am învățat multe, am și greșit, pivotat dar am muncit și perseverat în permanență. În 2020 am fost primii din România care am listat Elrond (Egold), un proiect care în acest moment nu mai are nevoie de nicio prezentare. A fost unul dintre momentele în care am început să câștigăm tot mai multă tracțiune și iată-ne aici adăugând la listarea Elrond, lansarea platformei de educație, rebrandingul din LDV în TOKERO, prima rundă de finanțare finalizată cu succes, facilitarea meetup-ului în România cu Vitalik Buterin, fondator Ethereum și lansarea TOKERO launchpad unde am

avut proiecte care au strâns câte 1 milion de dolari în 36-48 de ore.

Reporter: În ce proporții investitorii TOKERO sunt români?

Marius Morra: În acest moment, 95% dintre investitorii TOKERO sunt români, în condițiile în care nu am avut campanii targetate pe internațional încă, vizăm și acest lucru, momentan ne-am concentrat pe consolidare pe România și dezvoltarea portofoliului de produse și servicii. Va urma, cu siguranță, și expansiunea internațională, noi plecând cu această viziune încă de la început.

Reporter: Cum a evoluat activitatea TOKERO în ultima perioadă?

Marius Morra: Activitatea TOKERO a evoluat frumos și armonios în ultimii ani, având o creștere generală în cifra de afaceri de 125 de ori, la nivel de grup, de 2,5 milioane de euro față de 20.000 de euro în decembrie 2019. În termeni de volume tranzacționate, anul 2021 s-a remarcat printr-o triplare, comparativ cu anul precedent, ajungând la 75 milioane de euro, de la 25 milioane de euro în 2020; am ajuns astfel la o evalua-

re de 15 milioane de euro, pe baza metodei DCF (discounted cash-flows), o creștere de trei ori față de anul 2020.

Reporter: Ce planuri aveți în perioada următoare?

Marius Morra: Perioada următoare va fi cu siguranță una cât se poate de interesantă și se va desfășura pe două direcții importante: derularea unei runde secunde de finanțare, una deschisă de această dată, spre deosebire de prima care a fost cu circuit închis și lansarea TOKERO TOKEN, un token utilitar pe modelul \$BNB de la Binance, \$CRO de la Crypto.com îmbinat cu \$POLS, tokenul nativ al launchpadului Polkastarter. În jurul token-ului se va contura întregul ecosistem TOKERO, ce va cuprinde mai multe servicii și beneficii, primele fiind deja active, exchange, launchpad și TOKERO PRO.

Reporter: Mulțumesc!

