

Date: 14.01.2010

Publication: [kompasinvestycji.pl](http://www.kompasinvestycji.pl) (construction portal)

Title: A year of price stabilization: an interview with Tomasz Łapiński from Ronson Development.

Author: Magda Wójcicka

http://www.kompasinvestycji.pl/z_branzy-4b4ef15586898.htm

KOMPAS
INWESTYCJI.PL

PORTAL NOWYCH INWESTYCJI BUDOWLANYCH
Infolinia: 0 801 000 458

[Strona główna](#)
[O nas](#)
[Z Branży](#)
[Newsy](#)
[Inwestycje](#)
[Analizy i raporty](#)
[Firmy](#)
[Deweloperzy](#)
[Moje konto](#)
[Kontakt](#)

► **Rok stabilizacji cen (rozmowa z Tomaszem Łapińskim, dyrektorem finansowym i członkiem zarządu Ronson Development)**



Mozemy planować nowe inwestycje nie martwiąc się o finanse – mówi Tomasz Łapiński, dyrektor finansowy i członek zarządu Ronson Development.

Magda Wójcicka (Kompas inwestycji): Właśnie minął dziesiąty rok Państwa działalności na polskim rynku. Rok trudny dla wielu deweloperów ze względu na pogłębiający się kryzys. Sporo z nich odnotowywało nawet jeśli nie straty, to z pewnością pewien zastój w zyskach. Ronson Development sprzedał natomiast o prawie 100 proc. więcej lokali niż w roku 2008. Czy odczuli Państwo w jakikolwiek sposób pewien zastój w branży? Czy taki sukces to zwiastun końca kryzysu?

Tomasz Łapiński (Ronson Development): Oceniając nasze wyniki sprzedaży z pewnością należy uznać, że rok należał do udanych. Oddaliśmy też do użytku projekt Galileo w Poznaniu dzięki czemu możemy rozpoznawać w wynikach przychody z tego tytułu. Oczywiście spowolnienie na rynku było odczuwalne, ale wiele wskazuje na to, że rynek mieszkaniowy odbija się od dna i wraca na niego koniunktura. Może na to wskazywać II półrocze 2009 r. kiedy mimo zmniejszenia liczby mieszkań w ofercie sprzedaliśmy 145 lokali, a więc więcej niż w I półroczu kiedy ta oferta była większa.

MW: W swojej ofercie mają Państwo zarówno mieszkania w dobrym standardzie, jak i apartamenty i domy. Oferta z którego sektora cieszyła się największym zainteresowaniem w ostatnim czasie? Gdzie można upatrywać przyczyn tego sukcesu?

TŁ: Ronson od początku działalności koncentruje się na projektach o podwyższonym standardzie, które kieruje do coraz liczniejszej polskiej klasy średniej. Zainteresowaniem cieszyły się wszystkie nasze projekty mieszkaniowe. Cały czas świetnie wyniki odnotowywały Nautica i Imaginarium II. Ten ostatni projekt jest praktycznie sprzedany. Ostatnie miesiące to także dynamiczne przyspieszenie sprzedaży w naszym pierwszym poznańskim projekcie Galileo, a także ursynowskim Gemini. Aktywne działania sprzedażowe i marketingowe przynoszą efekty. Liczymy także, że sprzedaż domów w projektach Constans i Gardenia nabierze tempa, gdy zostaną one oddane do użytku. Taka jest specyfika tego typu projektów.

MW: Chciałabym zapytać o bankowe dofinansowanie Państwa projektów deweloperskich w ubiegłym roku. Jak to się kształtowało, tzn. na jak dużą skalę musieli Państwo korzystać z dofinansowania bankowego?

TŁ: Pozytywne wyniki sprzedaży i generowane przez nie środki pozwoliły nam na realizację części trwających projektów w oparciu wyłącznie o środki własne. Przykładem takiego projektu może być Imaginarium II, gdzie nie było potrzeby, by skorzystać z umowy kredytowej z bankiem BZ WBK zawartej jeszcze w 2008 roku, jak również projekt Nautica, gdzie dzięki bardzo dobrym wynikom sprzedaży zrezygnowaliśmy z kredytu na finansowanie tego projektu, przyznanego w czerwcu 2009 roku przez Pekao SA (około 60 mln zł). Równolegle z zapewnieniem finansowania Nautici udało nam się zabezpieczyć bankowe finansowanie budowy pierwszego etapu projektu Gemini (PKO BP). W tym przypadku nie tylko przedłużyliśmy kredyt udzielony na zakup działki, ale również skorzystaliśmy z kredytu na współfinansowanie kosztów budowy. Widać zatem, że pomimo różnych zawirowań na rynkach finansowych byliśmy w stanie zapewnić finansowanie bankowe naszych projektów lecz nie zawsze z niego korzystaliśmy.

Rozpoczęcie nowych projektów finansowane będzie m.in. ze środków pozyskanych z oferty prywatnej 22,7 mln akcji oraz takiej samej liczby warrantów dających prawo do objęcia akcji (w stosunku 1:1). Wpływy z emisji wyniosły ponad 72,6 mln zł. Już wykorzystujemy pozyskane środki. Zgodnie z założeniami zrefinansowaliśmy część zobowiązań zaciągniętych na zakup działek i dzięki temu zwolniliśmy część zabezpieczeń. Na ten cel przeznaczone zostało dotychczas 25,5 mln zł. Projekty, których uruchomienie planujemy jeszcze w tym roku będziemy finansować zarówno wykorzystując środki własne, jak i finansowanie bankowe, w sprawie którego prowadzimy zaawansowane rozmowy z kilkoma instytucjami.

MW: Czy w tym roku sytuacja będzie wyglądać podobnie?

TŁ: Spodziewamy się, że rok 2010 nie przyniesie znaczących zmian w podejściu sektora bankowego do deweloperów i jesteśmy na to dobrze przygotowani. Dzięki środkom pozyskanym z emisji jesienią ubiegłego roku, jak również dzięki środkom, które zasila nasze konta, zakończeniu w tym roku naszych ursynowskich projektów i sprzedaży mieszkań w projekcie Galileo, możemy planować nowe inwestycje nie martwiąc się o finanse.

MW: Jak kształtowały się ceny mieszkań w ubiegłym roku? Czy byli Państwo zmuszeni do drastycznych cięć cen za lokale?

TŁ: Wyniki sprzedaży za 2009 rok potwierdzają, że należał on do całkiem udanych. Na początku ubiegłego roku zdecydowaliśmy się na wprowadzenie promocji cenowych w wybranych projektach, ale nie były to z pewnością drastyczne obniżki.

MW: Jakie są Państwa przewidywania w tej kwestii na rok 2010?

TŁ: Obecnie rozważamy korektę cen w górę na wybranych projektach. Oczekujemy, że ten rok powinien przynieść stabilizację cen.

MW: Wielu deweloperów wykorzystywało czas kryzysu w branży do gromadzenia ziemi „na przyszłość”. Kupowali kolejne grunty, których ceny, podobnie jak ceny mieszkań, także spadły. Powiększyli w ten sposób bank ziemi, na której teraz będą realizować kolejne projekty. Czy Państwo też przyjęli taką strategię?

TŁ: W porównaniu z innymi deweloperami nasz bank ziemi jest stosunkowo duży i był tworzony w czasach niższych cen gruntów. To daje nam spory komfort jeśli chodzi o marżę i politykę cenową. Obecnie dysponujemy gruntami w Warszawie, Wrocławiu, Poznaniu i Szczecinie pozwalającymi na wybudowanie ponad 5000 mieszkań. Realizując obecnie stawiane sobie cele powinniśmy do 2011 roku rozwinąć skalę naszej działalności tak, aby móc sprzedawać około 500 mieszkań rocznie, a zatem posiadany przez nas bank ziemi pokryje nasze potrzeby jeszcze przez długi czas. Oczywiście nie oznacza to, że rezygnujemy z zakupów dodatkowych gruntów. Jeżeli pojawiają się ciekawe i odpowiadające naszym oczekiwaniom okazje, to niewykluczone, że zwiększymy nasz bank ziemi.

MW: Jakie projekty RONSON Development będzie realizować w tym roku? Proszę o nich opowiedzieć.

TŁ: W tym roku planujemy rozpocząć realizację siedmiu nowych projektów. Stawiamy na projekty małe, kameralne, ale w dobrej lokalizacji. Pierwszym projektem, który ruszy już w pierwszym kwartale 2010 roku jest trzeci etap bardzo udanego projektu Imaginarium – inwestycji na warszawskich Bielanach. Na trzeci kwartał zaplanowane jest uruchomienie drugiego etapu ursynowskiego projektu Gemini. Z 133 mieszkaniami będzie to największy z przyszłorocznych projektów. We Wrocławiu rozważamy uruchomienie projektu w charakterze apartotelu. Koncepcja polega na sprzedaży poszczególnych lokali, a całość byłaby zarządzana w charakterze hotelowym. Wśród projektów, które wystartują od pierwszego etapu wymienić można inwestycje przy ulicy Człuchowskiej/Olbrachta i Kłobuckiej w Warszawie, czy przy ulicy Wiślanej w Łomiankach. Łącznie w 2010 roku chcemy rozszerzyć ofertę o ponad 500 nowych mieszkań.

MW: Prócz inwestycji realizowanych w stolicy, a także kilku innych polskich miastach (Poznaniu, Wrocławiu, Szczecinie) mieli Państwo wizję, żeby rozpocząć ekspansję także w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Czy jest szansa, że rozpoczną Państwo tę działalność w najbliższym czasie?

TŁ: Naszym zdaniem jest jeszcze sporo do zrobienia na polskim rynku. Mamy znaczący bank ziemi pozwalający na wybudowanie kilku tysięcy mieszkań w Polsce. Nie zapadały żadne wiążące decyzje odnośnie ekspansji za granicą.

Dziękuję za rozmowę.

fot.: Tomasz Łapiński

kompasinwestycji.pl (construction portal) / A year of price stabilization: an interview with Tomasz Łapiński from Ronson Development

Mr Łapiński summarized last year in Ronson and sales status in main projects including Imaginarium II, Galileo, Nautica and Gemini. He explained financial situation of the company and briefly described how some of the projects were financed. Łapiński described situation on real estate market and its outlook. In the end he answered the questions about Ronson's future and planned projects.