

Date: 28/05/2014
Media: Puls Biznesu (real estate supplement)
Title: 2015 may be the best year ever for Ronson (sponsored article)

MATERIAL PARTNERA **RONSON**
RONSON EUROPE N.V.

ROZMOWA Z TOMASZEM ŁAPIŃSKIM, CZŁONKIEM ZARZĄDU I DYREKTOREM FINANSOWYM RONSON DEVELOPMENT

Rok 2015 będzie rekordowy



► Projekt Moko przy ul. Magazynowej w Warszawie. [FOT. ARC]

Jakich wyników finansowych inwestorzy mogą spodziewać się w najbliższych kwartałach?
Tomasz Łapiński, członek zarządu i dyrektor finansowy Ronson Development: Wyniki finansowe w poszczególnych kwartałach zawsze odzwierciedlają zyskowność projektów, które w danym okresie przekazujemy naszym klientom. W drugim kwartale powinniśmy przekazać klucze do pozostałych lokali w pierwszym etapie projektu Espresso (w którym dotychczas wykazaliśmy marżę brutto na poziomie powyżej 22 proc.) oraz zacznijemy przekazywać lokale we własnie ukończonym pierwszym etapie poznanińskiego projektu Młody Grunwald.

Wielkopolska inwestycja, mimo że ostatnio cieszy się dużym zainteresowaniem ze strony naszych klientów, jest realizowana na gruncie, którego zakup był finalizowany w niekorzystnym dla spółki czasie i po prostu nie będzie tak zyskowny jak inne projekty Ronson Development.

Biorąc pod uwagę to, że w kolejnych kwartałach 2014 r. nie zakończymy już żadnej istotnej budowy, można oczekiwać, że zyski w kolejnych kwartałach tego roku będą generowane przede wszystkim przez projekty, na których realizacja spółka osiągała ostatnio marżę brutto od kilku do kilkunastu procent. Sytuacja ta odwróci się w 2015 r., kiedy zacznijemy przekazywać klucze w III i IV etapach projektów Sakura i Verdis, jak również kiedy zakończymy budowę przy Tamce oraz pierwszego etapu projektu Moko przy ul. Magazynowej. Można zatem spodziewać się, że po relatywnie słabszych wynikach finansowych w 2014 r. Ronson powinien pochwalić się rekordowymi wynikami w roku następnym.

Jaka jest sytuacja płynnościowa spółki? Czy można spodziewać się wypłaty dywidendy za 2013 r.?
Sytuację płynnościową oceniamy bardzo korzystnie. Nie mamy najmniejszych problemów z aranżacją finansowania uruchamianych przez nas budów, które są współfinansowane przez największe polskie banki. Jednocześnie nasze potrzeby związane z koniecznością współfinansowania posiadanej banku ziemi zaspokajamy poprzez emisję obligacji. W ostatnich dniach z powodzeniem uplasowaliśmy trzy kolejne serie naszych obligacji na łącznie 45 mln zł w celu zabezpieczenia finansowania zakupu działki przy ulicy Jasminowej w Warszawie.

Popyt na emitowane przez nas obligacje przekroczył nasze oczekiwania. Jednocześnie cieszy nas również to, że ostatnio przeprowadzone emisje zostały uplasowane przy niższych marżach niż w 2013 r.

W obecnej sytuacji, gdy czolowi deweloperzy istotnie zwiększają udziały rynkowe, zależy nam na tym, aby znajdować się w najbardziej dynamicznie rozwijającej się czołówce. Oznacza to, że chcemy zwiększać skalę naszej działalności jeszcze szybciej, niż to planowaliśmy kilka kwartałów temu. W obecnych warunkach rynkowych osiągnięcie przez Ronson Development sprzedaży powyżej 1000 mieszkań rocznie wydaje się być celem, który możemy zrealizować w ciągu 1-2 lat. Zwiększone tempo rozwoju jednocześnie oznacza jednak konieczność większego kapitałowego zaangażowania w realizowane projekty, jak również – w krótszej perspektywie – uzupełnienia banku ziemi. Pamiętajć też należy, że deweloper mieszkaniowy, planując swój rozwój, musi przede wszystkim dbać o bezpieczeństwo swojego bilansu i wiarygodność nie tylko dla instytucji współfinansujących realizowane projekty, ale przede wszystkim dla klientów kupujących budowane mieszkania. Mając to wszystko na uwadze, postanowiliśmy zarekomendować naszym akcjonariuszom, aby cały zysk z 2013 r. pozostał w spółce.

Jakie plany ma spółka na kolejne dwa-trzy lata? Czy można oczekiwać wejścia na nowe rynki?
Skuplamy się na tym, na czym znamy się najlepiej, czyli na realizacji projektów mieszkaniowych. Naszym największym rynkiem jest Warszawa i tak pozostanie. Jednocześnie, wykorzystując posiadane grunty, zamierzamy umacniać naszą pozycję rynkową w Poznaniu, Wrocławiu i Szczecinie, wprowadzając do realizacji kolejne inwestycje. Bank ziemi, jaki posiadamy w tych miastach, jest wystarczający do prowadzenia działalności przez kolejnych kilka lat, z pewnością jednak w perspektywie najdalej 12-18 miesięcy zacznijemy uzupełniać bank ziemi w Warszawie. Nie wykluczamy nabycia kolejnego projektu w stolicy jeszcze w tym roku. Liczymy na to, że w perspektywie roku-dwóch zwiększymy skalę naszej działalności do tego stopnia, że systematycznie będziemy sprzedawać ponad 1000 lokali rocznie i podobną ilość mieszkań będziemy przekazywać naszym klientom, co ostatecznie nie tylko pozwoli na osiągnięcie jeszcze lepszych wyników finansowych, ale również ograniczy wahania zyskowności odnotowywane w poszczególnych kwartałach.

„ Nie mamy najmniejszych problemów z aranżacją finansowania uruchamianych przez nas budów, które są współfinansowane przez największe polskie banki.

Date: 28/05/2014
Media: Puls Biznesu (real estate supplement)
Title: 2015 may be the best year ever for Ronson (sponsored article)

2015 WILL BE A RECORD BREAKING YEAR

What financial results can be expected by investors in the next quarters?

Tomasz Łapiński, Ronson Development board member and financial director: financial results in particular quarters always reflect profitability of the projects which we hand over to our customers in respective periods. In the second quarter we are going to hand over the remaining flats of the first stage of the Espresso project (where we have recorded a gross margin of over 22 percent so far) and we are going to start handing over flats in the first stage of the Młody Grunwald project in Poznań which has just been completed. Despite its great popularity among our customers, this investment in the Wielkopolska Region is implemented on real property which was purchased by our company in a very unfavourable period and it will simply not be as profitable as other projects of Ronson Development.

Considering the fact that in the next quarters of 2014 we are not going to finish any other significant construction, we can expect that the next quarters' profits will mainly be generated by projects from the implementation of which the company has recently obtained the gross margin ranging from several to dozen or so percent. This situation will change in 2015, when we will start handing over keys in the third and fourth stages of Sakura and Verdis projects and also when we have completed the Tamka construction and the first stage of Moko project at Magazynowa Street. Therefore, one may expect that after the relatively worse results in 2014, Ronson should be able to boast with record breaking results in 2015.

And what is the liquidity situation of your company? Can the investors expect a dividend payment for 2013?

We consider our financial liquidity situation to be a very positive. We do not have any problems with arranging financing for the construction projects we start and which are co-financed by the biggest banks of Poland. At the same time, we satisfy our needs connected with the necessity to co-finance the land bank by bond issue. Over the last days we have successfully placed three consecutive series of our bonds for a total of PLN 45 million in order to secure financing for the purchase of the plot at Jasminowa Street in Warsaw. The demand for the bonds issued by us has exceeded our expectations. At the same time we are also glad that the issues conducted recently have been placed at lower margins than in 2013.

In the present situation, when the leading developers have been increasing their market shares significantly, it is important for us to be present in the most dynamically developing top group. This means that we want to increase the range of our operation even faster than we planned a few quarters ago. In present market conditions, reaching the target of more than 1000 flats a year seems to be the level which we can reach within 1-2 years. However, the increased speed of development also means the necessity of a bigger capital involvement in the projects implemented as well as - in the short term - the land bank replenishment. One should also

remember that, when planning its development, a residential developer has to take care mainly of the safety of its balance sheet and credibility not only for the institutes which co-finance the projects but most of all for the customers buying their flats. Bearing all this in mind, we have decided to recommend to our shareholders that the whole profit for 2013 remain in the company.

What are the company's plans for the next two- three years? Can we expect the company to enter new markets?

We focus on the things we know the best, i.e. implementation of residential projects. Warsaw is our biggest market and it will remain so. At the same time, using the lands we have, we are going to strengthen our market position in Poznań, Wrocław and Szczecin by implementing new projects there. The land bank we have in these cities is sufficient to carry out our activities for the next several years. However, surely within no more than 12- 18 months we will start replenishing our land bank in Warsaw. We do not exclude the possibility of purchasing another project in the capital city as soon as this year. We hope that within one or two years we will increase the range of our operations so much that we will systematically keep selling over 1000 units a year and we will keep handing over a similar number of flats to our customers, which will eventually not only let us record even better financial results, but which will also reduce fluctuations in profitability reported in respective quarters.