

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 zaczniemy przekazywać lokale we właśnie ukończonym pierwszym etapie poznafiskiego 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 realizacji spółka osiągała ostatnio marżę brutto od kilku do kilkunastu procent. Sytuacja ta odwróci się w 2015 r., kiedy zaczniemy 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 posiadanego 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 Jasninowej 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 czołowi 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 – uzupełniania banku ziemi. Pamiętać 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?
Skupiamy 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 zaczniemy 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.”