

Date: 27/07/2017  
Media: Parkiet  
Subject: W 2017r. przekażemy 1 tys. lokali

WYWIAD | TOMASZ ŁAPIŃSKI

z prezesem Ronson Development rozmawia Adam Roguski

# W 2017 r. przekażemy 1 tys. lokali

**Deweloperzy idą na kolejny rekord, jeśli chodzi o sprzedaż mieszkań. Jak długo hossa może potrwać?**

Ubiegły rok i połowa 2017 r. to niewątpliwie bardzo dobry okres dla spółek z naszej branży, co potwierdzają rosnące wyniki sprzedaży mieszkań notowane przez deweloperów. Popytowy sprzyjają utrzymujące się niskie stopy procentowe oraz coraz lepsza sytuacja na rynku pracy, co przekłada się już od dawna na wzrost poczucia bezpieczeństwa nabywców, a za chwilę prawdopodobnie przełoży się też na zwiększenie wynagrodzeń. Kluczowe znaczenie dla wzrostu sprzedaży miały zakupy dokonywane w całości za gotówkę, zarówno na własne potrzeby, jak i inwestycyjne. Na początku tego roku widać było ponadto mobilizację nabywców walczących o dopłaty z programu „Mdm”. Jednocześnie trudno o wskazanie czynników, które mogłyby odwrócić tę tendencję w krótkim czy nawet średnim terminie.

**Czy wygaszenie „Mdm” może coś zmienić na rynku pierwotnym?**

Program „Mdm” niewątpliwie przyczynił się do wzrostu popytu na mieszkania. Według szacunków firmy REAS udział wniosków kredytowych złożonych do BGK w okresie funkcjonowania programu „Mdm”, tj. od początku 2014 r., w łącznej sprzedaży mieszkań na rynku pierwotnym wynosił od około 13 proc. dla rynku krakowskiego do nawet 28 proc. w przypadku rynku poznańskiego. W Warszawie odsetek ten wyniósł około 15 proc.

Znaczenie programu „Mdm” można zaobserwować także w naszym przypadku. W jednej z naszych inwestycji – Miasto Moje na warszawskiej Białołęce, gdzie większość oferowanych mieszkań mieści się w limitach „Mdm” – po wstrzymaniu wniosków o dofinansowanie z „Mdm” w kwietniu tego roku zaobserwowaliśmy krótkotrwały spadek tempa sprzedaży. Aktualnie klienci dopytują nas o różnego rodzaju oferty alternatywne wobec programu „Mdm” i oczywiście staramy się wyżyć naprzeciw ich oczekiwaniom.

**A wprowadzenie programu Mieszkanie+, nastawionego na wynajem, a nie wspieranie zakupu lokali?**

Można przyjąć, że ta rządowa inicjatywa może wpłynąć w pewien sposób na spowolnienie rynku w segmencie mieszkań popularnych. Co do zasady bowiem program ten



FOT. MIŁY PRACOWNIK

ma być odpowiedzią na deficyt mieszkaniowy wśród tej części społeczeństwa, której trudno jest pozyskać kredyt na warunkach czysto komercyjnych. Zatem osoby wpisujące się w profil odbiorców programu Mieszkanie+, które rozważałyby ewentualny zakup mieszkania w segmencie popularnym, mogą odkładać swoją decyzję zakupową do czasu, aż rządowy projekt zacznie w pełni funkcjonować, czyli za mniej więcej dwa lata. Nie powinno to jednak zachwiać rynkiem pierwotnym właśnie z uwagi na to, dla kogo program ten jest przeznaczony, jak również z uwagi na to, że program ten w dużym stopniu będzie dotyczył mniejszych ośrodków miejskich, czyli innych rynków niż te, na których działają największe deweloperzy.

Poza ceną trudno wskazać inne konkurencyjne przewagi mieszkań budowanych w ramach programu Mieszkanie+. Budowa mieszkań po niskich cenach będzie równoznaczna z niższym standardem, np. brakiem wind czy podziemnych parkingów, które są dzisiaj standardem w segmencie mieszkań popularnych. Należy się także liczyć z tym, że projekty te będą powstawać po prostu w mniej atrakcyjnych lokalizacjach.

**W I półroczu sprzedaliśmy 439 mieszkań, o 21 proc.**

**więcej niż rok wcześniej. W całym 2016 r. sprzedaż skurczyła się o ponad 9 proc., do 821. Jakże są ambicje na cały 2017 r.?**

Nasz plan na ten rok zakłada sprzedaż około 800 lokali, co wynika głównie z mocno wyprzedanej oferty – uzupełniliśmy ją znaczenie dopiero na przełomie II i III kwartału br. – oraz ze sprzedaży pod koniec 2016 r. Novej Królikarni – dużego projektu będącego jeszcze na etapie budowy. Przypomnę, że Ronson pełni obecnie funkcję menedżera tego projektu, czyli odpowiada za jego realizację i sprzedaż mieszkań na rzecz nowego właściciela, ale lokali sprzedanych w tej inwestycji nie wliczamy już do naszych wyników sprzedażowych.

**Jak sprzedaż może się rozwijać w najbliższych latach?**

Wysoka aktywność nabywców i dobre otoczenie ekonomiczne wskazują, że popyt na mieszkania w II połowie 2017 r. powinien się utrzymać na bardzo wysokim poziomie. Nieznaczne zmiany na rynku zauważymy prawdopodobnie w chwili uruchomienia ostatniej puli dofinansowania w ramach programu „Mdm”, a następnie wraz z całkowitym wygaśnięciem tego wsparcia, które nastąpi w przyszłym roku.

O dalszej przyszłości rynku mieszkaniowego będą decydowały uwarunkowania makroekonomiczne, czyli wysokość stóp procentowych oraz sytuacja na rynku pracy. Natomiast z uwagi na utrzymujący się w Polsce deficyt mieszkaniowy – w porównaniu z innymi rynkami europejskimi – nasz rynek ma bardzo dobre perspektywy.

**Ile mieszkań macie w ofercie? Jakże projekty mogą zostać wprowadzone w tym roku?**

W I półroczu sprzedaliśmy 439 mieszkań, a jednocześnie uruchomiliśmy dwie nowe inwestycje: kolejny etap City Link w Warszawie oraz Miasto Marina we Wrocławiu. Łącznie w ramach tych dwóch projektów realizujemy 519 lokali. Tym samym II półroczu rozpoczęliśmy z ofertą przekraczającą nieco 1 tys. lokali. W drugim półroczu możemy uruchomić jeszcze pięć inwestycji obejmujących łącznie ponad 600 lokali, z czego jedna dotyczy nowej lokalizacji – przy ul. Bułgarskiej i Świerzawskiej w Poznaniu, a cztery to kontynuacje naszych dotychczasowych projektów, czyli Chili City V koło Poznania, Panoramika IV w Szczecinie, Vitalia II we Wrocławiu oraz Miasto Moje II w Warszawie.

**Jak wygląda bank ziemi, czy będziecie go powiększać?**

Poza projektami, które już realizujemy, bank umożliwi nam realizację ponad 4 tys. lokali, w tym około 2 tys. w Warszawie, blisko 500 w Poznaniu, ponad 600 we Wrocławiu i przeszło 800 w Szczecinie. Ponadto na początku tego roku podpisaliśmy przedwstępne umowy dotyczące zakupu działek w warszawskim Ursusie, gdzie docelowo może powstać około 1,6 tys. mieszkań. Zakładamy, że realizację pierwszego etapu tej inwestycji rozpoczniemy w I połowie 2018 r.

Zależy nam na zakontraktowaniu kolejnych gruntów na warszawskim rynku, ale z uwagi na wysoki – i nadal rosnący – oczekiwania sprzedających i jednocześnie dużą konkurencję nie jest to łatwe. Nie zamierzamy jednak rozbudowywać banku ziemi za wszelką cenę.

**W branży trwa ruch, spółki przejmują, wchodzi na nowe rynki. Jakże plany ma Ronson?**

Skupiamy się przede wszystkim na wzmocnieniu naszej pozycji na warszawskim rynku. W szczególności po sprzedaży

projektu Nova Królikarnia oraz ostatnio zrealizowanych zakupach na Białołęce i Ursusie zależy nam na zwiększeniu naszej obecności w takich dzielnicach, jak Mokotów czy Wola. Najważniejszy jest jednak zwrot z zainwestowanych pieniędzy, więc obszar naszych zainteresowań jest znacznie szerszy.

**W I półroczu wydałście 375 lokali, o 36 proc. więcej niż rok wcześniej (276). W całym 2016 r. przekazałście 790 mieszkań, o 14 proc. więcej niż w 2015 r. Jaki jest potencjał wydan mieszkań w tym roku?**

W II półroczu tego roku planujemy ukończenie pięciu projektów obejmujących łącznie ponad 700 lokali, w tym pierwszego etapu naszej bestsellerowej inwestycji City Link na warszawskiej Woli. Powinno nam to umożliwić przekazanie klientom w całym 2017 r. blisko 1 tys. lokali.

**Jak wygląda struktura zadłużenia z tytułu obligacji, czy można się spodziewać kolejnej emisji dla detalu?**

W tym roku przeprowadziliśmy dwie prywatne emisje obligacji, w maju i czerwcu, o wartości odpowiednio 50 mln (zabezpieczona hipotecznie seria R) i 20 mln zł (nienotowana i niezabezpieczona seria S) – w obu przypadkach uzyskaliśmy atrakcyjniejsze oprocentowanie niż przy wcześniejszych naszych emisjach. Wykupiliśmy natomiast obligacje o łącznej wartości nominalnej 95,5 mln zł. W efekcie nasze zadłużenie nominalne z tytułu wyemitowanych obligacji wynosi obecnie łącznie około 197 mln zł, co uważamy za optymalny poziom przy naszej skali działalności. Komfortowa dla nas jest również struktura zapadalności tego zadłużenia. W 2017 r. nie mamy już zaplanowanych żadnych wykupów, a terminy zapadalności wyemitowanych obligacji rozłożone są dość równomiernie na lata 2018–2021 (42 mln zł przypada do wykupu w 2018 r., 50 mln zł w 2019 r., 35 mln zł w 2020 r. oraz 70 mln zł w 2021 r.).

Obecnie nie planujemy żadnej kolejnej emisji, nie wykluczamy jednak, że w przyszłości moglibyśmy ponownie skierować naszą ofertę do inwestorów detalicznych, korzystając z takiej opcji jak w ubiegłym roku, w którym przeprowadziliśmy testową ofertę publiczną o wartości 10 mln zł. Przypomnę, że z uwagi na wartość tej oferty nie wymagała ona sporządzenia prospektu emisyjnego. @

**Date:** 27/07/2017  
**Media:** Parkiet  
**Subject:** In 2017 we will deliver 1 thousand units

An interview with Tomasz Łapiński, CEO of Ronson Development, where he anticipates how long the bull market in the residential sector may last in Poland and how termination of the “Flats for Young” program and introduction of Flat+ program may affect the primary market. He also discusses Ronson’s plans for 2017 as well as the structure of the company’s bonds debt.

The journalist sums up that Ronson sold 21% more flats in the first half of the year than in the corresponding period of 2016 and asks about the company’s ambitions for the whole 2017. Tomasz Łapiński responds that Ronson’s plan is to sell about 800 units this year which is due to largely sold out offer which was only complemented at the turn of Q2 and Q3. He sums up that in the first half of the year, Ronson Development sold 439 flats and commenced two new investments which gives 519 units in total and consequently an offer of over 1 thousand units for the second half of the year. When asked about the land bank, the CEO points out that it allows the company to develop over 4 thousand units in four biggest Polish cities and he recalls that at the beginning of the year Ronson signed initial agreements to purchase plots in Warsaw Ursus to build 1.6 thousand flats there. When the journalist sums up increases in the number of delivered flats over 2016 and the first half of 2017, Tomasz Łapiński provides that in the second half of the year, the company is planning to complete 5 projects with 700 units which should allow Ronson to deliver about 1 thousand units in the whole 2017.