

Date:  
Media:  
Subject:

26/03/2018  
Parkiet  
Koszty zadecydują o tempie wzrostu rynku

WYWIAD | NIR NETZER

z prezesem Ronson Development rozmawia Adam Roguski

# Koszty zadecydują o tempie wzrostu rynku

**Ma pan doświadczenie zebrane w wielu krajach, jak Polska różni się od innych rynków mieszkaniowych?**

Polska znacznie różni się od innych krajów w regionie. Ma silną gospodarkę, co zostało potwierdzone podczas kryzysu w 2009 r., przez który Polska jako jedyna przeszła, notując wzrost PKB. To kraj zamieszkiwany przez 38 mln osób, z kilkoma dużymi miastami, co także odróżnia ją od wielu innych krajów, w których przeważnie jest jedno duże miasto – stolica, a pozostałe są znacznie mniejsze. Ponadto rynek nieruchomości w Polsce zaczął się mocno rozwijać już na początku XXI w., co pozwoliło wielu krajowym deweloperom urosnąć i zbudować pozycję przed nadejściem kryzysu, inaczej niż np. w Rumunii, Bułgarii czy Serbii.

Polscy budowlanci uznawani są za najlepszych w regionie. Tutejszy system bankowy, a także rynek kapitałowy, w szczególności rynek obligacji, także sprzyjają rozwojowi deweloperów – umożliwiają pozyskanie finansowania na realizację projektów.

Podsumowując, Polska to dojrzały i zorganizowany rynek, co niekiedy można powiedzieć o innych krajach w regionie.

**W ostatnich latach pierwotny rynek mieszkaniowy w Polsce rósł po średnio 19 proc. rocznie, w ub.r. w sześciu największych aglomeracjach sprzedano 72,7 tys. mieszkań. Czy takie tempo wzrostu jest do utrzymania?**

Aby to było możliwe, potrzebne jest utrzymanie silnego popytu, jaki obserwujemy obecnie, a także gotowość i możliwość kupujących do zaakceptowania rosnących cen, co jest pochodną kształtowania się wynagrodzeń, oszczędności, dostępności kredytów hipotecznych czy niskich stóp procentowych. Biorąc pod uwagę dalszejszy popyt, spodziewamy się dalszego wzrostu rynku mieszkaniowego w kolejnych kilku latach, przy czym skala tego wzrostu może zostać zmniejszona przez rosnące koszty generalnego wykonawstwa i ewentualny wzrost stóp procentowych.

**Jak na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy wzrosły koszty wykonawstwa w waszym przypadku?**

Niestety, w tej kwestii nie widać światła w tunelu – dwucyfrowy wzrost kosztów, którego doświadczaliśmy w ciągu ostatnich 12 miesięcy, jeszcze się nie zakończył. Głównie z powodu braku wystarczającej siły roboczej. Nie powstał żaden rządowy program, który przychylnyby się do tego, że koszty generalnego wykonawstwa wrócą do rozsądnych poziomów.

**Czy wzrost cen wykonawstwa udaje się rekompensować wzrostem cen mieszkań?**

Rynek potrzebuje trochę czasu, aby przelknąć gwałtowny wzrost kosztów budowy. Musimy podnieść ceny sprzedaży mieszkań w takim tempie, jakie będzie akcepto-



FOT. MAT. PRUSOWE

walne dla klientów. Dynamika zmian cen jak zwykle zależy od specyfiki danego projektu, jego lokalizacji, klienta docelowego itp. W projektach cieszących się dużym popytem, w szczególności takich, gdzie duży udział stanowią zakupy w celach inwestycyjnych, dostosowanie cen przychodzi dość łatwo. Trudniej jest dostosować ceny w projektach z tzw. segmentu budżetowego, gdzie tempo podwyżek zależy od różnych czynników.

**W 2017 r. Ronson sprzedał 815 mieszkań, o 1 proc. mniej niż rok wcześniej, podczas gdy rynek urosł o 17 proc. Jakże są plany na 2018 r.?**

Nasze plany zakładają sprzedaż mieszkań na zbliżonym poziomie jak w 2017 r. oraz istotny wzrost sprzedaży w perspektywie dwóch lat.

**W 2017 r. spółka przekazała klientom 833 mieszkania, o 7 proc. więcej niż rok wcześniej. Jaki jest potencjał wydań na ten rok?**

Rok 2017 był rekordowy w historii naszej spółki pod względem liczby lokali przekazanych klientom, przy czym duża część dotyczyła projektu joint venture, w którym mamy 50 proc. W 2018 r. zamierzamy utrzymać wysoki poziom przekazań, przy jednoczesnym większym udziale spółki w

łączych przychodach ze sprzedaży.

Muszę przyznać, że problemy związane z generalnym wykonawstwem uderzają w nas pośrednio dwojako. Z jednej strony przekładają się na wysokie koszty budowy. Drugi aspekt to problemy generalnych wykonawców z zapewnieniem odpowiedniej liczby pracowników czy podwykonawców na budowach, co wpływa negatywnie na możliwości realizowania przez nich inwestycji w zakładanym terminie.

**Niedawno za 80 mln zł kupiliście dużą działkę w warszawskim Ursusie. Czy będziecie dalej rozbudowywać bank ziemi?**

Chcemy rozwijać naszą działalność i rozbudowywać bank ziemi, ale niekoniecznie będą to projekty o tak dużej skali jak ten w Ursusie. Chciałbym zdywersyfikować nasz bank ziemi, uzupełniając go o projekty w bardziej centralnych lokalizacjach Warszawy.

**Czy zarząd będzie rekomendować wypłatę dywidendy za ubiegły rok?**

Zawsze patrzemy w pierwszej kolejności na interes naszych akcjonariuszy i możliwość regularnego dzielenia się z nimi wypracowywanymi zyskami. Jeśli jednak nadszły się odpowiednia okazja inwestycyjna, jestem przekonany, że nasi akcjonariusze będą gotowi odłożyć podział zysku, aby móc czerpać zyski z tejże okazji.

**Po co przenioscie siedzibę z Holandii do Polski?**

Dla nas to naturalny krok. Ronson to bowiem polska firma – cała nasza działalność skupia się w czterech miastach Polski, a w Warszawie mieści się nasze główne biuro. Zmiana formy

**PARKIET**

O WYNIKU ZADECYDUJE URUS

Plan minimum to 750 lokali. Wynik ostateczny zależy od tego, kiedy do oferty wejdzie działka w Ursusie. Ronson chce w sprzedaż ponad 800 mieszkań w Ursusie

8 marca 2018 r.

[parkiet.com](http://parkiet.com)

prawnej ze spółki holenderskiej w europejską oraz przeniesienie siedziby do Polski to coś zupełnie naturalnego. Przytniesz też wymierne oszczędności – ograniczymy bowiem wiele kosztów funkcjonowania w obecnej formie, które nie przyniosą nam żadnych korzyści. ☺

CV

Nir Netzer został prezesem Ronsona w listopadzie 2017 r. Od 2009 r. jest prezesem izraelskiej spółki DEN Financial Consultancy, ma bogate doświadczenie w branży deweloperskiej: kierował GH East Europe, był dyrektorem finansowym Engel East Europe (obecnie Kimberley Enterprises), pracował też w PwC Israel. ☺

**Date:** 26/03/2018  
**Media:** Parkiet  
**Subject:** Koszty zadecydują o tempie wzrostu rynku - interview by Adam Roguski with Nir Netzer, CEO of Ronson.

1. You gained experience in many countries. What makes Poland different from other housing markets?

Poland is much different from many other countries in the region having strong economy approved to cross the 2009 crisis with positive GDP growth as oppose to all others in the region, occupying 38 million habitants with few major cities as oppose to others with one major capital and others in lot lower scale, furthermore the economy of Poland in terms of real estate development start developing in early 21<sup>st</sup> century allowing developers to complete development round before the crisis arrived, not like Romania, Bulgaria and Serbia for instance.

The Polish human resource for the construction works considered to be at the highest level in the region

The banking system as well as the capital markets, especially the bonds market, is friendly, available and supporting the developers throughout their projects.

So as general it is quite a mature and organized market, not a phrase you necessarily can state regarding other markets in the region today.

2. In recent years, the primary residential market in Poland grew by 19% annually. Last year, 72.7 thousand apartments were sold in the six largest cities. Is it possible to maintain such a growth rate?

The basic for that to happen is to have the strong demand the market is experiencing today, with the ability of the purchaser to back such raise in prices (salary, savings, bank mortgages and low interest rates) together with the market's expectation for additional and continuance raise in the prices. Based on today's demand we do project market growing for the next couple of years but the level of growth might be set off by GC costs and potential raise in the interest rates.

3. The housing industry is complaining about the increase in the costs of contracting and the growing prices of land. How much the construction costs increased in your case over the last twelve months?

Unfortunately, we are not seeing the light in this matter and the double digits raise we experienced in the last 12 months or so have not come to it end yet as the basics of not having enough labor is not translated into any governmental plan which will take the GC's back to reasonable level of costs.

4. Do you expect further increases this year?

As mentioned, I do project additional raise in their costs

5. Is the rise in construction costs compensated by the increase in housing selling prices? How much the selling prices changed during last year and what can we expect this year?

it takes some time to the market to swallow the rapid raise in the construction costs but we must raise the selling prices in the pace the market can adjust to. The change in the selling price, as always

is subject to the specific characters of each of the projects, location, target market etc. whereby in high demand areas where the investors are key players you could easily adjust the prices, in low budget areas the mission is rather difficult and the raise is subject to other parameters.

6. In 2017, Ronson sold 815 apartments, 1% less than a year earlier, while the market grew by 17%. What are your plans for 2018?

The plans for 2018, as we published last week, are to maintain the same level for this year while significant increase will come within two more years and on

7. In 2017, the company delivered 833 units to its clients, 7% more than a year earlier. What is Ronson's potential in terms of deliveries for this year?

This year was a record high year for deliveries, however big portion was related to 50% JV we had. In 2018 we intend to keep the high level but to enjoy larger portion of the sales. In this manner, I must admit that the GC's crisis are hitting us twice, one on the high level of costs and the other on their ability to employ subcontractors and provide the projects on time.

8. Recently, Ronson has bought a large plot of land in Warsaw's Ursus for PLN 80 million. Will you continue to expand your land bank?

As an ongoing business we will continue to expand but not necessarily for projects at that scale. I wish to diversify the mixture of the land bank we are holding with projects in more central locations in Warsaw.

9. Will the management recommend dividend payment from last year's profit?

We always see our shareholders in front of us and considering the ability to distribute profits as a goal, yet, if the right opportunity will come im sure our shareholders will be willing to postpone the division in order to enjoy the fruits of such opportunity.

10. Ronson is going to move its headquarters from the Netherlands to Poland. What is the purpose of this move?

It is just natural to do so. We are so purely polish having our entire operations in 4 cities in Poland with headquarter in Warsaw so it is just natural we will bring home the registered address and migrate Ronson Europe NV to EU with seat in Poland. That will save us lots of costs we are paying on an annual basis with no effective gain.