

Date: 28.07.2012

Publication: Parkiet

Title: We want to enter the office market

Journalist: Anna Koper

Z SHRAGĄ WEISMANEM, prezesem spółki Ronson Europe rozmawia Anna Koper

W 2011 r. informowaliśmy, że w tym roku chcielibyście przed sprzedać około 500 mieszkań. W pierwszym półroczu sprzedaliście zaledwie 168 lokali. Czy w związku z tym te prognozy są aktualne? Rynek mieszkaniowy boryka się raczej ze spadkiem niż ze wzrostem popytu...

Podtrzymujemy wcześniejsze założenia nawet mimo tego, że rynek nie jest prosty. Odchylenia od naszych szacunków nie powinny przekroczyć 10 proc. w którąkolwiek ze stron. Naszym atutem jest to, że w Warszawie dzielimy inwestycje na kilka etapów. Dzięki temu w zależności od preferencji cenowych klientów mogą wybrać mieszkania gotowe lub w trakcie budowy. Mogą też zobaczyć, w jakim standardzie wykonujemy mieszkania. Naszym atutem jest też to, że w ciągu ostatnich dwóch lat większy nacisk położyliśmy na rozwój w segmencie średnim i popularnym, a nie w wyższych segmentach, jak to miało miejsce wcześniej. Budujemy też mniejsze mieszkania. Dzięki temu nasza oferta jest wciąż dopasowana do potrzeb klientów. Nie obawiałbym się też dalszego spadku popytu, gdyż ceny są już na bardzo niskim poziomie. To dobry czas na zakupy, gdyż WIBOR nie może ciągle znajdować się w pobliżu 4-4,5 proc., podczas gdy LIBOR jest bliższy zera. WIBOR też w końcu spadnie, a wtedy ceny mieszkań pójdą w górę.

A co z ograniczeniem akcji kredytowej przez banki?

Obecna restrykcyjna polityka kredytowa banków idzie w parze z niechęcią Polaków do zadłużania się, a sprzyja temu generalna niepewność panująca na całym rynku. Efekt jest taki, że proces decyzyjny kupujących wydłuża się ponieważ obawiają się wysokiego zadłużenia, mając przed sobą niestabilną przyszłość. Taka sytuacja trwa już jednak od ponad roku i deweloperzy mieli czas na dostosowanie swojej oferty do aktualnych możliwości zakupowych klienta.

Jest pan spokojny o popyt. Mimo to w pierwszym półroczu Ronson zanotował spadek sprzedaży. Z czego on wynika?

W Warszawie sprzedaż mieszkań przebiega mniej więcej zgodnie z naszymi oczekiwaniami. Nasze założenia powinniśmy zrealizować również we Wrocławiu i Poznaniu. Trudniej może być z osiągnięciem planów w Szczecinie.



Chcemy wejść w segment biurowy

Dzięki cenom mieszkań zbliżonym do 5,3 tys. zł za mkw. projekt spełnia kryteria programu „Rodzina na swoim”. Budowa drugiej inwestycji powinna rozpocząć się również w III kwartale tego roku. Dwa projekty chcielibyśmy uruchomić również w Warszawie. Przy ul. Magazynowej powstanie około 400 mieszkań. W listopadzie lub grudniu rozpoczniemy budowę połowy z nich. Niedługo luksusowy projekt zrealizujemy przy ul. Tamka. Powstaną tam lokale o powierzchni 7 tys. mkw.

W ostatnim raporcie dotyczącym Ronsona analitycy DM IDMSA prognozowali, że spółka zakończy ten rok z 45,3 mln zł zysku netto przy 338,8 mln zł przychodów ze sprzedaży. Jak pan ocenia te szacunki?

W tym roku w wynikach uwzględnił projekt Gemini II, który został już prawie ukończony i jest niemal całkowicie sprzedany. Będzie to na-

krótko niedługo zostaną zakończone, jak np. Naturalis czy Panormika. Dlatego szacujemy, że osiągnięcie w tym roku ponad 40 mln zł zysku netto, które prognozują DM IDMSA, jest jak najbardziej możliwe. Analitycy podobne zyski prognozują również na 2013 r. i 2014 r. Myślę, że są to szacunki, które możemy zrealizować.

Czy w najbliższym czasie możecie poinformować o przejęciach gruntów?

W zeszłym miesiącu podpisaliśmy przedwstępną umowę kupna nieruchomości przy ul. Jasminowej w Warszawie. Powstaną tam mieszkania o łącznej powierzchni około 50 tys. mkw. Sprzedaż i realizacja inwestycji ruszą w 2014 r. Jesteśmy również na ostatnim etapie negocjacji umowy zakupu działki na Woli. Te projekty dobrze odzwierciedlają naszą strategię. Chcemy być zaliczani do grona największych deweloperów, dlatego musimy mieć

Jesteśmy w trakcie rozmów dotyczących trzech-czterech nieruchomości w Warszawie. Chodzi głównie o inwestycje ze średniego i popularnego segmentu. Wartość gruntów, o których wspominałem wcześniej, wynosi w sumie około 100 mln zł. Kolejne przejęcia chcemy finansować w sposób bardziej wyrafinowany. Będziemy płacić pieniędżni, które otrzymamy od klientów kupujących mieszkania w tych inwestycjach. To oznacza, że nie będziemy musieli wydawać gotówki. Ułatwi nam to dalszy rozwój, gdyż dużym problemem branży jest to, że banki nie chcą finansować zakupów ziemi, przez co trzeba na to przeznaczyć własny kapitał.

Powiedział pan, że chcecie zwiększać skalę działalności. W tym roku zamierzacie sprzedać 500 mieszkań. Jakie są plany na 2013 r.?

Jeśli spojrzysz na nasze wyniki sprzedaży mieszkań, to widać, że co roku osiągamy coraz wyższe wolumeny. Nie są to na pewno dramatyczne wzrosty, ale skalę udaje nam się powiększać systematycznie. Naszym celem jest utrzymanie tej tendencji. W 2013 r. będziemy chcieli sprzedać więcej lokali niż w 2012 r. Myślę, że może to być około 600 mieszkań.

W dłuższym okresie chcielibyśmy utrzymywać sprzedaż na poziomie ponad tysiąca lokali rocznie. Myślę, że ten poziom uda się osiągnąć w ciągu czterech-pięciu lat. Mamy też inny pomysł na zwiększenie skali działalności.

Jaki?

Rozważamy wejście w segment biurowy. W mojej opinii

CV

Shraga Weisman w zarządzie Ronsona zasiada od października 2008 r. Na stanowisku szefa dewelopera zastąpił Drora Kerema. Od 1997 r. do maja 2008 r. był dyrektorem generalnym spółki Ashdar Building Company Ltd., jednej z największych firm deweloperskich w Izraelu. Ashdar od maja 2007 r. jest notowany na giełdzie w Tel-Awii. Wcześniej, w latach 1990-1997, był dyrektorem generalnym Natanya Tourism Development Company, która realizowała w Izraelu projekty budownictwa mieszkaniowego oraz rozwoju infrastruktury. Weisman ma dyplom licencjata Uniwersytetu w Tel-Awii oraz magistra z Technion-Israel Institute of Technology.

duże firmy deweloperskie muszą bowiem być zdywersyfikowane nie tylko geograficznie, ale też działać w różnych segmentach. Liczę, że w 2012 r. uda nam się kupić jakiś grunt pod budynek biurowy w jednej z najlepszych lokalizacji w Warszawie i wejść w ten segment. Chcielibyśmy przejąć projekt średniej wielkości – o powierzchni użytkowej 15-20 tys. mkw. Rozważamy wejście w ten projekt, jego budowę i sprzedaż w 2013 r. Jeśli się nam powiedzie, to będziemy poszerzać działalność w tym segmencie.

Zrealizowane projekty będziecie sprzedawać?

Na początku moglibyśmy je raczej wynajmować, gdyż działalność w tym segmencie pozwala generować stabilne przepływy gotówki. Jeśli jednak pojawią się jakieś dobre oferty, to projekty mogą trafić na sprzedaż.

W jaki sposób zamierzacie dalej finansować działalność? Jak pan przynajmniej, banki niechętnie pożyczają pieniądze na zakup nieruchomości.

Naszą intencją jest rozszerzenie działalności, dlatego na początku 2013 r. chcielibyśmy sprzedać obligacje za około 100 mln zł. Mamy nadzieję, że do tego czasu sytuacja na rynku się unormuje. Jesteśmy jednak świadomi, że w tej chwili moglibyśmy mieć problemy z uplasowaniem tej emisji. Obecnie rynek jest w trudnej sytuacji, lecz wierzę, że to się zmieni.

Jaki macie plan na wypadek, gdyby emisja nie udało się przeprowadzić?

Emisja obligacji, którą rozważamy, pomoże w realizacji naszych planów zwiększenia skali działalności. W przypadku gdyby nie doszło do skutku, wpłynie to po prostu na nasz potencjał wzrostu.

Czy Ronson wypłaci dywidendę z zysku za 2012 r.?

Nie mamy żadnej strategii dotyczącej płacenia dywidendy. Gdyby to jednak zależało ode mnie, to zysk pozostałby w spółce. Dla akcjonariuszy dywidenda jest być może bardziej korzystna, ale firma potrzebuje pieniędzy, żeby zwiększać skalę działalności. FOT. M. DĄBKOWSKI

W dłuższym okresie chcemy utrzymywać sprzedaż na poziomie ponad tysiąca mieszkań rocznie

Jakie nowe projekty mogą niebawem trafić do sprzedaży?

W tym roku chcemy uruchomić jeszcze trzy-cztery projekty. Dwa z nich powstaną w Poznaniu. W pierwszym z nich wybudujemy około 400-500 mieszkań, z czego około 150 w pierwszym etapie. Prace budowlane zamierzamy zacząć w połowie sierpnia.

szere główne źródło zysków w tym i w przyszłym roku. Najpóźniej w październiku zaczniemy przekazywać mieszkania z inwestycji Verdis. Wpływ na wyniki będą też mieć zakończona w maju Sakura oraz oddany w czerwcu wrocławski projekt Impresio. Podobnie sprawa wygląda w przypadku innych inwestycji,

zróżnicowaną ofertę. Mieszkania w nowych projektach będziemy sprzedawać za około 7 tys. zł za mkw., będą zatem przeznaczone dla średnio zarabiających osób. Mimo wejścia w segment popularny nadal utrzymujemy jeden dotychczasowy jakości.

A co z transakcjami, o których jeszcze nie informowaliśmy?



Date: 28.07.2012

Publication: Parkiet

Title: We want to enter the office market

Journalist: Anna Koper

"We want to enter the office market": An interview with Shrągi Weisman, CEO at Ronson Development

In 2011 you announced that you wanted to sell roughly 500 apartments this year. Over the first half you sold a mere 168. What does this mean for the forecasts? Do they still stand? The residential market is contending with a decreasing rather than increasing demand...

We uphold our earlier projections, despite the fact that the market is complex. Fluctuations from our estimates should not exceed 10% either way. Our advantage is that in Warsaw our investments are divided into several phases. This means that, depending on price preferences, customers may choose a finished apartment or one which is still under construction. They can also see the standard to which we build apartments. Another advantage is that over the last two years we have placed more emphasis on development in the middle-price and the 2-3-room apartment segments and not in higher-quality segments as was the case before. We are also constructing smaller apartments. Thanks to this, our portfolio is still tailored to client needs. I would not be anxious about a further drop in demand, since prices are already at a very low level. It's a good time to buy, since WIBOR cannot remain at around 4-4.5% forever, while LIBOR is close to zero. WIBOR will also eventually fall, and apartment prices will rise.

And what about banks' reduced lending activity?

Current restrictive banks' policy concerning mortgages goes in line with Poles' reluctance to getting into debt and general suspense on the market. The effect is that customers' decision process is extending as they are afraid of high debt in the unstable future. However this situation has been taking place already more than a year and developers had time to adjust their offer to customers' current purchasing capability.

You are relaxed about demand, but despite this Ronson recorded a decrease in sales in the first half of the year. What was this caused by?

In Warsaw apartment sales are more or less proceeding in line with our expectations. We should also meet our expectations in Wrocław and Poznań. It may however be more difficult in Szczecin.

What new projects might be put on the market?

We want to launch a further three or four projects this year. Two of these are in Poznań. The first covers the construction of approx. 400-500 apartments, of which about 150 are under the first phase. We plan to commence construction work in mid-August. Apartment prices are close to PLN 5 300 per square metre, meaning that they fulfil the criteria for the Polish government's "*Rodzina na swoim*" programme to support young families buying property. Construction works related to the second project has not been green-lit yet but they shall start still in the IIIQ this year. We also want to commence two investments in Warsaw. Approx. 400 apartments will be built at ul. Magazynowa. We will commence construction on half of these in November or December. We are also developing a small luxury project at ul. Tamka. Units totalling 7 000m² will be built there.

In their last report on Ronson, analysts at DM IDMSA forecast that the company will end the year with PLN 45.3m in net profit and PLN 338.8m in revenue from sales. What do you think about these estimates?

This year's results will take into account the Gemini II project. This is almost finished and is nearly completely sold. It will be our main source of earnings this year and 2013. We will start handing over apartments in the Verdis project at the latest in October. Finished in May Sakura project in Warsaw as well as finished in June Wrocław's Impressio will also contribute to our results. The same with other projects that are planned to be finished soon, i.e. Naturalis and Panoramika. For this reason we estimate that a net profit of over PLN 40m, projected by DM IDMSA is entirely feasible. Analysts forecast similar figures for 2013 and 2014. I think that these are achievable estimates.

Will you announce any land acquisitions in the near future?

Last month we signed a preliminary agreement for acquisition of property at ul. Jaśminowa in Warsaw, where we plan to build apartments totalling approx. 50 000m². Sales and development will commence in 2014. We are also close to sign an agreement for acquisition in Wola district. Those projects reflects our strategy. We want to become one of the largest developers, which is why we have to diversify our portfolio. We will sell apartments in new projects for approx. PLN 7 000 per m², meaning that they will be aimed at moderately well-off people. Despite our entry into the popular segment, we will however retain our current level of quality.

And what about the transactions which haven't yet been announced?

We are currently holding negotiations concerning three or four properties in Warsaw. This mainly concerns investments in the mid and the 2-3-room apartment segments. We have allocated about PLN 100 million for the land referred to earlier. We want to finance further acquisitions in a more sophisticated manner. We will pay using funds obtained from clients buying apartments in these projects in the future. This means that we will not have to spend cash. It will streamline our further development, since a major problem in the industry is that banks don't want to finance land acquisitions, meaning that the company must use its own equity.

You mentioned that you want to increase the scale of operations. This year you intend to sell 500 apartments. What are the plans for 2013?

If you look at our residential sales figures you can see that we are selling higher volumes each year. These aren't dramatic increases by a long shot, but we are able to achieve a systematic increase in scale. Our objective is to retain this tendency. In 2013 we want to sell more units than in 2012. I think that this could be approx. 600 apartments. In the long-term we would like to maintain sales at a level of above a thousand units per year. I think that we will be able to achieve this within four or five years. We also have other ideas about how to increase the scale of operations.

Such as?

We consider entering the office segment. I believe that large developers must be diversified, not just geographically but also across various segments. I'm counting on the fact that we will be able to

acquire land for an office building in one of Warsaw's best locations and enter this segment. We would like to undertake a mid-sized project, with usable area of 15 000-20 000m². We consider launching the project, completing construction and selling it in 2013. If we are successful then we will expand our operations in this segment.

So do I understand correctly that you will sell finished projects?

At first we could lease them out, since operations in this segment generate stable cash flows. If a good offer arises, then these projects may be sold.

How do you intend to finance your operations going forward? As you admitted, banks are unwilling to lend money for property acquisitions.

Our intention is to expand our operations, which is why we would like to execute a bond issue for approx. PLN 100 million in early 2013. We hope that by this time the market situation will return to normal. We are aware that we could have problems with placing such a debt issue in these days. The market is currently in poor shape but I believe it will recover.

What backup plan do you have if the bond issue fails to materialise?

The bond issue that we consider will support our expansion plans. If this does not materialise it will just affect our abilities to grow.

Will Ronson distribute this year's earnings to shareholders?

We have no strategy concerning dividend pay-outs. If it was up to me, this year's profit would stay in the company. For shareholders a dividend is perhaps more beneficial, but the company needs cash in order to increase the scale of its operations.

