

## **Detalii relevante ale strategiei IMPACT Developer & Contractor S.A pentru perioada 2014-2018**

### **O scurta carte de vizita**

IMPACT Developer & Contractor S.A este un dezvoltator imobiliar competitiv, care activeaza pe piata de profil din anul 1991. In anul 1996, compania a fost listata la Bursa de Valori Bucuresti.

Misiunea companiei este aceea de a raspunde in totalitate nevoilor si asteptarilor clientilor, cu privire la cererile de natura imobiliara, respectand cele mai inalte standarde de profesionalism din domeniu.

In ceea ce priveste perceptia la nivel public, compania noastra depune in mod constant toate eforturile pentru a-si dovedi orientarea catre client, prin aliniera la cele mai specifice nevoi ale consumatorului din acest domeniu. In mod implicit, IMPACT doveste un nivel ridicat de adaptabilitate la conditiile specifice de piata, reusind sa gestioneze realitatile existente si sa identifice resurse de explorare a unor noi oportunitati de business. Credem in inovatie si in reinventarea proceselor de lucru, cu scopul de a ramane printre liderii de pe piata imobiliara, la nivel local si regional.

Prin toate eforturile sale, compania intentioneaza sa aduca valoare adaugata actionarilor.

### **Actualul context al pietei**

Dupa ultimii ani de turbulente generate de criza economica, anul 2014 arata semne generale de stabilizare la nivel economic, inclusiv la nivelul pietei imobiliare.

Spre exemplu, nivelul preturilor nu mai este in scadere, bancile arata o mai mare deschidere pentru acordarea de credite, iar rata dobanzii creditelor in lei a devenit egala cu cea a creditelor in euro, sub nivelul de 6%.

De asemenea, numărul tranzacțiilor imobiliare se afla pe un trend ascendent și, cel mai important, cererea clienților pentru case este în revenire.

Conform specialiștilor, această perioadă este favorabilă pentru clienții care doresc să își îmbunătățească nivelul de trai și să se mute în noi apartamente sau case din cadrul unui complex rezidențial, care le poate oferi standarde ridicate de stil de viață și siguranță.

Un detaliu relevant care trebuie menționat este că însuși Guvernatorul Băncii Naționale a României, a declarat în ianuarie 2014, într-un interviu pentru Mediafax, că ar investi în domeniul imobiliar, având în vedere că se așteaptă ca această piață să își revină.

### **Avantajele competitive ale IMPACT pe piață**

Calitatea, siguranța, stilul de viață, inovația și raportul valoare-pret sunt motoarele principale ale business-ului nostru. Locațiile reprezintă, de asemenea, un alt avantaj competitiv, IMPACT concentrându-se să le ofere clienților săi locații „verzi”.

IMPACT nu se comportă pe piață ca un simplu dezvoltator imobiliar, de asemenea, le oferim clienților noștri servicii cu valoare adăugată, de la infrastructură la alte beneficii suplimentare, precum utilități necesare. De exemplu, în Greenfield, intenționăm să dezvoltăm o infrastructură de cea mai bună calitate și zone comerciale și sportive.

Suntem un partener de încredere pentru clienții noștri, punându-le la dispoziție întreaga noastră expertiză. De exemplu, le oferim la cerere, sprijin pentru lucrări de execuție (proiectare, licență, execuție propriu-zisă și întreținere) în cazul în care un client decide să își construiască propria sa locuință pe unul dintre terenurile noastre. Vindem terenuri care includ infrastructură și design studiat de arhitecții noștri.

## **Viziunea noastra strategica pentru 2014-2018**

### **Viziune de ansamblu:**

- Focus pe vanzarea locuintelor finalizate si a terenurilor din toate locatiile noastre;
- Dezvoltarea celei de a doua faze a proiectului Greenfield;
- Noi proiecte in Bucuresti si imprejurimi;
- Dezvoltarea de proiecte cu identitate bine conturata pentru clientii nostri, din segmentul mediu si peste mediu.

Ca urmare a implementarii strategiei initiate in 2014, estimam sa vedem primele rezultate semnificative in 2015, cand vizam a crestere de aproximativ 3 ori a cifrei de afaceri (la aprox. 26 milioane euro), prin comparatie cu 2013.

Pe baza acestor rezultate, ne asteptam ca cifra de afaceri a companiei sa se dubleze in 2016, comparativ cu anul anterior, in vreme ce, pana in 2018, estimam ca cifra de afaceri se va situa la un nivel de aprox. 50 de milioane de euro/an.

In ceea ce priveste EBITDA, estimam o evolutie incurajatoare, care ne va permite sa recuperam pierderile din trecut. In 2014, EBITDA este estimata la 1.6 milioane Euro, crescand treptat la o valoare previzionata la 8.7 milioane Euro in 2015, 20 milioane Euro in 2016, 21 milioane Euro in 2017 si 22.5 milioane Euro in 2018.

Compania va reusi sa depaseasca, astfel, pierderile din trecut si sa creeze premise pentru acordarea de dividende apreciabile.

## **Desigur, avem un plan de actiune**

### **1. Concentrarea pe vanzarea locuintelor finalizate**

IMPACT estimeaza ca, pana in 2016, toate aceste locuinte (in jur de 195) sa fie vandute, aducand peste 11 milioane de Euro la veniturile companiei.

### **2. Investitii in dezvoltarea utilitatilor, in conformitate cu planurile urbanistice si vanzarea terenurilor din proprietatea companiei (toate terenurile detin planuri zonale si detaliate aprobate in 2013)**

- 2014 – Vanzari estimate la 3,8 milioane Euro, corespunzand unei suprafete de teren de 37.000 m<sup>2</sup>;
- 2015 – Vanzari estimate la 7,8 milioane Euro, corespunzand unei suprafete de teren de 82.300 m<sup>2</sup>;
- 2016 – Vanzari estimate la 10 milioane Euro, corespunzand unei suprafete de teren de 112.000 m<sup>2</sup>;
- 2017 – Vanzari estimate la 10,6 milioane Euro, corespunzand unei suprafete de teren de 124.000 m<sup>2</sup>;
- 2018 – Vanzari estimate la 9 milioane Euro, corespunzand unei suprafete de teren de 120.000 m<sup>2</sup>.

Pe parcursul perioadei 2014-2018, estimam vanzarea a 475.000 m<sup>2</sup> si o cifra de afaceri pentru aceasta linie de business, de peste 41 milioane de Euro.

In ceea ce priveste terenul din zona Ghencea, mentionam ca sansele de vanzare vor creste considerabil, de indata ce Primaria Bucuresti va implementa decizia de extindere a bulevardului Timisoara si conectarea sa la centura capitalei (proiectul este in curs de implementare).

In cadrul proiectelor Ghencea si Greenfield, vom investi in infrastructura si utilitati, pentru impulsiona procesul de vanzare si pentru eventuala dezvoltare imobiliara a acestor terenuri.

Estimam vanzari de 120.000 m<sup>2</sup> in Greenfield si de 210.000 m<sup>2</sup> in Ghencea, pana in 2018.

### **3. Dezvoltarea proiectului Greenfield, etapa 2**

O alta miscare strategica din cadrul planului nostru, cea de a doua faza a proiectului Greenfield, va debuta in mai 2014 si se va concentra pe construirea unui complex rezidential de 10.400 m<sup>2</sup> de apartamente. In iulie 2014, vom mai face un pas, prin construirea a inca unui complex rezidential de 6.400 m<sup>2</sup> de apartamente.

Vorbind despre continuitatea afacerii, incepand din 2015, avem in plan noi proiecte rezidentiale, in cadrul proiectului Greenfield, de peste 25.000 m<sup>2</sup>/an, astfel incat, in 2018 estimam finalizarea unui portofoliu total de 128.400 m<sup>2</sup>.

De asemenea, ca parte din aceasta noua faza a proiectului Greenfield, in 2014 vom construi un complex sportiv de mari dimensiuni, care va include terenuri de fotbal, tenis si inot. Complexul va include si un restaurant si un spatiu pentru evenimente. Complexul va fi disponibil atat pentru clientii Greenfield, cat si pentru orice alta persoana interesata sa se bucure de serviciile noastre. Suma care urmeaza sa fie investita este estimata la 1,5 milioane Euro. De asemenea, intentionam sa construim o arena sportiva pentru care vom identifica un parteneriat.

#### **Vanzari estimate din cladiri noi:**

2014 – 3 milioane Euro (din vanzarea a 3.400 m<sup>2</sup>);

2015 – 13.6 milioane Euro (din vanzarea a 15.000 m<sup>2</sup>);

2016 – Incepand din acest an, vanzarile din proiectul Greenfield se estimeaza la peste 17.5 milioane Euro/an, traducandu-se in peste 22.000 m<sup>2</sup>/an, pana in 2018.

#### **4. La final, dar nu in ultimul rand, dezvoltarea de noi proiecte prin achizitionarea de noi terenuri**

IMPACT prevede construirea unui total de 80.000 m<sup>2</sup> intre 2015-2018, aducand o contributie totala din vanzari, de aprox. 70 milioane Euro, la cifra de afaceri a companiei.

Pentru buna implementare a planurilor noastre de dezvoltare, am selectat cateva terenuri care sunt caracterizate de suprafete de peste 20.000 m<sup>2</sup> (permitand dezvoltarea a aproximativ 80.000 m<sup>2</sup> suprateran).

Am luat in considerare, de asemenea, nevoile si beneficiile pentru clientii nostri potentiali si, prin urmare, am selectat aceste terenuri si in functie de localizarea lor in zone cu infrastructura dezvoltata a transportului public, cu spatii comerciale, cladiri business, scoli, gradinite si spatii verzi.

Pentru toate aceste proiecte, vom continua sa monitorizam aceiasi indicatori de performanta ca si in cazul proiectului Greenfield2.

#### **Aspecte financiare:**

Vom renegocia actualele contracte de imprumut conform noilor conditii de pe piata.

Profitul rezultat din vanzarea terenurilor si a locuintelor va fi investit responsabil pentru realizarea unei retele de proiecte prin care sa ne atingem scopurile obiectivele.

Nota:

*Datele cuprinse in actualul document au fost intocmite in baza unor solide estimari financiare interne si analize si au luat in considerare informatiile disponibile la momentul redactarii documentului.*

*Toate estimarile pot face subiectul unor anumite modificari, independente de planurile si strategia dezvoltate, in principal datorita conditiilor de piata specifice si a mediului economic la nivel global.*

*In ciuda oricarui element de impredictabilitate, estimarile noastre pe termen scurt, mediu si lung reflecta angajamentul nostru fata de viitorul companiei si ambitia noastra de a transforma acest business intr-o poveste de succes.*