

An aerial photograph of a modern apartment complex courtyard at dusk. The courtyard is surrounded by multi-story apartment buildings with balconies. In the center, there is a well-maintained green space with a red basketball court, a playground, and various landscaping elements like trees and walkways. The sky is a deep blue with some clouds, and the buildings' windows are illuminated from within.

VANTAGE DEVELOPMENT
– NASZA OPOWIEŚĆ

Vantage Development – nasza opowieść

Część 1: JAK ZOSTALIŚMY LIDEREM W NIESPEŁNA 10 LAT

Zaczynaliśmy w trudnym okresie – w kryzysie...
(pierwszy projekt deweloperski uruchomiliśmy w 2007 r.)
... ale nie popełniliśmy błędów wielu innych firm.



Zostaliśmy wyposażeni w duży, atrakcyjny bank ziemi.

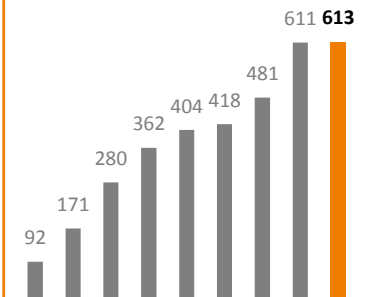
Skompletowaliśmy sprawny zespół młodych ludzi – to nasz ogromny potencjał. Przygotowali produkt, który dobrze się sprzedaje, był oczekiwany przez rynek. Nie mamy mieszkań niesprzedawalnych. Ich atutem niewątpliwie jest lokalizacja.

Od początku byliśmy nastawieni na dynamiczny rozwój. Naszym rodzimym rynkiem jest Wrocław, który notuje ponadprzeciętne wzrosty: **ponad 8 tys. sprzedanych mieszkań w 2015 r. wobec około 5 tys. w 2013 r.**

Rośliśmy szybciej niż rynek i nasi konkurenci – startowaliśmy od zera, a w rekordowym dla Wrocławia 2015 roku sprzedaliśmy najwięcej mieszkań.

613 mieszkań sprzedanych przez Vantage w 2015 r., wzrost o 140% r/r.

Sprzedaż lokali we Wrocławiu w 2015 r. Vantage vs. konkurenci



Vantage Development – nasza opowieść

Część 2: DOŁĄCZYLIŚMY DO KRAJOWEJ CZOŁÓWKI, CO DALEJ?

Awansowaliśmy do **TOP 10** deweloperów w Polsce pod względem liczby mieszkań sprzedanych w 2015 r.



Promenady Wrocławskie – flagowy projekt Vantage

Dlatego wchodzimy na nowe rynki. Jesteśmy już w Warszawie, czyli na największym rynku mieszkaniowym w Polsce.

W 2016 r. Warszawa może być motorem naszej sprzedaży.

Będziemy bronić pozycji lidera we Wrocławiu. Naszą ambicją jest, aby w podobnej skali działać w Warszawie.



Living Point Mokotów – pierwszy projekt w Warszawie

W 2016 roku planujemy wprowadzić do oferty rekordową liczbę około **1000 mieszkań** i sprzedać co najmniej tyle, ile w ubiegłym roku (> 600)

MAMY JASNO OKREŚLONĄ STRATEGIĘ ROZWOJU, KTÓRĄ KONSEKWENTNIE REALIZUJEMY

Vantage Development – nasza opowieść

Część 3: VANTAGE DEVELOPMENT TO NIE TYLKO MIESZKANIA

Z powodzeniem realizujemy też projekty komercyjne: biurowe i handlowe
Systematycznie oddajemy 5-7 tys. m² powierzchni biurowej rocznie, którą zapełniamy najemcami

Jesteśmy 3. firmą we Wrocławiu pod względem wybudowanej i skomercjalizowanej powierzchni biurowej w ostatnich 4 latach

Promenady Wrocławskie – część biurowa

29,3 tys. m² PUU wybudowanej i w realizacji
73,9 tys. m² PUU w planach



Dzięki unikalnemu połączeniu działalności deweloperskiej i komercyjnej:

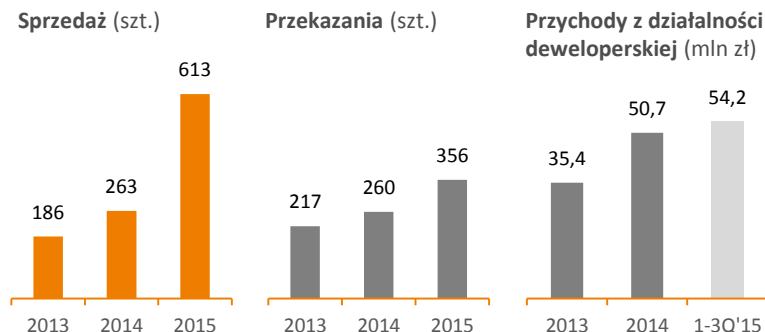
- ❑ łagodniej odczuwamy skutki wahań koniunkturalnych,
- ❑ osiągamy stały przewidywalny dopływ gotówki z projektów komercyjnych,
- ❑ projekty komercyjne pozytywnie wpływają na rentowność i wyniki finansowe Grupy Vantage Development – rentowność brutto ze sprzedaży z działalności komercyjnej na poziomie ponad 70%

UMIEMY DOSTRZEGAĆ I WYKORZYSTYWAĆ SZANSE RYNKOWE

Vantage Development – nasza opowieść

Część 4: SPÓŁKA O SILNEJ KONDYCJI FINANSOWEJ I DUŻYM POTENCJALE

Nie tylko sprzedajemy więcej,
co roku rośnie też liczba mieszkań przekazywanych
Klientom, dzięki czemu dynamicznie rosną również
nasze wyniki finansowe



Zdrowe finanse i duży kapitał – to nasze mocne strony

Mamy dobre relacje z bankami

– dzięki powiązaniom z Grupą Impel w 2007 r. nie byliśmy postrzegani jako start up...



...a w 2012 r. dodatkowo potwierdziliśmy i uwiarygodniliśmy naszą pozycję:
zadebiutowaliśmy na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Uzyskaliśmy szerszy dostęp do kapitałów na nowe projekty
– regularnie pozyskujemy środki m.in. z emisji obligacji



JESTEŚMY PRZYGETOWANI, BY REALIZOWAĆ ŚREDNIE, DUŻE I BARDZO DUŻE PROJEKTY