

INWESTYCJA O SILNYCH FUNDAMENTACH



ATAL Towers, Wrocław



Oaza Wilanów, Warszawa



Masarska 8 Apartamenty, Kraków



Stara Odra Residence, Wrocław

Prezentacja dla mediów

Warszawa, 22 maja 2015 r.



Zastrzeżenie prawne

Niniejsza prezentacja została przygotowana przez spółkę ATAL Spółka Akcyjna z siedzibą w Cieszynie („ATAL”), ma charakter wyłącznie informacyjny i jej celem jest przedstawienie wyselekcjonowanych informacji dotyczących ATAL i Grupy Kapitałowej ATAL.

Niniejszy materiał ma wyłącznie charakter promocyjny i w żadnym przypadku nie stanowi oferty ani zaproszenia, jak również podstaw podjęcia decyzji w przedmiocie inwestowania w papiery wartościowe ATAL. Prospekt emisyjny („Prospekt”), sporządzony w związku z ofertą publiczną akcji ATAL („Oferta Publiczna”) i ubieganiem się o dopuszczenie oraz wprowadzenie papierów wartościowych ATAL do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („GPW”), który w dniu 21.05.2015r. został zatwierdzony przez Komisję Nadzoru Finansowego, jest jedynym prawnie wiążącym dokumentem zawierającym informacje o ATAL i Ofercie Publicznej. W związku z Ofertą Publiczną i dopuszczeniem oraz wprowadzeniem papierów wartościowych ATAL do obrotu na GPW, Prospekt udostępniono na stronie internetowej ATAL (www.atal.pl), na której to stronie znajdują się ewentualne aneksy i komunikaty aktualizujące do Prospektu. Niniejszy materiał nie stanowi rekomendacji w rozumieniu Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005r. w sprawie informacji stanowiących rekomendacje dotyczącą instrumentów finansowych, ich emitentów lub wystawców. Niniejszy materiał nie może być rozpowszechniany w Stanach Zjednoczonych Ameryki, Australii, Kanadzie i Japonii ani jakiegokolwiek innej jurysdykcji, w której stanowiłoby to naruszenie właściwych przepisów prawa lub wymagałoby rejestracji.

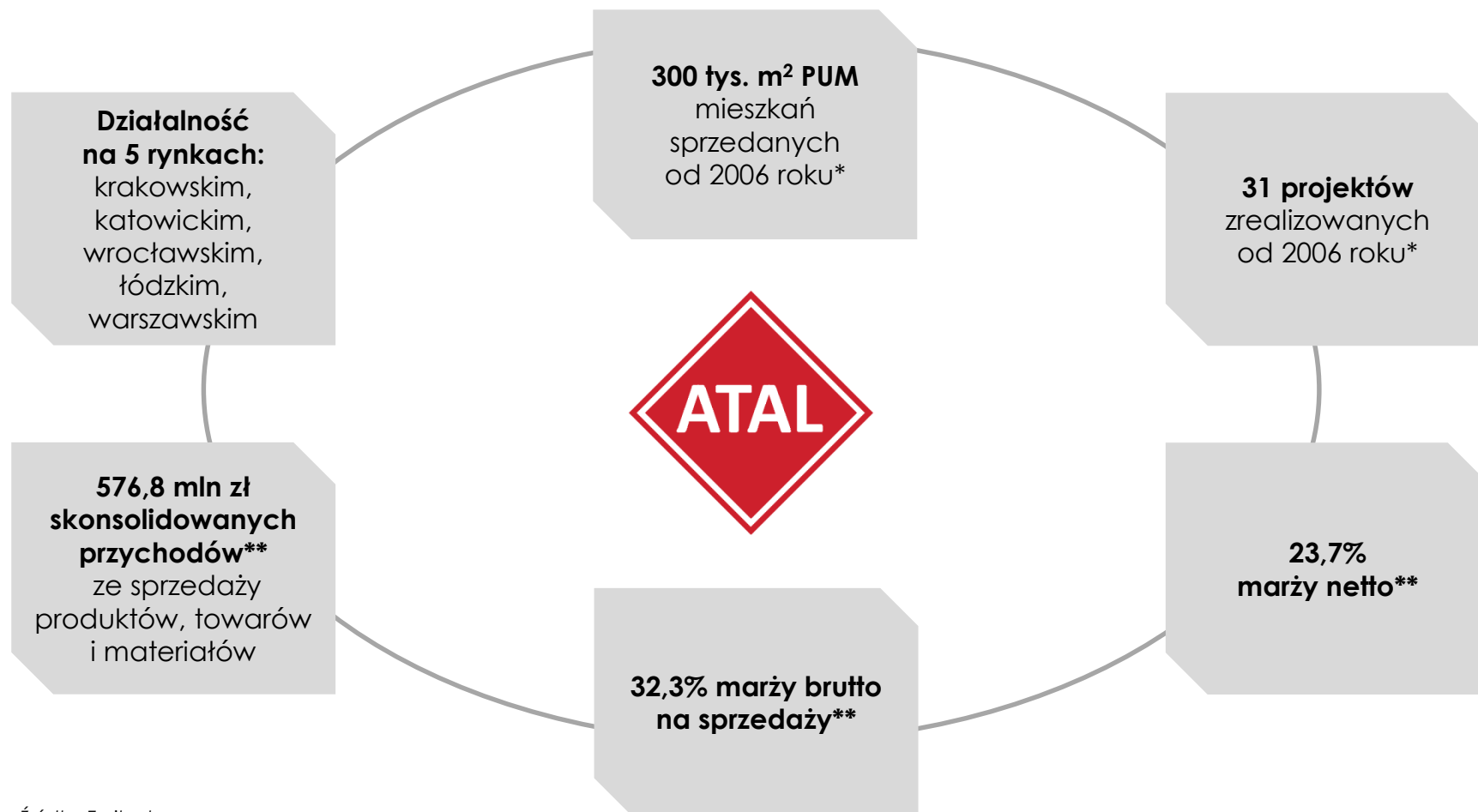
W niniejszej prezentacji zostały wykorzystane źródła informacji, które ATAL uznaje za wiarygodne i dokładne, jednak nie ma gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. Opracowanie może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, które stanowią źródło niepewności i mogą istotnie różnić się od faktycznych rezultatów. ATAL nie ponosi odpowiedzialności za efekty jakichkolwiek decyzji lub działań, które zostały podjęte na podstawie niniejszego opracowania. Odpowiedzialność za skutki podejmowanych działań i decyzji spoczywa wyłącznie na korzystającym z opracowania.

Niniejsze opracowanie jest dystrybuowane w ograniczonym zakresie, wyłącznie wybranym adresatom. Za powielenie bądź publikowanie niniejszego opracowania lub jego części, lub rozpowszechnianie w inny sposób informacji zawartych w niniejszym opracowaniu ATAL nie ponosi odpowiedzialności.

Dom Maklerski Raiffeisen Bank Polska S.A. i PKO Bank Polski Spółka Akcyjna - Oddział Dom Maklerski nie uczestniczyli w przygotowaniu niniejszej prezentacji, nie przeprowadzali niezależnej weryfikacji informacji zawartych w niniejszej prezentacji i nie gwarantują ich prawdziwości, dokładności ani kompletności, w szczególności w przypadku, gdyby informacje, na których oparto się przy sporządzaniu prezentacji okazały się niedokładne, niekompletne, lub nie w pełni odzwierciedlały stan faktyczny. Dom Maklerski Raiffeisen Bank Polska S.A. i PKO Bank Polski Spółka Akcyjna – Oddział Dom Maklerski nie ponoszą odpowiedzialności za efekty jakichkolwiek decyzji lub działań, które zostały podjęte na podstawie niniejszego opracowania. Odpowiedzialność za skutki podejmowanych działań i decyzji spoczywa wyłącznie na korzystającym z opracowania.

Inwestowanie w papiery wartościowe objęte Prospektem łączy się z wysokim ryzykiem właściwym dla instrumentów rynku kapitałowego o charakterze udziałowym oraz ryzykiem związanym z działalnością ATAL oraz z otoczeniem, w jakim ATAL prowadzi działalność. Przed podjęciem decyzji inwestycyjnej, inwestor powinien uważnie zapoznać się z treścią Prospektu, w tym z czynnikami ryzyka zawartymi w Prospekcie, a także z ewentualnymi aneksami i komunikatami aktualizującymi, które mogą być publikowane do Prospektu.

Podstawowe dane



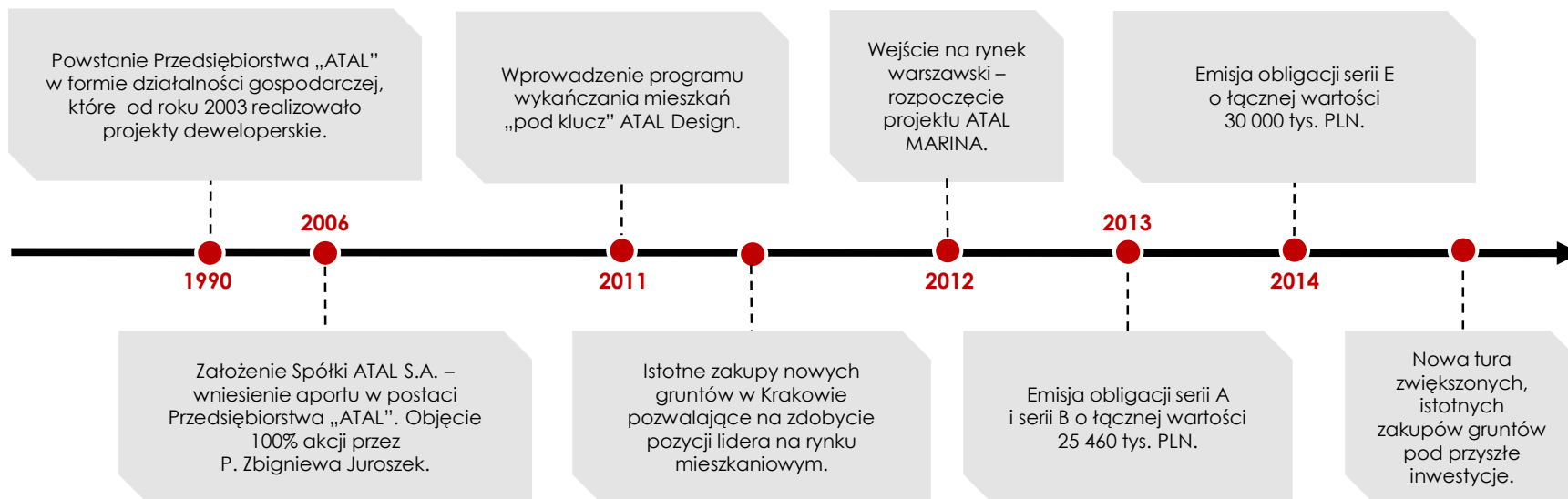
Źródło: Emitent

*do końca marca 2015 roku

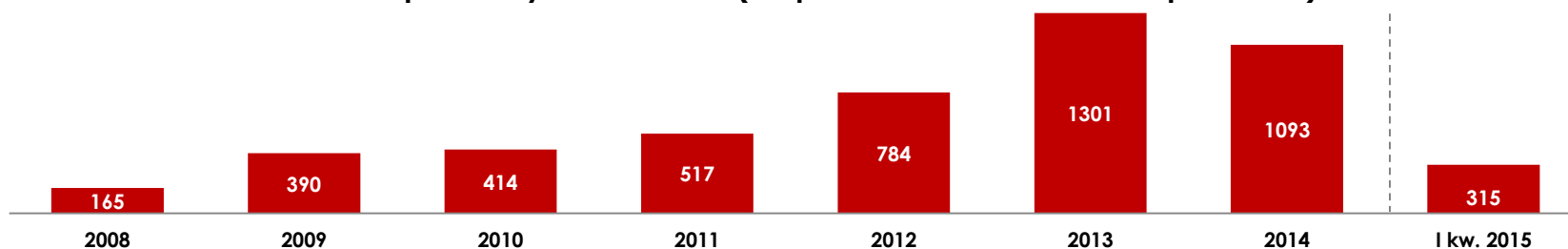
** Dane ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2014 (według MSR)

Historia Spółki

Kamienie milowe w działalności Spółki



Liczba sprzedanych mieszkań (na podstawie umów deweloperskich*)



Źródło: Spółka

* Umowa deweloperska – Ustawa Deweloperska definiuje pojęcie „Umowy Deweloperskiej” (stanowiącej dotychczas rodzaj tzw. umowy nienazwanej, której elementy ukształtowały się w praktyce obrotu gospodarczego) jako umowy, na podstawie której deweloper zobowiązuje się do: (i) ustanowienia (po zakończeniu realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego) odrębnej własności lokalu i przeniesienia jej na nabywcę lub (ii) przeniesienia na nabywcę własności nieruchomości gruntowej, zabudowanej domem jednorodzinny lub (iii) przeniesienia na nabywcę prawa użytkowania wieczystego nieruchomości gruntowej oraz własności posadowionego na niej domu jednorodzinnego stanowiącego odrębną nieruchomość, a nabywca zobowiązuje się do spełnienia świadczenia pieniężnego na rzecz dewelopera na poczet ceny nabycia tego prawa.

Model Biznesowy

Wypracowany przez Grupę model biznesowy pozytywnie wpływa na możliwość kontrolowania procesu inwestycyjnego, zarządzanie sprzedażą i jej stabilnością, a w konsekwencji na rentowność prowadzonej działalności

Własne Generalne Wykonawstwo

- ATAL nie korzysta z usług zewnętrznych generalnych wykonawców; Zadania GW są wykonywane przez wewnętrzne zasoby Grupy
- Korzyści dla Grupy:
 - Większa kontrola procesu inwestycyjnego
 - Zmniejszenie ryzyka opóźnień w realizacji projektów
 - Możliwość szybszego rozpoczęcia inwestycji
 - Ułatwienie współpracy z bankami finansującymi
 - Zakupy materiałów po niższych cenach (dzięki centralizacji oraz dokonywaniu zakupów w optymalnym momencie)
 - Pozytywny wpływ na rentowność (marża GW zostaje w Grupie)

Brak Spótek Celowych

- ATAL realizuje projekty bez wykorzystywania spółek celowych
- Korzyści dla Grupy:
 - Niższe koszty funkcjonowania
 - Lepsze wykorzystanie zasobów
 - Silniejsza pozycja negocjacyjna w zakresie kosztów realizacji inwestycji
 - Ograniczone ryzyko podatkowe
 - Większa swoboda finansowania

Własne Biura Sprzedaży

- ATAL realizuje sprzedaż za pośrednictwem własnych biur sprzedaży (zlokalizowanych przy prowadzonych inwestycjach)
- Korzyści dla Grupy:
 - Dostęp do informacji dotyczącej rzeczywistej sytuacji na rynku mieszkaniowym
 - Elastyczność w zakresie możliwej reakcji na zmiany na rynku (w tym oczekiwania klientów)
 - Możliwość kreowania oczekiwanego przekazu do klientów

ATAL Design

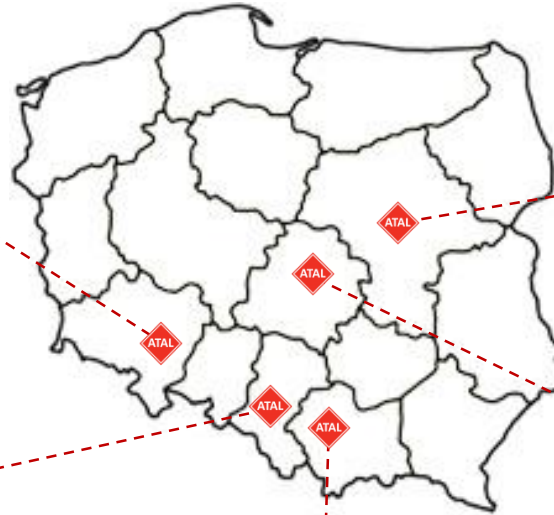
- ATAL oferuje możliwość wykończenia sprzedawanym mieszkań (pakiety Standard, Standard Plus, VIP)
- Korzyści dla Grupy:
 - Stabilizacja przychodów, wyłuszczenie cykliczności
 - Wzmacnia ofertę Grupy i w konsekwencji jej atrakcyjność
 - Atrakcyjna oferta w obliczu Rekomendacji S

Udział mieszkań wykończonych w mieszkaniach sprzedanych (umowy deweloperskie)				
	2011	2012	2013	2014
Kraków	-	55%	63%	47%
Katowice	11%	49%	52%	48%
Wrocław	18%	64%	59%	49%
Łódź	5%	63%	47%	56%
Warszawa	-	-	75%	31%

ATAL jest obecny na kluczowych rynkach mieszkaniowych

Wrocław			
Projekty	liczba projektów	liczba mieszkań/ domów	PUM (m ²)
Zrealizowane (od 2011)	8	880	59 922
W realizacji	4	535	31 952
Planowane	2	b.d.	21 400

- Trzeci rynek w Polsce pod względem liczby mieszkań dostępnych do sprzedaży
- Silna lokalna gospodarka
- Rynek dojrzały, duża konkurencja
- Rozwinięta infrastruktura drogowa
- Udział ATAL w rynku w 2013 r. wynosił ok. 3%*



Warszawa			
Projekty	liczba projektów	liczba mieszkań	PUM (m ²)
Zrealizowane (od 2012)	1	178	9 255
W realizacji	4	386	24 099
Planowane	8	b.d.	95 254

- Największy i najbardziej zróżnicowany rynek mieszkaniowy w Polsce
- Relatywnie wysokie ceny powierzchni mieszkaniowej
- ATAL jest obecny w Warszawie od 2012
- Udział ATAL w rynku w 2013 r. wynosił poniżej 1%*

Katowice			
Projekty	liczba projektów	liczba mieszkań	PUM (m ²)
Zrealizowane (od 2011)	1	184	11 402
W realizacji	3	655	41 688
Planowane	2	b.d.	10 000

- Stabilny rynek
- Wysoki poziom średnich zarobków
- Relatywnie niskie ceny nieruchomości
- Rozwijające się centrum biznesowe
- Udział ATAL w rynku w 2013 r. wynosił ok. 3%*

Kraków			
Projekty	liczba projektów	liczba mieszkań/d omów	PUM (m ²)
Zrealizowane (od 2011)	8	1 657	89 050
W realizacji	5	769	47 577
Planowane	13	b.d.	97 500

- Duży potencjał rozwoju
- Odporność na krótkoterminowe wahania koniunktury
- Miasto turystyczne
- Centrum akademickie i usług dla biznesu
- Udział ATAL w rynku w 2013 r. wynosił ok. 20%*

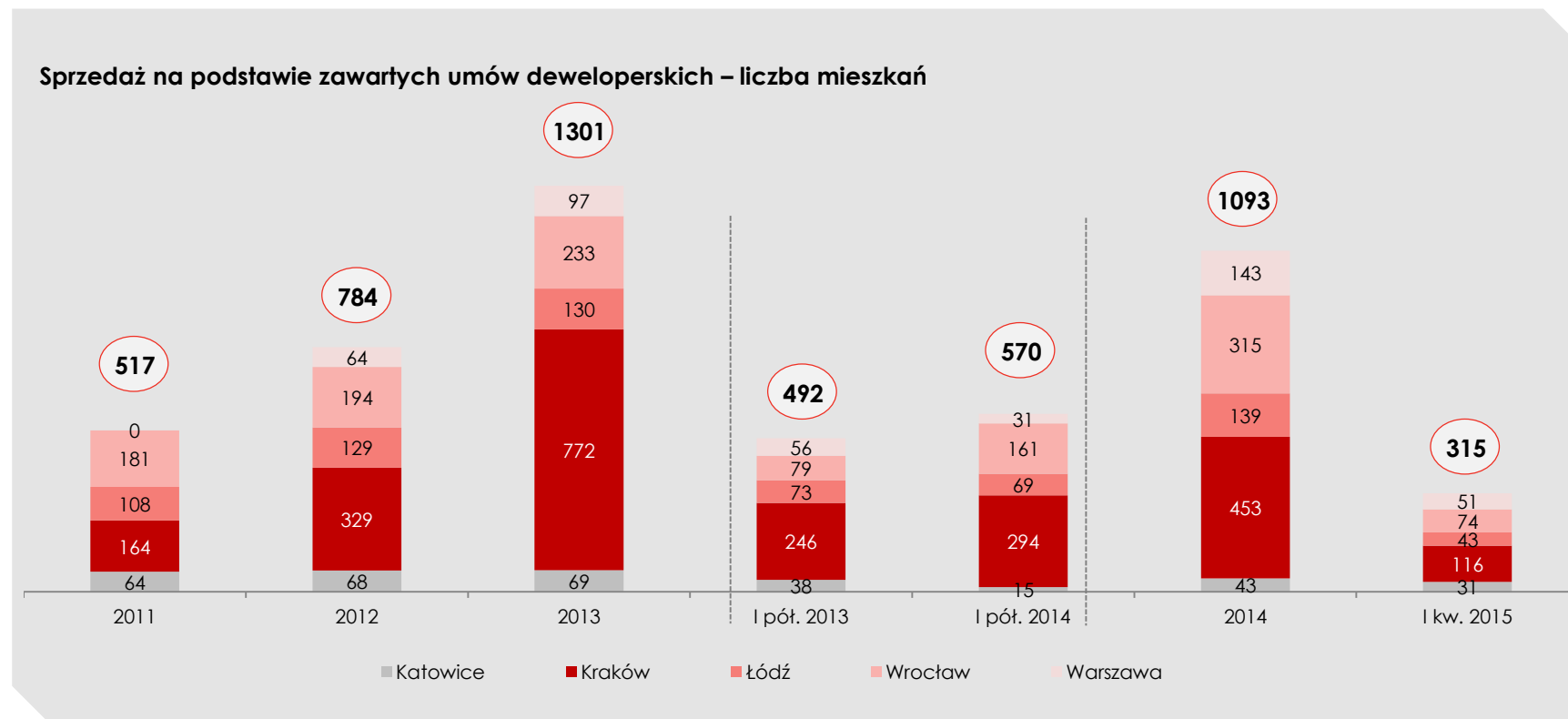
Łódź			
Projekty	liczba projektów	liczba mieszkań	PUM (m ²)
Zrealizowane (od 2011)	3	513	28 765
W realizacji	3	408	24 569
Planowane	3	b.d.	37 500

- Potencjał rozwojowy miasta
- Relatywnie tanie grunty
- Udział ATAL w rynku w 2013 r. wynosił ok. 6%*

*Udział w rynku według danych NBP za 2013r. uwzględniających liczbę mieszkań

Struktura sprzedaży – umowy deweloperskie

- **Dynamiczny wzrost sprzedaży** – ATAL od lat systematycznie zwiększa liczbę sprzedawanych mieszkań
- **Nowy rynek działalności** – od 2012 Grupa realizuje inwestycje na rynku warszawskim
- **Wysoka jakość sprzedaży** – bardzo niski odsetek klientów Grupy odstępuje od podpisanej umowy deweloperskiej (2,54% w I kw. 2015 roku)

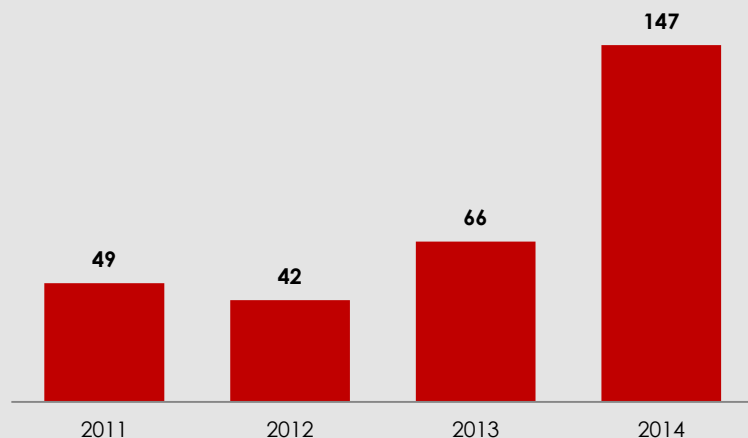


* Grupa podaje dane na temat sprzedaży na podstawie podpisanych umów deweloperskich, w przypadku lokali nabywanych przez podmioty gospodarcze. Grupa nie zalicza do sprzedaży umów rezerwacyjnych, które nie są wiążące dla klientów i zawierane są na krótkie okresy, pozwalające na wyjaśnienia sytuacji finansowej potencjalnych nabywców.

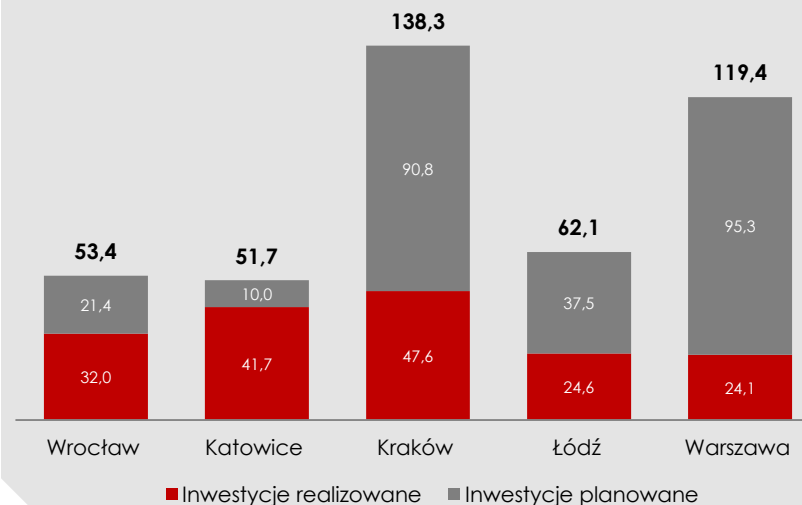
Rozbudowany i atrakcyjny bank ziemi

- W latach 2011-2014 Grupa wydała na zakup nowych gruntów **304,7 mln PLN**
- Na wybranych gruntach zrealizowano już inwestycje
- Na pozostałych gruntach trwają prace budowlane, bądź rozpoczną się w nadchodzących okresach (planowane zakończenie inwestycji na tych gruntach do 2018) – łącznie **47 projektów**

Nakłady na zakup gruntów (mln PLN)



PUM (tys. m²) inwestycji realizowanych i planowanych na posiadanym banku ziemi



- Dzięki płaskiej strukturze organizacyjnej oraz modelowi biznesowemu Grupa jest w stanie szybko reagować i podejmować decyzje o zakupie nowych gruntów...
- ... a następnie bardzo szybko rozpoczynać inwestycje (z uwagi na własne generalne wykonawstwo)

Podstawowe dane finansowe

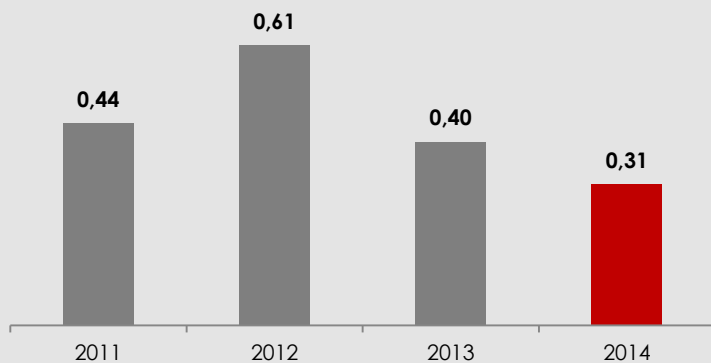
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW [MLN ZŁ]



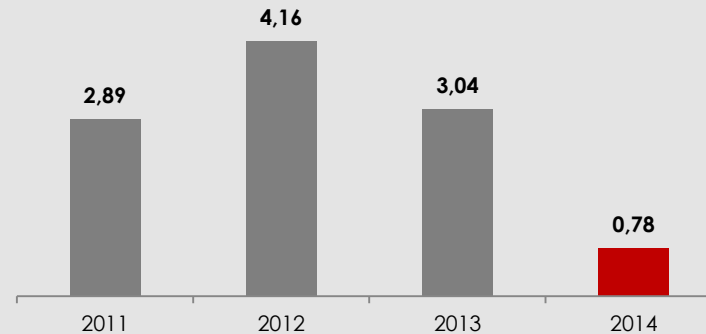
EBIT [MLN ZŁ]



DŁUG NETTO*/KAPITAŁ WŁASNY



DŁUG NETTO*/EBITDA



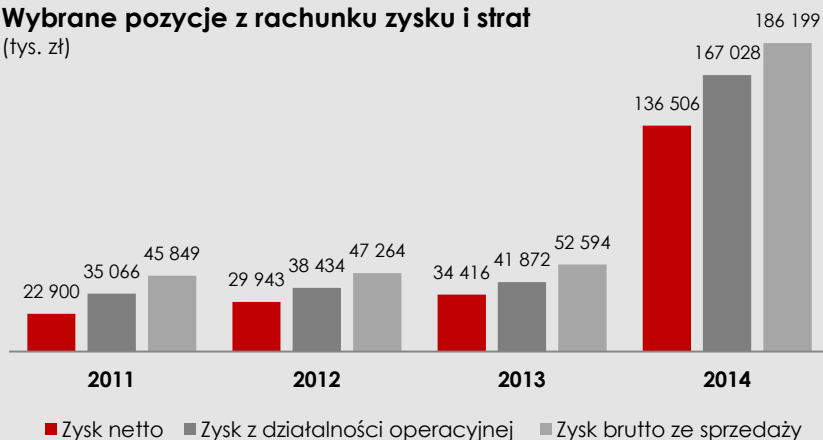
Źródło: Emitent

*Dług netto nie uwzględnia pożyczek podporządkowanych od Pana Zbigniewa Juroszek

Wysoka marżowość

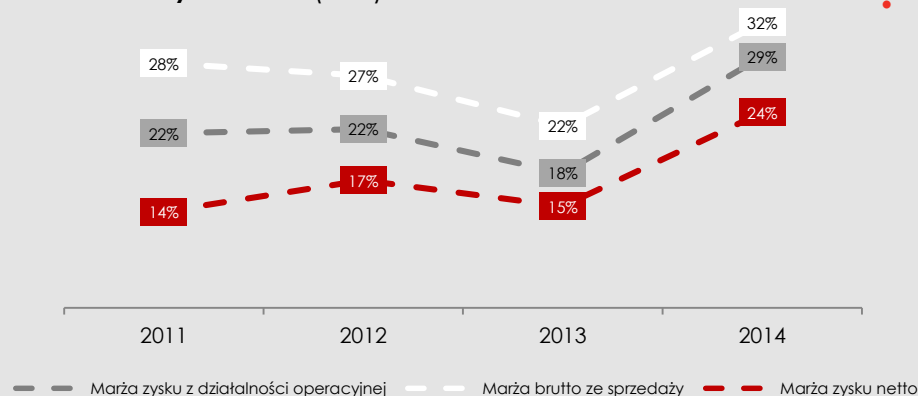
Wybrane pozycje z rachunku zysku i strat

(tys. zł)



- ATAL realizował wysoką rentowność na wszystkich poziomach rachunku wyników (od marży brutto na sprzedaży do marży netto)
- Wpływ na realizowaną, wysoką rentowność miały elementy modelu biznesowego tj. brak zewnętrznych generalnych wykonawców, brak spółek celowych i własne biura sprzedaży.
- ATAL osiągnął w latach 2011-2014 znaczny wzrost skali działalności, między innymi dzięki wprowadzeniu do oferty programu ATAL Design i rozpoczęciu realizacji inwestycji w Warszawie.

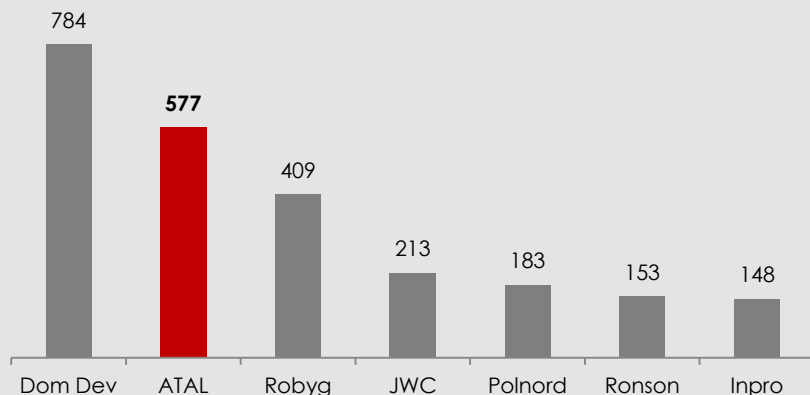
Marża brutto ze sprzedaży, marża EBIT oraz marża zysku netto (w %).



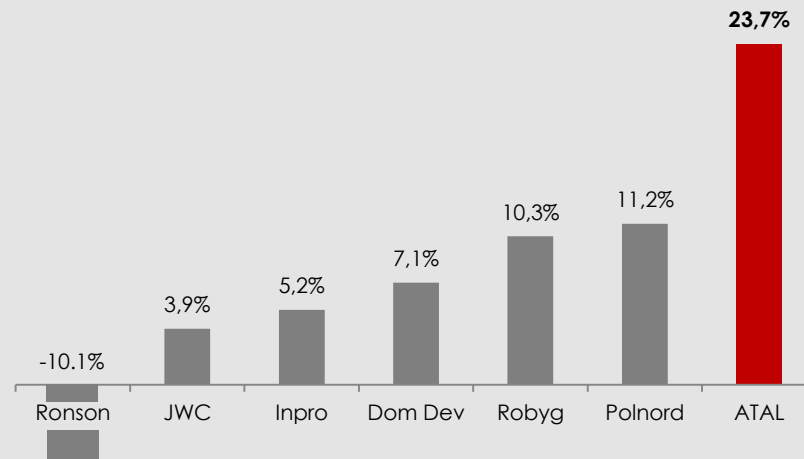
- Filozofią Spółki jest realizacja jedynie wysokomarżowych projektów.
- Wysoka marżowość została utrzymana przy rosnących przychodach.
- Spadek marży w 2013 spowodowany był:
 - mniejszym udziałem w przychodach ze sprzedaży projektów o wyższej zyskowności
 - wzrostem kosztów wykończenia mieszkań

ATAL na tle konkurencji – strona przychodowa

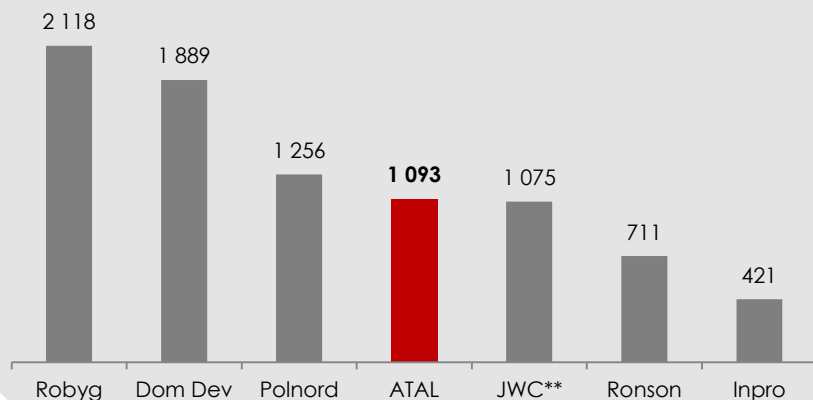
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na koniec 2014 r. [mln zł]



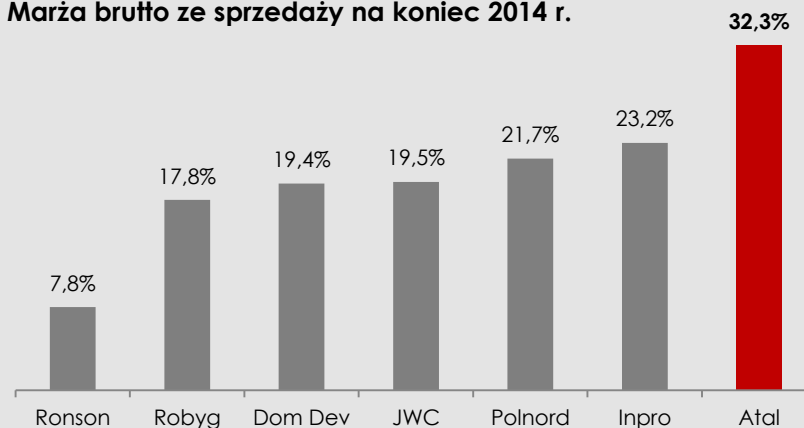
Marża zysku netto na koniec 2014 r.



Sprzedaż mieszkań za 2014 rok



Marża brutto ze sprzedaży na koniec 2014 r.



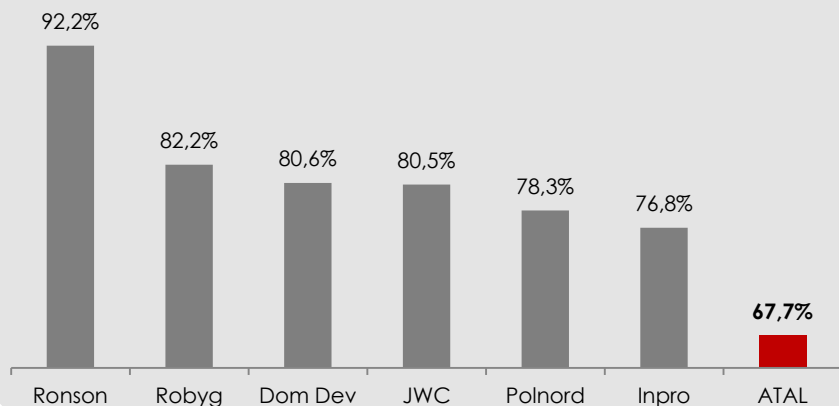
Źródło: Skonsolidowane sprawozdania finansowe Spółek giełdowych, Bloomberg

*Dług netto nie uwzględnia pożyczek podporządkowanych od Pana Zbigniewa Juroszek

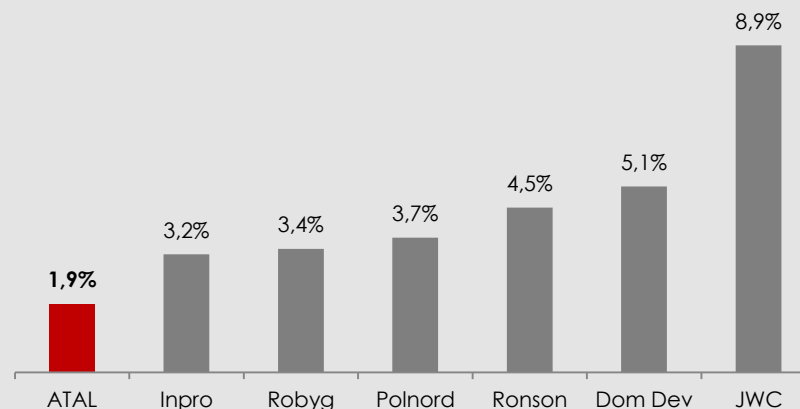
** Spółka nie przekazała informacji dotyczących sprzedaży w IV kw. 2014 roku. Podana liczba to średnia z szacowanej przez Zarząd Spółki sprzedaży w 2014 roku.

ATAL na tle konkurencji – strona kosztowa

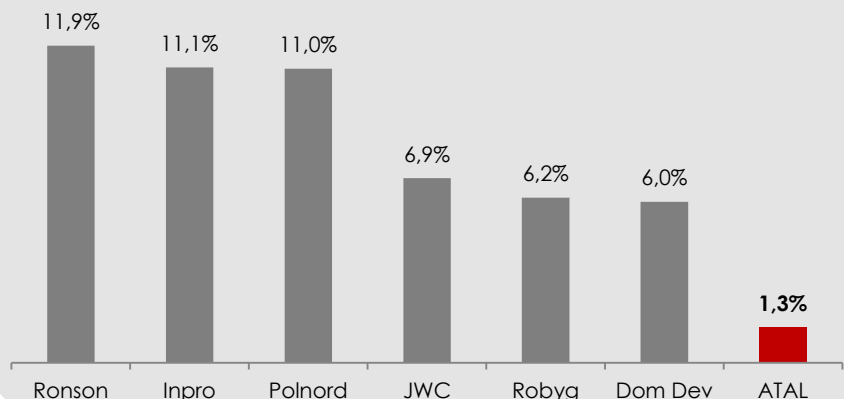
Koszty własne sprzedaży jako% przychodów* w 2014 roku



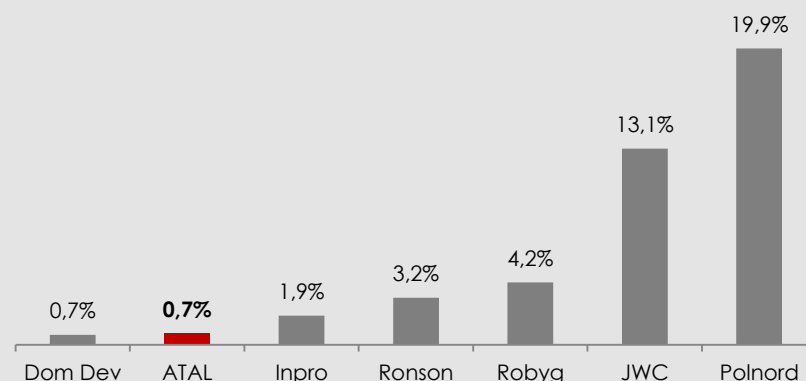
Koszty sprzedaży jako% przychodów* w 2014 roku



Koszty ogólnego zarządu jako% przychodów* w 2014 roku



Koszty finansowe jako % przychodów* w 2014 roku



Źródło: Skonsolidowane sprawozdania finansowe Spółek giełdowych, Bloomberg

* Skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów (według MSR)

Strategia rozwoju

Rynki

- Budowanie pozycji na rynku warszawskim
- Utrzymanie pozycji wiodącego dewelopera mieszkaniowego na rynku krakowskim
- Zwiększenie udziału w rynku wrocławskim
- Utrzymanie pozycji na rynku katowickim i łódzkim

Grunty

- Podstawowym celem w zakresie utrzymywania optymalnego zasobu ziemi jest nabycie dostatecznej liczby gruntów pod realizację projektów, co umożliwi utrzymanie i dalsze wzmocnienie wiodącej pozycji Grupy na danym rynku oraz zapewni jej dalszy wzrost.
- Zarząd grupy realizuje strategię w zakresie zakupu gruntów z zachowaniem właściwej proporcji ceny do jakości i gwarantujący dalszy rozwój działalności

Produkty

- Koncentracja na standardzie Premium* (ponad 86% dotychczasowego PUM) o najwyższej płynności na rynku.
- Budowa dostępnych cenowo mieszkań, charakteryzujących się wysoką jakością i adresowanych do największego segmentu rynku.
- Umiejętnie zakupiona baza gruntów, zarówno w otoczeniu dotychczas zrealizowanych projektów, jak i w nowych lokalizacjach w bliskiej odległości od centrów miast.

Atrakcyjna polityka dywidendy

Zarząd Spółki zamierza wypłacać **od 40% do 50% skonsolidowanego zysku netto** począwszy od podziału **zysku netto za 2015 rok****.

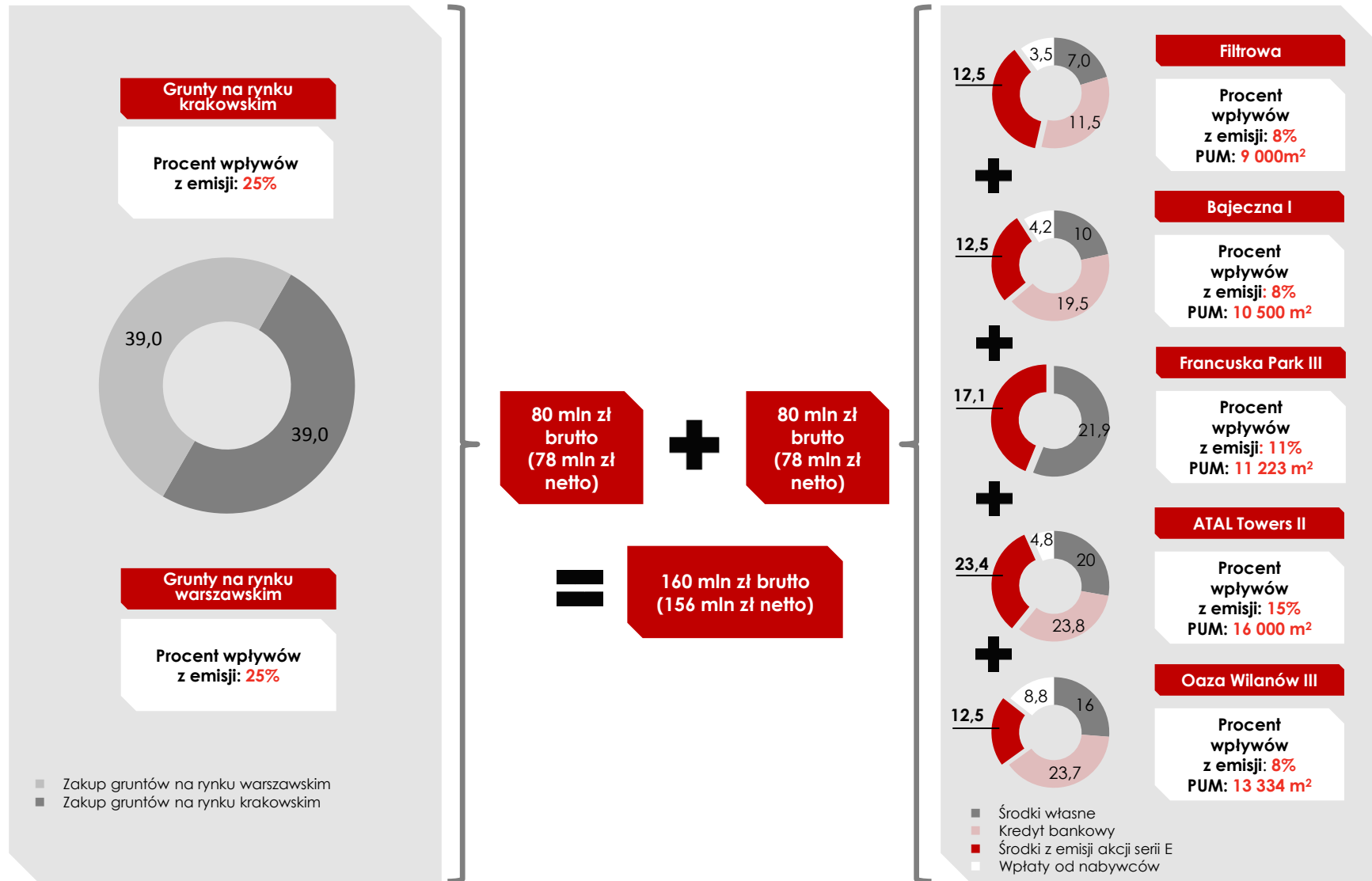
*mieszkania w standardzie premium: projekty zlokalizowane w centrum miasta lub miejscach dobrze skomunikowanych z centrum. Zarówno projekty architektoniczne, sposób zagospodarowania jak i użyte materiały wykraczają poza segment podstawowy. Osiedla projektowane są tak, aby wpisywały się formą i funkcjonalnością w otaczający krajobraz i charakter urbanistyczny okolicy. Każdy z projektów oferowanych w tym standardzie wyróżnia się dodatkowymi ponadstandardowymi elementami architektonicznymi.

**Spółka posiada kowenanty na obligacjach, które zobowiązują ją do niewypłacania dywidendy aż do spłacenia obligacji serii B. Planowany termin spłaty obligacji to październik 2016 roku.

Struktura Oferty

Emitent	ATAL S.A.
Oferta	Pierwsza oferta publiczna (IPO) Przedmiotem oferty będzie 6.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii E (nowa emisja)
Wartość Oferty	Z emisji akcji serii E Spółka planuje pozyskać ok. 160 mln złotych
Free float po emisji	Free float po objęciu przez inwestorów 6.500.000 akcji nowej emisji serii E wyniesie 16,8% (w kapitale)
Transze	<ul style="list-style-type: none"> • w transzy inwestorów indywidualnych – nie więcej niż 15% akcji oferowanych • w transzy inwestorów instytucjonalnych – nie mniej niż 85% akcji oferowanych
Umowa Lock-up	Spółka Juroszek Investments Sp. z o.o. oraz ATAL S.A. zobowiązała się do podpisania umowy lock-up na okres 12 miesięcy.
Harmonogram	<ul style="list-style-type: none"> • 22-27 maja 2015 r. – proces budowania księgi popytu • 28 maja 2015 r. - ustalenie i publikacja ceny akcji oferowanych oraz liczby akcji oferowanych. • 28 maja – 2 czerwca 2015 r. – przyjmowanie zapisów w transzy inwestorów instytucjonalnych. • 3 czerwca 2015 r. – zamknięcie oferty. Przydział akcji oferowanych. • Ok. 15 czerwca -2015 r. – pierwszy dzień notowań PDA na rynku regulowanym GPW.
Notowanie	Giełda Papierów Wartościowych S.A. – rynek oficjalnych notowań giełdowych (rynek podstawowy)
Konsorcjum	Dom Maklerski Raiffeisen Bank Polska – Współoferujący, Współprowadzący księgę popytu Dom Maklerski PKO Banku Polskiego – Współoferujący, Współprowadzący księgę popytu

Wykorzystanie środków z IPO



Struktura akcjonariatu przed i po IPO

