

Date: 28/05/2014
Media: Puls Biznesu (real estate supplement)
Title: It was the best quarter in history (sponsored article)

To był najlepszy kwartał w historii

W I kw. 2014 r. Ronson Development sprzedał 206 mieszkań, co sprawiło, że był to najlepszy kwartał w historii firmy. Celem spółki jest sprzedaż ponad 650 lokali w całym 2014 r.

W okresie od stycznia do marca 2014 r. Ronson Development sprzedał 206 mieszkań, co sprawiło, że był to najlepszy kwartał w historii firmy, a jednocześnie o 56 proc. lepszy od analogicznego okresu 2013 r.

– Rekordowe wyniki sprzedaży za I kwartał 2014 r. potwierdzają, że nasza oferta jest dopasowana do aktualnych potrzeb rynku oraz do różnych grup potencjalnych klientów. Portfolio projektów mieszkaniowych jest również zdywersyfikowane pod względem lokalizacji – mówi Andrzej Gutowski, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Ronson Development.

Duży wpływ na wzrost sprzedaży deweloperów ma także coraz lepsza sytuacja na rynku mieszkaniowym. Nabywcy zaczęli dostrzegać, że koniunktura w gospodarce zaczyna się poprawiać, dzięki temu łatwiej podjąć im decyzję o kupnie nowego lokum. Deweloperzy, w tym także Ronson, notują również wyższy wskaźnik zakupów mieszkań za gotówkę. Tendencja ta to efekt historycznie niskich stóp procentowych, dzięki czemu potencjalne zyski z lokat bankowych i innych depozytów nie są dla wielu atrakcyjne. Ostatnie zapowiedzi przedstawicieli Rady Polityki Pieniężnej (RPP) wskazują, że za sprawą niskiej inflacji stopy pozostaną na obecnym poziomie dłużej, niż oczekiwano jeszcze kilka miesięcy temu.

Tysiąc do przekazania

Wysoka sprzedaż mieszkań w ciągu pierwszych miesięcy bieżącego roku dobrze wróży na przyszłe wyniki wypracowywane przez Ronson Development. Większość lokali sprzedanych w ostatnim czasie zostanie oddana nabywcom w 2015 r. Jako że deweloperzy mogą uwzględnić sprzedaż w wynikach dopiero po przekazaniu mieszkań nowym właścicielom, przyszły rok może okazać się wyjątkowo korzystny z punktu widzenia przychodów i zysków.

– Spodziewamy się, że w 2015 r. klientom możemy przekazać nawet ponad 1 000 mieszkań, czyli ponaddwukrotnie więcej, niż przekazaliśmy w 2013 r. i niż planujemy oddać w roku 2014. Taki wynik pozwoliłby na odnotowanie zarówno przychodów, jak i zysków na rekordowym poziomie – mówi Tomasz Łapiński, dyrektor finansowy Ronson Development.

20,3

proc. ▶ Taka była marża brutto ze sprzedaży Ronson Development w I kw. 2014 r.

W pierwszym kwartale 2014 r. przychody Ronson Development wzrosły do 65,9 mln zł z 54,1 mln zł przed rokiem. Zysk netto wyniósł zaś 4,2 mln zł wobec 8,9 mln zł w analogicznym okresie roku 2013. Jednocześnie marża brutto na sprzedaży wykazanej w pierwszym kwartale była na poziomie 20,3 proc., czyli zbliżonym do średniego poziomu z całego 2013 r., kiedy to wyniosła 20,5 proc.

Nowe inwestycje

Motorem napędowym przyszłych zysków Ronson Development, oprócz sprzedaży mieszkań w istniejących projektach, będą nowe inwestycje. Niektóre z nich mogą być objęte rządowym programem wsparcia kupujących Mieszkanie dla Młodych.

– W 2014 r. chcemy ruszyć z budową następnych etapów już realizowanych projektów. Niedawno rozpoczęliśmy sprzedaż kolejnych etapów naszych warszawskich projektów Verdis oraz Sakura, drugiego etapu inwestycji Panorami w Szczecinie oraz drugiego etapu projektu Młody Grunwald w Poznaniu. W kolejnych miesiącach ruszymy z Espresso III w Warszawie oraz Chilli City IV w Poznaniu – mówi Tomasz Łapiński.

– Ponadto 2014 r. będzie stał pod znakiem uruchamiania czterech zupełnie nowych inwestycji, z czego trzy znajdują się w Warszawie: Moko niedaleko Galerii Mokotów, projekt przy ul. Jaśminowej w sąsiedztwie Królikarni oraz nowa inwestycja przy ul. Skierniewickiej. Ponadto zamierzamy rozpocząć w tym roku nową inwestycję w Poznaniu przy ul. Kościelnej – dodaje dyrektor finansowy Ronson Development.

Łącznie w 2014 r. Ronson wprowadził już do oferty niemal 440 lokali i może wprowadzić do sprzedaży jeszcze ponad 750 kolejnych w ramach sześciu inwestycji, co byłoby kolejnym rekordowym wynikiem spółki.

W 2014 r. celem strategicznym firmy jest sprzedaż przynajmniej 650 lokali. Biorąc pod uwagę korzystne wyniki sprzedaży w pierwszych miesiącach, cel ten może zostać podwyższony, o ile tylko spółce uda się w oczekiwanych terminach uzyskać pozwolenia na budowę nowych projektów. W ubiegłym roku, który był pod tym względem historycznie najlepszy dla dewelopera, nabywców znalazły 572 mieszkania.