

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. 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 mieszkania 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 Panoramika w Saczynie 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.

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

This was the best quarter in history

During the first quarter of 2014 Ronson Development sold 206 flats. This was the best quarter ever for the company. The company aims at selling more than 650 units in the whole 2014.

Ronson Development sold 206 flats during the period from January to March 2014, which made it the best quarter in the company's history, 56 percent better than the first quarter of 2013.

- Record sales for the first quarter of 2014 confirm that our offer is properly tailored to the current needs of the market and to different groups of potential customers. The portfolio of residential projects is also diversified in terms of location - Andrzej Gutowski, Ronson Development Director of Sales and Marketing, has said.

The improving situation in the housing market also has a great impact on the growth of developers' sales. Buyers have begun to see that the economic situation begins to improve, making it easier to take the decision about buying a new house. Developers, including Ronson, have also recorded a higher rate of flat purchases for cash. This trend is a result of historically low interest rates, so the potential gains from bank deposits and other deposits are not really attractive to many people. Recent announcements of the Monetary Policy Council (RPP) representatives suggest that, because of low inflation, the interest rates will remain at current levels for longer than it was expected a few months ago.

One thousand to be handed over

The high sale of flats during the first months this year is a good sign for Ronson Development results in the future. Most of the flats sold recently will be handed over to their owners in 2015. As developers are allowed to take the sale into consideration in their results only after the flats have been handed over to their new owners, next year may turn out to be exceptionally gainful in terms of revenue and profits.

- We expect that in 2015 we will be able to hand over to our customers even as many as over one thousand flats, i.e. over two times more than we handed over in 2013 and than we plan to hand over in 2014. Such a result would let us have a record level of revenue and profits – Tomasz Łapiński, Ronson Development financial director, has said. In the first quarter of 2014 Ronson Development recorded an increase in revenue from PLN 54.1 million in the same period in 2013 to PLN 65.9 million. Whereas the net profit amounted to PLN 4.2 million in comparison to PLN 8.9 million in the same period of 2013. At the same time the gross margin in the first quarter was at the level of 20.3 %, i.e. close to the average level of the whole 2013 when the gross margin was 20.5%.

New investments

Apart from the sale of flats in the already existing projects, the future profits of Ronson Development will come from new investments. Some of them can be covered by the government program supporting young buyers (Flats for the Young).

- In 2014 we want to start construction of the next stages in projects which are already being implemented. Recently we have started selling the next stages in our Warsaw projects: Verdis and Sakura, the second stage of the Panoramika project in Szczecin and the second stage of Młody Grunwald in Poznań. Over the next months we will start with Espresso III in Warsaw and Chilli City IV in Poznań- Tomasz Łapiński has said. What is more, the year 2014 will be focused mainly on commencement of four completely new projects, three of which are located in Warsaw: Moko near the Mokotów Shopping Mall, a project located at Jaśminowa Street near the Rabbit House palace (Królikarnia) and a new investment at Skierniewicka Street. Additionally, this year we are also going to start another project in Poznań at Kościelna Street – the financial director has added.

In 2014 Ronson has added almost 440 units into its offer and within six projects it may still offer next 750 flats, which would be another record breaking result of this company.

The company strategic goal for 2014 is the sale of at least 650 flats. Considering the favourable sale conditions during the first months, this goal can be increased, if only the company manages to obtain building permits for the new projects, last year, which was the best for the developer in this respect, 572 flats were sold.