

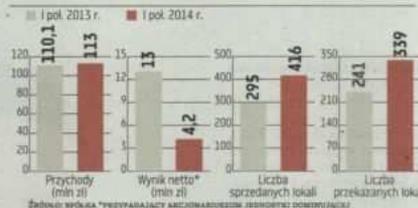
**Date:** 07/08/2014  
**Media:** Parkiet  
**Title:** Record offer of Ronson Development  
**Journalist:** Dorota Kaczyńska

# Rekordowa oferta Ronson Development

**Deweloperzy** > Spółka ma na sprzedaż około 1 tys. mieszkań. W tym roku na sprzedaż wystawi kolejne pięć osiedli, a w nich ponad 600 lokali.

**Dorota Kaczyńska**  
dorota.kaczyńska@parkiet.com

## RONSON DEVELOPMENT WYNIKI FINANSOWE



## RONSON DEVELOPMENT KURS (zł)



W pierwszej połowie roku Ronson Development sprzedał 416 lokali, o 41 proc. więcej niż w tym samym czasie 2013 r. (268). Spółka postanowiła uwzględnić w tegorocznych wynikach 48 umów rezerwacyjnych w projekcie Moko na warszawskim Mokotowie. Jednocześnie, na koniec II kwartału oferta dewelopera przekroczyła, po raz pierwszy w historii spółki, 1 tys. mieszkań. Dla porównania, rok temu deweloper miał w sprzedaży około 840 „M”. – Zakładamy, że w całym 2014 r. sprzedamy 650 lokali, a może nawet i więcej – prognozuje Andrzej Gutowski, dyrektor działu sprzedaży w Ronson Development.

### Niższa marża

W pierwszej połowie tego roku spółka przekazała 340 mieszkań w warszawskim Espresso 1 (210 lokali) i poznańskim Młodym Grunwaldzie 1 (148 mieszkań). W drugiej połowie roku może przekazać klientom ok. 150-200 lokali. Jej przedstawiciele szacują, że faktyczna liczba przekazanych w całym 2014 r. sięgnie około 500-550 mieszkań.

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży dewelopera wyniosły w I półroczu 113 mln zł wobec 110,7 mln zł rok wcześniej. Ronson zanotował przy tym 4,2 mln zł skonsolidowanego zysku netto przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej, podczas gdy rok wcześniej było to 13 mln zł. Z kolei zysk operacyjny dewelopera wyniósł niecałe 7 mln zł wobec 14 mln zł rok temu.

### Ronson Development sprzedał w tym roku

**416 mieszkań, a oddał 340 lokali.**

Ronson w I półroczu 2014 r. wypracował marżę brutto na poziomie 18,7 proc., co daje spadek o ponad jedną czwartą w porównaniu z pierwszą połową ubiegłego roku (23,7 proc.). Na spadek marży, jak wyjaśnia Tomasz Łapiński, dyrektor finansowy dewelopera, wpłynął m.in. projekt Młody Grunwald, którego I etap od maja tego roku był przekazywany klientom, przy 7-proc. marży. – W tym roku prawdopodobnie marża brutto nie przekroczy 20 proc., ale w 2015 r. powinna być już wyższa – zapewnia Łapiński.

W I półroczu wzrosły koszty ogólnego zarządu spółki – o około 1 mln zł. To efekt uruchomienia programu motywacyjnego dla pracowników spółki.

### Więcej lokali

Średnia cena netto mieszkań przekazanych przez dewelopera w I półroczu br. wyniosła 333 tys., podczas gdy w całym 2013 r. oscylowała na poziomie 437 tys. zł.

W tym roku Ronson ruszył ze sprzedażą pięciu projektów (Sakura 4, Młody Grunwald 2, Verdis 4, Moko 1 i Panoramika II) liczących w sumie 615 lokali.

– W całej ofercie mamy około 100 mieszkań gotowych, czyli zaledwie 10 proc., z czego najwięcej w osiedlach Naturalis i Młody Grunwald – mówi Tomasz Łapiński.

W kolejnych miesiącach spółka zacznie sprzedawać następne pięć projektów (łącznie 603 lokale). Będą to z nowych przedsięwzięć: w Poznaniu Kamienica Jeżyce (1 etap 149 lokali) i w Warsza-

wie, na Mokotowie, Jaśminowa (1 etap 116 mieszkań), a także na Woli-Skierniewicka (1 etap 134 lokale). Spółka przygotowuje także kolejne fazy projektów już obecnych na rynku, czyli Espresso 3 (166 mieszkań) i poznańskie Chilli City 4 – 38 lokali. Jednocześnie zamierza zakończyć realizację trzeciego etapu Chilli City (38 lokali).

Ronson najbardziej stawia obecnie na rynek warszawski i poznański. W stolicy deweloper obecnie realizuje pięć projektów i ma cztery działki pod kolejne inwestycje. Z kolei w Poznaniu trwają prace nad dwoma osiedlami. Do zagospodarowania pozostają kolejne dwie nieruchomości. Spółka nie wyklucza kolejnych zakupów gruntów.

W przyszłym roku deweloper zamierza zakończyć realizację dziewięciu inwestycji obejmujących łącznie ponad 1 tys. lokali, z czego około jedna trzecia jest już sprzedana, więc 2015 r., zdaniem przedstawicieli dewelopera, zapowiada się bardzo dobrze pod względem liczby przekazanych.

The article was also published on:

<http://www.parkiet.com/artykul/7,1384453-Ronson-zwieksza-oferte.html>

**Date:** 07/08/2014  
**Media:** Parkiet  
**Title:** Record offer of Ronson Development  
**Journalist:** Dorota Kaczyńska

**Developers -> the company has approx. 1 thousand flats for sale. This year they are going to put next five housing estates up for sale with over 600 units.**

In the first half of 2014 Ronson Development sold 416 units, 41 percent more than in the corresponding period in 2013 (268). The company has decided to consider in its results the 48 reservation agreements concluded for the flats in Moko project located in Warsaw's Mokotów district. At the same time, at the end of the second quarter, the developer's offer exceeded 1 thousand flats for the first time in the Company's history. To compare, a year ago the developer had approx. 840 flats for sale – we assume that in the whole 2014 we will sell 650 flats, and maybe even more – Andrzej Gutowski, head of Ronson Development sale department, has stipulated.

### **Lower margin**

In the first half of 2014, the company handed over 340 flats in the Warsaw's Espresso 1 project (210 units) and Poznań's Młody Grunwald 1 (148 flats). In the second half of the year, the company can hand over approx. 150 – 200 units to its customers. The company representatives estimate that the actual number of flats handed over in the whole 2014 will reach the level of 500 – 550 flats.

The developer's consolidated sales revenues in the first half of 2014 amounted to PLN 113 million in relation to PLN 110.7 million a year ago. Ronson recorded PLN 4.2 million consolidated net profit attributable to the dominating unit's shareholders, whereas a year ago it amounted to PLN 13 million. The developer's operating profit amounted to PLN 7 million in relation to PLN 14 million a year ago.

In the first half of 2014 Ronson's gross margin was at the level of 18.7 percent, which means a decrease by more than one fourth in relation to the first half of 2013 (23.7 percent). The margin decrease was affected, among others, by the Młody Grunwald project, whose stage I has been handed over to customers since May at 7 percent margin – Tomasz Łapiński, the financial director, has explained. – This year the gross margin will probably not exceed 20 percent, but in 2015 it should definitely be higher – Łapiński has ensured.

In the first half of 2014 the company's general and administrative expenses increased by approx. PLN 1 million. This was due to starting of the company's employees motivating program.

### **More flats**

The average net price of the flats handed over by the developer in the first 6 months of 2014 amounted to PLN 333 thousand, whereas in the whole 2013 it was at the level of PLN 437 thousand.

This year Ronson has started selling flats in five projects (Sakura 4, Młody Grunwald 2, Verdis 4, Moko 1 and Panoramika II) amounting in total to 615 units.

- In the whole offer we have approx. 100 ready flats, i.e. only 10 percent, and majority of the ready flats can be found in Naturalis and Młody Grunwald housing estates – Tomasz Łapiński has said.

Over the next months the company is going to start selling the next five projects (603 units in total). They will be flats in new projects: Kamienica Jeżyce in Poznań (1st stage – 149 units) and Jaśminowa in Warsaw's Mokotów (1<sup>st</sup> stage - 116 flats), Skierniewica in the Warsaw district of Wola (1<sup>st</sup> stage – 134 flats). The company is also preparing next stages of the projects which are already present on the market, i.e. Espresso 3 (166 flats) and Chilly City 4 in Poznań (38 units). At the same time the company is going to complete implementation of the third stage of the Chilly City (38 units).

At present, Ronson bets on the markets in Warsaw and Poznań the most. In the capital city the developer is presently implementing five projects and has four other plots of land for its next investments. Whereas two housing estates are being constructed in Poznań now. There are next two plots of land for use in Poznań. The company does not exclude next purchases of land.

In 2015 the developer is going to complete implementation of nine investments comprising over 1 thousand units in total, one third of which has already been sold. That is why, in the developer representatives' opinion, 2015 is going to be a very good year in respect of the number of handed over flats.