

Znacząca poprawa wyników finansowych Ronson Development za trzy kwartały i bardzo obiecujący czwarty kwartał br.

- **Przychody Grupy Ronson osiągnięte w pierwszych trzech kwartałach 2016 r. wyniosły ponad 202 mln zł, co oznacza wzrost o 25% rok do roku.**
 - W okresie od początku roku do końca września br. deweloper przekazał nabywcom 510 lokali, czyli o 13% więcej niż w analogicznym okresie 2015 r., kiedy przekazał klientom 451 lokali.
- **Zysk brutto ze sprzedaży za 9 miesięcy 2016 r. przekroczył 41 mln zł i był o 71% wyższy niż po trzech kwartałach ubiegłego roku.**
 - Marża brutto wzrosła do 20,3% wobec 14,8% przed rokiem.
 - Największy udział w wynikach za pierwsze trzy kwartały miały warszawskie projekty ukończone w II kwartale: Moko (I etap) oraz Espresso (II etap).
- **Zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej wypracowany w ciągu trzech kwartałów br. wyniósł 11,4 mln zł, czyli ponad 6-krotnie więcej niż w analogicznym okresie 2015 r. (1,8 mln zł).**
- **W IV kwartale br. Ronson zamierza przekazać klientom rekordową liczbę około 400 lokali, co powinno przełożyć się na bardzo dobre wyniki finansowe w tym okresie.**
- **Ponadto, 9 listopada Ronson zawarł z Global City Holdings, jednym ze swoich dwóch głównych akcjonariuszy, warunkową umowę zakładającą m.in. sprzedaż projektu Nova Królikarnia znacznie powyżej wartości księgowej tego projektu. Ewentualne sfinalizowanie umowy do końca roku pozwoli Spółce zrealizować dodatkowy zysk przed opodatkowaniem w wysokości około 45 mln zł, czyli około 36,6 mln zł zysku netto.**

– Zgodnie z oczekiwaniami, w tym roku notujemy wyraźny wzrost wyników finansowych w porównaniu z 2015 r., co wynika głównie z większej liczby i powierzchni mieszkań przekazywanych klientom, jak i nieco wyższej średniej ceny przekazywanych lokali. Na wyniki za 9 miesięcy 2016 r. pracowały głównie nasze dwie warszawskie inwestycje ukończone w II kwartale, czyli bardzo rentowny projekt Moko, gdzie w I etapie do końca września przekazaliśmy klientom łącznie 147 lokali oraz Espresso, gdzie w ramach II etapu wydaliśmy klientom klucze do 138 lokali. W III kwartale ponadto ukończyliśmy i rozpoczęliśmy przekazywanie mieszkań w II etapie osiedla Panoramika w Szczecinie (67 przekazanych lokali) oraz w I etapie projektu Kamienica Jeżyce w Poznaniu (8 lokali) – powiedział Tomasz Łapiński, członek zarządu i dyrektor finansowy Ronson Europe.

Dobre perspektywy na IV kwartał

W IV kwartale br. Ronson planuje zakończyć realizację trzech inwestycji: II etapu osiedla Moko, III etapu Espresso oraz II etapu Kamienicy Jeżyce obejmujących łącznie 473 lokali, z czego 362 były już sprzedane na koniec trzeciego kwartału br. Mimo że większość lokali wybudowanych w ramach III etapu Espresso oraz II etapu Kamienicy Jeżyce zostanie

przekazanych klientom prawdopodobnie dopiero na początku przeszłego roku, IV kwartał tego roku i tak zapowiada się rekordowo pod względem liczby lokali przekazywanych klientom. Bazą do tego będzie m.in. 328 lokali w już ukończonych projektach, z których 182 zostały sprzedane do końca września, oraz lokale we wspomnianych trzech inwestycjach, których budowa zakończy się jeszcze w tym roku.

– *Łącznie w IV kwartale mamy szansę przekazać klientom około 400 lokali, a w całym 2016 roku ponad 900 lokali. Dla porównania, w dotychczas rekordowym 2015 roku przekazaliśmy klientom klucze do niespełna 700 lokali* – wskazał **Tomasz Łapiński**.

Szansa na dodatkowy natychmiastowy zysk

Pod względem wyników finansowych IV kwartał tego roku może być bardzo udany dla Spółki również z innego powodu. 9 listopada br. Ronson Europe zawarł bowiem z Global City Holdings (GCH), jednym ze swoich dwóch głównych akcjonariuszy, warunkową umowę, która umożliwi wyjście GCH z akcjonariatu Spółki w uporządkowany sposób. Zawarta umowa przewiduje, że Ronson odkupi od GCH w celu umorzenia pakiet blisko 40% akcji własnych. W zamian sprzeda na rzecz GCH warszawski projekt Nova Królikarnia. Uzgodniona cena sprzedaży znacznie przewyższa wartość bilansową tego projektu w księgach Ronson Europe, w związku z czym po rozliczeniu transakcji i uwzględnieniu związanych z nią kosztów Spółka zrealizuje około 45 mln zł zysku przed opodatkowaniem, tj. około 36,6 mln zł zysku netto.

Intencją stron jest sfinalizowanie transakcji przed końcem roku. Zawarta umowa jest przy tym umową warunkową, a jej finalizacja zależy m.in. od uzyskania odpowiednich zgód walnego zgromadzenia. Walne zgromadzenie, podczas którego mają zapaść stosowne decyzje, odbędzie się 22 grudnia w siedzibie Spółki w Rotterdamie. Wstępne walne zgromadzenie odbędzie się natomiast 19 grudnia w Warszawie.

Rosnąca średnia cena sprzedawanych mieszkań

W ciągu trzech kwartałów br. Ronson sprzedał łącznie 546 lokali wobec 658 w analogicznym okresie 2015 r., co oznacza spadek o 17% rok do roku, jednak pod względem wartości sprzedanych mieszkań spadek wyniósł tylko 4%. Średnia cena mieszkań sprzedanych w okresie pierwszych 9 miesięcy 2016 r. wyniosła bowiem 433 tys. zł i była istotnie wyższa od średniej ceny mieszkań sprzedanych w tym samym okresie ubiegłego roku (375 tys. zł).

Do najbardziej popularnych inwestycji Ronsona w tym roku należą warszawskie projekty: City Link (łącznie 155 sprzedanych lokali we wszystkich etapach) oraz Espresso (116 lokali), a także poznańska Kamienica Jeżyce (68 sprzedanych lokali w dwóch etapach).

Rekordowa liczba mieszkań w ofercie

Nieco niższa sprzedaż mieszkań w tym roku związana jest z dość ograniczoną ofertą, która jednakże została istotnie uzupełniona w ostatnich miesiącach. Od początku roku Ronson wprowadził do sprzedaży 7 inwestycji obejmujących łącznie 921 lokali. Na koniec września br. w ofercie dewelopera znajdowało się 1256 lokali. Rekordowy poziom oferty ma szansę przełożyć się na poprawę wyników sprzedażowych w kolejnych kwartałach.

Liczba 1256 lokali dostępnych w sprzedaży na koniec III kwartału br. obejmuje 80 lokali oferowanych w ramach I etapu projektu Nova Królikarnia, który ma zostać sprzedany na rzecz GCH.

Wybrane skonsolidowane wyniki finansowe Ronson Europe

	3 kw. 2016	3 kw. 2015	Zmiana r/r	1-3 kw. 2016	1-3 kw. 2015	Zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	91,3	68,4	34%	202,6	162,6	25%
Zysk brutto ze sprzedaży	21,1	7,2	193%	41,1	24,0	71%
Zysk netto ¹⁾	10,3	-0,5	-	11,4	1,8	533%

1) Zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej

Zapraszamy do śledzenia naszego konta na Twitterze: twitter.com/Ronson_NV

W celu uzyskania dodatkowych informacji prosimy o kontakt:

Paulina Deryło
NBS Communications
519 856 375
pderylo@nbs.com.pl

Krzysztof Woch
NBS Communications
516 173 691
kwoch@nbs.com.pl

Ronson Development

Ronson Development jest doświadczonym, dynamicznie rozwijającym się deweloperem prowadzącym inwestycje mieszkaniowe w największych polskich miastach, głównie w Warszawie, a także w Poznaniu, Wrocławiu i Szczecinie.

Od początku swojej działalności w 2000 r. Ronson zdobył zaufanie tysięcy klientów, co daje mu pozycję jednej z wiodących w Polsce firm deweloperskich. Od 2007 r. Spółka jest notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

To co wyróżnia Ronson Development na tle innych deweloperów to dbałość o detale wykończeniowe swoich inwestycji, tak aby spełniać oczekiwania najbardziej wymagających klientów. Ronson tworzy przestrzenie, w których dobrze i wygodnie się mieszka. Potwierdzeniem tej strategii są projektowane na osiedlach różnorakie udogodnienia, które mogą mieć postać klubów malucha, sal fitness tylko dla mieszkańców czy starannie zaprojektowanych i stylizowanych ogrodów.

Obecnie, w ofercie firmy znajdują się mieszkania dopasowane do potrzeb różnych grup klientów – są w niej zarówno apartamenty jak i lokale z segmentu popularnego.

Ronson Development jest członkiem Polskiego Związku Firm Deweloperskich. Dowodem zaufania klientów do firmy są liczne nagrody i certyfikaty, w tym nagroda w kategorii usługi deweloperskie w konkursie Orły Polskiego Budownictwa 2014 oraz godło Deweloper Roku 2013 przyznane przez Centralne Biuro Certyfikacji Krajowej.

Ronson jest również laureatem wielu prestiżowych nagród przyznawanych przez grono analityków i inwestorów giełdowych. W 2013 r. firma zajęła I miejsce w rankingu Giełdowa Spółka Roku w kategorii „Relacje inwestorskie” organizowanym przez dziennik Puls Biznesu.