

Rekordowo wysokie zyski Ronson Development w 2016 r.

- **Łączne przychody Grupy Ronson w 2016 r. wyniosły blisko 485 mln zł, co oznacza wzrost o 72% w porównaniu z 2015 r.**
 - Istotny wpływ na wyniki ubiegłego roku miała sprzedaż projektu Nova Królikarnia za łączną cenę 175 mln zł. Wyłączając tę transakcję, przychody Grupy Ronson sięgnęły niemal 310 mln zł i były o 10% wyższe niż rok wcześniej.
 - W 2016 r. Ronson Development przekazał klientom 781 lokali, czyli o 12% więcej niż w 2015 r., kiedy wydał klucze do 696 lokali.
- **Zysk brutto ze sprzedaży osiągnięty w 2016 r. wyniósł 118,7 mln zł wobec 51,3 mln zł w 2015 r., co stanowi wzrost o 131%.**
 - Sprzedaż projektu Nova Królikarnia powiększyła zysk brutto Grupy Ronson o 57,2 mln zł. Zysk brutto po wyłączeniu sprzedaży Novej Królikarni wyniósł 61,5 mln zł, tj. o 20% więcej niż w 2015 r.
 - Marża brutto osiągnięta w 2016 r. na zrealizowanych projektach wzrosła do 19,9% wobec 18,2% rok wcześniej, a uwzględniając sprzedaż Novej Królikarni sięgnęła 24,5% (marża brutto z samej transakcji sprzedaży warszawskiego projektu wyniosła 32,7%).
- **Grupa Ronson zakończyła 2016 r. z zyskiem netto przypadającym akcjonariuszom jednostki dominującej równym 64,5 mln zł. To wynik ponad trzykrotnie wyższy niż w 2015 r., kiedy wyniósł 19,3 mln zł.**

– *Ponad 64 mln zł zysku netto wypracowanego w 2016 r. to zdecydowanie najlepszy wynik w całej historii Ronson Development. Istotny wpływ na ten rezultat miała sprzedaż projektu Nova Królikarnia w grudniu ubiegłego roku, dzięki czemu zrealizowaliśmy natychmiastowy pokaźny zysk z tego projektu zamiast w ciągu kilku kolejnych lat. Osiągnęliśmy na tej transakcji bardzo dobrą marżę brutto na poziomie blisko 33%. Co jednak ważne, ubiegłoroczne wyniki Ronson Development były wyraźnie lepsze od osiągniętych w 2015 r. także po wyłączeniu sprzedaży Novej Królikarni. To efekt zarówno wzrostu liczby mieszkań przekazanych klientom do rekordowego poziomu 781 lokali, jak i wzrostu średniej marży na tych projektach z 18,2% do 19,9%. Największy udział w wynikach za 2016 rok miały nasze warszawskie projekty Moko oraz Espresso, a także poznańska Kamienica Jeżyce – powiedział Tomasz Łapiński, członek zarządu i dyrektor finansowy Ronson Development.*

Sprzedaż mieszkań: ilościowo lekki spadek, wartościowo w górę

W 2016 r. Ronson Development sprzedał 821 mieszkań, czyli nieco poniżej pierwotnych założeń na 2016 r, co stanowi jednak drugi najlepszy wynik w historii Spółki (po rekordowym 2015 r., kiedy Ronson znalazł nabywców na 906 lokali). Łączna wartość lokali sprzedanych w ubiegłym roku była natomiast wyższa niż rok wcześniej i wyniosła 365,4 mln zł wobec 338,6 mln zł w 2015 r., co oznacza wzrost o 8%. Wzrost ten wynika z wyższej średniej ceny lokali sprzedanych w ciągu ubiegłego roku do około 445 tys. zł, w porównaniu ze średnią ceną w 2015 r. wynoszącą około 374 tys. zł.

Siedem projektów w przygotowaniu na 2017 r.

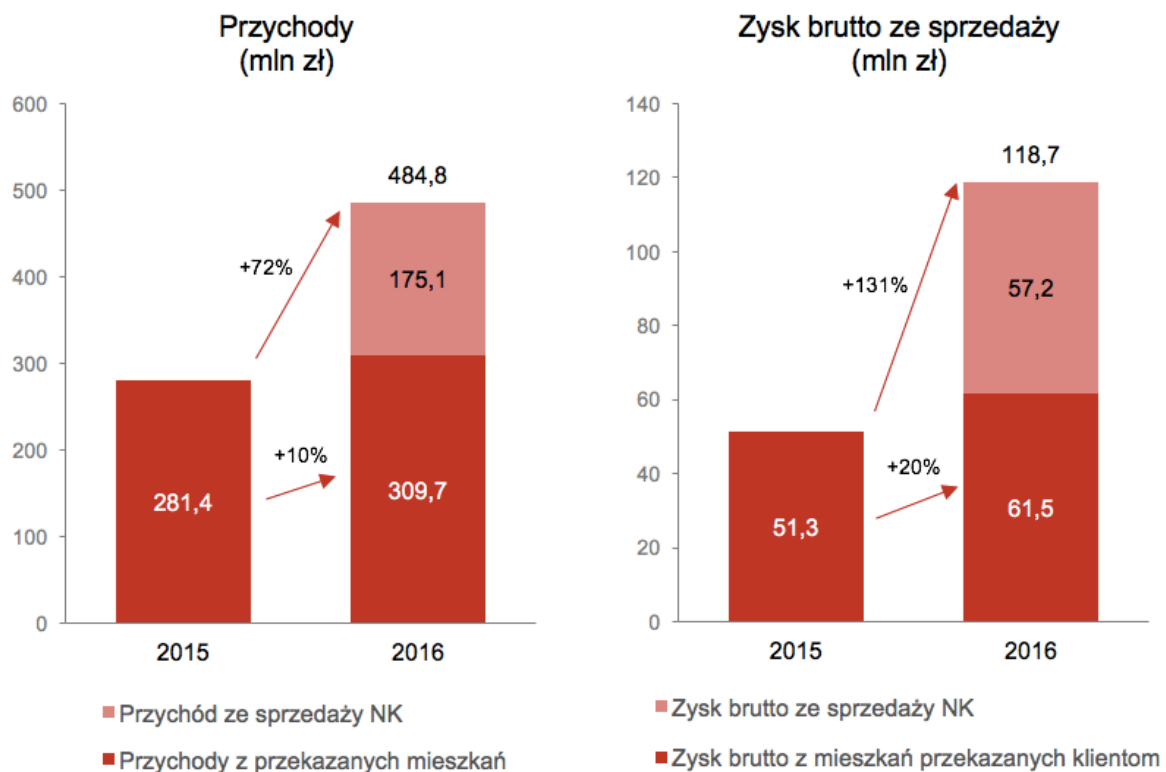
Na koniec 2016 r. oferta sprzedaży Ronson Development obejmowała łącznie 930 lokali (nie licząc lokali oferowanych w ramach projektu Nova Królikarnia, który został sprzedany pod koniec ubiegłego roku, a którym Spółka wciąż zarządza).

W ciągu 2017 r. Ronson Development planuje wzbogacić ofertę sprzedaży, uruchamiając siedem inwestycji. Cztery z nich to kolejne etapy już realizowanych projektów. Chodzi o V etap osiedla Chilli w Tulcach koło Poznania (39 domów), IV etap projektu Panoramika w Szczecinie (107 lokali), II etap osiedla Miasto Moje w Warszawie (147 lokali) oraz II etap osiedla Vitalia we Wrocławiu (84 lokali). Ponadto, Ronson Development może w tym roku rozpocząć realizację trzech zupełnie nowych inwestycji. Są to: Marina Miasto we Wrocławiu (151 lokali), projekt Bułgarska w Poznaniu (264 lokale) oraz projekt Skierniewicka bis w Warszawie (263 lokale w I etapie), który zlokalizowany jest na Woli obok bestsellerowego projektu City Link.

Duża liczba sprzedanych lokali czekających na przekazanie

Dobrze prezentują się perspektywy na 2017 r. pod względem spodziewanej liczby lokali przekazywanych klientom, co pozwoli Spółce rozpoznać przychody i zyski z ich sprzedaży. Na koniec 2016 r. w już ukończonych projektach znajdowało się 530 lokali do przekazania, z czego 332 były już sprzedane i w większości zostaną przekazane klientom w I kwartale br. Ponadto, w ciągu 2017 r. Ronson Development planuje zakończyć budowę sześciu projektów obejmujących łącznie 882 lokale, z czego 410 było sprzedanych na koniec 2016 r.

Wpływ sprzedaży projektu Nova Królikarnia na wyniki Ronson Europe



Wybrane skonsolidowane wyniki finansowe Ronson Europe

	IV kw. 2016	IV kw. 2015	Zmiana r/r	2016	2015	Zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	282,2	118,8	+138%	484,8	281,4	+72%
Zysk brutto ze sprzedaży	77,6	27,2	+185%	118,7	51,3	+131%
Zysk netto ¹⁾	53,7	17,3	+210%	64,5	19,4	+232%

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.