

Pierwszy kwartał Ronson Development na wyraźnym plusie

- **Przychody Grupy Ronson w I kwartale 2017 r. przekroczyły 110 mln zł i były o 163% wyższe niż w analogicznym okresie 2016 r., kiedy wyniosły niespełna 42 mln zł.**
 - Skokowy wzrost przychodów wynika z przekazania klientom znacznie większej liczby lokali. W I kwartale br. Ronson Development przekazał klucze do 299 mieszkań, czyli o 185% więcej niż przed rokiem (105 przekazanych lokali w I kwartale 2016 r.).
 - Większość mieszkań przekazanych w I kwartale br. dotyczyła dwóch projektów: Espresso w Warszawie i Kamienica Jeżyce w Poznaniu, ukończonych pod koniec 2016 r.
- **Zysk brutto ze sprzedaży wypracowany w I kwartale 2017 r. wyniósł 18,6 mln zł wobec 4 mln zł w pierwszych trzech miesiącach roku poprzedniego.**
 - Marża brutto na sprzedaży I kwartale br. wyniosła 16,9% wobec 9,5% przed rokiem.
- **Łączny zysk netto Grupy Ronson za I kwartał 2017 r. sięgnął 7,4 mln zł w porównaniu ze stratą netto (4,4 mln zł) przed rokiem.**
 - Zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej w I kwartale 2017 r. wyniósł 5,9 mln zł wobec 4,2 mln zł straty netto w I kwartale 2016 r.

– *W I kwartale tego roku przekazaliśmy klientom 299 lokali. To znacznie lepszy wynik niż w I kwartale 2016 r., w którym wydaliśmy klucze do 105 lokali, co przełożyło się na skokowy wzrost przychodów rok do roku. Był to również najlepszy kwartalny wynik, jeśli chodzi o liczbę przekazanych mieszkań, w całej historii Ronson Development. Na wyniki wypracowane w I kwartale br. wpływ miały głównie dwa projekty: warszawskie Espresso oraz poznańska Kamienica Jeżyce, w przypadku których osiągnięta marża brutto ze sprzedaży wyniosła odpowiednio 17,4% oraz 7,3%. Istotnym projektem dla naszych zysków w I kwartale był także projekt Moko. Średnia marża brutto na sprzedaży zrealizowana na wszystkich lokalach przekazanych w I kwartale br. wyniosła 16,9% wobec 9,5% w analogicznym okresie 2016 r.* – powiedział **Tomasz Łapiński, p.o. prezesa zarządu Ronson Development.**

Dla porównania, w całym 2016 r. średnia marża brutto na sprzedaży osiągnięta przez Grupę Ronson wyniosła 24,5%. Istotny wpływ na wyniki ubiegłego roku miała sprzedaż projektu Nova Królikarna – marża brutto z samej tej transakcji wyniosła 32,7%, natomiast marża brutto osiągnięta w 2016 r. na inwestycjach, w których Ronson przekazywał lokale klientom, wyniosła 19,9%.

– Oczywiście z uwagi na to, że nie mamy już w naszym portfelu tak zyskowego projektu jak Nova Królikarnia, w 2017 r. bardzo trudno będzie zrealizować wynik przy tak wysokiej marży jak w ubiegłym roku. Ostatecznie jej wysokość będzie uzależniona od tego, ile lokali uda nam się przekazać klientom w poszczególnych projektach. Ponownie wśród inwestycji, jakie planujemy przekazać w bieżącym roku, znajdują się zarówno te nisko marżowe, jak np. Młody Grunwald w Poznaniu czy Panoramika w Szczecinie, jak i te, które powinny przynieść solidne zyski, czyli m.in. pierwszy etap projektu City Link, naszej bestsellerowej inwestycji na warszawskiej Woli – zapowiedział **Tomasz Łapiński**.

I kwartał 2017 r. był również udany dla Ronson Development pod względem sprzedaży mieszkań. Spółka znalazła w tym okresie nabywców na 259 lokali, tj. o 26% więcej niż w I kwartale 2016 r. Wartość sprzedanych mieszkań sięgnęła niemal 101 mln zł, co oznacza wzrost o 24% rok do roku.

– Największą sprzedaż mieszkań w I kwartale tego roku zanotowaliśmy w naszych warszawskich inwestycjach: City Link, Miasto Moje oraz Espresso, a także we wrocławskim projekcie Vitalia. W rezultacie bardzo dobrej sprzedaży w ostatnich dwóch kwartałach, a także w związku ze sprzedażą projektu Nova Królikarnia, liczba lokali pozostających w ofercie sprzedaży na koniec marca br. była na relatywnie niskim poziomie, tj. 671 lokali. Dlatego też w najbliższym czasie planujemy uruchomić nowe inwestycje obejmujące ponad 500 lokali. Chodzi o projekt Marina Miasto we Wrocławiu, w bardzo atrakcyjnej lokalizacji przy ul. Na Grobli, tuż nad Odrą, a także inwestycję pod roboczą nazwą Skierniewicka Bis, która będzie kontynuacją projektu City Link na Woli w Warszawie. Dla obu tych inwestycji uzyskaliśmy już prawomocne pozwolenie na budowę – powiedział **Andrzej Gutowski, dyrektor sprzedaży i marketingu w Ronson Development**.

Łącznie w całym 2017 r. Spółka planuje rozpoczęcie realizacji siedmiu projektów obejmujących w sumie około 1160 lokali.

Na koniec marca br. Ronson Development posiadał 836 lokali sprzedanych, a jeszcze nie przekazanych klientom, z czego 81 to lokale w już ukończonych projektach, które zostaną prawdopodobnie przekazane klientom i rozpoznane w rachunku wyników w II kwartale br. (ich łączna wartość przekracza 41 mln zł), natomiast 755 sprzedanych lokali dotyczyło projektów znajdujących się jeszcze w budowie.

Wybrane skonsolidowane wyniki finansowe Ronson Europe

| | I kw. 2017 | I kw. 2016 | Zmiana r/r |
|--------------------------|------------|------------|------------|
| Przychody ze sprzedaży | 110,1 | 41,9 | +163% |
| Zysk brutto ze sprzedaży | 18,6 | 4,0 | +365% |
| Zysk netto ¹⁾ | 5,9 | -4,2 | - |

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:

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

Joanna Brewińska
NBS Communications
502 255 415
jbrewinska@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.

Ronson tworzy przestrzenie, w których dobrze i wygodnie się mieszka. 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.