

Ronson Development z rosnącą sprzedażą i z perspektywą rekordowej liczby przekazania lokali w IV kwartale

- W III kwartale 2017 r. Ronson Development sprzedał 206 lokali, czyli o 12% więcej niż w analogicznym okresie 2016 r. Narastająco, w ciągu trzech kwartałów br. sprzedaż sięgnęła 645 lokali, co oznacza wzrost o 18% rok do roku i znacznie przybliży Spółkę do osiągnięcia rocznego celu sprzedaży ponad 800 mieszkań.
- W III kwartale br. Ronson przekazał klientom klucze do 114 lokali wobec 234 przed rokiem. Mniejsza liczba przekazanych lokali wynika z harmonogramu realizowanych inwestycji. Pozwolenie na użytkowanie pierwszych etapów osiedli Vitalia we Wrocławiu oraz City Link w Warszawie Spółka uzyskała w połowie września, dlatego wyniki z tych inwestycji zostaną rozpoznane głównie w IV kwartale br.
- Narastająco od początku roku do końca września Ronson przekazał klientom klucze do 485 lokali w porównaniu z 510 w analogicznym okresie 2016 r. Plan na IV kwartał zakłada przekazanie do użytku nawet około 500 lokali, co będzie oznaczać absolutny rekord w historii Spółki.

– Trzeci kwartał zamykamy z 206 sprzedanymi lokalami. Stanowi to wzrost o 12% w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku, gdy w wynikach sprzedaży uwzględnialiśmy także mieszkania w inwestycji Nova Królikarnia, sprzedanej pod koniec 2016 roku grupie Global City Holdings. Pełniąc obecnie funkcję menedżera tego projektu, w trzecim kwartale br. sprzedaliśmy w nim 22 lokale. W sumie po trzech kwartałach mamy na liczniku 645 sprzedanych lokali, nie wliczając Novej Królikarni, i jesteśmy na dobrej drodze do zrealizowania, bądź nawet przekroczenia, naszych planów na ten rok, zakładających sprzedaż ponad 800 mieszkań – wyjaśnia **Andrzej Gutowski, dyrektor sprzedaży i marketingu Ronson Development.**

Najlepsze wyniki sprzedaży w trzecim kwartale Spółka osiągnęła w ramach projektów City Link w Warszawie (57 lokali sprzedanych łącznie we wszystkich etapach) oraz Vitalia we Wrocławiu (32 lokale).

Narastająco, od początku roku do końca września Ronson Development sprzedał 645 lokali, czyli o 18% więcej niż w pierwszych trzech kwartałach 2016 r. Największą popularnością cieszyły się warszawskie inwestycje Spółki: City Link (łącznie 180 lokali sprzedanych w ramach czterech etapów), Espresso (80 lokali) oraz Miasto Moje (82 mieszkania), a także szczecińska Panoramika (75 lokali sprzedanych od początku roku) oraz wrocławska Vitalia (78 mieszkań). Na koniec września br. w ofercie sprzedaży Spółki znajdowało się ponad 870 lokali.

– W trzecim kwartale przekazaliśmy klucze do 114 lokali, co stanowi spadek w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku. Na wynik ten składają się przede wszystkim osiedla Vitalia we Wrocławiu (45) i City Link w Warszawie (36), które zostały ukończone zgodnie z harmonogramem w drugiej połowie września. Znaczącą część lokali w tych inwestycjach prześlemy klientom w czwartym kwartale, dlatego spodziewamy się wtedy rekordowej liczby przekazania. Naszym najlepszym kwartalnym wynikiem było dotychczas 299 lokali, a w ciągu najbliższych trzech miesięcy zamierzamy przekazać klucze aż do około 500 lokali. Jest to założenie jak najbardziej realne, biorąc pod uwagę, że na koniec września mieliśmy jeszcze około 270 lokali już sprzedanych, a czekających na przekazanie w City Link oraz około 60 w projekcie Vitalia. Ponadto w ostatnim kwartale kończymy Młody Grunwald III w Poznaniu oraz Panoramikę III w Szczecinie, gdzie na koniec września sprzedanych mieliśmy łącznie 150 lokali – mówi **Tomasz Łapiński, prezes Ronson Development**.

W sumie w ciągu trzech kwartałów 2017 roku Spółka przekazała klientom klucze do 485 lokali wobec 510 w analogicznym okresie 2016 r. W całym ubiegłym roku, dotychczas rekordowym, Ronson Development przekazał klientom klucze do 781 lokali.

Ronson Development – sprzedaż i przekazania lokali

Liczba lokali	3Q 2017	3Q 2016	Zmiana r/r	1-3Q 2017	1-3Q 2016	Zmiana r/r
Sprzedaż	206	184	+12%	645	546	+18%
Przekazania	114	234	-49%	485	510	-5%

Zapraszamy do śledzenia konta Spółki 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

Beata Krowicka

NBS Communications

511 917 929

bkrowicka@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. Z kolei w 2017 r. strona internetowa Spółki została nagrodzona tytułem Złota Strona Emitenta w konkursie zorganizowanym przez Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych.