

Komunikat prasowy

Warszawa, 7 listopada 2017 r.

Wyniki finansowe Ronson Development za trzy kwartały 2017 r.

- **Łączne przychody Grupy Ronson po trzech kwartałach 2017 r. przekroczyły 182 mln zł i były o 10% niższe niż przed rokiem. Uwzględniając wartość lokali przekazanych klientom w projekcie *joint venture* City Link I, łączne przychody w omawianym okresie wyniosłyby ponad 195 mln zł.**
 - W pierwszych dziewięciu miesiącach br. Ronson przekazał klientom 456 lokali w inwestycjach objętych pełną konsolidacją, wobec 510 w analogicznym okresie 2016 r.
 - Ponadto, w trzecim kwartale 2017 r. Ronson przekazał klientom pierwsze 36 lokali w projekcie City Link I, w którym ma 50-proc. udział.
 - Na koniec trzeciego kwartału br. Spółka miała 359 lokali już sprzedanych, ale jeszcze nieprzekazanych klientom, o łącznej wartości blisko 137 mln zł. Większość z nich zostanie przekazana nabywcom w IV kwartale br. 276 z tych lokali znajduje się w projekcie City Link I.
- **Zysk brutto ze sprzedaży za pierwsze trzy kwartały br. wyniósł ponad 29 mln zł w porównaniu z 41 mln zł w analogicznym okresie 2016 r.**
 - Marża brutto osiągnięta na projektach przekazanych klientom od stycznia do września br. wyniosła 16% wobec 20,2% w okresie pierwszych trzech kwartałów 2016 r.
 - Marża brutto zrealizowana na projekcie City Link I wynosi 30,2%.
- **Skonsolidowany zysk netto Ronson Europe po dziewięciu miesiącach br. wyniósł 2 mln zł wobec 11,4 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku.**
 - Zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej wyniósł 0,1 mln zł wobec 10,8 mln zł przed rokiem.

– *W pierwszych dziewięciu miesiącach tego roku przekazaliśmy klientom 456 lokali w projektach objętych pełną konsolidacją. To o 11% mniej niż analogicznym okresie 2016 roku, co przełożyło się na 10-proc. spadek przychodów rok do roku. Gros przychodów rozpoznanych w bieżącym roku pochodzi ponadto z inwestycji ukończonych jeszcze w ubiegłym roku. Przypomnę, że zgodnie z harmonogramem realizowanych przez nas projektów, w pierwszym półroczu nie zakończyliśmy żadnej budowy, a dopiero we wrześniu ukończyliśmy dwa projekty: Vitalia I we Wrocławiu oraz City Link I w Warszawie. W przypadku projektu City Link, w trzecim kwartale wydaliśmy klientom zaledwie 36 lokali spośród 312 już sprzedanych. Większość z nich przekazemy nabywcom w IV kwartale br. i wówczas rozpoznamy gros zysków z tej inwestycji. Jest to projekt joint venture, w którym*

*mamy 50-proc. udział. W związku z tym, w naszym rachunku wyników nie rozpoznajemy przychodów ze sprzedaży lokali w tej inwestycji, a jedynie połowę przypadającego na naszą spółkę zysku oraz wynagrodzenie za zarządzanie tym projektem – wskazał **Tomasz Łapiński, prezes zarządu Ronson Europe.***

*– W konsekwencji, zgodnie z oczekiwaniami, w samym trzecim kwartale tego roku osiągnęliśmy niższe wyniki finansowe niż rok wcześniej. Większość tegorocznych zysków rozpoznamy natomiast w IV kwartale, w którym planujemy przekazać klientom rekordową liczbę około 400 lokali. Na wyniki ostatniego kwartału złożą się zarówno bardzo zyskowne projekty, takie jak City Link i Vitalia, gdzie marża przekracza odpowiednio 30% i 21%, jak i niskomarżowe inwestycje, takie jak poznański Młody Grunwald czy szczecińska Panoramika – dodał **Tomasz Łapiński.***

Na koniec września br. w ukończonych projektach Ronson Development znajdowało się 500 lokali, które nie zostały jeszcze przekazane klientom. Dla aż 359 z nich spółka podpisała już przedwstępne umowy sprzedaży – ich łączna wartość sięga niemal 137 mln zł i większość z nich zostanie przekazana nabywcom w IV kwartale br. 276 z tych lokali znajduje się w projekcie City Link I.

Ponadto, w IV kwartale br. Ronson zakończył budowę trzeciego etapu osiedla Młody Grunwald w Poznaniu obejmującego łącznie 108 lokali (z czego 71 było już sprzedanych na koniec III kwartału) oraz planuje ukończyć realizację trzeciego etapu osiedla Panoramika w Szczecinie, w ramach którego powstają 122 lokale (z czego 80 już sprzedano do końca września), a także czwartego etapu projektu Chilli City w Tulcach koło Poznania, obejmującego 45 lokali.

W tym roku bardzo dobrze prezentują się bieżące wyniki sprzedażowe Ronson Development. W samym trzecim kwartale Spółka znalazła nabywców na 206 lokali, czyli o 12% więcej niż w analogicznym okresie 2016 r., a narastająco w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy tego roku zawarła umowy sprzedaży 645 lokali, o 18% więcej niż przed rokiem.

*– W drugim i trzecim kwartale znacząco wzmocniliśmy naszą ofertę sprzedaży poprzez uruchomienie trzech projektów obejmujących łącznie 667 lokali. Chodzi o kolejny etap naszej bestsellerowej inwestycji City Link na Woli, drugi etap osiedla Miasto Moje na Białołęce oraz zupełnie nowy projekt Miasto Marina we Wrocławiu. Powinno się to przełożyć na dobre wyniki sprzedażowe także w IV kwartale. Zgodnie z zapowiedziami, w całym 2017 roku planujemy osiągnąć sprzedaż zbliżoną do ubiegłorocznej, tj. ponad 800 lokali – powiedział **Andrzej Gutowski, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Ronson Development.***

Największą popularnością w pierwszych trzech kwartałach br. cieszyły się warszawskie inwestycje: City Link, Miasto Moje oraz Espresso, a także szczecińska Panoramika oraz wrocławska Vitalia.

Na koniec III kwartału w ofercie sprzedaży Ronson Development znajdowały się 953 lokale, z czego 141 przypadało na już ukończone projekty. – *W ostatnich dniach wystartowaliśmy ponadto ze sprzedażą 83 mieszkań w ramach drugiego etapu osiedla Vitalia, a dosłownie na dniach rozpoczniemy budowę i sprzedaż czwartego etapu Panoramiki, gdzie powstanie 111 lokali – dodał **Andrzej Gutowski.***

Wybrane skonsolidowane wyniki finansowe Ronson Europe (mln zł)

	3Q 2017	3Q 2016	Zmiana r/r	1-3Q 2017	1-3Q 2016	Zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	36,0	91,3	-61%	182,2	202,6	-10%
Zysk brutto ze sprzedaży	4,7	21,2	-78%	29,3	41,0	-29%
Zysk / strata netto ¹⁾	-2,5	10,1	-	0,1	10,8	-99%

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