Date: 07/11/2017
Media: www.biznes.pap.pl
Subject: Ronson planuje w IV kwartale przekazać klientom ok. 400 lokali

Tweet

PEŁNA WERSJA SERWISU

Ronson planuje w IV kwartale przekazać klientom ok. 400 lokali

Ronson planuje w czwartym kwartale przekazać klientom ok. 400 lokali - poinformowała spółka w komunikacie prasowym. Ronson podtrzymał, że chce sprzedać w tym roku ponad 800 lokali.

W trzecim kwartale 2017 roku Ronson miał 36 mln zł przychodów, co oznacza spadek o 61 proc. rdr i 2,5 mln zł straty netto jednostki dominującej wobec 10,1 mln zł zysku rok wcześniej. Narastająco, od początku roku zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej wyniósł 0,1 mln zł wobec 10,8 mln zł zysku przed rokiem, a przychody spadły o 10 proc. rdr do 182,2 mln zł.

"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 proc. i 21 proc., jak i niskomarżowe inwestycje, takie jak poznański Młody Grunwald czy szczecińska Panoramika" – powiedział, cytowany w komunikacie prasowym, prezes Ronson Europe Tomasz Łapiński.

W pierwszych dziewięciu miesiącach tego roku Ronson przekazał klientom 456 lokali w projektach objętych pełną konsolidacją. To o 11 proc. mniej rok do roku, co przełożyło się na 10-proc. spadek przychodów rok do roku. Spółka tłumaczy, że gros przychodów rozpoznanych w bieżącym roku pochodzi ponadto z inwestycji ukończonych jeszcze w ubiegłym roku, a dopiero we wrześniu ukończone zostały 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 przekażemy 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" - powiedział Łapiński.

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

W trzecim kwartale Ronson sprzedał 206 lokali, czyli o 12 proc. więcej rdr, a narastająco w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy tego roku zawarł umowy sprzedaży 645 lokali (o 18 proc. więcej niż przed rokiem).

Spółka podtrzymuje, że w całym roku sprzedaż może wynieść ponad 800 lokali.

"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.

Na koniec trzeciego kwartału w ofercie sprzedaży Ronson Development znajdowały się 953 lokale, z czego 141 przypadało na już ukończone projekty.(PAP Biznes)

pel/