

Date: 11/03/2020

Media: www.ceo.com.pl

Subject: Ronson Development udanie zakończył 2019 rok, spodziewa się bardzo dobrych wyników w pierwszej połowie 2020 roku

Ronson Development udanie zakończył 2019 rok, spodziewa się bardzo dobrych wyników w pierwszej połowie 2020 roku

11.03.2020

Ronson Development udanie zakończył 2019 rok, spodziewa się bardzo dobrych wyników w pierwszej połowie 2020 roku Boaz Haim - Prezes Ronson Development W czwartym kwartale 2019 r. Ronson Development wypracował 4,2 mln zł zysku netto, podczas gdy ostatni kwartał 2018 r. zakończył „pod kreską”. W całym ubiegłym roku zysk netto dewelopera sięgnął 17,4 mln zł, czyli o 29% więcej niż rok wcześniej.



Ronson Development spodziewa się bardzo dobrych wyników finansowych w pierwszej połowie 2020 r. Planuje bowiem przekazać nabywcom około 300 lokali w wysokomarżowym projekcie City Link III na warszawskiej Woli.

Plany Spółki na bieżący rok zakładają sprzedaż ponad 950 lokali (wobec 761 w 2019 r.) oraz przekazanie klientom łącznie około 950 lokali (w porównaniu z 658 w minionym roku).

Pierwsze przychody i zyski z City Link III

– W czwartym kwartale, zgodnie z zapowiedziami, zakończyliśmy budowę projektu City Link III na warszawskiej Woli. Ta inwestycja od samego początku była jednym z naszych bestsellerów, który ponadto wyróżniał się bardzo wysoką rentownością. Ostatecznie marża brutto sięgnęła niemal 39%. Spośród 368 lokali wybudowanych w tym projekcie, 350 zostało sprzedanych, a pierwsza pula 66 lokali została przekazana nabywcom przed końcem ubiegłego roku. Przełożyło się to pozytywnie na nasze wyniki finansowe za czwarty kwartał i cały 2019 rok – wskazał Boaz Haim, prezes Ronson Development.

W ostatnim kwartale 2019 r. Ronson Development wypracował 4,2 mln zł zysku netto, podczas gdy w analogicznym okresie 2018 r. zanotował stratę netto. Zysk brutto na sprzedaży sięgnął 13,7 mln zł (w tym 12 mln zł pochodziło z projektu City Link III) wobec 3,6 mln zł rok wcześniej. Łączne przychody Ronson Development w czwartym kwartale ubiegłego roku wyniosły 53,6 mln zł, czyli o 31% więcej niż w tym samym okresie 2018 r.

Łączne przychody w całym ubiegłym roku wyniosły niemal 233 mln zł, w tym 226 mln zł z tytułu przekazania klientom 467 lokali w projektach objętych pełną konsolidacją. Największy udział w rozpoznanych przychodach miały warszawskie inwestycje: Nova Królikarnia (35%) i Miasto Moje (23%). Choć udział projektu City Link III w całorocznych przychodach wyniósł „tylko” 14%, odpowiadał on aż za 28% zysku brutto. Średnia marża brutto na sprzedaży mieszkań, które zostały przekazane klientom w 2019 r., wyniosła 19,5% w porównaniu z 15,5% w 2018 r.

W 2019 r. Ronson Development przekazał ponadto 191 lokali o łącznej wartości ponad 87 mln zł w projektach City Link I i II, zrealizowanych w ramach joint venture, z 50-proc. udziałem Spółki. Marża brutto na tych projektach przekroczyła 25%, a przypadający na Ronson Development zysk z joint venture wyniósł 9,1 mln zł.

Kuehne + Nagel sprzedaje znaczną część portfolio logistyki kontraktowej w Wielkiej Brytanii. Ostatecznie, zysk netto wypracowany przez Ronson Development w 2019 r. sięgnął 17,4 mln zł, czyli o 29% więcej niż rok wcześniej.

Zyskowe pierwsze półrocze 2020 roku

Bardzo dobrze pod względem wyników finansowych zapowiada się także pierwsza połowa bieżącego roku, w szczególności pierwszy kwartał. Na ten okres przypada bowiem przekazanie większości mieszkań w wysokomarżowym projekcie City Link III.

– Na koniec 2019 r. w projekcie City Link III znajdowały się 302 gotowe lokale, które nie zostały jeszcze przekazane nabywcom, z czego 284 były już sprzedane, a łączna wartość zawartych umów wynosiła 143 mln zł. Przy marży brutto na poziomie blisko 39% daje to ponad 54 mln zł zysku brutto z tego jednego projektu. To więcej niż łączny zysk brutto Ronson Development za cały ubiegły rok – wskazał Yaron Shama, wiceprezes i dyrektor finansowy Spółki.

Łącznie we wszystkich projektach Ronson Development planuje przekazać klientom około 950 lokali w 2020 r. wobec 658 w 2019 r.

Miasto Moje i Ursus Centralny napędzą wyniki sprzedaży

Podobną skalę Ronson Development chce osiągnąć pod względem nowo zawieranych umów sprzedaży. – Nasze plany na 2020 rok zakładają sprzedaż ponad 950 lokali, czyli wyraźnie więcej niż w ostatnich latach. Będzie to możliwe między innymi dzięki temu, że w ubiegłym roku rozpoczęliśmy realizację ponad 1100 lokali, istotnie wzmacniając naszą ofertę. W tym roku dodatkowo chcemy wystartować z budową ponad 900 lokali. Będą to przede wszystkim kolejne etapy naszych dotychczasowych inwestycji, cieszących się dużą popularnością wśród klientów – zapowiedział Andrzej Gutowski, wiceprezes zarządu, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Ronson Development.

– Zakładamy, że motorami sprzedażowymi będą nasze dwa flagowe projekty w Warszawie: Miasto Moje na Białolece oraz Ursus Centralny, gdzie z powodzeniem wdrażamy koncepcję „miasta w mieście”, łącząc ofertę mieszkań w atrakcyjnej cenie z szerokim wyborem punktów handlowo-usługowych i wspólnymi terenami rekreacyjnymi na terenie osiedla. W każdym z tych projektów planujemy znaleźć nabywców na ponad 200 lokali – dodał Andrzej Gutowski.

Wybrane skonsolidowane wyniki finansowe Ronson Development (mln zł)

IV kw. 2019

IV kw. 2018

Zmiana r/r 2019 2018

Zmiana r/r

Przychody 53,6 40,8

+31% 232,6 294,1 -21%

Zysk brutto na sprzedaży 13,7 3,6

+281% 44,3 45,7 -3%

Udział w zysku z joint venture 0,1 0,1 9,1 2,8

+225%

Zysk netto 1) 4,2 (3,8) 2) 17,4 13,5

+29%

Zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej

Wynik przekształcony zgodnie z MSSF 15.

Date: 11/03/2020

Media: www.ceo.com.pl

Subject: Ronson Development successfully wraps up 2019 and expects highly robust performance in H1 2020

In Q4 2019 Ronson Development generated a net profit of PLN 4.2 million while in Q4 2018 it was “in the red”. Full year’s net profit totaled PLN 17.4 million and was up 29% over the previous year.

Ronson Development expects highly robust financial performance in H1 2020, as it plans to deliver approximately 300 units to buyers in the City Link III high-margin project located in Warsaw’s Wola district.

The Company’s plans for 2020 call for selling more than 950 units (versus 761 in 2019) and delivering a total of approximately 950 units to customers (in comparison with 658 last year).

First revenue and profits from City Link III

“In keeping with our statements, in Q4 we completed the construction of the City Link III project in Warsaw’s Wola District. From the outset this project has been one of our best sellers while additionally offering outstanding profitability. Its final gross margin was nearly 39%. 350 of the 368 units built in this project have been sold and the first pool of 66 units was handed over to buyers before the end of last year. This translated into a positive contribution to our financial results for Q4 and the full year of 2019”, pointed out **Boaz Haim, CEO of Ronson Development**.

In the last quarter of 2019 Ronson Development generated a net profit of PLN 4.2 million while in the corresponding period of 2018 it was a net loss. Gross profit on sales was PLN 13.7 million (including PLN 12 million from the City Link III project) versus PLN 3.6 million a year ago. Ronson Development’s total revenue in Q4 2019 was PLN 53.6 million, or 31% more than in the corresponding period of 2018.

Last year’s total revenue amounted to nearly PLN 233 million, of which PLN 226 million was for delivering 467 units to clients in projects subject to full consolidation. Investments in Warsaw made the greatest contribution to the revenue recognized: Nova Królikarnia (35%) and Miasto Moje (23%). Even though the City Link III project accounted for a “mere” 14% of last year’s revenue, it delivered a 28% chunk of gross profit. The average gross margin on the sales of units delivered to clients in 2019 was 19.5% versus 15.5% in 2018.

In addition, in 2019 Ronson Development delivered 191 units with a total value in excess of PLN 87 million in the City Link I and II projects executed within the framework of a joint venture in which the Company has a 50% stake. The gross margin on these projects topped 25%, with profit from the joint venture attributable to Ronson Development coming in at PLN 9.1 million.

Ultimately, Ronson Development’s net profit in 2019 totaled PLN 17.4 million and was up 29% over the previous year.

Profitable first half of 2020

All indications suggest that the financial results in the first half of this year, especially the first quarter, will also be outstanding. For this is the period when the bulk of the units in the high-margin City Link III project will be delivered to customers.

“At the end of 2019 the City Link III project had 302 finished units that had not yet been handed over to their buyers, with 284 of them having already been sold and the total value of those contracts was PLN 143 million. As the gross margin was close to 39%, this yields more than PLN 54 million of gross profit from this single project. That is more than Ronson Development’s total gross profit on sales in all of last year”, said **Yaron Shama, the Company’s Vice-President and CFO.**

Ronson Development plans to deliver approximately 950 units in 2020 in total in all of its projects versus 658 in 2019.

Miasto Moje and Ursus Centralny will drive sales performance

Ronson Development would like to achieve a similar magnitude in terms of new sales contracts. *“Our plans for 2020 call for selling more than 950 units, or substantially more than in recent years. This will be possible because, among other things, last year we launched the construction of more than 1,100 units, considerably strengthening our offer. This year we would additionally like to start the construction of more than 900 units. Above all, these units will come from the subsequent stages of our ongoing projects that are enjoying great popularity among clients”,* said **Andrzej Gutowski, Vice-President of the Management Board, Director of Sales and Marketing at Ronson Development.**

“We assume that our two flagship projects in Warsaw will be major sales drivers: Miasto Moje in Białołęka and Ursus Centralny, where we have been successfully rolling out the concept of a ‘city within a city’ by combining our offer of attractively-priced units with a wide selection of commercial and service locations and common recreational areas located on the property development’s premises. We intend to find buyers for more than 200 units in each one of these projects”, added **Andrzej Gutowski.**