

osiedle **Panoramika**  
Warszewo

mieszkania **RODZINNE**  
70 m<sup>2</sup> już od 310 tys. zł

DZIEŃ OTWARTY  
**5 MARCA**  
godz. 10:00 - 15:00

**SPRAWDŹ**

**MdM**  
MIESZKANIE  
DLA MŁODZIEŻY

www.ronson.pl  
Osiedle Panoramika - Szczecin Warszawa, ul. Panoramicka 1/6

osiedle **VITALIA**  
Klecina

**RONSON**  
DEVELOPMENT

**PREMIERA**  
NOWEJ CZĘŚCI  
WROCŁAWIA

**CENY OD 5373 zł/m<sup>2</sup>**

**SPRAWDŹ**

www.ronson.pl  
Wrocław - ul. Ryńska 4311 (obok Białostok) tel. 071 796-4033

**RONSON**  
DEVELOPMENT

Kamienica **Jezyce**  
ULICA KOŚCIELNA

**MIESZKANIA  
Dla MŁODZIEŻY**

TERAZ RATA ZA 2 POKOJE  
JUŻ OD **782 ZŁ/MC**

**KUP TERAZ!**

*Żyj Klimatem Jezycy!*



**CITY LINK**  
NOWA DEPRACJA CENTRUM WOLSKA 41A

**RONSON**  
DEVELOPMENT

**BEST OF THE BEST**

- Metro 3 min.
- Centrum 7 min.
- Park 2 min.

**DNI OTWARTE**  
**5-6 MARCA**  
godz. 10-15

**SPRAWDŹ**

www.ronson.pl  
Osiedle City Link - Warszawa ul. Wolka 41A



**Prezentacja dla dziennikarzy - wyniki finansowe za 2015 r.  
3 marca 2016 r.**

## Zastrzeżenie

Niniejsza prezentacja nie stanowi ani nie wchodzi w skład oferty lub zaproszenia lub zachęty do zbycia lub emisji lub zaproszenia do składania ofert zakupu lub subskrypcji jakichkolwiek papierów wartościowych Ronson Europe N.V. („Spółki”); niniejsza prezentacja ani jakakolwiek jej część ani fakt jej dystrybucji nie stanowią podstawy dla żadnej umowy i nie należy na nich polegać w związku z żadną umową.

Informacje zawarte w niniejszej prezentacji mogą ulec zmianie bez uprzedzenia, nie gwarantuje się ich dokładności i nie obejmują one wszystkich istotnych informacji dotyczących Spółki. Wszelkie prognozy i twierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszej prezentacji są, z konieczności, oparte na szeregu założeń i szacunków, które mimo iż uznawane za zasadne przez Spółkę, ze swej istoty zależne są od istotnych niepewnych i warunkowych czynników biznesowych, operacyjnych, ekonomicznych oraz konkurencyjnych, na które w wielu przypadkach Spółka nie ma wpływu, a także na założeniach dotyczących przyszłych decyzji biznesowych, które mogą ulec zmianie. Faktyczne wyniki mogą w istotnym stopniu odbiegać od prognozowanych. Pewne wartości liczbowe oraz inne kwoty i wartości procentowe podane w niniejszej prezentacji mogą nie dodawać się z uwagi na dokonane zaokrąglenia. Ponadto, pewne wartości liczbowe w niniejszej prezentacji zostały zaokrąglone do najbliższej liczby całkowitej.

Niniejsza prezentacja nie może być bezpośrednio lub pośrednio dystrybuowana w Stanach Zjednoczonych Ameryki, Australii, Kanadzie i Japonii.



**Podstawowe informacje o Spółce**

Doświadczony deweloper mieszkaniowy z bogatą historią na polskim rynku

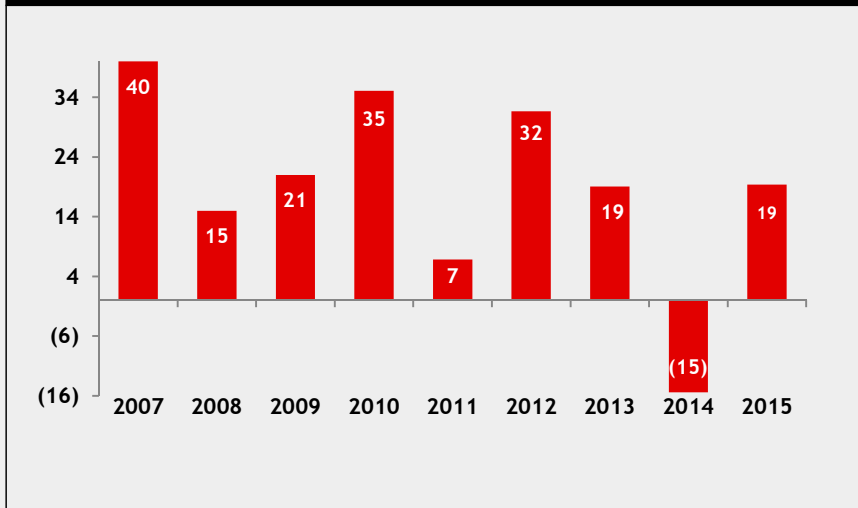
- Obecny w Polsce od 2000 r.
- Koncentracja na inwestycjach mieszkaniowych o średnim/podwyższonym standardzie
- Odpowiednia różnorodność i skala inwestycji, pozwalająca na szybki rozwój Spółki
- Uznani w skali międzynarodowej akcjonariusze posiadający wieloletnie doświadczenie w branży deweloperskiej
- Obecnie prowadzone inwestycje obejmują:
  - 6 projektów w trakcie realizacji oraz 9 zakończonych projektów w sprzedaży (na dzień 31 grudnia oferta Ronsona obejmowała 872 lokale)
  - 18 inwestycji w przygotowaniu (Warszawa, Poznań, Wrocław i Szczecin) obejmujących blisko 3 900 lokali

Bardzo atrakcyjny bank ziemi to główny atut Ronsona mający decydujący wpływ na duży potencjał wzrostu.

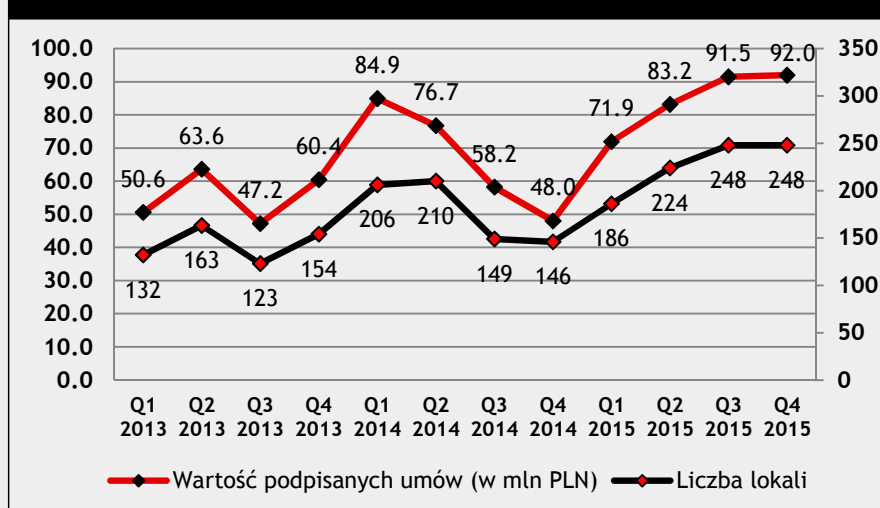


Główne dane finansowe Spółki przedstawione na wykresach (stan na koniec 2015 r.)

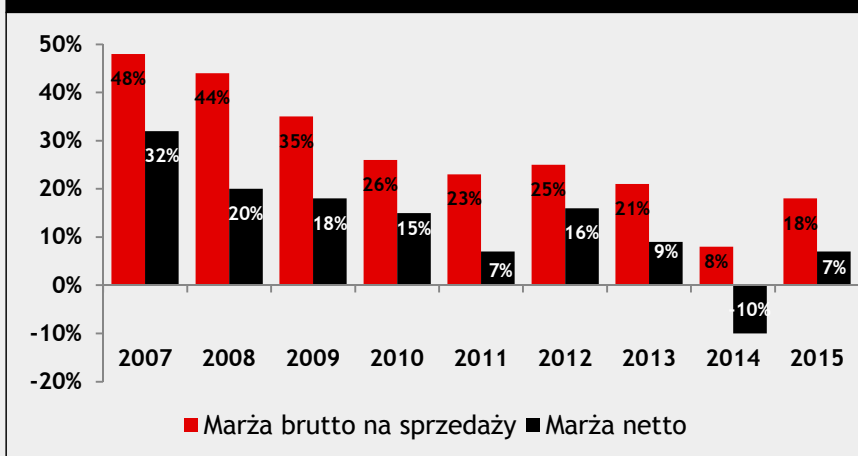
### Wynik netto (mln PLN)



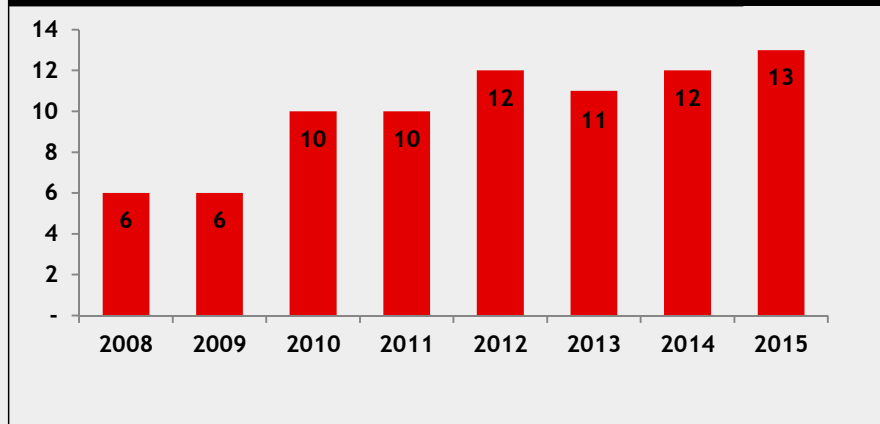
### 906 lokali sprzedanych w 2015 r.



### Marże (%)



### Maksymalna liczba projektów będących jednocześnie w budowie



1 506 lokali o łącznej powierzchni prawie 82 200 m<sup>2</sup>, z czego 965 powstaje w Warszawie



**Moko I i II**

- Rozpoczęcie: III kw. 2014 r. i I kw. 2015 r.
- Planowane zakończenie: II kw. 2016 r. i IV kw. 2016 r.
- Moko I: 166 mieszkań i 12 lokali komercyjnych, PUM 11 200 m<sup>2</sup>
- Moko II: 160 mieszkań i 7 lokali komercyjnych, PUM 12 500 m<sup>2</sup>
- Lokalizacja: Warszawa, Mokotów



**Espresso II i III**

- Rozpoczęcie: III kw. 2013 r. i II kw. 2015 r.
- Planowane zakończenie: II kw. 2016 r. i IV kw. 2016 r.
- Espresso I: 142 mieszkania i 10 lokali komercyjnych, PUM 7 600 m<sup>2</sup>
- Espresso II: 147 mieszkań i 8 lokali komercyjnych, PUM 8 500 m<sup>2</sup>
- Lokalizacja: Warszawa, Wola



**City Link I**

- Udział Spółki w projekcie wynosi 50%
- Rozpoczęcie: II kw. 2015 r.
- Planowane zakończenie: II kw. 2017 r.
- 301 mieszkań i 12 lokali komercyjnych PUM 14 100 m<sup>2</sup>
- Lokalizacja: Warszawa, Wola

1 506 lokali o łącznej powierzchni prawie 82 200 m<sup>2</sup>, z czego 541 powstaje w Poznaniu, Wrocławiu i Szczecinie



**Kamienica Jeżyce I i II**

- Rozpoczęcie: III kw. 2014 r. i II kw. 2015 r.
- Planowane zakończenie: III kw. 2016 r. i IV kw. 2016 r.
- I etap: 139 mieszkań i 5 lokali komercyjnych, PUM 7 800 m<sup>2</sup>
- II etap: 151 mieszkań, PUM 7 400 m<sup>2</sup>
- Lokalizacja: Poznań, ul. Kościelna



**Panoramika II**

- Rozpoczęcie: II kw. 2014 r.
- Planowane zakończenie: III kw. 2016 r.
- 107 mieszkań
- PUM 5 900 m<sup>2</sup>
- Lokalizacja : Szczecin, ul. Duńska



**Vitalia I**

- Rozpoczęcie: IV kw. 2015
- Planowane zakończenie: II kw. 2017
- 139 mieszkań
- PUM 7 200 m<sup>2</sup>
- Lokalizacja: Wrocław, ul. Jutrzenki

Na dzień 31 grudnia w ofercie było 156 gotowych lokali o powierzchni 12 200 m<sup>2</sup> w ramach 9 projektów w 4 miastach



### Verdis I - IV

- W ofercie 14 lokali na dzień 31 grudnia
- Łącznie 418 mieszkań i 23 lokali usługowych
- Lokalizacja: Warszawa, Wola



### Sakura I - IV

- W ofercie 29 lokali na dzień 31 grudnia
- Łącznie 488 mieszkań i 27 lokali usługowych
- Lokalizacja: Warszawa, Mokotów



### Tamka

- W ofercie 16 lokali na dzień 31 grudnia
- Łącznie 60 mieszkań i 5 lokali usługowych
- Lokalizacja: Warszawa, Śródmieście



### Naturalis I - III

- W ofercie 14 lokali na dzień 31 grudnia
- Łącznie 172 mieszkań
- Lokalizacja: Łomianki koło Warszawy



### Młody Grunwald I - II

- W ofercie 58 lokali na dzień 31 grudnia
- Łącznie 268 mieszkań i 17 lokali usługowych
- Lokalizacja: Poznań, Grunwald



### Impressio I - II

- W ofercie 21 lokali na dzień 31 grudnia
- Łącznie 202 mieszkania i 4 lokale usługowe
- Lokalizacja: Wrocław, Grabiszyn

Ponadto, Ronson miał w ofercie na koniec grudnia jeszcze 4 gotowe lokale w ramach następujących projektów:

- Espresso I
- Chilli City
- Panoramika I



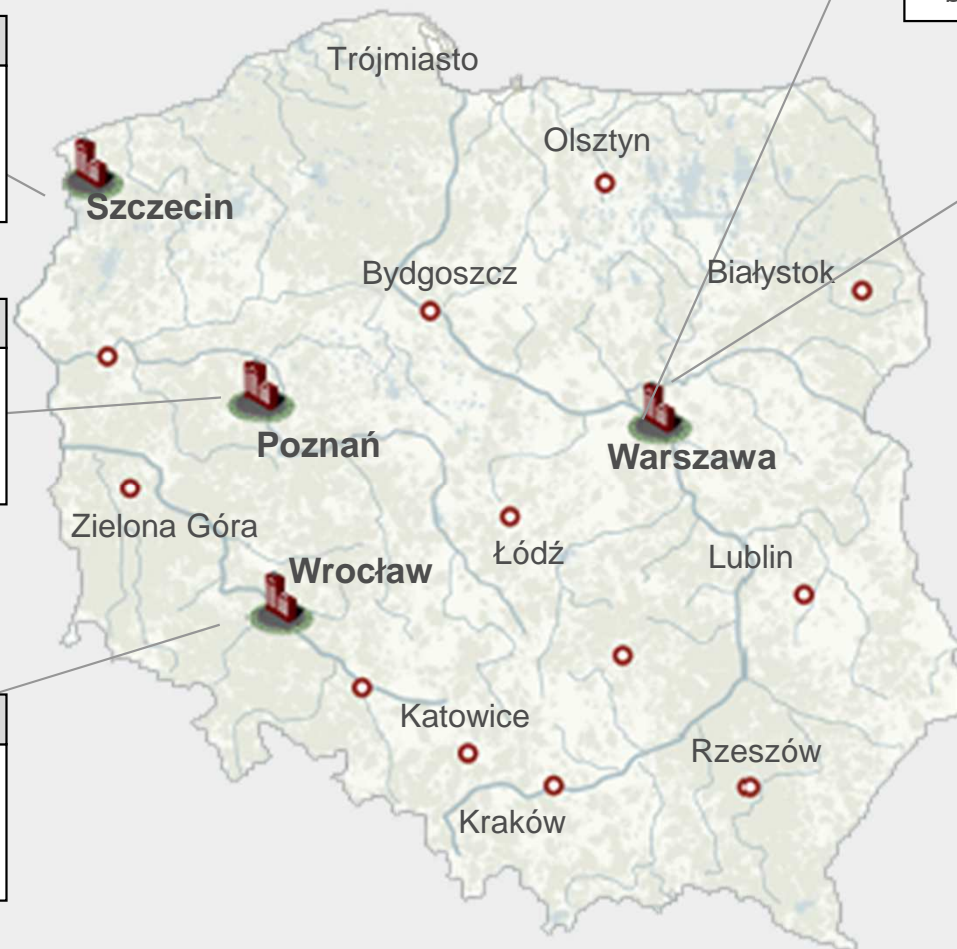
## Dywersyfikacja działalności w Polsce:

- Rozwijające się miasta ze wzrostem demograficznym

Biuro sprzedaży
Zakończone projekty: 1 Inwestycje: - w realizacji: 1 - bank ziemi: 2 działki

Biuro sprzedaży
Zakończone projekty: 3 Inwestycje: - w realizacji: 1 - bank ziemi: 2 działki

Biuro sprzedaży
Zakończone projekty: 1 Inwestycje: - w realizacji: 1 - bank ziemi: 4 działki



Siedziba Spółki w Polsce
Zakończone projekty: 21 Inwestycje: - w realizacji: 3 - bank ziemi: 5 działek

Biura na wynajem
Warszawa, al. KEN - 864 m <sup>2</sup> (powierzchnia wykorzystywana przez biuro Ronsona)
Warszawa, ul. Gwiazdzista - 1 318 m <sup>2</sup> (powierzchnia wynajęta)

Bank ziemi*:	lokale;	PUM (m <sup>2</sup> )
Warszawa:	1 740;	127 300
Poznań:	386;	25 800
Wrocław:	865;	58 500
Szczecin:	904;	69 700
<b>Łącznie:</b>	<b>3 895;</b>	<b>281 300</b>

\* Projekty w przygotowaniu z wyłączeniem projektów (etapów) w budowie, w sprzedaży (bez rozpoczętej budowy) oraz z wyłączeniem projektów już zakończonych.

**Projekty w przygotowaniu - bank ziemi**

	Nazwa projektu	Lokalizacja	Liczba lokali	PUM (m <sup>2</sup> )
1	Naturalis - etapy w przygotowaniu	Warszawa	329	20 600
2	Panoramika - etapy w przygotowaniu	Szczecin	379	20 500
3	Chilli - etapy w przygotowaniu	Poznań	228	15 100
4	Espresso - ostatni etap w przygotowaniu (*)	Warszawa	146	8 100
5	Młody Grunwald - ostatni etap w przygotowaniu	Poznań	108	7 000
6	Vitalia - etapy w przygotowaniu	Wrocław	156	9 400
7	City Link - ostatni etap w przygotowaniu (**)	Warszawa	189	8 900
	<b>Suma częściowa - pozostałe etapy projektów w budowie / w sprzedaży</b>		<b>1 535</b>	<b>89 600</b>
1	Nova Królikarnia	Warszawa	320	32 000
2	Chopin	Szczecin	450	38 000
3	Matisse I	Wrocław	373	24 400
4	Matisse II	Wrocław	100	6 000
5	Falenty	Warszawa	160	23 500
6	Marina Miasto	Wrocław	152	6 100
7	Renaissance	Warszawa	224	15 800
8	Sadków	Wrocław	84	12 600
9	Vivaldi	Szczecin	75	11 200
10	Bełchatowska 28	Poznań	50	3 700
11	Skierniewicka bis	Warszawa	372	18 400
	<b>Suma częściowa - pozostałe projekty w przygotowaniu</b>		<b>2 360</b>	<b>191 700</b>
	<b>Łącznie</b>		<b>3 895</b>	<b>281 300</b>

(\*) Ronson ma 82% udziałów w tym projekcie

(\*\*) Ronson ma 50% udziałów w tym projekcie



Wyniki finansowe za 2015 r.

**Rachunek zysków i strat - istotne zdarzenia w 2015 r.:**

- Na wyniki IV kwartału największy wpływ miał zakończony we wrześniu projekt Tamka, charakteryzujący się bardzo wysoką marżą (marża brutto na sprzedaży 34%), oraz IV etap wysokomarżowego projektu Verdis (marża brutto na sprzedaży 25%) zakończony w październiku.
- W całym 2015 r. Spółka przekazała klientom 696 lokali, z czego 245 w IV kwartale.
- Średnia cena netto mieszkań przekazanych w 2015 r. wyniosła 404 tys. PLN (bez VAT) i była znacząco wyższa niż w 2014 r., kiedy to wynosiła 327 tys. PLN.

**Przekazania lokali / Przychody/ Marża brutto**

<b>Projekt</b>	<b>I kw. 2015</b>		<b>II kw. 2015</b>		<b>III kw. 2015</b>		<b>IV kw. 2015</b>		<b>Przychody</b>		<b>Marża / Zysk brutto</b>	
	<b>Lokale</b>	<b>mln PLN</b>	<b>Lokale</b>	<b>mln PLN</b>	<b>Lokale</b>	<b>mln PLN</b>	<b>Lokale</b>	<b>mln PLN</b>	<b>Lokale</b>	<b>mln PLN</b>	<b>%</b>	<b>mln PLN</b>
Sakura I i II	2	1,6	2	1,9	-	0,1	-	0,1	4	3,7	13,0%	0,5
Sakura III	94	31,3	15	5,3	15	5,8	8	3,3	132	45,7	12,4%	5,7
Sakura IV	-	-	-	-	59	23,2	40	16,6	99	39,8	12,9%	5,1
Verdis I i II	-	-	1	0,5	1	0,5	-	0,1	2	1,1	19,7%	0,2
Verdis III	3	1,0	116	41,1	19	7,0	1	0,3	139	49,4	27,4%	13,5
Verdis IV	-	-	-	-	-	-	74	26,1	74	26,1	24,8%	6,5
Tamka	-	-	-	-	1	0,9	41	47,1	42	48,0	34,1%	16,4
Impressio II	-	-	-	-	69	23,8	34	10,9	103	34,7	-0,4%	(0,1)
Chilli I, II i III	16	4,1	7	1,7	4	1,0	2	0,6	29	7,4	4,1%	0,3
Naturalis I, II i III	5	1,6	4	1,1	8	2,4	9	2,8	26	7,9	10,7%	0,8
Młody Grunwald I	1	0,3	4	1,7	2	0,9	-	-	7	2,9	3,5%	0,1
Młody Grunwald II	-	-	-	-	-	-	35	9,6	35	9,6	1,9%	0,2
Espresso I	-	0,1	-	0,1	1	0,8	1	0,4	2	1,4	22,0%	0,3
Gemini II	-	-	-	-	2	1,9	-	0,1	2	2,0	33,5%	0,7
Inne	b.d.	0,4	b.d.	0,4	-	0,1	-	0,8	b.d.	1,7	77,8%	1,3
<b>Łącznie</b>	<b>121</b>	<b>40,4</b>	<b>149</b>	<b>53,8</b>	<b>181</b>	<b>68,4</b>	<b>245</b>	<b>118,8</b>	<b>696</b>	<b>281,4</b>	<b>18,2%</b>	<b>51,2</b>

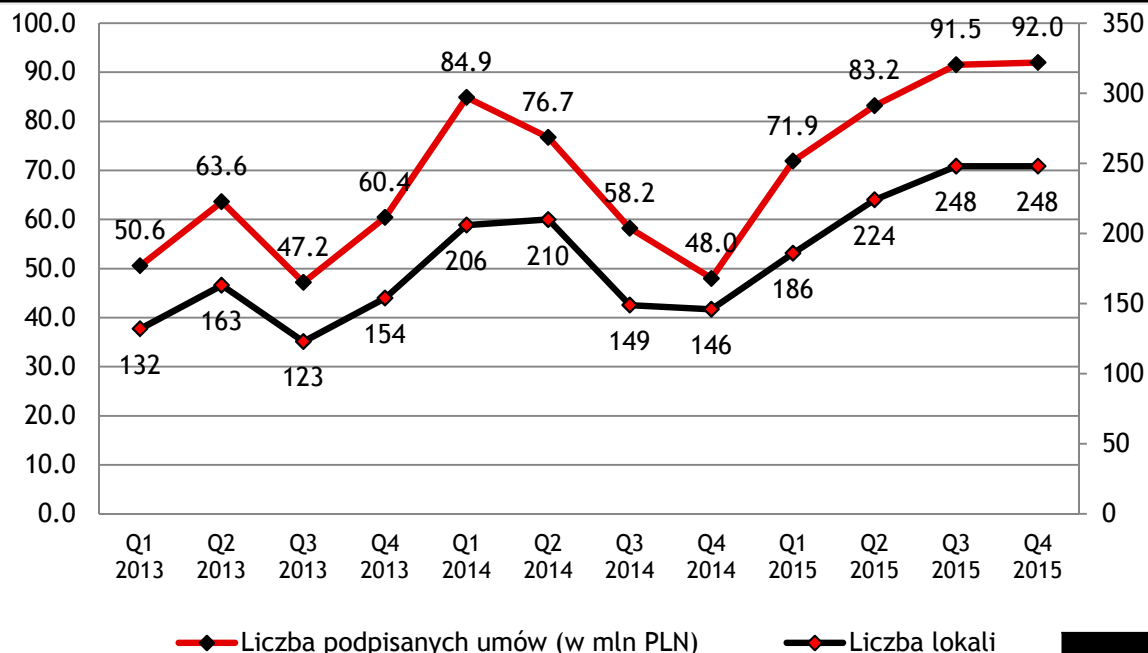
## Rachunek zysków i strat - istotne zdarzenia w 2015 r.:

- Wzrost przychodów o 84% r/r do 281,4 mln PLN (liczba przekazanych lokali wzrosła o 48%: 696 vs 469 w 2014 r.).
- Marża brutto na sprzedaży (przed odpisami) na poziomie 18,3% wobec 16,0% w 2014 r.
- Koszty sprzedaży i marketingu nieznacznie niższe niż w 2014 r.

### Wyniki finansowe (mln PLN)

	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>% zmiana</u>	<u>IV kw. 2015</u>	<u>IV kw. 2014</u>	<u>% zmiana</u>
Przychody ze sprzedaży	281,4	153,2	84%	118,8	10,7	1010%
Koszt własny sprzedaży (bez odpisów)	(229,9)	(128,7)	79%	(91,6)	(9,2)	896%
Odpisy	(0,2)	(12,5)	-	-	(12,5)	-
Zysk brutto na sprzedaży	51,3	12,0	328%	27,2	(11,0)	-347%
Aktualizacja wyceny nieruchomości	(0,5)	-	-	(0,5)	-	-
Koszty sprzedaży i marketingu	(6,5)	(6,9)	-6%	(1,4)	(1,7)	-18%
Koszty ogólnego zarządu	(18,8)	(18,2)	3%	(5,5)	(4,6)	20%
Udział w zysku/stracie w ramach joint venture	(0,7)	(0,3)	-	(0,4)	-	-
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	1,6	(2,4)	-	0,6	(0,3)	-
Wynik na działalności operacyjnej	26,4	(15,8)	-267%	20,0	(17,6)	-214%
Wynik operacji finansowych netto	(6,1)	(2,9)	110%	(1,9)	(0,9)	111%
Zysk/(strata) brutto	20,3	(18,7)	-209%	18,1	(18,5)	-198%
Podatek dochodowy	(1,3)	3,5	-	(0,9)	2,6	-
Zysk/(strata) netto	19,0	(15,2)	-225%	17,2	(15,9)	-208%
Marża brutto na sprzedaży(przed odpisami)	18,3%	16,0%	-	22,9%	14,0%	-
Marża brutto na sprzedaży	18,2%	7,8%	-	22,9%	-102,8%	-
Marża netto	6,8%	-9,9%	-	14,5%	-148,6%	-
Zysk netto na akcję (PLN)	0,071	(0,057)	-	0,063	(0,058)	-

## 906 lokali sprzedanych w 2015 r.



Sprzedaż Ronson w 2015 r. wyniosła 906 lokali. W IV kw. Spółka wyrównała najlepszy wynik kwartalny osiągnięty w III kw.

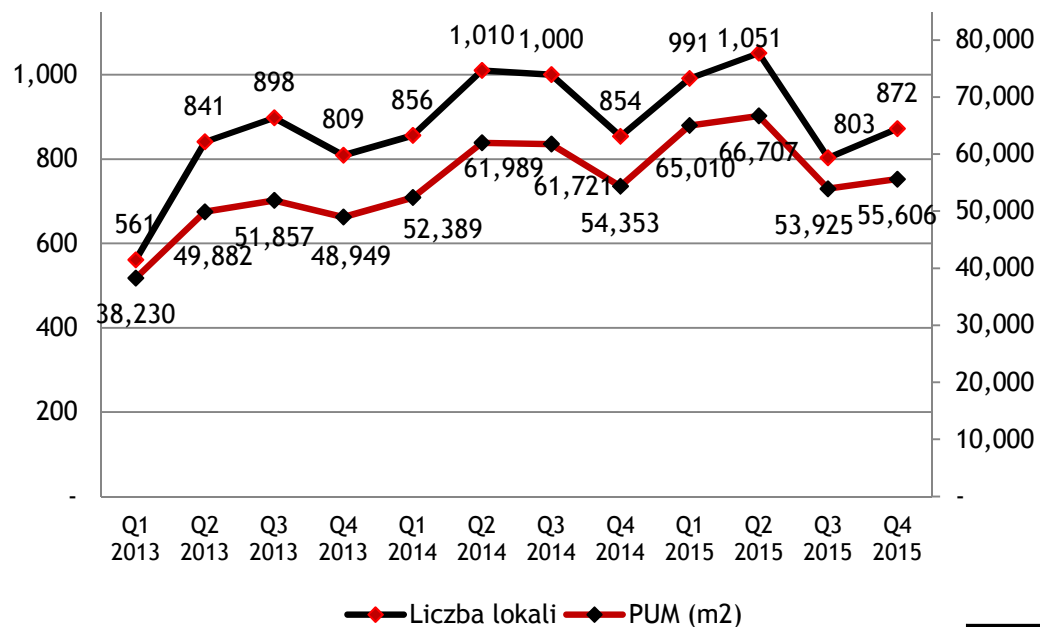
Najlepiej sprzedającymi się projektami były Moko i City Link w Warszawie oraz Kamienica Jeżyce w Poznaniu.

Średnia cena mieszkań sprzedanych w 2015 r. wyniosła 374 tys. PLN i była niemal taka sama jak średnia cena mieszkań sprzedanych w całym 2014 r. (377 tys. PLN).

## Liczba lokali sprzedanych w 2015 r. (906 łącznie)

Zakończone projekty		Projekty w budowie	
Chilli I - III	13	City Link I	122
Espresso I	1	Espresso II	66
Gemini II	2	Espresso III	65
Impressio II	78	Kamienica Jeżyce I	77
Młody Grunwald I	9	Kamienica Jeżyce II	68
Młody Grunwald II	58	Moko I	35
Naturalis I - III	29	Moko II	89
Sakura I i II	3	Panoramika II	45
Sakura III	34		
Sakura IV	57		
Tamka	12		
Verdis I i II	1		
Verdis III	5		
Verdis IV	36		
Inne	1		
<b>Łącznie</b>	<b>339</b>	<b>Łącznie</b>	<b>567</b>

## Lokale w ofercie na koniec kwartału



Odkąd oferta została powiększona w II kw. 2013 r. Spółka systematycznie wprowadzała do sprzedaży kolejne projekty, utrzymując ofertę na poziomie 800 - 1 000 lokali.

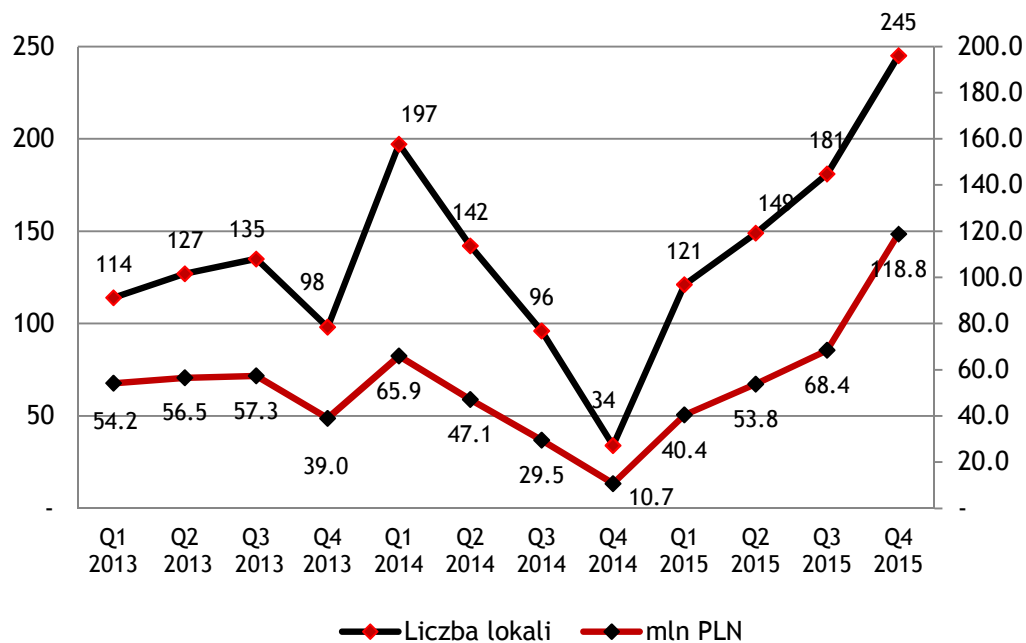
W 2016 r. do oferty może zostać wprowadzone łącznie nawet do 1 200 lokali.

Udział gotowych mieszkań w ofercie Spółki wynosi 18% i jest nieznacznie wyższy niż w poprzednich kwartałach, głównie ze względu na ukończenie w listopadzie 2015 r. inwestycji Młody Grunwald II.

## Lokale w ofercie (łącznie 872)

Zakończone projekty		Projekty w budowie	
Chilli I - III	1	City Link I	191
Espresso I	2	Espresso II	12
Impressio II	21	Espresso III	90
Młody Grunwald I	14	Kamienica Jeżyce I	22
Młody Grunwald II	44	Kamienica Jeżyce II	83
Naturalis I - III	14	Moko I	54
Sakura I i II	8	Moko II	78
Sakura III	10	Panoramika II	47
Sakura IV	11	Vitalia I	139
Tamka	16		
Verdis I i II	7		
Verdis III	6		
Verdis IV	1		
Inne	1		
<b>Łącznie</b>	<b>156</b>	<b>Łącznie</b>	<b>716</b>

## Kwartalne przekazania (przychody rozpoznane w RZiS)



Po stosunkowo dobrych wynikach za I kw. 2014 r. (przekazanie 197 lokali) w kolejnych kwartałach 2014 roku wyniki pogorszyły się, ponieważ Spółka nie zakończyła realizacji żadnego istotnego projektu w II połowie 2014 roku.

Sytuacja zaczęła się poprawiać w I kw. 2015 r., kiedy Ronson przekazał większość mieszkań w III etapie projektu Sakura. Trend ten był kontynuowany w kolejnych kwartałach, kiedy to Spółka przekazywała lokale w III i IV etapie Verdis, IV etapie Sakury, II etapie Impresio oraz w projekcie Tamka.

Na koniec 2015 r. Ronson miał 892 lokale sprzedane ale nie przekazane klientom.

## Lokale sprzedane ale nie przekazane (892 lokale o wartości 321,5 mln PLN)

Zakończone projekty	Lokale	mln PLN	Projekty w budowie	Lokale	mln PLN
Espresso I	-	0,1	City Link I	122	47,0
Impresio II	13	5,7	Espresso II	140	47,9
Młody Grunwald I	3	1,6	Espresso III	65	24,9
Młody Grunwald II	58	17,4	Kamienica Jeżyce I	122	36,1
Naturalis I - III	8	2,8	Kamienica Jeżyce II	68	16,3
Sakura I i II	-	0,2	Moko I	124	58,0
Sakura III	3	1,3	Moko II	89	37,8
Sakura IV	4	1,9	Panoramika II	60	12,7
Tamka	7	5,6			
Verdis I i II	-	0,1			
Verdis III	1	0,3			
Verdis IV	3	1,8			
Inne	2	2,0			
<b>Łącznie</b>	<b>102</b>	<b>40,8</b>	<b>Łącznie</b>	<b>790</b>	<b>280,7</b>





**Podsumowanie dokonań w 2015 r.  
&  
Perspektywy na rok 2016**

### Kluczowe osiągnięcia Spółki w 2015 r.:

- Sprzedaż 906 lokali, wynik powyżej planu rocznego zakładającego sprzedaż 800 lokali w 2015 r., oraz o 27% wyższy niż sprzedaż z 2014 r.;
- Przekazanie 696 lokali klientom, co przełożyło się na przychody ze sprzedaży w wysokości 281,4 mln PLN i zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej w wysokości 19,4 mln PLN;
- Rozpoczęcie budowy i sprzedaży 5 projektów (Moko II, Espresso III, Kamienica Jeżyce II, City Link I oraz Vitalia I) z 925 lokalami;
- Zakończenie (pozwolenia na użytkowanie) III i IV etapu projektu Sakura (259 lokali), III i IV etapu projektu Verdis (224 lokali), Impressio II (136 lokali), Tamka (65 lokali) oraz Młody Grunwald II (137 lokali), łącznie z 821 lokalami;
- Dodatkowo przepływy pieniężne z działalności operacyjnej na poziomie 31 mln PLN;
- Stabilny poziom długu netto;
- Emisje obligacji (45 mln PLN, termin zapadalności 4 lata / 3 lata, bez zabezpieczenia);
- Zakup działki na warszawskiej Woli o wartości 21 mln PLN oraz zawarcie umowy zakupu działki na Żeraniu o wartości 36 mln PLN.

### Ostatnie wydarzenia (po zakończeniu 2015 r.):

- Emisja obligacji o wartości 10 mln PLN, termin zapadalności 4 lata, obligacje bez zabezpieczenia;
- Spłata przed terminem kredytu bankowego związanego z zakupem gruntu - 10,5 mln PLN.

**Plany Spółki na 2016 r.:**

- Utrzymanie wysokiego tempa sprzedaży na poziomie ponad 900 lokali;
- Przekazanie klientom ponad 1 000 lokali;
- Przygotowanie i rozpoczęcie budowy oraz sprzedaży 10 nowych inwestycji obejmujących blisko 1 200 lokali;
- Zakończenie budowy 7 projektów obejmujących łącznie 1 054 lokale;
- Zwiększanie banku ziemi poprzez zakupy nowych działek w Warszawie i/lub w Poznaniu (budżet 70 mln PLN);
- Dalsze umacnianie marki Ronson.

## Trzy projekty/ nowe lokalizacje:



- **Nova Królikarnia (Jaśminowa, Mokotów)**  
Łączna liczba lokali: 320  
Liczba lokali w I etapie: 106



- **Marina Miasto (Na Grobli, Wrocław)**  
Łączna liczba lokali: 152 (projekt będzie zrealizowany jednoetapowo)



- **Marywilska (Białołęka)\***  
Łączna liczba lokali: 1 490  
Liczba lokali w I etapie: 233

*\* Spółka nie uzyskała jeszcze wszystkich praw do gruntu pozwalających na realizację projektu*

## Kolejne etapy obecnie realizowanych projektów, których rozpoczęcie planowane jest na 2016 r.:

- Espresso IV, 146 lokali
- City Link II, 189 lokali
- Młody Grunwald III, 108 lokali
- Chill City IV, 45 lokali
- Panoramika III, 107 lokali
- Vitalia II, 36 lokali
- Naturalis IV, 57 lokali

Łącznie: 10 nowych projektów z 1179 lokali.

Na koniec 2015 r. 258 lokali było już wybudowanych ale nie przekazanych klientom, z czego 102 to lokale już sprzedane, a 156 pozostawało w ofercie.

Łączna wartość sprzedanych lokali wynosiła 40,8 mln PLN, z których większość (o wartości 19,0 mln PLN) dotyczy niedawno zakończonego Młody Grunwald odznaczającego się niską zyskownością. Większość z tych lokali powinna zostać przekazana klientom w I kwartale 2016 r.

### Projekty, które mogą mieć wpływ na wyniki finansowe w 2016 r. | Zakończone projekty

<u>Nazwa projektu</u>	<u>Podpisane umowy</u>		<u>Liczba lokali na sprzedaż</u>	<u>Łączna liczba lokali</u>	<u>Marża brutto (%)</u>
	<u>(mln PLN)</u>	<u>Liczba lokali sprzedanych</u>			
Espresso I	0,1	-	2	2	22,0%
Impressio II	5,7	13	21	34	-0,4%
Młody Grunwald I	1,6	3	14	17	3,5%
Młody Grunwald II	17,4	58	44	102	1,9%
Naturalis I - III	2,8	8	14	22	10,7%
Sakura I i II	0,2	-	8	8	13,0%
Sakura III	1,3	3	10	13	12,4%
Sakura IV	1,9	4	11	15	12,9%
Tamka	5,6	7	16	23	34,1%
Verdis I i II	0,1	-	7	7	19,7%
Verdis III	0,3	1	6	7	27,4%
Verdis IV	1,8	3	1	4	24,8%
Inne	2,0	2	2	4	b.d.
<b>Łącznie</b>	<b>40,8</b>	<b>102</b>	<b>156</b>	<b>258</b>	

Ronson planuje zakończenie budowy 1 054 lokali w 2016r. (z czego 668 było już sprzedanych na koniec ub.r.), co powinno mieć pozytywne przełożenie na wyniki finansowe zaczynając od II kw. 2016 r.

Spośród 1,5 tys. lokali, które były w realizacji na koniec grudnia ub. roku budowa 452 mieszkań zostanie ukończona w 2017r.

Projekty, które Spółka wprowadzi do realizacji w najbliższych kwartałach będą kończone w 2017 lub 2018r.

## Projekty, które mogą mieć wpływ na wyniki finansowe w 2016 r. i w 2017 r.

<u>Nazwa projektu</u>	<u>Termin rozpoczęcia</u>	<u>Termin zakończenia</u>	<u>Liczba sprzedanych lokali</u>	<u>Liczba lokali na sprzedaż</u>	<u>Łączna liczba lokali</u>
Espresso II	III kw. 2013	II kw. 2016	140	12	152
Moko I	III kw. 2014	II kw. 2016	124	54	178
Panoramika II	II kw. 2014	III kw. 2016	60	47	107
Kamienica Jeżyce I	III kw. 2014	III kw. 2016	122	22	144
Espresso III	I kw. 2015	IV kw. 2016	65	90	155
Moko II	I kw. 2015	IV kw. 2016	89	78	167
Kamienica Jeżyce II	II kw. 2015	IV kw. 2016	68	83	151
<b>Suma dla 2016</b>			<b>668</b>	<b>386</b>	<b>1 054</b>
City Link I	II kw. 2015	II kw. 2017	122	191	313
Vitalia I	IV kw. 2015	II kw. 2017	-	139	139
<b>Suma dla 2017</b>			<b>122</b>	<b>330</b>	<b>452</b>
<b>Łącznie</b>			<b>790</b>	<b>716</b>	<b>1 506</b>