

Ronson prezentuje wyniki finansowe za 2017 rok

- **W 2017 r. przychody Grupy Ronson z projektów mieszkaniowych wyniosły ponad 230 mln zł, a uwzględniając wartość lokali przekazanych klientom w projekcie *joint venture* City Link I, łączne przychody przekroczyły 325 mln zł. Dla porównania, w 2016 r. łączne przychody Grupy z przekazanych lokali wyniosły blisko 310 mln zł (dodatkowo, w 2016 r. Ronson rozpoznał nadzwyczajny przychód w wysokości ponad 175 mln zł z tytułu sprzedaży projektu Nova Królikarnia).**
 - W 2017 r. Ronson przekazał klientom rekordową w historii Spółki liczbę 833 lokali, czyli o 7% więcej niż rok wcześniej, kiedy wydał klucze do 781 lokali.
 - 584 lokali zostało przekazanych w ubiegłym roku w inwestycjach objętych pełną konsolidacją, natomiast 249 lokali w projekcie City Link I, w którym Ronson ma 50-proc. udział.
- **Zanotowany przez Grupę Ronson zysk brutto ze sprzedaży projektów mieszkaniowych w 2017 r. przekroczył 38 mln zł (nie uwzględniając prawie 29 mln zł łącznego zysku brutto z projektu City Link I) wobec prawie 62 mln zł w 2016 r. (wyłączając ponad 57 mln zł zysku ze sprzedaży projektu Nova Królikarnia).**
 - Zaraportowana marża brutto osiągnięta na projektach mieszkaniowych przekazanych klientom w 2017 r. wyniosła 14% wobec 19% w 2016 r. Marża brutto na projekcie *joint venture* City Link I wyniosła 30%.
 - Porównując wyniki ekonomiczne, łączna marża brutto w 2017 r. była porównywalna rok do roku i wyniosła około 19%.
- **W 2018 r. Ronson planuje przekazać nabywcom około 800 mieszkań oraz zawrzeć nowe umowy sprzedaży obejmujące ponad 750 lokali.**

Komentarz dot. wyników finansowych za 2017 r.

– W minionym roku przekazaliśmy klientom rekordową liczbę 833 lokali, z czego około 30% to lokale przekazane w ramach projektu *joint venture* City Link I, w którym mamy 50% udziałów. W sprawozdaniach finansowych nie rozpoznajemy przychodów z City Link I, lecz połowę zysku operacyjnego z *joint venture*. Wyłączając wpływ jednorazowej transakcji z 2016 r., jaką była sprzedaż projektu Nova Królikarnia, oraz ujmując cały ekonomiczny wynik z projektu City Link I, marża brutto w 2017 wyniosła około 19%, czyli była na porównywalnym poziomie rok do roku oraz wyższa niż zaraportowana marża brutto w wysokości 14% – wyjaśnił **Rami Geris**, członek zarządu i dyrektor finansowy Ronson Development.

– Sprzedając w grudniu 2016 r. Nową Królikarnię, zrealizowaliśmy bardzo znaczący, natychmiastowy zysk z tego projektu zamiast w ciągu kilku kolejnych lat. Transakcja ta

powiększyła przychody Grupy za 2016 r. o ponad 175 mln zł, a zysk brutto ze sprzedaży o ponad 57 mln zł – przypomniał **Rami Geris**.

Wyniki sprzedaży w 2017 r.

W ubiegłym roku Ronson sprzedał łącznie 815 lokali, co jest wynikiem zbliżonym do osiągniętego w 2016 r. (821 sprzedanych lokali), a zarazem nieco wyższym niż pierwotne plany sprzedażowe Spółki na 2017 r. Łączna wartość zawartych w ubiegłym roku umów sprzedaży wyniosła 313 mln zł wobec ponad 365 mln zł rok wcześniej.

– Średnia cena mieszkań sprzedanych przez nas w 2017 r. wyniosła 384 tys. zł, podczas gdy w 2016 r. było to 445 tys. zł. Nie wynika to oczywiście ze spadku cen mieszkań w przeliczeniu na metr kwadratowy, bo te kolejny rok z rzędu były w trendzie wzrostowym. Dane te natomiast dobrze pokazują obecne tendencje rynkowe: klienci coraz częściej poszukują mieszkań o mniejszych metrażach, a dużą część takich zakupów stanowią lokale nabywane w celach inwestycyjnych, przeznaczone na wynajem, czego doskonałym przykładem jest nasza bestsellerowa inwestycja City Link na Woli. Porównując ponadto ceny mieszkań sprzedanych przez nas w dwóch ostatnich latach, należy zwrócić uwagę, że istotny udział w wynikach sprzedaży w 2016 r. miały lokale o dużej wartości jednostkowej w takich prestiżowych projektach, jak Tamka w Śródmieściu czy Nova Królikarnia na Mokotowie. Tymczasem w 2017 r. znaczący udział w wynikach sprzedaży miał projekt Miasto Moje na Białołęce oraz inwestycje realizowane poza Warszawą: szczecińska Panoramika oraz wrocławska Vitalia – wskazał **Andrzej Gutowski, członek zarządu i dyrektor ds. sprzedaży i marketingu**.

Plany Ronson Development na 2018 r.

Na koniec 2017 r. w ofercie sprzedaży Ronson Development znajdowało się łącznie 976 lokali, z czego 173 to lokale w już ukończonych projektach.

– Zakładamy, że w 2018 r. nasza sprzedaż przekroczy 750 lokali, czyli będzie na zbliżonym poziomie co w 2017 r. W tym roku planujemy uruchomienie sześciu nowych inwestycji, z czego trzy będą stanowić kontynuację już realizowanych projektów, a trzy dotyczą zupełnie nowych lokalizacji. Jedną z nich będzie pierwszy etap inwestycji w warszawskim Ursusie, gdzie obecnie finalizujemy zakup dużej działki, najlepszej w tej okolicy, położonej w bezpośrednim sąsiedztwie projektowanych terenów zielonych oraz świetnie skomunikowanej z centrum. Docelowo na tej działce będziemy mogli wybudować około 1600 mieszkań – wskazał **Nir Netzer, prezes Ronson Development**.

Na koniec grudnia ubiegłego roku w ukończonych projektach Ronson Development znajdowały się 433 lokale, które nie zostały jeszcze przekazane klientom, z czego 260 było już sprzedanych. Łączna wartość zawartych umów przedsprzedaży wynosiła ponad 86 mln zł, a większość z tych lokali zostanie przekazanych klientom w I kwartale br.

– Zakładamy, że w tym roku ukończymy ponadto cztery projekty liczące łącznie 688 lokali i w ciągu całego 2017 r. prześlemy klientom w sumie około 800 lokali. Będziemy ponadto poszukiwać kolejnych gruntów pod przyszłe inwestycje, głównie w Warszawie – zapowiedział **Nir Netzer**.

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.

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