

Ronson Development prezentuje wyniki finansowe za I kwartał 2018 r.

- **W pierwszym kwartale 2018 r. zaraportowane przez Ronson Development przychody ze sprzedaży wyniosły 80,2 mln zł, a uwzględniając wartość lokali przekazanych klientom w projekcie *joint venture* City Link I, całkowite przychody sięgnęły 103,4 mln zł. Dla porównania, w pierwszym kwartale 2017 r. przychody wyniosły 110,1 mln zł.**
 - W ciągu pierwszych trzech miesięcy br. Ronson przekazał klientom 304 lokale wobec 299 w analogicznym okresie ubiegłego roku.
 - Spośród lokali przekazanych klientom w pierwszym kwartale tego roku, 243 dotyczyło projektów objętych pełną konsolidacją, natomiast 61 lokali przekazano nabywcom w projekcie City Link I, w którym udział Ronson Development wynosi 50%.
- **Rozpoznany przez Spółkę w I kwartale 2018 r. zysk brutto ze sprzedaży wyniósł 10,6 mln zł, a całkowity wynik ekonomiczny (uwzględniając 100% zysku brutto z projektu City Link I) wyniósł 16,6 mln zł, wobec 18,6 mln zł zysku brutto ze sprzedaży w I kwartale 2017 r.**
 - Średnia marża brutto na projektach mieszkaniowych przekazanych klientom w pierwszym kwartale 2018 r. (uwzględniając City Link I) wyniosła 17% i była na porównywalnym poziomie jak w analogicznym okresie 2017 r.
- **Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej za pierwszy kwartał 2018 r. wyniósł 3,9 mln zł wobec 5,9 mln zł w tym samym okresie ubiegłego roku.**

Komentarz dot. wyników finansowych

– W pierwszym kwartale tego roku nasi klienci otrzymali klucze łącznie do 304 lokali, co jest jednym z najlepszych kwartalnych wyników w historii Ronson Development. Największy udział w rozpoznanych w omawianym okresie wynikach finansowych miał projekt Espresso na Woli, ukończony w lutym, gdzie przekazaliśmy klientom 59 lokali o łącznej wartości 23,5 mln zł i marży brutto na poziomie 21,5%. Znaczący udział w wypracowanym zysku brutto miał również projekt Moko na Mokotowie, gdzie przekazaliśmy klientom co prawda „tylko” 10 lokali o wartości 9,3 mln zł, ale marża brutto w tym projekcie wynosi aż 29,9%. Bardzo podobną, 30-proc. marżę osiągnęliśmy także w projekcie City Link I, w ramach którego w pierwszym kwartale przekazaliśmy klientom 61 lokali o łącznej wartości 23,2 mln zł. Z uwagi na to, że udział Ronson Development w tym projekcie wynosi 50%, w naszym rachunku wyników rozpoznajemy jedynie połowę wyniku operacyjnego z tego *joint venture* oraz wynagrodzenie za zarządzanie projektem – wskazał **Rami Geris, członek zarządu i dyrektor finansowy Ronson Development.**

– Istotny udział w liczbie lokali przekazanych klientom w I kwartale br. miały również nasze nisko marżowe projekty, takie jak Młody Grunwald w Poznaniu oraz Panoramika w Szczecinie,

które natomiast pozytywnie przełożyły się na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej. W efekcie, średnia marża brutto na projektach mieszkaniowych przekazanych klientom w tym okresie (uwzględniając City Link I) wyniosła 17% i była na porównywalnym poziomie jak w pierwszym kwartale 2017 r. – dodał **Rami Geris**.

Wyniki sprzedaży w I kwartale 2018 r.

W pierwszym kwartale br. Ronson Development zakontraktował sprzedaż łącznie 188 lokali, w tym 174 o wartości 63,5 mln zł w ramach projektów objętych pełną konsolidacją, oraz 14 lokali o wartości 8,4 mln zł w ramach City Link I i II, gdzie udział Spółki wynosi 50%.

– Wyniki sprzedaży za pierwszy kwartał tego roku są wyższe od naszych założeń na ten kwartał, aczkolwiek zarazem trochę niższe niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Nie uwzględniamy one jeszcze wyników sprzedaży w projekcie Nova Królikarnia na Mokotowie, który w wyniku transakcji zawartej z Global City Holdings trafił do naszego portfela na początku kwietnia br. W pierwszym kwartale, pełniąc rolę menedżera tego projektu, sprzedaliśmy 16 apartamentów w Novej Królikarni – powiedział **Andrzej Gutowski, członek zarządu oraz dyrektor sprzedaży i marketingu Ronson Development**.

Na koniec marca, bez uwzględnienia Novej Królikarni, oferta sprzedaży Spółki obejmowała łącznie 788 lokali.

W kwietniu Ronson Development rozpoczął przedsprzedaż mieszkań w zupełnie nowej lokalizacji – w projekcie Grunwald² przy ul. Świerzawskiej w Poznaniu, gdzie powstanie 268 lokali. – Ten wyczekiwany przez klientów projekt cieszy się bardzo dużym zainteresowaniem, o czym świadczy fakt, że w ramach przedsprzedaży blisko 30% ze 133 lokali oferowanych w pierwszym etapie tego projektu zostało już zarezerwowanych – wskazał **Andrzej Gutowski**.

Plany na pozostałą część 2018 r.

Plany Ronson Development na 2018 rok, zaprezentowane przy okazji publikacji wyników finansowych za 2017 rok, obejmowały osiągnięcie sprzedaży na poziomie ponad 750 lokali oraz przekazanie klientom około 800 lokali. Po pierwszym kwartale realizacja tych zamierzeń sięgnęła zatem odpowiednio 25% i 38%.

– Gdy prezentowaliśmy nasze plany na bieżący rok, projekt Nova Królikarnia, ta prestiżowa inwestycja zlokalizowana w sercu starego Mokotowa, była w naszych zamysłach, ale jeszcze nie w naszym portfelu. Jesteśmy przekonani, że teraz, gdy już sfinalizowaliśmy zakup tego projektu, pozytywnie przełoży się on zarówno na nasze wyniki sprzedażowe, jak i finansowe, począwszy od drugiego kwartału tego roku. 80% lokali oferowanych w pierwszym etapie zostało już sprzedanych przed końcem marca – wskazał **Nir Netzer, prezes Ronson Development**.

Ponadto, na koniec pierwszego kwartału br. w ukończonych projektach Ronson Development znajdowało się łącznie 275 lokali, które nie zostały jeszcze przekazane klientom, z czego 148 o łącznej wartości 65,5 mln zł było już sprzedanych. Większość z tych lokali zostanie przekazana klientom w ciągu drugiego kwartału.

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

Danuta Olczyk
NBS Communications
530 105 410
dolczyk@nbs.com.pl