

Dynamiczny wzrost wyników finansowych Ronson Development za trzy kwartały 2018 r.

- **Przychody Ronson Development za dziewięć miesięcy 2018 r. sięgnęły 253,3 mln zł i były o 39% wyższe niż w analogicznym okresie 2017 r. Uwzględniając wartość lokali przekazanych klientom w ramach projektu *joint venture* City Link I, całkowite przychody wyniosły 277,4 mln zł (wzrost o 45% r/r).**
 - Od początku stycznia do końca września Ronson przekazał klientom klucze do łącznie 707 lokali (o 44% więcej niż przed rokiem), z czego 66 lokali zostało przekazanych w projekcie City Link I, w którym Spółka ma 50-proc. udział.
- **Skonsolidowany zysk brutto ze sprzedaży za pierwsze trzy kwartały br. wyniósł 42,1 mln zł, co oznacza wzrost o 43% rok do roku.**
 - Średnia marża brutto na inwestycjach mieszkaniowych przekazanych klientom w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy tego roku (uwzględniając City Link I) wyniosła 17,9% wobec 16,1% przed rokiem.
- **Zysk netto przypadający akcjonariuszom Ronson Development za dziewięć miesięcy 2018 r. wyniósł 15,8 mln zł wobec 0,1 mln zł zysku netto w analogicznym okresie 2017 r. oraz 9,5 mln zł w całym ubiegłym roku.**

W samym trzecim kwartale 2018 r. rozpoznane przez Ronson Development przychody ze sprzedaży sięgnęły 83 mln zł i były ponaddwukrotnie wyższe niż w tym samym okresie ubiegłego roku, kiedy wyniosły 36 mln zł. Zysk brutto ze sprzedaży w okresie lipiec-wrzesień br. wyniósł 14,5 mln zł, co oznacza ponadtrzykrotny wzrost w porównaniu z trzecim kwartałem 2017 r., kiedy wyniósł 4,7 mln zł. Zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego wyniósł natomiast 5,5 mln zł wobec 2,5 mln zł straty netto przed rokiem.

– *Największy udział w wynikach minionego kwartału miał pierwszy z ośmiu zaplanowanych etapów osiedla Miasto Moje na Białołęce, gdzie przekazaliśmy klientom klucze do 123 lokali o łącznej wartości 34,6 mln zł i marży brutto przekraczającej 24%. Znaczący wpływ na zaraportowane wyniki miał ponadto projekt Nova Królikarnia na Mokotowie. W trzecim kwartale przekazaliśmy tam co prawda „tylko” 29 lokali, przy czym były to głównie apartamenty o dużych metrażach i wysokiej cenie jednostkowej, wynoszącej średnio około 1 mln zł – łączna wartość lokali przekazanych w tym projekcie wyniosła 29 mln zł – wskazał Rami Geris, członek zarządu i dyrektor finansowy Ronson Development.*

Pod względem bieżącej sprzedaży, Spółka odnotowała porównywalne wyniki rok do roku, biorąc pod uwagę liczbę sprzedanych lokali, oraz wyższe, biorąc pod uwagę ich wartość. W samym trzecim kwartale Ronson Development zakontraktował sprzedaż 203 lokali o łącznej wartości 90,1 mln zł (wobec 206 lokali o wartości 74,7 mln zł w trzecim kwartale 2017 r.),

a narastająco w ciągu dziewięciu miesięcy tego roku znalazł nabywców na 639 lokali o łącznej wartości 263,7 mln zł (wobec 645 lokali o wartości 242 mln zł sprzedanych łącznie w pierwszych trzech kwartałach 2017 r.). Średnia wartość lokali sprzedanych w okresie od stycznia do września tego roku wzrosła tym samym do 413 tys. zł z 375 tys. zł w analogicznym okresie ubiegłego roku.

– *Najlepiej sprzedającymi się obecnie projektami są nasze dwie warszawskie inwestycje: City Link oraz Miasto Moje. Dobre wyniki sprzedażowe notujemy również poza stolicą: dużym zainteresowaniem cieszy się nasz najnowszy projekt w Poznaniu – Grunwald², a także wrocławska Vitalia i szczecińska Panoramika* – powiedział **Andrzej Gutowski, członek zarządu, dyrektor sprzedaży i marketingu Ronson Development.**

W ofercie sprzedaży Spółki na koniec trzeciego kwartału znajdowało się łącznie 678 lokali, z czego 583 w ramach projektów w budowie, a 95 w już ukończonych inwestycjach.

– *Przymierzamy się do tego, aby jeszcze przed końcem tego roku rozpocząć realizację czterech inwestycji obejmujących łącznie 480 lokali. Trzy z nich to kontynuacje naszych dotychczasowych projektów: Miasto Moje III (gdzie już wystartowaliśmy z przedsprzedażą) oraz Nova Królikarnia w Warszawie, a także Panoramika V w Szczecinie. W Warszawie, zgodnie z zapowiedziami, planujemy ponadto rozpoczęcie zupełnie nowego projektu – Ursus Centralny, gdzie w pierwszym etapie planujemy wybudować 151 lokali, a docelowo około 1600 lokali* – zapowiedział **Andrzej Gutowski.**

Biorąc pod uwagę wyniki za trzy kwartały i perspektywy na ostatni kwartał roku, jak zapowiada się dla Ronson Development cały bieżący rok?

– *Zważywszy na trudne otoczenie, w jakim funkcjonują dziś deweloperzy, należy docenić tegoroczne wyniki osiągnięte przez Spółkę i jej niezwykle doświadczony zespół. Dzięki niemu zrealizujemy nasz plan zakładający przekazanie klientom około 800 lokali w całym 2018 r.* – wskazał **Nir Netzer, prezes Ronson Development.** – *Jeszcze lepiej pod tym względem zapowiada się przyszły rok. W 2019 r. planujemy bowiem ukończenie projektów obejmujących łącznie ponad 1100 lokali, z czego 745 było już sprzedanych przed końcem września tego roku* – dodał **Nir Netzer.**

Kilka dni po zakończeniu trzeciego kwartału, 4 października br., Ronson Development wypłacił akcjonariuszom dywidendę w wysokości 0,06 zł na akcję (łącznie ponad 9,8 mln zł). Zgodnie ze zaktualizowaną polityką dywidendową, w kolejnych latach Spółka planuje regularnie dzielić się zyskami z akcjonariuszami, przeznaczając na dywidendę 50% skonsolidowanego zysku netto lub 0,06 zł na akcję, w zależności od tego, która z tych kwot będzie wyższa.

Ważnym wydarzeniem w ostatnim czasie było ponadto sfinalizowanie procesu przeniesienia siedziby Ronson Development z Holandii do Polski. Od 31 października siedziba rejestrowa Spółki mieści się w Warszawie.

Wybrane skonsolidowane wyniki finansowe Ronson Development

mln zł	3Q 2018	3Q 2017	Zmiana r/r	1-3Q 2018	1-3Q 2017	Zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	83,0	36,0	+130%	253,3	182,2	+39%
Zysk brutto ze sprzedaży	14,5	4,7	+211%	42,1	29,3	+43%
Zysk / (strata) netto ¹⁾	5,5	(2,5)	-	15,8	0,1	+12371%

1) zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego

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 Ronson Development na Twitterze: twitter.com/Ronson_SE

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