

## **RONSON Development notuje znaczący wzrost wyników finansowych i wolumenu sprzedaży w 1-3Q 2020**

- **wzrost przychodów ogółem o 80% r/r do 321,9 mln PLN w 1-3Q 2020; marża brutto ze sprzedaży projektów mieszkaniowych 23,2% vs 17,6% w 1-3Q 2019**
- **zysk brutto 75,3 mln PLN w 1-3Q 2020, wyższy o 146% r/r**
- **wzrost zysku operacyjnego o 158% r/r do 51,8 mln PLN, zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej w wysokości 37,5 mln PLN, wyższy o 184% r/r**
- **przekazanie 799 lokali (+128% r/r) i sprzedaż 661 lokali (+31% y/y) pomimo pandemii**
- **silna pozycja rynkowa i stabilna sytuacja finansowa (wskaźnik długu netto do kapitału wraz z gotówką na rachunkach escrow: 21,4%) umożliwiająca udaną emisję obligacji – pozyskane rekordowe 100 mln PLN w historii Spółki**

RONSON Development, jeden z wiodących i liczących się deweloperów mieszkaniowych \ w Polsce, opublikował raport finansowy za 3Q 2020 roku. Przychody Spółki ogółem wzrosły w okresie 1-3Q 2020 r. o 80% r/r do 321,9 mln PLN, a przychody ze sprzedaży mieszkań wzrosły o 87% do 321,9 mln PLN. Marża brutto ze sprzedaży projektów mieszkaniowych wyniosła 23,2% wobec 17,6% rok wcześniej, a zysk brutto wzrósł o 146% r/r do 75,3 mln PLN w 1-3Q 2020. Większość przychodów Spółki w tym okresie pochodziła z projektu Citylink III (46%), Grunwald2 (23%) i Miasto Marina (14%); Citylink III z marżą brutto 38,5% odpowiadał za 76% zysku brutto w 1-3Q 2020 roku.

*Za nami bardzo satysfakcjonujący okres 9 miesięcy 2020 roku. Znacząco zwiększyliśmy przychody i odnotowaliśmy solidną marżę brutto - głównie dzięki Citylink III - co przełożyło się na ponad dwukrotnie wyższy zysk netto niż zanotowany w całym 2019 roku. Z ogromną przyjemnością informujemy również, że 3Q 2020 roku był jednym z najlepszych w historii RONSONA pod względem sprzedaży i przekazania do użytkowania. Wartość sprzedanych lokali w 3Q 2020 była rekordowa w historii Spółki, co jest świetną prognozą przyszłych przychodów. Na koniec września mieliśmy 182 ukończone lokale, które nie zostały przekazane klientom, z czego 82 były sprzedane, a 100 było dostępnych do sprzedaży. Spodziewamy się, że większość z tych lokali trafi do klientów w 4Q 2020. Dzięki naszej zdolności szybkiego i kreatywnego dostosowywania się do zmieniającej się sytuacji rynkowej byliśmy w stanie pozostawać w kontakcie z naszymi klientami nie tylko w okresie lockdownu, ale także w okresach ich pracy w domu, a nawet wakacji. Warto również wspomnieć, że wszystkie nasze projekty realizowane są zgodne z harmonogramem pomimo turbulentnego otoczenia pandemicznego. Nasze wyniki są doceniane przez inwestorów, co zaowocowało bardzo udaną emisją obligacji i pozyskaniem rekordowej w historii Spółki kwoty 100 mln PLN oraz*

*nadsubskrypcją. Dzięki temu możemy rozbudowywać bank ziemi, tak aby poszerzać naszą ofertę i przygotowywać bardziej efektywne projekty do uruchomienia w kolejnych kwartałach. Posiadany na koniec września bank ziemi umożliwił nam budowę 3 850 lokali (około 238 500 m<sup>2</sup> PUM) - uważnie obserwujemy rynek w poszukiwaniu atrakcyjnych nowych działek – mówi Boaz Haim, Prezes Zarządu RONSON Development.*

W okresie 1-3Q 2020 RONSON Development przekazał nabywcom 799 lokali, co oznacza wzrost o 128% r/r. Sprzedaż w tym okresie wzrosła o 31% r/r do 661 sztuk. Głównym motorem sprzedaży w tym okresie były projekty Ursus Centralny (215 lokali) i Miasto Moje (119 lokali) w Warszawie, Panoramika w Szczecinie (73 lokale) i Grunwald2 w Poznaniu (43 lokale). W realizowanych i zakończonych projektach na koniec września 2020 roku do sprzedaży dostępne były 741 lokale, które mogą wpłynąć na wyniki Spółki w latach 2020, 2021 i 2022.

*Naszym głównym celem w dzisiejszych czasach jest pozostawanie w kontakcie z naszymi klientami i tworzenie bezpiecznego środowiska dla nich i naszych sprzedawców podczas procesu sprzedaży. Kreatywne podejście do marketingu, wdrożone przez RONSON procedury bezpieczeństwa oraz oferta dobrze dostosowana do sytuacji rynkowej zaowocowały wysoką sprzedażą w 3Q 2020. Na koniec września mieliśmy w budowie 1587 lokali o łącznej powierzchni prawie 91,7 tys. mkw., z czego 1255 w Warszawie, a 332 we Wrocławiu i Szczecinie. We wrześniu rozpoczęliśmy sprzedaż 170 lokali o łącznej powierzchni 8,5 tys. mkw. w projekcie Miasto Moje V oraz 97 lokali o łącznej powierzchni 5,7 tys. mkw. w projekcie Ursus Centralny Ib. W najbliższych miesiącach przygotowujemy rozpoczęcie nowych projektów, w tym małych domów w Falentach oraz inwestycji w otoczonej zielenią szybko rozwijającej się części Mokotowa. Wierzymy, że sprostają one oczekiwaniom naszych klientów w zmieniającym się otoczeniu związanym z pandemią – dodaje Andrzej Gutowski, Wiceprezes i Dyrektor Sprzedaży RONSON Development.*

*Wejście w burzliwe czasy pandemii z mocnym bilansem pozwoliło nam trzymać się naszych priorytetów i realizować projekty o atrakcyjnych marżach. Równolegle jesteśmy w stanie rozpoczynać nowe projekty i rozbudowywać nasz bank ziemi. Pomogą w tym także wpływy z naszej ostatniej emisji obligacji. Po raz kolejny RONSON okazał się wiarygodnym partnerem dla inwestorów. Spółka zamierzała pozyskać do 55 mln PLN, ale w efekcie dużego popytu podczas road show zdecydowaliśmy się na zwiększenie emisji do 100 mln PLN. Ostatecznie popyt na nasze obligacje serii V sięgnął ponad 150 mln PLN. To dla nas wyraźne potwierdzenie, że inwestorzy doceniają naszą dotychczasową działalność, bardzo dobre wyniki finansowe oraz plany dalszego rozwoju. Spółka przeznaczy nadwyżkę wpływów w wysokości ponad 60 mln PLN na refinansowanie istniejącego zadłużenia z tytułu obligacji – komentuje Yaron Shama, Wiceprezes i CFO RONSON Development.*

Na początku 4Q 2020 RONSON wyemitował 100 000 obligacji serii V o wartości nominalnej i cenie emisyjnej 1 000 PLN za sztukę oraz o łącznej wartości nominalnej i cenie emisyjnej 100 000 000 PLN. W okresie 1-3Q 2020 Spółka dokonała spłaty obligacji serii M o łącznej wartości nominalnej 10 mln PLN oraz obligacji serii Q o łącznej wartości nominalnej 15 mln PLN i serii P o łącznej wartości nominalnej 10 mln PLN. W październiku 2020 roku Spółka podpisała ostateczną umowę przedterminowego wykupu wszystkich obligacji serii S o łącznej wartości nominalnej 20 mln PLN plus odsetki. Spółka odkupiła obligacje po niższej cenie tj. 990 PLN za sztukę. Spółka nabyła również obligacje serii R o wartości 2,14 mln PLN (rozliczone bezgotówkowo - poprzez potrącenie - za wyjątkiem naliczonych odsetek od obligacji serii R).

\*\*\*

## **O 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](https://twitter.com/Ronson_SE)

### **Dodatkowe informacje:**

Katarzyna Sadowska

cc group

+48 697 613 020

katarzyna.sadowska@ccgroup.pl