

## **Wrocławski lider bije kolejne rekordy. Historyczne wyniki Vantage Development w 2015**

**Grupa Vantage Development ma za sobą najlepszy okres w historii, co doskonale widać po wynikach za 2015 rok. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży wyniosły 95,3 mln zł i są wyższe w stosunku do bardzo dobrego 2014 roku o 54,3 proc. Grupa wypracowała prawie 12 mln zł zysku netto (20-proc. wzrost rdr), a EBIT osiągnął 16,8 mln zł (48-proc. wzrost rdr).**

*- Mamy potencjał, by utrzymać niezwykle pozytywny trend sprzedaży w kolejnych latach. Wpływ na to będzie mieć wzbogacanie oferty na rodzimym rynku wrocławskim oraz ekspansja geograficzna, czyli wejście na warszawski rynek mieszkaniowy - zapowiada prezes Vantage Development SA Edward Laufer.*

W 2015 roku Grupa Vantage stała się liderem sprzedaży na dynamicznie rosnącym wrocławskim rynku mieszkaniowym. W trakcie 12 miesięcy nastąpił skokowy wzrost liczby zawartych umów sprzedaży mieszkań i lokali usługowych - w sumie na aż 613 lokali.

*- Konsekwentna realizacja strategii spowodowała, że rok 2015 był kolejnym, w którym nasza grupa dynamicznie zwiększyła sprzedaż. Wypracowaliśmy rekordowy poziom przychodów oraz rekordową liczbę zawartych umów sprzedaży lokali mieszkalnych i usługowych - wyjaśnia prezes Edward Laufer.*

Łącznie w 2015 roku Grupa Vantage przekazała nabywcom 356 lokali mieszkalnych i usługowych, o 37% więcej niż w 2014 r. Segment mieszkaniowy odnotował wzrost przychodów za sprawą kontynuacji przekazania lokali w inwestycji Promenady Wrocławskie etap II, a także rozpoczęcia przekazania lokali dla przedsięwzięć Promenady Wrocławskie etap III, Centauris etap III oraz Patio House. Kończono również przekazania lokali powstałych w projekcie Promenady Wrocławskie etap I, a także zakończono proces przekazywania domów z projektu Słoneczne Sady.

**Cele strategiczne Grupy Vantage na 2016: Kontynuacja dywersyfikacji geograficznej działalności i rozpoczęcie realizacji kolejnych projektów poza Wrocławiem, uzupełnienie banku ziemi dla realizacji nowych projektów deweloperskich we Wrocławiu, optymalizacja zarządzania kapitałem niepracującym, optymalizacja kosztów struktur, projektowania i budowy, utrzymanie wysokiej dynamiki sprzedaży i komercjalizacji projektów.**

*- Grupa posiada grunty na terenie Wrocławia i okolic oraz Warszawy o przeznaczeniu inwestycyjnym, a także działkę w Serocku pod Warszawą, która jest przeznaczona do sprzedaży. Posiadane przez nas nieruchomości gruntowe dają możliwość realizacji projektów mieszkaniowych o powierzchni około 106 tys. m<sup>2</sup> oraz nieruchomości biurowych o powierzchni około 75 tys. m<sup>2</sup> - podkreśla prezes Vantage Development SA Edward Laufer.*

W 2016 roku Grupa planuje: wprowadzić ponad 1 000 mieszkań do oferty w ciągu najbliższych 12 miesięcy, utrzymać poziom sprzedaży, w 2016 powiększonego o projekty warszawskie, przekazać ponad pół tysiąca lokali.