

Komunikat prasowy

Warszawa, 5 października 2016 r.

Ronson Development: 183 lokale sprzedane i 239 lokali przekazanych klientom w III kwartale br.

W III kwartale br. Ronson Development sprzedał netto 183 lokale, a narastająco w pierwszych dziewięciu miesiącach tego roku 545 mieszkań. Wyniki te nie obejmują przy tym ponad 50 umów rezerwacyjnych w uruchomionych ostatnio nowych projektach w Warszawie: Nova Królikarnia i Miasto Moje, które przełożą się na sprzedaż w najbliższych tygodniach.

W minionym kwartale Ronson przekazał klientom klucze do 239 lokali (o 32% więcej niż w III kwartale 2015 r.), z czego 102 dotyczyło mieszkań w bardzo rentownym projekcie Moko w Warszawie. W ostatnim kwartale br. deweloper zamierza ustanowić nowy rekord, jeżeli chodzi o liczbę lokali przekazywanych klientom, i łącznie w całym roku wydać klucze do ponad 900 mieszkań.

W III kwartale br. Ronson Development sprzedał netto 183 lokale, czyli więcej niż w II kwartale tego roku (156 mieszkań), ale zarazem mniej niż w bardzo dobrym pod względem sprzedaży III kwartale 2015 r., kiedy znalazł nabywców na 248 lokali. Podobnie jak w I połowie tego roku, bestsellerem Ronsona w III kwartale br. była inwestycja City Link na warszawskiej Woli, gdzie w ostatnich trzech miesiącach sprzedano 75 lokali.

Łącznie w ciągu trzech kwartałów br. Ronson Development sprzedał 545 mieszkań wobec 658 lokali sprzedanych w analogicznym okresie 2015 r., co oznacza spadek o 17% rok do roku.

– *Wyniki sprzedaży za trzeci kwartał nie uwzględniają ponad 50 umów rezerwacyjnych w dwóch zupełnie nowych warszawskich inwestycjach, których sprzedaż uruchomiliśmy w ostatnich tygodniach, czyli Nova Królikarnia na Mokotowie i Miasto Moje na Białołęce. Projekty te stanowią mocne uzupełnienie naszej oferty i oczekujemy, że przełożą się na istotną poprawę wyników sprzedaży w IV kwartale w porównaniu z II i III kwartałem br. Mimo to musimy nieznacznie zrewidować nasze całoroczne plany sprzedażowe. Zakładamy obecnie, że w 2016 r. sprzedamy łącznie około 800 mieszkań, podczas gdy wcześniej planowaliśmy powtórzyć rekordowy wynik z 2015 r., czyli sprzedaż powyżej 900 lokali* – powiedział **Andrzej Gutowski, dyrektor sprzedaży i marketingu Ronson Development.**

Znacznie lepiej prezentują się w tym roku dane dotyczące liczby mieszkań przekazywanych klientom, czego efektem powinna być oczekiwana znacząca poprawa wyników finansowych. W III kwartale br. Ronson Development wydał klientom klucze do 239 lokali. To o 32% więcej niż w analogicznym okresie 2015 r. i zarazem rezultat bliski dotychczasowemu kwartalnemu rekordowi z IV kwartału 2015 r., kiedy to klienci dewelopera otrzymali klucze do 245 lokali.

Narastająco od początku roku do końca września Ronson przekazał klientom klucze do 515 mieszkań, w porównaniu z 451 przekazanymi mieszkaniami w ciągu trzech kwartałów 2015r.

– Na wyniki w III kwartale br. pracowały przede wszystkim nasze dwie warszawskie inwestycje ukończone w II kwartale, czyli bardzo rentowny projekt Moko (102 przekazane lokale w I etapie) oraz Espresso (42 lokale w II etapie). Ponadto rozpoczęliśmy przekazywanie kluczy w II etapie osiedla Panoramika w Szczecinie (69 lokali) oraz w I etapie Kamienicy Jeżyce w Poznaniu (8 lokali) – wskazał **Tomasz Łapiński, dyrektor finansowy Ronson Development**.

– Ostatni kwartał tego roku zapowiada się pod tym względem rekordowo. Planujemy bowiem przekazywanie kluczy w II etapie projektu Moko, obu etapach Kamienicy Jeżyce oraz w III etapie Espresso. Łącznie powinno to być około 400 lokali. Mimo to trudno będzie zrealizować nasz roczny plan zakładający przekazanie klientom ponad 1000 mieszkań. Spodziewamy się, że może to być łącznie ponad 900 lokali – dodał **Tomasz Łapiński**, przypominając, że w dotychczas rekordowym 2015 r. Ronson przekazał klientom klucze do blisko 700 lokali.

Ronson Development – sprzedaż i przekazania lokali

Liczba lokali	3Q 2016	3Q 2015	Zmiana r/r	1-3Q 2016	1-3Q 2015	Zmiana r/r
Sprzedaż	183	248	-26,2%	545	658	-17,2%
Przekazania	239	181	+32,0%	515	451	+14,2%

Zapraszamy do śledzenia naszego konta na Twitterze: twitter.com/Ronson_NV

W celu uzyskania dodatkowych informacji prosimy o kontakt:

Paulina Deryło
NBS Communications
519 856 375
pderylo@nbs.com.pl

Krzysztof Woch
NBS Communications
516 173 691
kwoch@nbs.com.pl

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.

To co wyróżnia Ronson Development na tle innych deweloperów to dbałość o detale wykończeniowe swoich inwestycji, tak aby spełniać oczekiwania najbardziej wymagających klientów. Ronson tworzy przestrzenie, w których dobrze i wygodnie się mieszka. Potwierdzeniem tej strategii są projektowane na osiedlach różnorakie

udogodnienia, które mogą mieć postać klubów malucha, sal fitness tylko dla mieszkańców czy starannie zaprojektowanych i stylizowanych ogrodów.

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.