

Komunikat prasowy

Warszawa, 5 lipca 2016 r.

Ronson podtrzymuje roczny plan sprzedaży mieszkań

W II kwartale br. Ronson Development sprzedał netto 156 lokali, a narastająco w ciągu pierwszych sześciu miesięcy tego roku 362 mieszkania. Spółka podtrzymuje plany zakładające sprzedaż na poziomie co najmniej 900 lokali w całym 2016 r.

W II kwartale deweloper przekazał klientom klucze do 170 mieszkań, co oznacza wzrost o 14% rok do roku. W całym I półroczu liczba przekazanych mieszkań sięgnęła 275.

W I połowie 2016 r. Ronson Development sprzedał netto łącznie 362 mieszkania wobec 410 lokali w tym samym okresie 2015 r. W samym II kwartale br. sprzedaż Ronsona wyniosła 156 mieszkań w porównaniu z 224 sprzedanymi lokalami w analogicznym okresie ubiegłego roku.

W pierwszych sześciu miesiącach tego roku najwięcej nabywców znalazły mieszkania w warszawskich inwestycjach Espresso (89 lokali) oraz City Link (79 sztuk). Dużą popularnością cieszył się również poznański projekt Kamienica Jeżyce, w której w pierwszym półroczu sprzedano 51 mieszkań.

Nieco niższą dynamikę sprzedaży w I półroczu 2016 r. w porównaniu z ubiegłym rokiem można tłumaczyć tym, że oferta Spółki szybko się wyczerpuje, czego potwierdzeniem jest najniższy od lat udział mieszkań gotowych w ofercie wynoszący około 10%. Ronson oczekuje znacznej poprawy sprzedaży w II połowie 2016 r. m.in. dzięki urozmaiceniu oferty, zarówno poprzez wprowadzenie do sprzedaży kolejnych etapów w najbardziej popularnych projektach Spółki, jak i uruchomieniu zupełnie nowych inwestycji w atrakcyjnych lokalizacjach.

*– Podtrzymujemy nasze plany zakładające sprzedaż ponad 900 lokali w całym roku. Chcemy osiągnąć ten cel dzięki zróżnicowanej ofercie oraz planom jej systematycznego rozszerzania o kolejne projekty. W ostatnich tygodniach wprowadziliśmy do sprzedaży nowe etapy dwóch inwestycji zlokalizowanych na warszawskiej Woli: Espresso oraz City Link, które cieszą się bardzo dużym zainteresowaniem klientów – mówi **Andrzej Gutowski, dyrektor sprzedaży i marketingu Ronson Development.***

*– W najbliższych tygodniach planujemy natomiast uruchomienie dwóch zupełnie nowych projektów w Warszawie, tj. Miasto Moje na Białołęce będące największą inwestycją w historii Ronsona, która w całości kwalifikuje się do programu MdM, a także Nova Królikarnia na Mokotowie. W tym roku rozpoczniemy również realizację kolejnych etapów w pięciu innych naszych inwestycjach. Jesteśmy przekonani, że tak istotne wzbogacenie oferty przełoży się na wyniki sprzedażowe w kolejnych miesiącach – dodaje **Andrzej Gutowski.***

W II kwartale 2016 r. Ronson przekazał klucze do 170 lokali, co oznacza wzrost o 14% rok do roku, przy czym największa liczba została przekazana w dwóch

warszawskich projektach: Espresso (96 lokali) oraz Moko (45 sztuk). Większa liczba i wartość przekazanych mieszkań będzie mieć pozytywny wpływ na przychody rozpoznane przez Ronsona w II kwartale br. w porównaniu z analogicznym okresem 2015 r., kiedy to klientom przekazano 149 lokali.

Łącznie w I półroczu 2016 r. Ronson przekazał swoim klientom klucze do 275 mieszkań wobec 270 lokali przekazanych w I połowie ubiegłego roku.

Zdecydowanie lepiej pod względem liczby przekazania, a zatem również pod względem oczekiwanych wyników finansowych, zapowiada się dla Ronsona II półrocze br. W całym 2016 r. Spółka planuje bowiem przekazać do użytkowania ponad 1000 mieszkań, i jednocześnie podobną liczbę mieszkań przekazać klientom, co będzie znacznie lepszym rezultatem niż w dotychczas rekordowym 2015 r., kiedy to Ronson przekazał klientom klucze do blisko 700 lokali.

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

Bartosz Sroka
NBS Communications
500 202 354
bsroka@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 różnorodne 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.