

**Date:** 05.01.2010

**Publication:** rankingdeweloperów.pl

**Title:** Ronson: successful year 2009.

**Journalist:** -



licznik wypełnionych ankiet: 206  
liczba postów na forach: 1737  
liczba odsłon: 988917

[strona główna](#) | [o nas](#) | [kontakt](#) | [reklama](#) | [mapa serwisu](#) | [regulamin](#) | [pomoc](#)

→ szukaj w serwisie  wpisz nazwę dewelopera, miasto lub słowo kluczowe:  [wyszukaj](#)

→ Wybierz swój region → odpowiedź dewelopera

Cała Polska

Wybierając region sortujesz wyświetlane informacje zawierając tylko do wybranego regionu

- oceni dewelopera
- podsumowanie wyników ankiet
- lista deweloperów
- aktualne oferty sprzedaży
- targi nieruchomości
- artykuły
- ekspert podpowiada
- klauzule niedozwolone - nieruchomości
- raporty
- dane statystyczne
- zmiany w przepisach
- sprzedam kupię

## Ronson Development Group

ocena Deweloper na trójkę, dostatecznie to prawie dobrze, ale prawie robi wielką różnicę.

wpisy na forum 1 oddane głosy 4

### Ronson: udany rok 2009.

- Oceniając ubiegły rok, który był trudny dla branży nie tylko w Polsce, ale także na świecie możemy uznać, że Ronson bardzo skutecznie oparł się kryzysowi. Bardzo dobre wyniki sprzedaży, które osiągnęliśmy w 2009 r. pozwalają nam z optymizmem patrzeć w przyszłość zarówno tę najbliższą, jak i dalszą – komentuje Shraga Weisman, Prezes Ronson Development.

- Ronson Development sprzedał łącznie 263 lokale (mieszkania i lokale użytkowe) w 2009 r. czyli o blisko 100% więcej niż w roku 2008 r. kiedy nabywców znalazło 132 lokale.
- Łączna powierzchnia sprzedanych lokali w ubiegłym roku wyniosła około 16 tys. m<sup>2</sup>.
- Od początku działalności (1999 r.) do końca 2009 r. spółka sprzedała łącznie 1471 mieszkań – tylko w 2009 r. nabywców znalazło niemal 18% wszystkich sprzedanych dotychczas lokali.
- Powierzchnia mieszkań oddanych do użytku przez Ronson w 2009 r. wyniosła ponad 21 tys. m<sup>2</sup>, czyli ponad 4-krotnie więcej niż w roku 2008 r.
- Spółka pozyskała blisko 73 mln zł z zakończonej sukcesem emisji akcji i warrantów dających prawo do objęcia akcji. Ronson wykorzystuje środki do finansowania nowych projektów.
- Ronson planuje zaoferować w 2010 r. dodatkowo ponad 500 mieszkań
- Spółka skutecznie renegotjowała część umów z Generalnymi Wykonawcami obecnie realizowanych projektów. W efekcie koszty budowy projektu Gemini zmniejszyły się o 8,5 mln zł. Przyspieszeniu uległa budowa zarówno Gemini, jak i Nautica.
- Ronson zorganizował w 2009 r. łącznie 28 imprez związanych z dniami otwartymi dla potencjalnych klientów we wszystkich realizowanych projektach.
- Spółka odnotowała w roku ubiegłym 130 tys. wizyt strony internetowej [www.ronson.pl](http://www.ronson.pl)
- Ronson wprowadził nową identyfikację wizualną m.in. poprzez odświeżenie logo.
- Spółka rozpoczęła współpracę z Holmes Place, międzynarodową siecią klubów fitness i rekreacji.

Ubiegły rok spółka zakończyła z 263 sprzedanymi lokalami w 8 projektach mieszkaniowych. Łącznie spółka sprzedała blisko 50% lokali, które miała w swojej ofercie w ubiegłym roku. Obecnie w sprzedaży znajduje się ponad 270 lokali. W tym roku planowane jest jednak znaczące poszerzenie oferty. Spółka przygotowuje się do rozpoczęcia nowych projektów mieszkaniowych m.in. w Warszawie i Wrocławiu. Dzięki nowym inwestycjom Ronson zaoferuje łącznie ponad 500 lokali. W większości przypadków będzie to uruchomienie zupełnie nowych inwestycji. Do oferty zostaną też wprowadzone ostatnie etapy warszawskich projektów Imaginarium oraz Gemini.

### Finansowanie projektów

Rozpoczęcie nowych projektów finansowane będzie m.in. ze środków pozyskanych z oferty prywatnej 22,7 mln akcji oraz takiej samej liczby warrantów dających prawo do objęcia akcji (w stosunku 1:1). Wpływy z emisji wyniosły ponad 72,6 mln zł. Spółka już wykorzystuje pozyskane środki. Zgodnie z założeniami zrefinansowała część zobowiązań zaciągniętych na zakup działek i dzięki temu zwolniła część zabezpieczeń. Na ten cel przeznaczyła dotychczas około 25,5 mln zł. W 2009r. dwóch krajowych inwestorów instytucjonalnych – fundusze emerytalne ING OFE oraz Amplico OFE – przekroczyły próg 5% akcji, zwiększając też swoje zaangażowanie w spółce poprzez uczestnictwo w ofercie.

Bardzo dobre wyniki sprzedaży uzyskane w projekcie Nautica skłoniły spółkę do rezygnacji z kredytu na finansowanie tego projektu (około 60 mln zł).

Ronson skutecznie renegotjował także dwie umowy z Generalnymi Wykonawcami (GW) – z Hochtief Polska (Gemini) oraz Unimax (Nautica). W pierwszym przypadku w związku ze zmianą warunków rynkowych i spadkiem kosztów prac oraz materiałów budowlanych, wynagrodzenie Hochtief Polska zostało zmniejszone o 8,5 mln zł do 56,9 mln zł. Zgodnie z umową prace budowlane zostaną

→ logowanie

Nazwa użytkownika:

Hasło:

[zaloguj](#)

[zarejestruj się!](#)  
[zapomniałeś hasła?](#)

zakończone o 2 miesiące wcześniej niż pierwotnie planowano tj. 30 maja 2010 r. Ponadto spółka podpisała z Unimax aneks na podstawie, którego prace budowlane w Nautica skończą się 31 marca 2010 r., natomiast termin uzyskania prawomocnego pozwolenia na użytkowanie został ustalony na 30 kwietnia 2010 r. Pierwotnie spółka planowała zakończyć cały projekt do końca czerwca 2010 r.

*- Sytuacja finansowa naszej spółki jest bardzo dobra. Firma dzięki pozytywnym wynikom sprzedaży mieszkań już w tej chwili generuje takie środki, które z powodzeniem pozwalają nam nie tylko na skuteczną realizację trwających inwestycji, ale także planowanie kolejnych projektów – mówi Tomasz Łapiński, Dyrektor Finansowy i Członek Zarządu Ronson.*

#### **Sprzedaż i marketing**

Ubiegły rok był dla Ronsona bardzo intensywny pod względem działań sprzedażowo-marketingowych. W związku z 10-leciem swojej działalności spółka zdecydowała się na odświeżenie swojego wizerunku. Ronson wprowadził nowe logo, wszelkie dokumenty firmowe, wprowadził nową aranżację biur sprzedaży w poszczególnych inwestycjach, a także odświeżył stronę internetową, która w ubiegłym roku odnotowała 130 tys. wizyt. Nowa identyfikacja wizualna Ronson utrzymana jest w podobnym charakterze do poprzedniej ze względu na dobrą rozpoznawalność marki. Nowe logo zostało zaprojektowane w taki sposób, aby odzwierciedlać coraz silniejszą pozycję i dynamiczny rozwój firmy na polskim rynku nieruchomości mieszkaniowych.

W ubiegłym roku spółka wprowadziła także nową formułę promocji swoich projektów – dni otwarte. Łącznie we wszystkich inwestycjach zorganizowano 28 takich imprez.

*- Przekonaliśmy się, że to bardzo skuteczna forma promocji naszych projektów. Umożliwienie potencjalnym klientom wejścia na teren inwestycji, która jest w trakcie realizacji oraz obejrzenie mieszkań w budowie znacząco pomaga nabywcom w podjęciu decyzji. W nadchodzącym roku będziemy promować tę formę kontaktu z potencjalnym klientem – wyjaśnia Andrzej Gutowski, Dyrektor sprzedaży i marketingu Ronson Development.*

Jednym ze sposobów dotarcia do potencjalnych klientów jest także nawiązanie współpracy z międzynarodową siecią klubów fitness i rekreacji, Holmes Place. Zarówno Ronson jak i Holmes Place swoją ofertę kierują do ludzi młodych, prowadzących aktywny tryb życia, ceniących komfort, idealne lokalizacje i nowoczesne wnętrza.

Podczas spotkania dla członków elitarnego Holmes Place Premium Club mieszczącego się w hotelu Hilton, Ronson zaprosił potencjalnych klientów na dni otwarte w jednym ze swoich nowoczesnych i ekskluzywnych osiedli Constans, zlokalizowanym wśród bogatego starodrzewia w Konstancinie - Jeziorna. Ronson był również gościem na spotkaniu w Holmes Place Energy Club w Galerii Mokotów.

#### **Więcej o Ronson Development:**

Ronson Development to doświadczona, dynamicznie rozwijająca się spółka deweloperska realizująca projekty mieszkaniowe w Polsce, obecna na rynku od 1999 roku. Spółka selektywnie rozszerza swój zasięg geograficzny na większe miasta Polski. Korzystając z posiadanego portfela atrakcyjnych gruntów, Ronson jest jednym z wiodących w Polsce deweloperów w obszarze budownictwa mieszkaniowego.

Spółka koncentruje swoje działania głównie na rynku warszawskim. Realizuje jednak strategię ekspansji geograficznej w kolejnych miastach. Ronson zrealizował już projekt Galileo w Poznaniu. Planuje rozpoczęcie inwestycji we Wrocławiu i Szczecinie. Jednocześnie spółka pozostaje aktywna na rynku aglomeracji warszawskiej. Więcej informacji na [www.ronson.pl](http://www.ronson.pl)

W celu uzyskania dodatkowych informacji prosimy o kontakt:

Łukasz Wójcik

NBS Public Relations

(22) 826 74 18

509 945 906

[lwojcik@nbs.com.pl](mailto:lwojcik@nbs.com.pl)

Bartosz Sroka

NBS Public Relations

(22) 826 74 18

603 254 264

[bsroka@nbs.com.pl](mailto:bsroka@nbs.com.pl)

**Date:** 05.01.2010

**Publication:** rankingdeweloperów.pl

**Title:** Summary of 2009 year in Ronson.

**Journalist:** -

The screenshot shows the homepage of rankingdeweloperów.pl. At the top, there is a navigation bar with links: strona główna, o nas, kontakt, reklama, mapa serwisu, regulamin, and pomoc. Below this is a header section with the site logo, a search bar, and several icons representing different services: oceni dewelopera, artykuły, ekspert podpowiada, głosom urzędu, and sprzedam kupię. On the right side of the header, statistics are displayed: licznik wypełnionych ankiet: 206, liczba postów na forach: 1737, and liczba odsłon: 990614.

The main content area features a large green asterisk graphic and the word "zawiasy". Below this is a search bar with the text "szukaj w serwisie" and a button "wyszukaj". To the left of the search bar is a dropdown menu for "Wybierz swój region" with "Cała Polska" selected. Below the search bar is a section titled "artykuły" with a sub-section "kategorie" containing links: Głosem urzędu, Z wizytą u..., Zbudowali w..., and Między wierszami... The main article is titled "Ronson Development – podsumowanie 2009 roku." and includes a photo of a modern interior. The article text discusses the company's performance in 2009, mentioning the sale of 263 apartments and the company's plans for 2010. To the right of the article is a login section titled "logowanie" with fields for "Nazwa użytkownika:" and "Hasło:", a "zaloguj" button, and links for "zarejestruj się!" and "zapomniałeś hasła?".

rankingdeweloperów.pl / Ronson: successful year 2009

rankingdeweloperów.pl / Summary of 2009 year in Ronson

Articles above summarize Ronson's activities in 2009. Last year Ronson sold 263 apartments – almost 100% more than in 2008. Overall surface of sold apartments was near to 16,000 sq m. Situation in Ronson is commented by chairman Shraga Weisman and financial director Tomasz Łapiński. There were also mentioned Ronson's private placement, open day events, introduction of new logo, cooperation with Holmes Palace and info about new projects in Warsaw and Wrocław.