

Date: 08.07.2009

Publication: www.monitornieruchomosci.pl

Title: Ronson sold almost 120 units in the 1st half of 2009

<http://www.monitornieruchomosci.pl/mieszkania-i-domy/rynek-pierwotny/3093-ronsonsprzedalblisko-120-mieszkan-w-i-polroczu-2009-.html>

Ronson sprzedał blisko 120 mieszkań w I półroczu 2009 r.

(grin)

MonitorNieruchomosci.pl

Środa, 08 Lipiec 2009 11:29

Zmieniony: Środa, 08 Lipiec 2009 11:39

WARSZAWA. W pierwszych 6 miesiącach 2009 r. Ronson Development sprzedał we wszystkich swoich inwestycjach mieszkaniowych łącznie 118 mieszkań. To znacznie więcej niż w I półroczu 2008 r. kiedy spółka znalazła nabywców na 43 lokale.

Ronson Development oferuje aktualnie mieszkania w czterech głównych projektach. Są to położone na warszawskim Ursynowie Gemini oraz Nautica, zlokalizowane na Bielanach Imaginarium II oraz pierwsza poznańska inwestycja dewelopera – Galileo (ponadto w ofercie dewelopera są ostatnie 3 mieszkania w zakończonej w 2007 inwestycji Meridian). Oprócz inwestycji mieszkaniowych, Ronson realizuje także dwa pierwsze projekty domów: Constans w Konstancinie oraz Gardenia w Józefosławiu.

W przypadku projektów mieszkaniowych Ronson Development sprzedał od początku tego roku łącznie 118 lokali. Dla porównania w analogicznym okresie 2008 roku, w oferowanych przez Ronson pięciu projektach (Mistral, Meridian, Imaginarium I, Constans i Galileo) kupiono 43 lokale. W roku 2007 r. w okresie pierwszych 6 miesięcy spółka znalazła natomiast nabywców na 69 mieszkań.

- W II kwartale tego roku wzrosła dynamika sprzedaży w porównaniu do I kwartału, w którym sprzedaliśmy 55 mieszkań. Na poziom sprzedanych mieszkań miały wpływ nie tylko sztarowane cechy naszych inwestycji jak: doskonała lokalizacja projektów, wysoka jakość wykończenia oraz ciekawa architektura, ale także intensyfikacja działań marketingowo-sprzedażowych. Oprócz szerokiej kampanii reklamowej i promocyjnej wprowadziliśmy nowe strategie cenowe opracowane dla części projektów, a także zaoferowaliśmy naszym klientom atrakcyjne formy finansowania co dziś jest szczególnie ważne – komentuje Andrzej Gutowski, Dyrektor Sprzedaży i Marketingu w Ronson Europe. – Oczekujemy, że dzięki systematycznemu wzrostowi skali naszej działalności oraz konsekwentnie realizowanej strategii w przyszłości będziemy osiągać jeszcze lepsze wyniki sprzedaży – dodaje Dyrektor Gutowski.

Ronson w I półroczu 2009 r. zintensyfikował kampanię reklamową i informacyjną zarówno poszczególnych projektów, jak i kampanię wizerunkową samej spółki. Ponadto w tym roku projekty Ronsona są na wyższym stopniu zaawansowania budowy niż w analogicznych okresach lat ubiegłych – co również ma duże znaczenie na decyzje klientów. Ronson realizuje także coraz więcej – większych projektów – co jest zgodne z obraną przez Spółkę długofalową strategią rozwojową. Ponadto Spółka dostosowując się do aktualnie panujących warunków na rynku oferuje wybrane mieszkania w projekcie Gemini oraz Galileo w promocji cenowej do 15%. W przypadku pozostałych projektów ceny zostały utrzymane na pierwotnym poziomie. Ponadto dla klientów Galileo, Ronson wraz z PKO BP przygotował ofertę hipotecznego kredytu złotówkowego z marżą na poziomie 1,9%. Wykorzystując tę ofertę z programem „Rodzina na Swoim” (część mieszkań w tym projekcie kwalifikuje się do programu) łącznie koszt kredytu może wynieść zaledwie 3% co przy obecnych warunkach rynkowych czyni tę ofertę bardzo atrakcyjną.

Niemal 10-letnie doświadczenie w działalności na polskim rynku oraz znacząca liczba zrealizowanych i oddanych projektów, powoduje, że Ronson zalicza się dziś do grona największych i najbardziej wiarygodnych graczy na warszawskim rynku. W okresie trudnej sytuacji na rynku nieruchomości ma to niezwykle znaczenie podczas podejmowania decyzji dotyczącej wyboru mieszkania.

Główne projekty aktualnie w sprzedaży Ronson Development:

Gemini to nowoczesne osiedle w zabudowie wielorodzinnej zlokalizowane na warszawskim Ursynowie, tuż przy Alei Komisji Edukacji Narodowej, vis-à-vis stacji metra Imielin. Osiedle będzie realizowane dwuetapowo. W I etapie powstanie jeden 11 piętrowy budynek liczący 152 mieszkania o powierzchni od 42 m² do 148 m². Zakończenie tego etapu przewidywane jest na wrzesień 2010 r. W II etapie projektu powstanie 177 mieszkań w dwóch budynkach; 11 i 7 piętrowym.

Nautica to kompleks dwóch pięciokondygnacyjnych nowoczesnych budynków mieszkalnych, w których znajdzie się 147 mieszkań o powierzchni od 32 m² do 125 m². W początkowej fazie zakładano, że projekt liczący razem 147 mieszkań będzie podzielony na II etapy. Jednak w związku z dużym sukcesem tego projektu firma zdecydowała o jak najszybszym zakończeniu całej inwestycji. Nastąpi to w I półroczu 2010 r.

Imaginarium II, to kontynuacja projektu Imaginarium I, zakończonego w grudniu 2007. W skład projektu położonego na warszawskich Bielanach, przy ulicy Gwiaździstej wchodzi 3 dwupiętrowe budynki liczące łącznie 65 mieszkań o powierzchni od 40 m² do 115 m². Budowa rozpoczęła się w lipcu 2008 roku. Planowane zakończenie budowy przypada na sierpień tego roku.

Galileo – pierwsza „nie-warszawska” inwestycja Ronson Development. W skład projektu wchodzi pięć pięciokondygnacyjnych budynków mieszkalnych położonych w centrum Poznania, w sąsiedztwie rzeki Warty. Galileo łącznie liczy 226 mieszkań o powierzchni od 47 m² do 112 m². Budowa tego projektu rozpoczęła się w kwietniu 2007 roku a została zakończona w I kwartale br.

Constans to nowoczesne osiedle 36 domów w zabudowie bliźniaczej położone w Konstancinie na działce o powierzchni 3,64 ha. Domy o powierzchni od 261 m² do 292 m² usytuowane są na przestronnych działkach od 640 m² do 1600 m². I etap inwestycji, w skład które wchodzi 8 domów, będzie zakończony we wrześniu tego roku. II etap liczący 28 domów zakończony będzie pod koniec tego roku.

Gardenia to osiedle 22 domów jednorodzinnych składających się z 20 domów w zabudowie szeregowej, oraz 2 domów w zabudowie bliźniaczej, o powierzchni od 150 m² do 174 m². Inwestycja ta położona w podwarszawskim Józefosławiu przy ulicy Ogrodowej, w sąsiedztwie Lasu Kabackiego. Zakończenie inwestycji zaplanowane jest na wrzesień tego roku.

Date: 08.07.2009

Publication: www.nieruchomosci.biz / www.budownictwo.org

Title: Ronson sold almost 120 units in the 1st half of 2009

http://www.nieruchomosci.biz/index.php?id=ar2&id_a=2391

http://www.budownictwo.org/index.php?id=ar2&id_a=4859

Ronson sprzedał blisko 120 mieszkań w I półroczu 2009 r.



W pierwszych 6 miesiącach 2009 r. Ronson Development sprzedał we wszystkich swoich inwestycjach mieszkaniowych łącznie 118 mieszkań.

To znacznie więcej niż w I półroczu 2008 r. kiedy spółka znalazła nabywców na 43 lokale.

Ronson Development oferuje aktualnie mieszkania w czterech głównych projektach. Są to położone na warszawskim Ursynowie Gemini oraz Nautica, zlokalizowane na Bielanach Imaginarium II oraz pierwsza poznańska inwestycja dewelopera – Galileo (ponadto w ofercie dewelopera są ostatnie 3 mieszkania w zakończonej w 2007 inwestycji Meridian). Oprócz inwestycji mieszkaniowych, Ronson realizuje także dwa pierwsze projekty domów: Constans w Konstancinie oraz Gardenia w Józefosławiu.

W przypadku projektów mieszkaniowych Ronson Development sprzedał od początku tego roku łącznie 118 lokali. Dla porównania w analogicznym okresie 2008 roku, w oferowanych przez Ronson pięciu projektach (Mistral, Meridian, Imaginarium I, Constans i Galileo) kupiono 43 lokale. W roku 2007 r. w okresie pierwszych 6 miesięcy spółka znalazła natomiast nabywców na 69 mieszkań.

- W II kwartale tego roku wzrosła dynamika sprzedaży w porównaniu do I kwartału, w którym sprzedaliśmy 55 mieszkań. Na poziom sprzedanych mieszkań miały wpływ nie tylko sztandarowe cechy naszych inwestycji jak: doskonała lokalizacja projektów, wysoka jakość wykończenia oraz ciekawa architektura, ale także intensyfikacja działań marketingowo-sprzedażowych. Oprócz szerokiej kampanii reklamowej i promocyjnej wprowadziliśmy nowe strategie cenowe opracowane dla części projektów, a także zaoferowaliśmy naszym klientom atrakcyjne formy finansowania co dziś jest szczególnie ważne – **komentuje Andrzej Gutowski, Dyrektor Sprzedaży i Marketingu w Ronson Europe.** – Oczekujemy, że dzięki systematycznemu wzrostowi skali naszej działalności oraz konsekwentnie realizowanej strategii w przyszłości będziemy osiągać jeszcze lepsze wyniki sprzedaży – **dodaje Dyrektor Gutowski.**

Ronson w I półroczu 2009 r. zintensyfikował kampanię reklamową i informacyjną zarówno poszczególnych projektów, jak i kampanię wizerunkową samej spółki. Ponadto w tym roku projekty Ronsona są na wyższym stopniu zaawansowania budowy niż w analogicznych okresach lat ubiegłych – co również ma duże znaczenie na decyzje klientów. Ronson realizuje także coraz więcej – większych projektów – co jest zgodne z obraną przez Spółkę długofalową strategią rozwojową. Ponadto Spółka dostosowując się do aktualnie panujących warunków na rynku oferuje wybrane mieszkania w projekcie Gemini oraz Galileo w promocji cenowej do 15%. W przypadku pozostałych projektów ceny zostały utrzymane na pierwotnym poziomie. Ponadto dla klientów Galileo, Ronson wraz z PKO BP przygotował ofertę hipotecznego kredytu złotówkowego z marżą na poziomie 1,9%. Wykorzystując tę ofertę z programem „Rodzina na Swoim” (część mieszkań w tym projekcie kwalifikuje się do programu) łącznie koszt kredytu może wynieść zaledwie 3% co przy obecnych warunkach rynkowych czyni tę ofertę bardzo atrakcyjną.

All the publications report on the 118 units sold by Ronson during the first half of the year (compared to the first half of 2008, when it sold 43 units).

“The sales dynamic in the 2nd quarter of 2009 was higher than in the 1st quarter, when we sold 55 units,” said Andrzej Gutowski, sales and marketing director at Ronson. “In addition to the advertising and promotional campaign, we also implemented several new price strategies for some of our projects and offered buyers attractive financing options, which are very important these days. We expect that thanks to the steady increase in the scale of our operations and consistent achievement of the strategy, we will achieve even better results in the future.”