

Date: 11/08/2014
Media: Puls Biznesu
Title: Sale is growing thanks to rich offer – sponsored article

Sprzedaż rośnie dzięki bogatej ofercie

W pierwszym półroczu 2014 r. Ronson Development znalazł nabywców na 416 lokali, co było najlepszym półrocznym wynikiem w jego historii.

Osiągnięcie celu sprzedaży 650 lokali w 2014 r. nie jest obecnie zagrożone. Niewykluczone, że w najbliższym czasie cel ten zostanie zrewidowany w górę.

– Rynek mieszkaniowy jest w dobrej kondycji, klienci chcą kupować nowe mieszkania. Jeżeli koniunktura się utrzyma, to wydaje się, że przekroczymy nasze plany sprzedażowe. To, czy podwyższymy nasz tegoroczny cel, będzie jednak uzależnione od spodziewanego przez

nas uprawomocnienia się pozwoleń na budowę – mówi Andrzej Gutowski, dyrektor sprzedaży i marketingu Ronson Development.

Bogata oferta mieszkań dopasowana do potrzeb nabywców i zdywersyfikowana pod względem lokalizacji oraz standardu przyczynia się do systematycznej poprawy wyników sprzedaży przez Ronson Development. Odkad oferta została wyraźnie powiększona w połowie 2013 r., spółka uruchamia nowe inwestycje, utrzymując ofertę na poziomie 800-900 lokali. Dzięki rozpoczęciu realizacji w I półroczu 2014 r. trzech inwestycji (czwarty etap Sakury, pierwszy etap Młodego Grunwaldu oraz czwarty etap Verdis), obejmujących łącznie 329 lokali,

oferta Ronsona po raz pierwszy w historii przekroczyła 1 tys. lokali.

Dobra koniunktura

Rosnące wyniki sprzedaży Ronson może zawdzięczać także generalnie dobrej sytuacji na rynku mieszkaniowym. Na tak duże zainteresowanie klientów nowymi mieszkaniami wpływ ma dobre otoczenie makroekonomiczne. Po pierwsze, gospodarka stabilnie rośnie, a po drugie – stopy procentowe są na rekordowo niskim poziomie i nic nie wskazuje, aby miało to ulec zmianie w ciągu najbliższych kilku miesięcy czy nawet w perspektywie roku. Coraz większa liczba analityków sygnalizuje nawet, że w perspektywie najbliższych miesięcy stopy procentowe zostaną po raz kolejny obniżone. To sprawi, że

kredyt hipoteczny jest relatywnie tani i dostępny dla większej grupy klientów. Ponadto, klienci uznają, że bardziej opłaca im się zainwestować w mieszkanie, niż trzymać pieniądze na niskoprocentowanej lokacie.

W tej sytuacji klienci sygnalizują, że gdy będą zwlekać z zakupem lokalu, to w krótkim czasie znajdą się inni chętni. Dlatego też nabywcy mieszkań szybciej decydują się na transakcje niż jeszcze kilka miesięcy temu. Przy tak dużym zainteresowaniu nowymi mieszkaniami istnieje większe prawdopodobieństwo dalszego wzrostu cen niż spadków.

– W ciągu ostatnich miesięcy ceny w naszych projektach wzrosły średnio o 2-3 proc. Mając na uwadze obecną sytuację gospodarczą i rosnący popyt wśród klientów, dalsze

podwyżki są możliwe – mówi Andrzej Gutowski.

Nowe inwestycje

Motorem napędzającym sprzedaż Ronsona w kolejnych kwartałach będą także nowe inwestycje. W II połowie roku do sprzedaży może wejść pięć inwestycji obejmujących łącznie około 400 lokali. Dwie z nich to kolejne etapy już realizowanych projektów: trzeci etap warszawskiego Espresso ze 166 lokalami oraz czwarty etap realizowanego w podopiecznych Tulcach Chill City z 38 mieszkaniami.

Zdecydowanie najciekawszej zapowiadają się nowe lokalizacje. W Warszawie do sprzedaży trafi inwestycja przy ul. Jaśminowej niedaleko Królikarni ze 116 lokalami. Projekt będzie cechować się

niską intensywnością zabudowy, w ramach której powstaną mieszkania, apartamenty i wille miejskie, a tereny zielone będą stanowić ponad połowę działki. Kolejną inwestycją w stolicy będzie projekt przy ul. Skierniewickiej, w którym w pierwszym etapie znajdują się 134 lokale. Najszybciej do sprzedaży trafi jednak inwestycja w Poznaniu przy ul. Kościelnej.

– Od dwóch lat utrzymujemy stały poziom około 12 projektów w jednoczesnej realizacji. Ponieważ tempo wyprzedaży oferty mamy stosunkowo wysokie, ważne jest systematyczne uruchamianie nowych inwestycji. Potwierdza to także struktura naszej oferty, w której zaledwie 11 proc. to lokale gotowe czekające na nabywców – mówi Andrzej Gutowski.

The article was also published on:

http://pulsbiznesu.pb.pl/3809210,98655,sprzedaz-rosnie-dzieki-bogatej-ofercie?utm_source=tag_&utm_medium=rss

Date: 11/08/2014
Media: Puls Biznesu
Title: Sale is growing thanks to rich offer – sponsored article
The article was also published on:
<http://pulsbiznesu>.

Sale is growing thanks to rich offer

In the first half of 2014, Ronson Development found purchasers of 416 units, which has been the best result in the Company's history.

Presently, reaching the target of selling 650 flats in 2014 is not at risk. It is possible that his target will be corrected upwards soon.

- The housing market condition is very good, customers want to buy new flats. If this situation is maintained, then it seems we will exceed our sales plans. However, the fact whether we will increase the target for this year will depend on the building permits becoming valid – Andrzej Gutowski, sales and marketing director of Ronson Development, has said.

The rich offer of flats tailored to the purchasers' needs and diversified in respect of location has contributed to the systematic improvement of Ronson Development sales results. Since the offer was clearly increased in mid 2013, the company has started new investments, maintaining its offer at the level of 800- 900 units. Thanks to starting implementation of three investments in the first half of 2014 (the fourth stage of Sakura, the first stage of Młody Grunwald and the fourth stage of Verdis) comprising 329 flats in total, the offer of Ronson has exceeded 1 thousand flats for the first time in the Company's history.

Prosperity

Ronson's increasing sales results stem from generally good situation on the housing market. Good macro-economic circumstances result in such great interest in new flats. Firstly, the economy is growing steadily – interest rates are on a record-low level and nothing indicates that this could be changed over the next months or within one year. Even more and more analysts have been signaling that within next months the interest rates will be lowered again. This makes a mortgage relatively cheap and available to greater group of customers. Additionally, customers often decide that it is more profitable to invest and buy a flat than to keep one's money on a low-interest deposit account.