

**Date:** 22.07.2009  
**Publication:** Parkiet  
**Title:** Ronson's sales and results growing  
**Journalist:** Krzysztof Woch



\* LOKALE, DLA KTÓRYCH PODPISANO PRZEDSIĘSTĘPIE UMOWY SPRZEDAŻY  
 \*\* LOKALE, DO KTÓRYCH PRZEKAZANO KLUCZE I ZE SPRZEDAŻY KTÓRYCH WODOWNIARÓW PRZYCHÓDÓ W DANYM OKRESIE. FOT: ARCHITON

## Rosnąca sprzedaż i wyniki Ronsona

W II kwartale deweloper nie tylko istotnie zwiększył sprzedaż mieszkań, przekazał też nabywcom niemal dwa razy więcej lokali niż w I kwartale. Powinien zatem pokazać lepsze wyniki

**Krzysztof Woch**

[krzysztof.woch@parkiet.com](mailto:krzysztof.woch@parkiet.com)

**R**osnąca sprzedaż mieszkań, znajdujących się w ofercie Ronsona, idzie w parze z coraz większą liczbą przekazywanych przez niego lokali nabywcom. A to oznacza, że zarejestrowany w Holandii (aczkolwiek działający wyłącznie na polskim rynku) deweloper w II kwartale wypracował lepsze wyniki finansowe niż w pierwszych trzech miesiącach roku.

Zgodnie bowiem z MSR 18, przychody deweloperów zależą nie od liczby zawartych w danym okresie przedwstępnych umów sprzedaży, lecz od tego, ile mieszkań zdołali przekazać klientom. – W II kwartale wręczyliśmy klucze do 44 mieszkań, w porównaniu z 23 w I kwartale – informuje Tomasz Łapiński, członek zarządu i dyrektor finansowy Ronsona. W ujęciu ilościowym wzrost przekroczył zatem 90 proc. Przychody zwiększyły się jednak w mniejszym

stopniu (w I kwartale sięgnęły 15,16 mln zł, a zarobek netto 2,56 mln zł). – W minionym kwartale przekazywaliśmy głównie lokale w naszej poznańskiej inwestycji Galileo, które – choć na tamtejszym rynku zaliczane są do droższych – należą do najtańszych w naszej ofercie – tłumaczy Łapiński.

Wyniki, jakie Ronson pokaże w raporcie półrocznym, powinny być wyższe od zanotowanych przed rokiem (2,5 mln zł zysku netto przy 22,9 mln zł przychodów). Z tych samych powodów: w I półroczu tego roku przekazał dwukrotnie więcej mieszkań niż w pierwszych sześciu miesiącach 2008 r.

Z kwartału na kwartał deweloper sprzedaje coraz więcej mieszkań. W minionym znalazł nabywców na 63 lokale, a w całym I półroczu – 118. Dla porównania, w I połowie 2008 r. sprzedał 43 mieszkania (69 rok wcześniej). Według Łapińskiego,

obecnie dużym zainteresowaniem cieszą się warszawskie projekty Gemini I i Nautica, liczące po około 150 mieszkań.

W przypadku projektu Nautica spółka niedawno wynegocjowała korzystniejsze warunki umowy z wykonawcą (za jej realizację zapłaci nie 65,4 mln zł netto, jak uzgodniła z Hochtief Polska we wrześniu ubiegłego roku, lecz 56,9 mln zł, zgodnie z zawartym w czerwcu aneksem). Pytany, czy podobne rozmowy Ronson prowadzi także w przypadku projektu Gemini I (jego wykonawcą jest Unimax) oraz jak ocenia szanse spółki na zakończenie ich sukcesem, Tomasz Łapiński powstrzymał się od komentarza.

Obecnie w ofercie sprzedaży Ronsona jest jeszcze około 400 mieszkań. Przed końcem roku ma się ona powiększyć co najmniej o kolejny, trzeci etap projektu Imaginarium (60 lokali) na warszawskich Bielanach.

**Date:** 22.07.2009

**Publication:** Gazeta Wyborcza - DOM

**Title:** Fewer flats for sale

**Journalist:** Michał Wojtczuk

## Mniej mieszkań w ofercie

**\*\* Warszawscy deweloperzy sprzedali w pierwszym półroczu prawie 2 tys. mieszkań, a wprowadzili na rynek niespełna 1,5 tys. nowych – poinformowała firma doradcza Reas.** Ten wynik może napawać deweloperów optymizmem. W porównaniu z pierwszym kwartałem wzrosła bowiem o jedną trzecią liczba transakcji, a równocześnie mniej klientów wycofywało się z umów. Tzw. rezygnacji z mieszkań było 280, podczas gdy trzy miesiące wcześniej – 480.

W ostatnich tygodniach niektóre firmy deweloperskie, m.in. Robyg i Ronson Development, mówiły wręcz o rekordowej sprzedaży. Ta druga poinformowała, że w pierwszym półroczu sprzedała 118 mieszkań, a przed rokiem w analogicznym okresie – zaledwie 43 lokale.

Jednak czy zadowoleni mogą być klienci firm deweloperskich? Wygląda na to, że tak, bo dla większości osób najważniejsza jest cena, a ta – jak wynika z badań Reasa – spadała. W szczycie bańki cenowej mieszkania kosztowały już średnio po blisko 9,2 tys. zł za m kw. Do połowy tego roku ta średnia spadała do poziomu niespełna 8,6 tys. zł za metr. W Reasie zastrzegają, że ta średnia pokazuje jedynie trend, a ten ewidentnie jest spadkowy. Po drugie, w czasie kryzysu bezpieczniej jest kupić od deweloperów gotowe mieszkania, a tych jest coraz więcej w ich ofercie. Pod koniec czerwca było ich 2175, podczas gdy w marcu – 1349.

Niestety, dramatycznie spadała liczba rozpoczynanych inwestycji. W pierwszym półroczu na warszawski rynek trafiło niespełna 1,5 tys. nowych mieszkań, czyli o 80 proc. mniej niż przed rokiem! Ponadto deweloperzy wycofują z rynku niektóre inwestycje, bo albo z nich rezygnują, albo przeprojektowują. Np. jedna z warszawskich firm (Reas nie podał jej nazwy) chce zastąpić duże, a przez to bardzo drogie mieszkania mniejszymi, np. dwupokojowymi, na które jest najwięcej chętnych.

Ponieważ deweloperzy sprzedają w tym roku więcej mieszkań, niż wprowadzają ich na rynek, kurczy się ich

oferta. Np. pod koniec ubiegłego roku można było przebierać wśród blisko 17 tys. ofert. Pod koniec czerwca było ich ok. 13,2 tys. Coraz trudniejsze może więc być znalezienie lokum atrakcyjnego nie tylko pod względem cenowym, ale także powierzchni i funkcjonalności.

Z badań przeprowadzonych przez GfK Polonia wśród zwiedzających targi mieszkaniowe Murator Expo wynika, że cicha i spokojna okolica z dala od głównych ulic to obecnie najważniejsze kryterium przy zakupie mieszkania w Warszawie (64 proc. wskazań w kwietniu 2009 r.). Najważniejszymi w opinii badanych elementami infrastruktury osiedla podnoszącymi atrakcyjność oferty są: przystanek komunikacji miejskiej – 55 proc., sklep spożywczy – 43 proc., duże drzewa i skwery z ławeczkami – 40 proc. oraz duża zabudowa – 23 proc.

Jednak o wzroście cen nie ma mowy. Wręcz przeciwnie, Reas podał, że w drugim kwartale warszawscy deweloperzy wprowadzili na rynek mieszkania średnio po 7,7 tys. zł za m kw. Najpewniej liczą się z konkurencją mieszkań na rynku wtórnym. GfK Polonia podkreśla, że wśród badanych poszukujących mieszkania w Warszawie średnio 69 proc. osób rozważa zakup mieszkania z drugiej ręki, tylko 23 proc. odrzuca taki zakup. Ponadto coraz więcej osób deklaruje chęć rezygnacji z zakupu mieszkania na rzecz domu pod miastem.

Za to preferencje mieszkaniowe dla poszczególnych dzielnic Warszawy są od dłuższego czasu bardzo stabilne. Klienci najchętniej poszukują nowych mieszkań na Mokotowie (20 proc.), Ursynowie (13 proc.) oraz Bemowie (10 proc.). Natomiast okresowo zyskują dzielnice, gdzie realizowana jest duża liczba nowych inwestycji, takie jak Białoleka czy Wola. Badania prowadzone przez GfK wykazały, iż w grupie klientów preferujących określone dzielnice występuje polaryzacja preferencji. I tak na przykład wspomniana Białoleka jest najczęściej odrzucaną dzielnicą (37 proc.) przez poszukujących mieszkań w Warszawie, ale jednocześnie wyraźnie widać rosnącą grupę osób silnie preferujących tę właśnie dzielnicę. © MAWI

### Maleje oferta mieszkań

Warszawa	2007				2008				2009	
	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.
wprowadzone do sprzedaży	7509	6663	2688	8496	3717	3929	3699	1436	896	593
sprzedane	6824	4116	2932	3993	3664	2004	2606	1123	1489	1990
oferta na koniec kwartału	6301	8848	8604	13 107	13 160	15 085	16 178	16 832	15 414	13 193

Źródło: Reas



**Date:** 22.07.2009

**Publication:** Gazeta Wyborcza - DOM

**Title:** Live in Bielany

**Journalist:** ---

# Zamieszkaj na Bielanach



**Inwestor:** Volumetric  
**Inwestycja:** Osiedle Sokratesa

**Inwestor:** Euro-City II Sp. z o.o.  
**Inwestycja:** Osiedle Królowej Jadwigi

Osiedle usytuowane jest w samym centrum kompleksu leśnego będącego jednym z najważniejszych obszarów warszawskiego krajobrazu chronionego. Sąsiedztwo takich pomników przyrody jak Zespół pałacowo-parkowy "Młociny", Lasu Młocińskiego oraz Kampinoskiego Parku Narodowego, sprawiają, że osiedle będzie miało charakter enklawy wkomponowanej w malowniczą przyrodę. To wszystko sprawia, że każdego dnia, wychodząc z domu choć na krótką chwilę, można poczuć się jak na prawdziwych wakacjach. Unikalny charakter osiedla tworzą budynki w niskiej zabudowie o nowoczesnej architekturze. Teren zostanie ogrodzony, co sprawi, że będzie ono miało charakter zamknięty, a jego mieszkańcy będą czuli się bezpiecznie. W każdym budynku znajdują się podziemne garaże z miejscami parkingowymi. Zainstalowane windy zapewnią dogodną komunikację wewnątrz budynku.

**Inwestor:** Lubasa Polska Sp. z o.o.  
**Inwestycja:** Mariposa

Mariposa powstanie przy ulicy Kasprowicz 68. Doskonała lokalizacja inwestycji, nieopodal parku Lindego i Lasu Bielańskiego, zapewni komfortowe i spokojne życie. Jednocześnie pełna infrastruktura okolicy, między innymi szkoły, przedszkola, sklepy i banki zagwarantują wygodę, pobliskie obiekty sportowe możliwość aktywnego wypoczynku, a planowana stacja metra sprawną i szybką komunikację z centrum.

**Inwestor:** Volumetric  
**Inwestycja:** Osiedle Sokratesa

Osiedle położone jest przy ulicy Sokratesa 5. Szybki dojazd do centrum zapewniają liczne linie tramwajowe i autobusowe, a od tego roku także metro, którego stacja jest oddalona zaledwie o kilkaset metrów przy zbiegu ulic Kasprowicz i przy Agorze. Kameralny zespół tworzą cztery budynki otaczające zielony dziedzińiec, którego otwarcie od południowego zachodu zapewni dużo światła. Znajdzie się w nim 195 mieszkań, pasaż usługowy oraz garaż

podziemny. Dodatkową wygodę zapewnią nowoczesne windy z poziomu garażu. Teren będzie ogrodzony i chroniony (portiernia, monitoring kamerami), a dla najmłodszych mieszkańców przewidziano plac zabaw.

**Inwestor:** SBM BETA  
**Inwestycja:** Kasprowicz 103/105

Kameralny budynek apartamentowy zlokalizowany jest na działce przy ul. Kasprowicz pomiędzy Nr 103 i 105 w rejonie Starych Bielany - Dzielnica Bielany. Działka znajduje się w cichej okolicy z dobrze rozwiniętą infrastrukturą ze sklepami, bazarem, szkołami, przedszkolem, apteką, w odległości 300 m od stacji metra „Stare Bielany” i 400 m od stacji metra „Wawrzyszew”, z dogodnym dojazdem do Centrum Warszawy. Przewidywany termin zakończenia inwestycji to II kwartał 2010 r.

**Inwestor:** Ronson Development Group  
**Inwestycja:** Imaginarium II

Imaginarium II to drugi etap cieszącego się dużym powodzeniem projektu Imaginarium. Działka,

na której powstanie osiedle, położona jest w bezpośrednim sąsiedztwie Rezerwatu Przyrody - Lasu Bielańskiego. Teren stanowi niezwykle atrakcyjne miejsce usytuowane w malowniczym krajobrazie. To wyjątkowa inwestycja wyróżniająca się elegancją, nowoczesną architekturą i idealną lokalizacją. W skład projektu wchodzić będzie pięć kameralnych budynków dwupiętrowych. Podobnie jak w pierwszym etapie tej inwestycji, części wspólne zostaną wykonane z materiałów wysokiej jakości. W Imaginarium II zaprojektowaliśmy 65 przestronnych mieszkań o powierzchni od 40 do 115 m<sup>2</sup>. Piękne, duże, drewniane okna cechujące tę inwestycję wpuszczają do Twojego życia kolory lasu, ciepło słońca i kojący spokój. Do mieszkań na parterze przynależą ogródki będące przedłużeniem otaczającej inwestycję przyrody. Wyższe kondygnacje mieszkań posiadają balkony, a część z mieszkań usytuowanych na drugim, ostatnim piętrze - duże tarasy na dachu, które pozwalają poczuć wyjątkowy zapach otaczającego lasu.

***Parkiet / Ronson's sales and results growing***

Parkiet points out that in 2Q2009, Ronson not only sold more units, but also delivered twice as many flats to customers than in 1Q2009. Thus it is projected that Ronson will show better financial results for 2Q2009. "During 2Q2009 we delivered 44 flats, compared to 23 flats in 1Q2009," said Ronson CFO Tomasz Łapiński. This represents an increase of more than 90%, but revenues are not expected to increase that much: "During the last quarter we delivered mainly flats at our Poznań project, Galileo, which on the local market are among the most expensive, but among the cheapest that we offer," Łapiński explained. The journalist emphasizes that from quarter to quarter Ronson is selling more and more flats. During the last quarter, 63 units were sold (118 in 1H2009). In 1H2008 Ronson sold 43 flats, and 69 in 1H2007. According to Łapiński, the Gemini I and Nautica projects in Warsaw are currently among Ronson's most popular projects. Altogether Ronson has 400 units for sale. Before the end of the year, the developer plans to start another stage of Imaginarium in the Warsaw district of Bielany (Imaginarium III, with 60 units).

***Gazeta Wyborcza – DOM / Fewer flats for sale***

Gazeta Wyborcza also refers to Ronson's significant sales in 1H2009. The journalist points out that developers are now doing quite well, compared to last year. However the increase in sales is mainly connected with the lower prices on the market. He points out also that the number of new developer projects has fallen dramatically.

***Gazeta Wyborcza - DOM / Live in Bielany***

The daily presents real estate projects in the Warsaw district of Bielany. Ronson's Imaginarium II is pointed out as one of them. The journalist emphasizes all the strong points of the project, such as location in the proximity of the Bielański Wood, and the project's elegance and modern architecture. Imaginarium II comprises flats from 40 sq m to 115 sq m.