

Date: 07/04/2020

Media: www.eurobuildcee.com

Subject: Ronson bardziej niż zadowolony

Ronson bardziej niż zadowolony

07.04.2020 Eurobuild CEE

POLSKA W pierwszym kwartale 2020 roku Ronson Development zakontraktował sprzedaż 278 lokali wobec 174 w analogicznym okresie roku 2019. Liczba lokali przekazanych klientom w pierwszych trzech miesiącach tego roku, które zostaną rozpoznane w rachunku wyników za ten okres, wyniosła 387, z czego 234 lokali przekazano w wysokomarżowym projekcie City Link III.



– Wyniki sprzedaży mieszkań w marcu i w całym pierwszym kwartale tego roku były jednymi z najlepszych w historii Ronson Development. Głównie przyczynił się do tego nasz warszawski projekt Ursus Centralny. Na początku marca uzyskaliśmy pozwolenie na budowę drugiego etapu tej inwestycji, co umożliwiło nam zawieranie umów deweloperskich z klientami. Projekt ten od samego początku cieszy się ogromnym zainteresowaniem. Jeszcze przed uzyskaniem pozwolenia na budowę, 100 mieszkań w drugim etapie objętych było umowami rezerwacyjnymi. Ponad 80 proc. z nich zostało już skonwertowanych na umowy deweloperskie – mówi Andrzej Gutowski, wiceprezes i dyrektor ds. sprzedaży w Ronson Development.

Dobre tempo sprzedaży Ronson Development zanotował w pierwszym kwartale również w pozostałych swoich inwestycjach. Poza wspomnianym Ursusem Centralnym, gdzie sprzedano 99 lokali łącznie w dwóch pierwszych etapach, największą popularnością cieszyły się projekty: Miasto Moje w Warszawie (65 sprzedanych lokali) i Panoramika w Szczecinie (32 sprzedane mieszkania).

– W związku z rozprzestrzeniającą się epidemią koronawirusa i wprowadzonymi ostatnio przez władze ograniczeniami, zmieniliśmy organizację naszych sił sprzedażowych. Ze względów bezpieczeństwa, nie organizujemy klasycznych dni otwartych ani nie zapraszamy klientów i potencjalnych klientów do naszych salonów sprzedaży. Większość kontaktów odbywa się zdalnie – telefonicznie, mailowo czy poprzez czat online. W tym tygodniu zorganizujemy również pierwszy dzień otwarty online w jednej z naszych warszawskich inwestycji. Współpracujące z nami kancelarie notarialne wdrożyły natomiast szczególne środki ostrożności, umożliwiając bezpieczne zawarcie umowy – wyjaśnia Andrzej Gutowski. – Obserwujemy niezmiennie dużą aktywność na naszej stronie internetowej. Niemniej jednak, w związku z ograniczeniami w przemieszczaniu się, po bardzo dobrym pierwszym kwartale, spodziewamy się wyhamowania tempa sprzedaży w najbliższych dwóch miesiącach. Ten okres zamierzamy wykorzystać do zbudowania bazy klientów i utrzymania z nimi dobrego kontaktu, tak aby odbudować naszą sprzedaż, gdy sytuacja zacznie się normalizować – dodał wiceprezes.

Pierwszy kwartał 2020 roku był również jednym z najlepszych w historii Ronson Development pod względem wypracowanych wyników finansowych. W tym okresie deweloper przekazał bowiem swoim klientom rekordową liczbę 387 lokali, z czego 234 to lokale przekazane w projekcie City Link III, gdzie marża brutto na sprzedaży sięgnęła 39 proc. Ponadto, 84 lokale zostały przekazane w projekcie Panoramika IV w Szczecinie, a 59 w projekcie Miasto Marina we Wrocławiu. Dla porównania, w analogicznym okresie 2019 r. spółka przekazała klientom łącznie 145 lokali.

Sprawozdanie finansowe Ronson Development za pierwszy kwartał 2020 roku zostanie opublikowane 14 maja.

– W okres zawirowań wywołanych przez epidemię COVID-19 weszliśmy będąc w bardzo dobrej sytuacji finansowej. Szybko dostosowaliśmy nasze działania sprzedażowe do nowej rzeczywistości. Na bieżąco monitorujemy również postęp prac na budowach i na ten moment nie obserwujemy żadnych opóźnień. Współpracujemy przeważnie z dużymi generalnymi wykonawcami, którzy dobrze sobie radzą w obecnej sytuacji. Nie rezygnujemy również z naszych planów, zakładających uruchomienie w tym roku siedmiu projektów obejmujących łącznie ponad 900 lokali. Przygotowania do tych inwestycji idą zgodnie z planem. Terminy uruchamiania nowych etapów będziemy oczywiście dostosowywać do bieżących warunków rynkowych – podsumował Boaz Haim, prezes Ronson Development.

Date: 07/04/2020

Media: www.eurobuildcee.com

Subject: Ronson more than just satisfied

In Q1 2020, Ronson Development contracted the sales of 278 units compared to 174 units in the same period of 2019.

The number of units delivered to customers in the first three months of this year, which will be recognized in the profit and loss account for this period, amounted to 387, of which 234 units were delivered in the high-margin City Link III project.

"Our sales results in March and in the entire first quarter of this year were among the best in the history of Ronson Development. Our Warsaw-based Ursus Centralny project is a main contributor to this. At the beginning of March we obtained a building permit for the second stage of this investment, which enabled us to conclude development contracts with customers. This project has attracted great interest from the very beginning. Even before obtaining the building permit, 100 units in the second stage were covered by reservation agreements. Over 80% of them have already been converted to developer contracts," said **Andrzej Gutowski, Vice-President of the Management Board and Sales Director at Ronson Development.**

In Q1 2020, Ronson Development showed a good sales performance also in its other investments. Apart from the mentioned Ursus Centralny, where 99 units sold in total in the first two phases, the following projects performed good sales: Miasto Moje in Warsaw (65 sold units) and Panoramika in Szczecin (34 sold units).

"Due to the coronavirus epidemic spread as well as restrictions introduced recently by the authorities, we have introduced changes to our sales force organization. For safety reasons, we do not organize classic open days or invite customers and potential customers to our showrooms. Most of our contacts are made remotely – by phone, e-mail or online chat. This week we will also organize the first open day online in one of our Warsaw-based projects. In turn, the notary offices cooperating with us have implemented special precautions, enabling safe conclusion of the contract," pointed out **Andrzej Gutowski.**

"We continue to observe a high level of activity on our website. However, due to the imposed restrictions on movement, after a very good first quarter, we expect our sales to slow down in the next two months. We intend to use this period to build up our customer base and maintain good contact with them, in order to rebuild our sales when the situation starts to normalize," added the **Vice-President of the Management Board.**

Q1 2020 was also one of the best quarters in Ronson Development's history in terms of financial results. During this period, the company delivered a record number of 387 units to its customers, 234 of which were delivered in the City Link III project, where the gross margin on sales reached 39%. Moreover, 84 units were delivered in Panoramika IV in Szczecin and 59 in Miasto Marina in Wrocław. For comparison, in the same period of 2019, the company handed over 145 units in total.

The financial statements of Ronson Development for the first quarter of 2020 are to be published on 14 May 2020.

“We entered a period of turbulence caused by the COVID-19 epidemic being in a very good financial condition. We quickly adapted our sales activities to the new reality. We also monitor the progress of work on the construction sites on a daily basis and do not observe any delays at this time. We usually cooperate with large general contractors who are doing well in the current situation. We’re also not giving up on our plans to launch seven projects with over 900 units in total this year. Preparations for these investments are going according to the plan. Of course, we will adjust the dates of launching new stages depending on the current market conditions,” concluded **Boaz Haim, CEO of Ronson Development.**