



Informacja prasowa

8 października 2020

Ronson Development notuje znakomitą sprzedaż w 3Q 2020 roku

W 3Q 2020 roku Ronson Development zakontraktował sprzedaż 235 lokali, co implikuje znaczący wzrost o 47% w porównaniu z analogicznym okresem 2019 roku (160 sztuk) oraz o 58% w stosunku do II kwartału 2020 (149). Liczba lokali przekazanych klientom, które zostaną rozpoznane w rachunku zysków i strat za III kwartał 2020 roku, wyniosła 197 w porównaniu do 100 w tym samym kwartale roku poprzedniego.

W okresie 1-3Q 2020 RONSON sprzedał 661 lokali, czyli o 31% więcej r/r (505 sztuk) i przekazał 799 lokali, czyli o 50% więcej r/r (534) i więcej niż w całym 2019 roku.

“Jest nam niezmiernie miło poinformować, że III kwartał 2020 roku był jednym z najlepszych w historii RONSON pod względem sprzedaży i przekazania. Kontynuujemy dobrą passę pomimo światowego kryzysu dotyczącego wszystkie rynki. Cieszymy się, że nasze projekty odpowiadają na potrzeby klientów.

Zaangażowanie naszego zespołu sprzedażowego oraz elastyczne podejście do sposobu sprzedaży zaowocowały imponującym wolumenem sprzedaży 235 lokali w III kwartale, co stanowi znaczący wzrost o 58% w porównaniu do II kwartału 2020 roku. Dzięki naszej zdolności do szybkiego i kreatywnego rozwiązywania wszelkich pojawiających się problemów mogliśmy pozostawać w kontakcie z naszymi klientami nie tylko w okresie lockdownu, ale także w okresach ich pracy w domu, a nawet wakacji. RONSON był pierwszym deweloperem, który wprowadził na rynek wirtualne dni otwarte i widzimy, że narzędzie to jest nadal bardzo popularne wśród klientów - zwłaszcza, gdy każdego dnia obserwujemy bardzo dużą liczbę przypadków COVID-19.

Warto podkreślić, że klienci doceniają doskonałą jakość naszych realizacji. Dzięki wieloletniej współpracy z najlepszymi firmami budowlanymi wszystkie nasze projekty są także realizowane zgodnie z harmonogramem. W tak trudnych warunkach rynkowych udało nam się nawet oddać do użytku Panoramikę V w Szczecinie na trzy miesiące przed terminem. Jesteśmy również bardzo aktywni w zakresie pozyskiwania pozwoleń i przygotowywania nowych projektów, dzięki czemu nasza oferta pozostaje atrakcyjna. Po raz pierwszy w historii Spółki prowadzimy budowę aż trzech etapów równolegle, w każdym z naszych dwóch największych i wiodących projektów - Ursus Centralny i Miasto Moje - aby wzmocnić naszą ofertę sprzedażową – mówi Boaz Haim, Prezes Zarządu, CEO Ronson Development.

“W tak wymagających czasach szybka reakcja jest kluczowa. Dzięki szybkiemu dostosowaniu naszych działań sprzedażowych i marketingowych do nowej rzeczywistości, pozostaliśmy bardzo aktywni na rynku w trakcie i po lockdown. Z kolei w sierpniu widzieliśmy, że wielu klientów wyjeżdżało na wakacje i nie odwiedzało naszych biur sprzedaży zbyt często, ale

przeglądali naszą ofertę i znaleźli czas na udział w wirtualnych dniach otwartych. W rezultacie mieliśmy bardzo mocny wrzesień, jeśli chodzi o sprzedaż.

Głównym motorem sprzedaży w okresie 9 miesięcy 2020 roku był warszawski projekt Ursus Centralny, w którym kupców znalazło 215 lokali. Wśród innych projektów, które również cieszyły się dużym zainteresowaniem, znalazły się: Miasto Moje w Warszawie (119 sprzedanych lokali) oraz Panoramika w Szczecinie (73). Widzimy, że w dzisiejszych czasach klienci coraz większą wagę przywiązują do przyjemnego otoczenia mieszkania - dzięki temu warszawskie projekty Tulip i Nova Królikarnia również zyskały na popularności.

Ponadto osiedle musi spełniać nie tylko funkcje mieszkalne, ale także rekreacyjne. Dlatego w ostatnim czasie zdecydowaliśmy się na wprowadzenie do oferty nowych etapów Ursusa Centralnego i Miasta Moje. Obie inwestycje oferują bliskość parku, terenów rekreacyjnych, szkół, przedszkoli oraz bogatą bazę usługową i pasaż biegnący wzdłuż osiedla, podzielony na strefy relaksu, zabawy, aktywności i kultury. Projekty są bardzo dobrze skomunikowane z innymi częściami miasta, ale jest alternatywa: tam także masz pod ręką wszystko, czego potrzebujesz. Sukces przedsprzedaży w Ursusie Centralnym III i Mieście Moim V to potwierdzenie, że trafnie odpowiadają one na potrzeby klientów. Uważnie obserwujemy rynek i przygotowujemy się do rozpoczęcia kolejnych inwestycji – mówi Andrzej Gutowski, Wiceprezes i Dyrektor Sprzedaży Ronson Development.

W 3Q 2020 roku najwięcej lokali oddano w poznańskim projekcie Grunwald2. Istotny udział w przekazaniach miały także Szczecińska Panoramika i Miasto Marina we Wrocławiu.

O Ronson Development

Ronson Development jest doświadczonym, dynamicznie rozwijającym się deweloperem prowadzącym inwestycje mieszkaniowe w największych polskich miastach, głównie w Warszawie, a także w Poznaniu, Wrocławiu i Szczecinie.

Od początku swojej działalności w 2000 r. Ronson zdobył zaufanie tysięcy klientów, co daje mu pozycję jednej z wiodących w Polsce firm deweloperskich. Od 2007 r. Spółka jest notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Ronson tworzy przestrzenie, w których dobrze i wygodnie się mieszka. Obecnie, w ofercie firmy znajdują się mieszkania dopasowane do potrzeb różnych grup klientów – są w niej zarówno apartamenty jak i lokale z segmentu popularnego.

Ronson Development jest członkiem Polskiego Związku Firm Deweloperskich. Dowodem zaufania klientów do firmy są liczne nagrody i certyfikaty, w tym nagroda w kategorii usługi deweloperskie w konkursie Orły Polskiego Budownictwa 2014 oraz godło Deweloper Roku 2013 przyznane przez Centralne Biuro Certyfikacji Krajowej. Ronson jest również laureatem wielu prestiżowych nagród przyznawanych przez grono analityków i inwestorów giełdowych. W 2013 r. firma zajęła I miejsce w rankingu Giełdowa Spółka Roku w kategorii „Relacje inwestorskie” organizowanym przez dziennik Puls Biznesu. Z kolei w 2017 r. strona internetowa Spółki została nagrodzona tytułem Złota Strona Emitenta w konkursie zorganizowanym przez Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych.

Zapraszamy do śledzenia Ronson Development na Twitterze: twitter.com/Ronson_SE

Dodatkowe informacje:

Katarzyna Sadowska

cc group

+48 697 613 020

katarzyna.sadowska@ccgroup.pl