

Szanowni Państwo,

Po trudniejszych latach, 2010 rok przywrócił stabilizację w naszej branży. Przekazujemy raport, w którym znajdują Państwo nie tylko sprawozdanie z rocznej działalności Spółki, ale również najlepsze spośród spółek z branży wyniki. W minionym roku Klienci odzyskali dostęp do źródeł finansowania oraz otrzymali wsparcie w postaci programu „Rodzina na swoim”. W mediach pojawiły się równocześnie informacje, które mogły dodatkowo zmobilizować Polaków, a szczególnie osoby z ograniczonym budżetem, do podjęcia decyzji o zakupie mieszkania. Z jednej strony klienci obawiali się zmiany zasady przyznawania rządowych dopłat do kredytu, z drugiej ograniczeniu zdolności kredytowej po wprowadzeniu rekomendacji S i T.

W 2010 roku na rynku zwiększała się podaż mieszkań nowych. Deweloperzy, którzy w czasie kryzysu wstrzymywali lub nie prowadzili budów, podejmowali decyzję o rozpoczynaniu nowych projektów. Na rynku kurczyła się oferta atrakcyjnych, gotowych do zamieszkania lokali i to one były najbardziej poszukiwanymi przez klientów. Szeroki front prac w poprzednich latach i, w mniejszym stopniu, liczba zwrotów wynikająca ze straty zdolności kredytowej klientów, sprawiły, że portfel J.W. Construction jako jedynego dewelopera zbudowany był w całości z lokali gotowych. Potrafiliśmy więc przewidzieć preferencje zakupowe klientów, dzięki czemu zrealizowaliśmy przyjęty plan sprzedaży 1300 lokali. Właściwa była również przyjęta przez nas struktura mieszkań. Zgodnie z naszymi przewidywaniami największe zainteresowanie klientów budziły lokale o powierzchni do około 50 metrów<sup>2</sup>.

W mijającym roku naszą energię skoncentrowaliśmy na działaniach zmierzających do dywersyfikacji źródeł przychodów Spółki i wzmocnienia w kolejnych latach jej pozycji w segmencie projektów komercyjnych i mieszkaniowych. Mamy ambicję wzmocnić pozycję J.W. Construction jako największego dewelopera w kraju. Nasycenie rynku warszawskiego skłoniło nas do budowania swojej wartości również w oparciu o obecność w innych miastach Polski. Poszerzyliśmy bank ziemi o grunty pozwalające wybudować obiekty o powierzchni użytkowej ponad 100 tys. m<sup>2</sup> we Wrocławiu, Gdyni, Katowicach i Poznaniu. Jednocześnie przygotowujemy się do wyraźnego zróżnicowania naszej oferty w stolicy. Naszym najbliższym celem jest poszerzenie portfela o ważną inwestycję w centrum Warszawy.

W mijającym roku okazaliśmy się po raz kolejny prekursorem w obszarze innowacyjnych systemów sprzedaży mieszkań. W pierwszym kwartale 2010 roku wprowadziliśmy autorski program „Zamieszkać, potem kupić”, którego założeniem było umożliwienie klientowi na początkowym etapie

wynajem lokalu, aby w okresie do 1,5 roku mógł on zdecydować się na jego zakup. Program nadal cieszy się zainteresowaniem klientów, również w Gdyni.

Doświadczenia czasu kryzysu zmotywowały nas także do zabezpieczenia stabilności swoich przychodów poprzez wejście w segment komercyjny. W 2010 roku prowadziliśmy budowę biurowca Jerolimskie Point w Warszawie, pracowaliśmy nad projektami kolejnych inwestycji biurowo – hotelowo – handlowych w stolicy i Wrocławiu. Rozpoczęliśmy prace konieczne przed rozpoczęciem budowy Nowej Dany. W portfolio mamy projekty komercyjne o łącznym PUU 80 tys. m<sup>2</sup>. W nowych inwestycjach biurowo – handlowo – hotelowych upatrujemy potencjał wzrostu nie tylko Spółki, ale też ramienia wykonawczego.

Realizacja strategii dywersyfikacji była możliwa dzięki wysokiemu poziomowi gotówki w firmie. Tak dobra sytuacja finansowa spółki wynikała z bieżących wpływów od klientów związanych z przekazaniem 1969 mieszkań oraz emisji obligacji niezabezpieczonych. Pozyskanie z rynku na bardzo dobrych warunkach 130 mln złotych odczytujemy jako sukces i dowód dużego zaufania instytucji finansowych do Spółki.

W strategii rozwoju pracujemy również nad podnoszeniem jakości zarządzania procesami we wszystkich spółkach Grupy. W J.W. Construction S.A. przeszliśmy na zarządzanie projektowe, w sieci Hotelu 500 zdecydowaliśmy się na centralne zarządzanie i podniesienie standardu, którego wyznacznikiem ma być hotel Czarny Potok w Krynicy Zdrój.

Mijający rok był dla nas czasem realizacji strategii dywersyfikacji źródeł przychodów i przygotowywania się do ofensywy w kolejnych latach. Wypracowaliśmy 92 mln zł zysku netto przy przychodach na poziomie 620 mln zł. O trafności podejmowanych decyzji i jakości prowadzonego biznesu świadczy także osiągnięta, wyższa niż przed rokiem, marża brutto ze sprzedaży 28,65 %. Zarówno bieżące jak i historyczne wyniki pokazują więc, że potrafimy sprawnie funkcjonować w każdych warunkach rynkowych. Chcemy, aby realizacja projektów nad którymi obecnie pracujemy wyniosła nas na jeszcze wyższy poziom.

Zarząd