



Szanowni Państwo !

Rok 2006 był bardzo dobrym rokiem dla Dom Development S.A.. Niewątpliwie najważniejszym wydarzeniem był debiut Spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Dzień debiutu poprzedziła bardzo udana oferta publiczna: popyt na nasze akcje znacznie przekroczył ich sprzedawaną w czasie oferty liczbę, zarówno w transzy inwestorów indywidualnych jak i instytucjonalnych. Oznacza to, że inwestorzy bardzo wysoko cenią naszą pozycję na rynku, jakość zarządzania oraz perspektywy rozwoju firmy. Jesteśmy świadomi odpowiedzialności, jaką nakłada na nas okazane przez inwestorów zaufanie i będziemy starali się nie tylko go nie zawieść, ale i pozytywnie zaskakiwać rynek kapitałowy.

Oferta Dom Development S.A. była jedną z największych w Polsce ofert publicznych, przeprowadzonych w 2006 roku, a pierwsze notowanie należało do najbardziej udanych w 2006: kurs naszych akcji w pierwszym dniu wzrósł aż o 42,9% . Od dnia debiutu do końca 2006 roku kurs wzrósł o 23,46%, a od ceny emisyjnej nawet o 76,47% i nadal systematycznie rośnie. Kapitalizacja Spółki w dniu debiutu wyniosła 2,6 mld PLN, a na dzień 31 grudnia 2006 – 3,6 mld PLN, czyli zanotowaliśmy wzrost o 38,5%.

Firma uznawana jest za solidną i stabilną. Potwierdzają to certyfikaty, spośród których najważniejszymi są ISO 9001 – 2000, uzyskany w listopadzie 2004, działający w oparciu o system zarządzania jakością . W naszym przypadku certyfikacji podlega prowadzenie działalności deweloperskiej w pełnym zakresie, tj. obrotu nieruchomościami, prowadzenia projektów, opracowania, przygotowania i realizacji inwestycji mieszkaniowych. 18 grudnia 2006 roku, Dom Development S.A. otrzymała również certyfikat, który potwierdza działanie firmy w oparciu o System Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji, zgodny z ISO/IEC 27001:2005. W 2004 roku po raz kolejny Dom Development S.A. został wyróżniony prestiżowym Certyfikatem Dewelopera przyznawanym przez Krajową Izbę Budownictwa w uznaniu znaczącej pozycji na rynku budownictwa mieszkaniowego, solidności i rzetelności oraz gwarancji bezpieczeństwa prawnego i finansowego dla Klientów.

Firma dynamicznie się rozwija. Zysk netto w skali Grupy Kapitałowej wzrósł w porównaniu do 2005 roku o blisko 160%. Stało się to możliwe nie tylko dzięki sprzyjającym

czynnikom makroekonomicznym, dobrej sytuacji rynkowej, ale przede wszystkim dzięki pozyskiwaniu atrakcyjnych terenów pod przyszłe inwestycje i budowaniu silnego, skonsolidowanego zespołu fachowych, sprawnych pracowników wszystkich szczebli zarządzanych przez kadrę menadżerską o najwyższych kwalifikacjach.

Do końca roku 2006 spółka Dom Development S.A. ukończyła realizację projektów składających się z prawie 8700 mieszkań i domów. Obecnie realizujemy inwestycje obejmujące ponad 2600 mieszkań i apartamentów o wartości ok. 1,4 mld PLN. Posiadamy 5869 mieszkań i domów w projektach planowanych. Wartość tych projektów to ok. 2,2 mld PLN.

Wejście na giełdę to możliwość pozyskania środków na dalszy rozwój. Dzięki funduszom ze sprzedaży akcji chcemy wdrażać nowe projekty, umacniając naszą pozycję w Warszawie. A od 2008 roku planujemy rozszerzenie działalności także poza stolicą.

Z poważaniem

Jarosław Szanajca
Prezes Zarządu

LIST DO AKCJONARIUSZY



Szanowni Państwo !

Z prawdziwą przyjemnością przedstawiam Państwu wyniki Grupy Kapitałowej Dom Development S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2007. Był to rok, w którym pomimo dużych wyzwań jakie stawiało nam otoczenie rynkowe - szczególnie w drugiej jego połowie, udało nam się osiągnąć rekordowo wysoki poziom wyników finansowych.

Wyniki Finansowe

W minionym roku Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. odnotowała najwyższy w historii poziom przychodów i zysków. Przychody ze sprzedaży Grupy w 2007 roku osiągnęły wartość 878,8 mln zł i były o 20,4% wyższe niż w roku 2006. Skonsolidowany zysk netto Spółki przekroczył poziom 200 mln zł. Tym samym sprostaliśmy wysokim oczekiwaniom rynku uzyskując prawie 50% dynamikę wzrostu zysku netto w roku 2007 w porównaniu do roku 2006. Zysk na akcję w ubiegłym roku osiągnął wartość 8,17 zł i był wyższy o 34,8% w porównaniu do roku 2006 a skonsolidowane kapitały własne wzrosły w tym samym okresie o 41,5%, osiągając poziom 696 mln zł.

Bardzo dobre wyniki finansowe Spółki w roku 2007 to efekt budowanego od lat banku ziemi i konsekwentnie realizowanej strategii, która pozwoliła w najwyższym stopniu wykorzystać koniunkturę na rynku mieszkaniowym. Osiągnięte wyniki są również zasługą silnego, zaangażowanego zespołu pracowników składającego się z wysokiej klasy profesjonalistów.

Dywidenda

Znakomite wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę w 2007 roku oraz mocna i stabilna sytuacja finansowa spółki pozwoliły, w ocenie Zarządu, na przedstawienie rekomendacji Walnemu Zgromadzeniu wypłaty akcjonariuszom wyższej, niż dotychczas

planowana, dywidendy w wysokości 25% zysku netto Grupy. Oznacza to, że Zarząd będzie rekomendował wypłatę dywidendy w wysokości 2,04 zł na akcję, czyli o 1,89 zł na akcję więcej niż w ubiegłym roku. Intencją Zarządu jest utrzymanie w kolejnych latach pozytywnej dynamiki wzrostu wielkości dywidendy wypłacanej akcjonariuszom.

Działalność w 2007 roku

W 2007 roku Spółka ukończyła realizację dziewięciu projektów o łącznej liczbie 1.922 mieszkań i domów a od początku swojej działalności do końca 2007 roku ukończone projekty składały się łącznie na prawie 10.800 mieszkań i domów. Poza tym na koniec 2007 roku Spółka posiadała w przygotowaniu projekty pozwalające zrealizować ok. 8.400 mieszkań i domów. W sumie z projektami w realizacji i gotowymi mieszkaniami pozwoli to Spółce na przekazanie klientom niemal 12.000 lokali w okresie najbliższych kilku lat. Dodatkowo, na koniec 2007 r., Spółka prowadziła negocjacje zakupu gruntów pozwalających na realizację kolejnych 9.500 lokali mieszkalnych.

Spółka rozwija się bardzo dynamicznie i w 2007 roku była wielokrotnie doceniona za swoje osiągnięcia zarówno finansowe jak i biznesowe. Najważniejsza z nagród to pierwsze miejsce na liście dużych Diamentów Forbesa za najlepsze wykorzystanie koniunktury gospodarczej w latach 2004-2006 oraz najwyższy wzrost wartości Spółki w tym okresie. Kolejną prestiżową nagrodę otrzymaliśmy za Zespół apartamentowy Patria w Warszawie, który został uznany za najbardziej luksusową inwestycję w Polsce według magazynu „Apartamenty i Mieszkania”. Ponadto magazyn ten przyznał naszej Spółce tytuł i statuetkę „Kryształowego Dewelopera 2007” za zdobycie znaczącej i stabilnej pozycji na stołecznym rynku deweloperskim oraz etyczne i uczciwe działania w biznesie. Zdobyliśmy również II miejsce w rankingu perły polskiej gospodarki oraz nagrodę Best Residential Development 2007. Wszystkie wyróżnienia są potwierdzeniem naszego wieloletniego doświadczenia, dbałości o jakość i wysoki standard wykończenia oraz umiejętności tworzenia przyjaznej przestrzeni życia nastawionej na zaspokajanie oczekiwań klientów.

W minionym roku miało też miejsce bardzo istotne dla Grupy wydarzenie. W lipcu zakupiliśmy działkę w centralnej części Wrocławia, na której powstanie pierwszy pozawarszawski projekt składający się z ok. 500 mieszkań. Rozpoczęcie projektu planowane jest na 3 kwartał 2008 roku. To pierwszy wyraźny sygnał realizacji strategii wyjścia poza Warszawę.

Perspektywy rozwoju

Począwszy od drugiej połowy 2007 roku otoczenie rynkowe w jakim działa Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. jest silnie konkurencyjne i w pewnym stopniu pozostaje pod wpływem sytuacji na globalnym rynku nieruchomości. Tym niemniej, w opinii Zarządu, fundamenty rynku nieruchomości w Polsce pozostają zdrowe i niezachwiane. Istniejący odłożony popyt na mieszkania wraz ze wzrastającą siłą nabywczą społeczeństwa stanowią solidne i bezpieczne fundamenty dla planowanego dalszego rozwoju Grupy. Dodatkowo wysoki potencjał finansowy Grupy stanowi dobrą podstawę do wykorzystania szans rynkowych, jakie mogą pojawić się w nadchodzących miesiącach. A dojrzewający, zmierzający w kierunku stabilizacji warszawski rynek mieszkaniowy sprzyja liderom o ugruntowanej i stabilnej pozycji, takim jak nasza firma.

Celem strategii rozwoju naszej Grupy jest systematyczne umacnianie pozycji wiodącego dewelopera na warszawskim rynku mieszkaniowym oraz znalezienie się – w perspektywie najbliższych kilku lat - w gronie liderów na wybranych rynkach pozostałych dużych polskich miast. Obecnie koncentrujemy się przede wszystkim na sprzedaży mieszkań popularnych utrzymując swoją aktywność również w segmencie apartamentów o podwyższonym standardzie, jednocześnie coraz głębiej angażując się w segment domów jednorodzinnych.

Podsumowując Zarząd uważa, że przyjęta strategia działania jest właściwa i sprawia, że perspektywy dla Grupy w najbliższych latach wyglądają pozytywnie.

Z poważaniem

Jarosław Szanajca
Prezes Zarządu

Warszawa, marzec 2008 r.



Szanowni Państwo!

Rok 2008 branża deweloperska rozpoczęła pełną optymizmu, niesiona falą boomu lat 2006 i 2007. Dla Grupy kapitałowej Dom Development zapowiadał się on również, jako kontynuacja dobrej tendencji rynkowej. Wyniki pierwszych miesięcy pozwalały na utrzymanie prognoz wzrostowych, jednak już w połowie roku dało się zauważyć znaczne osłabienie dynamiki rynku, a w ostatnim kwartale wręcz jego załamanie. Pojawiły się pierwsze symptomy ogólnoświatowego kryzysu gospodarczego, coraz bardziej odczuwalne w Polsce a pogarszanie się sytuacji makroekonomicznej nie pozostało bez wpływu na sytuację ekonomiczną gospodarstw domowych. W tej sytuacji lawinowo postępujące zjawisko usztywnienia polityki kredytowej przez banki skutkowało początkowo bezprecedensowym spadkiem liczby udzielanych kredytów hipotecznych a następnie załamaniem rynku kredytowego powodując utratę możliwości sfinansowania zakupu nieruchomości przez większą część potencjalnych klientów. Oznaczało to w konsekwencji gwałtowny spadek liczby sprzedawanych przez deweloperów mieszkań oraz wyraźną presję rynku na obniżanie cen. Dodatkowym zjawiskiem pogłębiającym stan zapaści była duża podaż nowych mieszkań na rynku wtórnym, które kupowane były w ubiegłych latach po znacznie niższych cenach.

Te niekorzystne zmiany miały zasadniczy wpływ na wyniki Grupy kapitałowej Dom Development w stosunku do poprzedniego roku. Przychody Grupy za 2008 rok wyniosły 698,2 mln PLN w porównaniu do 878,8 mln PLN w 2007 roku, zysk netto 136,9 mln PLN (w 2007 r. – 200,6 mln PLN) a zysk na akcję 5,6 PLN (8,2 PLN w 2007 r.). W 2008 roku Grupa sprzedała 994 mieszkania co stanowiło 58% mieszkań sprzedanych w 2007 r. (1.704). O wiele lepszy wynik zanotowaliśmy w ilości przekazanych mieszkań – 1.815, czyli o 26% więcej niż w roku 2007 (1.442 mieszkania).

W drugiej połowie 2008 roku w obliczu pogłębiającej się zapaści na rynku nieruchomości podjęliśmy szereg kroków zmierzających do dostosowania struktur firmy i skali działania do coraz bardziej pogarszających się warunków rynkowych i makroekonomicznych. Priorytetem stało się utrzymanie wysokiej płynności finansowej oraz zmniejszenie wydatków m.in. poprzez wstrzymanie

zakupów nowych gruntów. W II połowie 2008 r. nie rozpoczęliśmy realizacji żadnego nowego projektu deweloperskiego w tym samym półroczu realizując jedynie 20 % zaplanowanych wydatków rocznych. W IV kwartale 2008 r. równoległe z polityką znacznego obniżenia kosztów stałych zmniejszono o 23% zatrudnienie w spółce dostosowując je do ograniczonej skali działalności firmy.

Jednocześnie prowadziliśmy systematyczne działania aktywizujące sprzedaż, która w 2008 roku koncentrowała się zgodnie z założeniami na segmencie mieszkań popularnych w lokalizacjach warszawskich, czyli na najbardziej płynnym rynku. Stosowanie elastycznej polityki cenowej w połączeniu ze szczegółowo dopasowanymi do istniejącej sytuacji rynkowej działaniami marketingowymi, bazującymi na opracowanych wspólnie z wybranymi bankami programach wsparcia sprzedaży, spowodowało, że osiągnięty poziom sprzedaży w 2008 roku niezależni eksperci szacują, jako najwyższy na stołecznym rynku nieruchomości.

Planowe i skoordynowane ze sobą działania spowodowały, że sytuacja Grupy kapitałowej Dom Development na koniec 2008 roku była bezpieczna i stabilna. Zadłużenie netto na koniec roku wynosiło 272,1 mln PLN, a jego poziom w stosunku do kapitałów własnych wynosił 34,5%. Udało się nam również uzyskać korzystną strukturę wymagalności długu – gotówka, którą dysponuje firma pozwala na pokrycie przypadających spłat kredytów przez najbliższe trzy lata.

W 2009 roku naszymi priorytetami w dalszym ciągu będą: utrzymanie wysokiej płynności, konsekwentnie realizowana strategia kontroli kosztów i wydatków oraz zachowanie właściwego poziomu kosztów ogólnych.

Należy się spodziewać, że sytuacja na rynku mieszkaniowym i kredytowym w 2009 roku będzie nadal trudna. Jesteśmy jednak przekonani, że mocne podstawy firmy takie jak silna pozycja finansowa, obszerny bank ziemi oraz doświadczony zespół zarządzający sprawdzony w działaniu w warunkach kryzysowych z poprzednich lat, pozwalają nam optymistycznie patrzeć w przyszłość z przekonaniem, że Grupa kapitałowa Dom Development jest w odpowiednim czasie w stanie powrócić do poprzedniej, właściwej swojemu potencjałowi skali działalności.

Jarosław Szanajca

Prezes Zarządu Dom Development S.A.





Szanowni Państwo !

W rok 2009 gospodarka światowa wkraczała z wielką ostrożnością wypatrując symptomów globalnego załamania ekonomicznego wieszczanego przez niezależnych ekspertów oraz analityków rynków finansowych. W Polsce dynamika wzrostu gospodarczego znacznie zmalała, na skutek redukcji zatrudnienia w wielu zakładach pracy, sytuacja gospodarstw domowych pogorszyła się i społeczeństwo przyjęło pozycję wyczekującą. Oczekiwanie na rozwój sytuacji gospodarczej w kraju zbiegło się z bierną postawą banków zwłaszcza w zakresie udzielania kredytów hipotecznych – podstawowego źródła finansowania zakupu mieszkań. Te czynniki w połączeniu z konsekwentną polityką prowadzoną przez media prognozującą masowy spadek cen nowych mieszkań i zapowiadającą spektakularne bankructwa firm deweloperskich, a co za tym idzie załamanie, wzorem takich krajów jak Hiszpania czy Irlandia, rynku mieszkaniowego w Polsce, spowodowało drastyczny spadek sprzedaży na krajowym rynku nieruchomości.

Dotknęło to również Dom Development o czym świadczą wyniki sprzedażowe I kwartału 2009r. Poziom sprzedaży w tym okresie był jednym z najniższych w historii naszej firmy od 2002 roku. Jednak na tle całej branży notującej całkowity zastój osiągnięty wolumen sprzedaży był wyższy nie tylko od wyników poprzedniego kwartału, ale od wyników osiągniętych przez naszych konkurentów. Działania zaplanowane na czas kryzysu zostały podjęte już w 2008 roku i kontynuowane były w roku 2009. Priorytetem było utrzymanie wysokiej płynności, konsekwentne realizowanie strategii kontroli kosztów i wydatków oraz zachowanie właściwego poziomu kosztów ogólnych, w tym zatrudnienia. Wstrzymanie we właściwym momencie nowych inwestycji było zbieżne z zachowaniem rynku i znaczne wyprzedziło działania konkurencji. Te działania jeszcze bardziej umocniły pozycję Dom Development i pozwoliły skoncentrować się nie tylko na sprzedaży aktualnej oferty mieszkaniowej lecz również na przygotowaniu nowych projektów, których uruchomienie będzie konieczne w chwili ożywienia na rynku inwestycji mieszkaniowych.

Realizowana przez Zarząd Spółki strategia okazała się skuteczna. Systematycznie prowadzono działania aktywizujące sprzedaż takie jak stosowanie elastycznej polityki cenowej, wprowadzenie szeregu programów wsparcia sprzedaży oraz poszukiwanie nowych grup docelowych. W połączeniu ze zmodyfikowanymi działaniami marketingowymi zaowocowało to, pomimo braku wyraźnych symptomów ożywienia gospodarczego i niezmiętej na rynku mieszkaniowym sytuacji wzrostem sprzedaży Spółki w kolejnych kwartałach 2009 roku.

Uspokojenie nastrojów społecznych i dość stabilna sytuacja gospodarcza kraju, rosnąca liczba osób zainteresowanych zakupem mieszkania w naszej Firmie oraz wyraźnie przewyższające konkurencję wyniki sprzedaży w III kwartale spowodowały, że znowu jako pierwsi w branży podjęliśmy decyzję o wprowadzeniu do realizacji najpierw jednej, a po jej sukcesie kolejnej inwestycji. Doświadczenia sprzed kryzysu oraz czas poświęcony na zmodyfikowanie oferty zwłaszcza w zakresie dopasowania nowych inwestycji do oczekiwań rynku zaowocowały sukcesem sprzedażowym nowych realizacji. Było to widoczne już na etapie „dziury w ziemi” uważanym za najtrudniejszy i cieszący się najmniejszym zainteresowaniem klientów w okresie stagnacji. Świadczy to dobitnie o zapotrzebowaniu społecznym i perspektywach rozwoju budownictwa mieszkaniowego w Polsce.

Wyniki sprzedażowe IV kwartału potwierdzają ugruntowanie przez Dom Development pozycji lidera na stołecznym rynku nieruchomości. Rok 2009 był dla Spółki rokiem trudnym, zmuszającym do podejmowania nietrywnych i niekiedy odważnych decyzji. Doświadczenie wyniesione z kryzysu lat 2002 i 2003 oraz przede wszystkim silna pozycja finansowa Dom Development, jak również usprawniona i wzmocniona organizacja z jej najważniejszym elementem kadrami najlepszych, wysoko wykwalifikowanych specjalistów i kadry zarządzającej stanowiły o silnej i stabilnej pozycji Firmy. Na koniec 2009 roku Spółka dysponowała gotówką w wysokości przekraczającej 230 mln PLN, a zadłużenie wynosiło poniżej 40% kapitałów. Świadome i konsekwentne budowanie oferty i nowatorskie, dynamiczne, reagujące na zmienną sytuację rynkową działania sprzedażowo – marketingowe z wykorzystaniem najnowszej wiedzy, doskonaleniem umiejętności zespołu i wprowadzaniem nowych technik sprzedaży spowodowały dalszy wzrost zainteresowania naszą ofertą. Jednak największym zwycięstwem tego trudnego okresu jest ogromny mandat zaufania naszych Klientów wyrażany zarówno ilością sprzedanych mieszkań jak i ilością wizyt w naszych biurach sprzedaży i kontaktach z naszymi przedstawicielami handlowymi.

W rok 2010 Dom Development wkraczać będzie z pozycji lidera. Przed nami nowe wyzwania, w tym dalsze, znaczne zwiększenie udziału w rynku. Jednak dotychczasowa pozycja, na tle wyników całej branży, mierzona stale wzrastającą ilością sprzedanych mieszkań pozwala z optymizmem patrzeć w przyszłość.

Jarosław Szanajca

Prezes Zarządu Dom Development SA



Szanowni Państwo!

Rok 2010 był rokiem przełomowym, w którym, po zastoju rynkowym na przełomie lat 2008-2009, znacznie wzrosła sprzedaż nowych mieszkań i obecnie kształtuje się już na poziomie sprzed



kryzysu. Taki poziom sprzedaży to niewątpliwie również wynik coraz szerszej akcji kredytowej prowadzonej przez banki oraz rozpoczęcia w 2010 roku dużej ilości atrakcyjnych inwestycji, dzięki czemu znacznie poprawiła się oferta mieszkań dostępnych na rynku.

Sytuacja gospodarstw domowych w 2010 roku była już zauważalnie lepsza latami niż w poprzednich dwóch latach, co wpłynęło pozytywnie na sprzedaż nowych mieszkań. Chciałbym podkreślić, że nasze inwestycje sprzedawały się już na etapie, tzw. „dziury w ziemi”, co było dla nas wyraźnym sygnałem, że rynek mieszkaniowy zaczyna rozwijać się, a klienci aktywnie poszukują mieszkań. Nie zauważyliśmy jednak powrotu zakupów inwestycyjnych – mieszkania w przeważającej większości były kupowane na własne potrzeby, a w strukturze zakupów zdecydowanie dominowały małe mieszkania.

Dom Development po raz kolejny wyszedł z kryzysu wzmocniony. Dzięki konsekwentnej realizacji naszej strategii dysponowaliśmy bardzo silną pozycją gotówkową, wzmocnioną dodatkowo udaną emisją obligacji niezabezpieczonych o wartości 100 mln zł oraz dużym bankiem ziemi. Oba te czynniki zapewniały nam dużą elastyczność działania, dlatego byliśmy w 2010 roku liderem we wprowadzaniu do sprzedaży nowych inwestycji. W mijającym roku rozpoczęliśmy sprzedaż aż 12 nowych projektów mieszkaniowych w Warszawie, na których w budowie mamy obecnie 2151 mieszkań. Znacznie zmieniliśmy również strukturę budowanych przez nas mieszkań, dostosowując ją do potrzeb klientów poszukujących mieszkań dwu-, trzypokojowych o powierzchni do 55 m².

Czas powrotu do ożywienia rynkowego wykorzystaliśmy na zwiększenie naszego udziału w rynku. Dzięki nowym projektom oraz aktywnej polityce sprzedażowej, w całym 2010 roku Spółka utrzymywała najwyższy wśród deweloperów udział w warszawskim rynku - w IV kwartale 2010 roku wyniósł on 16,6%.

Chciałbym zwrócić również Państwa uwagę, że jest to wyjątkowa sytuacja na rynku europejskim – w żadnej ze stolic krajów Unii Europejskiej jeden deweloper nie zdobył w rynku tak wielkiej przewagi nad swoimi konkurentami.

Ostatni kwartał 2010 roku charakteryzował się bardzo wysoką sprzedażą mieszkań, która prawdopodobnie wynikała z oczekiwań społecznych związanych ze zmianami w programie „Rodzina na swoim”. W wyniku tych zmian, zmniejszą się limity cenowe mieszkań, które będą mogły być zakwalifikowane do programu, a sam program zostanie ograniczony wyłącznie do rynku pierwotnego, czego obawiały się osoby, które już zdecydowały się na zakup mieszkania w 2010 roku.

Wyniki sprzedażowe 2010 roku potwierdzają ugruntowanie przez Dom Development pozycji lidera na stołecznym rynku mieszkaniowym, a tym samym są potwierdzeniem konsekwentnej realizacji bardzo dobrej strategii na czas zarówno kryzysu, jak i wychodzenia z niego. Doświadczenie wyniesione z kryzysu lat 2002 i 2003 oraz przede wszystkim silna pozycja finansowa Dom Development, a także wysoko wykwalifikowana kadra specjalistów stanowiły o silnej i stabilnej pozycji naszej Firmy. Na koniec 2010 roku Spółka dysponowała gotówką w wysokości przekraczającej 434 mln zł, co pozwala na dalsze realizowanie planów spółki oraz umacnianie pozycji lidera. W naszych wynikach finansowych intensywne działania sprzedażowe oraz marketingowe będą widoczne już w 2011 roku.

Rynek mieszkaniowy w 2010 roku ustabilizował się i myślę, że w 2011 roku nie powinniśmy spodziewać się wielkich zmian. Zarówno ceny mieszkań, jak i sytuacja gospodarstw domowych nie ulegną większej zmianie w 2011 roku, co oznacza, że ceny mieszkań mogą kształtować się na zbliżonym do obecnego poziomie. Spodziewam się jednak, że firmy deweloperskie w większym stopniu niż obecnie zdecydują się na rozpoczynanie nowych inwestycji, z uwagi na lepsze kredytowanie oraz relatywnie większy popyt na ciekawe inwestycje w interesujących cenach. Dobrym sygnałem dla naszej branży jest ograniczenie rządowego programu do rynku pierwotnego bowiem wcześniej to właśnie na rynku wtórnym było znacząco więcej transakcji z udziałem „Rodziny na swoim”. Dzięki temu popyt na mieszkania kupowane w tym programie zostanie skierowany na nowobudowane inwestycje. Oznacza to rozwój rynku deweloperskiego, a co za tym idzie również nowe miejsca pracy, co może pozytywnie wpłynąć na naszą gospodarkę.

W rok 2011 Dom Development wkracza jako niekwestionowany lider, który potrafił wykorzystać trudną sytuację rynkową. Obecny rok będzie kolejnym okresem wyzwań oraz ugruntowania naszej pozycji. Zamierzamy wykorzystać nasze doświadczenia również poza Warszawą, więc będzie to dla nas również okres budowania naszej marki oraz zdobywania zaufania klientów poza rynkiem stołecznym.

Jarosław Szanajca

Prezes Zarządu Dom Development S.A.



Szanowni Państwo, Drodzy Akcjonariusze,

z nieskrywaną satysfakcją, w imieniu Zarządu Dom Development S.A. oraz własnym, przedstawiam Państwu Raport Roczny Grupy Kapitałowej Dom Development S.A. za rok 2011. Niniejszy dokument kieruję do naszych Akcjonariuszy, Inwestorów, Uczestników rynku kapitałowego, Klientów oraz pozostałych Interesariuszy.



Trudno podsumować jednym zdaniem kondycję sektora nieruchomości mieszkaniowych w 2011 roku. W naszej opinii, rynek ten wykazywał oznaki ożywienia w stosunku do lat poprzednich, zarówno po stronie popytowej, jak i podażowej. Sytuacja gospodarstw domowych w Warszawie – na naszym podstawowym rynku prowadzenia działalności – poprawiła się w stosunku do roku 2010¹. Klienci mieli duży wybór, a także dość korzystne możliwości finansowania i dopłat rządowych. Mieszkania kupowane były przede wszystkim na potrzeby własne, nie inwestycyjne. W ciągu ostatnich 12 miesięcy, sprzedaż małych mieszkań niezmiennie dominowała w transakcjach rynkowych. Jednocześnie muszę wspomnieć, że rok 2011 to czas wielu zmian na rynku kredytów hipotecznych. Szczególne znaczenie miały tu rekomendacje Komisji Nadzoru Finansowego: rekomendacja T, która w praktyce zaczęła obowiązywać w 2011 roku, a zgodnie z którą rata kredytu nie może przekraczać 50% dochodu netto oraz nowelizacja rekomendacji S II, której zapisy implikują m.in. nowy, mniej korzystny dla kredytobiorcy, sposób liczenia zdolności kredytowej. Obserwowane na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy systematyczne zaostrzenie polityki kredytowej przez banki, wycofanie się z kredytów dewizowych, a jednocześnie ciągle zwiększanie udziału kredytów złotych w portfelach, znacznie ograniczyły możliwości finansowania dłużnego polskiego kredytobiorcy. Dodatkowo, nowelizacja programu „Rodzina na Swoim” obniżyła siłę zakupową potencjalnego nabywcy mieszkania. Funkcjonowanie w tak trudnym otoczeniu ekonomicznym było dużym wyzwaniem, tym większą satysfakcją okazał się sukces wdrożonych przez Spółkę produktów finansowych „Start”, „Student na swoim”, „Singiel na swoim”, „Part Exchange” oraz „Mój własny dom”. Zabieg ten przyczynił się z jednej strony do poprawienia możliwości finansowych naszych Klientów, z drugiej – do wzrostu konkurencyjności naszej oferty.

Podsumowując miniony rok należy przede wszystkim podkreślić, że był to czas w którym Dom Development konsekwentnie realizował swoje cele strategiczne. Po pierwsze, utrzymał, a nawet wzmocnił pozycję jako wiodący deweloper mieszkaniowy na rynku warszawskim, osiągając udział w rynku szacowany na 14,2%². Po drugie, Spółka dbała o zapewnienie sobie odpowiedniego poziomu finansowania, umożliwiającego realizację planów w zakresie działalności operacyjnej oraz rozwoju działalności. Po trzecie,

¹ Obliczenia własne Dom Development S.A. na podst. danych makroekonomicznych, pokazujących ile m² mieszkania można kupić za przeciętną pensję w m. st. Warszawie w poszczególnych miesiącach.

² „Monitoring sprzedaży lokali w inwestycjach wybranych deweloperów warszawskich – IV kwartał 2011”, RedNet Consulting Sp. z o.o.



Zarząd i menedżerowie skutecznie identyfikowali i starali się ograniczać rodzaje ryzyka, które mogłoby mieć negatywny wpływ na osiągnięcie celów biznesowych Spółki. I wreszcie po czwarte, Spółka koncentrowała się na rozwoju skali i zwiększaniu efektywności działalności w segmencie mieszkań popularnych. Konsekwentnie realizowaliśmy też strategię w zakresie banku ziemi, mającą na celu zabezpieczenie wystarczającej ilości gruntu na co najmniej cztery lata działalności (przy zbliżonej skali operacji).

Wzorem lat ubiegłych, w roku 2011 Spółka prowadziła działalność przede wszystkim w Warszawie – na najbardziej atrakcyjnym rynku, w którym niezmiennie widzimy dużą szansę na znaczące zwiększenie przychodów oraz skali działalności. Projekty Dom Development były bardzo atrakcyjne, w dobrych lokalizacjach, stąd Klienci chętnie kupowali mieszkania nawet na bardzo wstępnym etapie budowy. W nowy rok weszliśmy ze stanem wyrobów gotowych stanowiących już tylko niecałe 13% oferty Spółki.

Przyglądając się naszym działaniom operacyjnym w minionych miesiącach, muszę zwrócić Państwa uwagę na trzy ważne dla nas projekty. W II kwartale 2011 roku Dom Development rozpoczął przekazywanie mieszkań na osiedlu Saska, które zostało wprowadzone do sprzedaży pod koniec 2009 roku i było to największe w dotychczasowej historii Spółki przedsięwzięcie mieszkaniowe liczące 1585 mieszkań. Osiedle Saska to pierwsza duża inwestycja w Polsce, której start realizacji rozpoczął się po ostatnim światowym kryzysie ekonomiczno-finansowym. Z kolei, największą inwestycją realizowaną obecnie przez Dom Development jest osiedle Wilno, na którym – zgodnie z planem zagospodarowania przestrzennego – przewiduje się realizację 5000 mieszkań. Spółka, zgodnie z planem miejscowym rozpoczęła na tym terenie budowę 2000 mieszkań. I wreszcie, podtrzymując zainteresowanie Bemowem i uznając Żoliborz za atrakcyjny kierunek inwestycyjny, Spółka nabyła w 2011 roku grunty przy ulicy Powązkowskiej, gdzie w ramach wieloetapowego projektu zamierza zbudować przeszło 1700 mieszkań. To duże wyzwania, ale jeszcze większa satysfakcja, że jesteśmy w stanie samodzielnie realizować tak poważne inwestycje.

Wejście na rynki innych miast w Polsce było drugoplanowym celem biznesowym Dom Development, który zaczął być realizowany w ubiegłym roku, kiedy to rozpoczęliśmy budowę dwóch etapów osiedla Oaza we Wrocławiu. Spółka analizuje i rozważa opłacalność rozwoju działalności w kolejnych miastach, nie są to jednak plany na najbliższe miesiące.

Wchodząc w rok 2011 byliśmy przekonani, że jesteśmy na dobrej drodze, a zaplanowane działania pozwolą nam na wzmocnienie pozycji rynkowej Spółki. Osiągnęliśmy znacznie więcej niż zakładaliśmy. Dzięki atrakcyjnej ofercie, konsekwentnej polityce sprzedażowej opartej na elastycznym reagowaniu na potrzeby rynku (m.in. przeprojektowaniu niektórych inwestycji w kierunku zapewnienia oferty dla Klientów o niższej zdolności kredytowej), Dom Development zapewnił sobie stabilną sprzedaż w ilości 1735 mieszkań. Satysfakcjonujące były zarówno wyniki operacyjne, jak i stan majątku na koniec roku. Dom Development wypracował przychody w wysokości 584,3 mln złotych, przewyższając przychody roku 2010 o 70,6 mln złotych. Spółka odnotowała znaczący wzrost skonsolidowanego zysku netto o 103% do kwoty 82,1 mln złotych. Bardzo dobre wyniki to, w głównej mierze, efekt startu w połowie roku przekazania pierwszych pokryzysowych projektów – przekraczając pierwotne założenia przekazaliśmy 1282 mieszkania. Warto dodać, że w nowy rok Dom Development wszedł z liczbą 1619 mieszkań sprzedanych, nie przekazanych. W naszej ocenie to niezwykle komfortowa sytuacja, ponieważ zapewni nam przychody na najbliższe kwartały.

Uwzględniając dokonaną we wrześniu 2011 roku gotówkową transakcję zakupu ziemi za ponad 170 milionów złotych, utrzymaliśmy płynność finansową Spółki na zadawalającym nas poziomie, czego potwierdzeniem jest wartość długu netto na ostatni dzień grudnia w wysokości 106,9 mln złotych. Dzięki konserwatywnym, acz elastycznym sposobom zarządzania finansami, na koniec roku Grupa dysponowała środkami pieniężnymi w wysokości 380,2 mln złotych. Ostatnie kwartały to także sukcesywne obniżanie wskaźnika zadłużenia netto Spółki w stosunku do jej kapitałów własnych, który na koniec roku wyniósł 12,8%. Z satysfakcją mogę powiedzieć, że nasze ubiegłoroczne wyniki dają nam komfort patrzenia w przyszłość. Konsekwentnie realizowany budżet w połączeniu z wdrożonymi działaniami prowadzącymi do wzrostu sprawności operacyjnej, umożliwiły wypracowanie wyników finansowych przekraczających oczekiwania rynku, które dadzą Zarządowi podstawę do kontynuowania polityki corocznej wypłaty dywidendy.

Nasze sukcesy – te widoczne w wynikach ekonomicznych oraz te niemierzalne – są efektem dobrze zaplanowanej strategii biznesowej, którą Zarząd przyjął i konsekwentnie realizuje od momentu debiutu giełdowego w 2006 roku. Potwierdzeniem słuszności podejmowanych przez nas decyzji są także przyznawane Spółce liczne nagrody, które są dla nas ogromnym zaszczytem i ukoronowaniem naszej codziennej pracy. W roku 2011 anglojęzyczny magazyn nieruchomościowy CIJ Journal ogłosił ranking 50 najlepszych deweloperów w Centralnej i Wschodniej Europie, w którym zostaliśmy uznani za najlepszą firmę deweloperską ostatniej dekady!³ Ponadto, Dom Development otrzymał Perłę Polskiej Gospodarki przyznawaną przez miesięcznik Polish Market oraz Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, a także zdobył drugie miejsce w rankingu Mieszkaniowa Marka Roku. W tym miejscu warto wspomnieć, że rok 2011 był dla nas czasem świętowania dwóch rocznic: 15-lecie działalności Dom Development oraz 5-lecie debiutu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Cieszymy się, że nasza działalność i produkty niezmiennie spotykają się z tak dużym zainteresowaniem.

Patrząc w przyszłość, rok 2012 wydaje się być rokiem wyzwań i próby, nie tylko dla branży deweloperskiej, ale całej gospodarki. Powodzenie na rynku mieszkaniowym będzie przede wszystkim zależało od kondycji polskiej gospodarki, ponieważ słabsze tempo rozwoju i związana z nim niepewność na rynku pracy może wpłynąć na decyzje dotyczące zakupu mieszkania. Rynek mieszkaniowy w 2012 roku będzie kształtował się także pod wpływem czynników, których genezą były inicjatywy podjęte w minionym roku. W konsekwencji obniżonej zdolności kredytowej i ograniczenia skali dofinansowania rządowego w ramach programu „Rodzina na swoim” (który zakończy się w grudniu 2012 roku), część Polaków może być zmuszona do wyboru mniejszego mieszkania lub przesunięcia terminu jego zakupu.

Co więcej, firmy z branży deweloperskiej od kwietnia 2012 muszą dostosować swoje działania operacyjne do nowych wymagań stawianych im w ramach ustawy deweloperskiej. Pod koniec roku 2011 na rynku pierwotnym obserwowaliśmy rekordową ofertę nowych mieszkań, a skoro nowe przepisy będą odnosić się do inwestycji, których sprzedaż zostanie rozpoczęta po wejściu ustawy w życie, możemy spodziewać się dalszego wzrostu podaży, związanego z chęcią realizacji projektów inwestycyjnych na starych warunkach. Konsekwentne zwiększanie się dysproporcji pomiędzy podażą i popytem może przełożyć się w nadchodzącym okresie na wzrost cenowej konkurencji między deweloperami. Jednak biorąc pod uwagę rozwój Polskiej gospodarki i tendencje społeczno-ekonomiczne, jako Zarząd podtrzymujemy nasze

³ Pełen ranking dostępny jest pod poniższym linkiem: http://www.cijjournal.com/e_shots/e_cij/2011/July/Cij_Summer_2011.pdf



głębokie przekonanie, że zarówno średnio jak i długoterminowe perspektywy rynku nieruchomości są obiecujące.

Antycypując szanse i zagrożenia najbliższych okresów, Dom Development wchodzi w najbliższy rok ze bogatą ofertą mieszkań, dostosowaną do możliwości finansowych Polaków, z liczbą projektów planowanych oraz w realizacji, adekwatną do sytuacji na rynku mieszkaniowym oraz z atrakcyjnym bankiem ziemi, który zapewni dalszy rozwój Spółki w kolejnych latach. Nadal jednak będziemy poszukiwać atrakcyjnych nieruchomości pod nowe projekty mieszkaniowe tym bardziej, że Spółka posiada znaczące środki finansowe zabezpieczone na potrzeby ewentualnych zakupów. Przed nami nowe wyzwania, w tym dalsze zwiększanie udziału w rynku. Dotychczasowa pozycja, na tle wyników branży deweloperskiej, mierzona ilością sprzedanych mieszkań pozwala z optymizmem patrzeć w przyszłość. Jestem przekonany, że działania podejmowane przez Dom Development przełożą się pozytywnie na kolejne sukcesy, na wzrost wartości Spółki. Chciałbym zapewnić, że dołożę wszelkich starań, by Spółka w dalszym ciągu rozwijała się dynamicznie, z korzyścią dla jej Pracowników oraz obecnych i przyszłych Akcjonariuszy. Obiecujemy w dalszym ciągu utrzymywać przejrzystą i transparentną politykę informacyjną, która zapewni wysoki poziom relacji z naszymi Akcjonariuszami i rynkiem, informując o wszystkich istotnych dla Spółki zdarzeniach mających wpływ na wycenę jej wartości.

W imieniu Zarządu oraz własnym, pragnę niniejszym podziękować wszystkim, dzięki którym Dom Development rozwija się, stawiając sobie coraz ambitniejsze cele. Bardzo serdecznie dziękuję Pracownikom i Współpracownikom Grupy Kapitałowej Dom Development S.A. – gdyby nie ich ogromny wysiłek i zaangażowanie, osiągnięcie tak dobrych wyników w roku 2011 nie stałoby się możliwe. Chciałbym podziękować także naszym Akcjonariuszom i Klientom za zaufanie w zdolność realizacji naszej korporacyjnej wizji oraz Członkom Rady Nadzorczej – za wsparcie w procesie tworzenia wartości.

Z wyrazami szacunku,

Jarosław Szanajca
Prezes Zarządu Dom Development S.A.



Szanowni Państwo!

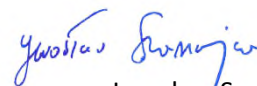
Rok 2012 był rokiem próby dla całej gospodarki Polski, a zwłaszcza spółek budowlanych i deweloperskich, w tym Dom Development S.A. Podsumowując miniony rok stwierdzam, że wyszliśmy z tej próby zwycięsko, głównie dzięki wieloletniej praktyce i nauce wyciągniętej ze zdobytych doświadczeń. Dbając o rozwój Dom Development S.A. w długim terminie, umiejętnie zachowaliśmy równowagę między stymulowaniem sprzedaży poprzez obniżki cen a utrzymaniem marż adekwatnych do specyfiki naszej działalności.

Strategia niepodjęcia ryzykownych działań i zabezpieczenia płynności Spółki okazała się trafiona. Już w lutym 2012 roku, w optymalnym dla nas momencie, wyemitowaliśmy 5-letnie obligacje o wartości 120 mln PLN. Rok 2012 zakończyliśmy z 411 mln PLN gotówki i tylko 2% zadłużenia odsetkowego netto w relacji do kapitałów własnych, co znacząco wyróżnia nas nie tylko na tle sektora deweloperskiego.

Stopniowe obniżanie limitów cen mieszkań w programie „Rodzina na Swoim”, aż do jego wygaśnięcia z końcem 2012 roku, ograniczona zdolność kredytowa gospodarstw domowych i pesymistyczne oczekiwania wobec sytuacji na rynku pracy to główne problemy, którym pomyślnie stawiliśmy czoła. W 2012 roku sprzedaliśmy 1 436 mieszkań netto utrzymując pozycję lidera na rynku warszawskim. Udało nam się także utrzymać marżę brutto ze sprzedaży na satysfakcjonującym poziomie 24% i wypracować 91,2 mln PLN skonsolidowanego zysku netto. Przekazując Klientom rekordową liczbę mieszkań (1 970) udowodniliśmy po raz kolejny, że nasza pozycja lidera opiera się na solidnych podstawach sprawnej organizacji i wysokich kwalifikacji naszych pracowników.

Testem sprawności organizacyjnej Dom Development było również wejście w życie 29 kwietnia 2012 roku tzw. Ustawy Deweloperskiej, która zobowiązała nas m.in. do utworzenia i bieżącej aktualizacji prospektów informacyjnych do każdej z realizowanych inwestycji oraz prowadzenia rachunków powierniczych dla inwestycji wprowadzonych po wejściu Ustawy w życie. Byliśmy jednym z pierwszych deweloperów umożliwiających Klientom zabezpieczenie ich wpłat na rachunku powierniczym. Obie te nowości: prospekt informacyjny i rachunek powierniczy, wymagały z naszej strony dużych zmian. Oceniając je z perspektywy 10 miesięcy obowiązywania Ustawy uważam, że odnieśliśmy na tym polu pełen sukces.

Miniony rok upłynął nam pod znakiem elastycznego dopasowywania się do dynamicznie zmieniających się warunków. Rok 2013 może być pod tym względem podobny. Dom Development S.A. jest w pełni przygotowana zarówno na kontynuację spowolnienia na rynku, jak i poprawę koniunktury – wciąż uruchamiamy nowe projekty, dzięki czemu nasza oferta pozostaje atrakcyjna. Spokojni o finansowanie, jesteśmy gotowi na kolejne wyzwania i umacnianie naszej pozycji w Warszawie oraz we Wrocławiu.



Jarosław Szanajca

Prezes Zarządu Dom Development S.A.



Szanowni Państwo,

Rok 2013 przyniósł wiele pozytywnych zmian dla Dom Development S.A. Na początku minionego roku nie było pewności co do rozwoju branży mieszkaniowej oraz budowlanej. Z obecnej perspektywy sędzę, że rok 2013 dla obu sektorów był rokiem szansy, którą zdołali wykorzystać spółki utrzymujące bezpieczną płynność i zarządzane w perspektywie długoterminowej. Wsparciem dla rynku mieszkaniowego w 2013 roku były rekordowo niskie stopy procentowe. Spodziewamy się, że utrzymanie ich poziomu będzie pozytywnie oddziaływać na rynek także w 2014 roku.

1 605 mieszkań sprzedanych w 2013 roku uważam za dobry wynik będący wypadkową utrzymania skali działalności i zamierzonej rentowności. Sprzedaż mieszkań w Dom Development S.A. rosła z kwartału na kwartał, osiągając w ostatnich trzech miesiącach 2013 roku poziom 466 mieszkań, nie notowany od 2007 roku. Szczególnym zainteresowaniem klientów cieszyły się mieszkania o podwyższonym standardzie, czego oznaką był bardzo udany start wieloetapowego projektu Żoliborz Artystyczny w maju ubiegłego roku. Oczekujemy, że ta unikalna inwestycja powtórzy sukces osiedla Saska. Uwzględniając trendy rynkowe w 2013 roku wzbogaciliśmy nasz bank ziemi o około 1 000 mieszkań znajdujących się w atrakcyjnych lokalizacjach lewobrzeżnej Warszawy – cztery zakupione przez nas w ubiegłym roku działki znajdują się na Górnym Mokotowie, zaś jedna na Ochocie. Obecny zasób gruntów w banku ziemi pozwala na budowę ponad 6 000 mieszkań, co pozwala nam na rozważne i niespieszne podejmowanie decyzji o kolejnych zakupach.

Dom Development S.A. w minionym okresie kontynuował konserwatywną politykę finansowania – rok 2013 zakończyliśmy z 327 mln PLN gotówki i 15% relacją długu netto do kapitałów własnych. Przy jednoczesnym braku krótkoterminowego zadłużenia, sytuację Spółki można określić jako bardzo bezpieczną. Ułatwia to pozyskiwanie dalszego finansowania na korzystnych warunkach, czego efektem jest między innymi uplasowana w marcu 2013 roku emisja 50 mln PLN pięcioletnich niezabezpieczonych obligacji.

Mając na względzie interes Akcjonariuszy, w obliczu tak komfortowej sytuacji płynnościowej oraz bezpiecznego zasobu gruntów w banku ziemi, 3 kwietnia 2013 roku Spółka ogłosiła politykę dywidendową, w której Zarząd wyraził intencję rekomendowania w najbliższych latach możliwie najwyższej dywidendy. Zgodnie z tą deklaracją, w 2013 roku Dom Development S.A. wypłacił 91,2 mln PLN dywidendy, czyli 100% zysku za 2012 rok, dzięki czemu znaleźliśmy się wśród spółek o najwyższej stopie dywidendy na GPW.

Miniony rok okazał się lepszy od oczekiwań i pozwala z optymizmem patrzeć na rozpoczynający się rok 2014. W pierwszej połowie 2014 roku zamierzamy wzbogacić ofertę o pięć nowych lokalizacji oraz uruchomić kolejne etapy trwających inwestycji. Wierzymy, że długoletnie doświadczenie w połączeniu z atrakcyjną ofertą i zaufaniem klientów pozwoli nam dalej osiągać satysfakcjonujące wyniki i umacniać pozycję rynkową Dom Development S.A. w Warszawie oraz we Wrocławiu.


Jarosław Szanajca

Prezes Zarządu Dom Development S.A.



Szanowni Państwo,

Rok 2014 podsumowujemy z zadowoleniem, ponieważ spełniły się nasze optymistyczne założenia sprzed roku dotyczące koniunktury w branży deweloperskiej. Dalszy spadek stóp procentowych i utrzymanie ich na poziomie historycznego minimum stanowiły główny czynnik wspierający popyt na rynku mieszkaniowym. Niższe raty kredytu przekładają się na wzrost zdolności kredytowej, co w połączeniu z dobrą kondycją gospodarki i pozytywnymi sygnałami płynącymi z rynku pracy okazało się skutecznym bodźcem do zakupu mieszkania na kredyt. Sprzedaż rynkowa osiągnęła w minionym roku poziom hossy z 2007 roku, jednak tym razem naszym zdaniem branża weszła na ścieżkę długookresowego, zrównoważonego wzrostu.

1 889 mieszkań sprzedanych w 2014 roku uważam za sukces – jest to drugi najwyższy wynik sprzedaży w Dom Development, bardzo zresztą zbliżony do rekordowego poziomu osiągniętego w 2005 roku. Podobnie jak w 2013 roku, w każdym kolejnym kwartale 2014 roku osiągnęliśmy coraz wyższe wyniki sprzedaży aż do 531 mieszkań sprzedanych w IV kwartale. Reagując na ożywienie rynkowe w minionym roku wprowadziliśmy do realizacji 12 projektów, w których powstanie łącznie 1 900 mieszkań. Dzięki temu jesteśmy gotowi odpowiedzieć na wysoki popyt, który w naszej ocenie utrzyma się także w rozpoczynającym się 2015 roku.

Silna pozycja kapitałowa przekłada się na potencjał Dom Development S.A. do budowania banku ziemi i wzbogacania go o kolejne grunty w nowych lokalizacjach, co jest naszym celem na 2015 rok. Kolejny już rok nasza sytuacja finansowa była bardzo komfortowa – utrzymywaliśmy zadłużenie netto na niskim poziomie przy wysokim stanie gotówki (na koniec 2014 roku dysponowaliśmy 353 mln zł środków pieniężnych) i jednocześnie odległych terminach zapadalności długu.

W 2014 roku kontynuowaliśmy naszą politykę dywidendową, zgodnie z którą podzieliliśmy się z akcjonariuszami całym skonsolidowanym zyskiem netto wypracowanym w 2013 roku w kwocie 54,5 mln zł płacąc 2,20 zł dywidendy na akcję. Tegoroczny zysk Spółki Zarząd także rekomenduje przeznaczyć w całości na wypłatę dywidendy.

Wyniki finansowe osiągnięte w 2014 roku (w tym skonsolidowany zysk netto w wysokości 55,9 mln zł) były satysfakcjonujące i zgodne z założeniami Spółki. Obecna sytuacja Dom Development oraz warunki rynkowe sprawiają, że także 2015 rok rozpoczynamy z optymistycznym nastawieniem.


Jarosław Szanajca
Prezes Zarządu Dom Development S.A.

Szanowni Państwo,

Rok 2015 był dla nas rokiem wyjątkowym. Dom Development S.A. wkroczył na nowy poziom działalności ustanawiając kolejne rekordy skali prowadzonego biznesu. Sprzyjało nam otoczenie rynkowe, a my wykorzystaliśmy to w pełni. Nasza organizacja pokazała swój potencjał przez rekordową sprzedaż, rekordowe zakupy ziemi oraz rekordowe uruchomienia nowych inwestycji przy niespotykanym dotąd zróżnicowaniu oferty. Osiągnęliśmy to wszystko kontynuując politykę wypłaty 100% zysku w postaci dywidendy oraz utrzymując bezpieczny stan gotówki i bardzo niskie zadłużenie.

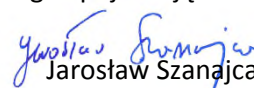


Skonsolidowany zysk netto Grupy Kapitałowej Dom Development S.A. w 2015 roku wyniósł 80,8 mln zł. Mając na uwadze komfortową sytuację finansową i znaczne zasoby gotówki, Zarząd po raz kolejny zarekomenduje wypłatę całego zysku w postaci dywidendy, co daje 3,25 zł na akcję.

W 2015 roku sprzedaliśmy 2 383 lokale, o 23% więcej niż rok wcześniej. Udało nam się to dzięki zróżnicowaniu i dopasowaniu struktury oferty do zapotrzebowania rynku – nasi klienci mogli wybierać spośród 13 lokalizacji w Warszawie i 3 we Wrocławiu. Zbilansowaliśmy naszą stołeczną ofertę po obu stronach Wisły, a sprzedaż rosła z kwartału na kwartał w całym roku, aż do 678 lokali w IV kwartale. W IV kwartale ustanowiliśmy też rekord przekazania – 1 019 lokali. Świadczy to o potencjale i sprawności Dom Development S.A., będących wynikiem prawie 20 lat doświadczenia na rynku.

Wzrost sprzedaży pociąga za sobą konieczność uzupełniania oferty poprzez sukcesywne zakupy nowych gruntów i sprawne wprowadzanie kolejnych projektów do realizacji. W 2015 roku wydaliśmy na zakup działek ok. 320 mln zł i uzupełniliśmy bank ziemi o 12 lokalizacji z potencjałem wybudowania 4,5 tysiąca lokali. Dzięki dużym zasobom gotówki jesteśmy w stanie kupować atrakcyjne działki trzymając się konserwatywnych kryteriów zakupu. Potwierdzeniem jakości nowych gruntów jest fakt, że na 9 spośród wspomnianych 12 działek rozpoczęliśmy lub zamierzamy rozpocząć budowę przed upływem roku od ich zakupu. Wszystkie te projekty mają satysfakcjonującą nas marżę, a te już uruchomione sprzedają się w bardzo dobrym tempie.

Sądzę, że rynek wszedł w nowy etap, w którym można oczekiwać długookresowego, stabilnego wzrostu. Polska gospodarka wspiera się na solidnych podstawach i potencjalne istotne ryzyka wynikałyby ze zjawisk o zasięgu globalnym. Współczesna gospodarka jest systemem naczyń połączonych, a tempo rozprzestrzeniania się trendów jest coraz szybsze. Standardem życia zbliżamy się do krajów Europy Zachodniej i trend ten nie powinien omijać warunków mieszkaniowych. Może to być istotnym wsparciem dla popytu zwłaszcza w spółkach takich jak Dom Development S.A., w których dominują mieszkania o podwyższonym standardzie. Organizacyjnie, finansowo i ofertowo jesteśmy przygotowani na wejście rynku na nowy „poziom normalny”. Sądzę, że 2016 rok będzie kolejnym dobrym rokiem dla Dom Development S.A. – nasza oferta nigdy jeszcze nie była tak zróżnicowana, mamy bardzo komfortową sytuację finansową oraz doświadczenie, które pozwala nam ze spokojem przechodzić przez czasowe zawirowania i z wyprzedzeniem dostrzegać pojawiające się szanse.



Jarosław Szanajca

Prezes Zarządu Dom Development S.A.

Szanowni Państwo,

Z dumą podsumowuję miniony, 2016 rok. Tak, jak się spodziewaliśmy, dalszy wzrost rynku mieszkaniowego doprowadził do kolejnych rekordów w wolumenach sprzedaży przy stabilnych cenach. Głównymi beneficjentami silnego popytu były spółki takie jak Dom Development S.A. – o bogatych zasobach, wiedzy i bardzo dobrej organizacji, dzięki której podaż dotrzymywała tempa rosnącemu zainteresowaniu klientów.



Udało nam się wzbogacić naszą ofertę na niespotykaną dotąd skalę – w 2016 roku nabywcy mogli wybierać spośród lokali w ponad 20 lokalizacjach. W efekcie w 2016 roku sprzedaliśmy 2 735 lokali, o 15% więcej niż w 2015 roku. Na stołecznym rynku mocno zaznaczyliśmy naszą obecność po lewej stronie Wisły, co przełożyło się na wzrost wartości średniej transakcji – w minionym roku przekroczyła ona 500 tys. zł. Odczytuję to jako oznakę bardzo dużego zaufania ze strony naszych klientów. Wzrost wartości transakcji świadczy także o tym, że wśród nabywców naszych mieszkań dominują klienci kupujący lokale na własne potrzeby, co stanowi zdrową podstawę popytu.

Cieszymy się z naszych osiągnięć, jednak przede wszystkim skupiamy się na zapewnieniu Dom Development S.A. warunków do dalszego wzrostu. W 2016 roku przeznaczaliśmy na zakup gruntów około 280 mln zł, skonsolidowany cash flow z działalności operacyjnej wyniósł 265 mln zł, a środki pieniężne na zakończenie roku w kwocie 437 mln zł przekraczały zobowiązania odsetkowe o 57 mln zł.

Siła bilansu jest naszą przewagą w sytuacji zaostrzającej się konkurencji na rynku gruntów. Stać nas na duże zakupy i dokonywanie szybkich płatności. Pozwala nam także rozwijać naszą działalność – jesteśmy gotowi na wprowadzenie do budowy rekordowej liczby mieszkań w 2017 roku, rozważamy też ekspansję na rynek trójmiejski. Jak poinformowaliśmy na początku stycznia, Dom Development S.A. ma wyłączność na negocjacje w sprawie nabycia spółek z segmentu mieszkaniowego Grupy Kapitałowej Euro Styl – jednego z liderów trójmiejskiego rynku.

Te ambitne plany nie zmieniają naszej polityki dywidendowej – Zarząd Dom Development S.A. piąty rok z rzędu rekomenduje wypłatę 100% zysku Grupy Kapitałowej naszym Akcjonariuszom. Przy skonsolidowanym zysku netto za 2016 rok na poziomie 126 mln zł oznacza to wypłatę 5,05 zł na akcję – kwoty rekordowej w naszej 10-letniej historii na GPW.

W 2017 roku spodziewamy się kontynuacji korzystnych trendów z 2016 roku. Nadal sądzimy, że otoczenie rynkowe nam sprzyja i jedynie zjawiska o skali globalnej mogą być głównym potencjalnym źródłem spowolnienia rynku mieszkaniowego. Z zainteresowaniem obserwujemy natomiast stronę podażową, która może istotnie wpłynąć na sytuację rynkową w tym roku. W skali i jakości naszego banku ziemi dostrzegamy jedną z głównych przewag konkurencyjnych Dom Development S.A. - pozwala nam ona z optymizmem patrzeć na nasze perspektywy w 2017 roku.


Jarosław Szanajca
Prezes Zarządu Dom Development S.A.

Szanowni Państwo,

Rok 2017 był przełomowy dla Dom Development S.A. i jej Grupy Kapitałowej. Osiągnęliśmy nowy poziom działalności, niespotykany dotąd na polskim rynku deweloperskim. Sprzedaliśmy blisko 4.000 lokali i przekazaliśmy ponad 2.900. Rozwinęliśmy nasz potencjał strategiczny zdecydowanie wychodząc poza Warszawę poprzez akwizycję Grupy Euro Styl S.A. z Trójmiasta i intensywny rozwój Dom Development Wrocław Sp. z o.o.. Przy tylu zmianach i skokowym wzroście skali działalności w minionym roku terminowo wybudowaliśmy niemal 3.000 lokali, ustanawiając kolejny rekord.

Zakup Grupy Kapitałowej Euro Styl S.A. to kamień milowy w historii Dom Development S.A.. Ze środków własnych nabyliśmy dewelopera z około 10-proc. udziału w rynku trójmiejskim i w bardzo dobrej kondycji finansowej. W połączeniu ze wzrostem organicznym to przejęcie pozwoliło na skokowy wzrost skali naszej działalności – sprzedaż Grupy wzrosła o 45% w 2017 roku. Euro Styl S.A. bardzo dobrze wpasowuje się w Grupę Kapitałową Dom Development S.A. plasując swoją ofertę na wyższej półce segmentu popularnego oraz kładąc nacisk na jakość i dobrą reputację.

Miniony rok był przełomowy także dla naszej działalności we Wrocławiu. Dom Development Wrocław Sp. z o.o., wzmocniony o doświadczoną kadrę, nabył działki pod budowę ponad 500 lokali w 4 lokalizacjach. W 2018 roku spodziewamy się wymiernych efektów pracy włożonej w rozbudowę potencjału Grupy na rynku wrocławskim – dużego wzrostu sprzedaży i udziału w rynku. W najbliższych latach oczekujemy wzrostu znaczenia Trójmiasta i Wrocławia w wynikach Grupy.

Działalność Grupy Kapitałowej Dom Development S.A. nadal była jednak skoncentrowana przede wszystkim w Warszawie, gdzie od wielu lat pozostajemy niekwestionowanym liderem. Stołeczny rynek pobił kolejny rekord liczby sprzedanych mieszkań, a nam udało się utrzymać w nim 11-proc. udział. Mimo silnej konkurencji pozyskaliśmy atrakcyjne grunty pod kolejne inwestycje, m.in. działkę na ponad 1.300 lokali pod kontynuację naszego flagowego projektu, osiedla Żoliborz Artystyczny.

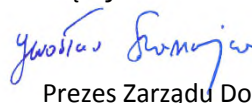
Rekordowe wyniki Dom Development S.A. to także efekt niskich stóp procentowych, rosnących płac i niskiego bezrobocia. W Warszawie, Trójmieście i Wrocławiu obserwujemy niedobór pracowników, stymulujący migrację do tych miast. Napływ ludności wspiera popyt inwestycyjny na mieszkania – nowoprzybyli mieszkańcy szukają zazwyczaj lokum na wynajem. Silny rynek pracy i wzrost gospodarczy pomagają także w podjęciu decyzji o poprawie warunków mieszkaniowych.

Niedobór rąk do pracy nie ominął sektora budowlanego. Generalni wykonawcy zmagają się z brakiem pracowników i presją na wzrost płac. Kłopoty branży budowlanej dotknęły nas w stosunkowo niewielkim stopniu – w minionym roku wszystkie 23 projekty z prawie 3.000 lokali zakończyliśmy terminowo. Problemy spółek budowlanych nasiliły się jednak dopiero w drugiej połowie 2017 roku i w bieżącym roku mogą wystąpić większe trudności.

W 2017 roku rynek wciąż jeszcze znajdował się w równowadze, choć już w IV kwartale deweloperzy wprowadzili do realizacji mniej inwestycji. Skurczyła się oferta rynkowa i przyspieszył wzrost cen. Może to być początek osłabienia strony podaźowej, które przy silnym popycie doprowadzi do dalszego wzrostu cen. Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. zdołała utrzymać tempo narzucone przez silny rynek – w 2017 roku wprowadziliśmy do realizacji 29 projektów obejmujących 3.743 lokale oraz zabezpieczyliśmy przyszłą ofertę poprzez zakupy gruntów z potencjałem budowy ponad 4.200 lokali wydając 351 mln zł.

Nieziemiennie utrzymujemy bardzo silny bilans – 2017 rok zakończyliśmy z 331 mln zł skonsolidowanej gotówki i tylko 6,4% zadłużenia netto do kapitałów własnych Grupy. Podtrzymujemy dotychczasową politykę dywidendową – Zarząd rekomenduje wypłatę 100% skonsolidowanego zysku netto za rok 2017 Akcjonariuszom. Przy osiągniętym wyniku 190,8 mln zł oznacza to rekordową w naszej historii dywidendę 7,60 zł na akcję.

Celem na 2018 rok jest optymalne wykorzystanie naszych bogatych zasobów dla osiągnięcia jak największych korzyści z bardzo sprzyjającej nam sytuacji rynkowej. Zamierzamy koncentrować się na maksymalizacji marży i utrzymaniu skali działalności Grupy. Wciąż jest dużo chętnych do zakupu mieszkań, których coraz mniej w ofercie rynkowej.

 Jarosław Szanajca
Prezes Zarządu Dom Development S.A.

Szanowni Państwo,

Miniony rok był zdecydowanie pomyślny nie tylko dla naszej Grupy, ale i wszystkich akcjonariuszy Dom Development S.A. – rekordowe 227 mln zł skonsolidowanego zysku netto oznacza możliwość wypłaty rekordowej dywidendy w wysokości 9,05 zł na akcję.

2018 rok upłynął pod znakiem silnego popytu i wyzwań po stronie podażowej, z którymi w mojej ocenie Dom Development S.A. i cała Grupa Kapitałowa bardzo dobrze sobie poradziły. Wykorzystaliśmy sprzyjającą koniunkturę i skupiliśmy na maksymalizacji marży. Rekordowo niskie stopy procentowe, bardzo silny rynek pracy i wzrost płac niezmiennie wspierały popyt na mieszkania.

Po stronie podażowej piętrzyły się natomiast wyzwania, którym jako nieliczni podołaliśmy. Rosnące koszty budowy i ograniczona dostępność usług budowlanych w parze z trudnościami w uzyskiwaniu pozwoleń administracyjnych przełożyły się na ograniczenie oferty rynkowej. W tym czasie Grupa Dom Development utrzymywała zróżnicowaną, atrakcyjną ofertę – w minionym roku rozpoczęliśmy budowę 30 projektów z niemal 3.600 lokalami. Udało nam się to dzięki wysokiej jakości bankowi ziemi pozwalającemu na szybki start inwestycji oraz zwiększeniu skali własnego generalnego wykonawstwa.

Silny popyt i niedostateczna podaż rynkowa doprowadziły do wzrostu cen nieruchomości. Przewidując taki scenariusz, już rok temu sygnalizowaliśmy, że naszym priorytetem jest koncentracja na marżach, nie zaś wolumenie sprzedaży. Ta strategia okazała się właściwa. W 2018 roku sprzedaliśmy 3.602 lokale odnotowując jednocześnie istotne wzrosty cen na wszystkich naszych projektach. Mieszkania o podwyższonym standardzie to segment, w którym marka Dom Development jest szczególnie silna. W 2018 roku wprowadziliśmy do oferty kolejne etapy naszych flagowych inwestycji - Mariny Mokotów i Żoliborza Artystycznego. Oba projekty spotkały się z bardzo dużym zainteresowaniem klientów.

Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. bardzo dobrze sobie poradziła także z problemami branży budowlanej. Zgodnie z planem zakończyliśmy budowę 34 projektów z ponad 4.400 lokalami i przekazaliśmy klientom rekordową liczbę 3.632 lokali utrzymując jednocześnie wysoki poziom jakości i satysfakcji klientów.

Zgodnie z deklaracjami sprzed roku, intensywnie rozwijaliśmy działalność Grupy poza Warszawą. Stołeczny rynek nadal dominuje w naszej działalności – przypada na niego około 70% sprzedaży i przekazania Grupy, jednak widzimy duży potencjał w Trójmieście i Wrocławiu, których udział w skonsolidowanych wynikach powinien rosnąć w najbliższych latach. Po pierwszym pełnym roku konsolidacji Euro Styl S.A., trójmiejskiego dewelopera o ugruntowanej pozycji i 10% udziale w tamtejszym rynku, patrząc na perspektywy Grupy w Trójmieście z jeszcze większym optymizmem. W kwietniu 2018 roku Pan Mikołaj Konopka, Prezes Zarządu Euro Styl S.A., został Członkiem Zarządu Dom Development S.A. – doceniamy kompetencje naszego trójmiejskiego zespołu i staramy się jak najbardziej je wykorzystywać z pożytkiem dla całej Grupy.

W 2018 roku znacząco zwiększyliśmy nasze banki ziemi w Trójmieście, gdzie kupiliśmy 5 działek z potencjałem budowy ponad 1.400 lokali i Wrocławiu, gdzie w ciągu dwunastu miesięcy kupiliśmy grunty pod 4 projekty na ponad 900 lokali. Na najtrudniejszym, warszawskim rynku wzbogaciliśmy bank ziemi o jeden projekt apartamentowy na 400 lokali oraz zabezpieczyliśmy wyłączność zakupu działek o znaczącym potencjale. Wszystkie zakupione grunty pozwalają na szybkie wprowadzenie do realizacji projektów o atrakcyjnych marżach.

W 2018 roku Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. powiększyła się o Dom Construction Sp. z o.o., firmę generalnego wykonawcy usług budowlanych. Rozwój własnego generalnego wykonawstwa był naszą odpowiedzią na problemy branży budowlanej z dostępnością usług i gwałtownym wzrostem kosztów. W krótkim czasie udało nam się stworzyć dobrze zorganizowaną i efektywną spółkę wykonawczą, która nawet na trudnym rynku sprawnie prowadzi budowę trzech prestiżowych projektów: Żoliborz Artystyczny, Apartamenty Dolny Mokotów i Apartamenty Ogrodowa.

W bieżącym roku spodziewam się kontynuacji trendów z 2018 roku – wciąż głównym wyzwaniem będzie zapewnienie atrakcyjnej oferty w odpowiedzi na silny popyt wspierany niskimi stopami procentowymi. Aby mu sprostać, należy zmierzyć się z ograniczoną dostępnością gruntów i trudnościami z uzyskiwaniem pozwoleń administracyjnych, zwłaszcza na rynku warszawskim. Wieloletnie doświadczenie, sprawna organizacja i siła bilansu dają nam przewagę, dzięki której jesteśmy w stanie od lat utrzymywać satysfakcjonujące marże przy tak dużej skali działalności. Znaczne zasoby gotówki i bardzo niskie zadłużenie pozwalają nam rozważnie podejmować decyzje mając na względzie długookresowy wzrost wartości Spółki i Grupy.

Sądzę, że Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. obrała właściwą strategię działania w obecnych warunkach rynkowych – w 2019 roku nadal będziemy koncentrować się na maksymalizacji marży, wzroście udziału Trójmiasta i Wrocławia w działalności Grupy oraz zwiększeniu skali wewnętrznego generalnego wykonawstwa poprzez rozwój Dom Construction Sp. z o.o.

Jarosław Szanajca
Prezes Zarządu Dom Development S.A.



Szanowni Państwo,

Z prawdziwą przyjemnością przekazuję Państwu Raport za 2019 rok – kolejny, w którym możemy pochwalić się rekordowym wynikiem finansowym oraz dalszym rozwojem i dywersyfikacją działalności Grupy Kapitałowej Dom Development S.A.

Doświadczeni, dobrze zorganizowani i stabilni finansowo deweloperzy są w stanie odpowiedzieć na silny popyt efektywnie zarządzając ofertą i sprawnie realizując kolejne inwestycje. W 2019 roku utrzymaliśmy skalę działalności na wysokim, zbliżonym do poprzedniego roku poziomie. Sprzedaliśmy 3.661 lokali, w tym 2.347 w Warszawie, gdzie od wielu lat jesteśmy niekwestionowanym liderem. Z powodzeniem kontynuowaliśmy dywersyfikację działalności Grupy znacząco zwiększając skalę biznesu w Trójmieście i Wrocławiu, gdzie sprzedaliśmy odpowiednio 859 i 455 lokali, tj. o 14% i 69% więcej niż przed rokiem.

Warszawa, Trójmiasto i Wrocław to regiony silnie przyciągające nowych mieszkańców, co przekłada się na wysokie zapotrzebowanie na mieszkania. Podaż rynkowa w coraz mniejszym stopniu jest w stanie sprostać silnemu popytowi. W konsekwencji ceny rosły na wszystkich trzech rynkach, na których działamy, co pozytywnie wpłynęło na nasze marże i wyniki finansowe.

Wzrost marż wynika również z poprawy efektywności kosztowej. Istotnym wsparciem na tym polu było własne generalne wykonawstwo, które bardzo silnie rozwinęliśmy w 2019 roku. Powołana w 2018 roku Dom Construction Sp. z o.o. to doskonale zorganizowany generalny wykonawca, który w minionym roku z powodzeniem łączył szybkie tempo wzrostu w Warszawie i we Wrocławiu z efektywną, terminową realizacją inwestycji przy zachowaniu najwyższej jakości.

Zgodnie z obraną strategią, miniony rok wykorzystaliśmy przede wszystkim na dalsze wzmocnienie banków ziemi w Trójmieście i we Wrocławiu oraz konsekwentne uzupełnianie banku ziemi w Warszawie. Ceny działek wciąż są wysokie, w szczególności w stolicy, gdzie skomplikowana sytuacja prawna i trudności administracyjne dodatkowo ograniczają podaż nowych nieruchomości. Uważnie monitorujemy rynek gruntów, podejmując decyzje zakupowe w oparciu o kryterium możliwości uzyskania satysfakcjonujących marż.

Strategia maksymalizacji marż przynosi wymierne efekty – Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. osiągnęła 30% marży brutto ze sprzedaży w 2019 roku oraz rekordowy skonsolidowany zysk netto na poziomie 256 mln zł.

Konsekwentnie realizujemy naszą politykę dywidendową, zakładającą maksymalizację wypłat przy uwzględnieniu bieżącej sytuacji Spółki i Grupy, planów rozwoju oraz sytuacji rynkowej. Od jej ogłoszenia w 2013 roku wypłaciliśmy Akcjonariuszom ponad 820 mln zł, utrzymując jednocześnie wysoki stan gotówki i niskie zadłużenie odsetkowe netto. W tym roku ponownie rekomendujemy wypłatę rekordowej dywidendy w kwocie 9,50 zł na akcję, czyli niemal 240 mln zł. W kolejnych latach chcielibyśmy zapewnić naszym Akcjonariuszom rosnące dywidendy, zachowując jednak część zysku na potrzeby dalszego budowania potencjału Spółki i Grupy.

W minionym roku byliśmy jednym z głównych beneficjentów silnego popytu na mieszkania. W 2020 roku będziemy kontynuowali obraną strategię i nadal wykorzystywali możliwości, które stwarza sprzyjająca sytuacja rynkowa. Widzimy bardzo duży potencjał wzrostu w Trójmieście i Wrocławiu, który w połączeniu z dominującą pozycją Dom Development S.A. w Warszawie, powinien przynieść dalsze wzrosty skali działalności Grupy.

Jarosław Szanajca
Prezes Zarządu Dom Development S.A.

LIST PREZESA ZARZĄDU DOM DEVELOPMENT S.A.



Szanowni Państwo,

2020 rok upłynął pod znakiem epidemii COVID-19, która wpłynęła na życie każdego z nas. Dla mnie był to też okres wzmożonego poczucia odpowiedzialności – za naszych pracowników, kontrahentów i klientów. Ubiegły rok obfitował w nieznane nam dotąd wyzwania, a istniejące trudności przybrały na sile. Był to również czas wielu szans i możliwości, które dobrze wykorzystaliśmy. Nasze wysiłki przyniosły wymierne efekty - w minionym roku wzmociliśmy pozycję na wszystkich rynkach i wypracowaliśmy rekordowe wyniki finansowe.

NASZĄ SIŁĄ JEST ORGANIZACJA

Wprowadzenie stanu epidemii w Polsce w marcu minionego roku i związane z nią restrykcje wymusiły liczne zmiany w sposobie funkcjonowania biznesu. Uważam, że Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. bardzo dobrze poradziła sobie z tym wyzwaniem – już w pierwszej połowie marca wypracowaliśmy procedury i wdrożyliśmy możliwość odbywania spotkań online, a nawet zdalnego zawierania umów. Nasze biura sprzedaży pozostały otwarte, a prace na budowach postępowały zgodnie z harmonogramem i budżetem. Bardzo szybko powróciliśmy do pracy stacjonarnej. Tak sprawna adaptacja do nowych warunków była możliwa dzięki naszej głównej przewadze – jakości organizacji. A organizacja to ludzie – nasi pracownicy, którzy w tym roku szczególnie dowiedli swego profesjonalizmu i zaangażowania.

RYNKOWA OFENSywa

Nasze wysiłki przyniosły wymierne efekty - w minionym roku Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. sprzedała 3 756 lokali, a IV kwartał 2020 roku z wynikiem 1 130 lokali sprzedanych był rekordowy w naszej historii. Wzmocniliśmy naszą pozycję konkurencyjną, zwiększając udziały we wszystkich rynkach, na których działamy – warszawskim, trójmiejskim i wrocławskim. Jako jedni z nielicznych byliśmy w stanie sprawnie uzupełniać ofertę dostarczając na rynek wysokiej jakości mieszkania. W efekcie nasze ceny utrzymywały się na „przedcovidowym” poziomie, a wręcz nieco rosły. Dzięki temu zdołaliśmy nie tylko zwiększyć wolumen, ale i wartość sprzedaży.

W 2020 roku rozpoczęliśmy budowę 39 projektów z 4 054 lokalami, sprawnie radząc sobie z ograniczonym funkcjonowaniem administracji i utrudnionym uzyskiwaniem niezbędnych pozwoleń. Wszystkie nasze budowy były realizowane zgodnie z planem, dzięki czemu nasi klienci mogli odbierać swoje mieszkania w terminie, a często nawet z wyprzedzeniem. Jednocześnie ocena jakości naszych osiedli i satysfakcja klientów, którą monitorujemy od lat, wzrosły do rekordowych poziomów. Taka sytuacja cieszy szczególnie w czasach, kiedy szukamy przede wszystkim bezpieczeństwa, a na znaczeniu zyskuje silna marka i rekomendacje dotychczasowych klientów.

REKORDOWE WYNIKI

Terminowa realizacja budów przełożyła się na zgodne z planem przekazania. W 2020 roku rozpoznaliśmy w wyniku 3 006 lokali, a ich wartość osiągnęła rekordowy poziom 1 815 mln zł, co daje średnią wartość przekazanego mieszkania na poziomie 604 tys. zł. Ten imponujący wynik jest efektem korzystnej struktury przekazania - w minionym roku zakończyliśmy budowę wielu mieszkań o podwyższonym standardzie, o znacznej wartości oraz rentowności ze sprzedaży.

Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. w 2020 roku wypracowała 302 mln zł zysku netto - najwięcej w swojej historii. Wynik ten cieszy tym bardziej, że jest efektem konsekwentnego, zrównoważonego wzrostu Grupy, będącej liderem polskiego rynku mieszkaniowego.

... I POTENCJAŁ

2021 rok rozpoczynamy z rekordowym potencjałem wyników – 4 111 mieszkań sprzedanych i jeszcze nie przekazanych, o wartości 2 222 mln zł, w większości zostanie rozpoznana w tegorocznym rachunku zysków i strat.

W naszej działalności niezmiennie stawiamy na bezpieczeństwo finansowe – na koniec 2020 roku dysponowaliśmy 636 mln zł gotówki, tj. o 266 mln zł więcej niż nasze łączne zobowiązania z tytułu kredytów i obligacji.

Udało nam się pogodzić wysoką rentowność, wzrost skali oraz bardzo silny bilans z wypłatą rekordowej dywidendy. We wrześniu wypłaciliśmy Akcjonariuszom łącznie 240 mln zł, tj. 9,50 zł na akcję, plasując się wśród spółek o najwyższej stopie dywidendy na GPW.

W tym roku chcielibyśmy spełnić naszą deklarację z marca 2020 roku i wypłacić dywidendę wyższą niż w roku ubiegłym w ujęciu zarówno nominalnym, jak i realnym. Jednocześnie, mając na uwadze ambitne plany rozwoju, część zysku przeznaczymy na wzmocnienie bilansu Grupy.

EKSPANSJA GRUPY

W 2020 roku szczególnie uważnie przyglądaliśmy się otoczeniu i analizowaliśmy, w jaki sposób najlepiej odnaleźć się w nowej rzeczywistości. Wykorzystaliśmy ten czas na optymalizację procesów wewnątrz Grupy, wdrożyliśmy nowe rozwiązania informatyczne, a także analizowaliśmy możliwe ścieżki dalszego rozwoju.

Minęły już ponad trzy lata, odkąd poprzez akwizycję Euro Styl S.A. weszliśmy na rynek trójmiejski. Ten krok był przełomowy dla całej Grupy Kapitałowej Dom Development S.A. Z powodzeniem zintegrowaliśmy dwie organizacje ucząc się od siebie nawzajem i inspirując do rozwoju. W ciągu tych trzech lat Euro Styl S.A. niemal podwoił wolumen sprzedaży i wypracował 218 mln zł zysku netto.

W 2018 roku ruszyliśmy z własnym generalnym wykonawstwem poprzez Dom Construction Sp. z o.o., efektywną i zyskowną spółkę wykonawczą, budującą mieszkania najwyższej jakości.

W minionych latach zdołaliśmy pogodzić intensywny rozwój z optymalizacją procesów, dzięki czemu Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. jest gotowa na dalszy rozwój biznesu i wzrost skali działania. Jesteśmy deweloperem wyspecjalizowanym przede wszystkim w wielkomiejskich, wieloetapowych projektach o podwyższonym standardzie.

Działamy na trzech spośród czterech najbardziej perspektywicznych rynków – w Warszawie, Trójmieście i Wrocławiu. Teraz przyszedł czas na Kraków, drugi po Warszawie największy rynek mieszkaniowy w Polsce. Naszym celem na 2021 rok jest rozwój działalności Grupy na tym rynku.

Jarosław Szanajca

Prezes Zarządu Dom Development S.A.

NOWE OTWARCIE

W tym roku mija 25 lat od powstania Dom Development S.A. Z dumą podsumowuję nasze dokonania i jestem wdzięczny wszystkim, którzy ten sukces współtworzyli.

W szczególności chciałbym podziękować Januszowi Zalewskiemu, który dołączył do naszego zespołu w 1999 roku, na wczesnym etapie rozwoju naszej Spółki. Dzień publikacji tego raportu rocznego, 12 marca 2021 roku, jest ostatnim dniem jego pracy przed przejściem na emeryturę. Po 22 latach Janusz Zalewski odchodzi z funkcji Wiceprezesa Zarządu i Dyrektora Finansowego Dom Development S.A., spółki w doskonałej kondycji finansowej i z rekordowymi wynikami. Nie żegnamy się jednak całkowicie – z radością przyjąłem decyzję naszego głównego akcjonariusza o powołaniu Janusza Zalewskiego w skład Rady Nadzorczej Dom Development S.A.

Nowym dyrektorem finansowym i Wiceprezesem Zarządu Dom Development S.A. zostanie Leszek Stankiewicz, świetny menadżer o bogatym doświadczeniu, dotychczas odpowiedzialny m.in. za finanse Dom Construction Sp. z o.o. Cieszy mnie, że sukcesja na tak kluczowym stanowisku odbywa się w sposób płynny i kontrolowany.

PERSPEKTYWY I WYZWANIA 2021 ROKU

Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. wchodzi w nowy rok jako niekwestionowany lider rynku mieszkaniowego w Polsce. To ogromny zaszczyt, ale i zobowiązanie wobec tysięcy osób, które postanowiły, że z nami spełnią marzenie o własnym domu. Gwarantem jego realizacji niezmiennie są jakość organizacji i bezpieczeństwo finansowe Grupy Kapitałowej Dom Development S.A.

Jestem dobrej myśli i z optymizmem patrzę w przyszłość. Wykorzystaliśmy sprzyjającą koniunkturę na rynku mieszkaniowym i istotnie zwiększyliśmy nasze udziały rynkowe oraz przewagę konkurencyjne.

W 2021 roku skoncentrujemy się umacnianiu naszej pozycji na dotychczasowych rynkach oraz ekspansji na rynku krakowskim. Nie osiadamy na laurach i wciąż widzimy duży potencjał wzrostu dla naszej działalności i wyników, a tym samym zwiększanie wartości dla naszych Akcjonariuszy.

LIST PREZESA ZARZĄDU DOM DEVELOPMENT S.A.



Szanowni Państwo,

Z dumą przekazuję na Państwa ręce raport za 2021 rok, który pod wieloma względami był bardzo szczególny dla Dom Development S.A. i jej Grupy Kapitałowej. Był to przede wszystkim okres wyjątkowej pracy, która przyniosła wymierne wyniki i wiele satysfakcji.

25 LAT SPEŁNIAMY MARZENIA

W 2021 roku obchodziliśmy jubileusz 25-lecia działalności. Przez ostatnie ćwierć wieku zbudowaliśmy 45 tysięcy mieszkań, spełniając marzenia o własnym domu ponad 130 tysięcy osób. Dom Development S.A. jest liderem rynku mieszkaniowego w Polsce, o ugruntowanej pozycji i silnej marce, kojarzonej z bezpieczeństwem i najwyższą jakością. Od wielu lat utrzymujemy najwyższy udział w stołecznym rynku, Euro Styl jest liderem w Trójmieście, a we Wrocławiu mamy ugruntowaną pozycję na podium.

Z dumą podsumowuję ten czas, zwłaszcza, że rok 2021 był dla nas szczególnie pomyślny – po raz kolejny pobiliśmy własne rekordy sprzedaży, skali działalności, wyników finansowych, a także przyszłego ich potencjału. Zgodnie z zapowiedziami, rozszerzyliśmy naszą działalność o Kraków, drugi co do wielkości po Warszawie rynek mieszkaniowy w Polsce.

W GRUPIE SIŁA

Na przestrzeni lat Grupa Dom Development S.A. rozwinęła się zarówno pod względem geograficznym, jak i integracji pionowej, budując kompetencje w zakresie generalnego wykonawstwa.

Kluczowym zasobem w działalności deweloperskiej jest ziemia, zaś kluczową kompetencją – umiejętność trafnej oceny możliwości inwestycyjnych działek. W Dom Development wierzymy, że szczególnie cenna jest znajomość lokalnych uwarunkowań i dlatego rozwijamy się przez lokalnie działające spółki deweloperskie. Od połowy 2021 roku model ten wdrażamy również w Krakowie.

Wysoko przez nas oceniany potencjał rynku krakowskiego oraz udane doświadczenia w akwizycji i integracji spółek w ramach Grupy sprawiły, że w minionym roku postanowiliśmy mocniej zaznaczyć naszą obecność w stolicy Małopolski. Niedługo po włączeniu Sento S.A. do Grupy Dom Development S.A. przystąpiliśmy do negocjacji w sprawie nabycia spółek z dobrze znanej mieszkańcom Krakowa Grupy BUMA. Transakcję sfinalizowaliśmy już w lutym 2022 roku, istotnie

zwiększając nasz potencjał na tym rynku – nasze krakowskie spółki sprzedały w 2021 roku łącznie ponad 500 lokali, zaś w lokalnym banku ziemi posiadamy obecnie grunty o możliwości wybudowania ponad 2 tysięcy lokali.

ROK REKORDÓW

W 2021 roku Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. weszła na nowy poziom działalności. Konsekwentnie realizowaliśmy strategię maksymalizacji marży, jednocześnie osiągając rekordowy wolumen sprzedaży. W efekcie, zwiększyliśmy wolumen sprzedaży do 4 066 lokali, tj. o 8% w porównaniu do 2020 roku, zaś jej wartość wzrosła aż o 21% - do poziomu przeszło 2,5 miliarda złotych. Dominujemy na rynku mieszkań o najwyższej jakości, co potwierdza średnia wartość transakcji w Grupie na poziomie – w 2021 roku wzrosła ona do 667 tys. zł.

Także skala realizowanych inwestycji była rekordowa – na dzień 31 grudnia 2021 roku mieliśmy 5 930 lokali w budowie. Wszystkie nasze projekty postępowaly zgodnie z planem i przy bardzo satysfakcjonujących marżach, mimo silnej presji na wzrost kosztów. Jest to zasługa przede wszystkim generalnych wykonawców należących do Grupy Kapitałowej Dom Development S.A.

Rekordowej skali działalności towarzyszyły rekordowe wyniki finansowe. W minionym roku przekazaliśmy klientom 3 332 lokale, rozpoznając 1 897 mln zł przychodów ze sprzedaży. Konsekwentnie i z powodzeniem realizujemy strategię maksymalizacji marży, która wzrasta z roku na rok. Rentowność sprzedaży w 2021 roku wyniosła aż 33%. W efekcie, wypracowaliśmy rekordowy zysk netto – 325 mln zł. Rekord ten cieszy tym bardziej, że osiągnęliśmy go zwiększając jednocześnie potencjał przyszłych wyników do nienotowanego dotąd poziomu.

WYMAGAJĄCE OTOCZENIE

Sukcesy minionego roku cieszą tym bardziej, że są wynikiem wyjątkowej pracy w bardzo wymagającym otoczeniu rynkowym. Głównym problemem rynku mieszkaniowego w 2021 roku był niedobór podaży. Relacja poziomu oferty do sprzedaży była rekordowo niska i wskazywała na nierównowagę rynkową. Zakłada się, że poziom oferty powinien odpowiadać rocznemu wolumenowi sprzedaży, tymczasem na przestrzeni 2021 roku ten poziom w Warszawie był o ponad połowę niższy.

Głównym ograniczeniem podaży nowych mieszkań była niska dostępność gruntów umożliwiających sprawną realizację inwestycji. Skomplikowana sytuacja prawna działek, ich wygórowane ceny oraz długi czas oczekiwania na decyzje administracyjne skutecznie hamowały skalę działalności deweloperów, zwłaszcza spółek o mniejszym doświadczeniu i zasobach.

Jako Grupa Dom Development zdołaliśmy efektywnie odpowiadać na wysoki popyt rynkowy i utrzymaliśmy pozycję lidera rynku mieszkaniowego w Polsce. Co ważne, bijąc liczne rekordy działalności, w minionym roku zdołaliśmy jednocześnie zwiększyć nasz potencjał przyszłych wyników.

KONSEKWENTNIE BUDUJEMY POTENCJAŁ

2022 rok rozpoczynamy w bardzo komfortowej sytuacji. Ponad 5 tysięcy sprzedanych mieszkań o wartości netto przekraczającej 3 miliardy złotych zostanie rozpoznane w przyszłych wynikach, z czego niemal 4 tysiące lokali będą mogły zostać przekazane w 2022 roku.

Rekordowy jest także potencjał naszego banku ziemi – niemal 17 tysięcy lokali do wybudowania na koniec 2021 roku. Co ważne, są to grunty inwestycyjne w atrakcyjnych lokalizacjach, często pod wieloetapowe osiedla, będące domeną naszej Grupy. W samej tylko Warszawie, uchodzącej za najtrudniejszy rynek pod względem dostępności działek inwestycyjnych, zwiększyliśmy potencjał banku ziemi o niemal jedną czwartą - do poziomu ponad 9,3 tysiąca lokali.

O skali naszego potencjału i pozycji konkurencyjnej świadczy także nasze bezpieczeństwo finansowe. Pomimo znacznych zakupów gruntów, nasze środki pieniężne na koniec roku przekraczały o 255 mln zł zobowiązania z tytułu kredytów i obligacji. Z 648 mln zł środków pieniężnych oraz 414 mln zł niewykorzystanych linii kredytowych, na koniec 2021 roku, mieliśmy do dyspozycji kapitał przekraczający miliard złotych.

W Dom Development S.A. powodzenie finansowe przekłada się na wymierne korzyści dla Akcjonariuszy. Wypłacamy dywidendę nieprzerwanie od debiutu giełdowego, w tym rekordowe 254 mln zł, tj. 10 złotych na akcję w 2021 roku. Łącznie, w ciągu minionych 15 lat, wypłaciliśmy naszym Akcjonariuszom niemal 1,5 miliarda złotych.

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Jako lider rynku mieszkaniowego w Polsce mamy istotny wpływ na warunki życia wielu osób: mieszkańców naszych osiedli, prawcówników zatrudnionych w naszej Grupie oraz w firmach, z którymi współpracujemy, a także inwestorów i członków lokalnych społeczności.

Staramy się tworzyć nowoczesną tkankę miejską, zapewniając wysoką jakość życia z poszanowaniem środowiska naturalnego i różnorodnych potrzeb jej mieszkańców. Od początku naszej działalności idea zrównoważonego rozwoju była nam bliska w sposób intuicyjny, ze względu na zbieżność z wartościami, które wyznajemy. Rosła też nasza świadomość w obszarze oddziaływania na środowisko, czy kwestiach społecznych.

Chcemy się wciąż uczyć, ulepszać i adaptować do zmieniającego się świata. W związku z tym, jako Grupa Dom Development podjęliśmy kroki w celu usystematyzowania w ramach Strategii ESG podejmowanych przez nas inicjatyw z tego zakresu oraz wdrożenia raportowania niefinansowego.

PERSPEKTYWY I WYZWANIA 2022 ROKU

Na dzień sporządzenia naszego raportu za rok 2021 wiemy już, że rok 2022 będzie szczególny. Rosyjska inwazja na Ukrainę sprawiła, że trudno jest przewidywać, co mogą przynieść nam kolejne miesiące. Jesteśmy całym sercem z naszymi sąsiadami, którzy doświadczają teraz koszmaru wojny. Staramy się ich wspomagać, tak jak oni wspierali nasz rozwój w ostatnich latach.

W konsekwencji wojny za naszą wschodnią granicą, państwa naszego regionu doświadczają dużej zmienności gospodarczej, widocznej choćby w kursach walut. W Dom Development zawsze mieliśmy w pamięci, że branża mieszkaniowa jest silnie cykliczna i należy liczyć się ze spowolnieniem. Stąd też nasza konserwatywna polityka finansowa – z poduszką kapitałową śpimy spokojnie.

Na bieżąco analizujemy sytuację rynkową i jesteśmy gotowi elastycznie reagować na zmiany w otoczeniu. 2022 rok może okazać się bardzo wymagający. Wierzę, że jak każda próba, którą przeszliśmy przez 25 lat działalności, także z tej wyjdziemy zwycięsko i bogatsi o nowe doświadczenia.

Jarosław Szanajca

Prezes Zarządu Dom Development S.A.