

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W 2023 R.

Developres sp. z o.o.

Ocena efektów działalności.

Okres od 1 stycznia 2023 r. do 31 grudnia 2023 r. był osiemnastym rokiem obrotowym Spółki. W tym okresie przychody netto ze sprzedaży ukształtowały się na poziomie 93.999.012,25 zł (spadek o 24,44% w stosunku do roku poprzedniego), a Spółka wypracowała zysk netto w kwocie 5.540.101,07 zł. Developres osiągnął marżę brutto na sprzedaży na poziomie 21% w porównaniu do poziomu 19% w 2022 r. Suma bilansowa na dzień 31 grudnia 2023 r. wyniosła 338.557.422,27 zł.

W okresie 1 stycznia – 31 grudnia 2023 roku Spółka odnotowała łączną przedsprzedaż (umowy rezerwacyjne / deweloperskie / przedwstępne) w ilości 273 lokali mieszkalnych (102 w 2022 r.) oraz łączną sprzedaż (akty notarialne przeniesienia własności) w ilości 186 lokali mieszkalnych (517 w 2022 r.).

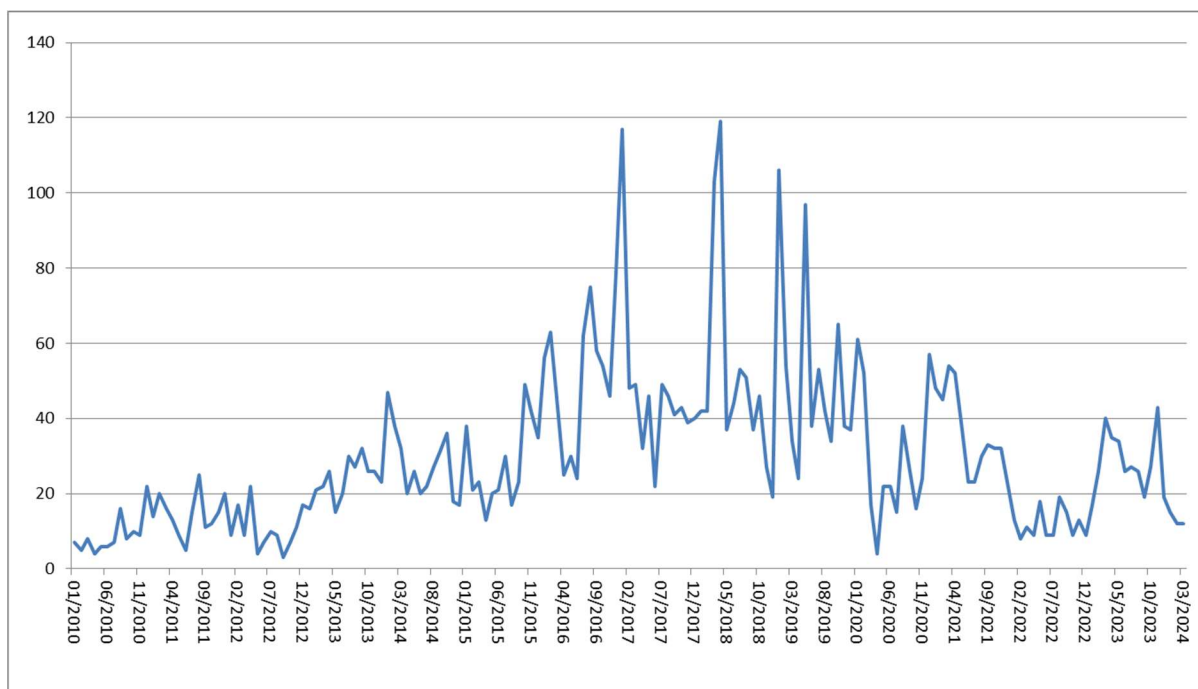
Rok 2020 zdominowany został przez sytuację epidemiologiczną oraz obostrzenia wprowadzone przez władze. W marcu oraz kwietniu 2020 r. Spółka doświadczyła gwałtownego spadku liczby zawieranych umów przedwstępnych. Poziom przedsprzedaży odbudował się w kolejnych miesiącach i osiągnął lokalny szczyt na koniec 2020 r.

Rok 2021 to powolny, ale systematyczny spadek sprzedaży, tym razem spowodowany rosnącą inflacją i podwyżkami stóp procentowych w Polsce, a tym samym spadkiem zdolności kredytowej klientów. Rozpoczęcie działań wojennych na Ukrainie na początku 2022 r. wprowadziło dodatkową niepewność wśród klientów. Wszystkie te czynniki sprawiły, że sprzedaż mieszkań przez cały 2022 r. utrzymywała się na bardzo niskim poziomie, nie tylko w Spółce, ale również w całym kraju.

Rok 2023 przyniósł odbicie negatywnego trendu i wzrost miesięcznych poziomów sprzedaży. Uchwalone przepisy o preferencyjnych kredytach na zakup pierwszego mieszkania wprowadziły na rynek dodatkowy bodziec popytowy i wzmocniły wzrosty sprzedaży.

W pierwszym kwartale 2024 r. miesięczna przedsprzedaż spadła, głównie ze względu na mocno ograniczoną ofertę dostępnych mieszkań na prowadzonych przez Spółkę inwestycjach. Planowane w połowie 2024 r. wprowadzenie do sprzedaży IV etapu osiedla Bella Dolina zwiększy liczbę lokali dostępnych dla klientów i powinno przełożyć się na istotny wzrost przedsprzedaży w drugiej połowie 2024 r.

Przedsprzedaż mieszkań w latach 2010-2024 (szt. / miesiąc).



Działalność Spółki.

W 2023 r. zakończono budowę 3 budynków mieszkalnych wielorodzinnych P5, P6 i P7 przy ul. Lubelskiej w Rzeszowie w ramach III etapu osiedla Bella Dolina.

Jak pokazuje poniższa tabela, w dotychczasowej historii Spółka wybudowała już prawie 4.800 lokali o łącznej powierzchni użytkowej niecałych 250.000 m².

Zrealizowane inwestycje mieszkaniowe – zestawienie zbiorcze.

Lp.	Inwestycja	Liczba mieszkań	Rozpoczęcie projektu	Zakończenie projektu	PUM
1	Osiedle Zawiszy I	179	III 2009	VII 2011	10.613,9 m ²
2	Osiedle Zawiszy II	145	VII 2010	V 2012	8.063,1 m ²
3	Osiedle Zawiszy III	173	VII 2011	VI 2013	10.146,1 m ²
4	Osiedle Zawiszy IV	90	IX 2012	XII 2013	4.405,1 m ²
5	Osiedle Zawiszy V	204	XII 2012	XI 2014	10.858,8 m ²
6	Osiedle Zawiszy VIa	128	XI 2013	XII 2014	6.581,7 m ²
7	Osiedle SkyRes I	184	IX 2013	VI 2015	9.940,1 m ²
8	Osiedle Zawiszy VIb	70	XII 2014	XII 2015	4.463,6 m ²
9	Osiedle Zawiszy VII	176	VI 2014	XII 2015	10.774,4 m ²
10	Osiedle Zawiszy VIII	137	VII 2015	IX 2016	6.071,9 m ²
11	Osiedle nad Wisłokiem I	220	IX 2015	XII 2016	11.720,0 m ²

12	Osiedle Zawiszy IX	168	IV 2016	VI 2017	8.032,0 m ²
13	Osiedle Zawiszy X	140	X 2016	XI 2017	7.178,0 m ²
14	Osiedle SkyRes II	314	IX 2016	VI 2018	15.570,0 m ²
15	Osiedle Uroczę Nowe Miasto	240	II 2017	IX 2018	11.955,0 m ²
16	Osiedle SkyRes III	233	I 2018	VI 2019	10.252,0 m ²
17	Osiedle Bella Dolina I	154	I 2018	VI 2019	8.054,0 m ²
18	Osiedle Zawiszy XI	222	IX 2018	XI 2019	10.996,0 m ²
19	Osiedle SkyRes IV	212	XI 2018	VIII 2020	10.085,8 m ²
20	Tarasy nad Zalewem	312	VI 2019	I 2021	14.072,0 m ²
21	Paderewskiego Park	234	V 2019	VII 2021	13.260,7 m ²
22	Os. Bella Dolina II	192	I 2021	VI 2022	11.206,1 m ²
23	Osiedle NOVA Graniczna	375	VII 2020	VII 2022	17.235,8 m ²
24	Szpitalna 3 (kamienica)	9	X 2021	XII 2022	478,5 m ²
25	Os. Bella Dolina III	288	V 2022	XI 2023	15.607,8 m ²
	Łącznie	4.799			247.622,4 m²

W I kwartale 2023 r. rozpoczęto dwie nowe budowy, tj. zabudowę szeregową przy ul. Nowowiejskiej (36 budynków) oraz II etap osiedla Nova Graniczna (350 lokali mieszkalnych oraz 6 lokali usługowych) – zakończeniu obydwu inwestycji planowane jest w 2024 r.

W połowie 2023 r. rozpoczęto realizację pierwszych ośmiu budynków w ramach planowanego osiedla domów jednorodzinnych Leśna Wola w Głogowie Młp. Docelowo do 2025 r. planowane jest wybudowanie kompleksu 47 budynków.

Przez cały 2023 r. Spółka kontynuowała prace w ramach inwestycji polegającej na remoncie i przebudowie kamienicy przy al. Piłsudskiego 5 w Rzeszowie.

Oprócz realizacji robót budowlanych Spółka przygotowywała pod względem formalno-prawnym kolejne inwestycje deweloperskie, których fizyczne rozpoczęcie planowane jest w 2024 roku, m.in. osiedle Bella Dolina etap IV, Zenitowa, osiedle Brzeźnik etap I.

W IV kwartale 2022 r. oraz I kwartale 2023 r. spółka zawarła kilka istotnych umów najmu powierzchni w biurowcu SkyRes, dzięki czemu osiągnięto poziom komercjalizacji budynku przekraczający 98%. Przez cały 2023 r. trwały intensywne prace aranżacyjne i sukcesywne przekazywanie powierzchni dla poszczególnych najemców.

W 2023 r. Spółka kontynuowała szeroko zakrojoną kampanię reklamową. Tradycyjnie, duży nacisk położony został na reklamę w prasie lokalnej oraz na bilbordach reklamowych na terenie miasta Rzeszowa i całego Podkarpacia, a także na szeroko pojętą reklamę w Internecie, szczególnie w mediach społecznościowych. Ważnym elementem reklamy i budowania wizerunku Spółki był sponsoring żeńskiej drużyny piłki siatkowej na poziomie ekstraklasy.

Sytuacja finansowa i majątkowa.

W dniu 31 marca 2023 r. dokonane zostało przewalutowanie kredytu udzielonego Spółce przez Bank Ochrony Środowiska S.A. w 2019 r. z polskich złotych na niżej oprocentowane euro, co znacząco obniżyło comiesięczne koszty finansowe ponoszone przez Spółkę. Zmiana waluty kredytu możliwa była m.in. dzięki istotnemu zwiększeniu poziomu komercjalizacji biurowca i pozyskaniu dodatkowych wpłat dokonywanych przez najemców bezpośrednio w euro (minimalizacja ryzyka kursowego).

W drugiej połowie 2023 r. Spółka wyemitowała trzy serie obligacji skierowane do klientów indywidualnych o łącznej wartości 24,4 mln zł. Celem przedmiotowych emisji było finansowanie prowadzonych projektów deweloperskich (w tym zakupu gruntów) oraz spłata zobowiązań wynikających z Obligacji serii F.

W dniu 22 stycznia 2024 r. Spółka dokonała przedterminowego wykupu wszystkich Obligacji serii G, których umowny termin wykupu przypadał na dzień 29 marca 2024 r. (5 mln zł) oraz na dzień 29 września 2024 r. (15,773 mln zł). Źródłem spłaty Obligacji serii G był długoterminowy kredyt w wysokości 4,9 mln euro udzielony Spółce przez Bank Ochrony Środowiska S.A.

Poniższa tabela prezentuje aktualne zestawienie obligacji wyemitowanych przez Spółkę.

Aktualny stan obligacji wyemitowanych przez Spółkę.

Seria	Wartość emisji (zł)	Data emisji	Data wykupu
H	4.430.000	25.09.2023	25.07.2026
I	8.500.000	17.11.2023	25.07.2026
J	11.470.000	22.12.2023	22.12.2026

Realizowane projekty mieszkaniowe oraz zakupy gruntów pod nowe inwestycje finansowane są na bieżąco celowymi kredytami bankowymi, a obsługa przyznanych kredytów przebiega bez zakłóceń.

W dniu 7 maja 2020 r. Spółka otrzymała subwencję finansową z Polskiego Funduszu Rozwoju w kwocie 3,5 mln zł, która została umorzona w 50% decyzją z dnia 7 czerwca 2021 r. Pozostała część spłacana była w miesięcznych ratach do czerwca 2023 r.

Przedsiębiorstwo znajduje się w stabilnej sytuacji finansowej. Płynność finansowa podmiotu jest niezagrożona. W okresie kolejnym oczekuje się równie stabilnej sytuacji finansowej.

Kluczowe wskaźniki rentowności i wypłacalności

Wskaźnik	2019	2020	2021	2022	2023
rentowność majątku	2,78	3,56	3,09	0,65	1,64
rentowność kapitału własnego	10,88	13,43	9,56	1,54	4,59
rentowność netto sprzedaży	8,37	12,50	6,43	1,43	5,89
wskaźnik płynności bieżącej	1,70	1,44	1,73	1,96	2,12
pokrycie majątku trwałego kapitałem własnym	84,69	100,46	103,19	98,55	109,47
stopa zadłużenia	74,41	73,51	67,70	58,08	64,31

Czynniki ryzyka.

1. Czynniki zewnętrzne.

1.1. Ryzyko epidemiologiczne

Epidemia koronawirusa negatywnie wpłynęła na gospodarkę. Wcześniej ryzyko epidemiologiczne nie było identyfikowane jako istotne z punktu widzenia makroekonomii i funkcjonowania przedsiębiorstw. Wprowadzone ograniczenia sanitarne zablokowały czasowo działalność wielu sektorów gospodarki i spowodowały dużą niepewność pośród klientów, którzy m.in. w początkowej fazie obostrzeń wstrzymali się z decyzjami związanymi w większymi wydatkami. Obecnie sytuacja epidemiologiczna jest stabilna i nie ma w Polsce żadnych ograniczeń w funkcjonowaniu gospodarki.

Przewidujemy, iż ryzyko powrotu obostrzeń w naszym kraju jest niskie, a w przypadku zmaterializowania się tego ryzyka, nie wpłynie ono negatywnie na realizację projektów deweloperskich i nie spowoduje poważnych zagrożeń kontynuowania działalności Spółki.

1.2. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski.

Działalność Spółki jest uzależniona od sytuacji makroekonomicznej Polski. Bezpośredni i pośredni wpływ na wyniki finansowe uzyskane przez Spółkę mają m.in.: dynamika wzrostu PKB, inflacja, polityka monetarna i fiskalna państwa, popyt konsumpcyjny, poziom bezrobocia, charakterystyka demograficzna populacji, nastroje konsumenckie społeczeństwa, poziom dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych w Polsce, dostępność kredytów. Istnieje ryzyko niekorzystnych zmian sytuacji makroekonomicznej Polski, m.in. na skutek zmian jednego lub kilku z powyższych czynników, które mogą negatywnie wpłynąć na działalność, pozycję rynkową, sprzedaż, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Spółki.

1.3. Ryzyko związane z otoczeniem prawnym.

Dla polskiego systemu prawnego w ostatnich latach, a także obecnie, charakterystyczne są częste zmiany przepisów oraz niejednolite orzecznictwo sądowe. Należy też zwrócić uwagę na proces dostosowywania polskiego prawa do wymogów Unii Europejskiej oraz

oddziaływanie orzecznictwa europejskiego na rozstrzygnięcia w indywidualnych sprawach. Nie sposób przewidzieć, jaki wpływ na działalność Spółki będą miały wprowadzane i mające nastąpić w przyszłości zmiany prawa. Niewątpliwie wskazane czynniki stanowią potencjalny element ryzyka i mogą mieć poważny wpływ na otoczenie prawne działalności gospodarczej, w tym działalności Spółki. Dotyczy to w szczególności przepisów regulujących rynek deweloperski.

1.4. Ryzyko stóp procentowych.

Spółka posiada i będzie posiadała zobowiązania finansowe uzależnione od bieżących stóp procentowych. Z powodu wysokiego poziomu inflacji doświadczyliśmy w Polsce istotnego wzrostu stóp procentowych. Z jednej strony spowodowało to spadek zdolności kredytowej klientów, a tym samym spadek popytu, a z drugiej strony zwiększyło koszty finansowania w Spółce. Długoterminowe utrzymywanie się wysokiego poziomu stóp procentowych, ewentualnie dalszy jego wzrost, będzie miało negatywny wpływ na działalność Spółki.

1.5. Ryzyko polityczne.

W lutym 2021 r. urzędujący Prezydent Miasta zrezygnował z pełnionej funkcji. Oznaczało to konieczność przeprowadzenia uzupełniających wyborów prezydenckich. Zmiana władz Miasta, a następnie reorganizacja i zmiany na kluczowych stanowiskach w urzędach miejskich (m.in. powołanie nowej funkcji architekta miejskiego) spowodowały opóźnienia w wielu obszarach funkcjonowania Miasta, m.in. w zakresie wydawania decyzji związanych z procesem inwestycyjnym. Czynniki te negatywnie wpłynęły na działalność Spółki i terminowe rozpoczęcie planowanych inwestycji deweloperskich.

Urzędujący Prezydent Miasta został wybrany na kolejną kadencję w niedawnych wyborach samorządowych, co może mieć pozytywny wpływ na działalność Spółki, np. poprzez brak zmiany na kluczowych stanowiskach w urzędach miejskich. Prezydent Miasta utracił jednakże większość w Radzie Miasta, co z kolei może utrudnić płynność zarządzania i negatywnie wpłynąć na działalność Spółki.

2. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki.

2.1. Ryzyko działania w warunkach silnej konkurencji ze strony innych podmiotów.

Spółka działa na mocno konkurencyjnym rynku, jakim jest rynek deweloperski w Polsce. Konkurencja może wywrzeć istotny negatywny wpływ na działalność, przepływy pieniężne, sytuację finansową, wyniki działalności lub perspektywy działalności Spółki, w tym w szczególności może prowadzić do nadpodaży nieruchomości mieszkaniowych, jeżeli zostanie zrealizowanych zbyt wiele projektów nieruchomościowych lub może doprowadzić do wzrostu cen gruntów, co wpłynie na rentowność realizowanych projektów deweloperskich.

Spółka posiada wieloletnie doświadczenie w realizowaniu projektów deweloperskich i z sukcesem zakończyła dotychczas wiele takich projektów. Od początku prowadzenia działalności Spółka koncentruje swoją działalność deweloperską na rynku rzeszowskim, co przekłada się na bardzo dobrą znajomość tego rynku, której efektem jest dostosowanie aktualnej oferty mieszkaniowej do oczekiwań rynku. Ewentualne pogorszenie koniunktury na rynku rzeszowskim lub nasilenie się działań konkurencji może mieć negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Spółki, jednakże bardzo dobra znajomość rynku oraz działań konkurencji na tym rynku wydaje się obecnie w ocenie Zarządu ograniczać wskazane ryzyko związane z realizacją projektów deweloperskich Spółki.

2.2. Ryzyko związane z koncentracją działalności deweloperskiej Spółki na rynku rzeszowskim.

Obecnie wszystkie projekty deweloperskie Spółki realizowane są w Rzeszowie. Przychody i zyski generowane przez Spółkę są obecnie uzależnione od sytuacji panującej na tym rynku. Ewentualne pogorszenie koniunktury może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy Spółki. Powyższe ryzyko jest ograniczane dzięki wieloletniej obecności na rynku, jego bardzo dobrej znajomości oraz możliwości szybkiego, elastycznego dostosowania cen i oferty do oczekiwań rynku.

2.3. Ryzyko związane ze sprzedażą mieszkań przez Spółkę.

Wartość nieruchomości mieszkalnej oraz związana z nią możliwa do uzyskania cena sprzedaży nieruchomości zależy przede wszystkim od: lokalizacji, projektu architektonicznego oraz standardu wykonania. W przypadku błędnej oceny atrakcyjności lokalizacji nieruchomości lub projektu Spółka może nie być w stanie sprzedawać nieruchomości po założonych wcześniej cenach lub w ogóle. Konieczność obniżenia ceny sprzedaży w celu pozyskania nabywców oznacza spadek realizowanej marży, niższe przepływy pieniężne oraz negatywny wpływ na sytuację finansową oraz perspektywy działalności. Spółka ogranicza powyższe ryzyko dzięki świetnej znajomości rynku rzeszowskiego, co pozwala na dostosowanie projektów deweloperskich do potrzeb klientów, natomiast nowe projekty przygotowywane są w taki sposób, aby oferowane ceny mieszkań były konkurencyjne na rynku.

2.4. Ryzyko związane z nabywaniem nowych działek po konkurencyjnej cenie.

Dalszy rozwój działalności Spółki zależy w dużym stopniu od zdolności do pozyskiwania dobrych terenów pod nowe projekty deweloperskie po konkurencyjnych cenach, umożliwiających uzyskiwanie zadowalających marż. Pozyskiwanie terenów pod nowe projekty deweloperskie może być utrudnione z przyczyn takich jak: wzmożona konkurencja na rynku nieruchomości, czasochłonny proces uzyskiwania niezbędnych pozwoleń, brak miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego oraz ograniczona liczba terenów z odpowiednią

infrastrukturą. Czynniki wskazane powyżej mogą mieć negatywny wpływ na działalność, przepływy pieniężne, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy działalności Spółki.

Spółka ogranicza powyższe ryzyko dzięki wieloletniej obecności, zdobytemu na rynku rzeszowskim doświadczeniu oraz wypracowaniu pozycji i renomy na tym rynku, która pozwala na zakup nowych gruntów po atrakcyjnych cenach umożliwiającym realizowanie zadawalających marż. Ponadto Spółka dąży do nabywania gruntów pod inwestycje mające wystarczające uregulowania planistyczne i / lub posiadające ostateczne decyzję o pozwoleniu na budowę.

2.5. Ryzyko związane z warunkami gruntowymi.

Przed nabyciem gruntu przez Spółkę przeprowadzana jest analiza techniczna pozyskiwanego gruntu. Z uwagi na fizyczne ograniczenia przeprowadzanej analizy uniemożliwiającej zbadanie wszystkich technicznych aspektów nabywanego gruntu, istnieje ryzyko że w trakcie realizacji projektu deweloperskiego wystąpią nieprzewidziane czynniki, które mogą spowodować opóźnienie lub zwiększyć koszt przygotowania gruntu pod budowę jak np.: poziom wód gruntowych, niestabilność warunków gruntowych oraz znaleziska archeologiczne. Czynniki takie mogą mieć istotny wpływ na koszty realizacji danego projektu deweloperskiego lub wręcz uniemożliwić jego realizację w planowanym kształcie.

Spółka ogranicza wystąpienie powyższego ryzyka dzięki dobrej znajomości gruntów oferowanych w ramach rynku rzeszowskiego oraz przeprowadzaniu dokładnej analizy technicznej przed nabyciem gruntu.

2.6. Ryzyko odpowiedzialności z tytułu ochrony środowiska.

Zgodnie z literą prawa podmioty użytkujące grunty, na których znajdują się niebezpieczne substancje lub zanieczyszczenia, mogą być zobowiązane do ich usunięcia, ponoszenia kosztów rekultywacji lub zapłaty kar administracyjnych. W przypadku Spółki ocena ryzyka powstania roszczeń odszkodowawczych, obowiązku ponoszenia kosztów rekultywacji i zapłaty kar administracyjnych z tytułu zanieczyszczenia środowiska stanowi ważny element analizy prawnej i technicznej przeprowadzanej w ramach procesu pozyskiwania gruntów pod przyszłe projekty deweloperskie. Niemniej jednak nie można obecnie wykluczyć możliwości, że w przyszłości Spółka będzie zobowiązana do zapłaty odszkodowań, kar administracyjnych czy ponoszenia kosztów rekultywacji terenu wynikających z zanieczyszczenia środowiska na posiadanych gruntach. Powyższe może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową oraz działalność Spółki.

2.7. Ryzyko związane ze specyfiką działalności deweloperskiej.

Działalność deweloperska cechuje się koniecznością prowadzenia działalności w oparciu o długoterminowe projekty (trwające od kilkunastu do kilkudziesięciu miesięcy),

natomiast zaksięgowanie faktycznej sprzedaży nieruchomości mieszkalnych odbywa się dopiero w ostatnim etapie projektu deweloperskiego, tj. w momencie podpisania aktu notarialnego sprzedaży mieszkania. Z uwagi na czas trwania projektu, a także poziom jego skomplikowania, inwestor musi liczyć się z możliwością wystąpienia opóźnień w realizacji projektów - np. na skutek wydłużenia się terminów administracyjno-prawnych uzyskiwania odpowiednich decyzji i zezwoleń, niekorzystnych warunków atmosferycznych, niewypłacalności podwykonawców, wzrostu cen lub niedoboru materiałów. Projekty realizowane przez Spółkę wymagają znacznych nakładów kapitałowych w fazie przygotowania, a następnie w fazie budowy.

Wszelkie powstałe opóźnienia mogą stanowić utrudnienie dla organizacji procesów technologicznych oraz mogą stanowić dodatkowe koszty lub utratę przychodów. Czynniki te mogą mieć również istotny negatywny wpływ na działalność, przepływy pieniężne, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy działalności Spółki.

Spółka ogranicza powyższe ryzyko dzięki korzystaniu z usług Rywal Sp. z o.o. Sp. k., spółki kontrolowanej przez głównego udziałowca Developres Sp. z o.o. Pana Ryszarda Walasa, jako generalnego wykonawcy w prowadzonych projektach, co przekłada się na większą kontrolę prowadzonych projektów oraz możliwość szybkiego reagowania w sytuacjach kryzysowych. Ponadto Spółka ogranicza powyższe ryzyko, zwłaszcza przy dużych projektach deweloperskich, poprzez ich etapowanie w ramach poszczególnych zadań inwestycyjnych, gdzie zaksięgowania faktycznej sprzedaży nieruchomości mieszkalnej możliwe jest w ramach poszczególnego etapu niezależnie od zakończenia całego procesu inwestycyjnego.

2.8. Ryzyko związane z obecnością w umowach niedozwolonych postanowień umownych oraz norm wynikających z „ustawy deweloperskiej”.

Polski Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów prowadzi listę niedozwolonych postanowień umownych, które nie mogą być włączane do umów sprzedaży zawieranych pomiędzy deweloperami a nabywcami lokali mieszkalnych. W przypadku, gdyby niektóre postanowienia umowne między Spółką a nabywcami mieszkań zostały uznane za niedozwolone, Spółka może być narażona na ryzyko konieczności usunięcia takich klauzul ze swoich umów sprzedaży, a w razie niedokonania takich zmian może być narażona na kary w wysokości nie przekraczającej 10% przychodów za rok poprzedni. 29 kwietnia 2012 roku weszła w życie Ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (zwana ustawą deweloperską), która wprowadziła m.in. obowiązek stosowania przez dewelopera rachunku powierniczego, na który następują wpłaty nabywców związane z konkretnym projektem deweloperskim, a wypłaty dla dewelopera mogą być realizowane wyłącznie w celu realizacji danego projektu deweloperskiego, zgodnie z jego

harmonogramem, po stwierdzeniu przez bank prowadzący rachunek powierniczy zakończenie danego etapu projektu deweloperskiego. Oznacza to, że w określonych sytuacjach deweloper w trakcie budowy nie może korzystać ze środków uzyskanych od nabywców lokali mieszkalnych. W takiej sytuacji deweloper zmuszony jest do korzystania ze środków własnych lub innych źródeł finansowania, co może mieć istotny negatywny wpływ na realizację projektu deweloperskiego.

Ponadto ustawa deweloperska nałożyła na dewelopera obowiązek przygotowania prospektu informacyjnego dla potencjalnych nabywców celem umożliwienia zapoznania się z istotnymi informacjami dotyczącymi wybranej nieruchomości oraz inwestycji planowanych w najbliższej okolicy. Ważnym podkreślenia jest, że jeżeli informacje zamieszczone w prospekcie informacyjnym lub w załącznikach, na podstawie których zawarto umowę deweloperską, są niezgodne ze stanem faktycznym i prawnym w dniu jej podpisania nabywcy przysługuje uprawnienie do odstąpienia od umowy deweloperskiej oraz rodzi zapłatę kary umownej przez Spółkę.

Ustawa z dnia 20 maja 2021 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, która zastąpiła w/w ustawę z 2012 r., dodatkowo zaostrzyła zasady zawierania umów deweloperskich i funkcjonowania rachunków powierniczych, a także wprowadziła Deweloperski Fundusz Gwarancyjny.

Spółka ogranicza powyższe ryzyko poprzez stały monitoring orzecznictwa UOKiK oraz natychmiastowe dostosowywanie swoich zapisów kontraktowych do aktualnych tendencji orzeczniczych.

2.9. Ryzyko związane z infrastrukturą.

Projekty deweloperskie mogą być realizowane wyłącznie przy zapewnieniu odpowiedniej infrastruktury technicznej wymaganej prawem (drogi wewnętrzne, przyłącza mediów, urządzenia utylizacyjne). Konieczność budowy odpowiedniej infrastruktury narzuconej przez odpowiednie władze w ramach danego projektu deweloperskiego może mieć istotny wpływ na koszt prac budowlanych. Z uwagi na opóźnienia związane z zapewnieniem odpowiedniej infrastruktury w projektach realizowanych przez Spółkę mogą wystąpić również opóźnienia w ukończeniu projektów deweloperskich oraz niespodziewany wzrost kosztów. Może to mieć negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Spółki oraz rentowności prowadzonych projektów deweloperskich.

2.10. Ryzyko wzrostu kosztów realizacji projektów deweloperskich.

Spółka narażona jest na ryzyko wzrostu kosztów realizacji projektów deweloperskich w zakresie cen usług świadczonych przez podwykonawców oraz cen materiałów budowlanych. Model biznesowy Spółki zakłada pełnienie we wszystkich realizowanych projektach funkcji

inwestora oraz powierzenie funkcji generalnego wykonawcy spółce Rywal Sp. z o.o. Sp. K, spółce kontrolowanej przez większościowego udziałowca Emitenta – Pana Ryszarda Walasa. Skokowy wzrost cen materiałów budowlanych może pojawić się w przypadku znaczącego wzrostu popytu na materiały budowlane lub usługi podwykonawców znacznie przewyższającego ich możliwą podaż. Długotrwały proces inwestycyjny związany z prowadzonymi projektami powoduje, iż Spółka może nie być w stanie przewidzieć zmiany cen materiałów oraz usług świadczonych przez podwykonawców ustalając cenę mieszkania w ofercie przedsprzedażowej.

Spółka ogranicza ryzyko wzrostu kosztów realizacji projektów deweloperskich poprzez długotrwałą współpracę z podwykonawcami oraz dobrze zdywersyfikowaną bazę dostawców wraz z monitorowaniem cen materiałów budowlanych na rynku. Ze względu na swoją pozycję rynkową Spółka jest w stanie negocjować ceny z dostawcami, co umożliwi osiągnięcie zadowalających marż.

2.11. Ryzyko dostępności finansowania.

Pomimo, że w ocenie Spółki przy uwzględnieniu bieżących kredytów oraz środków uzyskanych z emisji obligacji Spółka posiada wystarczające środki na sfinansowanie obecnie prowadzonej działalności, w przyszłości może się okazać konieczne pozyskanie dodatkowych środków finansowych. Istnieje jednakże ryzyko, że pozyskanie finansowania będzie możliwe na warunkach nieakceptowalnych dla Spółki, lub że Spółka nie będzie mogła pozyskać dodatkowego finansowania. Rozwój działalności może ulec ograniczeniu, jeżeli pozyskiwanie środków finansowych będzie nieskuteczne lub jeśli środki finansowe będą pozyskiwane na niekorzystnych warunkach, co może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową, przepływy pieniężne oraz perspektywy Spółki.

Spółka ogranicza powyższe ryzyko dzięki utrzymywaniu poziomu zadłużenia na bezpiecznym poziomie, co pozwala na elastyczne pozyskiwanie finansowania na zadowalających warunkach.

Przewidywany rozwój.

W 2024 r. przewiduje się zakończenie realizacji dwóch inwestycji, tj. zabudowy szeregowej przy ul. Nowowiejskiej (36 budynków) oraz II etapu osiedla Nova Graniczna (350 lokali mieszkalnych oraz 6 lokali usługowych).

W 2024 r. planowane jest także rozpoczęcie nowych inwestycji deweloperskich: osiedle Bella Dolina etap IV, Zenitowa, osiedle Brzeźnik etap I. Konkretnie terminy rozpoczęcia poszczególnych budów uzależnione będą od terminów uzyskania prawomocnych decyzji zezwalających na budowę.