



Szanowni Państwo !

W rok 2009 gospodarka światowa wkraczała z wielką ostrożnością wypatrując symptomów globalnego załamania ekonomicznego wieszczonych 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 znacznie 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 niezmienną na rynku mieszkaniowym sytuacją 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 niełatwych 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

