

Warszawa, dn. 5 grudnia 2016 r.

List Prezesa SOHO DEVELOPMENT S.A. do Akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

W ostatnim roku Zarząd Spółki kontynuował strategię opartą o koncentrację na działalności dewelopersko-mieszkaniowej. Sfinalizowaliśmy pierwszy etap strategicznego projektu Soho Factory o powierzchni użytkowej ok. 13 tys. m² (potencjał całego projektu to powierzchnia użytkowa około 110 tys. m²). Sprzedaż w budynkach Kamion Cross oraz Rebel One przekroczyła 98% pod względem liczby sprzedanych mieszkań. Duże zainteresowanie ofertą sprzedaży umożliwiło przedterminową spłatę kredytów deweloperskich dla budynków Kamion Cross i Wars oraz podjęcie decyzji o znaczącym zwiększeniu oferty. Przełożyła się ona na szybki wzrost sprzedaży – która wyniosła 253 lokale w roku obrotowym 2015/16 (umowy deweloperskie i płatne rezerwacyjne) w stosunku do 87 lokali rok wcześniej, przy utrzymaniu założonej rentowności. Przygotowany został także kompleksowy plan urbanistyczny Soho Factory, w zbilansowany sposób łączący funkcje mieszkalne, usługowe oraz infrastrukturę i tereny zielone, tworząc przyjazną przestrzeń, która powinna dodatkowo wzmocnić unikalny wizerunek projektu.

Zbudowaliśmy także efektywną własną strukturę zarządzania projektami deweloperskimi, długoterminowe relacje partnerskie z podmiotami branżowymi oraz markę jako wiarygodny deweloper działający na dynamicznym rynku warszawskim. Projekt Soho Factory jest spójnym przedsięwzięciem urbanistycznym, który jest jednym z większych tego typu projektów w Warszawie, doceniany nie tylko przez klientów, ale także przez przedstawicieli branży. Otrzymaliśmy nagrodę Polskiego Związku Firm Deweloperskich za najlepsze projekty mieszkaniowe w Polsce: 1 miejsce w dziedzinie najlepszy budynek, 3 miejsce w kategorii najlepsza rewitalizacja oraz nagrodę dziennikarzy.

W oparciu o bardzo dobre rezultaty pierwszego etapu, wprowadziliśmy do sprzedaży kolejne budynki: Wars i Feniks w Soho Factory w Warszawie oraz

Dobra Forma I w Krakowie. Sprzedaż w tych budynkach przekroczyła już odpowiednio 89% i 33% oraz 48% PUM. Pozyskaliśmy finansowanie dla projektów będących w realizacji. Kontynuujemy prace nad kolejnymi budynkami w Soho tj. Rebel 2 (ok. 4 tys. m2 PU, w ofercie od końca listopada b.r.) i bud. E o potencjale ok. 14 tys. PU oraz inwestycjami w ramach spółek Mińska Development oraz Fabryka PZO. Równolegle prowadzimy działania zmierzające do kapitalizacji wynajętych nieruchomości.

Przeprowadzono kolejne uproszczenia w strukturze Grupy, w tym połączenie ze spółką zależną PZO Investment. Pozostałe aktywa niestrategiczne, zaalokowane w Progress FIZAN przeznaczone są do kapitalizacji poprzez sprzedaż lub pozyskanie strategicznego partnera. W przyszłości zakładamy kontynuację strategii upraszczania i porządkowania Grupy w celu uzyskania oszczędności kosztowych i osiągnięcia funkcjonalnej struktury organizacyjnej.

Zakładamy, że konsekwentna realizacja celów w zakresie działalności deweloperskiej pozwoli na generowanie silnych dodatnich przepływów finansowych, co powinno przekładać się na wzrost notowań akcji. Podjęto również decyzję o rozpoczęciu prac nad przeglądem opcji strategicznych dla Soho Development S.A., mając na względzie maksymalizację wartości Spółki. Na obecnym etapie będą rozważane wszelkie rozwiązania, takie jak poszukiwanie inwestora dla Emitenta, pozostanie w obecnej strukturze właścicielskiej oraz połączenie się z innym podmiotem.

Z poważaniem,

Maciej Wandzel

Prezes Zarządu