



**SPRAWOZDANIE Z
DZIAŁALNOŚCI GRUPY
KAPITAŁOWEJ
JHM DEVELOPMENT
ZA OKRES
OD 01.01.2011R.
DO 30.06.2011R.**

SPIS TREŚCI

1. ZASADY SPORZĄDZANIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	5
2. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY JHM DEVELOPMENT I PERSPEKTYWY ROZWOJU	5
2.1 Opis Grupy	5
3. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY JHM DEVELOPMENT	6
3.1 Omówienie wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy JHM Development za I półrocze 2011r.	6
3.2 Ocena zarządzania zasobami finansowymi.....	8
4. Działalność Grupy JHM DEVELOPMENT	9
4.1 Przedmiot działalności JHM DEVELOPMENT S.A.....	9
4.2 Przedmiot działalności Marywilka 44 sp z o.o.	10
4.3 Struktura Sprzedaży Grupy JHM Development	10
4.4 Informacje o rynkach zbytu i dostaw	13
4.4.1 Odbiorcy.....	13
4.4.2 Dostawcy.....	13
4.5 Perspektywy rozwoju działalności Grupy JHM Development w okresie najbliższego roku.	14
4.6 Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych.....	15
4.7 Czynniki ryzyka.....	15
4.7.1 Ryzyko związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną i koniunkturą gospodarczą w Polsce.....	15
4.7.2 Ryzyko związane z koniunkturą w branży deweloperskiej.....	16
4.7.3 Ryzyko związane z koniunkturą w branży zarządzania halami handlowymi i wynajmu powierzchni komercyjnej.....	16
4.7.4 Ryzyko związane z konkurencją w branży deweloperskiej.....	16
4.7.5 Ryzyko związane z konkurencją - działalność zarządzania halami handlowymi i wynajmu powierzchni komercyjnej.....	17
4.7.6 Ryzyko związane ze zmianami przepisów prawa, w szczególności prawa podatkowego.....	17
4.7.7 Ryzyko związane z brakiem spełniania wymogów prawnych przewidzianych do rozpoczęcia inwestycji oraz ze stanem prawnym nieruchomości.....	17
4.7.8 Ryzyko związane z realizacją strategii rozwoju Grupy.....	18
4.7.9 Ryzyko związane z uzależnieniem od kadry menedżerskiej i kluczowych pracowników Grupy.....	18
4.7.10 Ryzyko związane z atrakcyjnością realizowanych projektów deweloperskich, w szczególności z wyborem właściwej lokalizacji.....	19
4.7.11 Ryzyko związane z nabywaniem gruntów pod nowe projekty deweloperskie.....	19
4.7.12 Ryzyko związane z realizacją projektów deweloperskich.....	20
4.7.13 Ryzyko związane z podmiotami wykonującymi prace budowlane.....	20
4.7.14 Ryzyko związane ze wzrostem kosztów realizacji projektów.....	21
4.7.15 Ryzyko związane z harmonogramem realizacji projektów deweloperskich.....	21
4.7.16 Ryzyko związane z infrastrukturą budowlaną.....	22
4.7.17 Ryzyko związane z cenami materiałów i usług budowlanych w Polsce.....	22
4.7.18 Ryzyko związane z niekorzystnymi zmianami cen i wartości gruntów oraz uzyskania pozwolenia budowlanego z niższym niż zakładano poziomem PUM.....	22
4.7.19 Ryzyko nagłych zmian cen mieszkań.....	23

4.7.20 Ryzyko związane z zarządzaniem halami handlowymi i wynajmem powierzchni komercyjnej przez podmiot zależny, spółkę Marywilska 44	23
4.7.21 Ryzyko związane z rozbudową hal handlowych przez spółkę Marywilska 44	23
4.7.22 Ryzyko związane z ograniczeniami w polityce kredytowej banków, w szczególności w zakresie udzielania kredytów hipotecznych dla kupujących lokale mieszkaniowe i dla deweloperów	24
4.7.23 Ryzyko zmniejszenia zdolności kredytowej potencjalnych klientów Grupy	24
4.7.24 Ryzyko związane z kosztem obsługi finansowania zewnętrznego	24
4.7.25 Ryzyko związane z awarią mediów, Internetu lub systemów informatycznych, oraz baz danych	25
4.7.26 Ryzyko związane z wadami prawnymi nieruchomości, ryzyko wywłaszczeniowe i reprivatyzacyjne	25
4.7.27 Ryzyko związane z odpowiedzialnością za naruszenie przepisów ochrony środowiska	25
4.7.28 Ryzyko związane z roszczeniami wobec Spółki z tytułu budowy i sprzedaży lokali oraz z udzieleniem gwarancji zapłaty za roboty budowlane	25
4.7.29 Ryzyko związane z istotnymi szkodami przewyższającymi polisy z tytułu ubezpieczenia	26
4.7.30 Ryzyko związane z zawieraniem przez Spółkę transakcji z podmiotami powiązanymi	26
4.7.31 Ryzyko związane z brakiem komitetu audytu	26
4.7.32 Ryzyko związane ze stosowaniem niedozwolonych postanowień umownych	27
4.7.33 Ryzyko związane z nierealizowaniem polityki dywidendy	27
4.7.34 Ryzyko związane z finansowaniem rozwoju kredytami bankowymi	27
4.7.35 Ryzyko związane z jednoosobowym Zarządem	27
4.8 Informacje o kredytach, pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach	28
4.8.1 Kredyty i pożyczki na dzień 30.06.2011	28
4.8.2 Poręczenia	29
4.8.3 Gwarancje	29
4.8.4 Informacje o udzielonych w danym roku pożyczkach	30
5. ZNACZĄCE UMOWY	30
5.1 Umowy ubezpieczenia	30
5.2 Znaczące umowy o roboty budowlane i inne znaczące umowy	30
5.3 Zdarzenia i umowy zawarte przez Spółki z Grupy po dniu na który sporządzono sprawozdanie finansowe, a mogące w znaczący sposób wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe	30
6. Transakcje z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe.	30
7. Osiągnięte i prognozowane wyniki finansowe	30
8. Opis głównych cech stosowanych w Grupie systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych	30
9. INFORMACJE UZUPEŁNIAJĄCE	31
9.1. Akcjonariat	31
9.1.1 Informacje o dywidendzie wypłaconej w okresie 01.01.2011r. do 30.06.2011r.	31
9.1.2 Informacje o nabyciu i sprzedaży akcji własnych przez JHM Development S.A.	31
9.1.3 Informacja dotycząca zmian akcjonariuszy posiadających ponad 5% akcji	32
9.1.4 Liczba posiadanych akcji lub uprawnień do akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące	34
9.2 Zarząd i Rada Nadzorcza oraz zmiany w tych organach w okresie od 01.01.2011 do 30.06.2011r.	35
9.2.1 Zarząd i Rada Nadzorcza oraz zmiany w tych organach w okresie od 01.01.2011 do 30.06.2011r. - JHM Development S.A.	35
9.2.2 Zarząd i Rada Nadzorcza oraz zmiany w tych organach w okresie od 01.01.2011 do 30.06.2011r. - Marywilska 44 sp. z o.o.	35

9.3 Informacja o osobistych, faktycznych i organizacyjnych powiązaniach członków Zarządu i Rady Nadzorczej z określonymi akcjonariuszami posiadającymi co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy JHM Development S.A.	36
9.4 Wynagrodzenia wypłacone Członkom Zarządu i Członkom Rady Nadzorczej w okresie 01.01.2011r – 30.06.2011	36
9.5 Umowy zawarte pomiędzy spółką a osobami zarządzającymi.	37
9.6 Informacje o akcjach pracowniczych i ograniczeniach przenoszenia prawa własności papierów wartościowych JHM DEVELOPMENT S.A.	37
9.7 Wszelkie ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych Spółki oraz wszelkie ograniczenia w zakresie wykonywania prawa głosu przypadające na akcje Spółki	37
9.8 Informacje dotyczące umów z podmiotami uprawnionymi do badania sprawozdań finansowych	37
9.9 Informacje o postępowaniach toczących się przed Sądem , organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.....	38

1. ZASADY SPORZĄDZANIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Prezentowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) w szczególności w zgodności z MSR 34 „Śródroczne sprawozdania finansowe” oraz z Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz zgodnie z odpowiednimi standardami rachunkowości mającymi zastosowanie do śródrocznej sprawozdawczości finansowej przyjętymi przez Unię Europejską, opublikowanymi i obowiązującymi w czasie przygotowywania półrocznego sprawozdania finansowego.

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez JHM Development S.A. jak i Spółkę Marywilska 44 Sp. z o. o. wchodzącą w skład Grupy Kapitałowej w dającej się przewidzieć przyszłości. Na dzień autoryzacji niniejszego skróconego sprawozdania finansowego nie stwierdza się istnienia okoliczności wskazujących na zagrożenie kontynuowania działalności przez Spółki wchodzące w skład Grupy.

Sprawozdania finansowe zostały sporządzone w tysiącach złotych (tys. zł) i wszystkie wartości, o ile nie jest to wskazane inaczej, podane są w tysiącach złotych. Ewentualne różnice pomiędzy kwotami ogółem, a sumą ich składników wynikają z zaokrągleń.

Zasady rachunkowości przyjęte przy sporządzaniu sprawozdania finansowego szczegółowo zostały przedstawione we wprowadzeniu do sprawozdania finansowego będącego załącznikiem do raportu półrocznego.

2. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY JHM DEVELOPMENT I PERSPEKTYWY ROZWOJU

2.1 Opis Grupy

Dane Spółki dominującej

Pełna nazwa emitenta:	JHM DEVELOPMENT S.A.
Siedziba Emitenta:	Skierniewice
Forma prawna:	spółka akcyjna
Kraj siedziby:	Polska
KRS	0000372753
NIP:	836-181-24-27
REGON:	100522155
Dane adresowe:	ul. Unii Europejskiej 18, 96-100 Skierniewice
Telefon – centrala:	+ 48 (46) 833 95 89
Fax:	+ 48 (46) 833 61 28
Poczta elektroniczna:	sekretariat@jhmdevelopment.pl
Strona internetowa:	www.jhmdevelopment.pl

Spółka powstała 27.05.2008r. na podstawie aktu notarialnego Repertorium „A” Nr 3299/2008 sprostowanego w dniu 02.06.2008r. aktem notarialnym Repertorium „A” Nr 3413/2008. Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000367631w dniu 06.06.2008r.

Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników podjęło Uchwałę Nr 19/2010 z dnia 24.11.2010 r. o przekształceniu JHM DEVELOPMENT Sp. z o.o. w JHM DEVELOPMENT S.A. Jednocześnie Wspólnicy Spółki zgodzili się na przyjęcie Statutu JHM DEVELOPMENT S.A. w brzmieniu nadanym mu przez założycieli spółki akcyjnej.

W dniu 10.12.2010r. Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi, XX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego wpisał JHM DEVELOPMENT S.A. do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS 0000372753.

Począwszy od dnia 9 sierpnia 2011 roku akcje JHM DEVELOPMENT S.A. są notowane na rynku równoległym GPW w Warszawie S.A.

Jednostka zależna

Pełna nazwa jednostki: **MARYWILSKA 44 Sp. z o.o.**
 Siedziba jednostki: Warszawa
 Forma prawna: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
 Kraj siedziby: Polska
 KRS: 0000359265
 NIP: 524-271-14-28
 REGON: 142434636
 Dane adresowe: ul. Marywilska 44, 03-042 Warszawa
 tel/fax: +48(22) 423-10-00
 Poczta elektroniczna: sekretariat@marywilska44.waw.pl
 Strona internetowa: www.marywilska44.waw.pl

Spółka powstała 15.06.2010r. na podstawie aktu notarialnego Repertorium „A” Nr 6480/2010. Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego, prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla miasta stołecznego Warszawy XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS0000359265 w dniu 23.06.2010r.

Przedmiotem działalności Grupy jest działalność deweloperska oraz wynajem powierzchni handlowych i zarządzanie nieruchomościami.

Tabela Struktura udziałów JHM Development S.A. w podmiotach zależnych

Nazwa podmiotu	Kapitał zakładowy	Udział JHM Development S.A. w kapitale zakładowym
MARYWILSKA Sp. z o.o.	30 100 000	90%

Na dzień sporządzenia sprawozdania struktura udziałów JHM DEVELOPMENT w spółce Marywilska 44 Sp z o.o. nie uległa zmianie.

3. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY JHM DEVELOPMENT

3.1 Omówienie wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy JHM Development za I półrocze 2011r.

Tabela: Wybrane pozycje aktywów wg stanu na dzień 31.12.2010 i 30 czerwca 2011 roku w tys. zł.

Wyszczególnienie	31.12.2010 r.	% udział w całości aktywów	30.06.2011 r.	% udział w całości aktywów	dynamika w tys. zł	dynamika w %
Aktywa trwałe, w tym:	125 695,2	42%	129 026,1	42%	3 330,9	2,6%
Wartości niematerialne	-	0%	-	0%	-	-
Rzeczowe aktywa trwałe	15 816,3	5%	15 681,0	5%	-135,3	-0,8%
Należności długoterminowe	1 803,6	1%	4 565,0	1%	2 761,4	53,1%
Inwestycje długoterminowe	107 329,8	36%	108 328,1	35%	998,3	0,9%

Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	745,5	0%	452,0	0%	-293,5	-39,3%
Aktywa obrotowe, w tym:	175 254,0	58%	181 282,3	58%	5 080,0	2,8%
Zapasy	159 812,9	53%	172 867,1	56%	12 105,9	7,5%
Należności krótkoterminowe	10 797,2	4%	3 113,3	1%	7 683,9	-71,1%
Inwestycje krótkoterminowe	4 388,0	1%	3 889,5	1%	- 498,5	-11,3%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	255,8	0%	1 412,4	0%	1 156,6	352%
Aktywa razem	300 949,2	100%	310 308,4	100%	8 410,9	2,7%

W I półroczu 2011r w porównaniu do 2010r całkowita wartość aktywów Grupy wzrosła o 2,7%. w tym aktywa trwałe wzrosły o 2,6%, a aktywa obrotowe o 2,8%. Największy wzrost aktywów trwałych dotyczy należności długoterminowych o 53,1%, a spadek długoterminowych rozliczeń okresowych o 39,3%. Największy wzrost aktywów obrotowych dotyczy krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych o 352%, a spadek należności krótkoterminowych o 71,1%.

Szczegółowe zmiany w poszczególnych pozycjach bilansowych przedstawia powyższa tabela.

W strukturze aktywów wartością dominująca są aktywa obrotowe, których udział w aktywach Grupy w I półroczu 2011 wyniósł 58%. Podstawową pozycją aktywów obrotowych są zapasy, które stanowią 53% aktywów ogółem.

Na aktywa trwałe składają się przede wszystkim rzeczowe aktywa trwałe, które stanowią 42% całości aktywów. Główną pozycję Inwestycji Długoterminowych stanowią obiekty Centrum Hal Targowych Marywilska 44 Sp. z o.o.

Tabela: Wybrane pozycje pasywów wg stanu na dzień 31 grudnia 2010 i 30.06. 2011 roku w tys. zł.

Wyszczególnienie	31.12.2010r.	% udział w całości pasywów	30.06.2011r.	% udział w całości pasywów	Dynamika w tys. zł	Dynamika w %
Kapitał własny	118 442,8	39%	162 265,4	52%	43 882,6	37,0%
Kapitał mniejszości	4 085,8	1%	4 237,5	1%	151,7	3,7%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	182 506,5	61%	148 043,1	48%	-34 463,4	-18,9%
- Rezerwy na zobowiązania	10,0	0%	129,2	0%	119,2	1192%
- Zobowiązania długoterminowe	87 546,7	29%	100 639,4	32%	13 092,7	15,0%
- Zobowiązania krótkoterminowe	88 147,3	30%	45 483,6	15%	-42 663,7	-48,4%
- Rozliczenia międzyokresowe	6 802,4	2%	1 790,9	1%	-5 011,5	-73,7%

Struktura finansowania działalności Grupy w 2011r uległa zmianom w porównaniu z rokiem 2010. Wzrostowi uległ kapitał własny Grupy na skutek podwyższenia kapitału podstawowego JHM Development SA do kwoty 125 000 000 zł, oraz nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną udziałów z podwyższenia kapitału

podstawowego, a także łącznego zysku netto w kwocie 3 mln zł osiągniętego przez Grupę w okresie sprawozdawczym.

Działalność Grupy jest w 52% finansowana ze środków własnych (wzrost udziału w finansowaniu w porównaniu do 2010r o 13%) natomiast w pozostałych 48% kapitałem obcym. Zmianie uległa struktura finansowania kapitałami obcymi, w których wzrósł udział zobowiązań długoterminowych do 32% całości pasywów (wzrost udziału w finansowaniu w porównaniu do 2010r o 3%) natomiast udział zobowiązań krótkoterminowych zmniejszył się do poziomu 15% pasywów (spadek udziału w finansowaniu o 15%).

Tabela: Wybrane pozycje skonsolidowanego sprawozdania z całkowitych dochodów za 2010 i 2011r w tys. zł

Wyszczególnienie	Okres od 01.01.2010 do 30.06.2010	Rentowność	Okres od 01.01.2011 do 30.06.2011	Rentowność	Zmiana w tys. zł	Zmiana w %
Przychody ze sprzedaży	-	-	41 278,2	-----	-	-
Zysk na sprzedaży	-	-	7 352,7	17,8%	-	-
Zysk operacyjny EBIT	-	-	6 499,1	15,7%	-	-
Zysk przed opodatkowaniem	-	-	3 815,7	9,2%	-	-
Zysk netto	-	-	3 155,2	7,6%	-	-

Spółka zależna Emitenta Marywilska 44 Sp. z o.o. rozpoczęła działalność gospodarczą w czerwcu 2010 r., a generowanie przychodów i wyniku finansowego po otwarciu Centrum Hal Targowych we wrześniu 2010 r. Ponieważ przejęcie Spółki zależnej MARYWILSKA 44 Sp. z o.o. przez Spółkę dominującą JHM DEVELOPMENT S.A. poprzez zakup 90% udziałów spółki Marywilska 44. nastąpiło w grudniu 2010, brak jest danych porównawczych Grupy za poprzedni okres.

3.2 Ocena zarządzania zasobami finansowymi

W I półroczu 2011r Grupa generowała nadwyżkę środków pieniężnych i terminowo regulowała swoje zobowiązania. Działalność Grupy jest w 52% finansowana ze środków własnych. Finansowanie projektów deweloperskich odbywa się głównie kredytami i pożyczkami (od podmiotu dominującego MIRBUD S.A.) długoterminowymi celowymi.

Utrzymanie stabilnych wpływów ze sprzedaży w oparciu o wpływy z czynszów najmu, zrealizowane inwestycje deweloperskie, finansowanie poszczególnych projektów deweloperskich kredytami i pożyczkami celowymi oraz utrzymanie ilości zawieranych umów przedwstępnych sprzedaży w trakcie realizacji inwestycji deweloperskich na dotychczasowym poziomie pozwala Grupie zachować niezbędną płynność finansową.

Podstawowe wskaźniki dotyczące zadłużenia i płynności przedstawiają się następująco:

Tabela: Wskaźniki zadłużenia Spółki

Wyszczególnienie	31.12.2010r	30.06.2011r
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,61	0,48
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,29	0,33
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	0,30	0,14
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	1,54	0,91

Tabela: Wskaźniki płynności Spółki

Wyszczególnienie	31.12.2010r	30.06.2011r
Wskaźnik płynności bieżącej	1,98	4,05
Wskaźnik przyspieszonej płynności	0,18	0,19
Wskaźnik płynności środków pieniężnych	0,05	0,09

Grupa ma bardzo wysoki wskaźnik płynności bieżącej ze względu na wielkość zapasów, które stanowią głównie towary, produkty gotowe i produkty w toku związane z działalnością deweloperską. W I półroczu 2011 nastąpiła w porównaniu ze stanem na 31.12.2010 r. poprawa wskaźników przyspieszonej płynności oraz środków pieniężnych, wynika to głównie ze zmniejszenia się o połowę zobowiązań krótkoterminowych

4.Działalność Grupy JHM DEVELOPMENT

4.1 Przedmiot działalności JHM DEVELOPMENT S.A.

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki, zgodną z jej statutem oraz wpisem do Krajowego Rejestru Sądowego jest:

- realizacja projektów budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków
- roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych
- kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek
- wynajem i zarządzanie nieruchomościami

Spółka realizuje przede wszystkim obiekty o przeznaczeniu mieszkaniowym. Działalność deweloperska Spółki w 2010r oraz I półroczu 2011r skupiała się głównie na realizacji projektów deweloperskich w mniejszych i średniej wielkości miastach Polski centralnej, znajdujących się w sąsiedztwie dużych aglomeracji miejskich, oraz wybiórczo w innych rejonach o dużym potencjale gdzie możliwa jest realizacja atrakcyjnych marż. Projekty realizowane są etapami w miarę osiągania odpowiedniego poziomu sprzedaży. Realizacja kolejnych budynków w prowadzonych inwestycjach rozpoczyna się po osiągnięciu min. 60% poziomu sprzedaży lokali mieszkalnych.

Przy wyborze lokalizacji dla nowych inwestycji kluczowe czynniki dla Spółki to:

- duży popyt,
- ograniczona konkurencja,
- możliwości finansowe mieszkańców danego miasta.

W 2011r JHM DEVELOPMENT S.A. kontynuowała realizację inwestycji rozpoczętych w roku 2010 tj. projektów deweloperskich w Helu i Bełchatowie (łącznie 222 lokale , ponad 10 tys. PUM) oraz rozpoczęła realizację dwóch budynków w Skierniewicach przy ul. Trzcńskiej (172 lokale, ponad 9 tys. PUM) oraz trzeciego budynku w Brzezinach przy ul. Głowackiego (24 lokale, około 1,3 tys. PUM).

JHM DEVELOPMENT S.A. na dzień sporządzenia sprawozdania posiada bank ziemi obejmujący ponad 75 ha, z czego ponad 47 ha jest przeznaczone pod zabudowę jedno i wielorodzinną, a ponad 28,6 ha ma przeznaczenie produkcyjno- usługowe.

W oparciu o posiadany bank ziemi, na lata 2011 – 2014 Spółka planuje realizację 15 projektów deweloperskich (w sumie 2 720 lokali, ponad 180 tys. PUM.) obejmujących zabudowę jedno i wielorodzinną. Spółka będzie kontynuowała projekty w mniejszych i średniej wielkości miastach Polski takich jak Skierniewice, Żyrardów, Rawa Mazowiecka, Rumia, Brzeziny, rozpocznie projekty w nowych lokalizacjach takich jak Konin i Bełchatów, oraz rozpocznie realizację projektów w dużych miastach takich jak Łódź czy Katowice. Dodatkowo JHM DEVELOPMENT S.A. planuje realizację projektów deweloperskich w miejscowościach o dużym potencjale turystycznym, takich jak Jastrzębia Góra i Zakopane.

Strategia działalności deweloperskiej na lata 2011-2014 zakłada dalszą koncentrację na małych i średnich miastach w centralnej Polsce oraz na projektach w miejscowościach atrakcyjnych turystycznie np. Hel, Jastrzębia Góra, Zakopane.

4.2 Przedmiot działalności Marywilka 44 Sp z o.o.

Dnia 22 grudnia 2010 r. JHM DEVELOPMENT S.A. nabył od MIRBUD S.A. 90% udziałów w spółce Marywilka 44. Wraz z przejęciem kontroli nad spółką Marywilka 44, powstała Grupa Kapitałowa, która rozpoczęła działalność w branży zarządzania halami handlowymi i wynajmu w nich powierzchni komercyjnych.

Spółka Marywilka 44 Sp. z o.o. została zawiązana w dniu 15 czerwca 2010 r. w celu dokończenia rozpoczętej przez spółkę Kupiec Warszawski sp. z o.o. inwestycji Centrum Hal Handlowych przy ul. Marywilskiej 44 w Warszawie.

Spółka Marywilka 44 Sp. z o.o. powstała w wyniku porozumienia zawartego pomiędzy pierwotnym inwestorem w Centrum Hal - podmiotem Kupiec Warszawski sp. z o.o., wcześniej zarządzającym Jarmarkiem Europa przy Stadionie Dziesięciolecia, a generalnym wykonawcą inwestycji - MIRBUD S.A. MIRBUD S.A. objął w spółce Marywilka 44 Sp. z o.o. 90% udziałów, natomiast 10% pozostało w posiadaniu spółki Kupiec Warszawski sp. z o.o.

Spółka Marywilka 44 Sp. z o.o. jest właścicielem hal handlowych znajdujących się przy ulicy Marywilskiej 44 w Warszawie, którymi zarządza i kompleksowo je obsługuje w zakresie promocji i reklamy, bezpieczeństwa oraz utrzymania w dobrym stanie technicznym. Spółka Marywilka 44 czerpie przychody z wynajmu powierzchni komercyjnej podmiotom zajmującym się działalnością handlową w zarządzanych przez siebie halach handlowych. W małym stopniu spółka Marywilka 44 generuje przychody z działalności reklamowej i wynajmu powierzchni magazynowej. Hale handlowe są zlokalizowane na gruncie należącym do M. St. Warszawy i spółka Marywilka 44 użytkuje teren przy ul. Marywilskiej 44 w oparciu o długoterminową umowę poddzierżawy.

Spółka Marywilka 44 rozpoczęła działalność we wrześniu 2010 r. i w ciągu kilku miesięcy osiągnęła zadowalające wyniki finansowe i operacyjne (wynajęcie ponad 90% stanowisk handlowych w ciągu ok. 10 tygodniu od otwarcia hal). Spółka Marywilka 44 Sp. z o.o. na podstawie umowy poddzierżawy zawartej z Kupiec Warszawski sp z o.o. uwzględniającej warunki Porozumienia Trójstronnego z dnia 12 października 2010 r zawartego między obiema ww. spółkami a M. St. Warszawa w oparciu o uchwałę Rady Miasta Stołecznego Warszawy nr XC/2678/2010 z dnia 30 września 2010 r. poddzierżawia działki o łącznej powierzchni ok. 20 ha, które obecnie są tylko częściowo zabudowane. Grupa planuje zrealizować drugi etap inwestycji Centrum Hal Targowych i wybudować dodatkowo 2 hale o powierzchni ok. 20 tys. m² (ok. 450 dodatkowych stanowisk handlowych). Rozmowy z szeregiem podmiotów zainteresowanych wynajmem powierzchni komercyjnej wykazują, że istnieje zapotrzebowanie na dodatkową powierzchnię handlową przy ul. Marywilskiej 44. Zwiększenie skali działalności hal spółki Marywilka 44 dodatkowo umocni pozycję Centrum Hal Targowych na rynku warszawskim i zwiększy zainteresowanie klientów.

4.3 Struktura Sprzedaży Grupy JHM Development

Strukturę przychodów ze sprzedaży Grupy JHM Development w I półroczu 2011 roku w porównaniu do roku ubiegłego przedstawia poniższa tabela

Tabela: Struktura przychodów ze sprzedaży Grupy JHM Development wg segmentów w tys. zł

Wyszczególnienie	Wartość sprzedaży	Struktura sprzedaży	Wartość sprzedaży	Struktura sprzedaży
	01.01.- 30.06.2011	01.01.- 30.06.2011	01.01.- 30.06.2010	01.01.- 30.06.2010
Sprzedaż materiałów i towarów	2 078,0	5,04%	6 289,5	50,21%
Działalność deweloperska	20 971,3	50,80%	6 207,2	49,56%
Wynajem powierzchni handlowych	18 197,1	44,08%	-	-
Sprzedaż pozostałych usług	31,8	0,08%	29,2	0,23%
Razem	41 278,2	100%	12 525,9	100%

W związku z przejęciem Spółki zależnej MARYWILSKA 44 Spółka z o.o. struktura przychodów Grupy w porównaniu z rokiem poprzednim uległa znaczącym zmianom. Główny udział w strukturze sprzedaży ma nadal działalność deweloperska – ponad 50% wielkości sprzedaży natomiast związana z nią sprzedaż towarów i materiałów (sprzedaż udziałów gruncie w przypadków lokali w budynkach wielorodzinnych i gruntu w przypadku domów) stanowi 5% przychodów Grupy. Natomiast przychody z tytułu wynajmu powierzchni handlowych wraz z opłatami eksploatacyjnymi stanowi obecnie ok.44% całości przychodów Grupy.

JHM Development SA

Strukturę przychodów ze sprzedaży Spółki w I półroczu 2011 rok w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego przedstawia poniższa tabela

Tabela. Sprzedaż realizowana przez Spółkę w okresie 01.01.- 30.06. 2011 roku w ujęciu asortymentowym wraz ze strukturą procentową

Wyszczególnienie	Wartość sprzedaży w I półr. 2010 roku	Struktura sprzedaży w I półr. 2010 roku	Wartość sprzedaży w I półr. 2011 roku	Struktura sprzedaży w 2011 roku
	(w tys. zł)	(w %)	(w tys. zł)	(w %)
Sprzedaż materiałów i towarów	2 455	19,6%	2 078	9,0%
Działalność deweloperska	10 058	80,3%	20 971	90,9%
Sprzedaż pozostałych usług	13	1,70%	32	0,1%
SUMA	12 526	100,0%	23 081	100,0%

Struktura sprzedaży realizowanej przez spółkę w pełni odzwierciedla charakter działalności – usługi deweloperskie. Główny udział w strukturze sprzedaży ma działalność deweloperska – ponad 90% wielkości sprzedaży natomiast związana z nią sprzedaż towarów i materiałów (sprzedaż udziałów gruncie w przypadku lokali w budynkach wielorodzinnych i gruntu w przypadku domów) stanowi 9% przychodów Spółki. Struktura przychodów Spółki w porównaniu z rokiem poprzednim uległa nieznacznym zmianom.

W 2011r Spółka JHM DEVELOPMENT S.A. posiadała w sprzedaży lokale mieszkalne w 7 zakończonych inwestycjach. obejmujących 9 budynków mieszkalnych oraz 73 domy jednorodzinne (łącznie 615 lokali, prawie 39 tys. PUM). Projekty deweloperskie prowadzone w okresie 2008 – 2011 były zlokalizowane głównie w centralnej Polsce w miastach małych i średniej wielkości (Skierniewice, Rawa Mazowiecka, Żyrardów, Brzeziny, oraz Rumia). Szczegółowe zestawienie jest przedstawione w tabeli poniżej.

Tabela: Podsumowanie zrealizowanych przez Spółkę projektów deweloperskich na dzień 30.06.2011

lp.	Lokalizacja	# lokali	PUM w m ²
1	BRZEZINY ul. Głowackiego		
	BUDYNEK NR 1	48	2 822.20
	BUDYNEK NR 2	56	2 838.00
2	ZYRARDÓW ul. Hulki Laskowskiego		
	BUDYNEK NR 1	37	2 154.25
	BUDYNEK NR 2	46	2 255.09
3	RUMIA ul. Dębogórska 84		
	BUDYNEK NR B3 lokale mieszkalne	236	12 485.2
	lokale usługowe	8	501.6
4	SKIERNIEWICE ul. Trzcńska		
	BUDYNEK NR 1	84	4 560.44
	BUDYNEK NR 2	75	3 991.76
5	RAWA MAZ. ul. Solidarności 18A		
	BUDYNEK NR 1	32	1 789.65
6	RAWA MAZ. ul. Kazimierza Wielkiego 27		
	BUDYNEK NR 1	34	1 858.00
7	RAWA MAZ. ul. Katowicka		
	DOMY JEDNORODZINNE	73	10 503.17
Razem		729	45 759

W I półroczu 2011r. Spółka sprzedała 100 lokali mieszkaniowych (ok. 5 tys. m² PUM). Na lata 2011 – 2014 Spółka planuje realizację 15 projektów o łącznej liczbie 2 720 lokali mieszkaniowych i komercyjnych (ponad 180 tys. PUM). Większość inwestycji Spółki będzie zlokalizowana w miastach centralnej Polski, choć Spółka planuje również realizację projektów deweloperskich w miejscowościach o dużym potencjale turystycznym takich jak Hel, Jastrzębia Góra czy Zakopane. W okresie 2011-2012 JHM DEVELOPMENT S.A. rozpocznie też realizację projektów w większych miastach Polski takich jak Łódź i Katowice, oraz będzie kontynuować projekty w Rumi.

Marywilska 44 Sp. o.o.

Tabela: Struktura przychodów ze sprzedaży MARYWILSKA 44 Sp. z o.o.. wg segmentów

Wyszczególnienie	Wartość Sprzedaży	Struktura sprzedaży	Wartość sprzedaży	Struktura sprzedaży
	01.01.2011 – 30.06.2011r.	01.01.2011 – 30.06.2011r.	01.01.2010 – 30.06.2010r.	01.01.2010 – 30.06.2010r.
	(w tys. zł)	(w %)	(w tys. zł)	(w %)
Wynajem powierzchni handlowych	18.197.741,90	100%	0	0

Spółka swoją działalność handlową rozpoczęła 04.09.2010r w związku z tym brak jest danych do porównania za pierwsze półrocze ubiegłego roku.

Główny udział w strukturze sprzedaż Spółki stanowi przychód z wynajmu powierzchni oraz związana z tym opłata eksploatacyjna jest to podstawowa działalność prowadzona przez Spółkę stanowi 100% sprzedaży. Wśród przychodów znajdują się jednorazowa opłata za prawo do lokali uzależniona od ilości wynajętych lokali .

Tabela: Koszty wg segmentów Grupa JHM Development

Wyszczególnienie	Koszty sprzedaży (w tys. zł)	Struktura kosztów w %	Koszty sprzedaży (w tys. zł)	Struktura kosztów w %
	01.01.2011 - 30.06.2011r.	01.01.2011- 30.06.2011r.	01.01.2010 - 30.06.2010r.	01.01.2010 - 30.06.2010r.
Wartość sprzedanych materiałów i towarów	2 579	8,98	4 794	49,64
Działalność deweloperska	15 230	53,00	4 851	50,24
Wynajem powierzchni handlowych	10 893	37,91	0	0
Sprzedaż pozostałych usług	32	0,11	12	0,12
SUMA	28 734	100,00	9 657	100,00

Tabela: Rentowność wg segmentów Grupa JHM Development .

Wyszczególnienie	Wynik ze sprzedaży (w tys zł)	Rentowność sprzedaży	Wynik ze sprzedaży (w tys zł)	Rentowność sprzedaży
	01.01.2011 - 30.06.2011r.	01.01.2011- 30.06.2011r.	01.01.2010 - 30.06.2010r.	01.01.2010 - 30.06.2010r.
Wartość sprzedanych materiałów i towarów	-501	-24,10	1 496	23,79
Działalność deweloperska	5 741	27,38	1 356	21,85
Wynajem powierzchni handlowych	7 304	40,14	-	-
Sprzedaż pozostałych usług	0	0	16,2	55,48
SUMA	12 544	43,42		

4.4 Informacje o rynkach zbytu i dostaw

4.4.1 Odbiorcy

Grupę klientów Grupy, zarówno w zakresie nabywców lokali mieszkaniowych jak i podmiotów wynajmujących stanowiska handlowe w halach przy ul. Marywilskiej 44, stanowi różnorodna grupa niepowiązanych ze sobą podmiotów i osób indywidualnych.

Nie występuje uzależnienie Spółek z Grupy od żadnego z odbiorców.

4.4.2 Dostawcy

Grupa nie posiada dostawców w tradycyjnym rozumieniu tego słowa. Grupa współpracuje natomiast z szeregiem podmiotów na polskim rynku przy realizacji projektów deweloperskich oraz w procesie zarządzania halami handlowymi. Są to banki udzielające finansowania projektowego, firmy budowlane wykonujące prace budowlane i wykończeniowe czy firmy architektoniczne oraz podmioty wykonujące usługi dla centrum hal handlowych Marywilska 44 jak np. usługi ochrony czy wywozu nieczystości. W każdej z ww. działalności funkcjonuje na polskim rynku znaczna konkurencja.

Nie występuje uzależnienie od żadnego z dostawców.

4.5 Perspektywy rozwoju działalności Grupy JHM Development w okresie najbliższego roku.

Podstawowym celem Grupy niezmiennie pozostaje rozwój skali działalności, przy zachowaniu atrakcyjnych marż na poziomie zysku operacyjnego EBITDA i Zysku Netto. By osiągnąć ten cel Grupa planuje dalszy rozwój skali działalności deweloperskiej. Oprócz tego Spółka będzie rozważać inne atrakcyjne inicjatywy, które będą dawać wystarczająco dużą szansę wygenerowania satysfakcjonującej wartości dla Grupy przy akceptowalnym poziomie ryzyka.

Spółka JHM DEVELOPMENT S.A. planuje rozwój skali działalności deweloperskiej poprzez skupienie się na popularnym segmencie rynku mieszkaniowego i na miastach mniejszych i średniej wielkości oraz oportunistyczną realizację projektów deweloperskich na innych rynkach

Obecnie polski rynek mieszkaniowy charakteryzuje się niewystarczającą liczbą lokali mieszkaniowych, niską jakością dużej części zasobów mieszkaniowych i niskim wskaźnikiem dostępności mieszkań (niski średni dochód przeciętnej osoby w porównaniu do ceny 1 m² lokalu mieszkaniowego). Nie mniej jednak Polska posiada duży potencjał rozwoju rynku mieszkaniowego i wraz ze wzrostem poziomu zamożności społeczeństwa przewiduje się, iż popyt na lokale mieszkaniowe będzie rósł. Spółka zamierza uczestniczyć w rozwoju polskiego rynku mieszkaniowego poprzez kontynuowanie swej strategii rozwoju działalności deweloperskiej w oparciu o następujące cele:

- Realizacja 15 projektów deweloperskich zaplanowanych na okres 2011 – 2014 w różnych lokalizacjach Polski. Łącznie ponad 180 m² tys. PUM i ponad 2720 lokali.
- Dalszy rozwój działalności deweloperskiej w miastach mniejszych i średniej wielkości, szczególnie tych, które są zlokalizowane w pobliżu większych aglomeracji miejskich. Spółka uważa, że takie lokalizacje pozwalają na zyskową realizację projektów deweloperskich przy zmniejszonym poziomie ryzyka. W miastach mniejszych i średniej wielkości ceny gruntów są umiarkowane, a więc łatwiej zgromadzić wkład własny na zakup gruntu i rozpoczęcie inwestycji. W tego typu lokalizacjach często występuje ograniczona, bądź nieistniejąca konkurencja, i koszt usług i materiałów budowlanych jest znacznie niższy niż w największych aglomeracjach Polski. Wybór lokalizacji miast w pobliżu dużych aglomeracji miejskich znacznie zwiększa szanse na sukces komercyjny projektu, gdyż zazwyczaj znaczna ilość mieszkańców takich miast i sąsiednich miejscowości pracuje w położonych nieopodal dużych aglomeracjach miejskich, gdzie średnie zarobki są często o kilkadziesiąt a nawet ponad sto procent wyższe niż na rynkach lokalnych. Występowanie na danym rynku lokalnym znacznej grupy osób o wyższych zarobkach znacznie zwiększa grupę potencjalnych klientów na lokale mieszkaniowe zrealizowane przez Spółkę. Przykładem realizacji tej koncepcji są projekty zakończone w miastach takich jak Skierniewice, Brzeziny, Żyrardów czy Rawa Mazowiecka, gdzie znaczne grupy mieszkańców pracują w Warszawie, lub - w mniejszym stopniu - w Łodzi.
- Dalszy rozwój działalności w segmencie mieszkań popularnych. Ze względu na niską dostępność mieszkań w porównaniu do średnich zarobków w Polsce, Spółka jest zdania, że najbardziej obiecującym segmentem rynku mieszkaniowego jest popularny segment mieszkań (lokalne 1-3 pokojowe, wielkości od 30 do 60 m² wykończone w standardzie podstawowym). Cena mieszkań w segmencie popularnym jest najbardziej przystępna wśród mieszkań na rynku pierwotnym, co przekłada się na największą grupę potencjalnych klientów i znacząco obniża ryzyko realizowanych projektów.
- Realizację oportunistycznych projektów deweloperskich w lokalizacjach takich jak miejscowości o dużym potencjale turystycznym czy, wybiórczo, w większych i dużych miastach Polski takich jak Łódź czy Katowice. Ze względu na coraz większe doświadczenie branżowe, jak i coraz większe zasoby kapitałowe Spółka jest zdania, że przy atrakcyjnych cenach zakupu gruntów, można zyskownie i przy akceptowalnym poziomie ryzyka realizować projekty w większych i dużych miastach Polski i miejscowościach o dużym potencjale turystycznym takich jak Zakopane, Jastrzębia Góra czy Hel. Realizacja projektów deweloperskich w ww. lokalizacjach zwiększa bazę przychodów z działalności deweloperskiej, gdyż w większych i dużych miastach można realizować większe projekty mieszkaniowe. Dodatkowo rozpoczęcie działalności w dużych ośrodkach miejskich przełoży się na dywersyfikację

źródeł przychodów, gdyż nieruchomości na rynkach dużych miast, miejscowości turystycznych i mniejszych i średnich miastach podlegają nieco innym uwarunkowaniom koniunkturalnym.

Tabela: Podsumowanie planowanych przez Spółkę projektów deweloperskich do realizacji na lata 2011-2012

lp.	Lokalizacja	Pow. Działki	Rodzaj zabudowy	PUM	# lokali
		ha			
1.	HEL ul.Steyera	0.5	Wielorodzinna oraz powierzchnia komercyjna	3 532	97
2.	RUMIA ul.Dębogórska KRÓLEWSKIE-MIESZKANIA I APARTAMENTY	1.2	Wielorodzinna oraz powierzchnia komercyjna	15 345	311
3.	RUMIA ul.Władysława Jagiełły	0.1	Jednorodzinna bliźniacza	450	3
4.	KATOWICE, ul. Floriana dz.48, 27/8 i 46/3	1.2	Wielorodzinna	17 500	288
5.	BELCHATÓW, ul.Hubala / Norwida	0.6	Wielorodzinna	6 550	125
6.	ŻYRARDÓW, ul. Okrzei 53	1.1	Wielorodzinna	10 000	210
7.	KONIN ul.Cyrkoniowa	2.4	Wielorodzinna	29 600	518
8.	RAWA MAZOWIECKA, ul. Katowicka dz.8/4	0.5	Jednorodzinna	1732	9
9.	SKIERNIEWICE, ul.Trzcńska/Rawska dz. 515/2	1.0	Wielorodzinna	9 035	172
10.	BRZEZINY ul.Głowackiego dz.3727/139	0.8	Wielorodzinna	8 205	152
11.	JASTRZĘBIA GÓRA ul.Jantarowa 2	1.3	Mieszkaniowo - rekreacyjna	7534	210
12.	ZAKOPANE ul.Szymony 17b	1.0	Apartamenty i mieszkania (ewent. część hotelowa)	8 950	230
13.	SKIERNIEWICE ul.Zagajnikowa	15.3	Jednorodzinna	29 700	183
14.	KRUSZYN KRAJEŃSKI	7.6	Jednorodzinna	14 500	90
15.	ŁÓDŹ, ul.Jugosłowiańska 44	12.6	Jednorodzinna i wielorodzinna	17 600	122
RAZEM (lp. 1 - 15)		47.0		180 233	2 720

4.6 Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Grupa zakłada realizację w 2011r następujących znaczących zamierzeń inwestycyjnych:

- zakup kolejnych gruntów z przeznaczeniem pod inwestycje deweloperskie m.in. w Żyrardowie i Katowicach
- zakończenie czterech inwestycji deweloperskich zlokalizowanych w Skierniewicach, Brzezinach, Helu i Bełchatowie
- rozpoczęcie realizacji nowych inwestycji deweloperskich zlokalizowanych na posiadanym w banku ziemi gruncie (w tym inwestycji w Zakopanem i Katowicach)
- zakup gruntu i rozpoczęcie budowy obiektu handlowo-usługowego z przeznaczeniem pod wynajem dla sieci marketów budowlanych NOMI.

4.7 Czynniki ryzyka

4.7.1 Ryzyko związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną i koniunkturą gospodarczą w Polsce

Przychody Grupy w całości uzyskiwane są z tytułu prowadzenia działalności na rynku polskim. Dlatego też osiągnięte wyniki finansowe są uzależnione od czynników takich jak stabilność sytuacji makroekonomicznej Polski i ogólna koniunktura gospodarcza w kraju w danym okresie. W szczególności kształtowanie się następujących wskaźników makroekonomicznych i gospodarczych ma lub może mieć wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Grupę, całą branżę deweloperską, jak również branżę zarządzania obiektami handlowymi i wynajmu powierzchni komercyjnej: poziom stopy wzrostu PKB, poziom stopy bezrobocia, poziom stopy inflacji, poziom realnej stopy wzrostu wynagrodzeń, poziom inwestycji, poziom zmiany dochodów gospodarstw domowych,

wysokość referencyjnych stóp procentowych, oraz kształtowanie się kursów wymiany walut oraz deficytu budżetowego.

Ewentualne negatywne zmiany w stabilności sytuacji makroekonomicznej i ogólnej koniunktury gospodarczej Polski mogą mieć niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju Grupy.

4.7.2 Ryzyko związane z koniunkturą w branży deweloperskiej

Jednym z dwóch głównych obszarów działalności Grupy jest działalność deweloperska, tak więc sytuacja panująca na rynku deweloperów w Polsce w danym okresie, ma wpływ na działalność i wyniki finansowe osiągnięte przez JHM DEVELOPMENT S.A., przy czym należy pamiętać, że koniunktura branży deweloperskiej charakteryzuje się cyklicznością.

Główną przyczyną międzynarodowego kryzysu finansowego w okresie 2008 – 2010 były problemy na rynkach nieruchomości w USA. Ww. kryzys przełożył się na szereg niekorzystnych zjawisk, które wpłynęły na branżę deweloperską w Polsce i wielu innych krajach świata. Szereg podmiotów nie mogło uzyskać finansowania na kontynuowanie rozpoczętych projektów deweloperskich bądź miało miejsce ogólny, znaczny spadek wartości nieruchomości, który przełożył się na nieopłacalność realizacji wielu projektów. Dotyczyło to zwłaszcza podmiotów działających w największych i najdroższych miastach danych krajów gdzie ceny gruntów przed rokiem 2008 osiągnęły wysokie lub nawet rekordowe poziomy. W wyniku kryzysu szereg potencjalnych klientów deweloperów utraciło pracę i nie było w stanie uzyskać wymaganego kredytu hipotecznego. Dodatkowo, następstwem kryzysu było zaostrzenie polityki wielu banków w zakresie udzielania kredytów hipotecznych, tak, że wielu potencjalnych klientów deweloperów, którzy nie utracili swego zatrudnienia, również nie było w stanie uzyskać potrzebnego kredytu na zakup mieszkania na rozsądnych warunkach.

Wystąpienie w przyszłości kryzysów finansowych, gospodarczych, recesji czy okresów spowolnienia gospodarczego, lub innych czynników negatywnie wpływających na branżę deweloperską może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, wyniki, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju Grupy.

4.7.3 Ryzyko związane z koniunkturą w branży zarządzania halami handlowymi i wynajmu powierzchni komercyjnej

Obok działalności deweloperskiej, drugim najważniejszym obszarem działalności Grupy jest zarządzanie halami handlowymi i wynajem powierzchni komercyjnej. Działalność ta jest realizowana przez podmiot zależny – spółkę Marywilska 44. Poziom aktywności handlowej i popyt na wynajem powierzchni komercyjnej w danych halach handlowych jest uwarunkowany ogólną sytuacją makroekonomiczną na danym rynku, poziomem konkurencji oraz poziomem konsumpcji, a w szczególności popytem na artykuły z segmentu popularnego na danym rynku.

Wystąpienie w przyszłości czynników negatywnie wpływających na koniunkturę w branży zarządzania halami handlowymi i wynajmu powierzchni komercyjnej może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, wyniki, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju Grupy.

4.7.4 Ryzyko związane z konkurencją w branży deweloperskiej

Regiony, w których działa Spółka – np. Polska centralna - cechuje wysoki stopień konkurencji w branży deweloperskiej. Spółka bierze pod uwagę intensywność konkurencji na rynkach lokalnych na których rozważane jest rozpoczęcie działalności deweloperskiej lub realizacja kolejnych projektów. Z reguły Spółka koncentruje się na lokalizacjach gdzie konkurencja jest ograniczona. Występowanie ograniczonej konkurencji w czasie gdy rozważane jest rozpoczęcie inwestycji nie oznacza jednak, że konkurencyjne podmioty nie podejmą inwestycji na tym samym co Spółka lokalnym rynku w nieodległej przyszłości po rozpoczęciu przygotowań bądź prac przez Spółkę. Z Spółką konkurują zarówno stosunkowo niewielkie firmy lokalne jak i większe podmioty deweloperskie mogące kompleksowo realizować duże projekty. Nasilenie się konkurencji może przełożyć się na zwiększenie podaży gotowych mieszkań oferowanych na lokalnym rynku, co może oznaczać presję cenową przy sprzedaży lokali, obniżkę stawek czynszu wynajmu lokali jak i wydłużenie okresu ich sprzedaży.

Występowanie lub intensyfikacja konkurencji na rynkach na których Spółka prowadzi działalność może przełożyć się również na utrudnienia w pozyskaniu atrakcyjnych działek pod nowe projekty deweloperskie w założonych cenach.

4.7.5 Ryzyko związane z konkurencją - działalność zarządzania halami handlowymi i wynajmu powierzchni komercyjnej

Hale handlowe zarządzane przez spółkę Marywilska 44 są jednym z największych kompleksów hal handlowych w Polsce i największym w ramach M.S. Warszawy.

Podstawowym asortymentem oferowanym klientom w halach handlowych przy ul. Marywilska 44 jest odzież, obuwie, galanteria skórzana i zabawki w segmencie popularnym. Handlowcy specjalizujący się w sprzedaży ww. artykułów w segmencie popularnym mają do wyboru cały szereg podmiotów oferujących wynajem powierzchni komercyjnej w Warszawie i jej okolicach, w tym duże hale handlowe zlokalizowane w okolicach Nadarzyna i w Wólce Kosowskiej. Dodatkowo, nie można wykluczyć, iż w przyszłości inne podmioty nie zbudują dużych kompleksów hal handlowych, które będą bezpośrednio konkurować z halami przy ul. Marywilskiej 44 w obrębie M.S. Warszawy.

Nasilenie się konkurencji na rynkach, na których Grupa prowadzi działalność może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, wyniki, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

4.7.6 Ryzyko związane ze zmianami przepisów prawa, w szczególności prawa podatkowego

Polski system prawny charakteryzuje się znacznym stopniem zmienności oraz niejednoznaczności przepisów, co w szczególności dotyczy prawa podatkowego. W praktyce często występują problemy interpretacyjne, ma miejsce niekonsekwentne orzecznictwo sądów, jak również zdarzają się sytuacje, gdy organy administracji publicznej przyjmują niekorzystne dla podatnika interpretacje przepisów prawa, odmienne od poprzednio przyjmowanych interpretacji przez te organy. Wystąpienie zmian przepisów prawa, a w szczególności dotyczących ochrony środowiska, prawa pracy, prawa ubezpieczeń społecznych, prawa handlowego, a w szczególności prawa podatkowego może mieć niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju Spółki i Grupy.

4.7.7 Ryzyko związane z brakiem spełniania wymogów prawnych przewidzianych do rozpoczęcia inwestycji oraz ze stanem prawnym nieruchomości

Realizacja każdego z projektów inwestycyjnych Spółki wymaga spełniania wymogów określonych w prawie. W większości przypadków Spółka jest zobowiązany do uzyskania różnego rodzaju pozwoleń, które są wydawane przez organy administracji publicznej. Uzyskanie tych aktów administracyjnych jest koniecznym warunkiem rozpoczęcia procesu inwestycyjnego. Należy zauważyć, iż uzyskanie wszystkich pozwoleń i zgód wymaga znacznego wysiłku i jest czasochłonne. Organy administracji publicznej wydające pozwolenia i zgody działają na podstawie przepisów kodeksu postępowania administracyjnego i ustaw szczególnych. W tych postępowaniach bierze się przede wszystkim pod uwagę interes społeczności lokalnych i szereg zagadnień planistycznych podlega szerokiej konsultacji społecznej (np. kwestie ochrony środowiska). Dodatkowo brak choćby części dokumentacji uniemożliwia rozpoczęcie procesu inwestycyjnego. Ponadto stwierdzenie jakichkolwiek nieprawidłowości, bądź po stronie Spółki, bądź w aktach administracyjnych, a w szczególności istnienie jakichkolwiek sprzeczności pomiędzy nimi może prowadzić do opóźnienia rozpoczęcia realizacji procesu inwestycyjnego. Należy także liczyć się z ryzykiem wzruszenia już prawomocnych decyzji administracyjnych poprzez wznowienie postępowania, bądź stwierdzenie nieważności decyzji. Decyzje administracyjne mogą także zostać zaskarżone w całości lub części i w konsekwencji istnieje ryzyko ich uchylecia. Na obszarach gdzie nie przyjęto miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, powstaje dodatkowe ryzyko braku możliwości realizacji zamierzeń Spółki z uwagi na utrudnienia związane z możliwością uzyskania decyzji o warunkach zabudowy.

Wystąpienie któregośkolwiek z wyżej wymienionych czynników może mieć niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju Spółki i Grupy.

4.7.8 Ryzyko związane z realizacją strategii rozwoju Grupy

Rynek polski i sytuacja na rynkach lokalnych, na których działa Grupa, podlegają ciągłym zmianom, których kierunek i natężenie zależne są od szeregu czynników. Dlatego przyszłe wyniki finansowe, rozwój i pozycja rynkowa Grupy są uzależnione od zdolności do wypracowania i wdrożenia długoterminowej strategii w niepewnych i zmieniających się warunkach otoczenia rynkowego.

W szczególności realizacja założonej przez Grupę strategii jest uzależniona od wystąpienia szeregu czynników, których wystąpienie jest często niezależne od decyzji organów Spółek z Grupy i które nie zawsze mogą być przewidziane. Do takich czynników należą zarówno czynniki o charakterze ogólnym, takie jak:

- nieprzewidywalne zdarzenia rynkowe, takie jak wystąpienie kryzysu gospodarczego lub recesji w Polsce lub innych krajach Unii Europejskiej,
- radykalne i nagłe zmiany przepisów prawnych bądź sposobów ich interpretacji (np. mających wpływ na wydawane warunków zabudowy),
- klęski żywiołowe na terenach gdzie Grupa prowadzi działalność.

a także szereg czynników o charakterze szczególnym, takich jak:

- ograniczenia możliwości nabywania przez Spółkę działek w atrakcyjnych lokalizacjach pod budownictwo mieszkaniowe,
- obniżona dostępność finansowania bankowego umożliwiającego realizację projektów deweloperskich,
- niepowodzenia realizacji projektów deweloperskich zgodnie z założonym harmonogramem i kosztorysem,
- zmiany programów rządowych wspomagających nabywanie lokali mieszkaniowych przez osoby o przeciętnych i poniżej przeciętnych dochodach (np. program „Rodzina na swoim”),

Spółka dokłada wszelkich starań, by założona dla Grupy strategia była realizowana i stara się na bieżąco analizować wszystkie czynniki rynkowe i branżowe mające i mogące mieć wpływ na realizację strategii,.

4.7.9 Ryzyko związane z uzależnieniem od kadry menedżerskiej i kluczowych pracowników Grupy

Działalność Grupy JHM DEVELOPMENT S.A. oraz perspektywy jej rozwoju są w dużej mierze zależne od wiedzy, doświadczenia oraz kwalifikacji kadry menedżerskiej i kluczowych pracowników. Ich zaangażowanie na rzecz Grupy jest jednym z kluczowych czynników, który zdecydował o dotychczasowym rozwoju Spółki i Grupy.

Ponadto dla zapewnienia właściwego poziomu usług świadczonych przez Grupę niezbędne jest posiadanie doświadczonej kadry pracowniczej i dostępu do nowych pracowników o odpowiednich kompetencjach i doświadczeniu. Rosnąca na rynkach centralnej Polski konkurencja o doświadczonych pracowników w branży deweloperskiej przekłada się na presję płacową.

Odejście z Grupy kluczowych pracowników, bądź niemożność pozyskania wykwalifikowanych pracowników w przyszłości może mieć negatywny wpływ na jej działalność i sytuację finansową, osiągnięte przez nią wyniki finansowe i perspektywy rozwoju.

4.7.10 Ryzyko związane z atrakcyjnością realizowanych projektów deweloperskich, w szczególności z wyborem właściwej lokalizacji

Głównym czynnikiem zapewniającym powodzenie realizowanym projektom deweloperskim jest ich atrakcyjność z perspektywy przyszłych klientów, a w szczególności dogodna lokalizacja i właściwe zaprojektowanie i standard wykończenia. Spółka zatrudnia doświadczonych specjalistów dobrze rozumiejących parametry inwestycji i uwarunkowania rynków na których mają być realizowane projekty deweloperskie. Pomimo doświadczenia pracowników Spółki, podjętych analiz i badań lokalnych rynków nie można zagwarantować, że każdy realizowany projekt będzie uznany za atrakcyjny przez potencjalnych klientów.

Niewłaściwa ocena atrakcyjności danej lokalizacji lub oferty lokali mieszkaniowych dokonana przez Spółkę na etapie planowania danego projektu, oraz brak możliwości realizacji projektów zgodnie z założeniami mogą przełożyć się na trudności ze sprzedażą lokali za zakładaną cenę, w określonym czasie i, w rezultacie, mogą przełożyć się na konieczność obniżenia tej ceny, co może mieć istotny wpływ na rentowność, która zostanie osiągnięta dla danego projektu deweloperskiego.

W przypadku gdyby okazało się, iż dany projekt jest postrzegany jako mniej atrakcyjny przez potencjalnych klientów niż to zakładała Spółka, najprawdopodobniej nie będzie możliwe uzyskanie prognozowanych dochodów ze sprzedaży lokali, a czas sprzedaży lokali może się znacznie wydłużyć. Wystąpienie któregośkolwiek z wyżej wymienionych czynników może mieć niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju Grupy.

4.7.11 Ryzyko związane z nabywaniem gruntów pod nowe projekty deweloperskie

Dalszy pomyślny rozwój działalności deweloperskiej Spółki zależy od możliwości nabywania działek w atrakcyjnych lokalizacjach i w cenach umożliwiających realizację zadawalających marż. Ze względu na ograniczoną liczbę dostępnych atrakcyjnych działek posiadających pożądane parametry projektowe, Spółka nie może zagwarantować, iż w przyszłości będzie możliwy zakup odpowiedniej ilości atrakcyjnych działek by zrealizować założone plany rozwoju.

Ponadto możliwość nabycia atrakcyjnych działek pod nowe projekty deweloperskie jest uwarunkowana szeregiem czynników, takich jak:

- Istnienie miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego,
- zdolność sfinansowania zakupu działek i rozpoczęcia procesu inwestycji,
- możliwość uzyskania wymaganych pozwoleń administracyjnych by rozpocząć realizację projektów (warunki zabudowy, zatwierdzenie projektu architektonicznego),
- możliwość zapewnienia wymaganego wkładu własnego i uzyskania finansowania bankowego na realizację projektów.

Wyżej wymienione czynniki są w dużej mierze uzależnione od ogólnej sytuacji panującej na rynku nieruchomości w Polsce i na rynkach lokalnych, oraz od ogólnej koniunktury gospodarczej kraju i Spółka nie może także zapewnić, że obecnie lub w przyszłości negocjowane zakupy gruntów pod projekty deweloperskie zostaną zakończone nabyciem tych gruntów zgodnie z jej założeniami.

Ograniczenia i problemy w nabywaniu atrakcyjnych gruntów do realizacji projektów deweloperskich mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju Grupy.

4.7.12 Ryzyko związane z realizacją projektów deweloperskich

Realizacja projektów deweloperskich to skomplikowany, często przebiegający szereg lat proces, którego sukces jest uzależniony od szeregu czynników, wśród których znaczna część jest niezależna od działań Grupy. Następujące czynniki bezpośrednio przekładają się na powodzenie realizowanego projektu deweloperskiego:

- uzyskanie wymaganych pozwoleń administracyjnych na rozpoczęcie inwestycji z założonym PUM i w założonym okresie,
- sprawne przygotowanie procesu inwestycji, brak protestów ze strony sąsiadów nieruchomości oraz brak występowania innych roszczeń, które mogłyby się przełożyć na opóźnienia w realizacji projektu,
- zapewnienie wymaganego wkładu własnego na rozpoczęcie inwestycji i pozyskanie finansowania zewnętrznego na akceptowalnych warunkach,
- zapewnienie atrakcyjnego projektu dla inwestycji,
- sprawna realizacja projektu przez podmioty wykonujące prace budowlane zgodnie z założonym harmonogramem,
- realizacja projektu w ramach założonych kosztów,
- niewystąpienie komplikacji powodujących konieczność wprowadzenia istotnych zmian do realizowanego projektu,
- ograniczona ilość usterek i wad w okresie gwarancji, które Spółka musi usunąć na własny koszt,
- zmiany w przepisach regulujących wykorzystanie gruntów i realizację projektów budowlanych.

Wystąpienie któregośkolwiek z powyższych czynników może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju Grupy.

4.7.13 Ryzyko związane z podmiotami wykonującymi prace budowlane

Kluczowym aspektem realizacji projektów deweloperskich jest sprawna realizacja projektu przez generalnego wykonawcę robót budowlanych i innych podwykonawców prac budowlanych, w tym w szczególności prac wykończeniowych. Spółka podejmuje współpracę z wyselekcjonowanymi podmiotami budowlanymi, które posiadają niezbędne doświadczenie, urządzenia, maszyny i środki, by podjąć się realizacji inwestycji. Nie można jednak wykluczyć, iż nie wystąpią problemy z realizacją projektu ze strony podmiotów wykonujących prace budowlane bądź wykończeniowe. Problemy mogą dotyczyć zgodności wykonanych usług i użytych materiałów w porównaniu do specyfikacji technicznej projektu oraz ich jakości, jak również harmonogramu przebiegu prac. Dodatkowo komplikacje mogą mieć charakter koniunkturalny – np. w okresie kryzysu finansowego 2008 – 2010, szereg podmiotów wykonujących usługi budowlane miało problemy z funkcjonowaniem. Ponieważ wystąpienie kolejnych kryzysów finansowych nie może być wykluczone, nie można również wykluczyć pogorszenia koniunktury lub komplikacji w branży robót budowlanych, w tym takiego pogorszenia, że szereg podmiotów budowlanych będzie miało problemy z funkcjonowaniem i kontynuacją prowadzonych prac.

Ponadto, u podmiotów wykonujących prace budowlane mogą wystąpić inne problemy natury operacyjnej, które przełożą się na wzrost kosztów dla Grupy i wydłużenie harmonogramu prowadzonego projektu. Takie wydarzenia mogą obejmować np. strajki czy inne wydarzenia typu „siła wyższa”, zmiany kluczowych pracowników, czy problemy z jakością wykonywanych prac, które będą wymagać kosztownych poprawek.

Wystąpienie jakichkolwiek istotnych, negatywnych czynników u podmiotów realizujących prace budowlane bądź wykończeniowe może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju Grupy.

4.7.14 Ryzyko związane ze wzrostem kosztów realizacji projektów

Kluczowe dla pomyślnego rozwoju Grupy JHM DEVELOPMENT jest realizowanie projektów deweloperskich zgodnie z założonymi kosztami, co gwarantuje odpowiednią zyskowność inwestycji i wygenerowanie środków pieniężnych, które mogą być użyte na dalszy rozwój JHM DEVELOPMENT S.A.. Ze względu na możliwość wystąpienia istotnych komplikacji podczas realizacji projektów deweloperskich istnieje ryzyko zwiększenia – w tym znacznego – kosztów realizacji inwestycji. Na wypadek wystąpienia istotnych problemów ze współpracą z danym wykonawcą robót budowlanych może zaistnieć konieczność zaangażowania innego wykonawcy, którego ceny będą wyższe niż pierwotnie zakładano, może nastąpić nieprzewidziany wzrost cen materiałów budowlanych oraz wzrost opłat administracyjnych niezbędnych do sfinalizowania inwestycji. Konieczne może również być dokonanie kosztownych zmian lub poprawek w realizowanym projekcie co przełoży się na wzrost kosztów projektu. Istotny wzrost kosztów w trakcie realizacji projektu deweloperskiego przekłada się na niższą dochodowość projektu i ogólnie negatywnie przekłada się na osiągnięte przez Grupę wyniki finansowe. Praktyka zawierania przez Spółkę umów z głównym wykonawcą prac budowlanych dla danej inwestycji, chroni w znacznym stopniu przed wahaniami cen materiałów i prac budowlanych, aczkolwiek w okresie od dokonania zakupu danej działki inwestycyjnej do podpisania umowy na wykonanie prac budowlanych Spółka w pełni ponosi to ryzyko.

Wystąpienie jakichkolwiek czynników, które przekładają się na istotny wzrost kosztów realizacji projektów deweloperskich może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju Grupy.

4.7.15 Ryzyko związane z harmonogramem realizacji projektów deweloperskich

Kluczowe dla pomyślnego rozwoju Grupy jest realizowanie projektów deweloperskich zgodnie z założonym harmonogramem. Realizacja projektów deweloperskich jest przedsięwzięciem długoterminowym, trwającym co najmniej kilkanaście miesięcy, a często przekraczającym okres 2 lub 3 lat od daty zakupu gruntu. Podczas gdy już od czasu zakupu gruntu Spółka ponosi znaczne koszty, przychody pojawiają się dopiero w końcowej fazie inwestycji a często dopiero po jej zakończeniu. W ostatnich latach wyraźna tendencja na polskim rynku mieszkaniowym to rosnący udział w sprzedaży już wybudowanych, gotowych lokali. Coraz rzadsze są sytuacje, gdy klienci kupują lokale w fazie projektowej bądź gdy projekt jest dopiero w trakcie realizacji. W związku z horyzontem czasowym realizacji projektów deweloperskich i zmianami zachowań kupujących lokale, realizacja projektów zgodnie z założonym harmonogramem ma priorytetowe znaczenie.

Jakiegokolwiek opóźnienia u podmiotów z którymi Spółka współpracuje przy realizacji projektów może się przełożyć na przedłużenie harmonogramu realizacji inwestycji. W tym, w szczególności wystąpienie następujących czynników może się przełożyć na opóźnienia harmonogramu:

- Nieprzewidziane komplikacje dotyczące gruntów (wody gruntowe, znaleziska archeologiczne, nieoznaczone na mapach instalacje wodne, ciepłownicze, bądź kanalizacyjne, wyjątkowo niesprzyjające warunki pogodowe np. intensywne opady itd.),
- Opóźnienia w pracach wykonawców budowlanych lub opóźnienia w dostawie materiałów budowlanych bądź potrzebnego sprzętu,
- Opóźnienia związane z pozwoleniami administracyjnymi niezbędnymi do rozpoczęcia i do oddania inwestycji do użytkowania,
- Opóźnienia ze strony instytucji finansujących przy uruchomieniu kredytu.

Opóźnienia w realizacji poszczególnych projektów deweloperskich mogą istotnie negatywnie wpływać na poziom rentowności poszczególnych projektów inwestycyjnych, a przez to na działalność, sytuację finansową, w tym w szczególności płynność, wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Spółki.

Wystąpienie któregośkolwiek z powyższych czynników przekładających się na opóźnienie harmonogramu realizowanych projektów może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju Grupy.

4.7.16 Ryzyko związane z infrastrukturą budowlaną

Zakończenie realizacji projektu deweloperskiego jest uzależnione od zapewnienia wymaganej przepisami infrastruktury takiej jak dostęp do dróg publicznych, dostęp do mediów, wyznaczenie odpowiednich dróg wewnętrznych, itd. Bywają sytuacje, że zapewnienie niezbędnej infrastruktury jest uzależnione od czynników poza kontrolą Spółki. Często zapewnienie dostępu do właściwej drogi bądź mediów jest uzależnione od decyzji stosownego urzędu miejskiego bądź gminnego. W niektórych przypadkach status dróg, które są potrzebne do realizacji inwestycji, może być nieuregulowany, bądź w trakcie realizacji projektu mogą pojawić się nieprzewidziane komplikacje przekładające się na opóźnienia i dodatkowe koszty. Może się także zdarzyć, że właściwe organy administracji zażądają od Spółki wykonania dodatkowych prac dotyczących infrastruktury w ramach prac związanych z realizacją inwestycji. Organ administracji mogą także oczekiwać lub nawet zażądać, aby inwestor wykonał prace związane z infrastrukturą, które nie są niezbędne z perspektywy realizacji danego projektu, ale których wykonanie może być oczekiwane przez te organy jako wkład inwestora w rozwój społeczności lokalnej w związku z realizowaną inwestycją.

4.7.17 Ryzyko związane z cenami materiałów i usług budowlanych w Polsce

Najistotniejszymi kategoriami kosztowymi prowadzonych projektów deweloperskich są materiały i usługi budowlane. Ceny materiałów budowlanych są uzależnione od szeregu czynników z czego najważniejsze to zmiany cen podstawowych surowców takich jak, cement, paliwo, energia elektryczna, stal zbrojeniowa, metale nieżelazne, itd. Zmiany cen materiałów i usług budowlanych powodowane są zmianami sytuacji na rynku międzynarodowym jak i lokalnym w zakresie balansu między popytem a podażą oraz dodatkowymi czynnikami takimi jak tendencje demograficzne, czy wahania kursów walut. Praktyka zawierania przez Spółkę umów z głównym wykonawcą prac budowlanych dla danej inwestycji, chroni ją w znacznym stopniu przed wahaniami cen materiałów i prac budowlanych, aczkolwiek w okresie od dokonania zakupu danej działki inwestycyjnej do podpisania umowy na wykonanie prac budowlanych Spółka w pełni ponosi to ryzyko.

Wystąpienie czynników przekładających się na nieoczekiwany, istotny wzrost cen materiałów budowlanych w Polsce i na rynkach lokalnych, gdzie prowadzi działalność Spółka może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju Grupy.

4.7.18 Ryzyko związane z niekorzystnymi zmianami cen i wartości gruntów oraz uzyskania pozwolenia budowlanego z niższym niż zakładano poziomem PUM

Podstawą do planowania i realizacji inwestycji deweloperskich przez Spółkę jest posiadany bank gruntów. Ze względu na nierzadko kilkuletni okres przygotowania inwestycji Spółka przez dłuższy czas jest właścicielem gruntów. Aktualna wartość posiadanych gruntów jak i cena ich nabycia ma istotne znaczenie dla zyskowności realizowanej inwestycji. Nie można wykluczyć, iż przynajmniej w przypadku niektórych działek, nie pojawią się uwarunkowania przekładające się na spadek ich wartości, włączając w to sytuacje, gdy wystąpi spadek wartości działek poniżej ceny ich nabycia przez Spółkę.

Dodatkowo przy rozważaniu zakupu każdej działki Spółka rozważa szczegółowo możliwości jej zabudowy i przyjmuje pewne założenia dotyczące łącznej powierzchni użytkowej, którą będzie można w wypadku danej

inwestycji uzyskać (parametr PUM). PUM jest parametrem o kluczowym znaczeniu dla każdej inwestycji, często decydujący o jej nabyciu lub odstąpieniu od transakcji (niektóre działki są nabywane już z wydanymi warunkami zabudowy określającymi PUM, podczas gdy inne nabywa się bez warunków zabudowy i wtedy niezbędne jest poczynienie założeń dotyczących możliwego do uzyskania PUM). W przypadku nabycia działek bez wydanych warunków zabudowy istnieje ryzyko co do wartości PUM jaki będzie zawarty w wydanej decyzji administracyjnej.

Wystąpienie jakichkolwiek negatywnych czynników przekładających się na spadek wartości posiadanych gruntów lub na zmniejszenie się możliwego do uzyskania PUM dla danej inwestycji, może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju Grupy.

4.7.19 Ryzyko nagłych zmian cen mieszkań

Przychody z działalności deweloperskiej Grupa czerpie ze sprzedaży mieszkań i domów jednorodzinnych. Ze względu na fakt, iż inwestycje deweloperskie są prowadzone w dłuższej perspektywie i, że z nierzadko z kilkuletnim wyprzedzeniem trzeba zakładać ceny sprzedaży wybudowanych nieruchomości, istnieje ryzyko, że podczas realizacji projektu nastąpią istotne zmiany cen mieszkań i domów na danym rynku, w tym istotne spadki cen lokali mieszkaniowych i domów. Ceny nieruchomości na danym rynku zależą od szeregu czynników takich jak m.in. ogólna sytuacja gospodarcza rejonu, poziom stopy bezrobocia, ilość lokali mieszkaniowych dostępnych do sprzedaży przez innych deweloperów na danym rynku, dostępność kredytów hipotecznych dla potencjalnych klientów Spółki itd. W przypadku istotnego spadku cen nieruchomości Spółka może nie być w stanie sprzedać wybudowanych mieszkań i domów po zaplanowanych cenach w określonym czasie.

Wystąpienie jakichkolwiek czynników, które spowodują spadek cen mieszkań lub domów na rynkach gdzie Spółka realizuje projekty, może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju Grupy.

4.7.20 Ryzyko związane z zarządzaniem halami handlowymi i wynajmem powierzchni komercyjnej przez podmiot zależny, spółkę Marywilska 44

22 grudnia 2010 r. Spółka JHM Development posiada pakiet kontrolny Spółki Marywilska 44, która jest właścicielem i zarządza największym kompleksem hal handlowych w obrębie M.S. Warszawy. Hale handlowe zostały uruchomione we wrześniu 2010 r. Ze względu na krótki okres funkcjonowania hal spółki Marywilska 44, długoterminowa ocena jej perspektyw biznesowych jest obciążona ryzykiem, i nie można wykluczyć, iż zarządzanie halami handlowymi spółki Marywilska 44 nie będzie związane z występowaniem komplikacji i ryzyk, które przełożą się na dodatkowe koszty, komplikacje i zaangażowanie czasu kierownictwa Spółki. Nie można również wykluczyć sytuacji, że hale handlowe nie będą generować założonych przychodów i osiągać satysfakcjonującej dochodowości.

Wystąpienie wyżej wymienionych czynników może potencjalnie mieć negatywny wpływ na funkcjonowanie Grupy, jej sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

4.7.21 Ryzyko związane z rozbudową hal handlowych przez spółkę Marywilska 44

Spółka zamierza rozbudować centrum hal handlowych spółki Marywilska 44 z 6 do 8 hal. Taka rozbudowa wiąże się z realizacją skomplikowanego i dużego projektu, z wysokimi nakładami kapitałowymi, uzyskaniem stosownych pozwoleń i koniecznością zintegrowania nowych obiektów z już istniejącymi. Biorąc pod uwagę krótką historię funkcjonowania spółki Marywilska 44 nie można wykluczyć sytuacji, iż rozbudowa hal handlowych nie przełoży się na oczekiwany długoterminowy wzrost przychodów z wynajmu powierzchni handlowej i realizację zadowalających marż. Dodatkowo istnieje ryzyko związane z uzyskaniem finansowania na realizację projektu rozbudowy hal spółki Marywilska 44. Uzyskanie takiego finansowania przy rozsądnych kosztach oprocentowania może być trudne bądź niemożliwe.

Poniesienie dużych nakładów na rozbudowę hal spółki Marywilska 44 jest obarczone szeregiem ryzyk, które gdyby się zmaterializowały, choćby częściowo, mogłyby mieć istotny negatywny wpływ na funkcjonowanie Grupy, jej sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

4.7.22 Ryzyko związane z ograniczeniami w polityce kredytowej banków, w szczególności w zakresie udzielania kredytów hipotecznych dla kupujących lokale mieszkaniowe i dla deweloperów

W latach 2008-2010, gdy wystąpił międzynarodowy kryzys finansowy, banki w Polsce zaostrzyły politykę kredytową zarówno wobec firm działających w sektorze deweloperskim jak i wobec osób starających się o pozyskanie kredytów hipotecznych. Ponieważ duża część banków działających w Polsce jest kontrolowana przez instytucje finansowe z innych krajów, może się zdarzyć, że banki te zaostrzą politykę udzielania kredytów w związku z czynnikami niezależnymi od sytuacji na rynku polskim. Niezależnie od decyzji banków, pewne ograniczenia w dostępności kredytów mogą się również pojawić na skutek decyzji uprawnionych instytucji, np. Komisja Nadzoru Finansowego wprowadziła w ostatnich latach dodatkowe wymogi dla osób, które chciałyby się starać o kredyt w walutach obcych.

Polityka Spółki w zakresie korzystania z kredytów bankowych jest konserwatywna i stara się być przygotowaną na sytuacje, kiedy na polskim rynku pojawiają się ograniczenia w dostępności kredytów dla deweloperów. Z drugiej strony Spółka stara się brać pod uwagę sytuację na rynku kredytów hipotecznych gdy planuje kolejne projekty zarówno poprzez dostosowanie swojej oferty do przewidywanych możliwości finansowych i kredytowych potencjalnych klientów jak i samej oferty bankowych kredytów hipotecznych, oraz ewentualnych programów rządowych np. poprzez oferowanie mieszkań kwalifikujących się do wsparcia rządowego w ramach programu „Rodzina na swoim”.

Wprowadzenie jakichkolwiek ograniczeń w dostępności kredytów dla deweloperów oraz kredytów hipotecznych dla osób planujących zakup nieruchomości może mieć istotny negatywny wpływ na funkcjonowanie Grupy, jej sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

4.7.23 Ryzyko zmniejszenia zdolności kredytowej potencjalnych klientów Grupy

Negatywne trendy w koniunkturze gospodarczej Polski bądź Unii Europejskiej, takie jak wystąpienie kryzysu finansowego, czy wzrost stopy bezrobocia mogą negatywnie wpływać na sytuację finansową potencjalnych nabywców mieszkań i domów Spółki, co z kolei może skutkować zmianą ich planów co do zakupu nieruchomości oraz ograniczeniem ich zdolności kredytowej a perspektywy instytucji finansowych. Dodatkowo utrata wartości złotego w stosunku do walut w których są udzielane kredyty hipoteczne w Polsce, w szczególności do franka szwajcarskiego, może ograniczyć możliwości nabycia lokali przez znaczną grupę potencjalnych klientów Spółki.

Zmniejszenie zdolności kredytowej potencjalnych klientów Spółki może się bezpośrednio przełożyć na osłabienie popytu na oferowane przez Spółkę do sprzedaży lokale i domy, co z kolei może mieć istotny negatywny wpływ na funkcjonowanie Grupy, jej sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

4.7.24 Ryzyko związane z kosztem obsługi finansowania zewnętrznego

Realizacja dużych projektów deweloperskich jest długotrwałym i kapitałochłonnym procesem, w trakcie którego z reguły deweloperzy korzystają z zewnętrznego finansowania dłużnego. Przy realizacji swoich inwestycji Spółka korzysta z oprocentowanego finansowania zewnętrznego, głównie w postaci bankowych kredytów, choć w przyszłości Spółka rozważy również inne źródła finansowania zewnętrznego, np. emisja obligacji. Oprocentowanie kredytów bankowych jakie posiada Spółka jest uzależnione od stopy referencyjnej WIBOR 3m, w konsekwencji Spółka jest narażona na ryzyko istotnego wzrostu kosztów obsługi zaciągniętych kredytów gdyby nastąpił wzrost stopy referencyjnej WIBOR 3M.

Istotny wzrost kosztów obsługi finansowania zewnętrznego może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, wyniki, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju Grupy.

4.7.25 Ryzyko związane z awarią mediów, Internetu lub systemów informatycznych, oraz baz danych

Działalność Grupy w zakresie zarządzania prowadzonymi projektami deweloperskimi jak i zarządzania halami handlowymi jest uzależniona od zapewnienia odpowiednich usług i mediów oraz od prawidłowego funkcjonowania systemów informatycznych Grupy. Dostęp do usług i mediów typu energia elektryczna, woda, ogrzewanie lub klimatyzacja jest konieczny dla prowadzenia działalności w halach handlowych, dla funkcjonowania biur Grupy oraz dla realizacji projektów deweloperskich. Systemy informatyczne Grupy obejmują system księgowy, system zarządzania projektami i bazami danych oraz dostęp do internetu. Grupa wdrożyła procedury zapewniające dostęp do niezbędnych usług i mediów oraz bezpiecznego działania swoich systemów informatycznych, jednakże nie można wykluczyć zaistnienia sytuacji, kiedy będą mieć miejsce nieprzewidywalne wewnętrzne lub zewnętrzne przerwy w dostępie do mediów, w tym nagłe, częste i długotrwałe awarie infrastruktury zaopatrzenia w energię elektryczną, ogrzewanie, wodę, oraz awarie systemu informatycznego, łączy internetowych lub naruszenie zabezpieczeń systemu informatycznego.

4.7.26 Ryzyko związane z wadami prawnymi nieruchomości, ryzyko wywłaszczeniowe i reprywatyzacyjne

Niezależnie od czynionych przez Spółkę starań związanych z badaniem stanu prawnego przed nabyciem poszczególnych nieruchomości, nie można wykluczyć ryzyka istnienia wad prawnych nieruchomości, które mogą ujawnić się już w trakcie lub po zakończeniu inwestycji, np. w sytuacji wystąpienia osób trzecich z roszczeniami reprywatyzacyjnymi. Ponadto, Skarb Państwa lub organy samorządu terytorialnego mogą podjąć decyzję o przeznaczeniu nieruchomości Spółki na cele publiczne co wiązałoby się z ich wywłaszczeniem.

Wystąpienie wad prawnych, roszczeń reprywatyzacyjnych lub wywłaszczenie nieruchomości Spółki może mieć niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju Spółki i Grupy.

4.7.27 Ryzyko związane z odpowiedzialnością za naruszenie przepisów ochrony środowiska

Na podstawie obowiązujących przepisów dotyczących ochrony środowiska podmioty, które są właścicielami, bądź użytkownikami działek, na których występują niebezpieczne substancje, albo na których doszło do niekorzystnego przekształcenia naturalnego ukształtowania terenu mogą zostać zobowiązane do ich usunięcia, bądź ponieść koszt rekultywacji terenu lub zapłaty kary pieniężnej. W celu zminimalizowania ryzyka naruszenia przepisów ochrony środowiska Spółka przeprowadza analizy techniczne przyszłych projektów pod kątem ryzyk związanych z odpowiedzialnością za naruszenie przepisów ochrony środowiska. Do dnia sprawozdania Spółka nie była zobowiązana do ponoszenia kosztów rekultywacji terenu, bądź zapłaty jakichkolwiek kar administracyjnych z tego tytułu. Niemniej nie można wykluczyć, iż w przyszłości Spółka będzie zobowiązana do poniesienia kosztów rekultywacji terenu, zapłaty kary pieniężnej z tytułu naruszenia przepisów ochrony środowiska, bądź odszkodowań.

4.7.28 Ryzyko związane z roszczeniami wobec Spółki z tytułu budowy i sprzedaży lokali oraz z udzieleniem gwarancji zapłaty za roboty budowlane

Jednym z dwóch głównych obszarów działalności Grupy jest działalność deweloperska. Działalność deweloperska polega na kompleksowej realizacji projektów budowy budynków mieszkalnych i domów oraz sprzedaży lokali mieszkaniowych i domów. W celu realizacji licznych inwestycji Spółka zawierała i będzie zawierała umowy o budowę z wykonawcami prac budowlanych i wykończeniowych. Należy zauważyć, iż

zaciągnięte przez wykonawców zobowiązania w związku z realizacją inwestycji (np. w stosunku do podwykonawców) mogą w konsekwencji, z uwagi na solidarną odpowiedzialność inwestora i wykonawcy za zapłatę wynagrodzenia, wiązać się z powstaniem roszczeń wobec Spółki co może odbić się na terminowości realizacji inwestycji. W konsekwencji Spółka, która jest odpowiedzialna względem swoich klientów, może ponieść znaczne koszty niewykonania umowy lub jej nienależytego wykonania. Nie można również wykluczyć, iż w przyszłości klienci Spółki nie wystąpią również do niego z roszczeniami z tytułu ukrytych wad budynku powstałych na etapie robót budowlanych bądź wykończeniowych, choć według zawartych przez Spółkę standardowych umów koszty napraw tego typu usterek są pokrywane przez wykonawcę lub jego podwykonawców. Spółka ponosi także odpowiedzialność wobec nabywców lokali z tytułu rękojmi za wady fizyczne i prawne budynków oraz gruntu na którym wybudowane są budynki, a także za wady poszczególnych mieszkań. Termin podniesienia tych roszczeń wynosi 3 lata.

Ponadto Na podstawie art. 649¹ – 649⁵ Kodeksu cywilnego na żądanie wykonawcy Spółka działająca jako inwestor jest zobowiązany do udzielenia gwarancji zapłaty wykonawcy (generalnemu wykonawcy) za roboty budowlane w postaci gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej, a także akredytywy bankowej lub poręczenia banku udzielonego na zlecenie inwestora.

4.7.29 Ryzyko związane z istotnymi szkodami przewyższającymi polisy z tytułu ubezpieczenia

Wszystkie inwestycje Spółki są ubezpieczone. W przypadku zniszczenia budynków min.: na skutek pożaru, zalania wodą lub z innych przyczyn przed wydaniem lokali ich nabywcom, Spółka może ponieść szkodę przewyższającą wartość polisy ubezpieczeniowej. Ponadto, polisy ubezpieczeniowe nie pokrywają szkód powstałych w związku z niewykonaniem lub nienależytym wykonaniem umów przez wykonawców. W przypadku wystąpienia zdarzeń, których polisa ubezpieczeniowa nie obejmuje, bądź wartość szkody jest wyższa niż wartość polisy, Spółka może stracić część zainwestowanych środków, lub może być zmuszony do poniesienia dodatkowych znacznych kosztów.

4.7.30 Ryzyko związane z zawieraniem przez Spółkę transakcji z podmiotami powiązanymi

W ramach prowadzonej działalności gospodarczej Spółka wielokrotnie zawierała umowy z podmiotami powiązanymi. Dzięki temu można było zoptymalizować koszty i działalność z perspektywy całej grupy kapitałowej MIRBUD S.A., w skład której wchodzi Spółka i tworzona przez nią Grupa. Jednak ze względu na zawieranie umów z podmiotami powiązanymi Spółka może być przedmiotem kontroli przez organy skarbowe. Co do zasady umowy z podmiotami powiązanymi powinny być zawierane na zasadach rynkowych. W przypadku stwierdzenia przez organ skarbowy różnic pomiędzy wartością rynkową, a wartością zawartej umowy z podmiotem powiązanym, i niemożnością Spółki by te różnice satysfakcjonująco wyjaśnić, Spółka lub podmioty z nią powiązane, być narażone na przeszacowanie poziomu deklarowanych przychodów i kosztów podatkowych oraz na nałożenie kar administracyjnych przez organy skarbowe.

4.7.31 Ryzyko związane z brakiem komitetu audytu

Na podstawie Ustawy z dnia 07.05.2009 roku o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym w strukturze Emitenta papierów wartościowych dopuszczonych do obrotu na rynku regulowanym państwa UE powinien działać komitet audytu, w skład którego wchodzi co najmniej 3 członków, powołanych spośród członków rady nadzorczej emitenta. Ponadto co najmniej jeden członek komitetu audytu powinien spełniać wymagania ustawowe, a w szczególności warunki niezależności oraz posiadać kwalifikacje w dziedzinie rachunkowości lub rewizji finansowej. Obecnie w strukturze Spółki nie działa komitet audytu, a jego funkcje sprawuje Rada Nadzorcza. W przyszłości tego typu komitet może zostać powołany.

4.7.32 Ryzyko związane ze stosowaniem niedozwolonych postanowień umownych

Gros klientów Spółki stanowią konsumenci indywidualni. Jest to grupa uczestników obrotu gospodarczego szczególnie chroniona w kontaktach z przedsiębiorcami. Zgodnie z przepisami prawa konsumenckiego wszelkie postanowienia umów nie uzgodnione indywidualnie z konsumentem nie wiążą go, jeżeli kształtują jego prawa i obowiązki w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając jego interesy (klauzule abuzywne). Z mocy prawa nie obowiązują one konsumentów. Rejestr Niedozwolonych klauzul umownych prowadzi Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, który dokonuje wpisów do rejestru na podstawie orzeczeń Sądu Ochrony Konsumentów i Konkurencji lub Sądu Apelacyjnego w Warszawie, w przypadku odwołania od jego decyzji. Dotychczasowa linia orzecznicza ww. sądów wskazuje, iż jest ona często niekorzystna dla przedsiębiorców. Nie można wykluczyć, iż w umowach stosowanych przez Spółkę znajdują się klauzule, które mogą być uznane za takie niedozwolone postanowienia umowne. W przypadku usunięcia tych zapisów pozycja Spółki względem konsumentów uległaby osłabieniu. Ponadto nie można wykluczyć, iż część postanowień umownych może być sprzeczna z prawem bezwzględnie obowiązującym.

Spółka na bieżąco monitoruje decyzje Sądu Ochrony Konsumentów i Konkurencji lub Sądu Apelacyjnego w Warszawie. W przypadku zidentyfikowania niedozwolonych klauzul umownych w umowach zawieranych między Spółką i klientami, może dojść do konieczności zmian części umów i może dojść do osłabienia pozycji Spółki w relacji z jego klientami jak również do wystąpienia dodatkowych kosztów. Wystąpienie powyżej opisanej sytuacji może mieć niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju Spółki i Grupy.

4.7.33 Ryzyko związane z nierealizowaniem polityki dywidendy

Spółka nie może zagwarantować, iż polityka wypłaty dywidendy będzie realizowana. Poziom dywidendy zależy przede wszystkim od wyników finansowych Spółki, a także od rezerw kapitałowych oraz planów Spółki na przyszłość, poziomu sprzedaży, koniunktury na rynku, kosztów działalności itd. Ponadto Zarząd Spółki zastrzega, iż plany dywidendy mogą ulec zmianom w zależności od zmian na rynku.

4.7.34 Ryzyko związane z finansowaniem rozwoju kredytami bankowymi

W celu sfinansowania swojej działalności JHM DEVELOPMENT S.A. i Spółka Marywilska 44 zaciąga kredyty oraz pożyczki. Mimo dobrej kondycji finansowej Grupy, Spółka nie jest w stanie zagwarantować, iż będzie w przyszłości w stanie wywiązać się ze wszystkich zobowiązań wynikających z zawartych umów kredytowych oraz pożyczek. W przypadku wystąpienia sytuacji, w której Spółka nie będzie w stanie na bieżąco regulować swoich długów z tytułu umów kredytowych i pożyczek, spłaty mogą stać się natychmiast wymagalne. W konsekwencji, aby zaspokoić wierzycieli Spółka będzie zmuszony do zbycia części swoich aktywów.

4.7.35 Ryzyko związane z jednoosobowym Zarządem

Prezesem Zarządu JHM DEVELOPMENT S.A. jest Pani Halina Mirgos, uprawniona do jednoosobowej reprezentacji Spółki. Z tego względu Spółka dostrzega ryzyko związane z zapewnieniem ciągłości zarządzania w przypadku niemożności sprawowania funkcji przez Prezesa Zarządu.

Dla zmniejszenia ryzyka związanego z ew. brakiem organu Spółki, JHM DEVELOPMENT S.A. wprowadził do Statutu § 29, który określa liczebność członków Zarządu. Liczbę członków Zarządu określono od 1 do 3. Ponadto zgodnie z § 30 Statutu członków Zarządu powołuje Rada Nadzorcza Spółki odrębną uchwałą. Gdyby ew. nastąpiło zdarzenie powodujące opróżnienie bądź niemożność sprawowania swojej funkcji przez Panią Halinę Mirgos, Rada Nadzorcza władna jest w każdym czasie odpowiednio szybko powołać nowe władze Spółki.

4.8 Informacje o kredytach, pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach.

4.8.1 Kredyty i pożyczki na dzień 30.06.2011

W I półroczu 2011r Spółka JHM Development S.A. korzystała z finansowania kredytami oraz pożyczkami. W miesiącu czerwcu Spółka zaciągnęła w Banku BGŻ nowy kredyt obrotowy 10 mln zł., na spłatę dwóch kredytów w Banku Spółdzielczym w Skierniewicach, na korzystniejszych warunkach od dotychczasowych. Na zabezpieczenia kredytu Spółka ustanowiła hipotekę na posiadanej nieruchomości w Rumi przy ul. Dębogórskiej do kwoty 15 mln złotych. W związku ze spłatą kredytów zaciągniętych w Banku Spółdzielczym w Skierniewicach, Spółka wystąpiła z wnioskami do właściwych Sądów o wykreślenie hipotek na dwóch nieruchomościach: w Rumi oraz na nieruchomości w Łodzi w łącznej kwocie 12 mln złotych.

Tabela. Zadłużenie JHM Development z tytułu kredytów wg stanu na 30.06.2011r

Rodzaj kredytu	Nazwa banku	Oprocentowanie	Kwota kredytu	Okres kredytowania	Stan zadłużenia na 30.06.2011	Kwota kredytu krótko-terminowego
OBROTOWY	PKO B.P.	WIBOR 3M + marża banku	11 500 000	09.09.2010r.- 30.06.2012r..	8 861 460	8 861 460
OBROTOWY	Bank BGŻ	WIBOR 3M + marża banku	10 000 000	17.06.2011r.- 17.06.2013r.	10 000 000	5 000 000
HIPOTECZNY	NOBLE BANK S.A.	WIBOR 1M + marża banku	4 990 051	27.05.2009r.- 07.07.2019r..	4 436 709	285 415
RAZEM					23 298 169	14 142 875

Tabela: Zadłużenie JHM Development z tytułu pożyczek na dzień 30.06.2011r.

Rodzaj finansowania	Nazwa finansującego	Oprocentowanie	Kwota finansowania	Okres finansowania	Stan zadłużenia na 30.06.2011r
POŻYCZKA	MIRBUD S.A.	8%	19 000 000,00	22.03.2010r.- 16.12.2013r.	19.000 000,00
POŻYCZKA	MIRBUD S.A.	8%	8 860 000,00	22.03.2010r.- 16.12.2013r.	8 860 000,00
RAZEM			27 860 000,00		27 860 000,00

Tabela: Zadłużenie z tytułu kredytów i pożyczek Marywilska 44 według stanu na dzień 30 czerwca 2011 roku.

Rodzaj kredytu	Nazwa banku	Oprocentowanie	Kwota kredytu w tys zł	Okres kredytowania	Stan zadłużenia na	Kwota kredytu krótko-terminowego w tys zł
					30.06.2011 w tys zł	
kredyt	Deutsche Bank PBC	Wibor 3M+ marża	20.000.000,00	3 lata	12.195.121,75	5.853.658,44
pożyczka	Mirbud S.A.	Wibor 3M+ marża	37.800.000,00	8 lat	37.800.000,00	
pożyczka	JHM DEVELOPMENT	Wibor 3M+ marża	3.400.000,00	7 lat	3.400.000,00	
razem			61.200.000,00		53.395.121,75	5.853.658,44

4.8.2 Poręczenia

W okresie sprawozdawczym JHM DEVELOPMENT S.A. udzieliła poręczenia MIRBUD S.A. kredytu zaciągniętego w Banku Millennium SA poprzez obciążenie hipoteki do kwoty 13 600 000 złotych na posiadanej nieruchomości w Rumi KW GD1W/00033920/2.

W tym samym czasie Spółka otrzymała poręczanie od spółki dominującej MIRBUD S.A. zabezpieczające kredyt obrotowy zaciągnięty w Banku BGŻ w kwocie 10 mln złotych.

Tabela: Poręczenia uzyskane przez JHM Development i Marywilska 44 od MIRBUD S.A. na dzień 30.06. 2011r.

l.p.	tytuł	na czyją rzecz	okres obowiązywania zobowiązania	wartość zobowiązania w złotych	wartość poręczenia wg. oświadczenia o poddaniu się egzekucji
1	umowa kredytu	Bank BGŻ S.A.	od 17-06-2011 do 17-06-2013	10 000 000	15 000 000
2	Umowa kredytu	NOBLE BANK S.A.	od 27-05-2009 do 07-07-2019	4 990 000	9 980 000
3	umowa kredytu	PKO BP S.A.	od 09-09-2010 do 30-06-2012	11 500 000	17 250 000
4	umowa kredytu	DEUTSCHE BANK	od 14-02-2011 do 15-07-2017	20 000 000	40 000 000

4.8.3 Gwarancje

Długoterminowa poddzierżawa terenu należącego do M. St. Warszawa, na działalność Centrum Hal Targowych będącego własnością Spółki Marywilska 44 Sp. z o.o. wymagała złożenia gotówkowych kaucji gwarancyjnych, stanowiących zabezpieczenie płatności czynszu z tytułu dzierżawy.

Tabela Gwarancji należytego wykonania umów Spółki Marywilska 44 Sp. z o.o.

l.p.	Beneficjent	Kwota gwarancji w tys. zł
1	Zarząd Mienia M. St. Warszawy	1.769.112,00
2	Zaplecze Sp. z o.o.	500.000,00
	Razem	2.269.112,00

Tabela: Depozyt zabezpieczający zobowiązania Marywilska 44 Sp. z o.o. z tytułu umowy kredytu

l.p.	Beneficjent	Kwota gwarancji w tys. zł
1	Deutsche Bank PBC SA	1.800.000,00
	Razem	1.800.000,00

Spółka JHM Development S.A. nie udzieliła gwarancji.

4.8.4 Informacje o udzielonych w danym roku pożyczkach

W okresie sprawozdawczym Spółka JHM Development udzieliła długoterminowej pożyczki Spółce zależnej Marywilska 44 Sp. z o.o. w kwocie 3 400 000 złotych z terminem spłaty w roku 2018.

5. ZNACZĄCE UMOWY

5.1 Umowy ubezpieczenia

JHM DEVELOPMENT wraz ze spółką dominującą - MIRBUD S.A. objęty jest ochroną ubezpieczeniową na podstawie zawartej w dniu 21.03.2011 r. „Umowy Kompleksowego Ubezpieczenia Przedsiębiorstwa od wszystkich ryzyk nr 5/MIRBUD/2011” z Sopockim Towarzystwem Ubezpieczeń Ergo Hestia S.A. Ubezpieczenie obejmuje okres od 01.04.2011 r. do 31.03.2012 r. Na warunkach ww. Kompleksowej Umowy Ubezpieczenia, Spółka zawiera szczegółowe umowy ubezpieczenia, które bezpośrednio dotyczą jego działalności.

Spółka Marywilska 44 zawarła z Towarzystwem Ubezpieczeń i Reasekuracji S.A. Wartą umowę na okres jednego roku na ubezpieczenie mienia od zdarzeń losowych i odpowiedzialności cywilnej

5.2 Znaczące umowy o roboty budowlane i inne znaczące umowy

W okresie sprawozdawczym spółki z Grupy JHM Development nie zawarły znaczących umów.

5.3 Zdarzenia i umowy zawarte przez Spółki z Grupy po dniu na który sporządzono sprawozdanie finansowe, a mogące w znaczący sposób wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe.

Po dniu na który sporządzono sprawozdanie MIRBUD S.A. nie miały miejsca zdarzenia mogące mieć znaczący wpływ na jego przyszłe wyniki finansowe.

6. Transakcje z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe.

W okresie sprawozdawczym zdarzenia w powyższym zakresie nie wystąpiły.

7. Osiągnięte i prognozowane wyniki finansowe

W I półroczu 2011r Spółki z Grupy nie publikowały prognoz.

8. Opis głównych cech stosowanych w Grupie systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych

Zarząd Spółki JHM DEVELOPMENT S.A. , jako jednostki dominującej jest odpowiedzialny za sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej. Odpowiada również za system kontroli wewnętrznej i jego skuteczność w procesie sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych, które są przygotowywane i publikowane przez jednostkę dominującą, zgodnie z zasadami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez

emitenta papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim.

Założeniem efektywnego systemu kontroli wewnętrznej w sprawozdawczości finansowej jest zapewnienie adekwatności i poprawności informacji finansowych zawartych w sprawozdaniach finansowych i raportach okresowych. Skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy Kapitałowej sporządzane są przez Głównego Księgowego. W procesie sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej jednym z podstawowych elementów kontroli jest badanie rocznego sprawozdania finansowego i przegląd półrocznego sprawozdania finansowego przez niezależnego biegłego rewidenta celem wyrażenia przez niego w opinii i raporcie, czy sprawozdanie finansowe jest prawidłowe oraz czy rzetelnie i jasno przedstawia sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej, jak też jej wynik finansowy. Roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej z opinią biegłego rewidenta przedstawiane jest Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy do zatwierdzenia.

Za przygotowanie skonsolidowanych sprawozdań finansowych, okresowej sprawozdawczości finansowej Grupy Kapitałowej odpowiedzialny jest pion finansowo-księgowy kierowany przez Dyrektora ds. Ekonomiczno – Finansowych. Przygotowywanie skonsolidowanych sprawozdań finansowych i raportów okresowych rozpoczyna się po akceptacji okresowych sprawozdań Spółek przez Głównego Księgowego i Zarząd Spółki.

Grupa Kapitałowa zarządza ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych również poprzez śledzenie na bieżąco zmian wymaganych przez przepisy i regulacje zewnętrzne odnoszących się do wymogów sprawozdawczych spółek giełdowych i przygotowywanie się do ich wprowadzenia ze znacznym wyprzedzeniem czasowym.

Zarząd Spółki stwierdza, że na dzień 30 czerwca 2011 roku nie istniały i w chwili obecnej nie istnieją czynniki mogące wpływać na rzetelność i poprawność sporządzanych skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

W dniu 23 października 2009r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy MIRBUD S.A. podjęło uchwałę nr 24/2009 przyjmującą Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR) za podstawę sporządzenia sprawozdania finansowego Spółki i skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej MIRBUD S.A. za rok 2010, oraz sprawozdań finansowych odpowiednio za kolejne okresy sprawozdawcze. Uchwała wchodzi w życie z dniem pojęcia i wywiera skutki od dnia 01.01.2010r.

W dniu 21.12.2009r Zarząd MIRBUD S.A. podjął uchwałę nr XII w sprawie przyjęcia nowych Zasad (Polityki) Rachunkowości dla Grupy Kapitałowej MIRBUD w skład której wchodzi JHM DEVELOPMENT S.A. i Spółki z Grupy JHM DEVELOPMENT S.A.

9. INFORMACJE UZUPEŁNIAJĄCE

9.1. Akcjonariat

9.1.1 Informacje o dywidendzie wypłaconej w okresie 01.01.2011r. do 30.06.2011r.

Uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy nr XIX/2011 z dnia 20 maja 2011 zysk netto Spółki JHM Development SA za 2010 rok został przeznaczony w kwocie 2 572 137,11 złotych na pokrycie strat z lat ubiegłych, a w pozostałej części tj. w kwocie 3 331 828,74 złotych na kapitał zapasowy.

9.1.2 Informacje o nabyciu i sprzedaży akcji własnych przez JHM Development S.A.

W raportowanym okresie zdarzenia nie wystąpiły.

9.1.3 Informacja dotycząca zmian akcjonariuszy posiadających ponad 5% akcji

9.1.3.1 Informacja dotycząca zmian akcjonariuszy posiadających ponad 5% akcji JHM Development S.A.

Kapitał zakładowy JHM DEVELOPMENT S.A. na dzień 30 czerwca 2011r. wynosi 125 000 000 zł (sto dwadzieścia pięć milionów złotych) i dzielił się na 125 000 000 akcji o wartości nominalnej 1,00 zł każdy. Akcje te zostały w całości zostały pokryte.

Tabela: Struktura własności kapitału zakładowego na 30 czerwca 2011 roku była następująca:

Nazwa	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym
MIRBUD S.A.	90 000 000	72,00%
Pioneer TFI	7 880 000	6,31%
Inwestorzy instytucjonalni	14 607 500	11,68%
Pozostali	12 512 500	10,01%
Razem	125 000 000	100,00%

Kapitał zakładowy JHM DEVELOPMENT S.A. na dzień 31 grudnia 2010r. wynosił 95.670.000,00 zł (dziewięćdziesiąt pięć milionów sześćset siedemdziesiąt tysięcy złotych) i dzielił się na 95 670 000 akcji o wartości nominalnej 1,00 zł każdy. Akcje te zostały w całości pokryte przedsiębiorstwem spółki przekształcanej JHM DEVELOPMENT Sp.z o.o.

Tabela: Struktura własności kapitału zakładowego na 31 grudnia 2010 roku była następująca:

Nazwa	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym
MIRBUD S.A.	90 000 000	94,07%
Jerzy Mirgos	5 670 000	5,93%
Razem	95 670 000	100,00%

W dniu 14.01.2009 roku Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników Spółki podjęło uchwałę nr 1/2009 o podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki o kwotę 13.000.000 zł, tj. z kwoty 77.000.000 zł do kwoty 90.000.000 zł poprzez utworzenie nowych 130.000 udziałów o wartości 100 zł każdy. W dniu 16.01.2009 roku spółka MIRBUD S.A. złożyła oświadczenie o objęciu udziałów w podwyższonym kapitale zakładowym Spółki (Repertorium A nr 350/2009).

W dniu 23.09.2010 roku Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników Spółki podjęło uchwałę nr 13/2010 o podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki o kwotę 5.670.000 zł, tj. z kwoty 90.000.000 zł do kwoty 95.670.000 zł poprzez utworzenie nowych 56.700 udziałów o wartości nominalnej 100 zł każdy. Ponadto Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników podjęło uchwałę nr 15/2010 o wyrażeniu zgody na objęcie udziałów w podwyższonym kapitale zakładowym w całości przez Pana Jerzego Mirgos i pokrycie ich wkładem pieniężnym w kwocie 8.505.000 zł (cena emisyjna). W dniu 7.10.2010 roku Pan Jerzy Mirgos złożył oświadczenie o przystąpieniu do Spółki i objęciu udziałów.

Kapitał zakładowy w spółce akcyjnej

W dniu 24.11.2010 roku Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników podjęło uchwałę nr 19/2010 o przekształceniu Spółki JHM DEVELOPMENT Sp. z o.o. w JHM DEVELOPMENT S.A. (Repertorium A nr 6387/2010). Jednocześnie wspólnicy Spółki zgodzili się na przyjęcie Statutu JHM DEVELOPMENT S.A. w brzmieniu nadanym mu przez założycieli spółki akcyjnej (Repertorium A nr 6380/2010).

W dniu 10.12.2010 roku Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieście w Łodzi, XX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego wpisał Spółkę do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000372753 z kapitałem zakładowym w kwocie 95.670.000 zł podzielonym na 95.670.000 akcji serii A.

W dniu 16.12.2010 roku uchwałą Zarządu nr I/2010 Spółka podjęła decyzję o podwyższeniu kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego o kwotę 29.330.000 zł, tj. do kwoty 125.000.000 zł poprzez emisję 29.330.000 akcji serii B. Akcje serii B zostały zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców przez Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi, XX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 04.03.2011 roku.

Spółka pozyskała w ramach emisji akcji serii B prawie 44 mln zł, które przeznaczyła w całości na spłatę zobowiązań wobec MIRBUD S.A. głównie związanych z nabyciem 90% udziałów w Spółce Marywilska 44 Sp. z o.o.

Warunkowy kapitał zakładowy

W dniu 23.12.2010 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę nr IV/2010 w sprawie emisji obligacji serii A zamiennych na akcje serii C, oraz warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję akcji serii C. Na podstawie ww. uchwały Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieście w Łodzi, XX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 5.01.2011 roku wpisał do rejestru warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego w kwocie 20.000.000 zł. W dniu 23.02.2011 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę nr IV/2011 oraz V/2011 w sprawie, odpowiednio zmiany ww. uchwały oraz przyjęcia jej tekstu jednolitego.

Zgodnie z brzmieniem uchwały nr V/2011 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 23.02.2011 roku Spółka wyemituje od 10 do 56 obligacji na okaziciela zbywalnych serii A, zamiennych na akcje zwykłe na okaziciela serii C („Obligacje”). Wartość nominalna każdej Obligacji wynosi 1.000.000 zł a łączna wartość nominalna emisji Obligacji wynosi od 10.000.000 zł do 56.000.000 zł. Cena emisyjna Obligacji jest równa cenie nominalnej i wynosi 1.000.000 zł za każdą Obligację. Obligacje są oprocentowane zmiennym oprocentowaniem wynoszącym WIBOR 3M + marżę 5% w skali roku.

Zgodnie z uchwałą nr X/2011 Zarządu Emitenta z dnia 6 maja 2011 roku zostało przydzielonych łącznie 11 obligacji serii A o wartości nominalnej 1.000.000 zł każda. Obligacje serii A przydzielono siedmiu podmiotom, z których żaden nie objął więcej niż 4 obligacji. Obligatariusze nie należą również do podmiotów powiązanych z Emitentem w rozumieniu MSR 24.

Wykup Obligacji nastąpi poprzez zapłatę kwoty pieniężnej w wysokości wartości nominalnej Obligacji powiększonej o należne odsetki. Obligacje, które nie zostaną zamienione na akcje serii C ani wcześniej wykupione, zostaną wykupione przez Spółkę w pierwszym dniu roboczym po upływie 36 miesięcy od daty przydziału Obligacji.

Obligatariuszom Obligacji przysługuje prawo objęcia Akcji zwykłych na okaziciela serii C w zamian za posiadane Obligacje, na poniższych warunkach:

- liczba akcji serii C przyznanych w zamian za jedną Obligację będzie równa zaokrąglonemu w dół do najbliższej liczby całkowitej ilorazowi wartości nominalnej Obligacji oraz ceny zamiany akcji serii C wydawanych w zamian za obligację zamienne,
- cena zamiany Obligacji serii A na Akcje serii C będzie równa 2,80 zł, co oznacza, że na każde 2,80 zł wartości nominalnej Obligacji serii A przypadać będzie jedna Akcja serii C o wartości nominalnej 1,00 zł,
- zamiana Obligacji na Akcje będzie dokonywana na podstawie pisemnych oświadczeń Obligatariuszy. Przysługujące Obligatariuszom prawo zamiany Obligacji serii A na Akcje serii C będzie mogło być wykonane nie wcześniej niż 1 stycznia 2012 r., bądź nie wcześniej niż po 30 dniach od dnia wprowadzenia akcji Spółki

do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A w zależności od tego, który z terminów nastąpi wcześniej, nie później jednak niż w Terminie Wykupu Obligacji Zamiennych. Zarząd Spółki będzie zgłaszał do rejestru przedsiębiorców podwyższenie kapitału zakładowego w sposób zgodny z art. 452 Kodeksu spółek handlowych,

- pisemne oświadczenia Obligatariuszy o zamianie Obligacji na Akcje mogą być składane do dnia wykupu. Wykup Obligacji należących do danego Obligatariusza nastąpi w pierwszym dniu roboczym po upływie 36 miesięcy od dnia przydziału Obligacji, tj. najpóźniej w dniu 14.04.2014 r., o ile dany Obligatariusz nie wyrazi woli zamiany Obligacji na Akcje serii C.

Na dzień 30.06.2011r. zobowiązanie finansowe z tytułu emisji obligacji wynosi: 11 156 140,34 (jedenaście milionów sto pięćdziesiąt sześć tysięcy sto czterdzieści zł trzydzieści cztery groszy).

Środki pozyskane z emisji obligacji Spółka JHM DEVELOPMENT S.A. wykorzystwała w bieżącej działalności na kontynuację rozpoczętych projektów deweloperskich w Helu i Skierniewicach.

W dniu 8 marca 2011 został złożony do Komisji Nadzoru Finansowego prospekt emisyjny wraz z wnioskiem o jego zatwierdzenie i dopuszczenie papierów wartościowych do obrotu na rynku regulowanym na Giełdzie Papierów Wartościowych.

W dniu 29 czerwca 2011 Komisja Nadzoru Finansowego zatwierdziła prospekt emisyjny JHM Development SA. Spółka rozpoczęła procedurę dopuszczenia i wprowadzenia do obrotu na rynku równoległym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie 125 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii A i B.

9.1.3.3 Informacja dotycząca zmian udziałowców posiadających ponad 5% udziałów MARYWILSKA 44 Sp. z o.o.

Strukturę kapitału zakładowego Spółki Marywilska 44 przedstawia poniższa tabela. W okresie sprawozdawczym nie nastąpiły zmiany udziałowców.

Tabela: Struktura własności kapitału zakładowego Spółki Marywilska 44 na dzień 30.06.2011 roku

Nazwa	Wartość udziałów w zł	Udział w kapitale zakładowym
JHM DEVELOPMENT S.A.	27 090 000	90,00%
Kupiec Warszawski	3 100 000	10,00%
Razem	30 100 000	100,00%

9.1.4 Liczba posiadanych akcji lub uprawnień do akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące

Łączna liczba akcji JHM Development S.A. będąca w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących na dzień 30.06. 2011 roku przedstawia się następująco:

Tabela. Akcje Spółki w posiadaniu członków organów zarządzających i nadzorujących (w szt.)

Imię nazwisko	Funkcja w Spółce	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Liczba posiadanych akcji w %
Halina Mirgos	Prezes Zarządu	270 000 akcji o wartości nominalnej 1 zł każda akcja o łącznej wartości 270 000 zł	0,22%
Dariusz Jankowski	Przewodniczący Rady Nadzorczej	30 000 akcji o wartości nominalnej 1 zł każda akcja o łącznej wartości 30 000 zł	0,02%

Agnieszka Bujnowska	Sekretarz Rady Nadzorczej	40 000 akcji o wartości nominalnej 1 zł każda akcja o łącznej wartości 40 000 zł	0,03%
RAZEM		340 000 akcji	0,27%

Żaden z członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej nie posiada opcji na akcje Spółki.

9.2 Zarząd i Rada Nadzorcza oraz zmiany w tych organach w okresie od 01.01.2011 do 30.06.2011r.

9.2.1 Zarząd i Rada Nadzorcza oraz zmiany w tych organach w okresie od 01.01.2011 do 30.06.2011r. – JHM Development S.A.

Skład Zarządu w Spółki okresie od 01.01.2011r. do 30.06.2011r.

Prezes Zarządu – Halina Mirgos

Skład Rady Nadzorczej JHM Development SA w okresie 01.06. – 30.06.2011r.

Na mocy uchwały walnego zgromadzenia z dnia 24.11.2010r została powołana 3 osobowa Rada Nadzorcza, która została poszerzona uchwałą Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 23.02.2011 o kolejnych 2 członków. Z dniem 20.05.2011 nastąpiła zmiana w składzie Rady Nadzorczej w związku z rezygnacją Pana Marka Goli do składu Rady Nadzorczej został powołany Pan Waldemar Borzykowski.

- 1.Przewodniczący Rady Nadzorczej – Jankowski Dariusz
2. Z-ca Przewodniczącego - Marek Gola do dnia 20.05.2011
Waldemar Borzykowski od dnia 20.05.2011
- 3.Sekretarz Rady – Agnieszka Bujnowska
- 3.Członek Rady Nadzorczej – Agnieszka Józwiak
- 4.Członek Rady Nadzorczej – Andrzej Zakrzewski

9.2.2 Zarząd i Rada Nadzorcza oraz zmiany w tych organach w okresie od 01.01.2011 do 30.06.2011r. - Marywilska 44 Sp. z o.o.

Skład Zarządu Spółki w okresie od 01.01.2011r do 21.04.2011r:

- 1.Prezes Zarządu- Cezary Bunkiewicz
- 2.Członek Zarządu –Paweł Pystkowski
- 3.Członek Zarządu – Danuta Siwiak

Skład Zarządu Spółki w okresie od 21.04.2011r do 31.05.2011r:

- 1 Członek Zarządu – Małgorzata Konarska
- 2.Członek Zarządu –Paweł Pystkowski
- 3.Członek Zarządu – Danuta Siwiak

Skład Zarządu Spółki w okresie od 31.05.2011r do 30.06.2011r:

1. Prezes Zarządu - Wiesław Kosonóg
2. Członek Zarządu – Małgorzata Konarska
3. Członek Zarządu – Paweł Pystkowski
4. Członek Zarządu – Danuta Siwiak

Skład Rady Nadzorczej w okresie od 01.01.2011r do 21.04.2011r:

1. Przewodniczący Rady Nadzorczej – Jankowski Dariusz
2. Sekretarz Rady – Agnieszka Bujnowska
3. Członek Rady Nadzorczej – Paweł Korzeniowski
4. Członek Rady Nadzorczej - Orpel Stanisław
5. Członek Rady Nadzorczej – Barej Sławomir

9.3 Informacja o osobistych, faktycznych i organizacyjnych powiązaniach członków Zarządu i Rady Nadzorczej z określonymi akcjonariuszami posiadającymi co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy JHM Development S.A.

Pomiędzy głównym akcjonariuszem jednostki dominującej MIRBUD SA posiadającej 72 % akcji JHM Development S.A. Panem Jerzym Mirgos, a Prezesem Zarządu Panią Haliną Mirgos występują powiązania rodzinne. Pani Halina Mirgos jest matką Pana Jerzego Mirgos. Pani Halina Mirgos ponadto jest akcjonariuszem Emitenta, posiada 0,22% (na dzień sporządzania sprawozdania) w kapitale zakładowym Spółki.

9.4 Wynagrodzenia wypłacone Członkom Zarządu i Członkom Rady Nadzorczej w okresie 01.01.2011r – 30.06.2011 .

Wartość wynagrodzenia osób zarządzających w Spółkach z Grupy uzyskanego w okresie 01.01.2011r – 30.06.2011r. przedstawiają poniższa tabela .

Zarząd JHM DEVELOPMENT S.A.	Tytuł	W I półroczu 2011 r.
Halina Mirgos	Stosunek pracy	0
	Zlecenia	0
	F. Członka Zarządu	22 332,34

Rada Nadzorcza JHM DEVELOPMENT S.A.	Tytuł	W I półroczu 2011 r.
Dariusz Jankowski	Stosunek pracy	0
	F. Członka RN	10 022,73
	Razem	10 022,73
Agnieszka Bujnowska	Stosunek pracy	0
	F. Członka RN	8 018,18
	Razem	8 018,18
Marek Gola	Stosunek pracy	0
	F. Członka RN	5.348,49
	Razem	5.348,49
Agnieszka Jóźwiak	Stosunek pracy	0
	F. Członka RN	4.200,00
	Razem	4.200,00

Andrzej Zakrzewski	Stosunek pracy	0
	F. Członka RN	4.200,00
	Razem	4.200,00
Waldemar Borzykowski	Stosunek pracy	0
	F. Członka RN	1 380,95
	Razem	1 380,95

Tabela: Wynagrodzenia osób zarządzających i nadzorujących Marywilska 44 Sp. z o.o.

Organ	Kwota wynagrodzenia w złotych wypłaconego w I półroczu 2011r.
Zarząd	215 324
Rada Nadzorcza	64 200

9.5 Umowy zawarte pomiędzy spółką a osobami zarządzającymi.

Spółki z Grupy nie zawierały z osobami zarządzającymi umów przewidujących rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie jest lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Spółki przez przejęcie.

9.6 Informacje o akcjach pracowniczych i ograniczeniach przenoszenia prawa własności papierów wartościowych JHM DEVELOPMENT S.A.

W okresie sprawozdawczym zdarzenia w powyższym zakresie nie wystąpiły.

9.7 Wszelkie ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych Spółki oraz wszelkie ograniczenia w zakresie wykonywania prawa głosu przypadające na akcje Spółki

W okresie sprawozdawczym zdarzenia w powyższym zakresie nie wystąpiły.

9.8 Informacje dotyczące umów z podmiotami uprawnionymi do badania sprawozdań finansowych

W dniu 12.07.2011r Spółka zawarła umowę o przegląd jednostkowego i skonsolidowanego skróconego sprawozdania finansowego za okres od 01.01. do 30.06.2011 z BGGM AUDYT spółką z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie ul. Ratuszowa 11 zarejestrowaną w Krajowym Rejestrze Sądowym przez Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy, w Warszawie XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr 0000327377 oraz wpisana pod nr 3489 na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych prowadzoną przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów. Za wykonanie usług objętych niniejszą umową Spółka zapłaci Zleceniobiorcy kwotę netto 16.000 zł.

W dniu 12.07.2010r Spółka MARYWILSKA 44 Sp. z o.o. zawarła umowę o przeprowadzenie przeglądu skróconego sprawozdania finansowego za okres od 01.01.2011r do 30.06.2011r z BGGM AUDYT spółką z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie ul. Ratuszowa 11 zarejestrowaną w Krajowym Rejestrze Sądowym przez Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy, w Warszawie XIII Wydział Gospodarczy Krajowego

Rejestru Sądowego pod nr 0000327377 oraz wpisana pod nr 3489 na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych prowadzoną przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów. Za wykonanie usług objętych niniejszą umową Spółka zapłaci Zleceniobiorcy kwotę netto 5.000 zł.

9.9 Informacje o postępowaniach toczących się przed Sądem , organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Wobec JHM DEVELOPMENT S.A. ani Marywilskiej 44 sp z o.o. nie toczy się postępowanie dotyczące zobowiązań albo wierzytelności, którego wartość stanowiłaby 10% kapitałów własnych

Wobec JHM DEVELOPMENT S.A. ani Marywilskiej 44 sp z o.o. nie toczą się dwa lub więcej postępowania dotyczące zobowiązań oraz wierzytelności, których łączna wartość stanowiłaby odpowiednio co najmniej 10% kapitałów własnych Spółki.