



SRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

ATAL SPÓŁKA AKCYJNA

OD 1 STYCZNIA DO 31 GRUDNIA 2014 ROKU

Cieszyn, 31 marca 2015r.

Nazwa (firma): ATAL Spółka Akcyjna
Forma prawna: Spółka akcyjna
Siedziba: 43-400 Cieszyn, ul. Stawowa 27
Telefon: 48 33 857 59 00
Faks: 48 33 857-59 02
Adres poczty elektronicznej: sekretariat@atal.pl
Adres strony internetowej: www.atal.pl
KRS: 0000262397
REGON: 240415672
NIP: 548 248 72 78

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE

ATAL Spółka Akcyjna z siedzibą w Cieszynie, ul. Stawowa 27 powstała w dniu 17.07.2006 roku na mocy aktu notarialnego zawiązania spółki akcyjnej (Rep. A nr 5398/2006). Czas trwania działalności Spółki jest nieograniczony.

Spółka została zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym w dniu 22.08.2006r. pod numerem KRS: 0000262397, prowadzonym przez Sąd Rejonowy w Bielsku-Białej, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego.

Kapitał podstawowy (akcyjny) na dzień 31.12.2014r. wynosił 161.073.050,-zł. i dzielił się na 32.214.610 akcji imiennych i uprzywilejowanych co do głosu o wartości nominalnej 5,00 zł każda. Podział kapitału zakładowego spółki przedstawia się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Seria	Liczba głosów na WZ	Procent kapitału zakładowego [%]	Procent głosów na WZ [%]
Juroszek Investments Sp. z o.o.	1.500.000	A	3.000.000	4,66%	8,90%
Juroszek Investments Sp. z o.o.	13.604.600	B	13.604.600	42,23%	40,35%
Juroszek Investments Sp. z o.o.	17.110.000	C	17.110.000	53,11%	50,75%
Juroszek Investments Sp. z o.o.	10	D	10	0,00%	0,00%
Razem	32.214.610		33.714.610	100,00%	100,00%

Właścicielem wszystkich akcji ATAL S.A. jest spółka JUROSZEK INVESTMENTS Sp. z o.o. z siedzibą w Cieszynie. Wszystkie udziały JUROSZEK INVESTMENTS Sp. z o.o. z siedzibą w Cieszynie należą do Pana Zbigniewa Juroszek – Prezesa Zarządu ATAL S.A.

Na dzień 31.12.2014r. ATAL S.A. była jednostką dominującą w stosunku do następujących podmiotów:

Nazwa spółki zależnej	Siedziba	Zakres działalności	Udział jednostki dominującej w kapitale
ATAL – WYSOKA Sp. z o.o.	Cieszyn	Działalność deweloperska	100%
ATAL S.A. CONSTRUCTION S.K.A	Cieszyn	Usługi budowlane	99,99%
ATAL CONSTRUCTION Sp. z o.o.	Cieszyn	Usługi budowlane, sprzedaż tkanin	100%
ATAL S.A. Spółka jawna*	Cieszyn	Zarządzanie znakiem towarowym	100%
ATAL WYKONAWSTWO Sp. z o.o.	Cieszyn	Brak aktywności operacyjnej	100%
ATAL WYKONAWSTWO Sp. z o.o. S.K.A.	Cieszyn	Usługi budowlane	100%

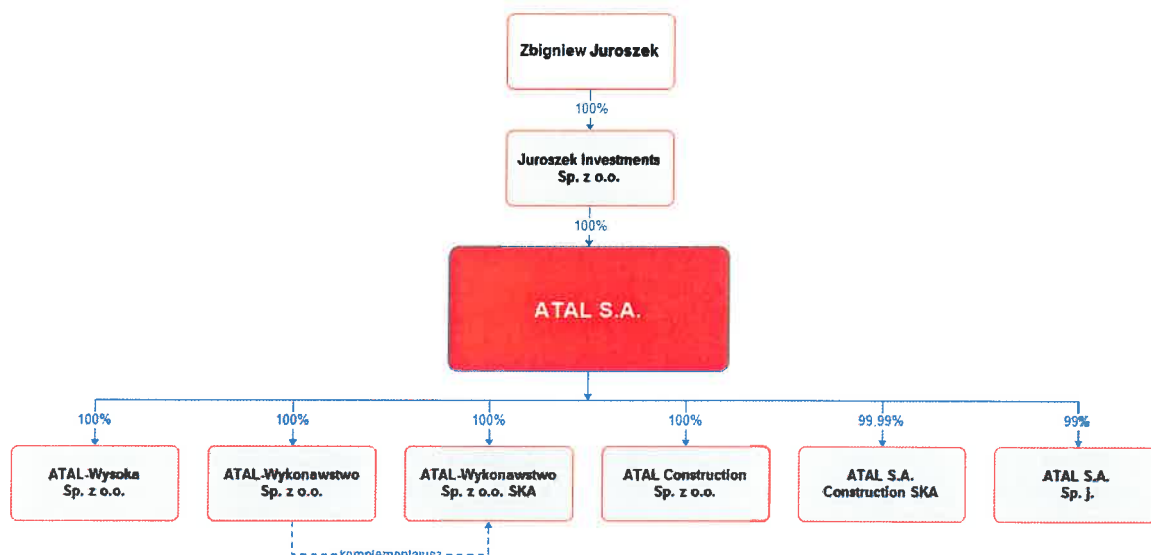
*udział w zysku

ATAL tworzy grupę kapitałową, w skład której wchodzi ATAL S.A. jako podmiot dominujący oraz sześć spółek zależnych: ATAL-Wysoka Sp. z o.o. z siedzibą w Cieszynie, ATAL-Wykonawstwo Sp. z o.o. z siedzibą w Cieszynie, ATAL-Wykonawstwo Sp. z o.o. SKA z siedzibą w Cieszynie, ATAL Construction Sp. z o.o. z siedzibą w Cieszynie, ATAL S.A. Construction SKA z siedzibą w Cieszynie, ATAL Spółka Akcyjna Sp.j. z siedzibą w Cieszynie.

ATAL koordynuje i nadzoruje działania poszczególnych spółek zależnych będąc ośrodkiem, w którym podejmowane są decyzje dotyczące tworzenia i realizacji strategii rozwoju. ATAL S.A. podejmuje działania zmierzające do optymalizacji kosztów operacyjnych Grupy, kreuje jednolitą politykę handlową i marketingową Grupy ATAL i pełni rolę koordynatora tej działalności.



Struktura Grupy



Na dzień 31.12.2014r. spółka zatrudniała 100 pracowników. Przewiduje się, iż w następnych latach dynamika wzrostu zatrudnienia wyniesie ok. 5% rocznie (ok. 5 etatów rocznie).

Zatrudnienie ogólne w ATAL S.A.

Dział	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014
Administracyjny	39	48	56	53
Handlowy	12	19	21	25
Techniczny	29	22	20	22
Suma	80	89	97	100

2. ORGANY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORCZE

Na dzień 31.12.2014r. Zarząd Spółki działał w następującym składzie:

- Pan Zbigniew Juroszek - Prezes Zarządu, który jest jednocześnie jedynym akcjonariuszem Spółki. Jako założyciel i właściciel firmy aktywnie zarządza i bierze pełną odpowiedzialność za strategiczne decyzje w zakresie jej działalności. Jest uprawniony do samodzielnego reprezentowania Spółki,
- Pan Mateusz Juroszek - Wiceprezes Zarządu, który nadzoruje wykonywanie decyzji zarządu oraz zapewnia bieżące funkcjonowanie spółki podczas nieobecności Prezesa. Jest uprawniony do samodzielnego reprezentowania Spółki.

Dodatkowo Spółkę mogli reprezentować prokurenci posiadający prokurę samoistną:

- Pani Urszula Juroszek - odpowiedzialna za sprawy kadrowe i gospodarcze spółki,
- Pani Agata Giebel Gałaman - odpowiedzialna za inwestycje realizowane w Łodzi,

- Pan Laurencjusz Krzystolik - odpowiedzialny za inwestycje realizowane w Krakowie,
- Pan Paweł Pala - odpowiedzialna za inwestycje realizowane we Wrocławiu,
- Pan Maciej Fijak - odpowiedzialny za sprawy finansowe spółki.

Księgowość Spółki nadzorowana jest przez Panią Aleksandrę Michalską - główną księgową.

Na dzień 31.12.2014r. Skład Rady Nadzorczej przedstawiał się następująco:

- Pan Grzegorz Minczanowski - Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Pan Krzysztof Ciołek - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Pan Piotr Gawłowski - Członek Rady Nadzorczej
- Pan Wiesław Smaza - Członek Rady Nadzorczej
- Pan Marcin Ciołek - Członek Rady Nadzorczej.

3. OPIS DZIAŁALNOŚCI PROWADZONEJ PRZEZ SPÓŁKĘ W 2014 R.

Podstawowa działalność ATAL S.A. w 2014r oku związana była z realizacją projektów deweloperskich i sprzedażą mieszkań. Źródłem stabilnych, dodatkowych dochodów jest wynajem powierzchni magazynowo -biurowych.

Głównym przedmiotem działalności Spółki jest:

- realizacja projektów budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków;
- wynajem nieruchomości na własny rachunek;
- wykonywanie robót ogólnobudowlanych związanych z wnoszeniem budynków;
- pośrednictwo finansowe pozostałe, gdzie indziej niesklasyfikowane.

Czas trwania działalności Spółki jest nieograniczony.

Działalność gospodarcza jest prowadzona w następujących miejscowościach:

- Cieszyń, ul. Stawowa 27 - siedziba Spółki,
- Wrocław, Katowice - wynajem pomieszczeń i obiektów,
- Wrocław, Katowice, Kraków, Łódź, Warszawa - produkcja budowlana/sprzedaż mieszkań.

Podstawowym źródłem przychodów w 2014r. była sprzedaż mieszkań wraz z gruntem, która stanowiła ok. 96% wszystkich przychodów. Pozostałe przychody wygenerowane były przez wynajmowane obiekty komercyjne we Wrocławiu (przy ul. Armii Krajowej i ul. Krakowskiej) i Katowicach (przy ul. Porcelanowej).

Działalność budowlana

Działalność budowlana jest realizowana przez spółki należące do Grupy: ATAL S.A. CONSTRUCTION S.K.A., ATAL CONSTRUCTION Sp. z o. o. oraz ATAL WYKONASTWO Sp. z o. o. S.K.A. Spółki zależne, pełniące rolę generalnych wykonawców projektów realizowanych przez Grupę, zlecają konkretne prace budowlane zewnętrznym podwykonawcom. Takie podejście do realizowanych projektów jest jednym z elementów wypracowanego modelu biznesowego, co umożliwia Grupie ATAL:

- podejmowane kluczowych decyzji przez Zarząd ATAL SA w całym procesie realizacji projektów,
- bieżącą kontrolę kosztów i jakości na poszczególnych etapach inwestycji,
- dobór pracowników odpowiedzialnych za poszczególne projekty,
- szybkie zastąpienie ekip budowlanych lub źródła dostaw, w przypadku wystąpienia takiej konieczności,
- samodzielny zakupów i bezpośrednie negocjacje cen materiałów i usług dla nowych projektów,
- minimalizowane całościowych kosztów realizacji inwestycji,
- usprawnienie współpracy z bankami finansującymi,
- optymalne wykorzystanie środków pieniężnych w ramach grupy.

W 2014 roku Spółka zakończyła realizację i otrzymała pozwolenie na użytkowanie 7 inwestycji:

w Krakowie:

- City Tower Czyżyny Etap I,
- Bronowice Residence Etap III B,

- Nadwiślańska 11,
we Wrocławiu:
- Apartamenty Dyrekcyjna 33,
- *Ville Murano IV (realizowana przez ATAL Wysoka Sp. z o.o.),*
w Warszawie:
- ATAL Marina Apartamenty Etap I,
- w Łodzi:
- Apartamenty Nowe Polesie IIIB.

W 2014 roku Spółka rozpoczęła realizację 12 nowych projektów:

- w Krakowie:
- Bagry Park Etap I,
- Bronowice Residence Etap IV,
- City Towers Czyżyny Etap II,
- Bronowice Residence Domy
- w Warszawie:
- Walewska 4 Residence,
- Oaza Wilanów Etap I,
- Nowe Bemowo,
- we Wrocławiu:
- Stara Odra Residence Etap II,
- Atal Towers Etap I,
- w Łodzi:
- Chojny Park Etap II
- w Katowicach:
- Francuska Park Etap II i III.

W toku realizacji w 2014 roku znajdowały się następujące projekty:

- we Wrocławiu:
- Dmowskiego 19,
- w Łodzi:
- Chojny Park Etap I
- w Katowicach:
- Francuska Park Etap I.

Za swoją działalność ATAL otrzymał w 2014.r następujące nagrody i wyróżnienia:

- 2014r: „Diamant Forbs”, „Złoty Sokół”.

Działalność komercyjna

Działalność komercyjna polega na wynajmie powierzchni magazynowo – biurowych. Grupa ATAL posiada 3 zespoły obiektów komercyjnych z przeznaczeniem na wynajem - 2 we Wrocławiu i 1 w Katowicach.

Przychody z wynajmowanych obiektów komercyjnych we Wrocławiu i Katowicach stanowiły 1,70% przychodów zrealizowanych przez Grupę w 2014 r. Roczna wartość wpływów z najmu w 2014r. wyniosła 9.495-tys. zł. Komercjalizacja powierzchni wynosi powyżej 85%. W zakresie wynajmu lokali magazynowych i biurowych spółka nie planuje zwiększenia zakresu działalności, zakłada dalsze utrzymywanie wpływów z najmu lokali na dotychczasowym poziomie, powiększonym w kolejnych latach o wskaźnik inflacji.

Sprzedaż mieszkań:

Łącznie w 2014 roku sprzedano 1093 mieszkania (sprzedaż na podstawie podpisanych umów deweloperskich) co było wynikiem dobrym i planowanym. Nieznaczenie mniejsza ilość nowo sprzedanych mieszkań w stosunku do roku 2013r wynikała z bardzo dobrej sprzedaży roku poprzedniego i przedterminowego wysprzedażu oferty. Spowodowało to okresową niższą podaż mieszkań na kluczowych dla spółki rynkach (szczególnie na rynku krakowskim).

W ostatnich latach ATAL S.A. regularnie odnotowuje znaczący roczny wzrost ilości sprzedanych mieszkań. Aktualnie realizowane i planowane projekty pozwolą na zwiększenie oferty i utrzymanie trendu wzrostu sprzedaży w kolejnych latach.

W minionym roku rekordowym miesiącem dla ATAL S.A. był grudzień, w którym podpisanych zostało 136 umów, co świadczy o odbudowaniu silnej oferty i rosnącym wykorzystaniu potencjału sprzedażowego.

SPRZEDAŻ MIESZKAŃ ATAL S.A. W 2014 ROKU	
Okres	Liczba sprzedanych mieszkań
Styczeń	100
Luty	86
Marzec	133
Kwiecień	90
Maj	63
Czerwiec	98
Lipiec	61
Sierpień	80
Wrzesień	75
Październik	77
Listopad	94
Grudzień	136
Rok 2013 łącznie	1093

W 2014r. ATAL S.A. najwięcej mieszkań sprzedała w Krakowie, gdzie jest zdecydowanym liderem rynku. W 2014 roku w krakowskich inwestycjach spółki podpisano 456 aktów notarialnych. Wysoki poziom odnotowano także we Wrocławiu, gdzie w 2014 roku sfinalizowano 315 transakcji. Rosnącą popularnością cieszy się rynek warszawski, na którym minionym roku sprzedano 140 lokali. Na rynku łódzkim sprzedano 139 mieszkań natomiast na rynku katowickim 43 lokale.

SPRZEDAŻ MIESZKAŃ ATAL S.A. W 2014 ROKU	
Miasto	Liczba sprzedanych mieszkań
Katowice	43
Kraków	456
Łódź	139
Warszawa	140
Wrocław	315
łącznie	1093

Projekty deweloperskie w przygotowaniu:

Aktualnie spółka przygotowuje następujące nowe projekty, które planowane są do uruchomienia w 2015 roku (grunty są już własnością Atal SA):

- Wrocław – 2 nowe projekty
- Warszawa – 3 nowe projekty
- Katowice- 1 nowy projekt
- Kraków – 4 nowe projekty.

4. WSPÓŁPRACA Z ODBIORCAMI I DOSTAWCAMI

odbiorcy usług

Docelową grupę klientów Atal S.A. stanowią osoby fizyczne (klienci indywidualni). Jedynie niewielka część mieszkań i lokali nabywana jest przez osoby prawne. Sprzedaż mieszkań realizowana jest poprzez własne biura sprzedaży, co daje możliwość bezpośredniego dotarcia do klienta oraz pozwala szybko reagować na zmiany oczekiwań i preferencji potencjalnych klientów. Z tego powodu spółka nie jest uzależniona od określonej grupy

odbiorców. W ofercie ATAL dominują projekty obejmujące mieszkania premium. Niewielka część oferty Grupy spełniała i spełnia wymogi programów „Rodzina Na Swoim” oraz „Mieszkanie dla Młodych” w związku z tym sprzedaż realizowana przez spółkę jest odporna na potencjalne negatywne skutki zakończenia tego typu programów.

Większość klientów finansuje, bądź współfinansuje zakup mieszkania kredytem bankowym. Udział ten różni się w poszczególnych miastach oraz w poszczególnych inwestycjach.

Rynki, na których spółka prowadzi swoją działalność cechują się pewnym zróżnicowaniem w zakresie potrzeb i zwyczajów dotyczących zakupów mieszkań, oczekiwań cenowych i wielkości mieszkań. Rynki takie jak warszawski, wrocławski i krakowski ciągle się rozwijają, a klienci znają zasady współpracy z firmami deweloperskimi, specyfikę podpisywanych umów i sposobów rozliczeń. Na tych rynkach konkurencja jest bardzo silna i liczy się lokalizacja, projekt, jakość wykonania i cena mieszkania. Biorąc pod uwagę rozwój aglomeracji istnieje potencjał do budowy nowych mieszkań. Bardzo wysoki poziom sprzedaży mieszkań w projekcie ATAL Marina jest potwierdzeniem dobrego rozpoznania potrzeb przyszłych nabywców i przesłanką do podjęcia decyzji o zakupie kolejnych gruntów na rynku warszawskim.

Rynek katowicki, Zarząd Spółki ocenia jako mniej atrakcyjny, w porównaniu do rynku wrocławskiego, krakowskiego, warszawskiego, z uwagi na trend demograficzny oraz preferencje mieszkaniowe klientów. Pomimo to spółka chce utrzymać ofertę mieszkaniową na tym rynku, ze względu na wielkość miasta, dobry rynek pracy i jego potencjał rozwoju. Rynek łódzki Zarząd Spółki uważa za potencjalnie rozwojowy. Z uwagi na swoją lokalizację i potencjał demograficzny Łódź przyciąga coraz więcej inwestorów prowadzących działalność gospodarczą w tym regionie. Istotnym czynnikiem przemawiającym za atrakcyjnością tego rynku jest lotnisko i dobre połączenie kolejowe z Warszawą, które w przyszłości ma zostać zmodernizowane (budowa sieci szybkich połączeń kolejowych - linia Warszawa – Łódź).

dostawcy usług i materiałów

ATAL koordynuje zakupy i zlecenia na usługi dla wszystkich realizowanych inwestycji, co umożliwia wybór optymalnych wariantów i rozwiązań. Zamówienia materiałów budowlanych dokonywane są przez osoby odpowiedzialne za poszczególne inwestycje, jednak koordynacja i negocjacje cenowe są realizowane na poziomie Zarządu spółki. Podobna zasada obowiązuje w przypadku zleceń na usługi.

Prowadzona przez spółkę polityka zakłada wybór dostawców i materiałów w oparciu o konkurs ofert. Głównymi kryteriami wyboru danej oferty są jakość, cena, a także terminy i warunki dostaw. Większość materiałów nabywana jest u dostawców krajowych. Materiały są zamawiane głównie u producentów krajowych lub w hurtowniach np. bloczki silikatowe dostarcza Grupa Silikaty Sp. z o.o., stal - spółki Vimex S.A., Bowim S.A., membrany dachowe - spółka Renolit Polska Sp. z o.o., materiały ogólnobudowlane - spółki Baumit Sp. z o.o., Bolix S.A.. Import materiałów nie przekracza 1% ogólnych kosztów. Zakupy wszelkich towarów i materiałów były i są dokonywane u znanych i sprawdzonych od kilku lat dostawców i producentów.

Dostawy dla działalności komercyjnej stanowią marginalny poziom dostaw grupy i ograniczają się do wyboru firm oferujących działalność pomocniczą (spółki sprzątające, spółki wykonujące remonty).

5. ISTOTNE UMOWY ZAWARTE W TRAKCIE 2014

W dniu 17 października 2014 roku wszystkie akcje będące w posiadaniu Zbigniewa Juroszek zostały wniesione aportem do spółki JUROSZEK INVESTMENTS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Cieszynie, która na dzień 31 grudnia 2014 posiada 100% akcji Spółki.

Pozostałe zmiany udziałów w spółkach zależnych zostały opisane w części opisowej sprawozdania finansowego.

W 2014 roku spółka zawarła następujące istotne umowy:

Zakupy gruntów:

Warszawa:

- ul. Kowalczyka, transakcja zakupu miała miejsce w styczniu 2014r.,
- Al. Wilanowska, transakcja zakupu miała miejsce w marcu 2014r.,

- ul. Narwik, transakcja zakupu miała miejsce w kwietniu 2014r.,
- ul. Bartycka, transakcja zakupu miała miejsce w listopadzie 2014r.,
- ul. Bartycka, transakcja zakupu miała miejsce w grudniu 2014r.,

Kraków:

- ul. Chełmońskiego, transakcja zakupu miała miejsce w marcu 2014r.,
- ul. Chełmońskiego, transakcja zakupu miała miejsce w kwietniu 2014r.,
- ul. Filtrowa, transakcja zakupu miała miejsce w kwietniu 2014r.,
- ul. Chełmońskiego, transakcja zakupu miała miejsce w maju 2014r.,
- ul. Bajeczna, transakcja zakupu miała miejsce w maju 2014r.,
- ul. A. Krajowej, transakcja zakupu miała miejsce w lipcu 2014r.,
- ul. Chełmońskiego, transakcja zakupu miała miejsce w sierpniu 2014r.,
- ul. Lipska, transakcja zakupu miała miejsce we wrześniu 2014r.,
- ul. Prądnicka, transakcja zakupu miała miejsce w październiku 2014r.,
- ul. Chełmońskiego, transakcja zakupu miała miejsce w październiku 2014r.,
- ul. Chełmońskiego, transakcja zakupu miała miejsce w listopadzie 2014r.,

Wrocław:

- ul. Sikorskiego, transakcja zakupu miała miejsce w styczniu 2014r.,
- ul. Na Polance, transakcja zakupu miała miejsce w lutym 2014r.,
- obręb Żerniki, transakcja zakupu miała miejsce w październiku 2014r.,

Katowice:

- ul. Francuska, transakcja zakupu miała miejsce w kwietniu 2014r.,

Łódź:

- ul. Rolnicza, transakcja zakupu miała miejsce w lipcu 2014r.,
- ul. Pienista, transakcja zakupu miała miejsce we wrześniu 2014r.,

Łączna kwota netto transakcji zakupów gruntów wyniosła w 2014r. 147,37 mln zł.

Wykonawcy:

1/ Umowa o współpracy w zakresie generalnego wykonawstwa z dnia 18.11.2013r. zawarta z ATAL-Wykonawstwo Sp. z o.o. SKA, w ramach której podpisano następujące zlecenia:

Nr Zlecenia	Przedmiot Zlecenia	Data Zlecenia	Termin Zakończenia
5	Dyrekcja 33 - dokończenie budowy	07.01.2014	30.10.2014
6	Nadwiślańska - dokończenie budowy	07.01.2014	30.09.2014
7	Czyżyny II Etap - generalne wykonawstwo	10.03.2014	30.03.2016
8	Domy Bronowice - generalne wykonawstwo	28.03.2014	31.03.2015
9	Walewska 4 Residence - generalne wykonawstwo	05.05.2014 wraz z aneksem nr 1 dnia 14.08.2014	31.12.2015
10	Nowe Bemowo - generalne wykonawstwo	05.05.2014 wraz z aneksem nr 1 z dnia 17.11.2014	31.12.2015
11	Bagry Park I - generalne wykonawstwo	21.07.2014 wraz z aneksem nr 1 z dnia 01.09.2014	30.06.2016
12	Bronowice Residence IV - generalne wykonawstwo	19.08.2014	30.09.2016
13	Oaza Wilanów I Etap - generalne wykonawstwo	01.09.2014 wraz z aneksem nr 1 z dnia 03.09.2014	30.09.2016
14	Bagry Park II - generalne wykonawstwo	20.08.2014	30.06.2017
15	Atal Towers Etap I - generalne wykonawstwo	07.11.2014	31.12.2016
16	Chojny Park II - generalne wykonawstwo	10.10.2014	31.12.2016
17	Stara Odra Residence II Etap - generalne wykonawstwo	01.10.2014	30.09.2016

Emisje Obligacji:

- 1/ W dniu 24.02.2014r. spółka wyemitowała obligacje serii C o łącznej wartości nominalnej 10.000.000,-zł., obligacje zostały objęte przez podmiot z Grupy Atal,
- 2/ W dniu 07.03.2014r. spółka wyemitowała obligacje serii C o łącznej wartości nominalnej 5.500.000,-zł., obligacje zostały objęte przez podmiot z Grupy Atal,
- 3/ W dniu 18.06.2014r. spółka wyemitowała obligacje serii E o łącznej wartości nominalnej 30.000.000,-zł., obligacje zostały objęte przez podmioty zewnętrzne i są notowane na rynku Catalyst.

6. INFORMACJE O ZACIĄGNIĘTYCH/SPŁACONYCH KREDYTACH I POŻYCZKACH

W 2014r. spółka zaciągnęła następujące kredyty na finansowanie nowych inwestycji:

Bank PKO BP:

- kredyt w kwocie 15,0 mln zł. na finansowanie I Etapu inwestycji Oaza Wilanów w Warszawie, umowa z dnia 12.12.2014r.
- kredyt w kwocie 29,0 mln zł. na finansowanie I Etapu inwestycji Bagry Park w Krakowie, umowa z dnia 12.12.2014r.
- kredyt w kwocie 40,0 mln zł. na finansowanie II Etapu inwestycji Francuska Park w Katowicach, umowa z dnia 08.08.2014r.
- kredyt w kwocie 20,0 mln zł. na finansowanie II Etapu inwestycji City Towers Czyżyny w Krakowie, umowa z dnia 14.04.2014r.

m Bank S.A.:

- kredyt w kwocie 20,0 mln zł. na finansowanie inwestycji Dmowskiego 19 we Wrocławiu, umowa z dnia 10.01.2014r.
- kredyt w kwocie 15,0 mln zł. na finansowanie I Etapu inwestycji Stara Odra Residence we Wrocławiu, umowa z dnia 10.01.2014r.
- kredyt w kwocie 7,5 mln zł. na finansowanie inwestycji Walewska 4 Residence w Warszawie, umowa z dnia 06.05.2014r.
- kredyt w kwocie 10,0 mln zł. na finansowanie inwestycji Nowe Bemowo w Warszawie, umowa z dnia 05.09.2014r.

Raiffeisen-Polbank SA:

- kredyt w kwocie 22,0 mln zł. na finansowanie I Etapu inwestycji Chojny Park w Łodzi, umowa z dnia 24.02.2014r.
- kredyt w kwocie 15,0 mln zł. na finansowanie II Etapu inwestycji Stara Odra Residence we Wrocławiu, umowa z dnia 13.10.2014r.

Właściciel Pan Zbigniew Juroszek wyraził gotowość dalszego finansowania spółki w formie pożyczek i w dniu 23.03.2014r. przedłużył termin spłaty wszystkich udzielonych pożyczek (w łącznej kwocie 35,3 mln zł) do dnia 31.12.2016r.

7. SYTUACJA MAJĄTKOWA I FINANSOWA SPÓŁKI

Rachunek Zysków i Strat

Dane w tys. PLN	31.12.2013	31.12.2014
Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi:	282 756	444 915
Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług	221 306	557 737
Zmiana stanu produktów	61 450	-112 822
Koszty działalności operacyjnej	250 249	297 303
Zysk ze sprzedaży	32 507	147 612
Zysk z działalności operacyjnej	28 914	144 318
Przychody finansowe	1 002	3 322
Koszty finansowe	4 056	3 644
Zysk brutto	25 860	143 996
Zysk netto	21 323	117 016

Osiągnięte w 2014r wyniki finansowe spółki potwierdzają, iż intensywna realizacja projektów budowlanych w latach wcześniejszych pozwoliła na stały i przewidywalny wzrost wartości przychodów. Spółka osiągnęła wyższe obroty i wynik finansowy w stosunku do okresów wcześniejszych. Poprawa wyniku finansowego nastąpiła w związku z wydaniami mieszkań na projektach zakończonych w 2014r oraz okresach wcześniejszych. W ostatnich latach nastąpił dynamiczny wzrost ilości realizowanych projektów, którego efekty w pełni zostały odniesione na wyniki 2014r. Liczba projektów w ramach, których realizowana była sprzedaż wzrosła z 12 w 2011 do 29 w 2014r.

W całym 2014 roku zawarto 1093 umów sprzedaży mieszkań, co daje średnią 91 umów miesięcznie. Największych udział sprzedaży dotyczył inwestycji znajdujących się w końcowej fazie realizacji oraz inwestycji zakończonych. Potwierdza to trwałą zmianę preferencji nabywców i warunków rynkowych. Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług (bez zmiany stanu produktów) wzrosły o 152% w stosunku do przychodów z roku ubiegłego. Z uwagi na zakończenie 7 projektów i intensyfikację procesu wydań mieszkań w stosunku do skali realizowanych inwestycji (ponoszenia nakładów) pozycja zmiany stanu produktów uległa istotnemu zmniejszeniu. Sprzedaż mieszkań, choć przebiegała zgodnie z planem, nie została w całości wykazana w przychodach. Zaliczki wpłacane przez klientów w związku ze sprzedażą na inwestycjach, które znajdują się w fazie realizacji prezentowane są w pozycji zaliczki na dostawy (wcześniej w pozycji rozliczenia międzyokresowe po stronie pasywów).

Koszty działalności operacyjnej wzrosły w 2014r o 19% czyli w zdecydowanie mniejszym stopniu od przychodów co przełożyło się na silną poprawę zysku z działalności operacyjnej. Wpływ na to miały wyższe marże i wyższa skala rozliczanych (wydawanych) projektów. W 2014r. wydawane były bardzo atrakcyjne i prestiżowe projekty, zrealizowane na kluczowych dla spółki rynkach.

W 2014r. spółka ograniczyła koszty finansowe w porównaniu do okresów poprzednich. Jest to związane z utrzymywaniem dyscypliny kredytowej i finansowaniu nowych inwestycji głównie kredytami celowymi. W związku z bardzo dobrą sprzedażą i uzyskiwaniem wpływów z zaliczek w kwotach i terminach wcześniejszych od zakładanych spółka dokonała przedterminowych spłat części zadłużenia celowego (dedykowanego poszczególnym projektom).

W związku z sukcesywną spłatą kredytów w CHF poziom zadłużenia walutowego nie stanowi problemu dla spółki niezależnie od występujących różnic kursowych.

Sytuację finansową Spółki na koniec 2014r. należy ocenić jako bardzo dobrą. Planowo zrealizowano przyjęte założenia na poszczególnych projektach oraz w zakresie wydań lokali.

Zakończenie atrakcyjnych i wysokomarżowych projektów oraz księgowe rozliczenie ich przychodów i kosztów przełożyło się na uzyskanie wysokiej marżowości na wszystkich poziomach. Świadczy to o słuszności podjętych decyzji zarówno co do wyboru lokalizacji, projektu oraz modelu biznesowego ATAL.

Uzyskane rentowności na poszczególnych etapach rachunku zysków i strat przedstawiają się następująco:

Rentowność:	31.12.2013	31.12.2014
- sprzedaży	11,50%	33,18%
- operacyjna	10,23%	32,44%
- brutto	9,15%	32,36%
- netto	7,54%	26,30%

Głównym czynnikiem warunkującym sprzedaż w 2014r (poziom i marżę) była sytuacja na rynku nieruchomości i rynku kredytów hipotecznych, której głównymi cechami było:

- stopniowe odbicie cen na rynku mieszkaniowym i ustabilizowanych kosztach produkcji;
- utrzymanie rekordowo niskich stóp procentowych, sprzyjających podejmowaniu decyzji o zaciągnięciu kredytu na zakup mieszkania, pomimo zaostrzenia polityki kredytowej banków,
- program „Mieszkanie dla młodych”.

Powyższe czynniki miały pozytywny wpływ na sprzedaż w spółce. Biorąc pod uwagę standard i lokalizacje prowadzonych inwestycji wpływ programów rządowych jest niewielki, sprzeda mieszkań dla klientów, którzy korzystali z ww. programu nie przekraczała 5% i ograniczała się wyłącznie do wybranych inwestycji.

Poza czynnikami zewnętrznymi na dobre wyniki sprzedaży miała również wpływ konsekwentnie prowadzona polityka zarządu w zakresie:

- stałego podnoszenia efektywności (skracania czasu cyklu budowlanego, stałego nadzoru nad kosztami),
- dbałości o jakość wykonania,
- starannego (i często długotrwałego) procesu wyboru i zakupu gruntów,
- prowadzenia sprzedaży we własnych Biurach Sprzedaży Mieszkań, co pozwalana na szybkie reagowanie na potrzeby rynkowe, utrzymywanie wysokich standardów obsługi,
- rozwijaniu programu wykończeń mieszkań.

Okres 2014 roku potwierdził również poprawność i bezpieczeństwo wypracowanego przez spółkę biznesowego modelu działania:

1/ realizacji projektów bez spółek celowych - w ramach jednego przedsiębiorstwa ATAL S.A. Spółka nie rozważa realizowania nowych inwestycji w oparciu o spółki celowe i nadal realizować będzie projekty w ramach jednego przedsiębiorstwa, gdyż:

- daje to swobodę finansowania i wspomagania realizowanych projektów środkami pochodzącymi ze sprzedaży mieszkań na zakończonych osiedlach (po zakończeniu inwestycji i spłacie kredytu finansującego dana inwestycję),
- zapewnia czytelną strukturę biznesową, ograniczenie ryzyk podatkowych (wynikające ze skomplikowanej struktury spółek powiązanych),
- pozwala na lepsze wykorzystanie posiadanych zasobów (kadry, materiały, środki obrotowe, planowanie podatkowe),
- obniża koszty funkcjonowania (zarząd, księgowość, kadry, podatki). Realizując inwestycje w jednej lub w zbliżonych lokalizacjach dla kolejnych etapów korzysta się z efektywnego wykorzystania ekip budowlanych, wynajętego sprzętu oraz zakupów i transportu materiałów. Posiadane zasoby mogą być więc wykorzystywane w sposób płynny, natomiast eliminuje się koszty wspólne,
- zwiększa elastyczność działania,
- pozwala na skuteczniejsze negocjacje jako większy i silniejszy podmiot.

2/ firma nie korzysta z zewnętrznych generalnych wykonawców, co pozwala na:

- bieżącą kontrolę kosztów i jakości na poszczególnych etapach inwestycji, nie tylko na początku (kluczowi ludzie i decyzje po stronie ATAL),
- samodzielne zakupy materiałów, każdorazowe negocjacje cen materiałów i usług dla nowych zadań,
- możliwość szybkiego zastąpienia ekip budowlanych lub źródła dostaw w przypadku takiej konieczności,
- obniżenie kosztów realizacji inwestycji.

Realizacja inwestycji za pośrednictwem spółek z Grupy Atal (technicznych generalnych wykonawców) pozwala na poprawę jakości współpracy z obecnymi bankami i możliwość podjęcia współpracy z nowymi. Podnosi to znacząco bezpieczeństwo finansowe spółki. Możliwe jest również udzielenie wsparcia ze strony głównego akcjonariusza nie tylko spółce ATAL S.A. (co w świetle zapisów umów kredytowych nie jest korzystne) ale bezpośrednio spółkom pełniącym funkcje generalnych wykonawców.

3/ kolejnym elementem modelu biznesowego spółki jest sprzedaż mieszkań za pośrednictwem własnych biur sprzedaży co pozwala na:

- sprzedaż mieszkań dotyczy wyłącznie z oferty ATAL,
- utrzymanie wysokiego poziomu obsługi klienta (jednolite standardy, dobre warunki lokalowe, sprawdzeni ludzie),
- lokalizacja w każdym mieście (przy każdej większej inwestycji),
- negocjacje cen bezpośrednio z osobami decyzyjnymi,
- otrzymywanie bezpośrednich sygnałów rynkowych od klientów,

4/ program wykończeń mieszkań, pozwalający na sukcesywne zwiększanie udziału w obecnym trudnym rynku. Podstawowe elementy programu to:

- spółka oferuje zróżnicowanie wzorów i standardów,
- projekty wykonywane są przez architektów wnętrz,
- spółka generalnie nie zarabia na wykończeniach – mają one zwiększyć atrakcyjność sprzedawanych mieszkań,
- oferowane wykończenia nie są możliwe do realizacji przez klientów indywidualnych ze względu na wysokie rabaty jakie uzyskuje spółka przy zamówieniach zbiorczych.

W 2014r. ponad 80% mieszkań spółka sprzedała (wydawała) jako wykończone. Udział ten sukcesywnie wzrasta.

Firma na dzień 31.12.2014r. posiada zdolność do obsługi swojego zadłużenia, wyrażoną następującymi wskaźnikami:

	31.12.2013	31.12.2014
Dług netto/EBITDA*	3,59	0,95
Dług netto/Kapitały Własne	0,35	0,32

* dług netto obliczany jako suma wartości zobowiązań z tytułu kredytów i obligacji długu i krótkoterminowych, pomniejszona o inwestycje krótkoterminowe i pożyczki

W 2014r. w porównaniu do roku poprzedniego nastąpiła poprawa wskaźników zadłużenia, co wynikało z następujących przyczyn:

- dobrej sprzedaży i osiągniętych wysokich wpływach z zaliczek, co pozwoliło na przedterminową spłatę części zadłużenia,
- osiągniętych bardzo dobrych wyników w zakresie przychodów i zysku, przekładających się na wzrost EBITDA oraz Kapitałów własnych.

Na uwypuklenie zasługuje jednak fakt, iż przeważającą część zobowiązań stanowiły kredyty celowe (przeznaczone na realizację inwestycji oraz spłacane w końcowej fazie projektów) oraz pożyczki udziałowca (przedłużone do końca 2016r. stanowiące quasi kapitał spółki).

W opinii zarządu poziom zadłużenia spółki należy uznać za stabilny i bezpieczny.

Bilans

Dane w tys. zł.

Aktywa	31.12.2013 Dane sprawozdawcze	31.12.2013 Dane porównawcze	31.12.2014
AKTYWA TRWAŁE	175 754	175 754	173 094
Wartości niematerialne i prawne	45 958	45 958	42 376
Rzeczowe aktywa trwałe	5 879	5 879	6 669
Inwestycje długoterminowe	122 728	122 728	122 614
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 189	1 189	1 435
AKTYWA OBROTOWE	585 341	585 341	641 061
Zapasy	515 148	515 148	563 144
Należności krótkoterminowe	7 636	7 636	9 069
Inwestycje krótkoterminowe	62 203	62 203	68 118
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	354	354	730
SUMA AKTYWÓW	761 095	761 095	814 155
Pasywa	31.12.2013 Dane sprawozdawcze	31.12.2013 Dane porównawcze	31.12.2014
KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	307 195	307 195	430 999
Kapitał (fundusz) podstawowy	161 073	161 073	161 073
Kapitał (fundusz) zapasowy	100 174	100 174	121 497
Kapitał z aktualizacji wyceny	24 625	24 625	31 369
Pozostałe kapitały rezerwowe	0	0	44
Zysk (strata) netto	21323	21323	117016
ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	453 900	453 900	383 156
Rezerwy na zobowiązania	19723	19723	11399
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	110 076	115 410	163 890
-inne (zaliczki na otrzymane dostawy)	0	5 334	12 907
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	128 625	318 767	207 867
- zaliczki otrzymane na dostawy	0	190 142	41 096
Rozliczenia międzyokresowe	195476	0	0
SUMA PASYWÓW	761 095	761 095	814 155

W aktywach spółki najwyższą pozycję stanowią zapasy, czyli wartość gruntów wraz z nakładami poniesionymi na budowę osiedli. Ich udział w aktywach wynosił na 31.12.2014r. 69%. Takie relacje są charakterystyczne dla całej branży deweloperskiej. W przypadku ATAL S.A. są one potwierdzeniem zwiększenia skali realizowanych projektów budowlanych, co rozpoczęło się dynamicznie w 2012r i było kontynuowane w latach 2013 i 2014. Posiadanie tak wysokiego poziomu zapasów z jednej strony wiąże się z pewnym ryzykiem (popytowym, zmiany cen) jednak jest neutralizowane przez fakt, iż mieszkania są zapasem bezpiecznym, który nie podlega znaczącej zmianie wartości (nie psuje się, nie podlega modzie). Zarząd planuje sukcesywny wzrost sprzedaży w następnych latach i posiadanie odpowiedniego poziomu zapasów jest niezbędne dla utrzymania odpowiedniej oferty na rynku, płynnego prowadzenia procesu sprzedaży i zapewnienia rozwoju.

Istotną pozycją w aktywach są również aktywa trwałe, których wartość na 31.12.2014r. stanowiła 21% aktywów ogółem i składała się z następujących głównych wielkości:

- wartość firmy wynikająca z aportu wniesionego przez głównego akcjonariusza w związku z przekształceniem Przedsiębiorstwa ATAL w ATAL S.A. (wartość potwierdzona testem na utratę wartości wykonanym przez BUDOSERWIS Z.U.H. Sp. z o.o. w lutym 2015r)

- wartość nieruchomości magazynowo-biurowych posiadanych przez spółkę, zlokalizowanych we Wrocławiu przy ul. A. Krajowej i przy ul. Krakowskiej oraz w Katowicach przy ul. Porcelanowej, które generują dochody z najmu (wartości potwierdzone operatami szacunkowymi wykonanymi w grudniu 2014r).
- udziały w spółkach zależnych – głównie wartość spółki ATAL SA Sp. j, która jest obecnie właścicielem znaku towarowego ATAL.

Po stronie pasywów znaczącymi pozycjami są:

- kapitały własne stanowiące 53% pasywów, co oznacza, iż w takim procencie pasywa finansują aktywa spółki (spółka posiada wysoki poziom kapitałów własnych),
- zobowiązania długoterminowe (głównie kredyty bankowe, obligacje i pożyczki właściciela), które stanowią 20% pasywów,
- zobowiązania krótkoterminowe stanowiące 26% pasywów.

Istotna jest zmiana prezentacji kwot wpłacanych zaliczek (na mieszkania), które obecnie stanowią zaliczki otrzymane na dostawy w zobowiązaniach krótkoterminowych, natomiast w latach poprzednich prezentowane były w rozliczeniach międzyokresowych.

Kapitał własny na 31.12.2014r. finansuje w całości aktywa trwałe oraz znaczną część aktywów obrotowych spółki. Pozytywny efekt daje również stosunkowo wysoki poziom zobowiązań długoterminowych, które budują kapitał stały firmy (w tym pożyczki właściciela).

W 2014 roku nie została wypłacona dywidenda za rok 2013. Nie planuje się również wypłaty dywidendy z zysku za rok 2014. Wypracowany zysk przeznaczany jest w całości na budowę kapitałów własnych. Dodatkowo właściciel wspiera spółkę w razie potrzeby pożyczkami, których warunki pozwalają na potraktowanie ich jako dodatkowy quasi kapitał (termin ich spłaty jest podporządkowany spłatom kredytów bankowych i został przedłużony do 31.12.2016r).

Realizacja polityki właściciela akumulacji zysków w 2013 roku pozwoliła na utrzymanie pozytywnej struktury finansowania majątku firmy i buduje bardzo mocne fundamenty dla rozwoju dalszej działalności ATAL S.A.

Płynność finansowa

Płynność finansowa	31.12.2013	31.12.2014
Wskaźnik płynności bieżącej*	1,9	3,1
Wskaźnik płynności szybkiej**	0,2	0,4

*(aktywa obrotowe bez należności z tyt. dostaw i usług o okresie spłaty powyżej 12 m-cy – rozliczenia międzyokresowe krótkoterminowe)/zobowiązania krótkoterminowe bez zobowiązań z tyt. dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej 12 m-cy

** (inwestycje krótkoterminowe + należności krótkoterminowe bez należności z tyt. dostaw i usług o okresie spłaty powyżej 12 m-cy)/zobowiązania krótkoterminowe bez zobowiązań z tyt. dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej 12 m-cy

Wskaźnik płynności bieżącej na 31.12.2014r. wzrósł i utrzymuje się na bezpiecznym poziomie. Poziom płynności szybkiej, ze względu na znaczną wartość zapasów notuje stosunkowo niskie poziomy – co jest charakterystyczne dla branży. Choć na zapasy składają się głównie roboty w toku oraz gotowe mieszkania i ich upłynnienie w krótkim terminie może być trudne to należy mieć na względzie:

- wysoką wartość mieszkań do sprzedaży w stosunku do zadłużenia spółki,
- bezpieczny poziom środków pieniężnych pozwalający na utrzymanie płynności finansowej spółki,
- dobry poziom sprzedaży mieszkań, pozwalający na bieżące regulowanie zobowiązań spółki oraz jej rozwoju.

8. INFORMACJE DODATKOWE

- Na dzień 31 grudnia 2014 roku nie toczyły się postępowania dotyczące zobowiązań oraz wierzytelności spółki, których wartość stanowiłaby co najmniej 10% jej kapitałów własnych.
- W roku 2014 spółka nie odnotowała ważniejszych osiągnięć w dziedzinie badań i rozwoju.
- W roku 2014 spółka nie nabywała udziałów (akcji) własnych.
- W roku 2014 spółka nie utworzyła / posiadała oddziałów (zakładów).

- W roku 2014 spółka nie korzystała z instrumentów finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej.

9. INNE ZDARZENIA WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI, JAKIE NASTĄPIŁY PO ZAKOŃCZENIU OKRESU OBROTOWEGO DO DNIA ZATWIERDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

- W dniu 30.01.2015r. Biegły rewident przestał do Sądu rejonowego w Bielsku-Białej opinię w sprawie planu połączenia spółki ATAL S.A. (spółka przejmująca) oraz spółek ATAL S.A. Construction Spółka komandytowo akcyjna oraz ATAL-Wysoka Sp. z o.o. (spółki przejmowane). Planuje się, iż połączenie zostanie zrealizowane w I półroczu 2015r.
- w dniu 12.02.2015r. zawarto umowę sprzedaży gruntu, pod planowaną inwestycję w Warszawie

10. RYZYKA DZIAŁALNOŚCI

Ryzyko związane z sytuacją na rynkach finansowych

Sytuacja na rynkach finansowych w roku 2014 stopniowo się poprawiała. Utrzymana została ostrożna polityka kredytowa instytucji finansowych zarówno w stosunku do deweloperów jak i nabywców mieszkań. Korzystnym czynnikiem były natomiast obniżki stóp procentowych i osiągnięcie historycznych minimów.

W naszym przekonaniu wpływ sytuacji na rynkach finansowych w aspekcie realizacji planów ATAL S.A. powinien być jednak neutralny.

W zakresie finansowania działalności spółka podpisała umowy kredytowe dotyczące kredytowania nowych inwestycji, współpracuje z kilkoma bankami, przeprowadziła emisję obligacji, otrzymuje również znaczne wsparcie od udziałowca.

Ryzyko kredytowe

Przychody ze sprzedaży realizowane są od odbiorców indywidualnych co powoduje znaczne rozproszenie odbiorów i mityguje ryzyko niewypłacalności kontrahentów. Spółka wypracowała dodatkowo własną politykę sprzedaży, w której przy umowie przedwstępnej ustala się z kupującym poziom zaliczki realnie zabezpieczający interes spółki.

Spółka współpracuje z wiarygodnymi instytucjami finansowymi, co minimalizuje ryzyko utraty środków pieniężnych na rachunkach bieżących i depozytowych.

Ryzyko związane z płynnością

Spółka realizuje działalność w oparciu o środki własne, kredyty, obligacje oraz pożyczki właściciela. Spółka posiada zabezpieczenie finansowe prowadzonych obecnie inwestycji i nie przewiduje się problemów z uzyskaniem finansowania na kolejne inwestycje. Znaczące wsparcie właściciela dodatkowo wzmacnia bezpieczeństwo płynności. Aktualnie spółka prowadzi proces przygotowania do emisji nowych akcji na rynku publicznym celem pozyskania dodatkowych środków na rozwój działalności.

Ryzyko związane z realizacją projektów deweloperskich

Realizacja projektów deweloperskich jest procesem złożonym, trudnym i generującym następujące rodzaje ryzyka związane z:

- koniecznością uzyskiwania stosownych pozwoleń, decyzji administracyjnych, uwzględnienia terminów sądowych, urzędowych,
- warunkami pogodowymi istotnymi szczególnie w początkowej fazie prac budowlanych,
- rzetelnością podwykonawców,
- zmianami cen materiałów i usług.

Wystąpienie powyższych ryzyk może niekorzystnie wpłynąć na realizację procesu inwestycyjnego poprzez jego wydłużenie lub przekroczenie założonego budżetu.

Identyfikacja i kontrola powyższych ryzyk jest trwale wpisana w działania zarządu ATAL S.A. i osób nadzorujących inwestycje. Spółka posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu projektów deweloperskich i z sukcesem zakończyła wiele inwestycji. Wypracowany przez spółkę model biznesowy jest na bieżąco modyfikowany celem minimalizowania ryzyk związanych z realizacją projektów deweloperskich.

11. PERSPEKTYWY DALSZEJ DZIAŁALNOŚCI

Strategia rozwoju spółki zakłada ugruntowanie jej pozycji w pierwszej trójce największych deweloperów w Polsce. W tym celu ATAL S.A. zamierza:

- budować swoją pozycję na rynku warszawskim,
- utrzymać pozycję wiodącego dewelopera mieszkaniowego na rynku krakowskim,
- nieznacznie zwiększyć udziału w rynku wrocławskim,
- utrzymać pozycję na rynku katowickim i łódzkim.

Podstawowym celem działalności spółki jest maksymalizacja jej wartości dla akcjonariuszy poprzez realizację projektów mieszkaniowych, zapewniających odpowiedni poziom wypracowanej marży. Spółka nie planuje realizacji projektów ekonomicznych - nisko marżowych, gdzie podstawowym kryterium konkurencyjności jest cena. Zarówno obecnie prowadzone inwestycje jak i projekty planowane do uruchomienia w 2015r. odznaczać się będą wysoką marżowością z uwagi na atrakcyjnie zakupione grunty i utrzymywanie stałego reżimu kosztowego.

12. PODSUMOWANIE

ATAL S.A. jest obecny na polskim rynku od ponad 20 lat (od 2006r. jako spółka akcyjna). Spółka należy do grupy kapitałowej ATAL, gdzie jest jednostką dominującą. Specjalizuje się w budownictwie kompleksów mieszkaniowych, biurowych i handlowo-magazynowych zlokalizowanych w obrębie największych miast w Polsce.

Firma aktualnie prowadzi 17 projektów inwestycyjnych w Krakowie, Katowicach, Łodzi, Wrocławiu oraz w Warszawie.

Zrealizowane w 2014r. i w okresach wcześniejszych osiedla świadczą o skuteczności i umiejętności sprawnej realizacji całego procesu inwestycyjnego od prac przygotowawczych, poprzez budowę do sprzedaży mieszkań. Spółka posiada niezbędne zasoby techniczne i kadrowe, zaplecze finansowe, wiedzę i doświadczenie pozwalają na realizację zróżnicowanych zadań inwestycyjnych.

Za swoją działalność ATAL otrzymał w ostatnich latach następujące nagrody i wyróżnienia:

- 2011r: „Firma Roku Ziemi Cieszyńskiej”, „Perła Polskiej Gospodarki”,
- 2012r: „Budowlana Firma Roku”, „Gazeta Biznesu”, „Perła Polskiej Gospodarki”,
- 2013r: „Gazeta Biznesu”, „Polski Herkules”,
- 2014r: „Diament Forbes”, „Złoty Sokół”.

W ocenie Zarządu wyniki finansowe Spółki za 2014 rok należy ocenić pozytywnie, zarówno w kontekście porównania do okresów poprzednich jak również w kontekście dalszych planów rozwoju. Do najważniejszych elementów, które należy uwypuklić w aspekcie analizy wyników 2014r. należą:

- rentowność wygenerowana na dotychczasowych projektach,
- wysoki poziom majątku własnego i kapitałów spółki,
- znaczne zaangażowanie finansowe i osobiste właściciela w prowadzenie działalności,
- własny model biznesowy (know-how) spółki w zakresie realizacji projektów mieszkaniowych,
- posiadanie w ofercie gotowych mieszkań, w dobrym standardzie i atrakcyjnych lokalizacjach, ze sprzedaży których generowane są nadwyżki cash flow.

Wyniki finansowe osiągnięte na przestrzeni 2014r, były potwierdzeniem słuszności realizowanej przez zarząd spółki strategii. Pozwoliły również na podjęcie istotnych decyzji dotyczących dalszego rozwoju spółki, szczególnie dotyczących zakupów nowych gruntów.

W opinii Zarządu wpływ otoczenia rynkowego na realizację planów ATAL S.A. powinien być neutralny. Ceny mieszkań ustabilizowały się a nowe projekty Atal S.A. zostały przygotowane w taki sposób, aby oferowane ceny mieszkań były konkurencyjne na rynku. W efekcie to ATAL SA często kreuje nowe niższe ceny na poszczególnych rynkach (oczywiście w odniesieniu do odpowiedniego standardu oferty). Nie widzimy również dużego problemu

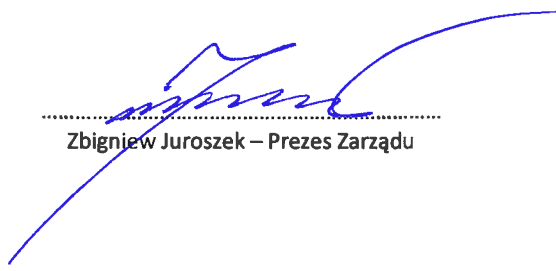
związanego z ograniczeniem liczby osób (nabywców mieszkań) spełniających kryteria zdolności kredytowej. Aktualny niski poziom stóp procentowych z jednej strony sprzyja podejmowaniu decyzji o zaciągnięciu kredytu a z drugiej strony zakup mieszkania stał się alternatywą dla nisko oprocentowanych lokat bankowych i bezpieczną inwestycją.

Również rosnąca konkurencja nie jest czynnikiem negatywnie postrzeganym przez zarząd. Spółka od lat działa na rynkach silnie konkurencyjnych i dzięki swojej marce, jakości i wiarygodności potrafiła powiększać swoje znaczenie na rynkach lokalnych.

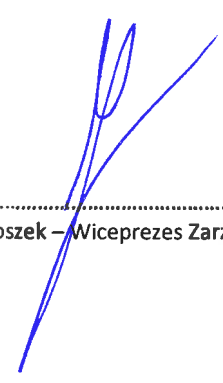
13. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU

Niniejszym Zarząd ATAL Spółka Akcyjna oświadcza, iż kontynuacja działalności spółki nie jest zagrożona.

Sporządzono: Cieszyn, dnia 31 marca 2015r.



.....
Zbigniew Juroszek – Prezes Zarządu



.....
Mateusz Juroszek – Wiceprezes Zarządu

