

Strategia rozwoju dla Grupy PÓŁNOC Nieruchomości S.A.

- I. Zarząd PÓŁNOC Nieruchomości S.A. (Emitent) z uwagi na zmieniające się otoczenie w którym funkcjonuje, postanowił zweryfikować i zaktualizować dotychczasową strategię działania w celu usprawnienia i przyspieszenia rozwoju Grupy kapitałowej PÓŁNOC Nieruchomości S.A.(Grupa) w następnych latach. W nowoczesnej gospodarce stała ocena strategii działania oraz wprowadzanie zmian ma znaczny wpływ na realizację i osiągnięcie zamierzonych celów.

- II. Strategia rozwoju Grupy zakłada:
 1. Podjęcie działań mających na celu wydzielenie działalności usługowej obejmującej pośrednictwo i doradztwo na rynku nieruchomości oraz funkcjonowanie sieci franchisingowej biur prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami pod marką PÓŁNOC Nieruchomości do odrębnego podmiotu – spółki z o.o. która będzie w 100% podmiotem zależnym od PÓŁNOC Nieruchomości S.A. Dzięki temu zostanie zrealizowanych kilka celów. Po pierwsze dojdzie do rozbudowania Grupy kapitałowej Emitenta o kolejną nową spółkę (Spółka), obok spółki Prospector Sp. o.o. zajmującej się zarządzaniem nieruchomościami oraz spółki ARAMUS Investments Sp z o.o. prowadzącej działalność inwestycyjną. Wydzielenie działalności usługowej Emitenta do odrębnej Spółki pozwoli nadto na sprawniejsze podejmowanie decyzji i zarządzanie tą częścią dotychczasowej działalności Emitenta, oraz stworzy warunki do bardziej dynamicznego rozwoju sieci PÓŁNOC Nieruchomości (PN). PN już dziś jest w czołówce ogólnopolskich sieci, a w ciągu kilku najbliższych lat zakładany jest dalszy wzrost wielkości sieci w szczególności na zasadach franchisingu.
 2. Emitent skoncentruje działalność przede wszystkim na działalności inwestycyjnej (handlowej) oraz wynajmie własnych powierzchni. Działalność ta prowadzona będzie przez Emitenta oraz podmioty celowe zależne do tego celu powoływane i będzie nakierowana przede wszystkim na zakup i rewitalizację budynków dla celów mieszkaniowych i komercyjnych oraz zakup gruntów rolnych w większych miastach Polski w szczególności w Krakowie i Warszawie. Emitent planuje realizować jednorazowe projekty o wartości od 2.000.000-8.000.000 złotych.
 3. W zakresie spółki Prospector sp. z o.o. planowany jest dalszy rozwój podmiotu poprzez zwiększanie powierzchni zarządzanej w Małopolsce i na Dolnym Śląsku, w szczególności w Krakowie i Legnicy, a w następnych latach w kolejnych miastach.

- III. Zarząd uważa, że wprowadzana zaktualizowana strategia rozwoju jest konieczna i przyniesie widoczne efekty dla Emitenta w następnych latach w postaci nie tylko zwiększonych przychodów ale i zysków dla Akcjonariuszy, które nieustannie zwiększają się od kilku lat. W szczególności zauważalne będą rezultaty w postaci

dynamiki wzrostu przychodów z działalności inwestycyjnej gdzie każdy zakup „przekłada się” z opóźnieniem kilku kwartałów na zyskową sprzedaż. Obecnie realizowane zakupy nieruchomości, te w trakcie negocjacji jak i wszystkie kolejne niewątpliwie będą zauważalne przez Akcjonariuszy przede wszystkim w wynikach Emitenta.

Kraków dnia 25 września 2013 roku

.....
Prezes Zarządu Piotr Sumara

.....
Członek Zarządu Magdalena Sumara

