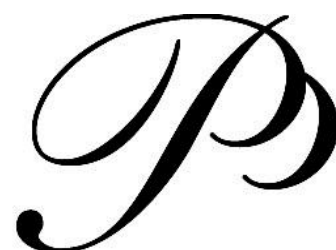


Platinum Properties Group S.A.
Sprawozdanie Zarządu
z działalności Spółki
w 2010 r.





1. Informacje ogólne o Spółce.....	4
1.1 Przedmiot działalności Emitenta	4
1.2 Podstawowe informacje	4
1.3 Skład osobowy organów Emitenta	5
1.4 Status spółki publicznej.....	6
1.5 Struktura akcjonariatu Emitenta	6
1.6 Struktura Grupy Kapitałowej	6
2. Istotne zdarzenia wpływające na działalność Emitenta	8
2.1 Istotne zdarzenia wpływające na działalność jednostki, które wystąpiły w roku 2010	8
2.2 Najważniejsze wydarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym	10
3. Przewidywany rozwój Emitenta.....	13
4. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	14
5. Istotne informacje o stanie majątkowym oraz aktualnej i przewidywanej sytuacji finansowej Emitenta	15
5.1 Opis czynników mających wpływ na osiągnięte wyniki finansowe	15
5.1.1 Koniunktura gospodarcza w Polsce	15
5.1.2 Ceny mieszkań	16
5.1.3 Wartość udzielanych kredytów mieszkaniowych	16
6. Analiza sytuacji majątkowej oraz aktualnej i przewidywanej sytuacji finansowej wraz z oceną uzyskanych efektów	18
7. Informacja o nabyciu akcji własnych (...)	19
8. Informacja o posiadanych przez Emitenta oddziałach (zakładach)	19
9. Informacja o instrumentach finansowych	19
10. Informacje na temat stosowania zasad ładu korporacyjnego	19
11. Wskazanie czynników ryzyka i opis zagrożeń	20
11.1 Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta w Polsce	20
11.1.1 Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce	20
11.1.2 Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce	21
11.1.3 Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów prawnych	21
11.1.4 Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów podatkowych.....	21
11.1.5 Ryzyko związane ze zmiennością kursów walut	21
11.1.6 Ryzyko wystąpienia nieprzewidywalnych zdarzeń	21
11.1.7 Ryzyko związane z realizacją projektów deweloperskich	22
11.1.8 Ryzyko niepozyskania atrakcyjnych gruntów	22

11.1.9 Ryzyko związane z infrastrukturą	22
11.1.10 Ryzyko związane z niekorzystnymi warunkami atmosferycznymi	22
11.1.11 Ryzyko związane ze zmianami wykorzystywanych technologii i wzrostem jakości usług oferowanych przez konkurencję.....	22
11.1.12 Ryzyko związane z niesystematycznym generowaniem przychodów Emitenta	23
11.1.13 Ryzyko związane z uznaniem zapisów stosowanych w umowach sprzedaży za niedozwolone klauzule umowne	23
11.1.14 Ryzyko związane z wykorzystywaniem znaku towarowego Emitenta	23
11.1.15 Ryzyko związane z postępowaniami spornymi.....	23
11.1.16 Ryzyko niepozyskania nowej oraz odejścia obecnej kadry zarządzającej.....	23
11.1.17 Ryzyko nie pozyskania dodatkowego kapitału	24
11.1.18 Ryzyko zmienności cen prac i materiałów budowlanych	24
11.2 Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta w Rosji	25
11.2.1 Ryzyko związane ze specyfiką rosyjskiego rynku deweloperskiego.....	25
11.2.2 Ryzyko niestabilnej sytuacji politycznej i rządowej	25
11.2.3 Ryzyko niestabilnej sytuacji gospodarczej.....	25
11.2.4 Ryzyko związane z wysokim poziomem przestępczości i korupcji	26
11.2.5 Ryzyko negatywnych kierunków zmian w polityce zagranicznej	26
11.2.6 Ryzyko niestabilnej sytuacji społecznej.....	26
11.2.7 Ryzyko słabo rozwiniętego ustawodawstwa i systemu prawnego	26
11.2.8 Ryzyko częstych zmian i braku pełnego opracowania przepisów podatkowych.....	27
12. Informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń członków organów spółki oraz wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy	27
13. Oświadczenie Zarządu Platinum Properties Group S.A. 1	28
14. Oświadczenie Zarządu Platinum Properties Group S.A. 2	28

1. Informacje ogólne o Spółce

1.1 Przedmiot działalności Emitenta

Platinum Properties Group S.A. jest podmiotem dominującym w Grupie Kapitałowej PPG S.A., zajmującej się inwestowaniem, obrotem i zarządzaniem na rynku nieruchomości. Działalność Spółki prowadzona jest przez wyspecjalizowane podmioty zależne, w których PPG S.A. posiada większościowe pakiety udziałów. Taki model operacyjny służy optymalizacji aktywności biznesowej Grupy, w której poszczególne podmioty skoncentrowane są na osiąganiu wyznaczonych im celów, budując efekt synergii, wynikający z komplementarnego charakteru ich działalności.

Strategia długofalowej budowy wartości Platinum Properties Group S.A. zakłada realizację wysoko rentownych projektów inwestycyjnych w segmencie mieszkaniowym oraz komercyjnym na rozwijających się rynkach pozaeuropejskich oraz w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Przychody z inwestycji uzyskiwane są z tytułu długoterminowych umów najmu lub sprzedaży nieruchomości w momencie uzyskiwania przez nie najwyższych wartości. Struktura finansowania inwestycji zakłada wykorzystanie kredytów od instytucji finansowych, współpracujących ze spółką w oparciu o długoterminowe i trwałe relacje partnerskie, a także emisje kolejnych serii akcji i obligacji. W dużej mierze wykorzystywane są również środki własne. Taki model finansowania pozwala Platinum Properties Group S.A. osiągać wysoką rentowność realizowanych projektów i wysoki zwrot z zainwestowanego kapitału.

Spółka jako podmiot dominujący, koncentruje się na zarządzaniu, administrowaniu, planowaniu strategicznym, finansowaniu oraz nadzorowaniu działalności Grupy. W zakresie jej działalności pozostaje także:

- zarządzanie procesem komercjalizacji nieruchomości,
- organizowanie projektów i nadzór nad realizowanymi inwestycjami,
- zarządzanie relacjami z klientami,
- marketing i public relations.

1.2 Podstawowe informacje

Pełna nazwa	Platinum Properties Group S.A.
Siedziba	Al. Jerozolimskie 123A; 02-017 Warszawa
Podstawowa działalność	Według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007) - kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek (PKD 68.10.Z)
Kapitał zakładowy*	Kapitał zakładowy na dzień 31.03.2011 r. wynosił 20.195.000 zł i dzielił się na: 1/ 200.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii A o wartości nominalnej

0,10 zł każda;

2/ 200.000 akcji zwykłych na okaziciela serii B o wartości nominalnej 0,10 zł każda;

3/ 1.750.000 akcji zwykłych na okaziciela serii C o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

Czas trwania	Nieoznaczony
Sąd Rejestrowy	Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Krajowego Rejestru Sądowego - numer KRS 0000315354

1.3 Skład osobowy organów Emitenta

Na dzień 31 grudnia 2010 roku w skład organów wchodziły następujące osoby:

a/ Skład Zarządu Platinum Properties Group S.A.:

Piotr Wiśniewski	Prezes Zarządu
Gustaw Groth	Wiceprezes Zarządu
Michał Orzechowski	Członek Zarządu
Marcin L. Wróbel	Członek Zarządu

Skład osobowy Zarządu nie uległ zmianie na przestrzeni 2010 r.

b/ Rada Nadzorcza Platinum Properties Group S.A.:

Leszek Wiśniewski	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Bernhard Friedl	Członek Rady Nadzorczej
Mark Montoya	Członek Rady Nadzorczej
Ron Melchet	Członek Rady Nadzorczej
Adam Osiński	Członek Rady Nadzorczej

Skład osobowy Rady Nadzorczej nie uległ zmianie na przestrzeni 2010 r.

1.4 Status spółki publicznej

W dniu 13 października 2009 r. Platinum Properties Group S.A. zadebiutowała na rynku NewConnect. W okresie od 13 października 2009 r. do 9 listopada 2009 r. notowane na rynku NewConnect były prawa do akcji zwykłych serii C Platinum Properties Group S.A. Od dnia 10 listopada 2009 r. w obrocie znajdują się akcje serii A, B i C.

1.5 Struktura akcjonariatu Emitenta

Poniższa tabela przedstawia skład akcjonariatu Platinum Properties Group S.A. na dzień publikacji niniejszego raportu, tj. 25 maja 2011 r.

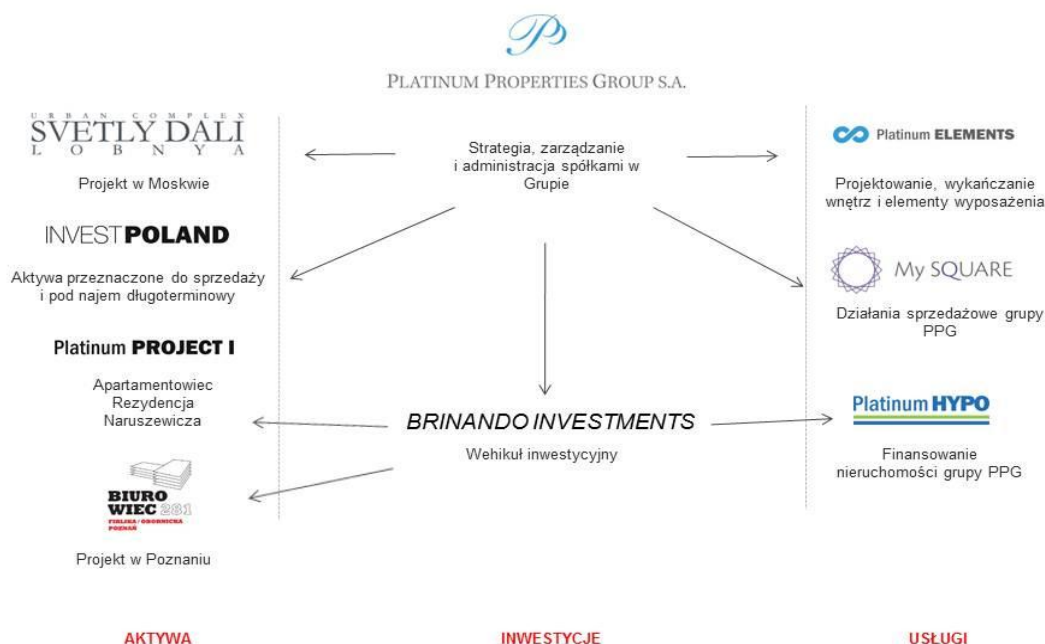
Lp.	Dane akcjonariusza	Liczba akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w proc.)	Udział w głosach (w proc.)
1.	W Investments Limited	191.769.050	94,96	94,96
2.	Pozostali	10.180.950	5,04	5,04
Razem		201.950.000	100	100

1.6 Struktura Grupy Kapitałowej

Emitent jest Spółką Dominującą w stosunku do spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej Emitenta. Główne obszary działalności PPG S.A. to zarządzanie, administrowanie, planowanie strategiczne, finansowanie oraz nadzór nad działalnością wszystkich firm należących do Grupy. W zakresie jej kompetencji pozostają także:

- ❖ zarządzanie całym cyklem kreowania wartości nieruchomości,
- ❖ organizowanie projektów i nadzór nad realizowanymi inwestycjami,
- ❖ zarządzanie relacjami z klientami biznesowymi,
- ❖ marketing i PR.

Na dzień publikacji niniejszego raportu w skład Grupy Kapitałowej Emitenta wchodzi następujące spółki:



W dniu 24 marca 2010 r. Spółka podpisała ze swoją spółką zależną Brinando Investments Ltd. Umowę przenoszącą własność udziałów w spółce – Sugar Sp. z o.o. w zamian za objęcie nowo wyemitowanych udziałów w spółce Brinando Investments Ltd.

W dniu 31 grudnia 2010 r. Platinum Properties Group S.A. podpisała Umowę nabycia udziałów w spółce Svetly Dali O.O.O. z siedzibą w Rosji (dalej Spółka Rosyjska). Na jej podstawie Emitent nabył udziały reprezentujące 100 % kapitału zakładowego Svetly Dali O.O.O. Cena nabycia przedmiotowych udziałów wynosi 100.000.000 USD. Spółka Rosyjska przygotowuje projekt budowlany obejmujący swym zakresem tereny o łącznej powierzchni 98,76 ha położone w pobliżu Moskwy, w tym 69 ha stanowi własność Spółki Rosyjskiej, 8 ha posiada w najmie długoterminowym, a do pozostałej części działki (teren leśny) posiada dostęp zgodnie z warunkami użytkowania terenu. Na terenach budowlanych Spółka Rosyjska planuje w przeciągu 7-8 lat, zgodnie ze wstępnym harmonogramem, wybudowanie osiedla mieszkaniowego o łącznej powierzchni 600-700 tys. m².

W dniu 28 lutego 2011 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował o nabyciu, przez spółkę zależną Brinando Investments Ltd. z siedzibą w Larnace, 100% udziałów w Spółce Deweloperskiej z siedzibą w Warszawie, będącej właścicielem działki o powierzchni około 0,5 ha w Poznaniu. Cena nabycia 100% udziałów w Spółce Deweloperskiej wynosiła 15.400.000 PLN. Na przedmiotowej działce, należącej do Spółki Deweloperskiej, planowana jest inwestycja polegająca na budowie budynku usługowego o funkcji biurowej wraz z usługami towarzyszącymi. Całkowita powierzchnia budynku będzie wynosiła prawie 18.000 m², w czym powierzchnia biurowa będzie wynosić ok. 10.000 m².

Emitent jest podmiotem zależnym wobec W Investments Limited z siedzibą w Nikozji (Cypr). W Investments Limited jest podmiotem typu private equity inwestującym głównie w sektorze telekomunikacyjnym oraz w sektorze

nieruchomości. Swoje inwestycje realizuje głównie na terenie Polski. Kapitał inwestycyjny W Investments Limited pochodzi od osób prywatnych.

2. Istotne zdarzenia wpływające na działalność Emitenta

2.1 Istotne zdarzenia wpływające na działalność jednostki, które wystąpiły w roku 2010

W dniu 6 stycznia 2010 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował o wpłynięciu w dniu 6 stycznia 2010 r. do siedziby Spółki Decyzji Wojewody Mazowieckiego Nr 989/09 utrzymującej w mocy Decyzję Prezydenta m.st. Warszawy nr 599/2009 z dnia 10.09.2009 zatwierdzającą projekt budowlany oraz udzielającą pozwolenia na budowę dla spółki zależnej od Emitenta - Catalina Estate Sp. z o.o. (obecnie Platinum Project I Sp. z o.o.) inwestycji przy ul. Naruszewicza w Warszawie (dzielnica Mokotów). Otrzymana Decyzja Wojewody Mazowieckiego utrzymująca w mocy Decyzję Prezydenta m.st. Warszawy nr 599/2009 powoduje, że jest ona ostateczna w administracyjnym toku instancji, co oznacza że inwestor spełnił wszystkie wskazane wymagania i może rozpocząć prace budowlane.

W dniu 24 marca 2010 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował o podpisaniu w tymże dniu pomiędzy Emitentem, a jego spółką zależną Brinando Investments Ltd. z siedzibą w Larnace, Umowy przenoszącej własność udziałów w spółce zależnej Emitenta – Sugar Sp. z o.o. Przeniesienie własności 1200 udziałów w Sugar Sp. z o.o. o wartości nominalnej 50 zł każdy, jest realizowane w związku z objęciem 655 nowo wyemitowanych udziałów Brinando Investments Ltd. o wartości nominalnej 1 Euro każdy. Wartość rynkowa 1 udziału Brinando Investments Ltd. zaoferowanego do objęcia przez PPG S.A. została wyceniona na kwotę 13.811,70 zł, natomiast wartość rynkowa 1 udziału Sugar Sp. z o.o. wynosi 7.533,40 zł. W wyniku emisji 655 udziałów, kapitał zakładowy Brinando Investments Ltd. zostanie podniesiony z 1.800 Euro do 2.455 Euro. Po zrealizowaniu ww. transakcji, Platinum Properties Group S.A. w dalszym ciągu posiadać będzie 100 % udziałów/głosów na zgromadzeniu wspólników Brinando Investments Ltd. oraz zachowa kontrolę nad spółką Sugar Sp. z o.o. za pośrednictwem spółki zależnej Brinando Investments Ltd.

W dniu 16 czerwca 2010 r. Wojewódzki Sąd Administracyjny uchylił i wstrzymał wykonalność Decyzji Wojewody Mazowieckiego Nr 989/09 w przedmiocie zatwierdzenia projektu budowlanego oraz pozwolenia na budowę inwestycji przy ul. Naruszewicza w Warszawie (dzielnica Mokotów), udzielonej spółce zależnej od Emitenta - Catalina Estate Sp. z o.o. (obecnie Platinum Project I Sp. z o.o.). O wydaniu Decyzji Wojewody Mazowieckiego Nr 989/09 Spółka informowała w raporcie bieżącym nr 1 z dnia 6 stycznia 2010 r.

W dniu 29 czerwca 2010 r. odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Platinum Properties Group S.A., które:

- rozpatrzyło i zatwierdziło Sprawozdanie Rady Nadzorczej z wyników badania: Sprawozdania Zarządu z działalności Spółki, Sprawozdania Finansowego Spółki za rok 2009 i wniosku Zarządu, co do podziału zysku, wraz ze zwięzłą oceną sytuacji Spółki;
- rozpatrzyło i zatwierdziło Sprawozdanie Rady Nadzorczej Platinum Properties Group S.A. ze swojej działalności w roku 2009;
- rozpatrzyło i zatwierdziło Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Platinum Properties Group S.A. za rok obrotowy 2009;
- rozpatrzyło i zatwierdziło Sprawozdanie Finansowe Platinum Properties Group S.A. za rok obrotowy 2009;

- rozpatrzyło i zatwierdziło Sprawozdanie Zarządu z działalności grupy kapitałowej Platinum Properties Group S.A. za rok obrotowy 2009;
- rozpatrzyło i zatwierdziło Sprawozdanie Finansowe grupy kapitałowej Platinum Properties Group S.A. za rok obrotowy 2009;
- podjęło uchwałę w sprawie przeznaczenia zysku za rok 2009 r. w całości na kapitał rezerwowy;
- podjęło uchwały w sprawie udzielenia absolutorium poszczególnym członkom Zarządu oraz poszczególnym członkom Rady Nadzorczej z wykonania obowiązków w 2009 roku;
- podjęło uchwałę w sprawie skupu akcji własnych;
- podjęło uchwałę w sprawie wprowadzenia stosowania w Spółce Międzynarodowych Standardów Rachunkowości.

W dniu 11 października 2010 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował o podpisaniu w dniu 11 października 2010 r. Listu Intencyjnego pomiędzy spółką zależną od Emitenta - Brinando Investments Ltd. z siedzibą w Larnace, a podmiotem z którym od kilku tygodni prowadzone były rozmowy na temat ewentualnej transakcji zbycia udziałów w spółce należącej do Grupy Kapitałowej Platinum Properties Group S.A. – Sugar Sp. z o.o. Cena zbycia 100% udziałów w Sugar Sp. z o.o. została ustalona na poziomie 15.800.000 PLN. Warunki płatności zostaną ustalone po przeprowadzeniu badania spółki. Strony uzgodniły, że umowa sprzedaży zostanie podpisana do 30 października 2010 r.

W dniu 2 listopada 2010 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował o sfinalizowaniu w dniu 2 listopada 2010 r. transakcji zbycia 100 proc. udziałów w Sugar Sp. z o.o. , przez spółkę zależną od Emitenta - Brinando Investments Ltd. z siedzibą w Larnace. W efekcie końcowym dokonanych czynności Brinando Investments Ltd. otrzymało kwotę w wysokości 15 800 tys. zł, przy czym kwota ta zostanie opłacona w dwóch ratach: 3 000 tys. zł do dnia 31.12.2010 r. oraz 12 800 tys. zł w terminie do dnia 31.12.2011. Jednocześnie Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował, iż na dzień sfinalizowania ww. transakcji udziały Sugar Sp. z o.o. ujęte były w księgach rachunkowych Grupy Platinum Properties Group S.A. w kwocie 9 040 tys. zł, co oznacza, iż na skutek dokonania czynności, o których mowa powyżej, Grupa Platinum Properties Group S.A. odnotuje zysk na transakcji w kwocie 6 760 tys. zł.

W dniu 4 grudnia 2010 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował, w nawiązaniu do raportu nr EBI 14/2010 z dnia 17 czerwca 2010 r., o otrzymaniu korzystnej dla Emitenta Decyzji Wojewody Mazowieckiego z dnia 30 listopada 2010 r. dotyczącej przygotowywanej przez spółkę zależną Emitenta inwestycji budowlanej przy ul. Naruszewicza w Warszawie. W decyzji swej Wojewoda Mazowiecki, ponownie rozpatrując sprawę, utrzymał w mocy Decyzję Prezydenta m. st. Warszawy nr 599/2009 z dnia 10 września 2009 r. w przedmiocie zatwierdzenia projektu budowlanego oraz pozwolenia na budowę inwestycji przy ul. Naruszewicza w Warszawie, udzielonej spółce zależnej od Emitenta - Catalina Estate Sp. z o.o. (obecnie Platinum Project I Sp. z o.o.). Przedmiotowa decyzja Wojewody Mazowieckiego jest ostateczna w administracyjnym toku instancji. Poprzednia decyzja Wojewody Mazowieckiego (również utrzymująca w mocy ww. decyzję Prezydenta m. st. Warszawa) została uchylona przez Wojewódzki Sąd Administracyjny, o czym Spółka informowała w raporcie nr EBI 14/2010 z dnia 17 czerwca 2010 r.

W dniu 14 grudnia 2010 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował o uzgodnieniu kluczowych warunków transakcji nabycia przez Emitenta udziałów w spółce prawa rosyjskiego będącej właścicielem terenów budowlanych położonych w pobliżu Moskwy (dalej Spółka Rosyjska). Zarząd poinformował również, że warunki te zostały spisane przez strony, a w dniu 14 grudnia 2010 r., Emitent otrzymał dokument obejmujący te warunki, opatrzony podpisem osób reprezentujących zbywcę udziałów. Zarząd Platinum Properties Group S.A.

poinformował o prowadzeniu w najbliższych dniach rozmów mających na celu uzgodnienie ostatecznych warunków transakcji nabycia przez Emitenta udziałów w Spółce Rosyjskiej. Uzgodnione już warunki transakcji nabycia przez Emitenta udziałów w Spółce Rosyjskiej zakładają, iż (I) cena nabycia 100% udziałów w Spółce Rosyjskiej wynosić będzie 100.000.000 USD, (II) płatność ceny za udziały nastąpi w 3 ratach, przy czym część płatności uzależniona będzie od uzyskania przez Spółkę Rosyjską pozwoleń i zgód na realizację inwestycji na terenach budowlanych stanowiących własność Spółki Rosyjskiej.

W dniu 20 grudnia 2010 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował o zmianie terminu zakończenia negocjacji w sprawie nabycia udziałów w spółce rosyjskiej. Strony planowały zawarcie umowy do dnia 20 grudnia 2010 r., jednak z uwagi na konieczność ustalenia ostatecznych, szczegółowych warunków nabycia tychże udziałów zakończenie rozmów zostało przesunięte do 15.01.2011 r.

W dniu 20 grudnia 2010 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował o podpisaniu w dniu 20.12.2010 r. przez spółkę zależną od Emitenta – Platinum Project I Umowy nr KRI/1089133 z Getin Noble Bank S.A. dotyczącej kredytu inwestycyjnego. Kredyt inwestycyjny w wysokości do 26 mln zł udzielony został do dnia 20.01.2014 r. z karencją w spłacie kapitału do dnia 19.07.2013 r. Inne warunki umowy nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych dla tego typu umów. Udzielony kredyt zapewnia częściowe finansowanie kosztów realizacji inwestycji – budynku mieszkalnego zlokalizowanego przy ul. Naruszewicza w Warszawie. Umowa jest istotna dla działalności Emitenta z uwagi na pozyskanie finansowania na realizację inwestycji Rezydencja Naruszewicza, czyli jednego z elementów strategii Grupy Kapitałowej Emitenta przekazanej do publicznej wiadomości w raporcie bieżącym nr 25/2010 z dnia 08.12.2010 r.

W dniu 23 grudnia 2010 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował, że Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki, którego posiedzenie zwołane zostało na dzień 23 grudnia 2010 r. uchwaliło przerwę w obradach do dnia 18 stycznia 2011 r. do godziny 16:00.

W dniu 31 grudnia 2010 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. podpisał Umowę nabycia 100 % udziałów w spółce Svetly Dali O.O.O. z siedzibą w Rosji (dalej Spółka Rosyjska). Cena nabycia przedmiotowych udziałów wynosi 100.000.000 USD. Płatność nastąpi w 3 ratach, przy czym część płatności uzależniona będzie od uzyskania przez Spółkę Rosyjską pozwoleń i zgód na realizację planowanych inwestycji. Źródłem finansowania ww. transakcji będą środki pozyskane z emisji nowych akcji, która to emisja była przedmiotem obrad walnego zgromadzenia Emitenta w dniu 18 stycznia 2011 r. Spółka Rosyjska przygotowuje projekt budowlany obejmujący swym zakresem tereny o łącznej powierzchni 98,76 ha położone w pobliżu Moskwy, w tym 69 ha stanowi własność Spółki Rosyjskiej, 8 ha posiada w najmie długoterminowym, a do pozostałej części działki (teren leśny) posiada dostęp zgodnie z warunkami użytkowania terenu. Na terenach budowlanych Spółka Rosyjska planuje w przeciągu 7-8 lat, zgodnie ze wstępnym harmonogramem, wybudowanie osiedla mieszkaniowego o łącznej powierzchni 600-700 tys. m².

2.2 Najważniejsze wydarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym

W dniu 18 stycznia 2011 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował o podjęciu przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie, obradujące po przerwie ogłoszonej w dniu 23 grudnia 2010 r., uchwał (1/) w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o kwotę nie mniejszą niż 1.000.000 zł (milion złotych) poprzez emisję akcji w trybie subskrypcji prywatnej z pozbawieniem dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru oraz

w sprawie zmiany Statutu Spółki, (2/) w sprawie ubiegania się o wprowadzenie akcji Spółki serii D lub praw do akcji Spółki serii D do obrotu w alternatywnym systemie obrotu organizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie (rynek NewConnect) oraz dematerializacji akcji Spółki serii D lub praw do akcji Spółki serii D.

W dniu 26 stycznia 2010 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował o podpisaniu Listu Intencyjnego pomiędzy spółką zależną od Emitenta - Brinando Investments Ltd. z siedzibą w Larnace, a podmiotem z którym prowadzone były rozmowy w sprawie nabycia udziałów w Spółce Deweloperskiej z siedzibą w Warszawie, będącej właścicielem działki o powierzchni około 0,5 ha w Poznaniu, na której planowana jest realizacja inwestycji budynku biurowego. Jednocześnie Zarząd Emitenta poinformował, że zostały uzgodnione już warunki transakcji nabycia udziałów w Spółce Deweloperskiej, które zakładają że cena nabycia 100% udziałów wynosić będzie 15.400.000 PLN. W najbliższych dniach toczone będą rozmowy mające na celu uzgodnienie ostatecznych warunków transakcji. Zakończenie rozmów oraz podpisanie umowy sprzedaży ma nastąpić do 31 marca 2011 r.

W dniu 28 stycznia 2011 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował, że zgodnie z upoważnieniem zawartym w uchwale nr 1 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 18 stycznia 2011 roku w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję akcji w trybie subskrypcji prywatnej z pozbawieniem dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru oraz w sprawie zmiany Statutu Spółki, w dniu 28 stycznia 2011 r. podjął uchwałę określającą cenę emisyjną akcji zwykłych na okaziciela serii D na poziomie 60 gr (słownie: sześćdziesiąt groszy) za jedną akcję.

W dniu 1 lutego 2011 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował o zawarciu umowy pomiędzy spółką zależną od Emitenta – Platinum Project I Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie („Inwestor”), a KARMAR S.A. z siedzibą w Warszawie („Generalny Wykonawca”), której przedmiotem było wykonanie robót budowlanych polegających na wybudowaniu budynku mieszkalnego pod nazwą „Rezydencja Naruszewicza” („Obiekt”) zlokalizowanego przy ul. Naruszewicza w Warszawie, składającego się z 9 kondygnacji naziemnych i 2 podziemnych – garaże, o łącznej powierzchni całkowitej powyżej 10.000 m². Wynagrodzenie umowne ryczałtowe za wykonanie przedmiotu Umowy należne Generalnemu Wykonawcy wynosi 28.200.000 PLN (dwadzieścia osiem milionów dwieście tysięcy złotych) netto. Umowa zostanie częściowo sfinansowana ze środków własnych oraz częściowo z kredytu inwestycyjnego udzielonego spółce zależnej od Emitenta przez Getin Noble Bank S.A. w dniu 20 grudnia 2010 r., o której to umowie Emitent poinformował w raporcie bieżącym nr 28/2010 w dniu 20 grudnia 2010 r. Umowa jest istotna dla działalności Emitenta z uwagi na rozpoczęcie procesu realizacji inwestycji Rezydencja Naruszewicza, czyli jednego z elementów strategii Grupy Kapitałowej Emitenta przekazanej do publicznej wiadomości w raporcie bieżącym nr 25/2010 z dnia 08.12.2010 r., a także z uwagi na wartość zawartego kontraktu.

W dniu 22 lutego 2011 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował o zapłacie pierwszej części ceny nabycia udziałów w spółce Svetly Dali O.O.O. z siedzibą w Moskwie (Rosja). Uiszczona została część ceny w wysokości 227.392.000 zł (dwieście dwadzieścia siedem milionów trzysta dziewięćdziesiąt dwa tysiące złotych). Środki pochodziły z emisji akcji serii D (oferta prywatna).

W dniu 28 lutego 2011 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował, że spółka zależna Brinando Investments Ltd. z siedzibą w Larnace nabyła 100% udziałów w Spółce Deweloperskiej z siedzibą w Warszawie, będącej właścicielem działki o powierzchni około 0,5 ha w Poznaniu. Emitent informował o Liście Intencyjnym dotyczącym nabycia ww. udziałów w raporcie bieżącym nr 4/2011 w dniu 26.01.2011 r. Cena nabycia 100%

udziałów w Spółce Deweloperskiej wynosi 15.400.000 PLN. Na przedmiotowej działce, należącej do Spółki Deweloperskiej, planowana jest inwestycja polegająca na budowie budynku usługowego o funkcji biurowej wraz z usługami towarzyszącymi. Całkowita powierzchnia budynku będzie wynosiła prawie 18.000 m², w czym powierzchnia biurowa będzie wynosić ok. 10.000 m².

W dniu 14 marca 2011 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował o otrzymaniu od uprawnionego akcjonariusza Spółki, tj. W Investments Limited z siedzibą w Larnace (Republika Cypru), żądanie umieszczenia w porządku obrad najbliższego Walnego Zgromadzenia punktu „Podjęcie uchwały w sprawie ubiegania się o dopuszczenie i wprowadzenie akcji Spółki do obrotu na rynku regulowanym organizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.”. Zarząd Platinum Properties Group S.A. zobowiązał się do umieszczenia w porządku obrad najbliższego Walnego Zgromadzenia punktu „Podjęcie uchwały w sprawie ubiegania się o dopuszczenie i wprowadzenie akcji Spółki do obrotu na rynku regulowanym organizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.” zgodnie ze stosownymi przepisami kodeksu spółek handlowych.

W dniu 20 kwietnia 2011 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował o zakończeniu subskrypcji nie mniej niż 10.000.000 akcji serii D Emitenta przeprowadzonej w drodze oferty prywatnej na podstawie Uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia nr 1 z dnia 18 stycznia 2011 roku w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o kwotę nie mniejszą niż 1.000.000 zł (milion złotych) poprzez emisję akcji w trybie subskrypcji prywatnej z pozbawieniem dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru oraz w sprawie zmiany Statutu Spółki. W związku z powyższym Zarząd Platinum Properties Group S.A. przekazał do publicznej wiadomości następujące informacje:

1. Daty rozpoczęcia i zakończenia subskrypcji lub sprzedaży:

Data rozpoczęcia subskrypcji – 18.01.2011 r.

Data zakończenia subskrypcji – 18.04.2011 r.

2. Data przydziału instrumentów finansowych:

Emisja została przeprowadzona w trybie subskrypcji prywatnej tj. zawarcia umów objęcia akcji w trybie art. 431 §2 pkt. 1 kodeksu spółek handlowych.

3. Liczby instrumentów finansowych objętych subskrypcją lub sprzedażą:

Nie mniej niż 10.000.000 akcji serii D.

4. Stopy redukcji w poszczególnych transzach w przypadku, gdy choć w jednej transzy liczba przydzielonych instrumentów finansowych była mniejsza od liczby instrumentów finansowych, na które złożono zapisy:

Redukcja nie wystąpiła.

5. Liczby instrumentów finansowych, które zostały przydzielone w ramach przeprowadzonej subskrypcji lub sprzedaży:

W ramach subskrypcji objęto 417 084 378 akcji serii D. Emisja akcji serii D została przeprowadzona w trybie subskrypcji prywatnej zgodnie z przepisami kodeksu spółek handlowych.

6. Ceny, po jakiej instrumenty finansowe były nabywane (obejmowane): 0,60 zł.

7. Liczby osób, które złożyły zapisy na instrumenty finansowe objęte subskrypcją lub sprzedażą w poszczególnych transzach:

W ramach subskrypcji zawarto 7 umów objęcia Akcji serii D.

8. Liczby osób, którym przydzielono instrumenty finansowe w ramach przeprowadzonej subskrypcji lub sprzedaży w poszczególnych transzach:

Subskrypcja akcji serii D została przeprowadzona w trybie subskrypcji prywatnej zgodnie z przepisami kodeksu spółek handlowych. W ramach subskrypcji zawarto 7 umów objęcia Akcji serii D.

9. Nazwy (firmy) subemitentów, którzy objęli instrumenty finansowe w ramach wykonywania umów o subemisję, z określeniem liczby instrumentów finansowych, które objęli, wraz z faktyczną ceną jednostki instrumentu finansowego (cena emisyjna lub sprzedaży, po odliczeniu wynagrodzenia za objęcie jednostki instrumentu finansowego, w wykonaniu umowy subemisji, nabytej przez subemitenta):

Emitent nie zawarł umowy o subemisję.

10. Łączna wysokość kosztów zaksięgowanych, które zostały zaliczone do kosztów emisji do dnia sporządzenia niniejszej informacji wynosi: 9.623.060,02 zł z czego:

- a) koszty przygotowania i przeprowadzenia oferty – 6.500 zł,
- b) koszty wynagrodzenia subemitentów – 0 zł,
- c) koszty sporządzenia publicznego dokumentu informacyjnego lub dokumentu informacyjnego, z uwzględnieniem kosztów doradztwa – 9.616.560,02 zł,
- d) koszty promocji oferty – 0 zł.

Metoda rozliczenia w księgach i sposób ujęcia w sprawozdaniu finansowym:

Koszty emisji akcji ujmowane są w księgach rachunkowych jako zmniejszenie kapitału - do wysokości nadwyżki wartości emisyjnej akcji nad ich wartością nominalną i tak zostaną zaprezentowane w sprawozdaniach finansowych tj. zestawieniu zmian w kapitale własnym oraz sprawozdaniu z sytuacji finansowej (pasywa – kapitały własne). Wydatki z tego tytułu pomniejszają wpływy z wydania akcji w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych (prezentacja wpływów netto).

W dniu 10 maja 2011 r. Zarząd Platinum Properties Group S.A. poinformował o dokonaniu zapłaty przez spółkę zależną Brinando Investments Ltd. z siedzibą w Larnace za 100% udziałów w Spółce Deweloperskiej z siedzibą w Warszawie, będącej właścicielem działki o powierzchni około 0,5 ha w Poznaniu. Cena nabycia 100% udziałów wynosi 15.400.000 PLN. Informacja o zawarciu umowy nabycia udziałów w Spółce Deweloperskiej została przekazana w raporcie bieżącym nr 10/2011 z dnia 28 lutego 2011 r.

3. Przewidywany rozwój Emitenta

Strategia rozwoju PPGSA będzie realizowana w czterech obszarach budowania wartości:

Pozyskiwanie i realizacja nowych projektów

- Inwestycje mieszkalne – komercjalizacja apartamentów, poprzez sprzedaż lub najem, oddawanych - w zależności od oczekiwań klientów - w stanie deweloperskim albo w pełni wyposażonych i wykończonych
- Inwestycje komercyjno – biurowe – komercjalizacja poprzez długoterminowy najem będący stałym źródłem przychodu

Dywersyfikacja terytorialna działalności Grupy PPG S.A.

- Polska – główne miasta – dobrze rozpoznany rynek będący w fazie dynamicznego rozwoju i o dużym **potencjale wzrostu**
- **Europa Środkowa i Wschodnia** – wykorzystanie posiadanego know – how w zakresie realizacji nowoczesnych i ekskluzywnych projektów inwestycyjnych
- Rosja i kraje WNP - deficyt powierzchni mieszkaniowej, biurowej i komercyjnej stwarza niezagospodarowaną niszę dającą możliwość znalezienia nabywców na nieruchomości

- Kraje rozwijające się - wczesna faza rozwoju oraz wysoki potencjał wzrostu rynku gwarantują wysokie zwroty z zainwestowanego kapitału

Zapewnienie optymalnego finansowania realizowanych projektów

- Środki własne – wysoka rentowność realizowanych projektów i wysoki zwrot z zainwestowanych środków
- Środki obce – relacje z bankami – długoterminowe i trwałe relacje partnerskie
- Wykorzystanie alternatywnych źródeł finansowania – emisja prywatna i publiczna akcji, emisja obligacji – relatywnie niskie koszty pozyskania kapitału

Rozwój spółek zależnych - tworzenie wartości dodanej dla klienta docelowego

- MySquare.pl Sp. z o.o. – kompleksowa obsługa od analizy inwestycji pod kątem atrakcyjności sprzedaży, poprzez przygotowanie oferty, prowadzenie negocjacji, aż po obsługę posprzedażową
- Platinum Hypo S.A. - alternatywny i unikalny produkt finansowy w postaci pożyczek zabezpieczonych hipoteką
- Platinum Elements Sp. z o.o. – aranżacja wnętrz apartamentów oraz szeroka oferta produktów prestiżowych międzynarodowych marek

Strategia rozwoju Platinum Properties Group S.A. koncentruje się na wzmacnianiu pozycji rynkowej i powiększaniu przewagi konkurencyjnej poprzez:

- **wysoką jakość usług** – dbanie o najdrobniejsze detale realizowanych projektów, wykonywanych przy użyciu luksusowych, o najwyższej jakości elementów wyposażenia oraz materiałów;
- **oferowanie kompleksowych rozwiązań** – szeroki wachlarz usług od udzielania finansowania na zakup nieruchomości, realizacja projektów inwestycyjnych od początkowej fazy koncepcji i procedur administracyjnych do komercjalizacji, sprzedaż apartamentów, a także aranżacja i wyposażenie;
- **elastyczność oferty** – tworzenie wyjątkowych przestrzeni, dopasowanych do indywidualnych potrzeb Klienta, który sam wybiera rozwiązania spośród zaproponowanych;
- **stosowanie nowoczesnych rozwiązań** – nowoczesność zarządzania poprzez minimalizację kosztów i czasu w wyniku działania poprzez wyspecjalizowane spółki zależne oraz outsourcing usług specjalistycznych.

4. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Spółka nie przeprowadzała prac badawczych i rozwojowych w 2010 roku.

5. Istotne informacje o stanie majątkowym oraz aktualnej i przewidywanej sytuacji finansowej Emitenta

5.1 Opis czynników mających wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

5.1.1 Koniunktura gospodarcza w Polsce¹

Na przestrzeni całego 2010 r. można zaobserwować przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego. Według szacunków IBnGR, w I kw. 2010 r. tempo wzrostu PKB wyniosło 3,5 proc., w II kw. 3,9 proc., w III kw. 3,7 proc., natomiast w IV kw. 2010 roku tempo wzrostu PKB wyniosło 4,4 proc. w porównaniu z analogicznymi okresami 2009 r. Z uwagi, że w poprzednich kwartałach w porównaniu z IV kw. dynamika zmiany PKB była niższa, w całym roku 2010 PKB wzrósł o 3,8 proc, czyli o 2 punkty procentowe więcej niż w 2009 r.

Głównym czynnikiem wpływającym na wzrost PKB w I kw. było spożycie ogółem (szacowany wzrost wynosi 2,5 proc.), a w szczególności tempo wzrostu spożycia indywidualnego, które wyniosło w I kw. 2010 r. 3,3 proc. Wyraźny wzrost wydatków konsumpcyjnych w stosunku do ostatnich trzech kwartałów może sugerować poprawę nastrojów konsumenckich. Głównym czynnikiem wpływającym na wzrost PKB w II kw. 2010 r. było, podobnie jak w I kwartale, spożycie ogółem (szacowany wzrost wynosi 2,7 proc.), a w szczególności tempo wzrostu spożycia indywidualnego, które wyniosło w II kw. 2010 r. 2,8 proc. (w I kw. br. wyniosło 3,3 proc.). Utrzymujący się wyraźny wzrost wydatków konsumpcyjnych w stosunku do stanu z końca 2009 r. może sugerować poprawę nastrojów konsumenckich. Najszybciej rozwijającym się sektorem w II kw. 2010 r. był przemysł. Widoczna jest również wyraźna poprawa w sektorze budowlanym – wartość dodana w budownictwie szacowana jest przez IBnGR na 2,5 proc. Najbardziej dynamicznym segmentem sektora budowlanego było budownictwo infrastrukturalne, jednak w budownictwie mieszkaniowym również następuje systematyczna poprawa widoczna z kwartału na kwartał. Natomiast w III kw. 2010 r., jak i w IV kw. 2010 r. głównym czynnikiem wpływającym na wzrost PKB był popyt krajowy (w III kw. szacowany wzrost wyniósł 3,4 proc., zaś w IV kw. 5,2 proc), a w szczególności tempo wzrostu spożycia indywidualnego, które wyniosło w III kw. 2010 r. 3,3 proc., a w IV kw. 2010 r. 4,2 proc. (w całym roku 2010 było nieco niższe i wyniosło 3,2 proc.). Składnikiem popytu, który drugi rok z rzędu odnotowuje spadek są nakłady na środki trwałe brutto. W roku 2010 inwestycje obniżyły się o 2 proc. W IV kw. 2010 r. odnotowano niewielki wzrost, który wyniósł 1,1, proc., ale zestawiając go z kilkunastostopniową dynamiką wzrostu, jaką wydatki na inwestycje charakteryzowały się w okresie sprzed wybuchu światowego kryzysu, nie jest to wynik zadowalający.

Średnie tempo wzrostu cen dóbr i usług konsumpcyjnych wyniosło w IV kw. 2010 r. 2,9 proc. w stosunku do analogicznego okresu 2009 roku, a na koniec grudnia 2010 r. osiągnęło poziom 3,1 proc., natomiast średni poziom na przestrzeni całego 2010 r. zamknął się na poziomie 2,6 proc. W ostatnim kwartale 2010 r. najszybciej rosły ceny odzieży i obuwia (o 2,7 proc.) i żywności (o 2,1 proc.), zaś na przestrzeni całego 2010 r. najbardziej zdrożały usługi transportowe (o 6,2 proc.) oraz ceny związane z użytkowaniem mieszkań (o 3,3 proc.). Na koniec grudnia 2011 r. nastąpi spadek inflacji do poziomu 3,0 proc., natomiast w ujęciu rocznym średnia inflacja wzrośnie do poziomu 3,2 proc.

Stopa bezrobocia na koniec I kw. 2010 r. wyniosła 12,9 proc., co oznacza jej wzrost w stosunku do stanu z końca 2009 r. o 1,0 punkt procentowy, a w porównaniu do stanu z końca I kw. 2008 r. wzrost wyniósł 1,8 punktu procentowego. W II kw. 2010 r. stopa bezrobocia wyniosła 11,6 proc., co oznacza jej spadek w stosunku do stanu

¹ Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową –Raporty Oceniające Stan Koniunktury Gospodarczej w Polsce (I kwartał 2010 r., II kwartał 2010 r., III kwartał 2010 r., IV kwartał 2010 r.) oraz prognozy na lata 2011 – 2012.

z końca I kw. 2010 r. o 1,3 punktu procentowego, a w porównaniu do stanu z końca II kw. 2009 r. wzrost o 1,0 punkt procentowy. Wzrost stopy bezrobocia, na przestrzeni II kw., przy jednoczesnym wzroście PKB może oznaczać opóźnioną reakcję na spowolnienie gospodarcze, które szczególnie widoczne było w 2009 r.

W III kw. nastąpił nieznaczny spadek stopa bezrobocia o 0,1 punktu procentowego w stosunku do stanu z końca II kw. 2010 r., i wyniósł 11,5 proc. Głównym czynnikiem wpływającym na spadek bezrobocia – porównując II i III kwartał 2010 r. był wzrost przeciętnego zatrudnienia w gospodarce o ok. 1,7 proc.

Stopa bezrobocia na koniec 2010 r. wyniosła 12,3 proc., co oznacza jej wzrost w stosunku do stanu z końca III kw. 2010 r. o 0,8 punktu procentowego. Taka sytuacja jest efektem zimowej sezonowości. Przyrost stopy bezrobocia rok do roku jest niższy niż w poprzednich kwartałach, co jest symptomem wyhamowywania tendencji wzrostu bezrobocia. Jednocześnie odnotowuje się przyrost liczby zatrudnionych w gospodarce, które w IV kw. 2010 r. wzrosło o 1,7 proc., a na przestrzeni 2010 r. wzrosło o 0,9 proc.

5.1.2 Ceny mieszkań

Pierwsze półrocze 2010 r. przyniosło zmianę tendencji w kształtowaniu się cen mieszkań oferowanych przez deweloperów, jak również cen, po których zawierane są transakcje. W największych polskich miastach widoczne były tendencje wzrostowe. Nie można jednak zauważyć jednego trendu w kształtowaniu się poziomu cen za m kw. na przestrzeni pierwszych sześciu miesięcy 2010 r. Biorąc pod uwagę ceny mieszkań sprzedanych - na początku roku ceny transakcyjne spadały, odbicie widoczne było dopiero na poziomie marca. Natomiast rozpatrując ceny ofertowe widoczna jest odmienna tendencja. Silny spadek, z którym mamy do czynienia od marca, a który wynika z rosnącego udziału tańszych inwestycji, zatrzymał się w maju, a w czerwcu nastąpił nieznaczny wzrost cen ofertowych. Powodem wyhamowania trendu spadkowego w cenach oferowanych nieruchomości jest wyrównanie poziomu podaży i popytu, zwłaszcza w obszarze najbardziej popularnych lokali dwupokojowych o powierzchni 50-60 m kw.

W ciągu III kw. średnie ceny mieszkań w Polsce wzrosły o 0,3%. W tym okresie największy wzrost cen miał miejsce na rynku krakowskim i wyniósł prawie 0,5%. Rynek warszawski odnotował wzrost cen mieszkań o 0,1 %. W przypadku rynku pierwotnego wzrost cen wyniósł 0,3% (wzrost cen do poziomu 10 858 PLN/m² - 2 715 EUR), natomiast na rynku wtórnym nastąpił nieznaczny spadek cen.²

Na przestrzeni IV kw. 2010 r. rynek warszawski odnotował dalszy niewielki wzrost cen mieszkań, który wyniósł 0,3 proc. m/m. W odniesieniu do analogicznego okresu roku ubiegłego nastąpił spadek cen na rynku warszawskim o 2,0 proc. Najnowsze dane z lutego br. pokazują, że ceny mieszkań stopniowo rosną. Wzrost luty 2011/styczeń 2011 wyniósł 0,2 proc. natomiast w ujęciu rocznym nadal widoczny jest spadek cen, który osiągnął poziom 1,8 proc.

5.1.3 Wartość udzielanych kredytów mieszkaniowych

Przełom roku 2009 i 2010 przyniósł złagodzenie polityki kredytowej banków. Część banków ponownie powróciło do finansowania 100% wartości nieruchomości, które udzielają zarówno w złotych, jak i w walutach obcych. Zauważalny jest również spadek marż w przypadku kredytów złotych. Biorąc pod uwagę wysokość oprocentowania, jest ono zdecydowanie niższe w przypadku kredytów walutowych, ale banki jednocześnie stosują wyższe marże. Dostępność kredytów hipotecznych wzrasta również z uwagi na zmniejszenie wymagań przy sporządzaniu oceny zdolności kredytowej klientów. Dokonując analizy, na przestrzeni początkowych sześciu miesięcy 2010 r., średniej zdolności kredytowej 3-osobowej rodziny z dochodami 6,5 tys. zł netto, która decyduje

² Ober-House; RAPORT Z RYNKU - Rynek Mieszkaniowy, Polska.

się na 30-letni kredyt z 20 proc. wkładem własnym – jej zdolność kredytowa wzrosła o ponad 4 proc. dla kredytów złotych, w przypadku kredytów w euro jest to wzrost o niemal 9 proc., a w przypadku kredytu we frankach była to zmiana w górę o ponad 2 proc.³

Opierając się na danych zebranych przez AMRON-SARFIN na przestrzeni II kw. 2010 r. banki udzieliły 63,9 tys. nowych kredytów o łącznej wartości 13,5 mld zł,

Na koniec września 2010 r., opierając się na analizach przeprowadzonych przez Emmerson, najbardziej atrakcyjne warunki kredytowe można było uzyskać w przypadku kredytów denominowanych w euro. Natomiast najpopularniejszymi kredytami hipotecznymi, głównie z uwagi na zdolność kredytową w III kw. 2010 r. były kredyty złotówkowe mimo, iż były one droższe od tych denominowanych w walutach zagranicznych.

Zgodnie z danymi przedstawionymi przez NBP wartość udzielonych przez banki kredytów na nieruchomości dla gospodarstw domowych w grudniu 2010 r. wzrosła o 4.041,0 mln zł w porównaniu z listopadem 2010 r. W listopadzie wartość udzielonych przez banki kredytów na nieruchomości dla gospodarstw domowych wzrosła o 13.084,1 mln zł. W całym 2010 roku wartość kredytów na nieruchomości wzrosła o 53.853,8 mln zł.

Uwzględniając podział na kredyty udzielane w walucie i w złotych dynamika wzrostu kształtuje się następująco:

- ✓ wartość kredytów w walutach w grudniu wzrosła m/m o 1.390,1 mln zł po wzroście o 10.754,8 mln zł w listopadzie;
- ✓ wartość kredytów w złotych w grudniu wzrosła m/m o 2.650,9 mln zł po wzroście o 2.329,3 mln zł w listopadzie;

Patrząc na ostatnie miesiące najwięcej kredytów udzielanych było w złotówkach (72 proc.), drugie miejsce zajmują kredyty udzielane w euro z 24 proc. udziałem w rynku. Niewielki jest udział kredytów udzielanych we franku szwajcarskim, natomiast znikome są kredyty udzielane w dolarach amerykańskich.

Na przestrzeni ostatniego roku sytuacja kredytobiorców uległa poprawie, głównie z uwagi na walkę o klienta i łagodzeniu w związku z powyższym polityki kredytowej. Zauważalne jest to głównie w obszarze obniżania poziomu marży, rezygnowania przez banki z prowizji za udzielenie kredytu oraz rosnącej maksymalnej zdolności kredytowej.

Stymulując na wzrost liczby udzielanych kredytów oddziałuje konkurencja między bankami, zapowiedzi wprowadzenia od 2011 r. do programu „Rodzina na swoim” zmian, które mają ograniczyć jego dostępność, propozycje KNF odnośnie kształtu rekomendacji „S” (główne założenie to ograniczenie udziału kredytów walutowych w portfelach banków do maksymalnie 50%), a także poprawiająca się sytuacja gospodarcza. Nie brakuje również czynników wpływających hamująco na wysokość akcji kredytowej, należą do nich m.in. wspomniana już wcześniej rekomendacja Komisji Nadzoru Finansowego, czy baczniejsze sprawdzanie potencjalnego kredytobiorcy przez same banki. Jednak do momentu, aż banki nie przekroczą progu opłacalności, co może wpłynąć na wyhamowanie trendu obniżek marż i prowizji, będą się prześcigać w atrakcyjności udzielanych kredytów hipotecznych.

³ Raport rynku nieruchomości Gold Finance i redNet Consulting – lipiec 2010 - na podst. danych tabelaofert.pl.

6. Analiza sytuacji majątkowej oraz aktualnej i przewidywanej sytuacji finansowej wraz z oceną uzyskanych efektów

Emitent w 2010 r. wypracował przychody z podstawowej działalności w wysokości 5.231 tys. zł, które były niższe od przychodów w analogicznym okresie o 10,41 proc. W roku 2009 Emitent wypracował przychody w wysokości 5.838 tys. zł z działalności podstawowej.

Przychody ogółem Emitenta były natomiast wyższe za rok 2010 od analogicznego okresu 2009 o 8.411 tys. zł co daje progresję w wysokości 109,85 proc. W głównej mierze wynik taki został osiągnięty poprzez realizację dywidendy w kwocie 7.500 tys. zł od spółki zależnej Brinando.

Spółka za rok 2010 poprawiła wynik netto o 313,79 proc. w stosunku do roku 2009. Wynik netto za rok 2009 opublikowany w raporcie rocznym nr 8/2010 wyniósł 116 tys. zł.

Ważną informacją jest, iż poprawa wyniku netto o 313,79 proc. liczona jest dla roku 2009 od wyniku netto wynoszącego -1.834 tys. zł, a nie jak wynika z raportu 8/2010 kwoty 116 tys. zł. Zmiana wyniku netto PPG S.A. za rok 2009 spowodowana została uzgodnieniem różnic pomiędzy jednostkowym sprawozdaniem finansowym sporządzonym zgodnie z polskimi standardami rachunkowości (PSR) a historycznymi danymi finansowymi sporządzonymi zgodnie z międzynarodowymi standardami sprawozdawczości finansowej (MSSF).

W procesie sporządzania sprawozdania finansowego za 2010 rok zgodnie z MSSF oraz przekształcenia danych porównawczych dokonano korekt dotyczących kapitału z aktualizacji wyceny dotyczącego nieruchomości inwestycyjnych. Zgodnie bowiem z międzynarodowymi standardami rachunkowości (MSR) tzw. MSR 40 „Nieruchomości Inwestycyjne”, w przypadku wyceny nieruchomości wg modelu wartości godziwej, skutki odnosi się do rachunku zysku i strat w okresie, w którym dokonano wyceny. Oznacza to dla Emitenta, że dokonane w przeszłości przeszacowanie do wartości godziwej powinno od roku następnego po dokonaniu przeszacowania zwiększyć niepodzielony wynik z lat ubiegłych i tam pozostać.

W roku 2010 Emitent znacząco poprawił rentowność sprzedaży netto (ROS netto), która wyniosła 74,96 proc. I była wyższa od analogicznego okresu roku 2009 o 338,60 proc. Wpływ na taki rezultat miało między innymi obniżenie kosztów operacyjnych o 1.547 tys. zł za rok 2010, co w stosunku do roku 2009 dało regresję kosztów operacyjnych na poziomie 21,43 proc.

Na podkreślenie zasługuje również wzrost rentowności nakładów (PI), która wyniosła za rok 2010 40,14 proc., co z jednej strony spowodowane było obniżeniem kosztów, a z drugiej natomiast wzrostem przychodów ogółem.

Rok 2010 to również zwiększenie kapitałów netto Emitenta, które wyniosły 149.124 tys. zł. Kapitały te wzrosły o 67.800 tys. zł w stosunku do analogicznego okresu roku 2009, co stanowi wzrost o 83,37 proc.

Emitent w dalszym ciągu będzie koncentrował się na adaptacji oraz współmierności kosztów do przychodów, w sposób umożliwiający wypracowanie najekonomiczniejszych rozwiązań w danej sytuacji makro oraz mikroekonomicznej w jakiej funkcjonuje na rynku.

Ponadto należy podkreślić, iż Emitent znajduje się w fazie przygotowawczej przedsięwzięcia inwestycyjnego w Rosji, o którym już informował. Będzie to największa inwestycja, która planowana jest na najbliższe 7 do 8 lat. Wartość przychodów z inwestycji szacowana jest na 1.700.000.000 USD. Emitent szacuje, iż zapotrzebowanie kapitałowe nie przekroczy 100.000.000 USD. Emitent zamierza 80 proc. zapotrzebowania pokryć kredytem bankowym, pozostałą część pozyskać z rynku na bazie dostępnych instrumentów finansowych.

Wszystkie działania Emitenta, będą zatem ukierunkowane na wypracowanie najbardziej skutecznych ekonomicznie rozwiązań w celu zapewnienia bezpiecznego i efektywnego prowadzenia i rozliczenia wspomnianej inwestycji w Rosji, jak również w kierunku rozwoju spółek zależnych dążąc do maksymalizacji wzrostu wartości Emitenta oraz spółek z grupy.

7. Informacja o nabyciu akcji własnych (...)

W okresie za który sporządzono niniejsze sprawozdanie Spółka nie nabywała akcji własnych.

8. Informacja o posiadanych przez Emitenta oddziałach (zakładach)

Spółka nie posiada oddziałów ani zakładów.

9. Informacja o instrumentach finansowych

W ocenie Zarządu Emitenta spółka musi się liczyć z wystąpieniem ryzyk na rynku kapitałowym, które mogą przełożyć się na wyniki finansowe, niemniej jednak Zarząd podejmując każdorazowo decyzje analizuje potencjalne ryzyko i korzyści w celu wybrania najbardziej optymalnej i bezpiecznej strategii.

Dzięki odpowiedniemu zarządzaniu transakcjami kapitałowymi, Platinum Properties Group S.A. wypracowała pozytywny wynik finansowy w strukturze przychodów finansowych uzyskanych z tytułu różnic kursowych oraz w strukturze pozostałych przychodów operacyjnych z tytułu przeszacowania posiadanych aktywów na terenie Federacji Rosyjskiej.

10. Informacje na temat stosowania zasad ładu korporacyjnego

Zarząd Platinum Properties Group S.A. oświadcza, że w roku 2010 większość zasad ładu korporacyjnego wskazanych w zbiorze „Dobre praktyki Spółek Notowanych na NewConnect” było przestrzeganych zarówno przez Spółkę, jak i jej organy. Część zdarzeń objętych katalogiem Dobrych Praktyk nie wystąpiła we wskazanym powyżej okresie, dlatego Emitent nie odnosi się do ich stosowania lub nie stosowania. Jednak w przypadku naruszenia przez Spółkę którejkolwiek z zasad ładu korporacyjnego, Emitent niezwłocznie opublikuje, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.

Zasady ładu korporacyjnego, które nie były przestrzegane w 2010 r. wskazano poniżej:

Zasada nr 3.2

„Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje najwięcej przychodów.”

Spółka prowadzi stronę korporacyjną, na której zamieszczono dokładny opis działalności Emitenta oraz jego spółek zależnych. Szczegółowe informacje o strukturze przychodów Emitent podał w Dokumencie informacyjnym opublikowanym w dniu 24 września 2009 r., natomiast opis ich aktualnej struktury jest dokonywany w sprawozdaniach rocznych.

Zasada nr 3.3

„Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku.”

Spółka prowadzi stronę korporacyjną, na której zamieszczony został opis rynku, na którym działa Emitent oraz jego spółki zależne, jednak z uwagi na bardzo szeroki zakres działalności spółek z grupy trudne jest zdefiniowanie bezpośredniej konkurencji, a tym samym niemożliwe określenie ich pozycji rynkowej.

Zasada nr 3.5

„Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki.”

Spółka nie dysponuje aktualnymi oświadczeniami członków Rady Nadzorczej co do powiązań z akcjonariuszami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki. Zarząd wystąpi do członków Rady Nadzorczej o złożenie stosownych oświadczeń.

Zasada nr 11

„Przynajmniej 2 razy w roku emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.”

Spółka w roku 2010 nie zorganizowała wskazanej w powyższej zasadzie liczby spotkań z inwestorami, analitykami i mediami głównie. Zarząd Spółki zamierza organizować otwarte spotkania z inwestorami, analitykami i przedstawicielami mediów stosownie do bieżących potrzeb zainteresowanych oraz Spółki. O terminach wspomnianych spotkań Spółka będzie informowała rynek z odpowiednim wyprzedzeniem za pośrednictwem swojej strony korporacyjnej.

Zasada nr 16

„Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca (...).”

W ocenie Zarządu zakres informacji zamieszczanych w raportach miesięcznych Spółka przekazuje do publicznej wiadomości za pośrednictwem strony korporacyjnej, która jest na bieżąco aktualizowana, a także w sprawozdaniach okresowych. Jest to wystarczający sposób zapewnienia efektywnego dostępu do informacji potrzebnych do oceny sytuacji Spółki oraz jej funkcjonowania, bez konieczności dublowania informacji poprzez przekazywanie ich w raportach miesięcznych.

11. Wskazanie czynników ryzyka i opis zagrożeń

11.1 Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta w Polsce

11.1.1 Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce

Sytuacja gospodarcza w Polsce ma znaczący wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Emitenta i jego grupę kapitałową. Ewentualne zmniejszenie tempa wzrostu produktu krajowego brutto, nakładów na konsumpcję lub nakładów inwestycyjnych oraz innych wskaźników o analogicznym charakterze może niekorzystnie wpłynąć na sytuację finansową Emitenta. W przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej w kraju, ze względu na czynniki zarówno wewnętrzne, jak również zewnętrzne, może nastąpić pogorszenie wyników i sytuacji finansowej Emitenta lub spółek z jego grupy kapitałowej, co może przełożyć się na niższe wyceny tych podmiotów, a tym samym mieć negatywny wpływ na wyniki osiągnięte przez Emitenta.

11.1.2 Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce

Na realizację założonych przez Emitenta celów strategicznych wpływ mają między innymi czynniki makroekonomiczne, które są niezależne od działań Emitenta. Do czynników tych zaliczyć można: politykę rządu, decyzje podejmowane przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej, wpływające na podaż pieniądza, wysokości stóp procentowych i kursów walutowych, podatki, wysokość PKB, poziom inflacji, wielkość deficytu budżetowego i zadłużenia zagranicznego, stopę bezrobocia, strukturę dochodów ludności itd. Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym mogą w istotny sposób niekorzystnie wpłynąć na działalność i wyniki ekonomiczne osiągnięte przez Emitenta.

11.1.3 Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów prawnych

Z uwagi na znaczną i trudną do przewidzenia zmienność polskiego systemu prawnego, istotnym ryzykiem dla dynamiki i rozwoju działalności Emitenta mogą być nowo wprowadzone przepisy oraz brak jasnej ich interpretacji, w szczególności w zakresie prawa handlowego oraz związanego z rynkami finansowymi. Skutkiem wyżej wymienionych, niekorzystnych zmian może być ograniczenie dynamiki działań oraz pogorszenie się kondycji finansowej Emitenta lub spółek z jego grupy kapitałowej, a tym spadek wartości aktywów Emitenta.

11.1.4 Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów podatkowych

Niestabilność i nieprzejrzystość polskiego systemu podatkowego, spowodowana zmianami przepisów i niespójnymi interpretacjami prawa podatkowego, stosunkowo nowe przepisy regulujące zasady opodatkowania, wysoki stopień sformalizowania regulacji podatkowych oraz rygorystyczne przepisy sankcyjne mogą powodować niepewność w zakresie ostatecznych efektów podatkowych podejmowanych przez Emitenta decyzji inwestycyjnych. Dodatkowo istnieje ryzyko zmian przepisów podatkowych, które mogą spowodować wzrost efektywnych obciążeń fiskalnych i w rezultacie wpłynąć na obniżenie wartości aktywów oraz pogorszenie wyników finansowych Emitenta.

11.1.5 Ryzyko związane ze zmiennością kursów walut

Emitent posiada kredyt we frankach szwajcarskich (CHF). W związku z dużą zmiennością kursów walut obcych działalność Emitenta obarczona jest ryzykiem walutowym. Emitent uwzględnia to ryzyko przy przygotowywaniu biznesplanów realizowanych projektów.

Po uzyskaniu kontroli nad spółką rosyjską Svetly Dali, planującą realizację projektu budowlanego w pobliżu Moskwy (Rosja), kształtowanie się kursów walutowych (zwłaszcza relacji PLN/USD i RUB/USD) będzie miało pewien wpływ na wyniki Emitenta i jego Grupy. Celem ograniczenia opisanego powyżej ryzyka Emitent zamierza stosować transakcje ograniczające to ryzyko (hedging), jednakże tylko w przypadku dużych transakcji z przesuniętym terminem płatności (transakcji spotowych).

11.1.6 Ryzyko wystąpienia nieprzewidywalnych zdarzeń

W przypadku zajścia nieprzewidywalnych zdarzeń, takich jak np. wojny, ataki terrorystyczne lub nadzwyczajne działanie sił przyrody, może dojść do niekorzystnych zmian w koniunkturze gospodarczej oraz na rynku finansowym, co może negatywnie wpłynąć na finansową efektywność przedsięwzięć realizowanych przez Emitenta.

11.1.7 Ryzyko związane z realizacją projektów deweloperskich

Realizacja projektów deweloperskich prowadzonych przez Emitenta wymaga ponoszenia znacznych nakładów kapitałowych na etapie przygotowania inwestycji oraz w trakcie jej realizacji. Wpływ na wysokość ponoszonych nakładów kapitałowych ma wiele czynników, ale najistotniejszym jest długość procesu realizacji inwestycji, który może jeszcze ulec wydłużeniu. Wpływa na to m.in. nieuzyskanie bądź nieuzyskanie w terminie pozwoleń niezbędnych do przeprowadzenia przedsięwzięcia zgodnie z założonymi planami, nierzetelność wykonawców lub podwykonawców, brak materiałów lub sprzętu budowlanego, nieszczęśliwe wypadki lub nieprzewidziane trudności techniczne, wystąpienie niekorzystnych warunków gruntowych, odpowiedzialność w zakresie ochrony środowiska, a także nie znalezienie nabywców za proponowaną cenę.

11.1.8 Ryzyko niepozyskania atrakcyjnych gruntów

Zdolność do pozyskiwania atrakcyjnych gruntów po konkurencyjnych cenach ma znaczny wpływ na rentowność Emitenta. Natomiast możliwość ich pozyskania jest uzależniona nie tylko od działalności samego Emitenta, ale także od obiektywnych czynników takich jak niewystarczająca podaż gruntów objętych miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego, czy też posiadających wymaganą infrastrukturę. Pozyskanie gruntów pod zabudowę jest wyjątkowo trudne w związku z bardzo dużą konkurencją na rynku budowlanym.

11.1.9 Ryzyko związane z infrastrukturą

Podczas realizacji projektów deweloperskich konieczne jest uwzględnienie wymogów prawnych i praktycznych w zakresie odpowiedniego uzbrojenia terenu w infrastrukturę. Zaplanowane na etapie koncepcyjnym inwestycje infrastrukturalne mogą wiązać się z koniecznością poniesienia dodatkowych nakładów na ich realizację, a w efekcie końcowym opóźnić realizację całego projektu deweloperskiego. W celu zminimalizowania tego ryzyka Emitent dokonuje na etapie przedkoncepcyjnym analizy potrzeb infrastrukturalnych na określonym gruncie i w określonym projekcie.

11.1.10 Ryzyko związane z niekorzystnymi warunkami atmosferycznymi

Realizacja projektów deweloperskich jest w dużym stopniu uzależniona od warunków atmosferycznych, ponieważ część prac związanych z realizacją projektu deweloperskiego może zostać zrealizowana tylko przy sprzyjających warunkach pogodowych. Niesprzyjające warunki atmosferyczne mogą doprowadzić do przekroczenia harmonogramów realizowanych projektów, a co za tym idzie do nieplanowanego wzrostu kosztów i obniżenia wyniku finansowego Emitenta. Spółka planuje ograniczyć to ryzyko przez odpowiednie planowanie prac budowlanych.

11.1.11 Ryzyko związane ze zmianami wykorzystywanych technologii i wzrostem jakości usług oferowanych przez konkurencję

Budownictwo polskie znajduje się na etapie poważnego przeobrażenia technologicznego i organizacyjnego. Konieczność wprowadzania nowych energooszczędnych technologii oraz zmian strukturalnych wynika z ciągłego wzrostu cen energii, materiałów budowlanych oraz robocizny. Zmiany w wykorzystywanych technologiach podążają w kierunku zmniejszenia pracochłonności, zmniejszenia masy konstrukcji nośnych, zmniejszenia energochłonności i transportochłonności, wykorzystania miejscowych materiałów oraz ograniczenia wykorzystywania ciężkich maszyn budowlanych. Strategia działania Emitenta koncentruje się na wzmacnianiu pozycji rynkowej i powiększaniu przewagi konkurencyjnej poprzez wysoką jakość usług, oferowanie kompleksowych rozwiązań, elastyczność oferty i stosowanie nowoczesnych technologii. Istnieje ryzyko,

że Emitent nie będzie w stanie utrzymać, jakości oferowanych usług na wysokim poziomie i może mieć to negatywny wpływ na wyniki finansowe i dalszy rozwój Emitenta.

11.1.12 Ryzyko związane z niesystematycznym generowaniem przychodów Emitenta

Elementem charakterystycznym dla działalności deweloperskiej jest nieregularność generowania przychodów. Wynika to głównie z możliwości pozyskania atrakcyjnych cenowo i inwestycyjnie gruntów, które mogą stanowić punkt wyjścia dla realizacji projektów deweloperskich, a także z długości procesu komercjalizacji nowo wybudowanych domów i mieszkań. Trudności związane z powyższymi czynnikami mogą spowodować, iż Emitent nie będzie w stanie wypracować zysku w danym okresie rozliczeniowym. Z uwagi na to, właściwa ocena sytuacji finansowej Emitenta jest możliwa tylko i wyłącznie pod warunkiem dokonywania analizy danych finansowych za dłuższy okres działalności.

11.1.13 Ryzyko związane z uznaniem zapisów stosowanych w umowach sprzedaży za niedozwolone klauzule umowne

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów przeprowadza kontrole wzorów umów podpisywanych z konsumentami przez przedsiębiorców, w tym także przez deweloperów. W przypadku stwierdzenia, że umowy zawierają niedozwolone klauzule umowne, istnieje ryzyko skierowania przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, rzecznika konsumenta, organizacje pozarządowe lub konsumenta pozwu do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów o uznanie takich postanowień za niedozwolone i wpisania ich do Rejestru Klauzul Niedozwolonych. Wynikiem wszczętego postępowania może być ustanowienie zakazu stosowania takich klauzul w obrocie z konsumentami oraz nałożenie na Emitenta kar finansowych. Emitent stara się ograniczać powyższe ryzyko opierając się w opracowywanych umowach na obowiązujących przepisach prawa oraz unikając w umowach zapisów wymienionych w Rejestrze Klauzul Niedozwolonych.

11.1.14 Ryzyko związane z wykorzystywaniem znaku towarowego Emitenta

Według wiedzy Emitenta zarówno w Europie jak i w Ameryce Północnej istnieją podmioty, wykorzystujące przy prowadzeniu działalności gospodarczej nazwę podobną lub identyczną jak nazwa wykorzystywana przez Emitenta. W związku z tym istnieje zagrożenie uzyskania przez podmiot inny niż Emitent praw ochronnych do znaku towarowego wykorzystywanego przez Emitenta, a co za tym idzie istnieje zagrożenie zaistnienia nieporozumień lub nadużyć, co do tożsamości Emitenta. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu informacyjnego w Krajowym Rejestrze Sądowym nie został zarejestrowany jakikolwiek inny podmiot o firmie podobnej do firmy Emitenta. Ponadto Emitent złożył również wniosek o rejestrację znaku towarowego wykorzystywanego przez Emitenta w Urzędzie Patentowym Rzeczypospolitej Polskiej.

11.1.15 Ryzyko związane z postępowaniami spornymi

W związku z prowadzoną działalnością Emitent jest narażony na spory związane z realizowanymi projektami, w tym na uczestnictwo w postępowaniach sądowych, których wynik może mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki oraz wizerunek Emitenta.

11.1.16 Ryzyko niepozyskania nowej oraz odejścia obecnej kadry zarządzającej

Rzeczony Emitenta zależy w dużym stopniu od umiejętności i doświadczenia jego kadry zarządzającej. Równie istotne jest pozyskanie do współpracy dodatkowych pracowników, którzy posiadają fachową wiedzę potrzebną na kluczowych stanowiskach. Odejście doświadczonych pracowników wyższego i średniego szczebla może

spowodować tymczasowe problemy w realizacji planów oraz trudności w bieżącej działalności Emitenta. Zatrudnienie nowych specjalistów związane jest z czasochłonnym procesem rekrutacji oraz ryzykiem obniżenia jakości pracy w okresie ich przystosowywania się do nowych obowiązków. W celu zminimalizowania powyższego ryzyka Emitent prowadzi atrakcyjną politykę płacową wobec swoich kluczowych pracowników.

Po uzyskaniu kontroli nad spółką rosyjską Svetly Dali, planującą realizację projektu budowlanego w pobliżu Moskwy (Rosja), może zaistnieć konieczność zatrudnienia w tej spółce doświadczonych menadżerów, co z uwagi na bardzo specjalistyczne kwalifikacje poszukiwanych kandydatów może być utrudnione i rozciągnięte w czasie. Na chwilę obecną spółka Svetly Dali dysponuje odpowiednią liczbą doświadczonych menadżerów i nie ma konieczności przeprowadzania dodatkowej rekrutacji, taka ewentualność może jednak wystąpić w przyszłości.

11.1.17 Ryzyko nie pozyskania dodatkowego kapitału

Działalność Emitenta oraz jego spółek zależnych charakteryzuje się kapitałochłonnością oraz długim okresem realizacji projektów inwestycyjnych. Wymaga to oszacowania wysokości zapotrzebowania na kapitał z dużym wyprzedzeniem czasowym. Dlatego nie można wykluczyć, iż szacunki Emitenta dotyczące wysokości dodatkowego kapitału, który będzie konieczny do realizacji nowych projektów, okażą się niedokładne, a dotychczas zabezpieczone środki finansowe będą niewystarczające. Nie ma również pewności, czy Emitent pozyska środki w wystarczającej wysokości, po satysfakcjonującej cenie i w odpowiednim terminie. Koszt kapitału jest istotnym czynnikiem determinującym decyzje o uruchomieniu, kontynuowaniu lub zaprzestaniu prowadzenia danego projektu inwestycyjnego. W przypadku nie pozyskania dodatkowych środków istnieje ryzyko, iż rozpoczęte projekty, wobec braku możliwości ich dofinansowania, a tym samym konieczności odłożenia ich realizacji w czasie, mogą nie przynieść zakładanych zysków lub w skrajnym przypadku zakończyć się niepowodzeniem. W celu ograniczenia opisanego ryzyka Emitent zamierza w optymalny sposób korzystać z dostępnych źródeł finansowania i starać się dostosowywać akceptowalny poziom ryzyka do aktualnej sytuacji rynkowej. Emitent może finansować inwestycje ze środków własnych oraz z pomocą finansowania zewnętrznego w postaci kredytów. Obecny standing finansowy Emitenta pozwala na realizację przyjętych planów inwestycyjnych z wykorzystaniem wyżej wymienionych sposobów finansowania. Zarząd Emitenta nie wyklucza, że w przyszłości, w przypadku pojawienia się interesujących projektów, może zwrócić się do akcjonariuszy o dodatkowy kapitał dedykowany na konkretne cele inwestycyjne, emitując akcje lub obligacje. Należy podkreślić, iż pomimo że produkty Emitenta i jego spółek zależnych są kapitałochłonne, to mogą stanowić dodatkowe zabezpieczenie dla finansowania zewnętrznego, ponieważ są to w przeważającej większości aktywa trwałe - np. nieruchomości i grunty.

11.1.18 Ryzyko zmienności cen prac i materiałów budowlanych

Kształtowanie się cen prac i materiałów budowlanych w istotny sposób będzie miało wpływ na wyniki finansowe Emitenta i jego Grupy. Ceny te, zwłaszcza na rynku rosyjskim, podlegają znacznym wahaniom wynikającym z bieżących zmian w gospodarce (w tym na rynku pracy). Ryzykiem tym objęte są wszystkie podmioty działające na rynku deweloperskim. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany cen prac i materiałów budowlanych i tendencje rynkowe w tym zakresie, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Emitenta do występujących zmian.

11.2 Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta w Rosji

11.2.1 Ryzyko związane ze specyfiką rosyjskiego rynku deweloperskiego

Emitent prowadząc działalność na rynku rosyjskim narażony jest na ryzyka związane ze specyfiką tego rynku. Należą do nich: duży margines interpretacji norm i przepisów budowlanych sprawiający, że decyzje podejmowane w podobnych sprawach przez organy administracyjne oraz kontrolne mogą znacząco się różnić, skokowe i trudne do przewidzenia wzrosty cen materiałów budowlanych, przepisy umożliwiające klientom firm deweloperskich rozwiązanie umowy i wycofanie wpłaconych środków na każdym etapie realizacji projektu mieszkaniowego bez konieczności ponoszenia żadnych konsekwencji, co utrudnia zarządzanie płynnością finansową w projekcie. Ryzyko związane ze specyfiką rynku rosyjskiego dotyczy wszystkich deweloperów na nim działających. Emitent stara się w swojej działalności ograniczać jego poziom, lecz nie może zagwarantować, iż wystąpienie negatywnych czynników nie spowoduje obniżenia rentowności działalności prowadzonej w Rosji.

11.2.2 Ryzyko niestabilnej sytuacji politycznej i rządowej

Warunki polityczne w Federacji Rosyjskiej były bardzo zmienne w latach dziewięćdziesiątych, czego dowodem były częste konflikty między organami wykonawczym, prawnym i sądowym, co miało negatywne przełożenie na działalność gospodarczą i inwestycyjną podmiotów zagranicznych działających w Rosji. Począwszy od roku 2000, kiedy sytuacja polityczna w Rosji zaczęła się stabilizować oraz rozpoczęto proces reform gospodarczych, pojawiły się okoliczności bardziej sprzyjające rozpoczęciu inwestycji w Rosji.

Kierunki zmian w polityce w Rosji mogą być mniej przewidywalne niż w krajach zachodnich i mogą zakłócić lub odwrócić reformy polityczne, gospodarcze i prawne. Przyszłe zmiany w rządzie rosyjskim, lub brak konsensusu między prezydentem Rosji, rządem i Parlamentem może prowadzić do niestabilności politycznej, która mogłaby mieć niekorzystny wpływ na wartość inwestycji w Rosji, a tym samym na wyniki finansowe Emitenta.

Pojawienie się wszelkich nowych konfliktów w regionie może mieć negatywny wpływ na gospodarkę Rosji i państw sąsiadujących. Takie napięcia lub konflikty mogą prowadzić do trudności z pozyskaniem kapitału na realizację inwestycji. Wojskowe konflikty lub działania terrorystyczne mogą mieć znaczące konsekwencje polityczne, łącznie z nałożeniem stanu wyjątkowego w niektórych częściach Rosji lub mogą rodzić konieczność zabezpieczenia wyższego poziomu środków, które mogłyby powodować zakłócenia w handlu krajowym oraz, zakłócać prowadzenie działalności gospodarczej, co mogłoby negatywnie wpływać na działalność Emitenta, kondycję finansową oraz realizację inwestycji w Rosji.

11.2.3 Ryzyko niestabilnej sytuacji gospodarczej

Od rozpadu Związku Radzieckiego, gospodarka rosyjska doświadczyła w różnym czasie: (i) znaczącego spadku produktu krajowego brutto; (ii) hiperinflacji; (iii) niestabilnego poziomu kursu waluty, (iv) systemu bankowego, który w ograniczonym stopniu gwarantował środki dla rosyjskich przedsiębiorstw, (v) znacznej liczby przedsiębiorstw przynoszących straty, które nadal działają ze względu na brak rozwiniętego prawa upadłościowego, (vi) wykorzystywania w znacznym stopniu transakcji barterowych oraz braku płynności w rozliczeniach transakcji handlowych, (vii) powszechnie występujących oszustw podatkowych, (viii) wzrostu szarej strefy, (xix) wysokiego poziomu korupcji i przestępczości zorganizowanej, (x) wysokiego bezrobocia, a także (xi) zubożenia dużej części mieszkańców Rosji.

Gospodarka rosyjska podlegała nagłym załamaniom. Działania te powodowały dewaluację Rubla i gwałtowny wzrost stopy inflacji, dramatyczny spadek ceny rosyjskich dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych. W 2004 r. kilka banków rosyjskich utraciło płynność finansową, czego efektem było wycofanie licencji dla tych banków.

W drugiej połowie 2008 r. rosyjski rynek finansowy charakteryzował się ekstremalnymi wahaniami oraz zmniejszeniem inwestycji zagranicznych. Ponadto w pierwszej połowie 2009 odnotowano znaczne obniżenie produktu krajowego brutto, a w rosyjskiej gospodarce nastąpił ostry spadek poziomu produkcji. W świetle rozwoju tych czynników, międzynarodowe agencje obniżyły ocenę ratingową dla Rosji. Utrzymywanie się tej tendencji może prowadzić w przyszłości do zmniejszenia inwestycji zagranicznych i zwiększenia kosztów zaciągania pożyczek przez rząd rosyjski.

Rosyjski rynek giełdowych doświadczył odbicia w drugiej połowie 2009, można spodziewać się, że ta sytuacja utrzyma się w przyszłości oraz że będzie miała pozytywny wpływ na gospodarkę rosyjską w długiej perspektywie czasu.

11.2.4 Ryzyko związane z wysokim poziomem przestępczości i korupcji

Zła koniunktura gospodarcza Rosji, spowodowana ogólnoswiatowym kryzysem, doprowadziła do wzrostu bezrobocia i podniosła poziom niepokojów społecznych. Ponadto zarówno prasa rosyjska, jak i międzynarodowa nagłośniła sprawę o wysokim poziomie korupcji rosyjskich urzędników. Na powodzenie realizacji inwestycji osiedla mieszkaniowego pod Moskwą mogłyby mieć wpływ przestępczość gospodarczą, a także przekupstwo urzędników i wynikające z tego tytułu problemy z otrzymaniem stosownych pozwoleń i decyzji urzędowych.

11.2.5 Ryzyko negatywnych kierunków zmian w polityce zagranicznej

Kierunki zmian w rosyjskiej polityce zagranicznej często różnią się od interesów i celów jej głównych partnerów handlowych. Obecnie Rosja deklaruje, że stosunki polityczne z partnerami handlowymi pozostaną na niezmiennym, zadawalającym obie strony poziomie. Jakiegokolwiek pogorszenie stosunków może powodować trudnościami w zakresie realizacji inwestycji przez podmioty zagraniczne.

11.2.6 Ryzyko niestabilnej sytuacji społecznej

Oslabienie warunków gospodarczych i zawirowania na rynku finansowym w Rosji mogą skutkować wysokim bezrobociem lub brakiem wypłaty wynagrodzeń i świadczeń na czas, a także odpowiednim przyrostem wynagrodzeń w stosunku do wzrostu kosztów utrzymania. Wystąpienie tych czynników może doprowadzić do niepokojów społecznych, które z czasem mogą przybierać na sile, co może mieć szerokie konsekwencje polityczne, społeczne i gospodarcze, takie jak zwiększone wsparcie dla odnowienia systemu scentralizowanego, a co za tym idzie utrudnienie prowadzenia działalności gospodarczej przez zagraniczne podmioty.

11.2.7 Ryzyko słabo rozwiniętego ustawodawstwa i systemu prawnego

Rosja jest nadal na etapie rozwoju i dostosowywania systemu prawnego wymaganego do funkcjonowania gospodarki rynkowej. Ustawodawstwo rosyjskie szybko ewoluuje, co powoduje trudności w interpretacji przepisów, rodzi niejasności, a niezgodności i brak spójności w przepisach prowadzą do nieprawidłowego ich stosowania. Wśród możliwych zagrożeń bieżącego systemu prawnego są:

- niespójności między (i) federalnymi przepisami prawnymi, (ii) dekretemi i przepisami wydanymi przez rząd rosyjski, Federalne Ministerstwa i organy regulacyjne oraz (iii) regionalnymi i lokalnymi przepisami;
- brak sądowych i administracyjnych wytycznych dotyczących interpretacji szybko zmieniającego się ustawodawstwa;
- ograniczona liczba urzędników posiadających umiejętności interpretowania nowych ustaw i przepisów, zwłaszcza w zakresie działalności przedsiębiorstw i prawa korporacyjnego;
- luki w strukturze regulacyjnej wynikające z opóźnień w ustawodawstwie lub braku prawodawstwa wykonawczego;

- wysoki stopień uznaniowości ze strony organów rządowych;
- nieodpowiednie warunki w zakresie procedur upadłościowych i postępowania upadłościowego.

Wszystkie te czynniki powodują, że podejmowanie decyzji sądowych w Federacji Rosyjskiej, jest trudne do przewidzenia, a co za tym idzie brak jest skutecznego dochodzenia swoich praw na drodze sądowej.

11.2.8 Ryzyko częstych zmian i braku pełnego opracowania przepisów podatkowych

Przepisy podatkowe, takie jak kod podatku Federacji Rosyjskiej ("rosyjski kod podatku"), charakteryzują się bardzo krótkim okresem wprowadzania w stosunku do wprowadzania w życie przepisów podatkowych w gospodarkach rozwiniętych, co powoduje, że przepisy te są często niejasne lub niespójne. Historycznie system poboru podatków był stosunkowo nieefektywny, na co wpływ miały ciągle zmiany w przepisach oraz zmiany w ich interpretacji. Ponadto pobór podatku w Rosji był skomplikowany przez fakt, że różne organy często odmiennie interpretowały ustawodawstwo podatkowe. Chociaż jakości prawodawstwa w zakresie podatków ulega poprawie wraz z wprowadzeniem pierwszej i drugiej części rosyjskiego kodu podatku, istnieje możliwość nałożenia przez organy podatków arbitralnych lub dodatkowych obciążeń.

Z powodu częstych zmian, jakim podlegają przepisy ustawowe i wykonawcze dotyczące podatków federalnych, regionalnych i lokalnych, a niektóre grupy rosyjskich kodów podatku są stosunkowo nowe, ich interpretacje są często niejasne lub nie istnieją. Dlatego też podatnicy i urzędnicy często interpretują przepisy podatkowe inaczej. W niektórych przypadkach organy podatkowe mają stosować nowe interpretacji przepisów podatkowych z mocą wsteczną.

Różniące się interpretacje przepisów podatkowych występują zarówno pomiędzy urzędami i podatnikami, ale także w ramach ministerstw, urzędów na poziomie federalnym, regionalnym i lokalnym, co prowadzi do tworzenia niepewności i braku spójnego egzekwowania podatków. Ponadto, w przypadku braku wiążących przepisów, orzeczenia sądów w sprawie podatku lub innych powiązanych z ustawodawstwem podatkowym spraw są różne, a nawet sprzeczne przy wystąpieniu tych samych lub podobnych okoliczności. Podatnicy często muszą dochodzić swoich praw i obronienia swojej pozycji wobec władz podatkowych na drodze sądowej.

12. Informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń członków organów spółki oraz wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy

Łączną wartość wynagrodzeń wszystkich Członków Zarządu i Rady Nadzorczej Emitenta zawiera poniższa tabela:

Organ Spółki	2010 r. (w tys.)
Zarząd	30
Rada Nadzorcza	0

Na podstawie umowy z dnia 14 września 2009 r. dotyczącej świadczenia usług Autoryzowanego Doradcy miesięczne wynagrodzenie EBC Solicitors Arkadiusz Stryja spółka komandytowa za rok 2010 wyniosło 30,5 tys. zł.



13. Oświadczenie Zarządu Platinum Properties Group S.A. 1

Zarząd Platinum Properties Group S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych GLOBAL AUDIT PARTNER Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego za 2010 rok został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący tego badania spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badanym rocznym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

14. Oświadczenie Zarządu Platinum Properties Group S.A. 2

Zarząd Platinum Properties Group S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe za 2010 rok i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy oraz że roczne sprawozdanie z działalności Platinum Properties Group S.A. zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Sprawozdanie z działalności Platinum Properties Group S.A. przekazuje Zarząd w składzie:

Data	Imię i Nazwisko	Stanowisko/Funkcja
25 maja 2011	Piotr Wiśniewski	Prezes Zarządu
25 maja 2011	Gustaw Groth	Wiceprezes Zarządu
25 maja 2011	Michał Orzechowski	Członek Zarządu
25 maja 2011	Marcin L. Wróbel	Członek Zarządu