

RAPORTUL

Consiliului de Administratie

Pentru Anul 2009



CUPRINS

1. Structura de conducere
 - 1.1. Consiliul de administratie
 - 1.2. Auditorul
2. Activitatea companiei in anul 2009
 - 2.1. Focusarea pe finalizarea unitatilor incepute in luna iulie a anului 2008 si reproiectarea imobilelor ce se aflau in diverse stadii de executie si permiteau modificari
 - 2.2. Strategia de vanzare a proiectelor existente
 - 2.3. Atragerea unui operator hotelier
 - 2.4. Spargerea in subfaze a proiectelor ce vor fi lansate conform noilor masterplanuri
 - 2.5. Prospectarea pietei pentru atragerea de parteneri in vederea diminuarii riscului noilor proiecte
 - 2.6. Alte activitati in analiza
3. Proiecte viitoare
 - 3.1. Greenfield – faza II, etapa 1
 - 3.2. Proiectul Lomb
 - 3.3. Hotel Construdava II
 - 3.4. Centru de Spijiniere a Afacerilor
 - 3.5. Centru de imigrare
4. Surse de finantare a activitatii din anul 2010
5. Piata de capital
6. Indicatori economico-financiari

1. STRUCTURA DE CONDUCERE

1.1 Consiliul de Administratie

In conformitate cu legislatia in vigoare si actul constitutiv al societatii, Adunarea Generala a Actionarilor este forul superior de conducere si decizie al companiei, care hotaraste activitatea acesteia.

Societatea este administrata de Consiliul de Administratie format din trei administratori:

- doua persoane fizice: Valeriu N. Ionescu si Andreea Rosca
- persoana juridica: Havilla Trading International S.R.L. – Presedinte C.A., reprezentata de Dan Ioan Popp

Membrii actuali ai Consiliului au fost alesi in luna octombrie a anului 2007, pentru un mandat de patru ani, pana in luna octombrie a anului 2011, in cadrul Adunarii Generale Ordinare.

Reprezentantul permanent al administratorului, persoana juridica indeplineste si functia de Presedinte al Consiliului de Administratie. Acesta conduce directorii executivi.

1.2 Auditorul

Auditorul Scot & Company verifica si certifica, din punct de vedere financiar, contabil si al gestiunii, activitatea societatii. Pentru anul 2009 acesta a fost numit in Adunarea Generala Ordinara a Actionarilor prin Hotararea nr.1 din 29.04.2009.

2. ACTIVITATEA COMPANIEI IN ANUL 2009

Compania Impact Developer & Contractor SA (IMPACT), infiintata in anul 1991 prin subscriptie publica, este cotate la Bursa de Valori Bucuresti. Societatea a introdus conceptul de “ansamblu rezidential” in Romania si a dezvoltat pana acum 16 proiecte rezidentiale, peste 2.000 de locuinte, case si apartamente in 5 orase. Portofoliul este completat cu 25.000 de metri patrati

de birouri si spatii comerciale, precum si de servicii de administrare complexe. Cele 10 solutii actuale de achizitie propuse clientilor includ concepte folosite in premiera in Romania: *CallBuy*® – chiria achitata pentru o locuinta poate fi transformata in avans in vederea achizitiei, *A 2a Casa*® – locuinta veche poate fi vanduta fara niciun comision prin intermediul companiei iar valoarea se considera avans pentru un nou apartament achizitionat la Impact; *Habitest* – testarea in conditii reale a viitoarei locuinte si a ansamblului ales; locuintele configurabile de tip *Kaleidoscop*®.

In anul 2009 a inceput sa fie simtita si in Romania criza economica alimentata de accesul tot mai dificil la obtinerea finantarii. Scaderea PIB-ului a fost datorata in principal scaderii cererii de pe piata interna, ceea ce a condus la un fenomen in lant: reducerea investitiilor, a consumului si scaderea cererii de pe piata externa odata cu adancirea recesiunii economice la nivel global.

In aceste conditii, IMPACT s-a adaptat rapid la noile conditii de piata si la incertitudinea indusa de durata recesiunii din Romania prin masuri de:

- (i) reducere a costurilor fixe inca din trimestrul I prin reducerea spatiilor de birouri si a personalului companiei;
- (ii) scadere a ratei datoriei la circa 34% din valoarea activelor in 2009 fata de 50% in anul 2008;
- (iii) re-design al unitatilor de locuit prin masuri de modificare a proiectelor viitoare cat si a proiectelor in curs de executie, pentru a raspunde cat mai bine noilor cerine din piata
- (iv) regandirea etapelor in cadrul 'master planurilor' proiectelor mari pentru a nu bloca resurse financiare. Datorita acestei reactii rapide, Impact a conservat resursele si a crescut volumul de contractare.

Astfel reprezentantii IMPACT au reusit sa semneze cu 176 de contracte in anul 2009, fata de 122 contracte semnate in anul 2008 (o crestere cu 44%). Pe langa unitatile locative contractate la sfarsitul anului 2009 erau semnate inca 25 de rezervari pentru apartamentele din cadrul ansamblului Greenfield. Din cele 176 de unitati, 124 au fost contractate cu plata integrala si cu plata in rate, iar restul de 52 de unitati rezidentiale au fost inchiriate fie cu chirie simpla, fie prin contract Call-buy.

In ceea ce priveste strategia pentru anul 2009, IMPACT a avut ca tinta:

- focusarea pe finalizarea unitatilor incepute in anul 2008 si reproiectarea imobilelor ce se aflau in diverse stadii de executie si permiteau modificari astfel incat sa raspunda cat mai bine cerintelor pietei;
- adaptarea strategiei de vanzare a unitatilor locative la conditiile pietei prin introducerea de noi solutii de vanzare;
- atragerea unui operator in vederea demararii primului proiect hotelier;
- spargerea in subfaze a proiectelor viitoare conform noilor masterplanuri;
- prospectarea pietei pentru atragerea de parteneri in vederea diminuarii riscului noilor proiecte;
- alte activitati in analiza

2.1 Focusarea pe finalizarea unitatilor incepute in 2008 si reproiectare imobilelor ce se aflau in diverse stadii de executie si permiteau modificari

Incepand cu anul 2007, IMPACT si-a indreptat atentia tot mai mult spre proiectele cu destinatie mixta (ample zone rezidentiale, spatii de birouri, comerciale, unitati hoteliere, cat si sisteme de invatamant - scoli, gradinite - si unitati sanitare - cabinetele medicale, policlinici). Astfel, proiectele pe care compania le are in dezvoltare sunt reprezentate in proportie de peste 70% de constructii rezidentiale, diferenta de 30% fiind data de spatii comerciale, centre de conferinta, scoli, gradinite, parcuri etc.

In cadrul acestor dezvoltari un loc important este ocupat de spatiile de birouri mici adresate in special micilor intreprinzatori care in conjunctura actuala de piata cauta sa-si relocheze activitatea. Acestea ofera confortul necesar prin achitarea unei chirii reduse.

Aceste spatii de birouri de tip SoHo (Small Office, Home Office) pot avea o combinatie eleganta si economica de spatiu comercial (la parter) si locuinta (la etaj). Astfel, pentru aceasta activitate IMPACT ofera spatii ce pot fi amenajate special pentru o astfel de destinatie in Bucuresti, Constanta, Ploiesti, Oradea si Cluj (casa eleganta, cu un design modern si in acelasi timp un spatiu comercial atractiv pentru clienti); flexibilitate in compartimentare, adaptare si dimensionarea spatiului; modalitati personalizate de achizitie sau inchiriere.

Datorita schimbarilor care s-au inregistrat pe piata imobiliara in ultimii doi ani, in anul 2009 Impact a intervenit cu anumite modificari in activitatea operationala. Desi veniturile potentialilor clienti au fost in scadere, asteptarile lor au crescut in ceea ce priveste calitatea habitatului. Pe langa faptul ca in situatia achizitionarii unui apartament, potentialii clienti au luat in calcul inclusiv solutiile de achizitie nebancale, preferand solutiile de sprijin din partea dezvoltatorului, acestia si-au impus si elemente stricte care raspund noilor valori sociale si cerintelor mai sofisticate de habitat, precum: scoala cu predare in limba engleza, terenuri de sport, gradinita cu orar prelungit, magazin cu produse bio, gradini ecologice, parc-pepiniera, locuri diversificate de joaca si chiar biserica cu spatii dedicate socializarii. Un al punct important a fost si reducerea suprafetei pentru o parte din apartamentele oferite. Luand in calcul toate acestea, IMPACT a decis reprojectarea ansamblului Quartz, punand la dispozitia potentialilor clienti apartamente cu suprafete reconfigurabile cuprinse intre 40 si 200 metri patrati. Astfel, beneficiarii pot alege doar marimea suprafetei ce corespundea posibilitatilor lor financiare, dupa care asistati de arhitectii IMPACT, configureaza pe cateva perimetre adecvate asezarea peretilor, astfel incat sa se obtina numarul de camere dorit. Noul concept de "Case Kaleidoscop" a fost implementat pe o suprafata de peste 20.000 mp in bloculete cu un regim de inaltime de P+2 si P+3, amplasate in ansamblul Greenfield. Aceeasi regandire de spatiu a fost aplicata si pentru amenajarea gradinitei din proiectul din Bucuresti (ansamblul Greenfield) si in cel din Ploiesti (ansamblul Roua).

2.2 Strategia de vanzare a proiectelor existente

Datorita situatiei aparute in piata imobiliara, incepand cu luna mai 2008, Impact a oferit solutii de locuire diverse, adaptate nevoilor clientilor, si flexibile in aplicare. Acestea au fost continuate si in anul 2009 de noi solutii financiare, care au fost adaptate special pentru strategia de vanzare a produselor dezvoltate de IMPACT si in concordanta cu conditiile pietei.

1.PAY ALL – Plata integrala cu reduceri intre 1% si 4%.

2.PIECE BY PIECE – “Piece by Piece 18” sau “Piece by Piece 24”, adica plata in rate de la 18 pana la 24 de luni.



Astfel, prin acest program clientul se muta in 48 de ore si achita numai 30% din valoarea apartamentului sau 25% pentru o casa.

3.FIND-L – sistem de rate la dezvoltator pe 6 ani cu avans de 25%, iar diferenta se plateste in 72 de transe lunare fixe.

4.BRIDGE – se achita un avans de 25% din valoarea totala a locuintei, diferenta de 25% se plateste in 48 de transe lunare fixe, iar restul sumei (50%) se achita peste 48 de luni. Prin acest program clientul are la dispozitie 48 de luni pentru a vinde locuinta veche sau pentru a contracta un credit pentru a achita integral locuinta.

5.CALL BUY – inchiriere cu optiune de cumparare cu discount. Programul CallBuy ofera chiriei dreptul de preemtiune pentru cumpararea locuintei. Se achita o garantie initiala incepand de la 4600 euro si o chirie pentru 9-48 de luni. Dupa perioada de inchiriere exista posibilitatea de achizitie cu discount

Locuintele oferite de IMPACT sunt in 3 stadii de finisare: la rosu, la gri precum si finisate, clientii avand posibilitatea de a alege varianta potrivita, in concordanta cu posibilitatile financiare.

Totodata, IMPACT a ales sa se adreseze prin posibilitatile variate de achizitie, diferitelor tipologii de clienti: de la cumparatorii cu bani lichizi carora li se adreseaza primul produs, la cei cu mai putine resurse financiare, carora li se ofera alternative de locuire viabile – posibilitatea de inchiriere cu optiune de cumparare.



2.3 Atragerea unui operator hotelier

În cursul anului 2008 IMPACT a finalizat un studiu de fezabilitate, realizat de compania de consultant Khol & Partner din Austria care avea ca scop identificarea nevoii de a dezvolta un hotel pe terenul detinut de IMPACT în zona Pipera, lângă ansamblul rezidențial Class. În anul 2009 s-a semnat un precontract cu un lanț hotelier internațional pentru operarea acestui hotel care urmează să aibă 168 de camere și să fie încadrat la categoria de 4 stele. Tot în anul 2009 au fost realizate și planurile de arhitectură pentru această dezvoltare. În paralel s-a început activitatea de identificare a unui investitor interesat să intre în acest proiect, activitate care este în prezent în derulare atât prin forțe interne cât și prin intermediari.

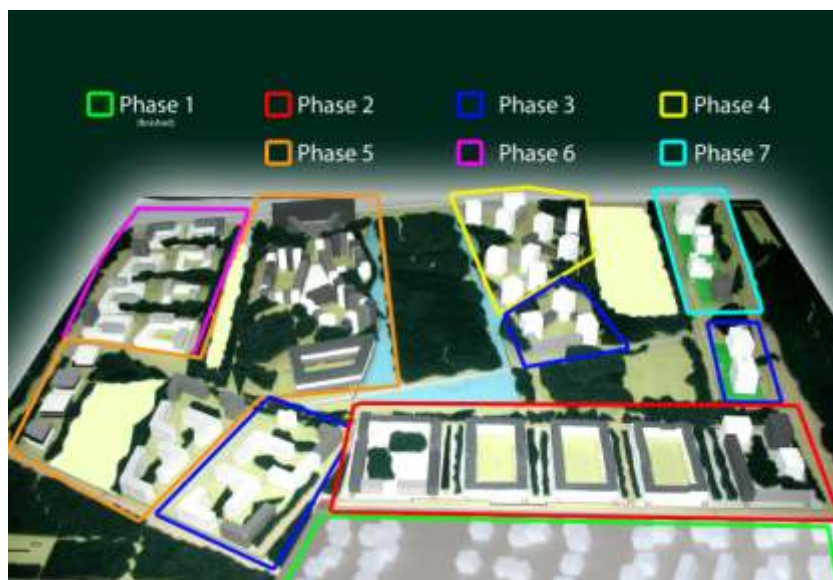


2.4 Spargerea in subfaze a proiectelor ce vor fi lansate conform noilor masterplanuri

Avand in vedere strategia companiei de a se focusa pe dezvoltarea de ansambluri imobiliare de mari dimensiuni, IMPACT acorda o importanta deosebita atat impartirii in subfaze a proiectele viitoare cat si dimensionarii fiecărei faze a proiectului in stransa legatura cu evolutia cererii pe piata.

Impartirea proiectelor in subfaze ne ajuta sa adaptam dinamic planurile de dezvoltare a proiectelor in functie de conditiile pietei: atat ca volum de dezvoltat intr-un an cat si ca parametrii, si anume recompartimentarea apartamentelor in spatii mai mici cu 1, 2, 3 sau 4 camere, cu finisaje sau fara finisaje.

In acest sens proiectul Greenfield din Bucuresti este impartit in 7 faze cu suprafete intre 1 ha si 8 ha.



Similar proiectul Lomb din Cluj este impartit in 9 faze cu suprafete cuprinse intre 8 si 37 ha. La randul lor aceste faze sunt impartite in subfaze.

FAZA	NUME	SUPRAFATA
1.	LOMB MIDOW EAST	35 ha
2.	LOMB MIDOW WEST	25 ha
3.	UNDER LOMB NORTH-WEST	33 ha
4.	UNDER LOMB SOUTH	13 ha
5.	UNDER LOMB EAST	23 ha
6.	LOMB HILL WEST	30 ha
7.	CENTER NORTH-EAST	34 ha

8.	CENTER SOUTH – WEST	37 ha
9.	CAMPUS & RESEARCH POLE	24 ha

2.5 Prospectarea pietei pentru atragerea de parteneri in vederea diminuarii riscului noilor proiecte

Compania are o strategie flexibila in atragerea de parteneri in dezvoltarea proiectelor sale, in functie de volumul investitiei, al structurii de parteneriat abordat si al obiectului care urmeaza a fi dezvoltat in urma incheierii parteneriatului.

1. Atragerea de parteneri la nivel de proiect in vederea diminuarii riscului.

S-a decis atragerea de investitori financiari si strategici in vederea dezvoltarii proiectelor imobiliare sau a obiectivelor care vor fi vizate in fazele de dezvoltare ale proiectelor companiei (centru medical, campus universitar, parc tehnologic, spatii comerciale, spatii de birouri etc.). Pe parcursul anului 2009 s-au purtat discutii cu diversi investitori pentru atragerea de parteneri financiari in dezvoltarea hotelului Construdava II, precum si cu potentiali investitori pentru spatiul alocat zonei de retail din ansamblul Greenfield (din Bucuresti) si Zenit (din Constanta).



2. Atragerea de investitori pentru spatiile comerciale din Greenfield I, cum ar fi: centru de fitness si infrumusetare, magazin alimentar, gradinita, scoala, cabinet medical etc.

In acest sens a fost semnat contractul ce are ca scop deschiderea Scolii „Little London” in cadrul proiectului Greenfield. „Little London” este o scoala generala cu clasele I-VIII, autorizata de Ministerul Educatiei din Romania, urmeaza curriculum oficial romanesc cu predarea intensiva a limbii engleze (7-10 ore/saptamana) de catre profesori romani si profesori atestati din Marea Britanie.



Totodata, IMPACT continua si discutiile cu potentialii operatori in ceea ce priveste realizarea unei baze sportive pe o suprafata de aproximativ 2500 mp in cadrul ansamblului Greenfield. Aceasta urmeaza sa fie reprezentata de un teren de minifotbal cu gazon artificial multifunctional (970 mp) si douaterenuri de tenis cu zgura.

Pentru zona de retail exista discutii cu operatori specializati pe acest domeniu de activitate, pentru implementarea unui proiect pe o suprafata de peste 1000 mp.

2.6 Alte activitati in analiza

Greenfield Project

Deoarece in anul 2008 au fost contactati specialisti din Olanda, Marea Britanie si Romania pentru revizuirea masterplan-ului proiectului Greenfield din Bucuresti, astfel incat sa raspunda cat mai bine cerintelor pietei; in anul 2009 acestea au fost deja finalizate in colaborare cu Architekten Cie Olanda si PZP Arhitectura Bucuresti. Totodata, a fost realizat si aprobat Planul Urbanistic de Detaliu pentru prima etapa din prima faza a proiectului si a fost initiata activitatea de proiectare in colaborare cu PZP Arhitectura.

Continuand ideea de „green” si tinand cont de conceptul proiectului dezvoltat in zona de nord a capitalei, in anul 2009 a fost luata in calcul si realizarea unei pepiniere, iar pentru a implementa acest proiect a fost finalizat un studiu de fezabilitate in colaborare cu Biroul de Arhitectura Atelier Foaie Verde. Pe parcursul anului trecut a fost realizat si “Studiul privind sustenabilitatea solutiilor de asigurare a energiei” in colaborare cu IPCT Instalatii Bucuresti si “Studiul privind traficul si sistematizarea vertical” in colaborare cu Via Proiect Bucuresti.

Lomb Hill Project

In ceea ce priveste proiectul din Cluj- Napoca, activitatea de revizuire a masterplan – ului; a fost definitivata in colaborare cu YRM Architects Londra (arhitectura-urbanism), MacGregorSmith-UK (peisagistica) si Cundall Engineering - UK (sustenabilitate, infrastructura, retele). Valoarea adaugata a masterplanului presupune dezvoltarea unui concept unitar pentru infrastructura si retele in contextul sustenabilitatii si “energiilor verzi”. Acest obiectiv a fost urmat de finalizarea si aprobarea noului PUZ al cartierului Lomb.

In anul 2009 a fost finalizata organizarea de santier, in vederea realizarii drumurilor in zona ce urmeaza a fi predata Primariei conform contractului cadru (33%). Astfel s-a realizat un drum de trafic greu la exteriorul site-ului care sa deserveasca santierul si au fost incepute sapaturile pentru drumurile de circulatie interioara aferente zonei ce se va preda primariei.

Anul 2009 a reprezentat un castig pentru proiectul Lomb si prin atragerea in cadrul proiectului Lomb a unor centre de cercetare si dezvoltare care sa-si desfasoare activitatea in spatiul ansamblului rezidential-comercial. In acest sens, a fost realizat si depus dosarul aplicatiei pentru realizarea unui astfel de centru de cercetare in domeniul medical – IMOGEN. Aplicantului acestui dosar a fost Spitalul Clinic Judetean de Urgenta, Impact realizand Studiul de Fezabilitate si Aplicatia. Centru de cercetare in domeniul medical – IMOGEN a fost inclus in Planul Integrat de Dezvoltare Urbana (PIDU).

Nici obiectivele pentru domeniul social nu au fost excluse, ba mai mult s-au facut demersurile pentru realizarea a trei centre sociale de catre Directia de Asistenta Sociala din cadrul PMCN. Aplicatia pentru unul din aceste centre a fost depusa in luna martie 2010, pentru care Impact a realizat Studiul de Prefezabilitate. Cele trei centre sociale au fost incluse in PIDU.

Celelalte obiective realizate in anul 2009 sunt reprezentate de: finalizarea „Studiul de Fezabilitate si Proiectul Tehnic pentru Lucrarile de combatere a eroziunilor de teren”, iar pentru faza 1 de dezvoltare a zonei A au fost concepute produse rezidentiale in concordanta cu dorintele consumatorilor, segmentarea pietei si caracteristicile fizice ale terenului ce impun anumite tipuri de abordari arhitecturale.

3. PROIECTE VIITOARE

3.1 Greenfield Residence – Faza II, Etapa 1

In a doua parte a anului 2010 se estimeaza inceperea constructiei pentru faza II a proiectului Greenfield, prin dezvoltarea etapei 1, ce urmeaza sa fie realizata pe o suprafata de 4 hectare, cu un numar total de 628 de apartamente distribuite in 16 blocuri (5 blocuri in Tatoo Residence, 6 cladiri rezidentiale in Bloom Rezidence si 5 blocuri in Briza Verde) cu regim de inaltime redus.



Proiectul va demara prin construirea unui bloc in fiecare din cele trei ansambluri, care vor cuprinde in total 127 de unitati locative (48 apartamente in Tatoo Residence, 44 apartamente in Briza Verde si 35 apartamente in Bloom). In functie de cartier, distributia unitatilor locative se va face in felul urmatoar: garsoniere, apartamente cu doua, trei si chiar patru camere in fiecare din cele trei ansambluri.



Disponerea corpurilor de cladire formeaza, in fiecare dintre ansambluri, generoase gradini interioare utilizate ca spatii semi-private in care au acces doar locatarii. De asemenea, Tatoo Residence, Briza Verde si Bloom vor beneficia de toate avantajele locatiei comunicate sub brandul Greenfield (900 ha de padure, in vecinatatea Padurii Baneasa, la 5 minute de zona comerciala Baneasa - Metro Cash&Carry, Selgross, IKEA, Mobexpert, Carrefour Feeria, Bricostore, acces imediat la DN1 Bucuresti – Ploiesti, la 5 minute de cele doua aeroporturi: Aeroportul International Aurel Vlaicu– Baneasa si Aeroportul International Henri Coanda - Otopeni).

Acestea vor avea ca public targetat tinerii nonconformisti (Tatoo Residence), familii cu copii (Bloom Residence) si persoanele care au un program zilnic foarte incarcat (Briza Verde).

3.2 Proiectul Lomb

Tot in anul 2010 vor continua lucrarile in proiectul Dealul Lomb din Cluj-Napoca, un punct important fiind reprezentat de viabilizare Zonei A conform masterplan-ului (lucrari de viabilizare, constructii retele si drumuri) acoperindu-se in acest fel obligatiile de viabilizare a zonei prevazute in Contractul-Cadru semnat in iulie 2007 cu Consiliul Local din Cluj-Napoca precum si in documentele constitutive al societatii de proiect LOMB SA.

3.3 Hotel Construdava II

In anul 2008 IMPACT a finalizat studiul de fezabilitate, realizat de compania de consultanta Khol & Partner din Austria. Acesta prezinta oportunitatea dezvoltarii unei unitati hoteliere in zona Pipera. Cele mai multe hoteluri sunt situate in zona centrala, in timp ce zona de nord (in special Pipera-Tunari) nu ofera facilitati moderne de



cazare. Hotelul propus pentru zona Pipera urmeaza sa aiba 168 de camera si sa fie incadrat la categoria de 4 stele. Construdava II Hotel va fi proiectat utilizandu-se tehnologii modern si materiale inovatoare in conformitate cu normele UE actuale, precum si cu legislatia romaneasca. Compania a semnat deja o scrisoare de intentie cu un important lant hotelier international in scopul operarii acestei unitati hoteliere. Finalizarea acestui proiect ar putea dura intre doi si trei ani, in functie de timpul in care compania va identifica un partener pentru co-finantare. In anul 2010 se continua identificarea unui partener de equity care sa participe atat cu know-how cat si cu sustinere financiara la realizarea acestui proiect.

3.4 Centru de Spijinire a Afacerilor

IMPACT continua proiectul Greenfield dezvoltand tot mai mult conceptul de mixed-use, prin realizarea unei cladiri de birouri de clasa B, ce se va desfasura pe o suprafata de 11.000 mp. Perioada estimata pentru finalizarea proiectului este anul 2012.

Cladirea va avea un regim de inaltime de 2S+P+5E si va oferi ca facilitati spatii pentru birouri cu o suprafata totala de peste 4.500 mp, o sala de conferinta care poate fi compartimentata in functie de necesitati, o sala de mese, cinci sali de sedinta amplasate la fiecare nivel al structurii de sprijinire si 90 de locuri de parcare – din care 78 pentru utilizatorii imobilului de birouri si pentru cei care deservesc serviciile conexe. Scopul principal al proiectului este reprezentat de sprijinirea economiei regionale prin oferirea de servicii și facilitati principalilor promotori ai dezvoltarii economice – intreprinderile private, in special IMM-urile.

Avand o componenta sociala, acest proiect se incadreaza in categoria proiectelor care pot aplica pentru obtinerea de fonduri structurale in vederea dezvoltarii, depunerea dosarului in vederea obtinerii finantarii efectuandu-se in primul trimestru al anului 2010.

3.5. Centru de imigrare

In cadrul proiectelor pe care le dezvolta IMPACT, in Bucuresti si Cluj-Napoca, exista oportunitatea deschiderii unui Centre de Imigrare reprezentativ pentru zona de Sud si Nord-Vest a tarii. Datorita globalizarii si a cresterii semnificative a relocarii fortei de munca inspre Romania si/sau spre tarile UE, exista necesitatea crearii unor Centre de Imigrare care pot oferi o paleta larga de servicii pentru sprijinul imigrantilor, de la asigurarea nevoilor primare, pana la servicii complexe de educatie, inclusiv plasarea fortei de munca. Atat terenul din Ghencea, cat si proiectul din Dealul Lomb ofera locatii potrivite pentru un astfel de centru deoarece: permit un spatiu adaptabil diferitelor tipuri de servicii, sunt bine conectate la centrul orasului si au o infrastructura de telecomunicatii de ultima generatie (in cazul proiectului Dealul Lomb).

4 SURSE DE FINANTARE A ACTIVITATII IN ANUL 2010

In vederea continuarii activitatii de dezvoltare a proiectelor companiei IMPACT va utiliza surse mixte de finantare:

- Utilizarea imprumutului bancar, obtinut in 2009, pentru activitatea de finantare a clientilor care doresc sa achite in rate;
- Restructurarea creditelor existente, atat din motive de prudenta cat si pentru a avea flexibilitate in vederea inceperii dezvoltarii de noi subfaze sau proiecte. Demararea unor noi dezvoltari va fi strans corelata cu evolutia vanzarilor unitatilor locative din proiectele existente si cu evolutia pietei imobiliare.
- Atragerea de imprumuturi bancare pentru dezvoltarea fazei II din proiectul Greenfield, a proiectului Construdava II, precum si a Centrului de Sprijinire a Afacerii.
- Parteneriate cu finantatori atrasi in proiectele Greenfield din Bucuresti, Dealul Lomb din Cluj-Napoca si Construdava II din Pipera.

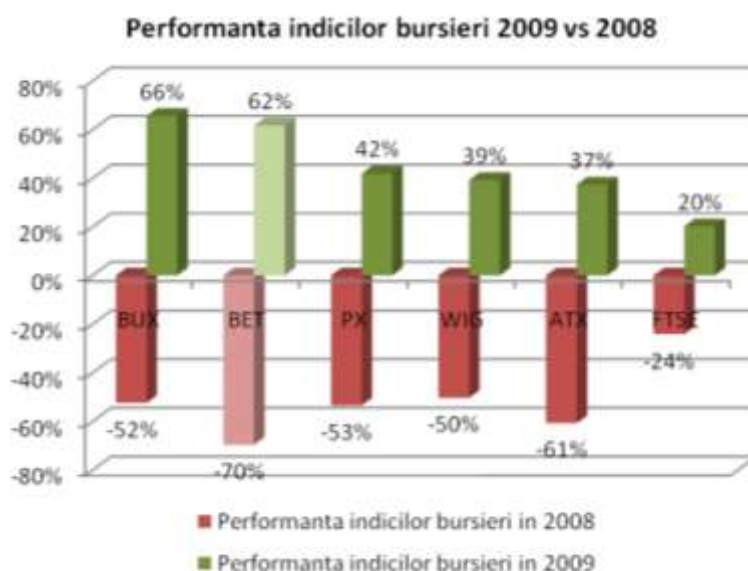
5 PIATA DE CAPITAL

Compania Impact Developer & Contractor SA este listata la Bursa de Valori Bucuresti din anul 1996, iar incepand cu anul 2006 actiunile sale in numar de 200 milioane, sunt cotate la categoria I. Capitalizarea bursiera a companiei la sfarsitul anului 2009 a fost de 33.31 mil EUR.

33.69% din actiunile companiei sunt detinute de catre managementul companiei. Printre actionarii care detin peste 5% din actiunile firmei se numarau: Dan Ioan Popp cu 22.07%, Carmen Sandulescu cu 11.62% actiuni, Salink Limited 9.14%, Atrio International Equity (cunoscut ca Julius Baer Fund) cu 8.46% din actiuni, Templeton GIT Emerging Markets Small Cap Fund 6.09%.

La sfarsitul anului 2009, 48.2% din actiuni erau detinute de persoane juridice si 51.8% de persoane fizice.

In 2009 am asistat la un efect invers al evolutiei indicilor bursieri comparativ cu 2008. Daca in anul 2008 a avut loc o scadere a indicelui bursier BET cu 70%, in 2009 am asistat la o crestere a acestuia cu 62%.



Chiar daca climatul economic a continuat sa fie nefavorabil, ceea ce a dus la inregistrarea celui mai scazut curs al actiunilor IMP in data de 18 februarie 2009, 0.1230 ron/actiune, in a doua jumatate a anului am asistat la o revenire a pretului actiunilor la data de 24 decembrie 2009, inregistrandu-se cel mai ridicat curs al actiunilor IMP pentru anul 2009, si anume 0.7 ron/actiune.



Daca in anul 2008 actiunile companiilor din sectorul imobiliar au fost cele mai afectate de recesiunea economica, acestea au beneficiat de cele mai mari crestere de pe piata de capital un an mai tarziu. Dupa cum se vede din graficul de mai jos valoarea actiunilor companiilor dezvoltatoare listate la bursele din Europa Centrala si de Est au avut o crestere mai accentuata decat cea a indicilor bursieri din tabelul precedent.



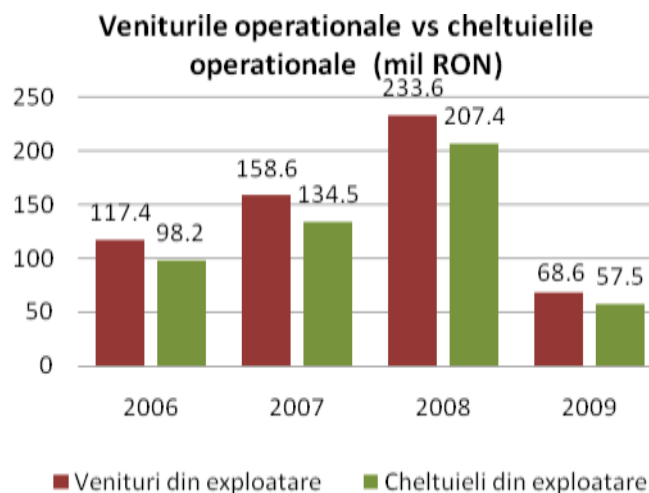
6 INDICATORI ECONOMICO-FINANCIARI

	OMFP 1752	OMFP 1752
PROFITABILITATEA SI RENTABILITATEA	12/31/2008	12/31/2009
Eficienta capitalului disponibil		
Profit inainte de dobanzi si impozit (A)	25,616,418	8,203,399
Capital disponibil (B)	421,424,451	408,169,070
A/B	6.08%	2.01%
Rata profitului operational		
Profit inainte de dobanzi si impozit (A)	25,616,418	8,203,399
Venituri din exploatare (B)	233,600,410	68,557,322
A/B	10.97%	11.97%
Rata profitului net		
Profitul net (A)	8,258,687	141,540
Venituri totale (B)	254,418,276	78,647,342
A/B	3.25%	0.18%
Gradul de indatorare		
Capital imprumutat (A)	86,336,874	71,013,054
Capital propriu (B)	333,718,186	333,512,530
A/B	0.26	0.21
SOLVABILITATE		
Rata datoriei		
Total obligatii (A)	250,233,793	172,077,610
Total active (B)	583,951,979	505,590,140
A/B	42.85%	34.04%
Rata acoperirii dobanzii		
Profit inainte de dobanzi si impozit (A)	25,616,418	8,203,399
Dobanda (B)	15,326,608	7,706,027
A/B - ori	1.67	1.06
LICHIDITATE SI CAPITAL DE LUCRU		
Indicatorul lichiditatii curente		
Active curente (A)	455,856,563	417,579,832
Obligatii curente (B)	156,647,911	91,051,473
A/B	2.91	4.59
Viteza de rotatie a activelor imobilizate		
Cifra de afaceri neta (A)	151,688,180	54,233,682
Active imobilizate (B)	125,657,275	87,624,247
A/ B	1.21	0.62

Veniturile Companiei

În anul 2009 veniturile companiei au cunoscut o scădere cu 69% față de 2008, datorită scăderii veniturilor operaționale.

Veniturile operaționale în 2009 au înregistrat o scădere cu 71% față de anul 2008, iar cheltuielile operaționale au înregistrat o scădere cu circa 72% comparativ cu anul 2008. Această scădere a veniturilor și cheltuielilor operaționale se datorează faptului că în anul 2009, datorită condițiilor economice, compania s-a concentrat cu precădere pe finalizarea ansamblurilor rezidențiale în curs de execuție, fără a fi începute noi proiecte care să genereze venituri și cheltuieli suplimentare.



Cifra de afaceri

Cifra de afaceri a înregistrat o scădere cu 64%, de la 151 mil RON la 54 mil RON, aceasta fiind datorată scăderii veniturilor din vânzărilor. Aceasta se datorează atât rezilierii contractelor cu cetățenii englezi, care a dus la reducere a veniturilor cu 19.1 mil RON, cât și faptului că nu au fost începute proiecte noi. În măsura în care se

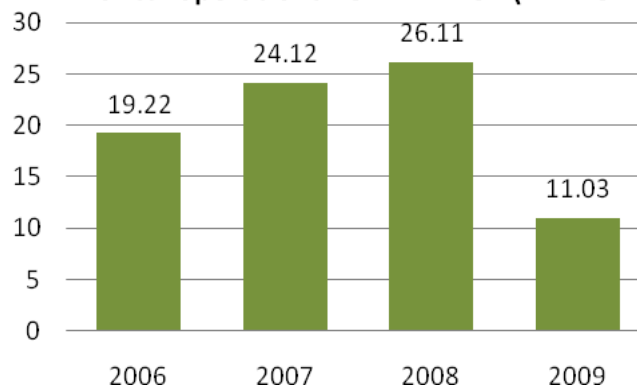


incepeau proiecte noi se recunosteau veniturile din vanzari la nivelul costurilor operationale rezultand astfel o crestere a cifrei de afaceri.

Profitul operational

In ceea ce priveste profitul operational, conform OMF 1752, acesta a inregistrat o scadere cu 58% fata de anul 2008, de la 26.11 mil lei la 11.03 mil lei, desi cifra de afaceri a scazut cu 64%. Profitul operational s-a micorat comparativ cu anul precedent intr-o masura mai mica datorita faptului ca managementul companiei a reusit o ajustare a costurilor operationale mai mare decat scaderea veniturilor.

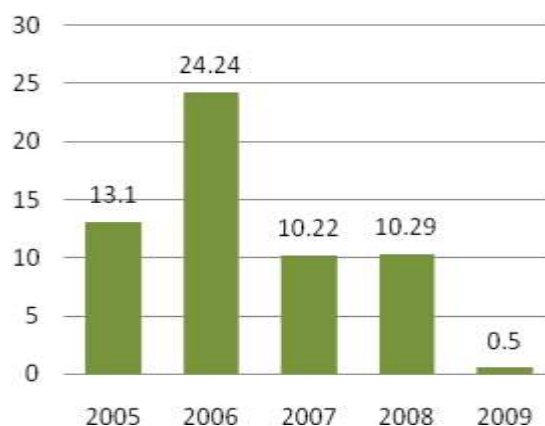
Profitul operational OMFP 1752 (mil RON)



Profitul brut

Conform OMFP 1752 profitul brut inregistrat in 2009 a fost de 497 mii RON ca urmare a inregistrarii de pierderi financiare. Din cauza modalitatii contabile de tratare a imprumuturilor in euro, care implica evaluarea soldului creditelor la 31 decembrie 2009, a fost inregistrata o pierdere din activitatea financiara de 10.53 mil RON.

Profitul brut OMFP 1752 (mil RON)



Aceasta procedura contabila face ca valoarea, in contabilitate, a imprumuturilor in euro sa fie determinata de cursul leu/euro la sfarsitul anului. Dar aceasta pierdere este doar contabila si nu este realizata efectiv din punct de vedere operational, intrucat imprumuturile, care isi pastreaza aceeasi valoare in euro, vor fi rambursate pe parcursul urmatoarelor ani si din incasarile in euro ale companiei.

Profitul Net

În anul 2009, profitul net, conform OMFP 1752, a scăzut la 141.54 mii RON în 2009.

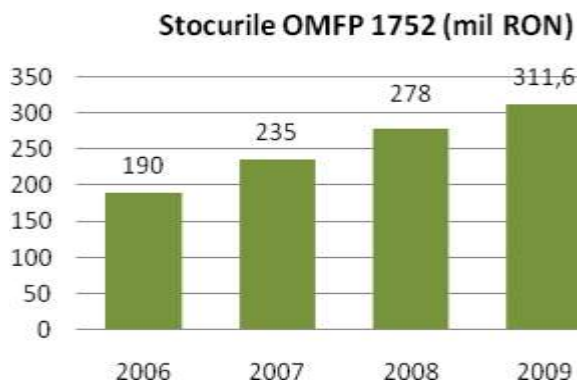
Imobilizarile Corporale

Conform OMFP 1752, imobilizarile corporale au scăzut cu circa 50% în anul 2009 față de anul 2008, de la 73.9 mil RON la 37.07 mil RON. Această scădere a fost înregistrată, în principal, datorită reclasificării rețelilor în curs de execuție de la imobilizări la stocuri.



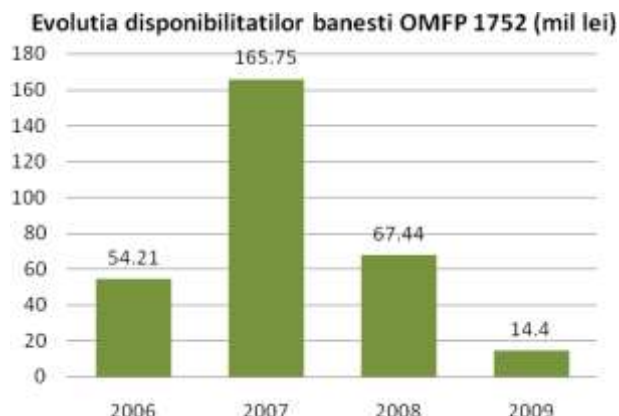
Stocurile

Conform OMFP 1752, stocurile au înregistrat o creștere de 12%, de la 278 mil RON în 2008 la 311.6 mil RON în 2009. Un procent de 48% din stocuri este reprezentată de terenuri, 22% de producția în curs, 28% de case și apartamente, iar 2% de avansurile de la clienți. Creșterea de 12% se datorează pe de o parte reclasificării rețelilor în curs de execuție de la imobilizări la stocuri, iar pe de altă parte finalizării unităților de locuit care erau în lucru la sfârșitul anului 2008.



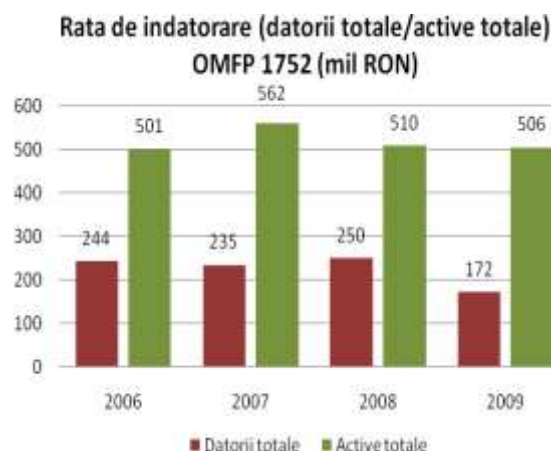
Casa si Conturi la Banci

Disponibilitatile banesti au scazut de la 67.44 mil RON in 2007 la 14.4 mil RON din cauza platii imprumutului obligatar si a cuponului aferent in valoare de 38.7 mil RON precum a rambursarii unei sume de 37.28 mil RON din creditele bancare.



Datorii Totale

Conform OMF 1752, datoriile totale au scazut cu 31%, de la 250 mil RON in 2008 la 172 mil RON in 2009, la data raportarii sumele acordate de institutiile de credit avand o pondere de 81% in total datorii. Sumele datorate institutiilor de credit au scazut in 2009 fata de 2008 cu 15%. Totodata au scazut si datoriile pe termen scurt cu 42% de la 156.65 mil RON la 91.14 mil RON.



In data de 2 februarie 2009, s-a rambursat integral imprumutul obligatar, in total achitandu-se suma de 38,737,920 ron, echivalentul a 9,138,168 eur.

In perioada raportata creditul nr 11/9949/14.06.2006 contractat la BCR a fost rambursat integral, precum si contractele cu numerele 2219/21.04.2005, 2331/08.07.2005, si 195/10.07.2006 contractate la Piraeus Bank.

Totodata activele totale ale societatii au au ramas relativ constante. Daca in anul 2008 erau de 510 mil RON in anul 2009 acestea au ajuns la nivelul de 505.68 mil RON.

Stocurile au crescut cu 12% datorita cresterii stocului de apartamente (piata s-a diminuat), determinind un nivel mai ridicat al livrarilor de apartamente fata de nivelul de

vanzare, iar creantele au scazut cu 17% datorita scaderii creantelor comerciale legat de incetinirea acordarii de credite personelor interesate sa achizitioneze cu credit de la furnizor.

Chiar in aceste conditii, rata datoriei a scazut in anul 2009 la 34% fata de rata datoriei inregistrata in 2008 de 49%. De mentionat ca IMPACT se pozitioneaza favorabil in ceea ce priveste rata de indatorare comparativ cu companiile de profil din Europa Centrala si de Est (rata este se incadreaza intre 50% si 90%).

Capitalul Social

Capitalul social al companiei a ramas la aceeasi valoare inregistrata in 2008, de 200 mil RON (dar calculat la sfirsitul anului in Eur are valoare in scadere datorita devalorizarii leului fiind in 2009 de 47.30 mil EUR).

