

STRATEGIA ROZWOJU I FUNKCJONOWANIA GRUPY KAPITAŁOWEJ MARVIPOL DEVELOPMENT S.A.

WARSZAWA, STYCZEŃ 2022

MARVIPOL[®]
development

GRUPA KAPITAŁOWA MARVIPOL DEVELOPMENT S.A. LATA 2020-2021

Grupa kapitałowa **Marvipol Development S.A.** stale rozwija się pod względem udziału w rynku, co przekłada się na zwiększanie przychodów. Lata **2020 i 2021** to intensywny okres rozwoju, a uzyskane wyniki Grupy pozwalają patrzeć z optymizmem w przyszłość.

Grupa w tym okresie osiągnęła rekordowe przychody, około **400 milionów złotych rocznie**, co stanowi blisko **150% wzrostu wartości sprzedaży** w porównaniu do roku 2019.



GRUPA KAPITAŁOWA MARVIPOL DEVELOPMENT S.A.

EWOLUCJA STRATEGII ZARZĄDZANIA

Pandemia COVID-19 stanowiła klasyczny przykład „**Czarnego Łabędzia**”, czyli zjawiska, które jest trudne do przewidzenia, a ma ogromny wpływ na otoczenie gospodarcze. To doświadczenie spowodowało, że strategia zarządzania Spółką będzie ewaluować w stronę zapewnienia anty kruchości organizacji, w której zrównoważony rozwój oraz jej zwinność będą odgrywały kluczową rolę. **Zrównoważony rozwój** rozumiany jest tutaj jako **zbalansowanie celów finansowych i niefinansowych**, tj. wzrostu wartości Grupy poprzez budowanie kapitału na płaszczyźnie przychodów, marży i zysku przy poszanowaniu wszystkich grup interesariuszy.



Istotnym czynnikiem rozwoju Grupy jest **kapitał intelektualny**, składający się z kapitału ludzkiego, organizacyjnego i relacji. To właściwe wykorzystanie jego potencjału przyniosło efekt, jakim są obecne historyczne wyniki osiągnięte przez Grupę. Zarząd wraz kadrami menedżerską planują podtrzymać wyznaczony kierunek rozwoju. Planowane jest wzmocnienie prac na wszystkich polach działalności Spółki. Popyt kształtowany przez zmieniające się potrzeby mieszkaniowe społeczeństwa powoduje konieczność modyfikacji w zarządzaniu Grupą. Rynek nieruchomości mieszkaniowych jak i komercyjnych (segment logistyczny) stał się rynkiem wymagającym coraz większej wiedzy specjalistycznej i unikatowych umiejętności. Biorąc pod uwagę te zjawiska Zarząd postanowił opracować i przedstawić strategię rozwoju Grupy na następne 3 lata, zastrzegając jednocześnie, że kolejne zjawiska gospodarcze mogą wpłynąć na jej modyfikację.



SEGMENT
DEWELOPERSKI

STRATEGIA ROZWOJU SEGMENT DEWELOPERSKI

Grupa w strategii rozwoju zakłada **zwiększenie udziału** w rynku i **rozwój banku nieruchomości** w **Warszawie, Trójmieście i Wrocławiu**, przy czym głównym ośrodkiem działalności pozostaje Stolica. Celem jest pozyskiwanie nieruchomości pod inwestycje w segmencie mieszkań premium oraz segmencie mieszkań popularnych. W perspektywie 3-5 lat Zarząd planuje podtrzymać **roczną sprzedaż na poziomie 1000-1200 mieszkań**, gwarantującą wysoki udział w rynku, co generuje zwiększanie wartości Spółki.



Realizacja projektów deweloperskich będzie odbywała się przede wszystkim w systemie generalnego wykonawstwa. Priorytetem jest zapewnienie Klientom wysokiej jakości produktu niezależnie od segmentu rynku, na którym będą sprzedawane.

Grupa zamierza utrzymywać i powiększać bank ziemi, zabezpieczający możliwość rozpoczęcia zabudowy w okresie do dwóch lat od momentu nabycia. Celem jest pozyskiwanie co roku nieruchomości o **potencjale zabudowy 70 000 m² powierzchni użytkowej mieszkań**.

STRATEGIA ROZWOJU SEGMENT DEWELOPERSKI

Głównym nurtem działalności Grupy kapitałowej Marvipol jest sprzedaż produktu do Klienta indywidualnego. Grupa kładzie akcent na jakość obsługi Klienta. Strategia w tym zakresie zakłada wprowadzanie nowych narzędzi w komunikacji i prezentacji produktu.

Grupa jest otwarta na współpracę z klientami instytucjonalnymi w zakresie zabudowy nieruchomości z przeznaczeniem pod najem długoterminowy. Ten kierunek rozwoju traktujemy jako uzupełniający.

Zarząd planuje co najmniej podtrzymać **marżę na sprzedaży tego segmentu na poziomie 20-26%**.





SEGMENT
MAGAZYNOWY

STRATEGIA ROZWOJU SEGMENT MAGAZYNOWY

Grupa będzie kontynuowała model biznesowy oparty o współpracę z deweloperem powierzchni magazynowych, pozostając w charakterze inwestora. Grupa nie planuje budowy struktur związanych z organizacją procesu budowy, komercjalizacji i sprzedaży projektów komercyjnych. Wykorzystuje natomiast i będzie wykorzystywać posiadane i rozwijane kompetencje, które pozwalają na ewaluację zaproponowanych przez partnerów rozwiązań operacyjnych.



Grupa zamierza inwestować w **projekty zdywersyfikowane geograficznie**, których okres realizacji, liczony od zakupu gruntu do sprzedaży, nie przekracza 36 miesięcy. Zasadniczym celem jest uzyskiwanie wskaźnika **wewnętrznej stopy zwrotu** tego segmentu na poziomie **18-20%**. Zaangażowanie finansowe w segment magazynowy uzależnione jest od szeregu czynników – przede wszystkim perspektywy przepływów pieniężnych Grupy, prognoz wyników, a także wzajemnych oddziaływań poszczególnych segmentów działalności Grupy. Grupa zmierza do utrzymywania zaangażowania finansowego w segment na poziomie **nie mniejszym niż 100 mln złotych** w skali roku.

SEGMENT
**POZOSTAŁE AKTYWA
NIERUCHOMOŚCIOWE**

STRATEGIA ROZWOJU POZOSTAŁE AKTYWA NIERUCHOMOŚCIOWE

W segmencie Pozostałe aktywa nieruchomościowe alokowane są m.in. niezabudowane nieruchomości, na których nie jest możliwa realizacja projektów mieszkaniowych. Wdrożenie tych aktywów do realizacji będzie możliwe przy spełnieniu przesłanek biznesowych, pozwalających na uzyskanie optymalnych wyników. Niewykluczona jest również sprzedaż nieruchomości w sytuacji, gdy zostanie podjęta decyzja o nie rozpoczynaniu realizacji danej inwestycji. Równolegle zarząd dokonuje analizy nieruchomości z tego segmentu pod kątem przemodelowania w relacji do obecnego przeznaczenia i uzyskania możliwości zabudowy pod cele mieszkaniowe.

PERSPEKTYWA AKCJONARIUSZA

STRATEGIA ROZWOJU PERSPEKTYWA AKCJONARIUSZA

Działania Grupy kapitałowej Marvipol zmierzają do zwiększenia wartości dla Akcjonariuszy. Emitent zakłada, że przy braku niekorzystnych okoliczności będzie dążył do corocznej wypłaty dywidendy zgodnie z przyjętą polityką w tej sprawie. Wyniki Grupy Kapitałowej będą budowały stabilnie kapitał własny, którego wartość na poziomie skonsolidowanym będzie **utrzymywana powyżej 500 mln złotych**.

Zakładany poziom zadłużenia finansowego netto nie powinien przekroczyć **wartości 90% skonsolidowanych kapitałów własnych**.

Celem Zarządu jest dążenie do zwiększenia zwrotu z kapitału własnego Grupy (ROE) oraz zwrotu w relacji do aktywów posiadanych przez Grupę (ROA).



ŚRODOWISKO NATURALNE

STRATEGIA ROZWOJU ŚRODOWISKO NATURALNE

W swoich działaniach Grupa uwzględnia tematykę ESG, w szczególności zagadnienia ochrony środowiska opracowując mierniki oraz optymalizując ryzyka związane ze zmianami klimatu.

Zagadnienia związane z ochroną środowiska naturalnego, w tym ochroną klimatu rozpatrywane są przez Grupę z dwóch perspektyw – obligatoryjnej i deklaratoryjnej.

W perspektywie **obligatoryjnej** Grupa funkcjonuje w reżimie regulacji prawnych związanych z realizowaną działalnością. Proces deweloperski wiąże się z uzyskiwaniem określonego katalogu zezwoleń administracyjnych, których wydanie poprzedzone jest analizami i badaniami. Pozwolenia wodno-prawne, decyzje środowiskowe, procedury wycinki i nasadzeń drzew są i będą respektowane przez Grupę. Zmiany klimatyczne wiążą się w strefie legislacyjnej z ustaleniami nowych norm i obowiązków dla inwestora w procesie budowlanym – są to chociażby normy dotyczące izolacyjności cieplnej budynków, co ma przełożyć się na mniejsze zapotrzebowanie na energię niezbędną do ogrzania. Rosnące wymagania w tym zakresie wiążą się z używaniem nowych technologii, co skutkuje zwiększonymi nakładami. Wymagania te jednak dotyczą całego sektora i nie są specyficzne dla Marvipol.

STRATEGIA ROZWOJU ŚRODOWISKO NATURALNE

W perspektywie **deklaratoryjnej** Grupa jest świadoma zmian i zagrożeń wynikających z ocieplenia klimatu oraz wymagań zrównoważonego korzystania z zasobów naturalnych. W tym zakresie misją Grupy jest **kreowanie postaw społecznych** nakierowanych na rozsądną konsumpcję energetyczną. W 2020 roku rozpoczęto wprowadzenie w realizowanych inwestycjach rozwiązań należących do pakietu *Green Life*.



Przejawia się to we wprowadzaniu **rozwiązań m.in. elektromobilności**. Rozwiązania typu **smart home** zapewniają optymalne gospodarowanie energią ciepłą i elektryczną w mieszkaniach. Instalowane na budynkach **panele fotowoltaiczne** przyczyniają się do zmniejszenia śladu węglowego związanego z codziennym funkcjonowaniem. W oknach instalowane są **filtry antysmogowe**. Materiał wykorzystywany do wykonania dróg, chodników i ociepleń budynków jest coraz częściej materiałem posiadającym cechy recyklingowe i możliwie minimalny ślad węglowy. Celem jest, aby te rozwiązania były stosowane w każdym realizowanym przez Grupę projekcie mieszkaniowym.

STRATEGIA ROZWOJU ŚRODOWISKO NATURALNE

Ocieplenie klimatu wpływa również na konieczność zapewnienia komfortu temperatury w mieszkaniach. Dostrzegamy trend **zwiększonego zapotrzebowania na klimatyzowanie pomieszczeń**, co z kolei negatywnie wpływa na konsumpcję energetyczną, stąd w stosowanych przez nas rozwiązaniach skupiamy się na **pozyskaniu energooszczędnych urządzeń**.



Wprowadzanie rozwiązań w komunikacji z Klientem opartych o platformy internetowe, umożliwienie zawierania umów na odległość wpływa na ograniczenie konieczności przemieszczania się. We współpracy z naszymi kontrahentami będziemy zwracali coraz większą uwagę na stosowane przez nich standardy w zakresie poszanowania środowiska i klimatu.

ŚRODOWISKO NATURALNE OTOCZENIE ZEWNĘTRZNE

Grupa kapitałowa **Marvipol Development S.A.** realizuje projekty deweloperskie uwzględniając interesy społeczności lokalnej, a także kreując rozwiązania oraz udogodnienia, które **podnoszą jakość życia** lokalnych społeczności i pozytywnie **wpływają na tkankę miejską**, zarówno w aspekcie funkcjonalnym jak i estetycznym.

Społeczności lokalne są ważnymi uczestnikami procesu realizacji inwestycji i niejednokrotnie stronami postępowań administracyjnych. Realizując ideę zrównoważonego rozwoju, Zarząd podejmuje **dialog społeczny** lub mediacje, przedstawiając pełny obraz planowanego projektu, dając możliwość wypowiedzenia się stronom. Taka postawa ukierunkowana jest na znalezienie optymalnych i akceptowalnych rozwiązań z uwzględnieniem interesów wszystkich zaangażowanych stron.

Poza działaniami operacyjnymi Grupa kapitałowa Marvipol Development S.A. podejmuje działania o charakterze **pro bono**. Wspiera działalność sportową, oraz wybrane akcje charytatywne. Jest to naturalny odruch, budujący poczucie wspólnoty w obszarze działalności Grupy. Zachęcamy również pracowników i współpracowników Grupy do włączania się w działania dobroczynne.



ŚRODOWISKO NATURALNE OTOCZENIE WEWNĘTRZNE

Istotnymi interesariuszami są akcjonariusze oraz pracownicy i współpracownicy. Grupa stwarza pracownikom **godne warunki pracy i zapewnia godziwe wynagrodzenie**. Celem Zarządu w tym zakresie jest budowanie **zgranego zespołu, identyfikującego się z firmą i jej celami**.

Spółka **Marvipol Development S.A.** szanuje różnorodność występującą wśród pracowników spółki i dostrzega korzyści z niej wynikające. Korzyściami tymi są min.: **dotarcie do szerokiego kręgu kompetencji**, różna perspektywa projektowania i wdrażania procesów i procedur, niezależność formułowanych ocen. Jednocześnie Spółka postrzega jako neutralne i nie wpływające na ocenę merytoryczną w toku ewaluacji zawodowej, czy rekrutacji, takie cechy jak stan zdrowia, pochodzenie, narodowość, wyznanie, bezwyznaniowość, rodzaj przekonań religijnych, przynależność związkowa, orientacja seksualna, tożsamość płciowa, status rodzinny, styl życia (przy czym katalog ten nie jest zamknięty). Spółka wprowadziła i stosuje procedury przeciwdziałające dyskryminacji i mobbingowi. Pracownicy w dialogu z organami spółki są reprezentowani przez wybranych przez i spośród siebie przedstawicieli.



ŚRODOWISKO NATURALNE OTOCZENIE WEWNĘTRZNE

Spółka Marvipol Development S.A. realizuje na codzien **politykę równouprawnienia**, a siatkę wynagrodzeń opiera o **kompetencje zawodowe** pracowników.

Wskaźnik równości wynagrodzeń wypłacanych pracownikom, obliczony jako procentowa różnica pomiędzy średnim miesięcznym wynagrodzeniem kobiet i mężczyzn za 2020 wynosił 9%. Różnica jest pochodną faktu, że większe zróżnicowanie zaszeregowania występuje wśród kobiet – 72% etatów zajmują kobiety, podczas gdy 28% etatów zajmują mężczyźni. Na stanowiskach równorzędnych płeć nie ma wpływu na warunki pracy i płacy. Spółka nie różnicuje wysokości wynagrodzenia ze względu na płeć.

