

STRATEGIA ROZWOJU I FUNKCJONOWANIA GRUPY MARVIPOL DEVELOPMENT S.A.

Segment deweloperski

Strategia Grupy w segmencie deweloperskim zakłada maksymalizację wartości dla Akcjonariuszy poprzez stabilny i konsekwentny rozwój działalności zarówno w segmencie premium, jak i na popularnym rynku mieszkaniowym. Priorytetem Grupy pozostaje umacnianie pozycji na rodzimym rynku mieszkaniowym Warszawy, przy jednoczesnym selektywnym rozwijaniu działalności w innych wiodących aglomeracjach w Polsce.

W celu optymalnego wykorzystania posiadanych zasobów organizacyjnych, ludzkich i finansowych oraz zapewnienia atrakcyjnego zwrotu z zaangażowanego kapitału, Grupa będzie systematycznie wzmacniać bank ziemi oraz rozwijać pipeline projektów. Działania te mają umożliwić, w pierwszym etapie realizacji strategii, osiągnięcie i utrzymanie powtarzalnej rocznej sprzedaży na poziomie przekraczającym 500 lokali.

Istotnym elementem strategii pozostaje koncentracja na wysokiej jakości oferowanych produktów, niezależnie od profilu realizowanych projektów. Wysoka jakość produktów i standard ich realizacji stanowią jeden z wyróżników Grupy Marvipol Development i pozostaną ważnym elementem jej przewagi konkurencyjnej. W celu utrzymania wysokich standardów realizacji Grupa zamierza kontynuować prowadzenie projektów w formule generalnego wykonawstwa, współpracując ze sprawdzonymi i doświadczonymi firmami wykonawczymi.

W obszarze pozyskiwania nieruchomości Grupa będzie koncentrować się na aktywach umożliwiających rozpoczęcie realizacji projektów deweloperskich w możliwie najkrótszym czasie od ich nabycia. Takie podejście ma na celu zapewnienie efektywnego wykorzystania kapitału, ograniczenie okresu zamrożenia środków oraz utrzymanie odpowiedniej dynamiki rozwoju banku projektów.

Grupa przykładą również szczególną wagę do jakości obsługi Klienta, traktując ją jako istotny element budowania długoterminowej wartości i przewagi konkurencyjnej. Strategia w tym obszarze zakłada dalszy rozwój i wdrażanie nowych narzędzi komunikacji z Klientami oraz prezentacji oferty, odpowiadających na zmieniające się otoczenie rynkowe, ewoluujące zachowania konsumenckie oraz nowe wymogi legislacyjne.

Segment hospitality

W segmencie hospitality Grupa koncentruje aktywa wykorzystywane lub przeznaczone do prowadzenia działalności w zakresie najmu lokali w różnych horyzontach czasowych: długo-, średnio- i krótkoterminowym, a także działalności hotelowej i restauracyjnej.

Strategia Grupy w segmencie hospitality zakłada rozwój działalności w modelu asset-light, opartym na realizacji projektów deweloperskich o profilu hospitality, a następnie ich sprzedaży inwestorom – zarówno w formule sprzedaży poszczególnych lokali wchodzących w skład kompleksu, jak i całych obiektów oraz dalsze prowadzenie obiektu przez operatorskie struktury rozwijane w ramach Grupy.

Grupa zamierza sukcesywnie zwiększać skalę działalności w segmencie hospitality. Kluczowym kryterium rozwoju pozostanie atrakcyjność lokalizacji oraz potencjał projektu do generowania atrakcyjnych stóp zwrotu przy zachowaniu efektywnej alokacji kapitału.

Segment magazynowy

W odpowiedzi na zmieniające się warunki rynkowe w sektorze nieruchomości magazynowo-logistycznych, w szczególności zmieniający się sentyment inwestorów oraz rosnące nasycenie rynku, Zarząd Marvipol Development S.A. podjął decyzję o kierunkowej zmianie strategii Grupy w tym obszarze, zakładającej stopniowe wygaszanie działalności w segmencie magazynowym.

Grupa będzie dążyć do sukcesywnego ograniczania zaangażowania kapitałowego w tym segmencie poprzez sprzedaż posiadanych aktywów, w tym nieruchomości niezabudowanych. Jednocześnie, w przypadku uzasadnienia ekonomicznego, Grupa dopuszcza możliwość realizacji projektów magazynowych na już posiadanych nieruchomościach, w szczególności jeżeli ich zagospodarowanie w tym modelu pozwoli na maksymalizację wartości aktywów.

Pomimo strategicznego ograniczenia aktywności w segmencie magazynowym, Grupa nie wyklucza realizacji oportunistycznych inwestycji w tym obszarze. Decyzje o ewentualnym zaangażowaniu będą podejmowane selektywnie, z uwzględnieniem potencjału projektu, warunków rynkowych oraz oczekiwanej stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału.

Perspektywa akcjonariusza

Nadrzędnym celem Grupy Kapitałowej Marvipol Development S.A. jest systematyczny wzrost wartości Grupy dla Akcjonariuszy poprzez rozwój działalności operacyjnej oraz dystrybucję części wypracowywanych zysków.

Strategia rozwoju Grupy zakłada budowanie jej działalności w oparciu o stabilną bazę kapitałów własnych, które na poziomie skonsolidowanym powinny wynosić nie mniej niż 500 mln PLN, przy jednoczesnym zrównoważonym wykorzystaniu finansowania zewnętrznego. W średnim terminie Grupa zamierza utrzymywać zadłużenie finansowe netto na poziomie nieprzekraczającym 90% skonsolidowanych kapitałów własnych.

Przy założeniu utrzymania odpowiedniej kondycji finansowej oraz spełnienia wymaganych kryteriów formalnych i pozostałych warunków, Grupa zamierza dążyć do regularnej dystrybucji części wypracowywanych zysków w formie dywidendy. Polityka ta ma na celu zapewnienie Akcjonariuszom udziału w efektach rozwoju Grupy, przy jednoczesnym zachowaniu środków niezbędnych do finansowania dalszego wzrostu działalności.

Środowisko naturalne

Grupa postrzega kwestie ochrony środowiska naturalnego, w tym przeciwdziałania zmianom klimatycznym, zarówno jako obowiązek wynikający z obowiązujących regulacji, jak i jako element odpowiedzialnego prowadzenia działalności oraz długoterminowego rozwoju Grupy.

W wymiarze regulacyjnym Grupa prowadzi działalność w zgodzie z obowiązującymi przepisami prawa dotyczącymi ochrony środowiska. Proces deweloperski wiąże się z koniecznością uzyskania szeregu decyzji i zezwoleń administracyjnych, których wydanie poprzedzają odpowiednie analizy i badania. Grupa respektuje i będzie respektować m.in. wymagania wynikające z pozwoleń wodnoprawnych, decyzji środowiskowych oraz procedur dotyczących wycinki i nasadzeń drzew.

Grupa uwzględnia również wpływ zmian klimatycznych na regulacje dotyczące procesu budowlanego, w tym rosnące wymagania w zakresie efektywności energetycznej budynków i ich izolacyjności cieplnej. Spełnienie tych wymagań może wiązać się z koniecznością stosowania nowych technologii i rozwiązań, a tym samym ze wzrostem nakładów inwestycyjnych i kosztów realizacji projektów. Może to wpływać na poziom marż osiągniętych przez Grupę, przy czym wymagania te mają charakter sektorowy i nie są specyficzne dla działalności Marvipol Development.

W wymiarze strategicznym Grupa dostrzega wyzwania związane ze zmianami klimatu oraz koniecznością bardziej efektywnego i odpowiedzialnego korzystania z zasobów naturalnych. W ramach realizowanych projektów Grupa będzie rozwijać rozwiązania wspierające efektywność energetyczną, elektromobilność oraz racjonalne wykorzystanie zasobów.

Elementem tego podejścia jest stosowanie w inwestycjach Grupy rozwiązań typu smart home, wspierających efektywne zarządzanie zużyciem energii cieplnej i elektrycznej w lokalach. Grupa będzie również zwiększać wykorzystanie instalacji fotowoltaicznych, przyczyniających się do ograniczenia śladu węglowego związanego z funkcjonowaniem budynków. W procesie realizacji inwestycji coraz większe znaczenie będą miały również materiały charakteryzujące się możliwością recyklingu oraz ograniczonym śladem węglowym, w szczególności wykorzystywane przy budowie dróg, chodników i ocieplaniu budynków.

Celem Grupy jest, aby rozwiązania wspierające efektywność energetyczną, ograniczenie emisji oraz racjonalne wykorzystanie zasobów, a także inne technologie odpowiadające na wyzwania związane ze zmianami klimatu, były sukcesywnie wdrażane w realizowanych przez Grupę projektach mieszkaniowych.

Zmiany klimatyczne wpływają również na warunki komfortu cieplnego w budynkach i rosnące zapotrzebowanie na ich chłodzenie. Mając na uwadze wpływ zwiększonego wykorzystania klimatyzacji na zużycie energii, Grupa zamierza oferować Klientom efektywne i energooszczędne rozwiązania w tym zakresie, jednocześnie uwzględniając w procesie projektowania i realizacji inwestycji długoterminowe wyzwania związane ze zmianami klimatu.

Otoczenie zewnętrzne

Grupa Kapitałowa Marvipol Development S.A. realizuje projekty deweloperskie z uwzględnieniem interesów społeczności lokalnych oraz wpływu prowadzonych inwestycji na otoczenie. Celem Grupy jest tworzenie rozwiązań i udogodnień, które podnoszą jakość życia mieszkańców oraz pozytywnie wpływają na tkankę miejską - zarówno w wymiarze funkcjonalnym, jak i estetycznym.

Grupa postrzega społeczności lokalne jako istotnych interesariuszy procesu inwestycyjnego. W ramach realizacji zasad zrównoważonego rozwoju Zarząd, w sytuacjach wymagających dialogu z

lokalnymi interesariuszami, podejmuje działania mające na celu prowadzenie konstruktywnego dialogu społecznego lub mediacji. Ich celem jest przedstawienie założeń planowanych projektów, umożliwienie zainteresowanym stronom wyrażenia opinii oraz wypracowanie rozwiązań uwzględniających, w możliwie największym stopniu, interesy wszystkich zaangażowanych stron.

Istotnym elementem odpowiedzialności Grupy pozostaje również działalność społeczna i pro bono. Grupa wspiera wybrane inicjatywy sportowe i akcje charytatywne, angażując się w przedsięwzięcia istotne dla społeczności, w których prowadzi działalność. Grupa zachęca również swoich pracowników i współpracowników do angażowania się w inicjatywy o charakterze dobroczynnym.

Otoczenie wewnętrzne

Do kluczowych interesariuszy Grupy należą jej pracownicy oraz współpracownicy. Grupa dąży do tworzenia stabilnego i przyjaznego środowiska pracy, zapewniającego godne warunki zatrudnienia oraz adekwatne i konkurencyjne wynagrodzenie.

Jednym z celów Zarządu pozostaje budowanie spójnego i zaangażowanego zespołu, identyfikującego się z Grupą, jej wartościami oraz celami strategicznymi. Grupa wspiera rozwój kompetencji pracowników oraz tworzenie warunków sprzyjających długoterminowemu rozwojowi zawodowemu.

Marvipol Development S.A. szanuje różnorodność wśród pracowników i dostrzega wynikające z niej korzyści dla organizacji, w szczególności możliwość korzystania z szerokiego zakresu kompetencji i doświadczeń, różnorodnych perspektyw w projektowaniu i wdrażaniu procesów oraz większej niezależności formułowanych ocen i opinii.

Grupa kieruje się zasadą równego traktowania i przeciwdziałania dyskryminacji. Cechy osobiste pracowników, w tym m.in. stan zdrowia, pochodzenie, narodowość, wyznanie lub jego brak, przekonania religijne, przynależność związkowa, orientacja seksualna, tożsamość płciowa, status rodzinny czy styl życia, pozostają bez wpływu na merytoryczną ocenę pracownika oraz decyzje dotyczące rekrutacji i rozwoju zawodowego, z zastrzeżeniem wymogów wynikających z obowiązujących przepisów prawa.

Grupa stosuje procedury mające na celu przeciwdziałanie dyskryminacji i mobbingowi oraz zapewnienie pracownikom odpowiednich mechanizmów zgłaszania i rozwiązywania sytuacji naruszających standardy środowiska pracy. Pracownicy mają również możliwość prowadzenia dialogu z organami Spółki za pośrednictwem wybranych spośród siebie przedstawicieli.