



GRUPA KAPITAŁOWA  
MIRBUD





## GRUPA KAPITAŁOWA MIRBUD – WYNIKI 2017 ROK



GRUPA KAPITAŁOWA MIRBUD





## SYTUACJA RYNKOWA A WYNIKI GRUPY MIRBUD 2017 R



## PODSUMOWANIE 2017 ROKU DLA GRUPY KAPITAŁOWEJ MIRBUD

- / Zakończenie realizacji Obwodnicy Inowrocławia
- / Wzrost przychodów ze sprzedaży o 4 p.p.
- / Rentowność na sprzedaży brutto 6,4%
- / Dalszy rozwój Regionu Południe



- / Niższy przychód o 9% z uwagi na przekazanie Obwodnicy Bolkowa do realizacji przez Spółkę zależną
- / Zysk netto wyższy o 25%
- / Poprawa rentowności sprzedaży brutto do 8,7% w segmencie budynków produkcyjnych, usługowych i handlowych, który stanowi ponad 53% sprzedaży Spółki



GRUPA KAPITAŁOWA MIRBUD



- / Stabilny poziom przychodów
- / Rentowność 40%
- / Najwyższy z dotychczasowych poziom komercjalizacji powierzchni CH Marywilska 44
- / Zakończenie rozbudowy CH Marywilska44

- / Najlepsze wyniki od początku istnienia Spółki
- / Trzykrotny wzrost zysku netto
- / Sprzedaż na poziomie 369 lokali przy 176 sprzedanych w 2016 roku



- / Wzrost przychodu netto o 42% vs 2016
- / Wypracowany zysk brutto ze sprzedaży
- / Sukcesywna spłata zadłużenia
- / Optymalizacja kosztów

- / Powołanie Spółki działającej na Ukrainie





## DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA GRUPY MIRBUD W 2017R

- / 100 **kontraktów budowlanych** w trakcie realizacji w tym 80 drogowych
- / **Portfel zamówień** na lata 2018-2019: **1,4 mld PLN** (ponad 1 mld PLN na 2018r)
- / Grupa kapitałowa bierze udział w **postępowaniach przetargowych o wartości blisko 3 mld PLN**
- / Rozpoczęcie realizacji **4 inwestycji deweloperskich** przez JHM Development (ponad 500 lokali)
- / **Rekordowa sprzedaż** lokali mieszkalnych przez JHM DEVELOPMENT S.A. (blisko 370 lokali)
- / **Utrzymanie rentowności sektora drogowego**
- / **Zakończenie rozbudowy CH Marywilska**

## ZADŁUŻENIE

- /// Działalność Grupy Kapitałowej MIRBUD jest w **35%** finansowana **ze środków własnych**
- /// Udział **zobowiązań długoterminowych** w finansowaniu wyniósł **31%**
  - /// **Spadek zadłużenie netto o 16 mln zł.**
- /// Poziom **zadłużenia** do sumy bilansowej **nizszy o 3 p.p.** w stosunku do 2016r.
- /// Wzrost zadłużenia krótkoterminowego do 34% z uwagi na rozpoczęcie realizacji kontraktów budowlanych w IVQ 2017 r.
- /// Sukcesywna **spłata zadłużenia** przez MIRBUD S.A. – około 20 mln zł rocznie
- /// Sukcesywna **spłata kredytu inwestycyjnego** przez EXPO MAZURY S.A.

### Perspektywa:

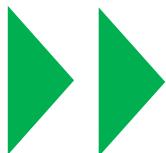
- /// Zmiana struktury długu
- /// Sukcesywna spłata zobowiązań długoterminowych
- /// Wykorzystanie kredytów celowych na realizację inwestycji deweloperskich

 2017R. DLA GRUPY KAPITAŁOWEJ W LICZBACH



85,8 mln zł

Wzrost przychodów



Utrzymanie rentowności sprzedaży we wszystkich podstawowych segmentach działalności GK MIRBUD



3 p.p.

Spadek udziału zobowiązań długoterminowych w finansowaniu



6 p.p.

Wzrost udziału segmentu deweloperskiego w strukturze przychodów



17%

Wzrost zysku netto



Utrzymanie poziomu EBITDA



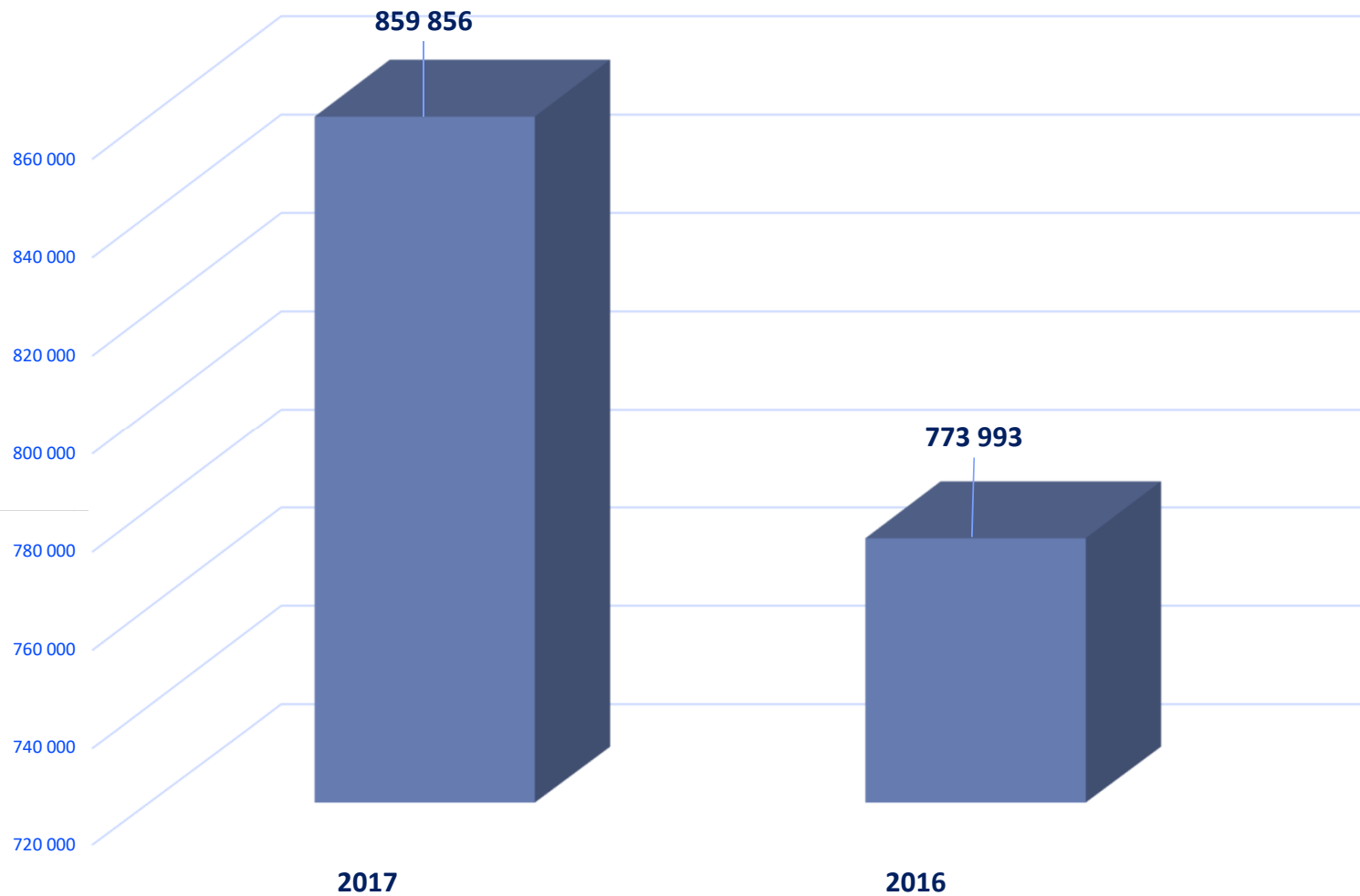
## SKONSOLIDOWANE WYNIKI GRUPY MIRBUD

| tys. PLN                 | 2017 YTD | 2016 YTD |
|--------------------------|----------|----------|
| Przychody ze sprzedaży   | 859 856  | 773 993  |
| Zysk ze sprzedaży brutto | 84 229   | 71 235   |
| Marża ze sprzedaży       | 9,80%    | 9,20%    |
| EBITDA                   | 58 346   | 51 162   |
| Marża EBITDA             | 6,79%    | 6,61%    |
| EBIT                     | 47 865   | 41 489   |
| Marża EBIT               | 5,57%    | 5,36%    |
| Zysk netto               | 25 103   | 21 480   |
| Marża netto              | 2,92%    | 2,78%    |





## PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY GK MIRBUD 2017 vs 2016 (wartość w tys. zł)



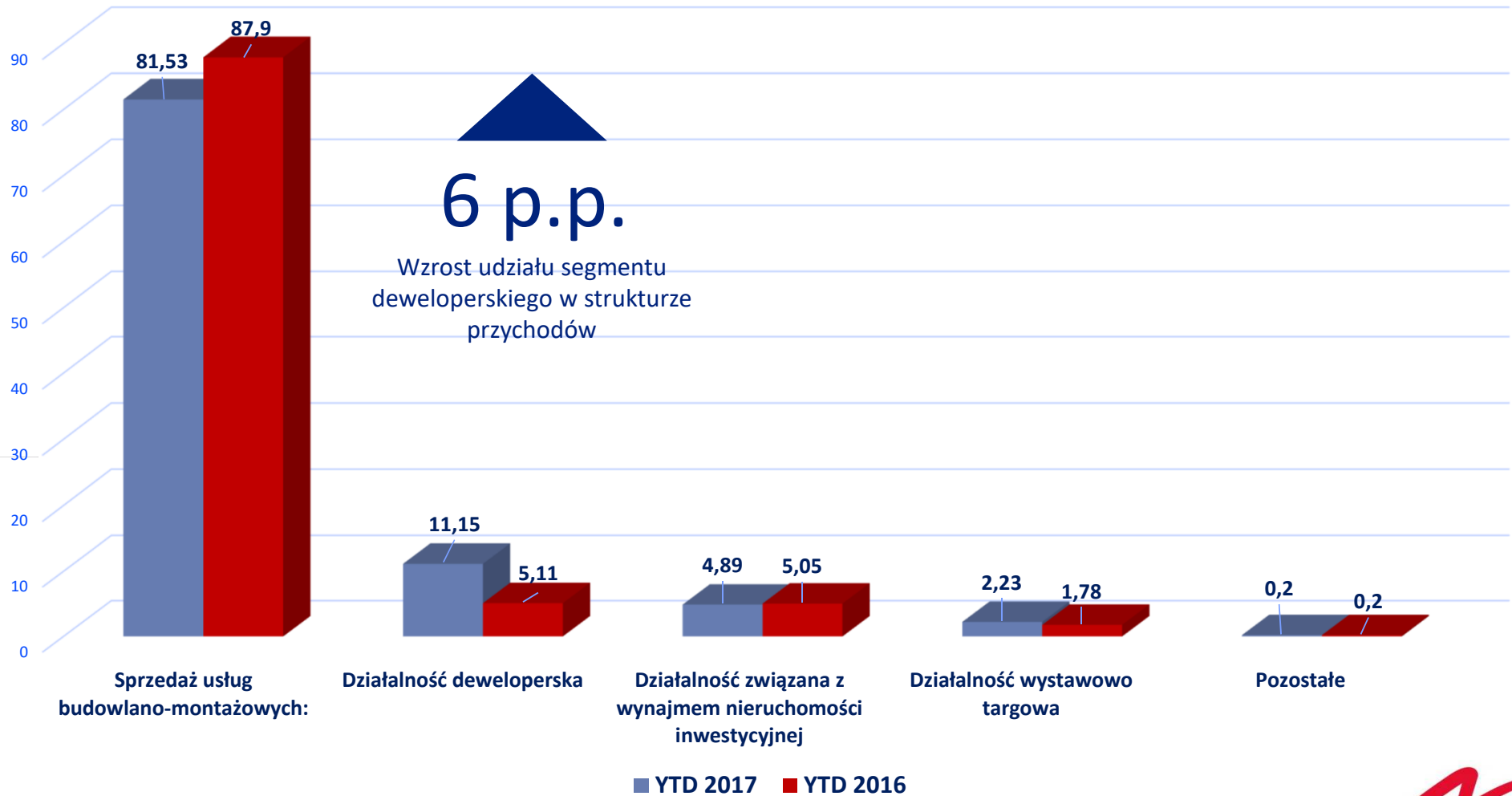
85,8

mln zł

Wzrost przychodów

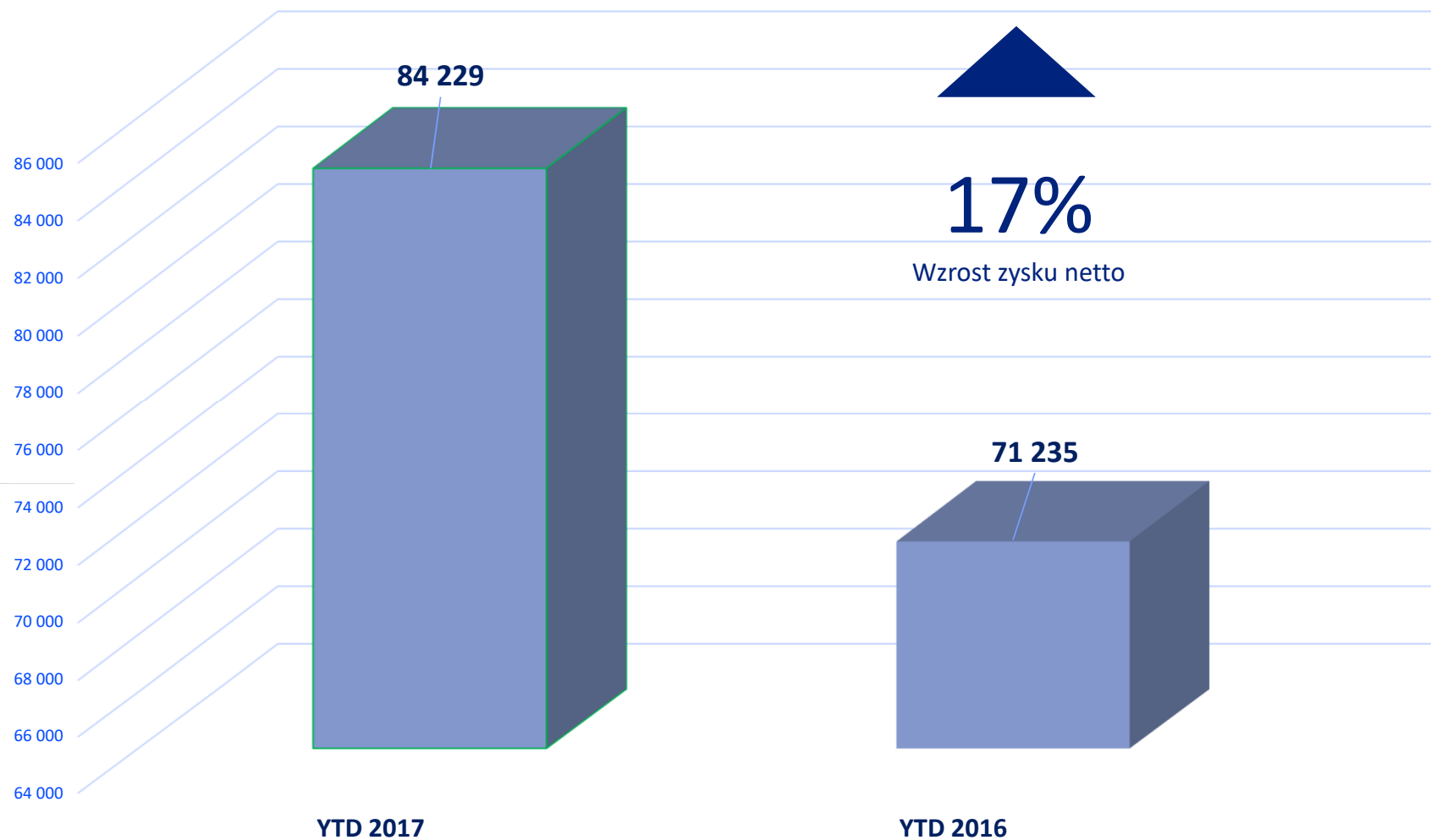


## STRUKTURA PRZYCHODÓW SPRZEDAŻY WG SEGMENTÓW 2017 / 2016 (wartość w procentach)





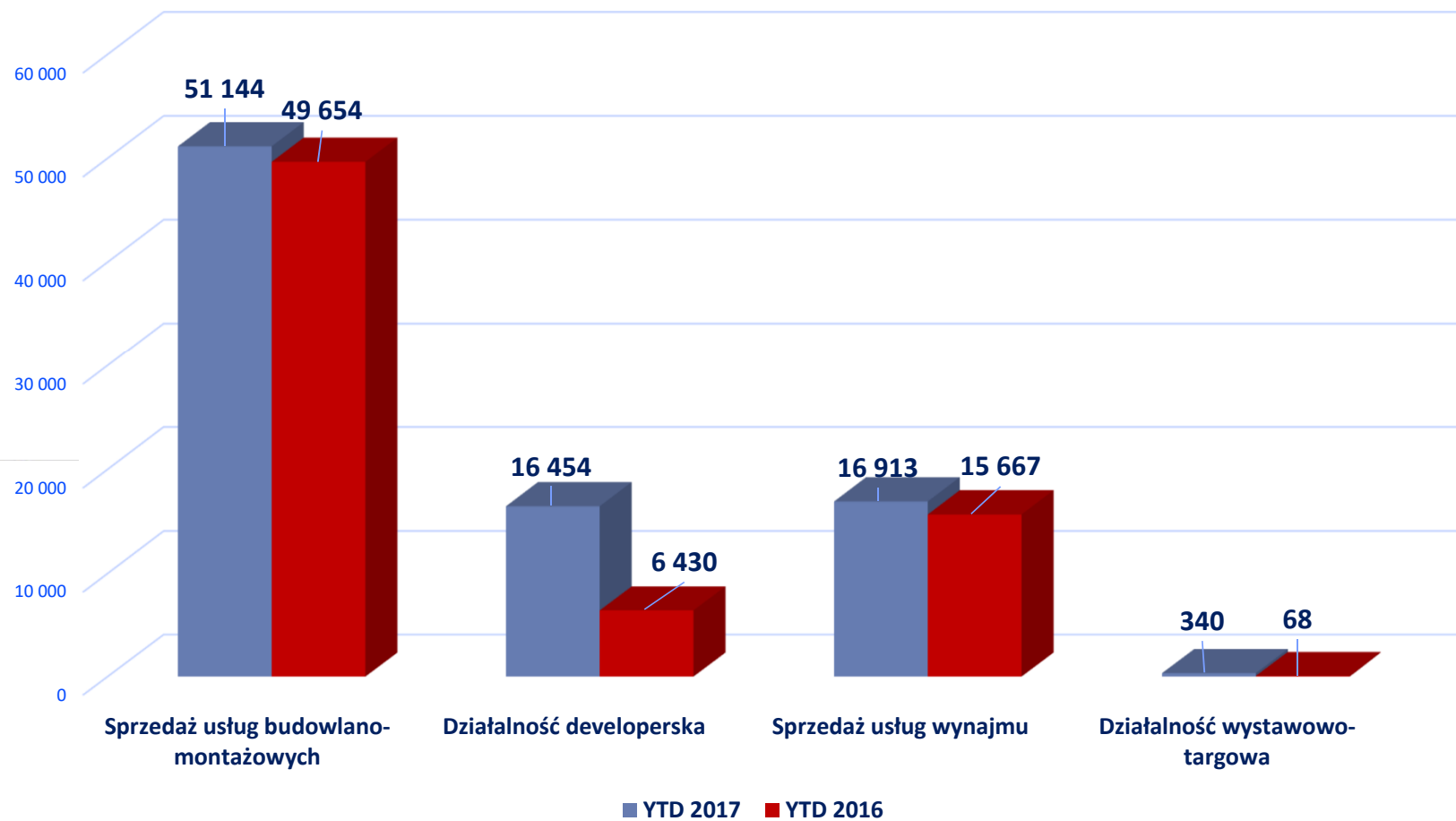
## ZYSK ZE SPRZEDAŻY GK MIRBUD 2017 vs 2016 (wartość w tys. zł)





## ZYSK ZE SPRZEDAŻY WG SEGMENTÓW 2017 / 2016

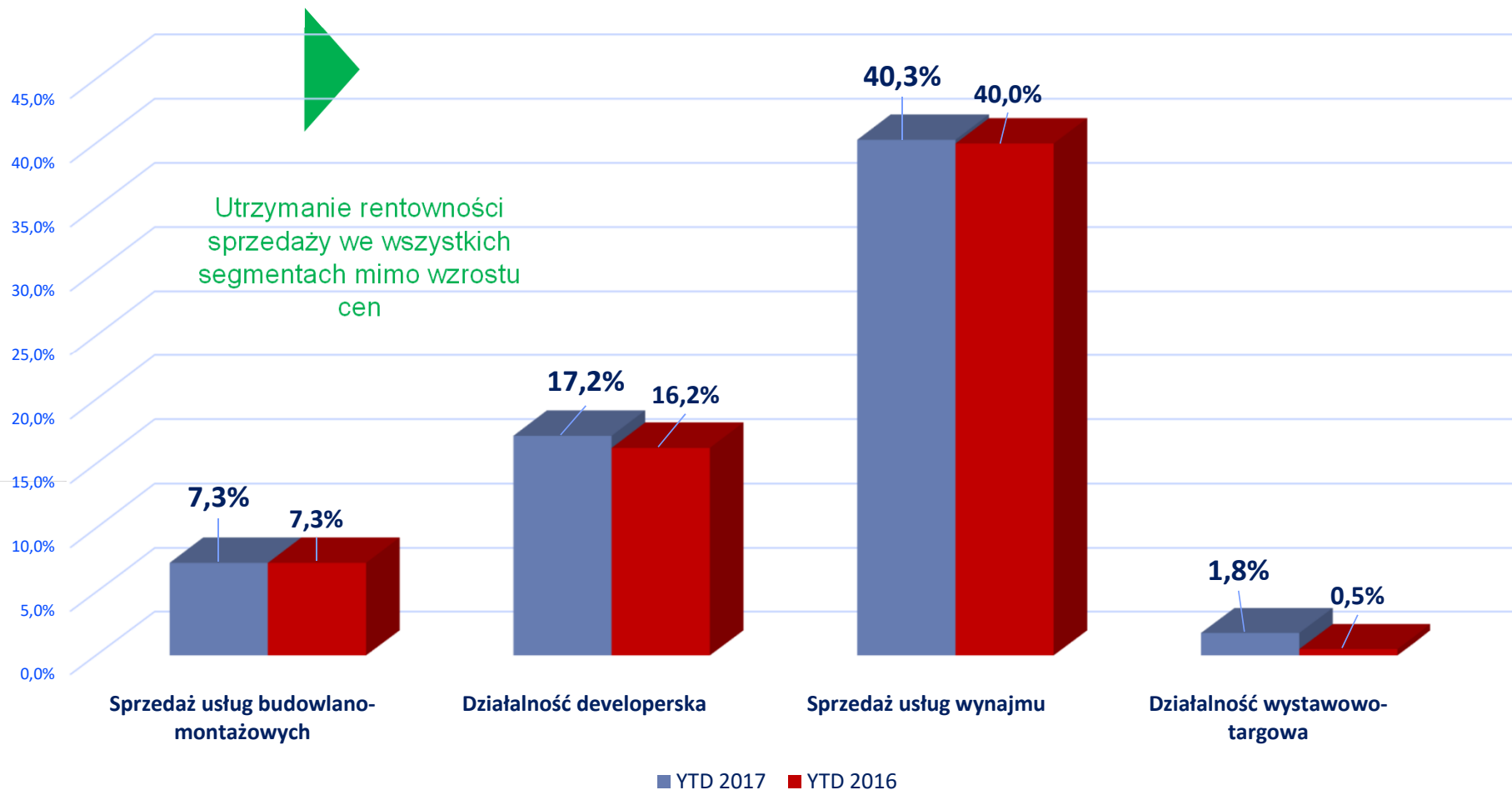
(wartość w tys. zł)





## RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY WG SEGMENTÓW 2017 / 2016

(wartość w procentach)





## SEGMENT USŁUG BUDOWLANO-MONTAŻOWYCH GRUPY



### Segment usług budowlano-montażowe ok. **81% całości sprzedaży**

W tym:

- /// Segment budynków produkcyjnych, usługowych i handlowych generuje ponad 53 % przychodów
- /// Segment robót inżynieryjno – drogowych generuje ponad 34% przychodów
- /// Nieznaczny wzrost zysku ze sprzedaży do 51 mln zł z 49 mln zł w 2016 r.
- /// Utrzymanie rentowności na poziomie 7,3%
- /// Największe zakończone projekty w 2017:
  - /// hala PODIUM w Gliwicach
  - /// hale magazynowo-biurowych PANATTONI PARK (m.in. Sosnowiec, Stryków, I Etap Pruszków)
  - /// Obwodnica Inowrocławia
  - /// budynki mieszkaniowe w Katowicach i w Łowiczu dla JHM DEVELOPMENT
- /// Znaczący wpływ na wynik Grupy miała rozpoznana w 2017r strata na kontrakcie budowa hali PODIUM w Gliwicach





## SEGMENT USŁUG BUDOWLANO-MONTAŻOWYCH GRUPY



### /// Perspektywy na 2018-2019:

- /// Portfel zamówień: 1,1 mld zł, w tym na kontrakty drogowe: blisko 600 mln zł
- /// Oczekujemy na podpisanie umów w 2018 o wartości ponad 1 mld zł, w tym na
  - /// S 14: 433 333 tys. zł
  - /// S 3: 617.456 tys. zł

### /// Planowane jest zakończenie i oddanie do użytkowania znaczących dla działalności GK MIRBUD inwestycji, największe z nich to:

- /// Budowa S3 – kontrakt o wartości 447 999 tys. zł brutto, planowany termin oddania czerwiec 2018r.
- /// a także licznych kontraktów na budowę hal magazynowych dla międzynarodowych deweloperów (Natolin, Szczecin - Załom, Szczecin – Trzebusz, Gdańsk, Czeladź, Gliwice, Pruszków)





## SEGMENT WYSTAWOWO – TARGOWY GRUPY



/// Sukcesywny rozwój w 2017 roku

/// Realizacja planu sprzedaży na poziomie **128%**

Cel 14.903 tys. zł netto – Realizacja 19.159 tys. zł netto

/// Wzrost przychodu netto 2016 vs 2017 na poziomie **42%**

Przychód netto 2016 – 13.470 tys. zł – Przychód netto 2017 – 19.159 tys. zł

/// **29%** wzrostu przychodu ze sprzedaży powierzchni wystawienniczej przy 9% wzroście rynku

/// **30%** wzrost liczby odwiedzających

/// **34%** wzrost liczby wystawców

/// Realizacja Pawilonu Polskiego w ramach Expo Astana 2017 (wartość kontraktu 12.360 tys. zł netto)

/// Realizacja zabudów dla klientów zewnętrznych na targach w Paryżu, Singapurze, Zurichu

/// Zwiększenie portfela kluczowych klientów o takie marki jak: Scholler, Orlen, Ostróda Yacht, Auto Land

Polska, Stock Polska, Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolniczego, Sokołów S.A.,







## SEGMENT WYSTAWOWO – TARGOWY GRUPY



### Perspektywy 2018:

Zwiększenie udziału Expo Mazury w rynku targowym Polski poprzez wzrost:

#### ✓ Sprzedaży powierzchni wystawienniczej

- Rozwój flagowych imprez takich jak: AMA Auto Moto Arena, Hubertus Arena, Vital Sport Arena, Targi Hodowlane Zagroda czy Twój Dom Twój Ogród jako największych targów północnej Polski oraz poszerzenie ich o druga edycję w ciągu roku.

#### ✓ Sprzedaży w segmencie najmu

- Podpisana umowa z Polską Izbą Maszyn i Urzędzeń Rolniczych na lata 2018-2021 - Targi Hodowlane Zagroda – edycja jesienna
- Przedłużenie umowy z Polską Izbą Maszyn i Urzędzeń Rolniczych na realizację AGRO SHOW do roku 2025
- Podpisanie umowy o współpracy oraz uruchomienie Show Room ekspozycji mebli chińskich na halach EXPO dla Chińskiej Asocjacji Meblowej.
- Podjęcie rozmów z europejskimi centrami targowymi o organizacji polskich edycji największych imprez.

#### ✓ Sprzedaży w segmencie realizacji zabudów

- Realizacje zabudów dla klientów zewnętrznych w kraju jak i za granicą





## SKONSOLIDOWANE WYNIKI GRUPY JHM DEVELOPMENT

| tys. PLN                 | 2017 YTD | 2016 YTD |
|--------------------------|----------|----------|
| Przychody ze sprzedaży   | 137 854  | 78 826   |
| Zysk ze sprzedaży brutto | 33 367   | 21 871   |
| Marża ze sprzedaży       | 24,2%    | 28,2%    |
| EBITDA                   | 22 371   | 20 569   |
| Marża EBITDA             | 16,2%    | 25,7%    |
| EBIT                     | 22 791   | 20 989   |
| Marża EBIT               | 16,5%    | 22,8%    |
| Zysk netto               | 16 804   | 14 423   |
| Marża netto              | 12,2%    | 18,3%    |



## SEGMENT DEWELOPERSKI GRUPY



### **/ 2017 r. - rekordowe wyniki w historii spółki**

**/ 369** – liczba sprzedanych lokali mieszkalnych, usługowych i domów (176 w 2016 r.)

**/ 226** – liczba podpisanych na koniec roku umów deweloperskich i przedwstępnych (106 w 2016 r.)

**/ 137,9 mln zł** – przychody ze sprzedaży (78,8 mln w 2016 r.)

**/ 75%** - wzrost przychodów ze sprzedaży R/R

**/ 33 mln zł** – zysk na sprzedaży w 2017 (22 mln w 2016 r.)

**/ 53%** - wzrost zysku netto R/R





## SEGMENT DEWELOPERSKI GRUPY



### **/ Zakończone inwestycje**

**/ II kwartał 2017 - w Katowicach, Osiedle Twoja Dolina (I etap): 208 lokali**

**/ III kwartał 2017 – w Łowiczu, ul. Bonifraterska 18: 25 lokali**

**/ IV kwartał 2017 - w Rumi, Osiedle Królewskie (II etap): 237 lokali**

**/ RAZEM: 470 lokali**





## SEGMENT DEWELOPERSKI GRUPY



### **/ Rozpoczęte inwestycje**

**/ I kwartał 2017 - w Żyrardowie, ul. Okrzei (etap II): 34 lokale**

**/ II/III kwartał 2017 - w Łowiczu, ul. Medyczna 10: 30 lokali**

**/ III kwartał 2017 - w Zakopanem, ul. Szymony: 241 lokali**

**/ IV kwartał 2017 - w Skierniewicach, Apartamenty Reymonta: 212 lokali**

**/ RAZEM: 517 lokali**





## SEGMENT DEWELOPERSKI GRUPY



**/ Perspektywy 2018-2020 r.** - dywersyfikacja przychodów: rozwój działalności deweloperskiej i wynajmu powierzchni handlowych

- /** Rozwój działalności deweloperskiej w miastach średniej wielkości: **Konin** (IV i V etap), **Rumia** (III etap), **Żyrardów** (III etap), **Sochaczew**, **Brzeziny** (V i VI etap);
- /** Rozwój działalności deweloperskiej w wybranych, dużych aglomeracjach miejskich: **Katowice** (II etap), **Bydgoszcz** (ul. Fordońska), **Łódź** (ul. Jugosłowiańska).

**/ Perspektywy 2018 r.**

- /** Kontynuacja sprzedaży mieszkań w zakończonych i prowadzonych inwestycjach: **Katowice**, **Konin**, **Hel**, **Rumia**, **Zakopane**, **Skierniewice**, **Żyrardów**, **Łowicz**, **Sochaczew**, **Brzeziny**.

**/ Cel na 2018 r.: utrzymanie tempa sprzedaży na poziomie powyżej 300 mieszkań**

**/ Cel na 2018/2019 – odbudowa banku ziemi ze szczególnym uwzględnieniem lokalizacji w dużych aglomeracjach miejskich (miasta pow. 300 tys. mieszkańców)**

Gotowe mieszkania do sprzedaży - **283 mieszkania**

W trakcie budowy - **642 mieszkania**

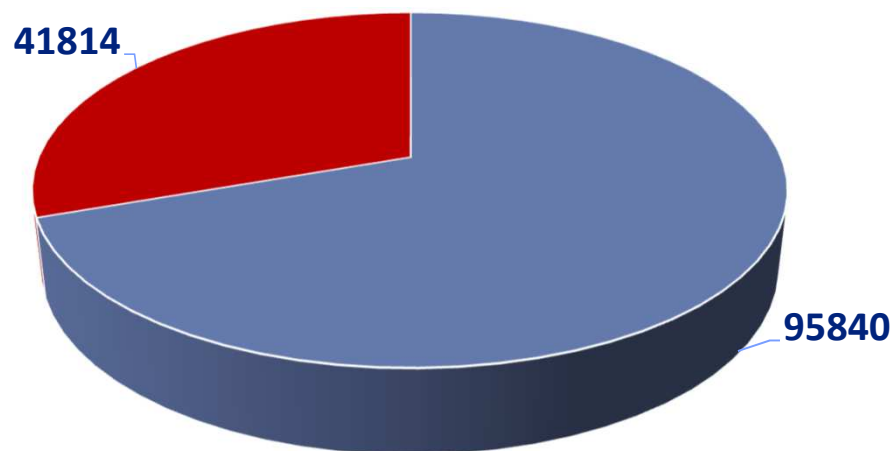




## SEGMENT DEWELOPERSKI GRUPY

### Dywersyfikacja przychodów

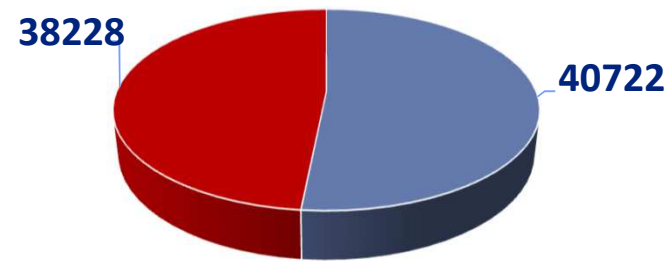
Wartość sprzedaży w 2017r. (w tys. zł)



■ działalność deweloperska ■ wynajem powierzchni komercyjnych



Wartość sprzedaży w 2016r. (w tys. zł)



■ działalność deweloperska  
■ wynajem powierzchni komercyjnych

Rentowność sprzedaży w 2017 r. - **24,2%**

Wzrost wypracowanej marży (r/r) o **53,4%**





## SEGMENT NAJMU GRUPY

- 40%** - najwyższa rentowność w Grupie Kapitałowej
- 42 mln zł** – stabilny poziom przychodów
- główne źródło przychodów** to MARYWILSKA 44, w mniejszym stopniu JHM1 i JHM2
- 12 000 m2 GLA** – o tyle wzrosła powierzchnia MARYWILSKA 44 dzięki oddaniu do użytku WODNEGO PARKU HANDLOWEGO
- 80 000 m2 GLA** – aktualna powierzchnia MARYWILSKA 44
- 4,8 mln** – tyle osób odwiedziło w 2017 CH MARYWILSKA 44
- 95%** - stabilny, wysoki wskaźnik najmu
- ponad 1300** zawartych umów najmu
- 1.378** lokali handlowych o powierzchniach od 20 m2 GLA do 2800 m2 GLA







## SEGMENT NAJMU GRUPY



### **/ Perspektywy 2018:**

**/** Wzrost wartości majątku MARYWILSKA 44, jak i jej wyników finansowych, przy jednoznacznej minimalizacji kosztów działalności:

**/** Pełna **komercjalizacja** Wodnego Parku Handlowego;

**/** **Kontynuacja** inwestycji zmniejszających koszty utrzymania m.in. wymiana dotychczasowego oświetlenia wewnętrznego w budynku CH MARYWILSKA 44 na oświetlenie w technologii LED, remonty bieżących części wspólnych w CH MARYWILSKA 44, częściowy remont membrany dachowej głównego budynku CH MARYWILSKA 44, modernizacja odwodnień liniowych na parkingu;

**/** **Modernizacja** strefy gastronomii w CH MARYWILSKA 44 – powiększenie strefy gastronomii o kolejne lokale oraz zwiększenie wspólnej części konsumpcyjnej dla klientów.



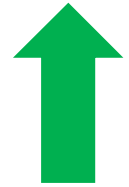
## > STRATEGIA GRUPY I PERSPEKTYWY

- / Umacnianie pozycji na rynku
- / Dalsza dywersyfikacja działalności Grupy
- / Sukcesywne zmniejszanie zadłużenia
- / Zwiększony dochód z obszarów:  
deweloperskiego, inżynieryjno-drogowego  
i najmu
- / Rozwój współpracy i działalności na rynku  
wschodnim





## KURS AKCJI MRB 01.01.2017 VS 01.01.2018

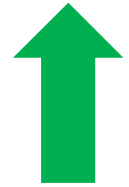


**41,98%**  
Zmiana RdR



## KURS AKCJI JHM 01.01.2017 VS 01.01.2018

Max. 2,05 zł (17-08-02)



**66,39%**  
Zmiana RdR



DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ