

Strategia firmy

na lata 2024-2028

 **DEVELIA**



Agenda

- Elementy i cele strategii
- Develia w kontekście rynkowym
- Strategia



Elementy i cele strategii

Celem dokumentu jest wskazanie potencjału rozwoju spółki Develia na bazie analizy spółki, rynku i konkurencji. W opracowaniu zostały wskazane cele długoterminowe i potencjał budowania wartości dla akcjonariuszy do 2028 r.

Główne elementy strategii to:

- Utrzymanie skupienia zasobów spółki na dynamicznym rozwoju szeroko pojętego rynku mieszkaniowego, w tym dalsze umacnianie pozycji na obecnych rynkach regionalnych z opcją wejścia na wybrane nowe rynki z preferencją poprzez partnerstwa lub M&A
- Podstawowym segmentem w ramach działalności mieszkaniowej będzie nadal segment popularny z zamiarem wyraźnego podkreślenia wartości dodanej produktu poprzez zastosowanie proekologicznych rozwiązań, funkcjonalność, nowoczesność i harmonijne wpisanie się w otoczenie. W portfolio znajdą się także starannie wyselekcjonowane inwestycje w segmencie średniej klasy oraz premium, aby zaoferować różnorodność wyboru i odpowiedzieć na szeroki wachlarz potrzeb rynkowych
- Rozbudowa kompetencji w perspektywnym segmencie PRS/PBSA (mieszkania na wynajem oraz akademiki) z opcją aktywnego uczestnictwa operacyjnego w budowie i zarządzania platformą PRS/PBSA
- Dokończenie procesu dezinwestycji posiadanych w bilansie aktywów w segmencie biurowym i handlowym oraz projektu Malin

Celem naszej strategii rozwoju jest podniesienie wartości przedsiębiorstwa oraz zwiększenie potencjału dywidendowego z równoczesnym zapewnieniem dynamicznego rozwoju w perspektywie lat 2024-2028.

Założone cele to:

- Zwiększenie udziału w rynku mieszkaniowym do 7-8% na obecnych rynkach działalności
- Wzrost sprzedaży mieszkań > 11% rocznie (CAGR) w latach 2024-2028
- Osiągnięcie rocznej sprzedaży ponad 4 500 lokali
- Zwiększenie bazy banku gruntów dla dalszego rozwoju
- Rozwój w obszarze PRS jako elementu dywersyfikacji działalności
- Zakończenie dezinwestycji w sektorze komercyjnym
- Zapewnienie atrakcyjnych zwrotów na kapitale na poziomie Grupy
- Wypracowanie dywidend na poziomie 1,35 mld w okresie lat 2024-2028, czyli 75% skorygowanego zysku netto

Zarząd



Paweł Ruszczak, Wiceprezes Zarządu

Paweł Ruszczak jest absolwentem Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Specjalizuje się w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw. Z branżą deweloperską jest związany od ponad 15 lat, pracował m.in. jako Dyrektor finansowy w Orco Poland, polskiej spółce Orco Property Group oraz Dyrektor Finansowy i Członek Zarządu Archicom.

Andrzej Oślizło, Prezes Zarządu

Andrzej Oślizło jest absolwentem Akademii Ekonomicznej w Katowicach (kierunek Ekonomia) oraz Politechniki Śląskiej w Gliwicach (kierunek Informatyka). Ukończył studia MBA na European University w Montreux w Szwajcarii. Od ponad dwudziestu lat zarządza przedsiębiorstwami biznesowymi. Specjalizuje się w zarządzaniu przedsiębiorstwem, inwestycjach, fuzjach i przejęciach, a także strategiach i rozwoju biznesu. W swojej karierze z sukcesem pełnił funkcję prezesa i członka zarządu spółek z branż: ICT, TSL, lotniczej, finansów i bankowości (m.in. Schenker, LOT, Aviva, Expander Advisors, Burietta - Grupa Inelo). Jego doświadczenie zawodowe obejmuje także współpracę z funduszami Private Equity.



Mariusz Poławski, Wiceprezes Zarządu

Mariusz Poławski jest absolwentem Uniwersytetu Warszawskiego (kierunek Zarządzanie). Skończył również kursy dotyczące ekonomiki projektów, zarządzania, psychologii przywództwa i nadzoru właścicielskiego. Posiada blisko 20-letnie doświadczenie na stanowiskach menedżerskich. Od 2003 r. związany był z grupą kapitałową Marvipol pełniąc funkcję dyrektora zarządzającego, dyrektora operacyjnego, członka zarządu oraz wiceprezesa zarządu. Przez ostatnie 7 lat odpowiadał przede wszystkim za sektor mieszkaniowy i magazynowy, w tym m.in. za szeroko pojętą realizację i komercjalizację projektów deweloperskich. Członek zarządu warszawskiego i wrocławskiego oddziału PZFD.



1. Develia w kontekście rynkowym



Realizacja strategii 2021-2025

TOP 5
deweloperów
mieszkaniowych
w Polsce

Wsparcie rozwoju
poprzez transakcje
M&A oraz
partnerstwa



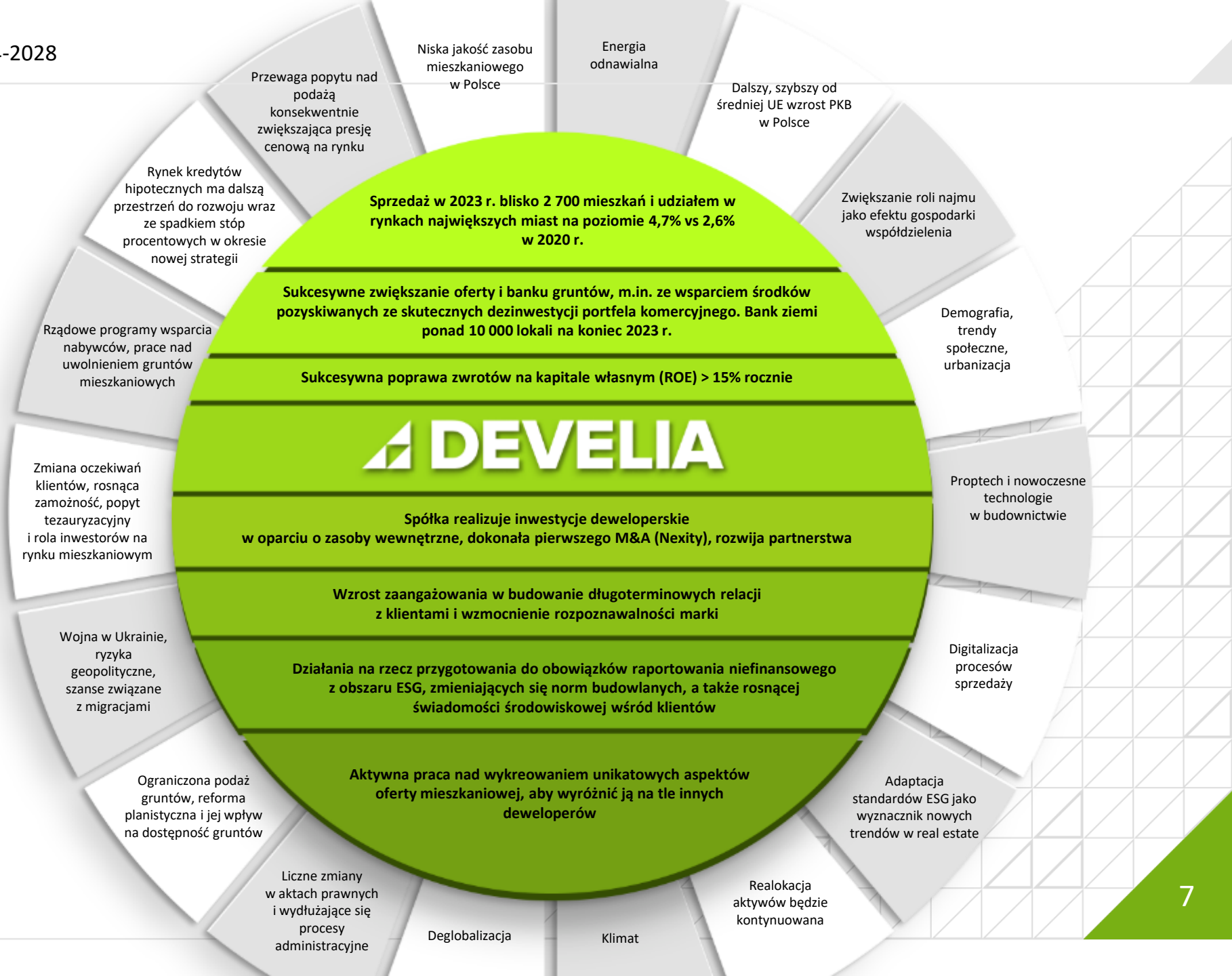
DEVELIA

Spółka ma
całościowy
poziom zadłużenia
poniżej benchmarków
branży

Rynkowy poziom
rentowności dzięki
efektywnej
działalności w wielu
lokalizacjach

- Develia jest w czołówce deweloperów mieszkaniowych w Polsce. Zgodnie z przyjętą strategią istotnie zwiększyła skalę działania z ok. 1 400 mieszkań rocznie w 2020 r. do blisko 2 700 w 2023 r., co pozwoliło na wejście do Top 5. Osiągnięcie celu sprzedażowego wyznaczonego w strategii na lata 2021-2025 jest spodziewane na rok przed planowanym terminem
- W celu realizacji celów sprzedażowych strategia zakładała uzupełnienie oferty i banku gruntów przy utrzymaniu wskaźnika dług netto/kapitały własne poniżej 0,5
- Istotny wzrost udziału w rynku mieszkaniowym z 2,6% w 2020 r. do 4,7% w 2023 r. na obecnych rynkach działalności
- Przeprowadzono dezinwestycje w segmencie komercyjnym, w tym sprzedaż budynków Sky Tower i Wola Retro w trudnym otoczeniu rynkowym oraz zainwestowano pozyskany kapitał w segment mieszkaniowy. Istotnie poprawiono efektywność działania – ROE ok. 18% vs 7% w 2020 r.
- Mimo istotnego wzrostu skali działania oraz budowania banku gruntów spółka dzieliła się zyskiem z akcjonariuszami – dividend yield w okresie strategii ok. 11%. Bank gruntów i oferta na koniec 2023 r. to ponad 12,5 tys. lokali vs 8,6 tys. mieszkań na koniec 2020 r.
- Spółka potwierdziła, że ma zasoby i know-how do wspierania rozwoju transakcjami M&A (zakup polskich spółek Nexity) oraz partnerstwami (np. JV z Grupo Lar Polska oraz Hillwood Polska)
- Zespół zrealizuje cele strategiczne strategii na lata 2021-2025 jeden rok przed okresem jej obowiązywania

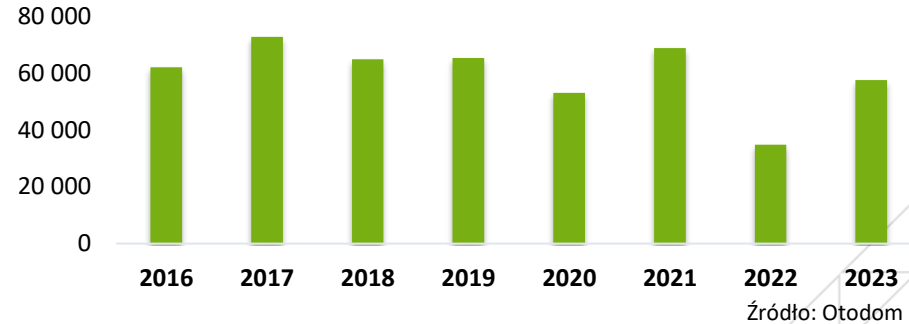
Kontekst



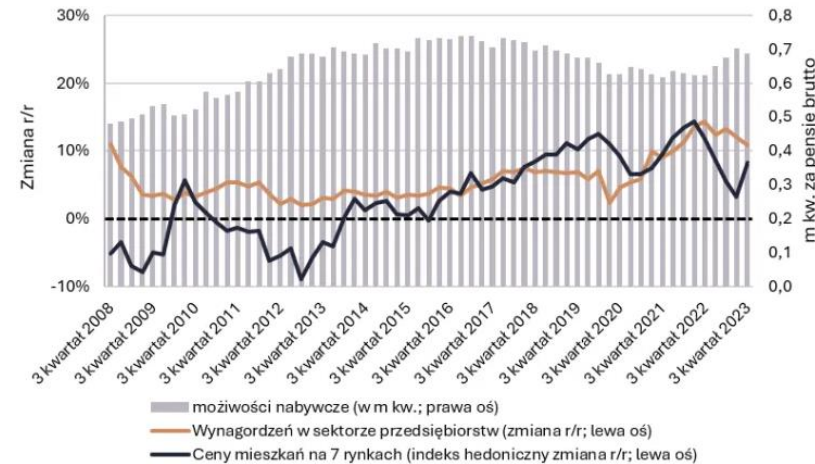
Perspektywy rynku mieszkaniowego

- Skala – rynek 7 miast pokrywający 60 tys. mieszkań w skali roku przy niezwykle dużym rozdrobieniu na rynkach lokalnych
- Wielkość produkcji – 3 mln m kw. mieszkań deweloperskich rocznie dla wskazanych głównych rynków
- Wartość obrotu rynku deweloperskiego (7 miast) – 36 mld PLN (przy średniej cenie 12 000 PLN netto)
- Mimo rosnącego wzrostu zadłużenia poziom zalewarowania gospodarstw domowych jest niski, co ze wzrostem średniego wynagrodzenia pozostawia przestrzeń w gospodarstwach domowych
- Kluczowe elementy rozwoju w kontekście budowanie udziałów w rynku:
 - Pipeline gruntów zakupionych, zabezpieczenie gruntów po rozsądnych cenach, czas przygotowania gruntów do wprowadzenia do oferty
 - Konsolidacje na rynku nieruchomości
 - Zapewnienie stabilnych źródeł finansowania pozabilansowego

Wielkość rocznej sprzedaży na rynkach 7 miast Polski, szt.



Zmiany płac i cen mieszkań w ostatnich latach



Opracowanie HREIT na podstawie danych NBP i GUS

Zmiany płac i cen mieszkań w ostatnich latach / HREIT - Heritage Real Estate Investment Trust

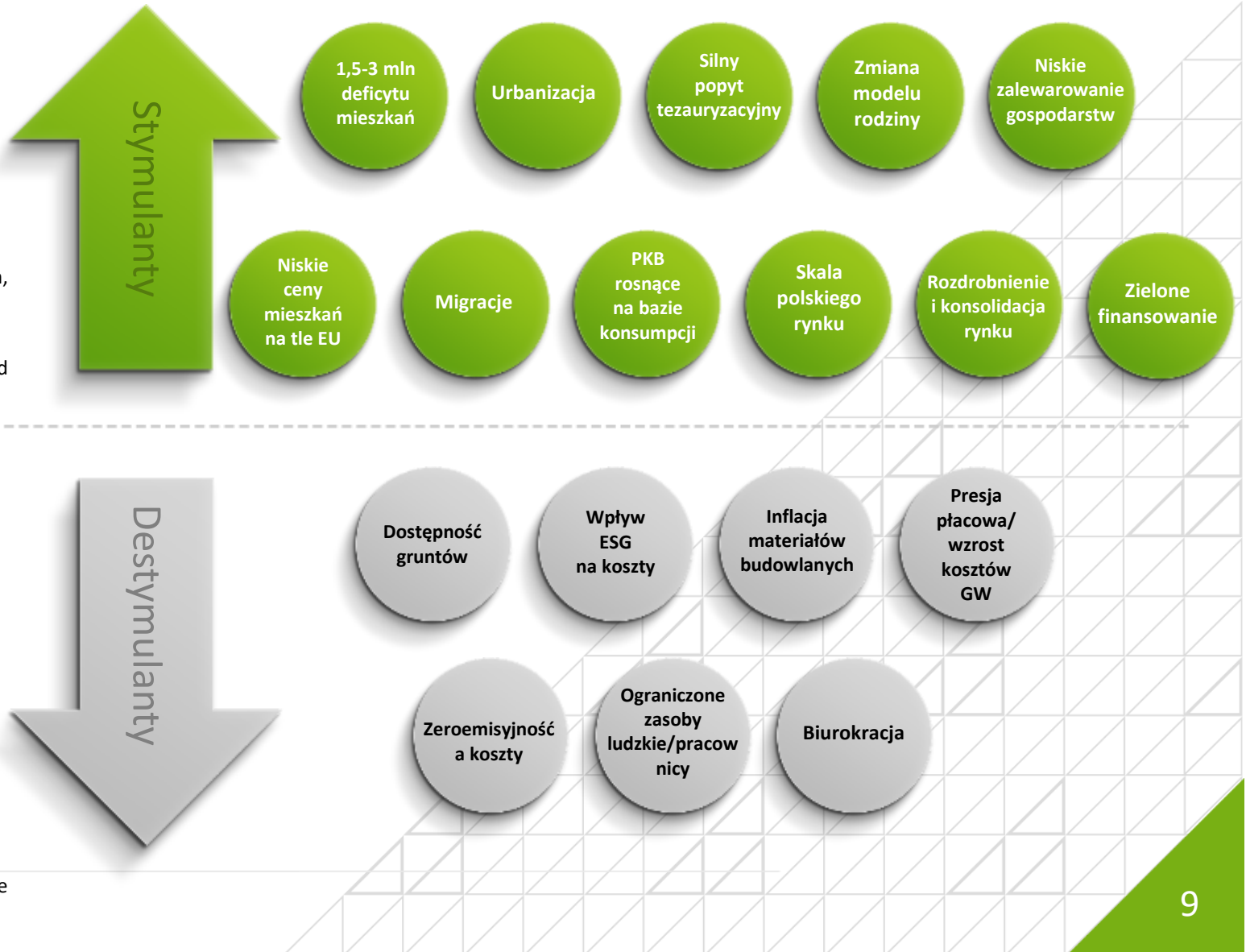
Perspektywy rynku mieszkaniowego do 2030

Mocne fundamenty rynku

- **Ekonomia** – mieszkania tanie w relacji do zarobków/cen w EU, spadające stopy procentowe, rządowe programy wspierające popyt i podaż na rynku, Polska doganiająca zachodnią Europę, rosnąca siła nabywcza
- **Demografia** – spadek liczby ludności nieobejmujący dużych ośrodków miejskich, wzrost urbanizacji, wzrost znaczenia migracji zagranicznych do Polski, wojna w Ukrainie – napływ Ukraińców do Polski
- **Zasoby** – niska jakość istniejącego zasobu, deficyt mieszkaniowy w zależności od szacunków 1,5 do 3 mln mieszkań, słabe wskaźniki na tle EU z tendencją do wyrównania
- **Budownictwo** – Polska 4 największym mieszkaniowym rynkiem budowlanym w Europie

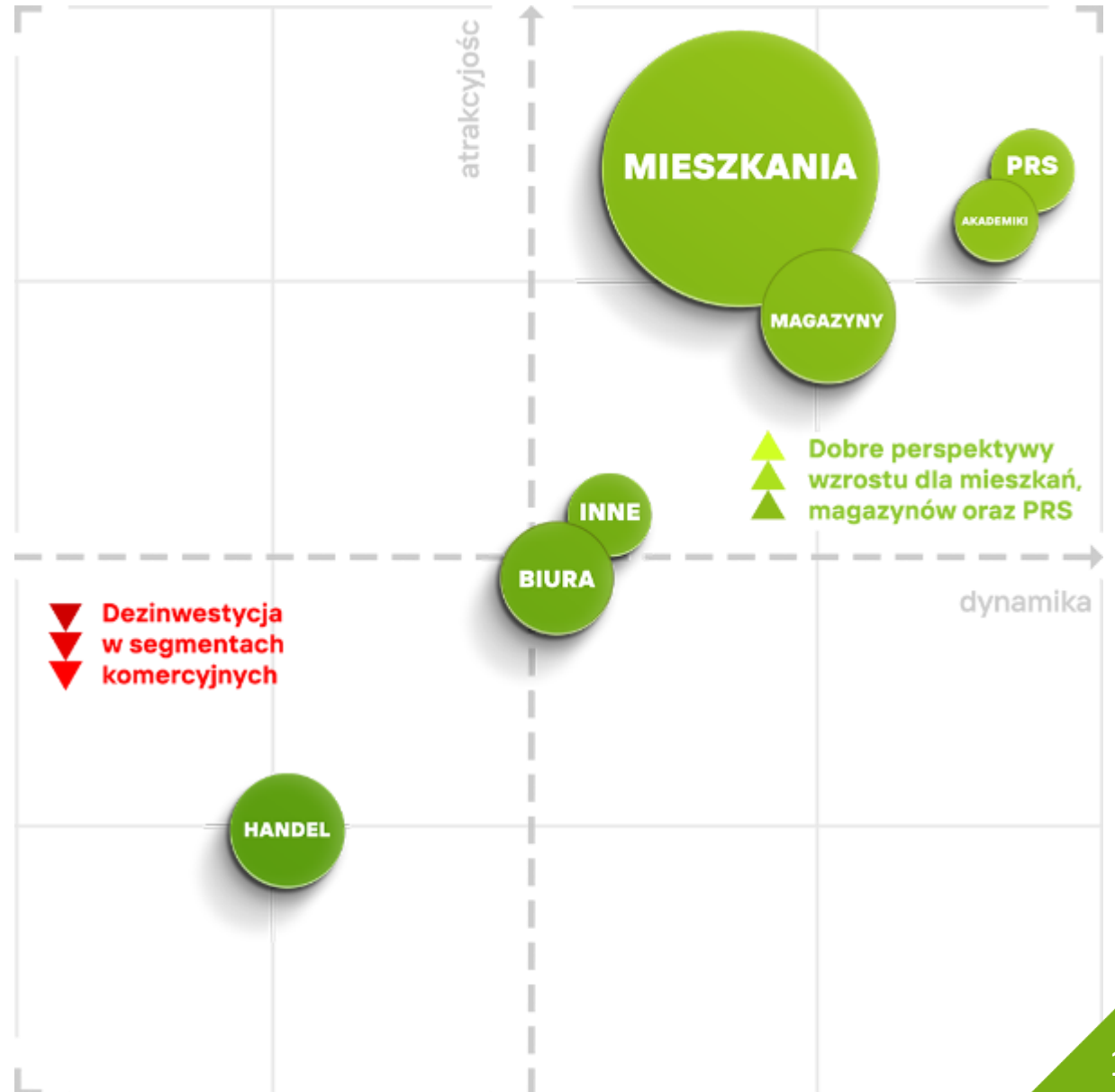
Większe szanse/Rynkowe ryzyka

- **Grunty** – mała podaż, brak perspektyw do masowego uwolnienia gruntów w tym okresie strategii
- **Zmiany planistyczne** – wpływ na dostępność i ceny gruntów
- **Inflacja** – presje płacowe/ryzyka kosztów GW
- **Zeroemisyjność** – wpływ na koszty budowy
- **Kredyty** – na tle EU wciąż niskie zalewarowanie sektora residential, duży udział zakupów gotówkowych
- **Zasoby ludzkie** – deficyt dobrych pracowników na rynku pracy
- **Zielone finansowanie** – potencjalnie tańsze finansowanie dłużne spółki i zielone kredyty hipoteczne dla konsumentów



Dynamika i atrakcyjność segmentów

- **Segment mieszkaniowy** – przewaga popytu nad podażą (luka mieszkaniowa na ok. 1,5 mln mieszkań), dobre perspektywy rozwojowe do 2028 r., kontynuacja polityki wspierania popytu będzie oddziaływać pozytywnie na ceny mieszkań i zdolność kredytową, transfer kapitału z lokat do sektora nieruchomości jako tezauryzacja (bezpieczna przystań). Plany uwolnienia gruntów sektora publicznego
- **Magazyny** - rynek magazynowy to obecnie jeden z nielicznych segmentów rynku komercyjnego z dobrymi perspektywami dalszego wzrostu popytu na nowoczesne magazyny, sortownie i paczkomaty, dzięki rozwojowi sektora logistyki i dywersyfikacji łańcuchów dostaw
- **PRS** – początkowa faza rozwoju sektora w Polsce z szansą na szybki wzrost, potencjalne zainteresowanie zachodnich funduszy, lecz także ich rosnące oczekiwania w zakresie ESG, szansa na powtarzalny przychód po ustabilizowaniu się stóp procentowych w Europie
- **Akademiki** – nowy segment z dużym potencjałem dający możliwość zagospodarowywania małych działek usługowych. Aktywo wysoce pożądane obecnie przez fundusze inwestycyjne głównie ze względu na brak regulacji czynszów na rynkach zachodnioeuropejskich
- **Handel** - dalsze przesuwanie się kanałów dystrybucji do Internetu kosztem tradycyjnego handlu. Trend zamykania nierentownych obiektów – transformacja w kierunku mieszkaniowym
- **Biura** – regres spowodowany przez Covid, zwiększenie roli pracy zdalnej, szukanie oszczędności w najmie



2. Strategia



WIZJA:

Będziemy liderem rynku mieszkaniowego w Polsce.



ROZSZERZENIE WIZJI:

Tworzymy przestrzeń do życia. Jesteśmy pracodawcą i deweloperem pierwszego wyboru. Naszym inwestorom dostarczamy atrakcyjne stopy zwrotu.

Naszym priorytetem jest zaspokajanie potrzeb klientów indywidualnych poszukujących mieszkań dla własnych potrzeb, jak i z myślą o inwestycji. Chcemy zwiększać udziały rynkowe i tym samym umacniać pozycję na obecnych rynkach. Nie wykluczamy wejścia na kolejne rynki dużych miast.

W celu osiągnięcia pozycji lidera będziemy uzupełniać podstawową działalność partnerstwami oraz pozostajemy otwarci na dalsze M&A.



Zamierzamy zwiększyć kompetencje i rozwinąć się w segmencie PRS (mieszkania na wynajem i akademiki) jako dywersyfikacja i uzupełnienie podstawowej działalności.

Preferowana opcja to aktywny udział w budowie i zarządzaniu platformą PRS lub partnerstwo z jednym z wybranych graczy strategicznych w tym segmencie.

Źródłem finansowania będą m.in. pozyskiwane środki z dokończenia dezynwestycji w obszarze biurowo-handlowym.

MISJA:

Tworzymy miejsca, w których chcemy żyć.

Zaspokajamy potrzeby mieszkaniowe w największych miastach w Polsce poprzez dostarczanie mieszkań na sprzedaż i wynajem dla nabywców indywidualnych oraz inwestorów.

Chcemy oferować atrakcyjny produkt oraz usługę dla szerokiego rynku, uwzględniając aspekty ESG. Satysfakcja klientów oraz jakość naszych produktów jest dla nas ważna, co będzie wspierała coraz bardziej rozpoznawalna marka. Analizujemy również potencjał biznesowy segmentu zielonych, niskoemisyjnych mieszkań.

Działania operacyjne będą wspomagane nowoczesnym IT oraz otwartością na innowacje, jak m.in. AI.

Istotne będą dla nas także praca zespołowa i dążenie do ciągłego rozwoju.

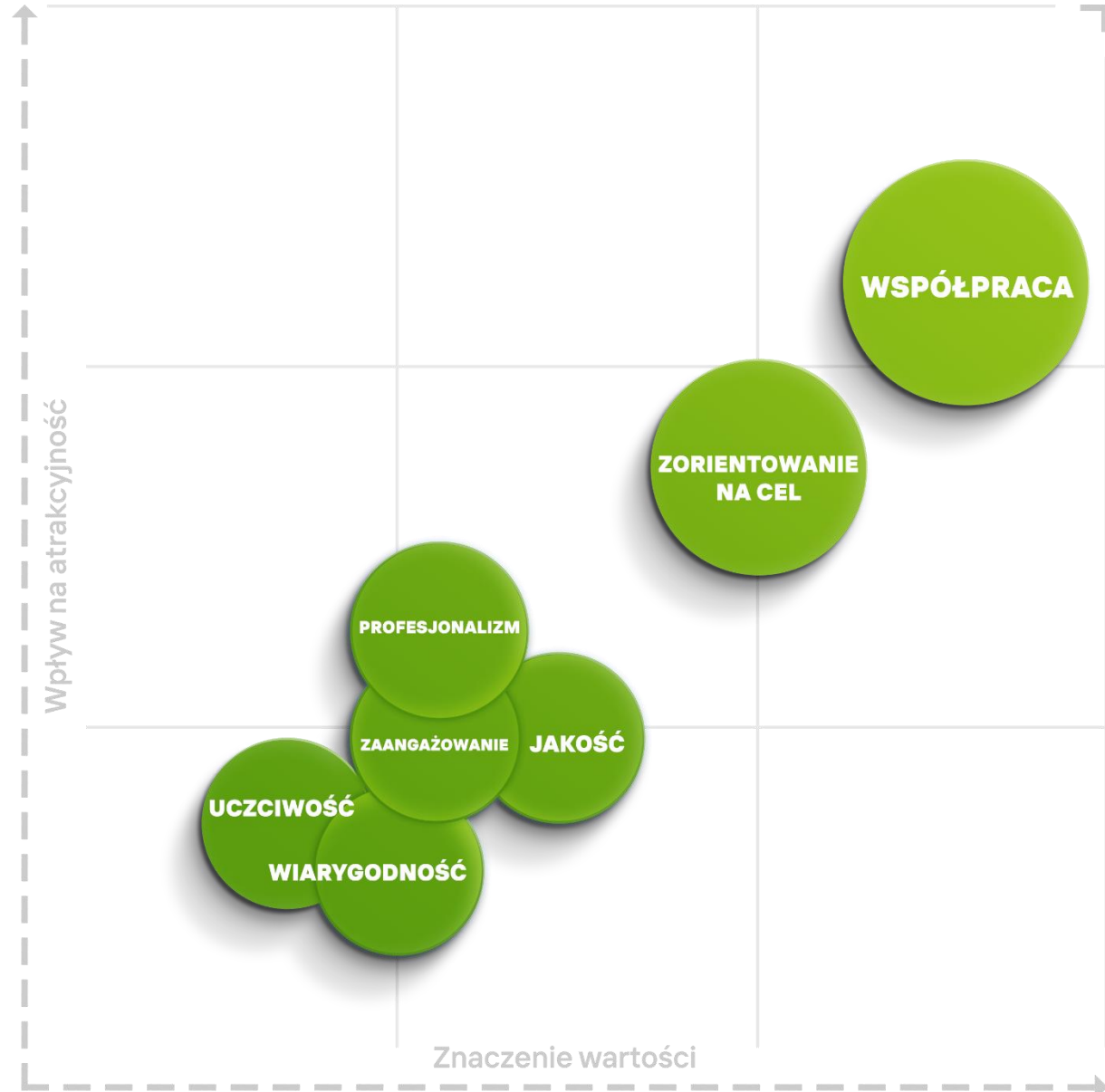


Zarządzanie i wartości

Strategia i styl zarządzania spółką są nakierowane na wzrost wartości oraz osiągnięcie celów.

Istotna w tym jest **kultura organizacyjna**, którą budujemy od kilku lat.

- **Komunikacja, współpraca oraz zaangażowany i zmotywowany zespół** to kluczowe wartości naszej spółki
- Koncentrujemy się na tym, by nasze działania były **transparentne**, a realizowane produkty charakteryzowała **wysoka jakość**
- Budujemy naszą **wiarygodność** poprzez stosowanie **uczciwych praktyk i w pełni profesjonalne** podejście do wszystkich grup interesariuszy
- Dysponujemy **zespołem o wszechstronnych kompetencjach**, które pozwolą umocnić pozycję spółki na rynku



Strategia – cele długoterminowe

1

Dalsze istotne zwiększanie skali działania w segmencie mieszkania na sprzedaż do poziomu sprzedaży 4 500 mieszkań w 2028 r.

2

Systematyczne uzupełnianie i zabezpieczenie banku gruntów zapewniającego średnio ponad 4-letnią sprzedaż mieszkań. Zwiększanie bazy gruntów zabezpieczanych warunkowo

3

Kontynuacja rozwoju biznesu poprzez nawiązywanie partnerstw oraz transakcje M&A

4

Dywersyfikacja działalności w wyniku realizacji projektów PRS oraz akademików

5

Rozwój własnego wykonawstwa w ramach grupy kapitałowej

6

Zwiększenie rozpoznawalności i świadomości marki oraz aktywna budowa marki atrakcyjnego pracodawcy

7

Wdrożenie strategii ESG, w tym raportowanie i operacjonalizacja planu ograniczenia emisji, i modelowych rozwiązań w tym zakresie w budownictwie mieszkaniowym

8

Zakończenie dezinwestycji aktywów komercyjnych

Cele na 2024 rok

1

Sprzedaż umowami deweloperskimi i przedwstępnyymi
2 900 - 3 100 lokali

4

Arkady Wrocławskie

Przygotowanie budynku do sprzedaży w 2025 r.

2

Przekazania lokali mieszkalnych
2 700 - 2 900 lokali

5

Dalsze prowadzenie negocjacji z inwestorami instytucjonalnymi w segmencie living – zawarcie umowy na realizację minimum jednego projektu

3

Wprowadzenie do oferty i rozpoczęcie budowy
3 500 - 3 700 lokali

Strategia – działania operacyjne

WZROST ORGANICZNY NA BAZIE OBECNEGO MODELU

Umocnienie pozycji na obecnych rynkach

- Sukcesywne zwiększanie banku gruntów
- Inwestycje JV z właścicielami gruntów
- Rozwój relacji z partnerami zewnętrznymi, w tym samorządami

Ekspansja geograficzna

- Wejście poza obszary granic administracyjnych największych miast
- Wejście na 1-2 rynki mniejszych miast (partnerstwo, M&A)

Nowe produkty powiązane

- Nowoczesny, ustandaryzowany produkt mieszkaniowy
- Kompleksowa obsługa klientów (kredyt, wykończenia, zarządzanie najmem, inne)
- Produkt inwestycyjny, np. skomercjalizowane lokale mieszkalne/usługowe powstałe w trakcie inwestycji

PRS / Akademiki

- Realizacja inwestycji w formułach JV, forward sale/purchase i/lub na własny bilans w oparciu o bank ziemi

DODATKOWE SZANSE NA ROZWÓJ I WZROST

Dezinvestycje

- Malin – doprowadzenie do rozpoczęcia procesu wyjścia z inwestycji poprzez development
- Sprzedaż Arkad Wrocławskich
- Dezinvestycja projektu Kolejowa

Platforma wynajmu

- Rozwój platformy z partnerem kapitałowym. Budowa portfela mieszkań/akademików na wynajem z opcją wyjścia po okresie 5-6 lat
- Połączenie korzyści dywersyfikacji, poprawy efektywności i zwiększenia skali

Partnerstwo w mieszkaniach na sprzedaż

- Pozyskanie partnera do dodatkowego modelu finansowania inwestycji
- Możliwość znaczącego wzrostu produkcji przy ograniczonym budżecie zakupowym gruntów
- Wyższe oczekiwane zwroty na kapitale

Wsparcie przez M&A i land development

Zakup pod kątem banku gruntów, rozwoju geograficznego i synergii kosztowych

- M&A jako sposób do szybszego wejścia na nowy rynek
- M&A jako umocnienie pozycji na obecnych rynkach
- M&A mogą poprawić mnożniki uzyskiwane na poziomie spółki z uwagi na zwiększanie skali
- Land Development dostarcza dodatkową ilość gruntów inwestycyjnych dla spółki, umożliwiając jednocześnie realizację marży na częściowej sprzedaży samego gruntu do podmiotów trzecich

Podstawowe obszary działań operacyjnych

Wzrost sprzedaży mieszkań / Zakup nowych gruntów



- Koncentracja na umacnianiu pozycji na kluczowych, obecnych rynkach (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań, Łódź, Katowice)
- Usprawnienie i zastosowanie innowacyjnych narzędzi do wzmacniania procesu sprzedaży
- Analiza miast pod kątem M&A
Zwiększenie skali zakupów w organizacji, aby zapewnić podstawy silnego wzrostu
- Rozwój Develia Land Development
 - Zwiększenie udziału umów przedwstępnych i warunkowych
 - Projekty na zasadzie partnerstw

Efektywność sprzedaży i marketingu/PR



- Zwiększenie jakości obsługi i satysfakcji klienta
- Działania budujące długoterminne relacje z klientami
- Zwiększenie digitalizacji procesu sprzedaży
Wprowadzenie i wykorzystywanie nowoczesnych narzędzi wspierających sprzedaż
 - Strategia marki
 - Aktywna promocja marki

Projektowanie, realizacja i automatyzacja procesów, ESG



- Własne wykonawstwo
Standaryzacja, nowa jakość, uwzględnienie nowoczesnych technologii, prefabrykacji, rozwiązań ekologicznych i proklienckich
- Wprowadzenie procedur, standardowych procesów
Usprawnienie procesu projektowego, zmian lokatorskich i usuwania usterek
- Dostosowanie modelu operacyjnego spółki do obowiązków i szans wynikających z ESG wraz z budową zespołu odpowiedzialnego za kwestie ESG
- Zwiększenie efektywności organizacji w oparciu o nowoczesne narzędzia IT i poprawę systemu zarządzania spółką

Dywersyfikacja działalności, partnerstwa, platformy, M&A



- Rozwój projektów PRS oraz akademików
- Przygotowanie platformy do obsługi najmu PRS
- Rozwój poprzez nawiązywanie partnerstw i transakcje M&A

Aktywa - charakterystyka

Większość projektów mieszkaniowych prowadzonych przez spółkę pod względem standardu znajduje się w segmencie popularnym.

Spółka ze względu na posiadane grunty realizuje także inwestycje w segmencie podwyższonym.

Głównymi atutami są:

dobra jakość, funkcjonalność, nowoczesność, ekologia,
atrakcyjna lokalizacja, kompaktowe układy

Develia posiada również zdywersyfikowany bank gruntów.

Aktywa mieszkaniowe na 31.12.2023 r. to 2 436 mln PLN, a nieruchomości inwestycyjne oraz aktywa przeznaczone do sprzedaży to 342 mln PLN.

W ramach segmentu mieszkaniowego na koniec 2023 r. w ofercie spółki znajdowało się 2 651 lokali, a w banku gruntów ponad 10 000 lokali.

Bank gruntów w poszczególnych miastach (liczba lokali): ponad 3 500 Warszawa, blisko 1 700 Wrocław, blisko 2 700 Kraków, blisko 1 300 Gdańsk, blisko 300 Łódź, blisko 200 Katowice i blisko 700 Poznań.



Aktywa – rozszerzenie produktu

Dostosowując portfel nieruchomości mieszkaniowych do aktualnych oczekiwań nabywców, spółka rozwija nowe produkty i będzie dążyć do uwzględniania aspektów ESG oraz wykorzystywania poniższych rozwiązań:

W OBSZARZE E

- Inteligentny system zarządzania budynkiem
- Kolektory słoneczne
- Pompy ciepła
- Wentylacja z odzyskiem ciepła
- Podwyższona izolacja
- Parkingi przystosowane do pojazdów elektrycznych
- Elektryczne rolety zewnętrzne
- Wykorzystywanie OZE podczas budowy
- Oświetlenie LED
- Zielone dachy

W OBSZARZE S

- Zielone dziedzińce i wysoka roślinność
- Stojaki na rowery/rowerownie
- Ograniczenie ruchu kołowego
- Udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami
- Paczkomaty
- Atrakcyjne place zabaw
- Tężnie solankowe
- Inkluzywność uwzględniona w zagospodarowaniu terenu

W OBSZARZE G

- Raportowanie emisji
- Zarządzanie zużyciem energii przez mieszkańców osiedli



Aktywa – osiedla mieszkaniowe (*)



Aleje Praskie

Warszawa, Praga-Południe

- w sprzedaży: 269
- w przygotowaniu: 1 226



Ceglana Park

Katowice, Brynów

- w sprzedaży: 337
- w przygotowaniu: 197



Centralna Park

Kraków, Czyżyny

- w sprzedaży: 16
- w przygotowaniu: 2107



Malta Point

Poznań, Rataje

- w sprzedaży: 107



Przemyska Vita

Gdańsk, Ujeścisko – Łostowice

- w sprzedaży: 95
- w przygotowaniu: 256



Bochenka Vita

Kraków, Podgórze Duchackie

- w sprzedaży: 94



Orawska

Wrocław, Krzyki

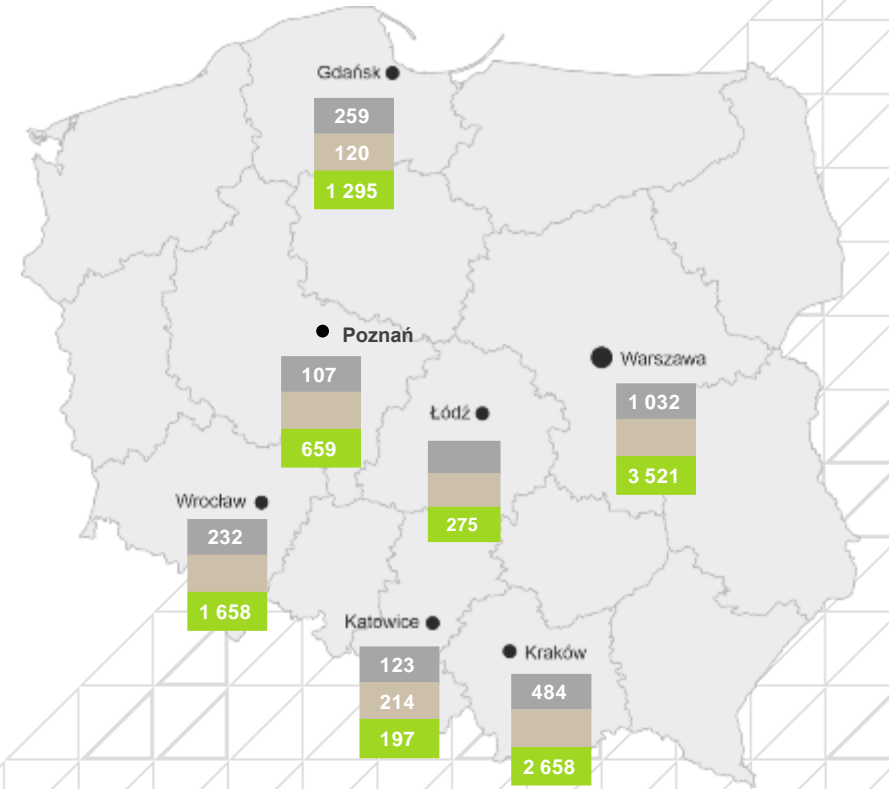
- w sprzedaży: 101
- w przygotowaniu: 410



pozostałe inwestycje w 6 miastach

- w sprzedaży: 1 552
- w przygotowaniu: 6 593

Obecny bank gruntów daje spóść fundament do osiągnięcia sprzedaży na poziomie 2 800-3 100 lokali, a założony plan rozwoju zakłada wzrost sprzedaży do 4 500 lokali, stąd istotne jest zabezpieczenie i rozbudowa banku gruntów do około 15 800 lokali w 2028 r.



Lokale w ofercie z rozpoczętą budową i zrealizowane	2 237
Lokale w ofercie bez rozpoczętej budowy	334
Lokale w banku gruntów 31.12.2023	10 263

(*) bez JV Grupa Lar oraz segmentu PRS

Aktywa



Obiekt komercyjny

Arkady Wrocławskie

- Powierzchnia najmu: 38 439 m²
- **W 12.2023 r. zawarto przedwstępną umowę sprzedaży nieruchomości**
- GAV 194,8 mPLN, NAV 144,6 mPLN



Grunt inwestycyjny

Malin, 169 ha powierzchni

- Podpisanie w styczniu 2023 r. umowy JV dotyczącej zamiaru wspólnej inwestycji polegającej na realizacji parku logistycznego wraz z niezbędną infrastrukturą techniczną oraz drogową. Szacowany przychód będzie istotnie wyższy od obecnej wartości nieruchomości w księgach. Zaangażowanie Develii w umowie JV na poziomie 25%
- Nabycie warunkowe gruntu uzależnione od zmiany studium i uchwalenia MPZP
- Planowana łączna wartość całego projektu przekroczy 1,5 mld PLN, a zakończenie całej inwestycji planowane jest w ciągu 6 lat od zmiany przeznaczenia nieruchomości



Grunt inwestycyjny

Wrocław, ul. Kolejowa

- 5 428 m² powierzchni gruntu
- W maju 2023 r. uzyskano PnB na budowę budynku biurowo-hotelowego z częścią handlowo-usługową
- Planowana łączna powierzchnia użytkowa dla kompleksu prawie 24,8 tys. m²
- Planujemy sprzedaż projektu, a alternatywnie przekształcenie projektu w kierunku PRS/akademik

Nowe spółki

DEVELIA

LAND DEVELOPMENT

- Zakupy gruntów wymagać będą proaktywnego działania skupiającego się na nowych trendach, w tym przekształcania obszarów i nadawania im nowej funkcji oraz projektach o mocno złożonej strukturze formalnej i prawnej. Działania te powinny również uwzględniać szeroko pojętą współpracę z sektorem publicznym (PPP itp.)
- Realizacja Zintegrowanych Planów Inwestycyjnych, zastosowania specustawy mieszkaniowej, inwestycji dla terenów przemysłowych czy przekształcania obszarów o innej funkcji
- Projekty o długofalowym okresie przygotowawczym, które w okresie strategii będą dostarczać wieloetapowych inwestycji dla spółki
- DLD odpowiada za przygotowanie partnerstw/projektów joint venture oraz wsparcia i analiz w zakresie M&A
- Dla wieloetapowych projektów dopuszczalna formułą jest zbycie części gruntów po wzroście ich wartości
- Poprawa zwrotów z inwestycji (IRR) poprzez warunkowe nabywania i zaliczkowanie gruntów

DEVELIA

CONSTRUCTION

- Dalszy rozwój działalności Develia Construction w oparciu o projekty inwestycyjne spółki – wzrost efektywności finansowej projektów realizowanych w tej formule przekładający się na wyższe marże na poziomie całej Grupy
- Stworzenie zespołu dostarczającego monitoring kosztów materiałów budowlanych i kosztów wykonawstwa (cost consultant dla całej Grupy)
- Wejście na kolejne rynki wykonawstwa (Trójmiasto)
- Prace nad nowymi technologiami zwiększającymi efektywność budowy: prefabrykacja, nowoczesne materiały, skracanie czasu budowy
- Zwiększenie kompetencji i stworzenie przewag w zakresie zamówień materiałów dla całej Grupy
- W przypadku realizacji akademików lub PRS na większą skalę wykorzystanie potencjału zamówień grupowych dla optymalizacji kosztów materiałów budowlanych, a w szczególności kosztów fit-out'u i sprzętów AGD czy białego montażu
- Budowa kompetencji w zakresie zarządzania procesem realizacji wykończenia mieszkań w przypadku uruchomienia platform/projektów PRS i akademików
- Wdrożenie metodyki LCA (Life Cycle Assessment) oraz analiza i optymalizacja śladu węglowego projektów

Główne KPI w okresie 2024-2028

Założeniem strategii jest maksymalizacja wartości spółki i jednocześnie zapewnienie Develii bazy pod dalszy rozwój.

1

Zwiększenie skali działania z blisko **2 700 do poziomu 4 500**(w 2028 r.) w segmencie mieszkaniowym, wzrost udziału **do 7-8%** na rynkach, na których działa spółka

4

Potencjał dywidendowy **ok. 1.350 mln PLN** wypracowany w latach 2024-2028

7

Projekt **Malin** – realizacja projektu magazynowego w ramach JV

2

Budżet na zakupy gruntów i M&A ponad **500 mln PLN** średniorocznie. Zwiększenie bazy gruntów zabezpieczonych warunkowo. Zbudowanie banku gruntów na **ok. 15 800 lokali** w 2028 r., uwzględniając grunty zabezpieczone warunkowo

5

Utrzymanie **bezpiecznej struktury finansowania** na poziomie benchmarków branży (dług netto/kapitały własne 0,20-0,40)

3

Dywersyfikacja działalności poprzez realizację projektów w segmencie **PRS i akademików** - **minimum 2 projekty** średniorocznie

6

Zakończenie **dezinwestycji aktywów segmentu komercyjnego** – Arkady Wrocławskie i Kolejowa

Develia S.A.

ul. Traugutta 45, 50-416 Wrocław

Nota (zastrzeżenie) prawne

Niniejsza prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych, zawiera jedynie informacje podsumowujące i nie ma wyczerpującego charakteru, ani nie jest przeznaczona do tego, by być jedyną i wyłączną podstawą jakiegokolwiek analizy lub oceny Spółki Develia S.A.

Prezentacja nie stanowi całościowej analizy finansowej lub handlowej spółki Develia S.A. ani Grupy Develia i nie może być rozumiana jako prognoza przyszłych wyników Develia S.A. lub Grupy Develia. Wszelkie informacje w niej zawarte, dotyczące ewentualnych oczekiwań co do przyszłych wyników finansowych, nie stanowią gwarancji czy zapewnienia, że zostaną takie osiągnięte w przyszłości. Faktyczne wyniki osiągnięte przez Develia S.A. lub Grupę Develia mogą w sposób istotny różnić się od wyników opisanych w niniejszym dokumencie. Przedstawione dane są w szczególności zależne od szeregu czynników, które mogą powodować, że faktyczne wyniki osiągnięte przez Develia S.A. lub Grupę Develia będą w sposób istotny różnić się od wyników i założeń zaprezentowanych w tym dokumencie.

Niniejsze opracowanie zostało przygotowane przez Zarząd Develia S.A. przy dołożeniu należytej staranności, jednakże nie wyklucza to pewnych nieścisłości lub uogólnień.

Develia S.A. nie przyjmuje również żadnej odpowiedzialności za ewentualne błędy, nieścisłości lub nieprawidłowości zawarte w niniejszym dokumencie. Wiele spośród czynników na bazie których poczynione zostały określone założenia pozostaje poza wiedzą, kontrolą i wpływem Spółki czy możliwością ich przewidzenia przez Spółkę.

Zarząd Develia S.A. nie składa również żadnych zapewnień (w sposób wyraźny lub dorozumiany) w zakresie informacji przedstawionych w niniejszym opracowaniu. Źródła, które zostały wykorzystane do przygotowania informacji, Develia S.A. uznaje za wiarygodne i dokładne, jednak nie ma żadnej gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny.

Niniejsze opracowanie nie stanowi również reklamy, ani oferty kupna bądź sprzedaży ani też oferty mającej na celu pozyskanie jakiegokolwiek oferty kupna lub sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych bądź instrumentów lub uczestnictwa w jakiegokolwiek przedsięwzięciu handlowym, a żadne postanowienia w nim zawarte nie będą stanowić podstawy żadnej umowy, zobowiązania lub decyzji inwestycyjnej, ani też nie należy na nim polegać w związku z jakąkolwiek umową, zobowiązaniem lub decyzją inwestycyjną.

Develia S.A. nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte na podstawie niniejszego opracowania, a ewentualna odpowiedzialność spoczywała będzie wyłącznie na korzystającym z tego opracowania na własne ryzyko.

