

List Prezesa Zarządu i Dyrektora Generalnego do Akcjonariuszy



Szanowni Akcjonariusze,

Na każdym kroku mierzymy się z wyzwaniami – w 2022 roku roczna stopa inflacji w Unii Europejskiej osiągnęła najwyższy w historii poziom 9,2%, wobec odnotowanego rok wcześniej odczytu 2,9%. Szok podażowy wynikał głównie z gwałtownego wzrostu cen ropy naftowej, gazu ziemnego i innych surowców. Skutki zbrojnej inwazji Rosji na Ukrainę były odczuwalne zarówno po stronie podaży, jak i popytu. Wzrost cen ropy naftowej, gazu ziemnego i żywności wywołał negatywny szok podażowy skutkujący wzrostem inflacji. Oczekiwane ograniczenie wydatków konsumpcyjnych i inwestycyjnych stanowi z kolei negatywny szok popytowy, który ma efekt deflacyjny. Nie wiemy jeszcze, które z tych zjawisk będzie miało szersze reperkusje i w jakiej perspektywie czasowej. W 2022 roku obserwowaliśmy gwałtowny wzrost inflacji przy niewielkim ograniczeniu ogólnej aktywności. Szok związany z wybuchem wojny nastąpił w czasie, gdy świat wciąż jeszcze borykał się ze skutkami wywołanymi pandemią. Rozdzielenie konsekwencji każdego z tych zdarzeń jest prawie niemożliwe, dlatego interpretacja związanych z nimi danych jest obciążona istotnym ryzykiem.

Chociaż zaczynam niniejszy list do akcjonariuszy od podsumowania wyzwań związanych z trudnym otoczeniem gospodarczym jestem dumny z naszych osiągnięć w 2022 roku. Zeszły rok był dla nas bardzo udany. Osiągnęliśmy doskonałe wyniki zarówno pod względem operacyjnym, jak i finansowym, dzięki bardzo dobrym wynikom wynajmu powierzchni magazynowej na rynkach na których jesteśmy obecni.. Nasze nowoczesne, świetnie zlokalizowane i zrównoważone ekologicznie magazyny cieszą się dużym popytem ze strony różnych grup najemców, wspieranym długoterminowymi czynnikami strukturalnymi. MLP Group posiada jeden z najlepszych i najnowocześniejszych portfeli magazynów przemysłowych o zasięgu europejskim, dzięki któremu jesteśmy w stanie obsługiwać regionalne i lokalne potrzeby klientów.









Zróznicowana baza najemców w połączeniu z pierwszorzędnym portfelem aktywów oraz doskonałym i dobrze zlokalizowanym bankiem ziemi daje nam znaczny potencjał do przyszłego rozwoju, który wzmacnia dodatkowo nasza znajomość branży, skupienie na potrzebach klienta, silną pozycję kapitałową. Podaż i dostępność nowoczesnej, zrównoważonej ekologicznie powierzchni magazynowej w lokalizacjach najbardziej poszukiwanych przez najemców w Europie jest nadal bardzo ograniczona. Wskaźniki pustostanów są na historycznie niskich poziomach, a podaż prawdopodobnie pozostanie ograniczona ze względu na obserwowany w ostatnim czasie wzrost kosztów finansowania.

Jesteśmy dobrze przygotowani na nadchodzący cykl koniunkturalny, ponieważ popyt ze strony najemców i wyniki z tytułu wynajmu nieruchomości w sektorach przemysłowym i logistycznym pozostają na bardzo wysokim poziomie i są wspierane przez pozytywne długoterminowe czynniki strukturalne i niewielką podaż. W 2022 roku odnotowaliśmy bezprecedensowy, dwucyfrowy wzrost czynszów, **który przełoży się na dobre wyniki w 2023 roku.**

Najważniejsze dane za rok 2022:

- **Wzrost wartości nieruchomości inwestycyjnych do 4,4 mld PLN (945 mln EUR), + 31% rdr**
- Wzrost wartości aktywów netto (NAV) do 2 498,0 mln PLN (532,6 mln EUR), + 37% rdr
- NAV na akcję 104,1 PLN (22,2 EUR), + 22% rdr
- EBITDA bez uwzględnienia aktualizacji wyceny na poziomie 135,1 mln PLN (28,8 mln EUR), + 47% rdr
- **Wartość środków z działalności operacyjnej (FFO) na poziomie 86,8 mln PLN (18,5 mln EUR), + 59% rdr**
- Zysk netto w kwocie 422,4 mln PLN (90,1 mln EUR), -12% rdr
- Umowy najmu w 2022 roku na ok. 235 tys. m²

Kluczowe wskaźniki wyników w 2022 roku na tle rynku

	Kraj	Wzrost <i>like-for-like</i>	Wzrost przychodów z najmu rdr	Wycena portfela rdr	LTV
		+10,0%	+31%	+30,0%	33%
		+4,5%	+35%	+33,0%	45%
		+6,7%	+19%	-11,0%	32%
		+4,0%	+14,6%	+9,6%	35%
		+4,3%	+2,4%	-2,0%	48%

Jakość i lokalizacja naszego portfela nieruchomości jest czynnikiem decydującym przy wyborze powierzchni magazynowo produkcyjnej, lecz w naszym DNA zakorzenione jest przekonanie, że wysoka jakość usług jest kluczem do utrzymania klientów, niskiego poziomu pustostanów i, co najważniejsze, wysokiego poziomu satysfakcji naszych najemców. W ciągu roku na bieżąco przeprowadzamy wśród najemców badania, których celem jest sprawna identyfikacja i wyeliminowanie ewentualnych problemów. **W 2022 roku przeprowadziliśmy rozmowy ze 160 najemcami – 93% z nich uznało MLPG za najbardziej profesjonalnego partnera biznesowego.** Stale współpracujemy dzieląc się doświadczeniem i dobrymi praktykami, tak aby wszyscy najemcy mogli korzystać z jak najlepszego wsparcia z naszej strony. Zarządzanie relacjami z klientem pomaga nam rozwijać długoterminową współpracę, która w niektórych wypadkach sięga ponad 20 lat. Wciąż uczymy się od naszych klientów i chcemy wiedzieć o nich więcej po to, by rozumieć ich potrzeby biznesowe, optymalizować świadczone usługi i wyróżniać się na tle konkurencji.

MLP GROUP – najważniejsze wydarzenia w 2022 roku

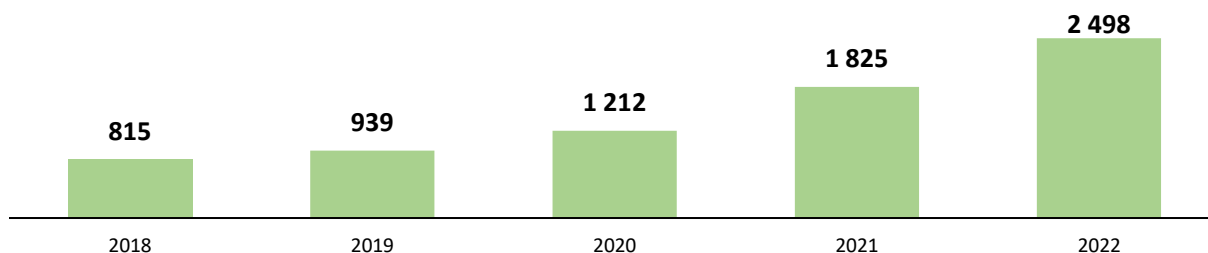
Wartość nieruchomości inwestycyjnych

Rok 2022 był dla nas niezwykle udany – kontynuowaliśmy naszą strategię wdrożoną w 2021 roku, jednak tym razem z dużo silniejszej pozycji kapitałowej niż w latach ubiegłych.

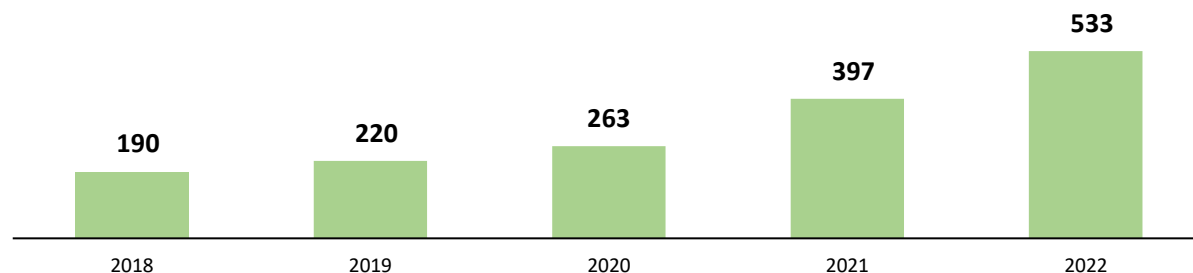
Pozostajemy na dobrej drodze do osiągnięcia celu strategicznego przyjętego w 2021 roku.

Wzrost wartości aktywów netto (NAV) do 2 498,0 mln PLN (532,6 mln EUR), + 37% rdr

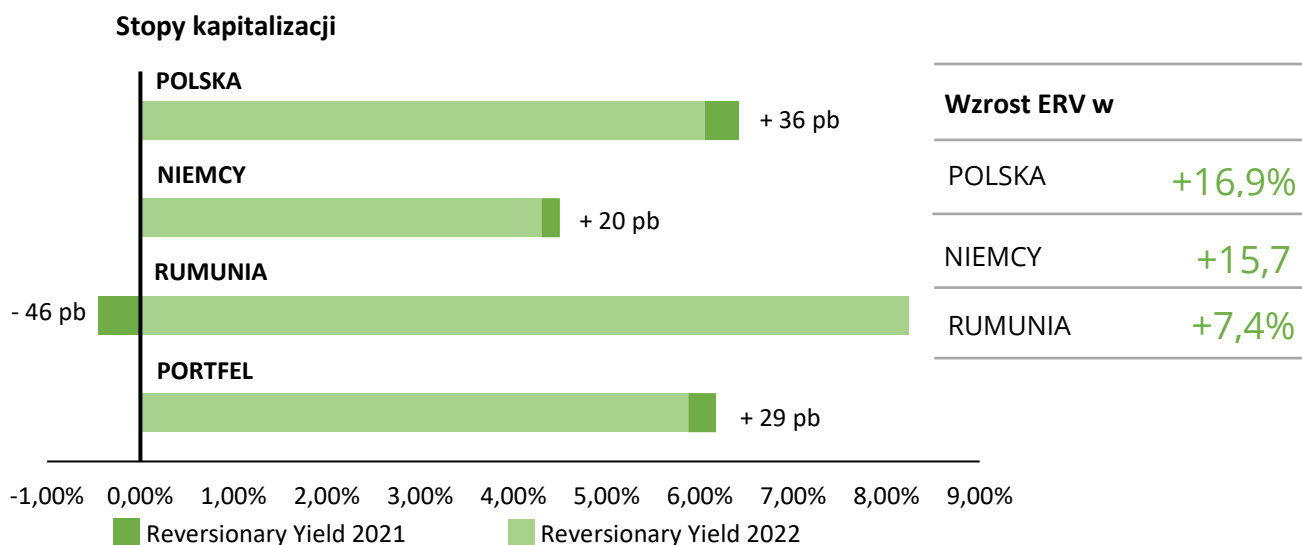
Wartość aktywów netto (w mln PLN)



Wartość aktywów netto (w mln EUR)



Wzrost stóp kapitalizacji istotnie ograniczony wyższymi rynkowymi stawkami najmu (ERV)



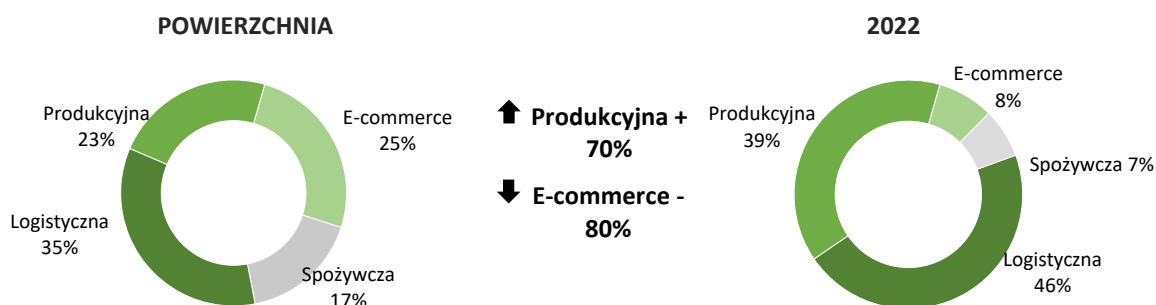
Wycena nieruchomości inwestycyjnych MLP Group wzrosła do 4,4 mld PLN (945 mln EUR), + 31% rdr. Niewielki wzrost stóp kapitalizacji odnotowany w Polsce i Niemczech w drugiej połowie 2022 roku został zniwelowany znacznym wzrostem rynkowych stawek najmu.

Wyniki z tytułu najmu

W 2022 roku wynajęliśmy 235 tys. m² powierzchni. Łącznie powierzchnia naszego portfela nieruchomości ukształtowała się na poziomie 1 064 mln m², przy 98-procentowym poziomie wynajęcia wszystkich naszych aktywów. Powierzchnia w budowie wynosiła 119 tys. m². W 2022 roku z powodzeniem kontynuowaliśmy działania zmierzające do dywersyfikacji bazy naszych aktywów (nieruchomości typu „big-box” i „urban logistics”), najemców i regionów geograficznych.

Baza klientów pozostaje zróżnicowana, co świadczy o różnorodności zastosowań oferowanych przez nas powierzchni magazynowych. Dziesięciu największych najemców odpowiada za 42% rocznych przychodów z najmu. Największymi odbiorcami naszej powierzchni w 2022 roku byli klienci z sektorów lekkiej produkcji i logistyki. Jesteśmy przekonani, że zjawisko *nearshoringu*, czyli przenoszenia produkcji bliżej kraju macierzystego, utrzyma się w 2023 roku. W minionym roku 65% nowych umów najmu zostało zawartych z dotychczasowymi najemcami MLPG.

Struktura najemców MLPG według branży



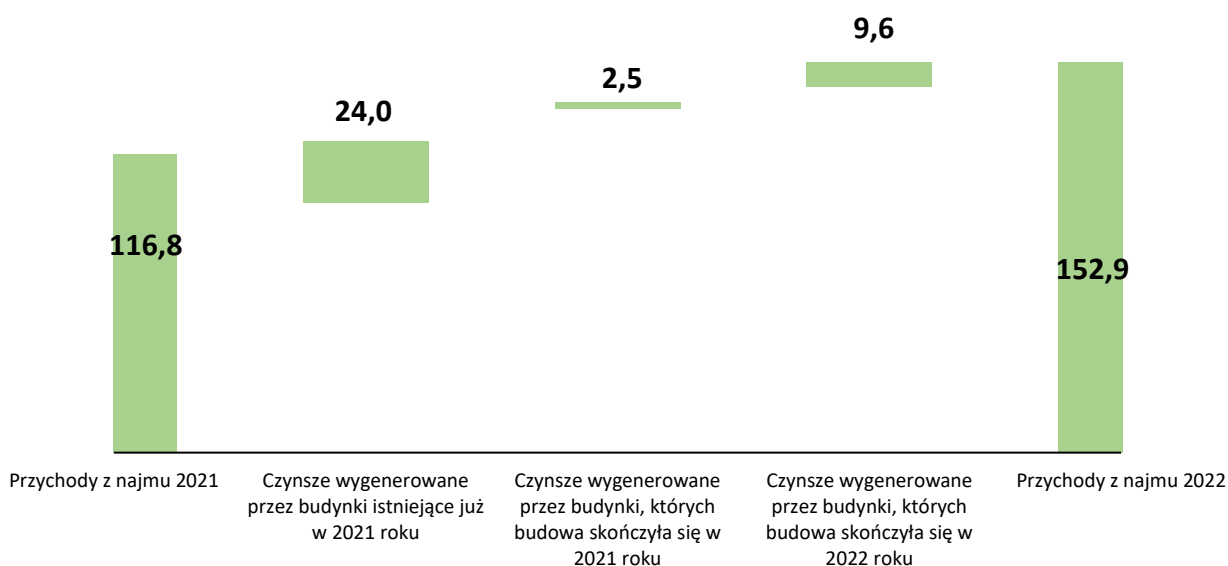
W 2022 roku odnotowaliśmy silny, 10-procentowy wzrost czynszów w ujęciu *like-for-like* i zawarliśmy umowy na 235 tys. m² powierzchni, przy czym stawki czynszów w ramach **nowych umów kształtowały się średnio 16% powyżej stawek rynkowych ERV**. Ze względu na ograniczoną podaż nadal obserwujemy silny popyt ze strony najemców i jedne z najniższych w historii poziomów pustostanów.

Ponadto w 2022 roku MLP Group oddała do użytku ok. 226 tys. m² GLA, zwiększając czynsze generowane przez projekty ukończone w poprzednim roku o nowo zakontraktowane czynsze w kwocie 36,1 mln zł. Dzięki naszym nowym projektom generującym wysoką stopę zwrotu, przekraczającą 10% yield on cost, jesteśmy w stanie osiągać wysokie wyniki z wyceny dodatkowo wykorzystując nasz bank ziemi, który zostały nabyte po atrakcyjnych cenach.

Obecny portfel nieruchomości niezmiennie osiąga bardzo dobre wyniki, również na poziomie wskaźników operacyjnych.

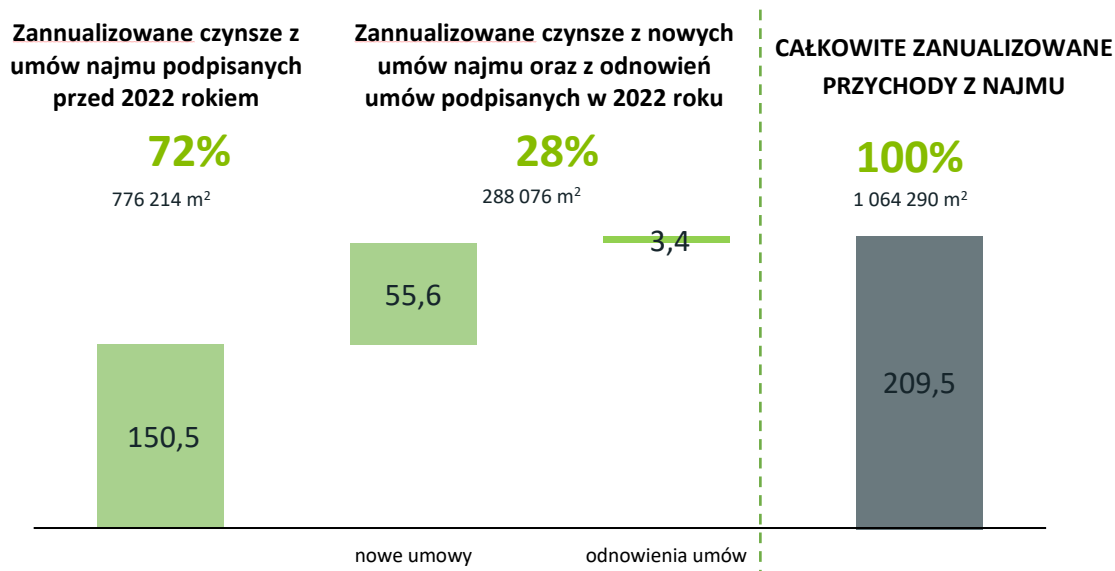
Silny portfel najemców – żaden z najemców MLPG nie ma problemów z wypłacalnością ani płynnością – bardzo restrykcyjna i ostrożna polityka doboru najemców zapewnia wystarczający poziom komfortu na wypadek spowolnienia gospodarczego. Ponadto, na podstawie przeprowadzonego testu warunków skrajnych, nie spodziewamy się, by którykolwiek z naszych najemców miał problemy z terminowym regulowaniem czynszu – co tylko dodatkowo potwierdza, że bardzo ostrożna polityka doboru klientów przynosi oczekiwane rezultaty.

Struktura przychodów z najmu w 2022 roku (w mln PLN)



Na 31 grudnia 2022 roku nasz portfel generował czynsze bieżące w wysokości 152,9 mln PLN. W ciągu roku zakontraktowaliśmy czynsze bazowe w wysokości 36,1 mln PLN. Osiągnęliśmy istotny wzrost czynszów z istniejących powierzchni, wykorzystując potencjał zwiększenia wynikowej stopy kapitalizacji oraz efekty indeksacji. Silny popyt wśród najemców skutkowało zawarciem dużej liczby umów na powierzchnię, która ma zostać oddana do użytkowania w ciągu najbliższych dwóch lat.

Przyszłe urocznione przychody z najmu na podstawie wszystkich podpisanych umów (w mln PLN)



- 150,5 mln PLN czynszów generowanych przez istniejące aktywa na podstawie umów podpisanych do 2021 roku.
- Wzrost czynszów wynikający z przeglądu i przedłużenia umów najmu wyniósł 59 mln PLN. Obserwowaliśmy utrzymujące się silne zainteresowanie klientów umowami przednajmu. Suma czynszów bazowych zakontraktowanych na podstawie umów przednajmu oraz najmu powierzchni budowanej spekulacyjnie przed jej ukończeniem wyniosła 59 mln PLN (2021: 46 mln PLN). Znaczny wzrost rok do roku był wynikiem rosnących stawek czynszu na rynku.
- **Utrzymanie klientów na poziomie 100%**

Sytuacja finansowa MLP Group

Zgodnie z naszym konserwatywnym podejściem do finansów, MLP Group wykorzystuje dobrą sytuację płynnościową do finansowania celów rozwojowych, przy zachowaniu stałego kosztu długu i konserwatywnego profilu spłat. Uwzględniając aktualną sytuację geopolityczną i dużą zmienność w gospodarce, jesteśmy bardzo dobrze przygotowani na obecne wyzwania.

- Emisja akcji w kwocie 183,5 mln PLN (2 621 343 akcji po cenie nominalnej 70 PLN).
- **100% umów najmu indeksowanych wskaźnikiem CPI dla EUR bez limitu (indeksowane raz w roku w lutym).**
- Wszystkie czynsze są denominowane w EUR lub bezpośrednio wyrażone w EUR, co znacznie zmniejsza naszą ekspozycję na ryzyko walutowe.
- Niemal 80% kredytów jest zabezpieczonych IRS na kolejne 5 lat, co skutkuje ograniczoną ekspozycją na ryzyko zmienności stóp procentowych.
- Dywersyfikacja źródeł energii i wdrażanie rozwiązań wpływających pozytywnie na ochronę środowiska naturalnego.

- Największą wartością jest potencjał gruntów zabezpieczonych pod przyszłe inwestycje, który umożliwi nam w najbliższych latach szybki rozwój na rynkach europejskich, a tym samym osiągnięcie założonych celów strategicznych.
- **98% czynszów regulowanych terminowo w ramach całego portfela.**
- Silna pozycja cash-flow.
 - LTV na poziomie 33,1%, najwyższy wskaźnik pokrycia odsetek na poziomie 3,3 x ICR
 - Długi średni okres wymagalności długu na poziomie 5,1 lat
 - FFO na poziomie 86,8 mln PLN (18,5 mln EUR), + 59% rdr

MLP Group cieszy się bardzo dobrą kondycją finansową i bezpieczną strukturą kapitałową umożliwiającą realizację długoterminowych celów strategicznych. Niewielka dźwignia finansowa, długi średni okres wymagalności długu wynoszący 5,1 roku, brak konieczności refinansowania zadłużenia w krótkim okresie oraz limitowane lub stałe oprocentowanie praktycznie całego długu istotnie zwiększają naszą elastyczność finansową, umożliwiając dalsze inwestycje w rozwój i przejęcia, które oferują atrakcyjne skorygowane o ryzyko zwroty z kapitału.

Plany MLP Group na 2023 rok

Pozwolę sobie zacząć od cytatu: cała nasza wiedza dotyczy przeszłości, a wszystkie nasze decyzje dotyczą przyszłości – przyszłości, która z założenia pozostaje nieznaną.

Na wszystkich rynkach, na których działamy, zapotrzebowanie najemców na powierzchnie magazynowe nie traci dynamiki, a kombinacja takich czynników, jak zjawisko *nearshoringu*, utrzymujący się popyt w segmencie handlu elektronicznego oraz przebudowa łańcuchów dostaw, będzie jeszcze bardziej napędzać zainteresowanie tego typu obiektami. Nasze powierzchnie charakteryzują się elastycznością, która umożliwia dostosowanie ich do potrzeb firm z wielu różnych branż, co w połączeniu z naszym konsekwentnym ukierunkowaniem na jakość obsługi klienta poprzez wyróżniającą się na rynku platformę operacyjną, przekłada się na wysoki wskaźnik zadowolenia i utrzymania najemców, a także na wyniki naszej działalności w zakresie zarządzania aktywami i wynajmu nieruchomości.

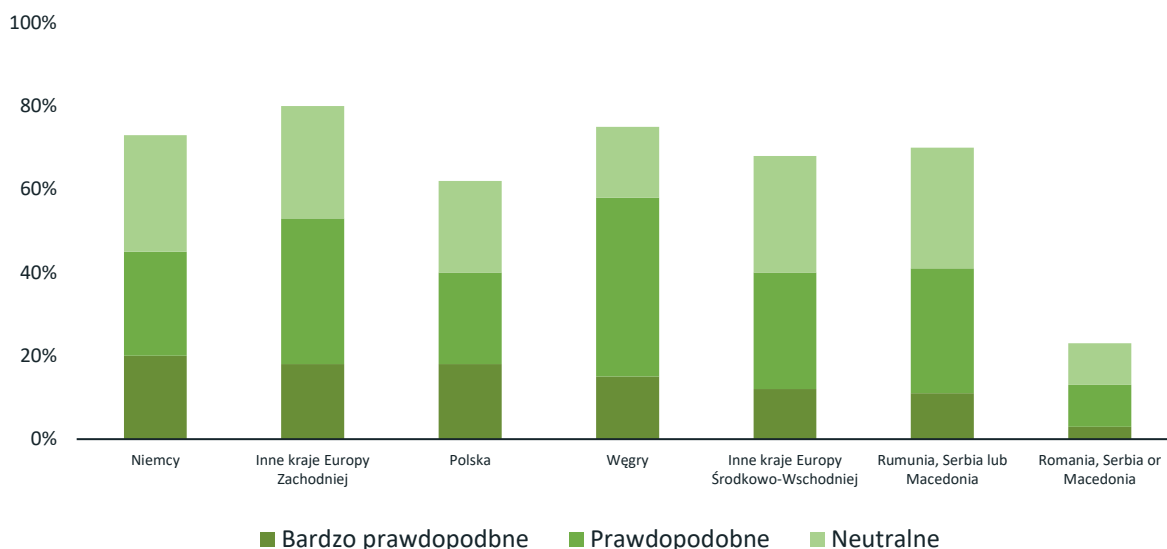
Przewidujemy, że różnica pomiędzy dynamiką popytu na powierzchnie magazynowe, a ograniczoną podażą będzie powodować dalszy wzrost czynszów.

Główne czynniki generujące popyt na nieruchomości logistyczne to:

- Niewielka dostępność wolnych powierzchni, która pozostanie czynnikiem o kluczowym znaczeniu, wysoki wskaźnik przednajmu nowych obiektów.
- Brak oznak zrównoważenia podaży i popytu w bliskiej perspektywie czasowej.
- Stawki najmu będą prawdopodobnie nadal rosnąć przy utrzymującym się silnym popycie: w kolejnych kwartałach należy się spodziewać tendencji wzrostowej w stawkach czynszu za najlepsze powierzchnie.
- Zwiększona aktywność ze strony dostawców 3PL.
- W całej Europie obserwowany jest wyraźny zwrot w stronę *nearshoringu* (czyli przenoszenia części produkcji z rynków azjatyckich do Europy) oraz silny popyt na wynajem powierzchni ze strony firm z branży produkcyjnej.
- Koszty energii, zagadnienia ESG oraz kwestie związane z neutralnością klimatyczną będą zyskiwać na znaczeniu.

Głównym czynnikiem generującym popyt na powierzchnie przemysłowe w 2023 roku i w kolejnych latach będzie zjawisko *nearshoringu*. MLP Group jest doskonale przygotowana do tego, aby wychodzić naprzeciw zapotrzebowaniu ze strony rynku, dysponując świetnie wykwalifikowanym zespołem w Europie oraz portfelem gruntów w pobliżu głównych aglomeracji miejskich, z szerokim dostępem do zasobów ludzkich.

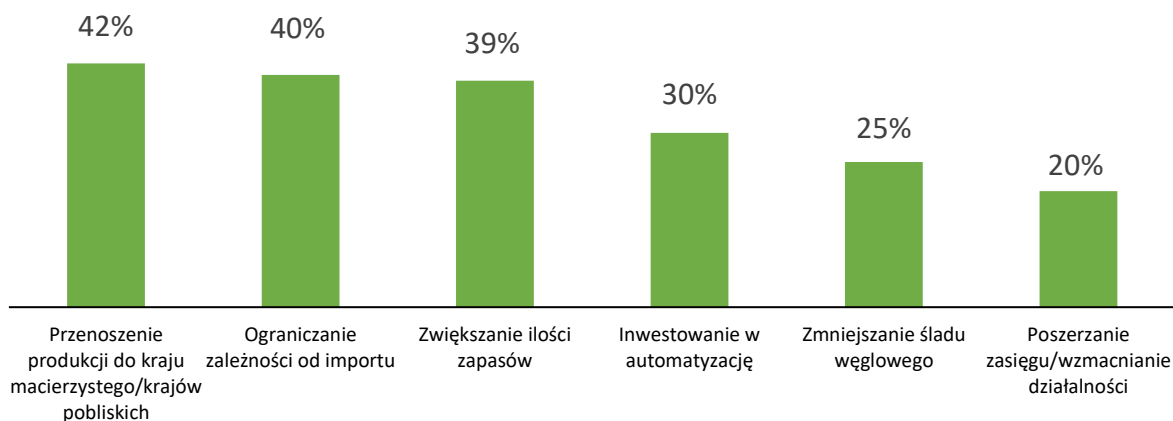
Rozważane kierunki *nearshoringu*



Źródło: BCI Global 2022

Popyt w 2023 roku determinowany będzie szeregiem czynników – drugim istotnym trendem obok *nearshoringu* będzie dążenie do zabezpieczenia i zwiększenia odporności łańcuchów dostaw.

Strategie najemców w zakresie zarządzania łańcuchami dostaw w ciągu najbliższych 3 lat



Źródło: Savills, European Real Estate Logistics Consensus

Wycena: czego należy się spodziewać w 2023 roku - prognozowanie stóp kapitalizacji w jakimkolwiek okresie jest niewątpliwie zadaniem trudnym ze względu na wielość czynników o charakterze ekonomicznym i finansowym (związanych przede wszystkim z poziomem stóp procentowych i spreadów kredytowych), na które w większości przypadków nie mamy bezpośredniego wpływu. Niemniej jednak perspektywy operacyjne dla naszego portfela są wyśmienite, a sprzyjają im strukturalne czynniki generujące popyt ze strony najemców i ograniczona podaż (najniższy w historii wskaźnik pustostanów), a także **znaczny wzrost poziomów czynszów i rynkowych stawek najmu (ERV)**. Dlatego z optymizmem myślimy o potencjale dalszego wzrostu naszych dochodów z najmu, szczególnie w ramach portfela magazynów miejskich.

Plan rozwoju MLP w 2023 roku

Naszym strategicznym celem jest stałe poszerzanie portfela nieruchomości magazynowych. W 2023 roku zamierzamy ponieść nakłady inwestycyjne (CAPEX) rzędu ok. 150-200 mln EUR, z czego blisko 30% przeznaczymy na zakup działek. W tym okresie planujemy wynająć 250 tys. m² nowej powierzchni magazynowej.

Co najważniejsze, zamierzamy kontynuować rozwój działalności na rynku niemieckim, gdzie systematycznie powiększamy nasze portfolio projektów. Zamierzamy pozyskać najemców na powierzchnie dostępne w ramach parków logistycznych MLP Idstein (w okolicach Frankfurtu nad Menem), MLP Business Park Schalke i MLP Business Park Niederrhein. Planujemy wzmocnienie i rozbudowę naszej działalności w regionach, w których jesteśmy już obecni, tj. w Zagłębiu Ruhry, Hesji i Brandenburgii. Dalszy rozwój na rynku niemieckim jest kluczowym punktem naszej strategii.

Również Austria jest dla nas jednym z najważniejszych rynków, na którym ruszy w tym roku budowa naszego pierwszego parku logistycznego – MLP Business Park Wien. Powodzenie tej inwestycji jest już teraz spektakularne – jeszcze przed rozpoczęciem budowy obserwujemy ogromne zainteresowanie ze strony potencjalnych najemców (deklarowany popyt przekracza 150% powierzchni dostępnej do wynajmu w ramach tego projektu). Mając na względzie potencjał rynku wiedeńskiego, planujemy zakup w stolicy Austrii kolejnych dwóch działek, które są obecnie przedmiotem analizy i badania due diligence.

Wreszcie rynek polski, który pozostaje dla MLP Group głównym obszarem zainteresowania i na którym zamierzamy stale rozbudowywać ofertę w regionach o największym potencjale logistycznym. W 2023 roku przystąpimy do realizacji inwestycji MLP Business Park Łódź, MLP Business Park Poznań oraz, potencjalnie, MLP Business Park Wrocław. Równolegle ruszą inwestycje obejmujące budowę obiektów typu big-box, a wśród nich rozbudowa kompleksów MLP Poznań West i MLP Pruszków (największy park logistyczny w okolicach Warszawy), oraz projekty MLP Łódź, MLP Gorzów i MLP Zgorzelec (inwestycja zlokalizowana w pobliżu zachodniej granicy Polski), a także nowa inwestycja na wschodzie Polski, blisko granicy z Ukrainą. Wszystkie one powiększą nasz portfel o 250 tys. m² nowo wybudowanej powierzchni logistycznej.

W 2023 roku koncentrować się będziemy na projektach z zakresu logistyki miejskiej (MLP Business Park) jako produkcie o wysokim potencjale wzrostu, rentowności i odporności na cykle dekonunktury gospodarczej – odpowiadając na potrzeby wynikające z ewolucji handlu detalicznego (e-commerce) poprzez oferowanie: mniejszych magazynów, o powierzchni poniżej 2 500 m², zlokalizowanych w

obrębie lub w pobliżu miast, z łatwym dostępem do wykwalifikowanych pracowników i transportu publicznego. Obiekty logistyki miejskiej są traktowane przez władze lokalne z większą przychylnością niż obiekty typu big-box, ponieważ są obsługiwane przez mniejsze samochody ciężarowe i zapewniają szersze możliwości zatrudnienia dla pracowników umysłowych i fizycznych. Dodatkowo planujemy dalszą realizację projektów typu big-box, przede wszystkim w odpowiedzi na rozwój handlu elektronicznego oraz na potrzeby klientów z sektora przemysłu lekkiego w związku z rosnącym popytem, spowodowanym np. przenoszeniem produkcji z Azji do Europy.

MLP Group na bieżąco uzupełnia swój bank ziemi. Koncentrujemy się na pozyskiwaniu terenów inwestycyjnych w bezpośrednim sąsiedztwie już funkcjonujących parków lub w innych atrakcyjnych lokalizacjach, w pobliżu prężnych węzłów logistycznych i korytarzy transportowych oraz dużych, gęsto zaludnionych ośrodków miejskich. W 2022 roku MLP Group nabyła ok. 377 000 tys. m² gruntów (nie licząc umów na opcje zakupu), przede wszystkim na swoich głównych rynkach na terenie Europy.

Działania MLP Group są szczególnie ukierunkowane na ochronę środowiska i osiągnięcie zerowej emisji dwutlenku węgla do 2024 roku. W ramach istniejących i nowo budowanych obiektów realizowany jest projekt budowy farm fotowoltaicznych na dachach parków logistycznych, **który w 2024 roku powinien nam dostarczyć między 9 a 10,5 GWh zielonej energii.**

W 2023 roku 85% naszych projektów na rynku krajowym będzie posiadało certyfikat BREEAM na poziomie Excellent lub Very Good, oraz certyfikat DGNB Gold lub Platinum przyznawany na rynku niemieckim i austriackim. Standard pozostałych 20% polskich projektów z niższymi notami zamierzamy podnieść co najmniej do **poziomu VERY good w 2024 roku.**

Na zakończenie

Korzystając z okazji, pragnę wyrazić głęboką wdzięczność i uznanie dla wszystkich pracowników naszej firmy. Liczę na to, że lektura mojego listu pozwoliła akcjonariuszom i innym czytelnikom docenić niezwykle charakter i kompetencje naszego zespołu, z których – mam nadzieję – są Państwo równie dumni jak ja.

Na koniec chciałbym wyrazić szczerą nadzieję, że obywatele Unii Europejskiej doczekają niebawem końca straszliwej pandemii COVID-19 i wojny toczącej się obecnie na terytorium Ukrainy, a nasz świat powróci znowu na ścieżkę pokoju i demokracji.

Być może rok 2022 okazał się daleki od oczekiwań, lecz nasz model biznesowy dowiódł w tych trudnych warunkach swojej jakości i odporności, nieprzerwanie tworząc dla nas wartość. Jestem dumny z tego, jak wszyscy członkowie zespołu MLP Group zjednoczyli siły we wspólnej, ciężkiej pracy, aby ten sukces stał się faktem.

Radosław T. Krochta

Prezes Zarządu, Dyrektor Generalny, MLP Group