



MLP
GROUP

MLP GROUP

**CONSERVATIVE APPROACH TO GROWTH IN INDUSTRIAL ASSETS
IN CORE URBAN AREAS IN EUROPE**

2025 Wyniki
Prezentacja inwestorska
Marzec 2026



AGENDA

1	MLP GROUP W SKRÓCIE	03
2	2025 WYNIKI LEASINGU	16
3	WYNIKI FINANSOWE	27
4	ZWROT NA EUROPEJSKI RYNEK FINANSOWY	36
5	PROGNOZY NA 2026	40
A	ZAŁĄCZNIKI	43

01. MLP GROUP W SKRÓCIE

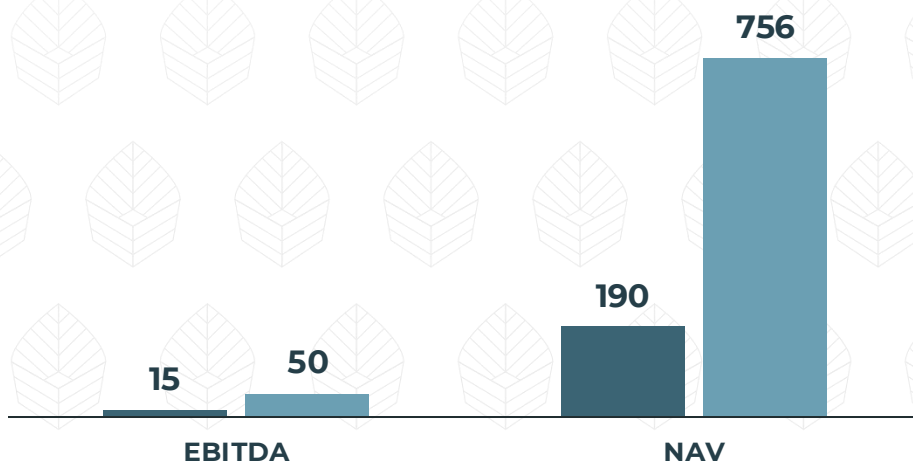


01.

MLP GROUP W SKRÓCIE

Wzrost i strategiczna rola magazynów

ROZWÓJ PLATFORMY:
OKOŁO 4X EBITDA | 4x NAV



WYJĄTKOWY WZROST W CIĄGU OSTATNICH 7 LAT:

- **EBITDA - wzrost ok. 4x** (EUR 15 mln → EUR 50 mln)
- **NAV - wzrost ok. 4x** (EUR 190 mln → EUR 756 mln)
w latach 2018–2025

MAGAZYNY KLUCZOWĄ INFRASTRUKTURĄ NOWOCZESNYCH GOSPODAREK

Nowoczesne obiekty logistyczne zapewniają **ciągłość i odporność łańcuchów dostaw**

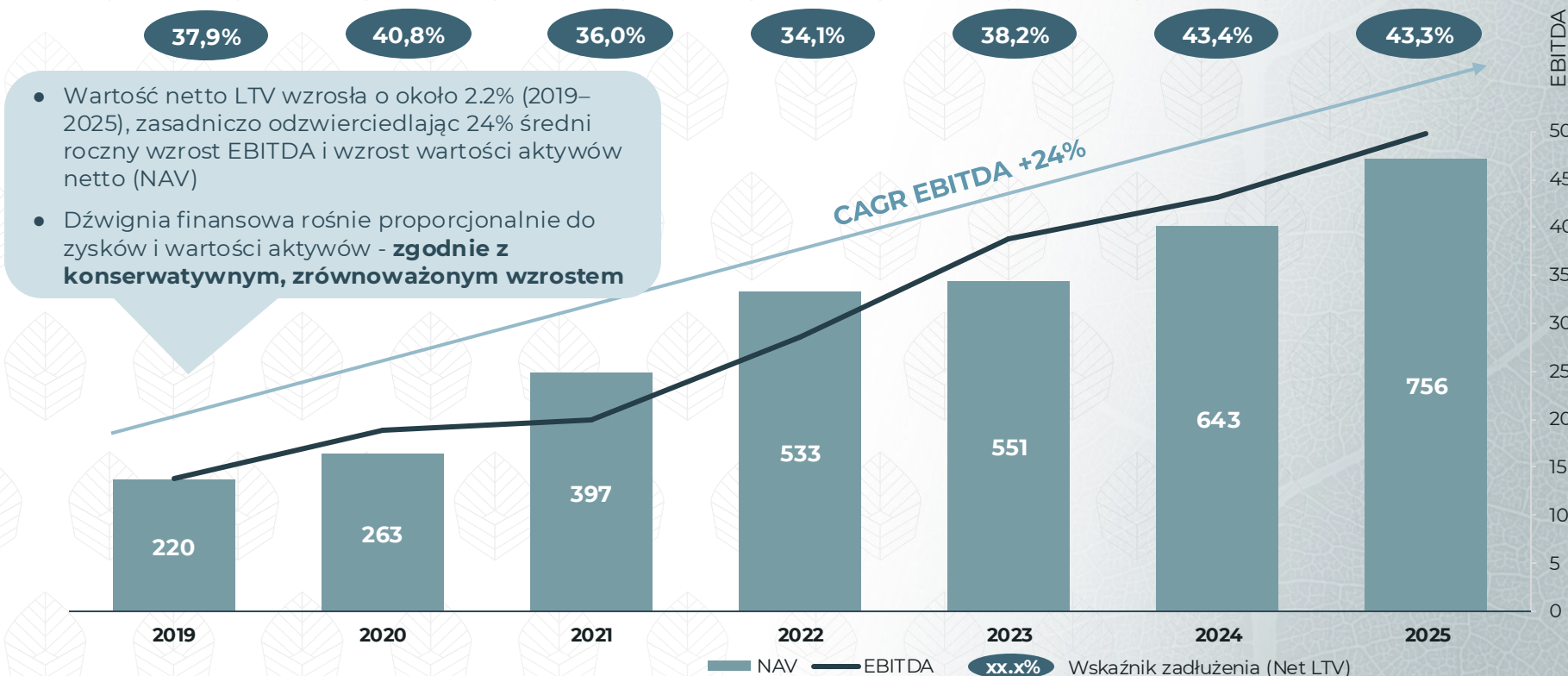
- Wspierają nieprzerwany **przepływ kluczowych towarów**, takich jak żywność, leki i sprzęt medyczny
- **Nieruchomości przemysłowe stają się jedną z najbardziej odpornych klas aktywów**, oferując długoterminową stabilność i strategiczne znaczenie
- W świecie **zakłócen w łańcuchach dostaw i niepewności geopolitycznej** magazyny pełnią rolę **kluczowych węzłów wspierających odporność gospodarczą i globalny handel**

01.

MLP GROUP W SKRÓCIE

Solidny bilans, stabilne przepływy pieniężne
i konserwatywna polityka finansowa

WARTOŚĆ AKTYWÓW NETTO & EBITDA (W MLN EUR)



NAV WZROST 4x w 7 LAT
EBITDA WZROST 4x w 7 LAT

SKALOWALNY WZROST PRZY MIN. ZWIĘKSZENIU KAPITAŁU WŁASNEGO OD 2013 (IPO)

01.

MLP GROUP W SKRÓCIE

WYNIKI KURSU AKCJI MLP GROUP OD IPO



Wzrost organiczny bez dodatkowego kapitału od akcjonariuszy
– finansowany przez zwiększenie zadłużenia, bez rozwodnienia obecnej struktury akcjonariatu.

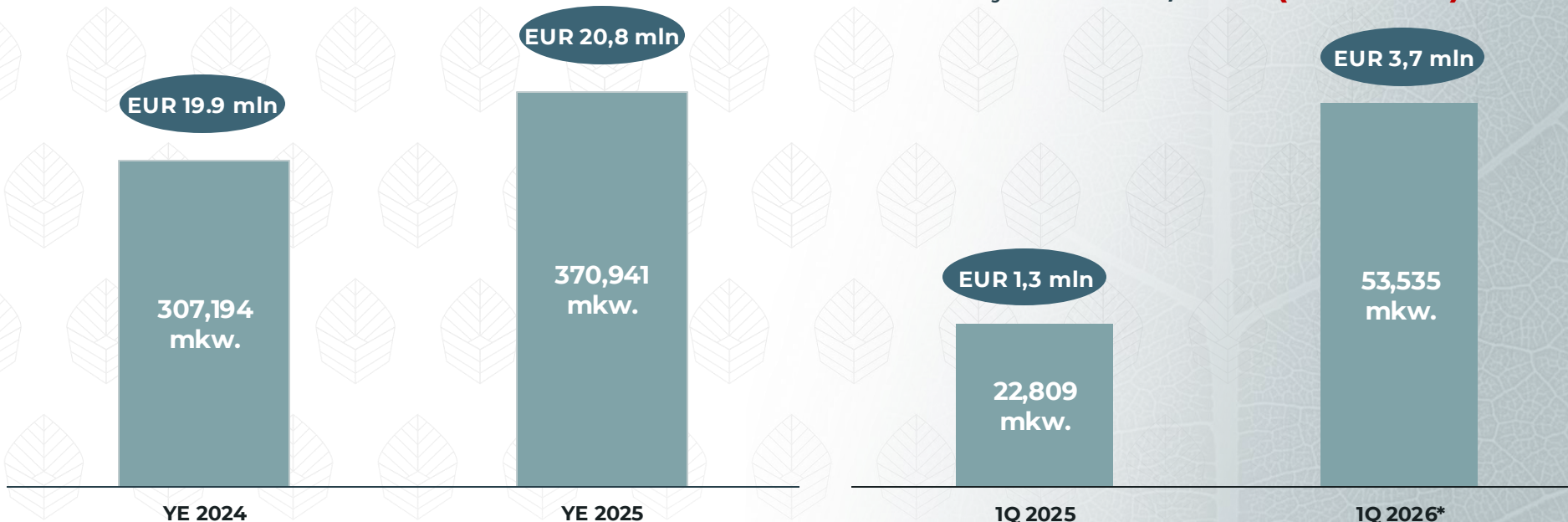
01.

MLP GROUP W SKRÓCIE MLG Group przeszłość i przyszłość

WYNAJĘTA POWIERZCHNIA (W MKW.)

- Leasing: **370 941 mkw. (+21% r./r.)**
- Zannualizowane przychody z najmu: **EUR 20,8 mln (+5% r./r.)**

- Leasing: **53 535 mkw. (+135% r./r.)**
- Zannualizowane przychody z najmu: **EUR 3,7 mln (+178% r./r.)**



xx

Zannualizowane przychody z najmu z nowych umów i odnowień

* Dane na dzień raportowania

21% ZABEZPIECZONEGO WZROSTU PRZYCHODÓW NA 2026 ROK

01.

MLP GROUP AT A GLANCE

Konserwatyzm, zarządzanie ryzykiem i dywersyfikacja



MLP Group to wiodąca europejska platforma logistyczna o pionowo zintegrowanym modelu biznesowym, specjalizująca się w budowie, posiadaniu i zarządzaniu parkami magazynowo-produkcyjnymi oraz biznesowymi klasy A, multi-tenant oraz o uniwersalnym przeznaczeniu. **Stabilny, długoterminowy biznes, odporny na zmiany rynkowe, trendy oraz tempo rozwoju technologii.**

1.

MLP Group posiada portfel aktywów logistycznych i przemysłowych zlokalizowanych wyłącznie **w kluczowych obszarach miejskich i metropolitalnych na swoich głównych rynkach: w Polsce, Niemczech, Austrii i Rumunii.**

2.

Grupa rozwija standaryzowane formaty magazynowe zaprojektowane z myślą o **elastyczności i skalowalności**, umożliwiające najemcom rozwój działalności w ramach tego samego parku logistycznego oraz zapewniające wysoki potencjał **długoterminowego ponownego wynajmu.**

3.

Portfel MLP Group składa się wyłącznie z magazynowych i lekkich obiektów przemysłowych w formule multi-tenant, o średniej wielkości modułu wynoszącej ok. **7 000 m², bez projektów typu build-to-suit (BTS).**

4.

Grupa zarządza około **1,6 mln m² GLA** oraz posiada strategiczny bank ziemi o powierzchni około **2,3 mln m²** (stan na 31 grudnia 2025 r.).

5.

Na dzień 31 grudnia 2025 r. **ponad 60%** całkowitego portfela GLA zostało wybudowane w ciągu **ostatnich 5 lat**, a około **85%** aktywów ma **mniej niż 10 lat**. Średni wiek budynków wynosi około **6,6 roku – jeden z najniższych na rynku.**

6.

Portfel MLP Group korzysta z wysokiej jakości bazy najemców, składającej się głównie z międzynarodowych firm typu blue-chip, przy czym większość najemców posiada **rating 1 lub 2 wg Dun & Bradstreet**, co wspiera stabilne, długoterminowe przychody z najmu oraz umożliwia wzrost czynszów **like-for-like (15% r/r).**

MLP Group jest notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 2013 roku.

01.

MLP GROUP W SKRÓCIE

Doskonałość operacyjna i zdyscyplinowana strategia inwestycyjna



DOBRE WYNIKI OPERACYJNE (STAN NA 31 GRUDNIA 2025 R.)

1,6 mln mkw.

GLA

95,5%

Wskaźnik obłożenia

99%

Wskaźnik retencji

100%

Umowy najmu indeksowane wg
wskaźnika EURO HICP bez CAP

99%

Ściągalność czynszów
(w ciągu 60 dni)

7,9 LAT

WAULT

2,3 mln mkw.

Bank ziemi

ok. 80%

Portfela posiada certyfikaty
BREEAM (Excellent/Very Good)
albo DGNB (Gold/Platinum)

32%

przychodów z wynajmu od
10 największych najemców

01.

MLP GROUP W SKRÓCIE

Aktualizacja struktury operacyjnej

KLUCZOWE WYNIKI OPERACYJNE

2024

Run-Rate
Adjusted EBITDA

56,2 mln EUR

EBITDA na dzień 31 grudnia 2024 r., skorygowana o udział niektórych umów najmu zawartych przed 31 grudnia 2024 r.

OBŁOŻENIE

94,3%

LEASING
(nowe umowy +
odnowienia)

307 tys. mkw.

2025

67,6 mln EUR

EBITDA na koniec 2025 r., skorygowana o udział niektórych umów najmu zawartych przed 31 grudnia 2025 r.

95,5%

371 tys. mkw.

*uwzględniając umowy zawarte do dnia raportowania

01.

MLP GROUP AT A GLANCE

Najemca w centrum uwagi



Globalny lider innowacji w mobilności

W MLP Gorzów Wielkopolski Sunrise Medical działa jako część swojej globalnej sieci, dostarczając zaawansowane rozwiązania w zakresie mobilności, które poprawiają jakość życia milionów ludzi na całym świecie.

- Globalny lider w zakresie **sprzętu mobilnościowego i rehabilitacyjnego**, w tym zaawansowanych wózków inwalidzkich oraz technologii wspomagających.
- **Obecność w ponad 130 krajach**, uznanie za innowacyjność, doskonałość inżynieryjną oraz najwyższą jakość produktów.
- **High-value operacje lekkiej produkcji i montażu**, zintegrowane z globalną siecią produkcyjną firmy.
- **Nowoczesne, precyzyjne procesy produkcyjne** zgodne z efektywnymi i zrównoważonymi standardami przemysłowymi.
- **Renomowany najemca międzynarodowy**, wzmacniający pozycję MLP Group jako zaufanego partnera dla globalnych producentów.



01.

MLP GROUP AT A GLANCE

Projekt w centrum uwagi – MLP Business Park Schalke

MLP BUSINESS PARK SCHALKE - SUKCES PROJEKTU

- **Udana rewitalizacja terenów przemysłowych (brownfield) w Gelsenkirchen (dzielnica Schalke).**
- Przekształcenie **nieużytkowanego obszaru przemysłowego** w nowoczesny, wysokiej jakości **park logistyczno-biznesowy.**
- **Ścisła współpraca z miastem Gelsenkirchen** na każdym etapie planowania i realizacji inwestycji.
- **Pierwszy etap budowy został ukończony i w pełni skomercjalizowany.**
- **Drugi etap (ok. 30 000 mkw. powierzchni magazynowej)** jest realizowany zgodnie z harmonogramem
- **Koncepcja multi-user** wspierająca **małe i średnie przedsiębiorstwa w regionie.**
- Tworzenie nowoczesnej **powierzchni logistycznej wzmacniającej lokalną gospodarkę i rynek pracy.**
- **Zrównoważona rewitalizacja** przyczyniająca się do odnowy regionu Zagłębia Ruhry.



01.

MLP GROUP W SKRÓCIE

Projekt w centrum uwagi – MLP Business Park Munich



MLP Business Park Munich 2-POZIOMOWY URBAN-PARK

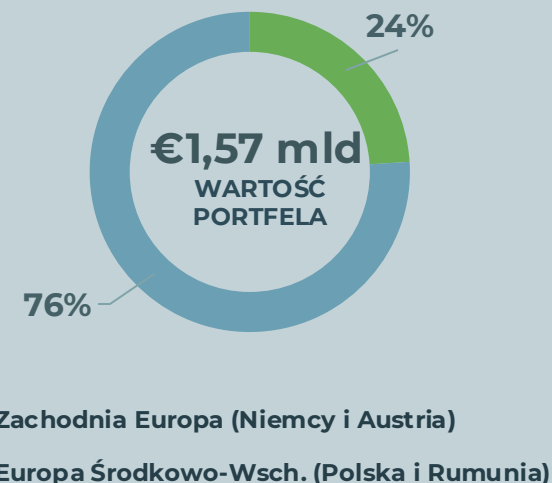


01.

MLP GROUP W SKRÓCIE

MLP Group działa na 4 europejskich rynkach

- Koncentracja na nabywaniu gruntów sąsiadujących z istniejącymi parkami lub położonych w atrakcyjnych lokalizacjach, w pobliżu hubów logistycznych i korytarzy transportowych oraz dużych, gęsto zaludnionych miast.
- Pod względem geograficznym rozwój na rynkach niemieckim i polskim pozostanie priorytetem
- Uzupełnione działaniami w Rumunii i Austrii
- Utrzymanie ciągłej ekspansji w nowych atrakcyjnych lokalizacjach



01. MLP GROUP W SKRÓCIE

AI w organizacji: dziś i jutro

Wykorzystujemy AI tam, gdzie przynosi szybki efekt operacyjny: automatyzuje pracę, skraca dostęp do informacji i poprawia jakość podejmowanych decyzji.

Już w użyciu

- **WEBCON i Singu FM** - AI wspiera obieg dokumentów oraz zarządzanie obiektami
- **ChatGPT** - AI zwiększa produktywność użytkowników, wspiera analizę informacji i przygotowanie treści
- **CrowdStrike** - AI wzmacnia bezpieczeństwo poprzez szybsze wykrywanie zagrożeń oraz wsparcie w analizie incydentów

W trakcie wdrażania

- Automatyzacja procesów, RPA oraz AI do analizy danych windykacyjnych z systemu SAP
- Agent AI w MS Teams do obsługi informacji o klientach, saldach oraz rekomendowanych działaniach

Kolejny etap rozwoju

- Wsparcie AI w analizie danych, raportowaniu finansowym oraz rozliczeniach
- Wdrażanie etapowe: use case → pilotaż → skalowanie

Kierunek: pragmatyczna cyfryzacja oparta na realnych zastosowaniach – mniej pracy manualnej, szybszy dostęp do danych, lepsze decyzje.



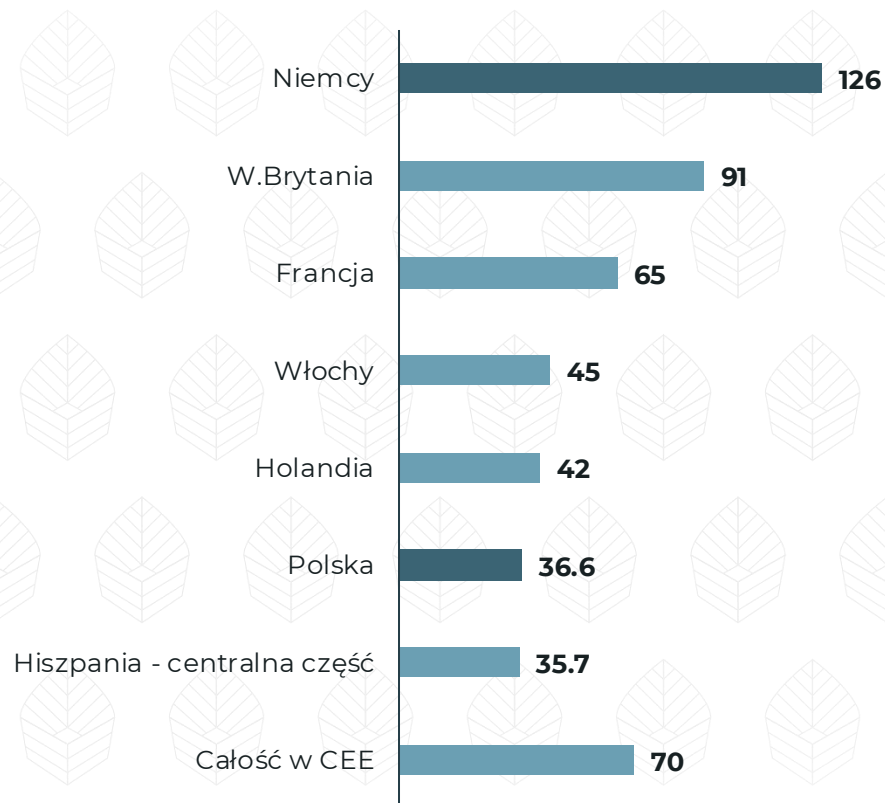
02. 2025 WYNIKI LEASINGU



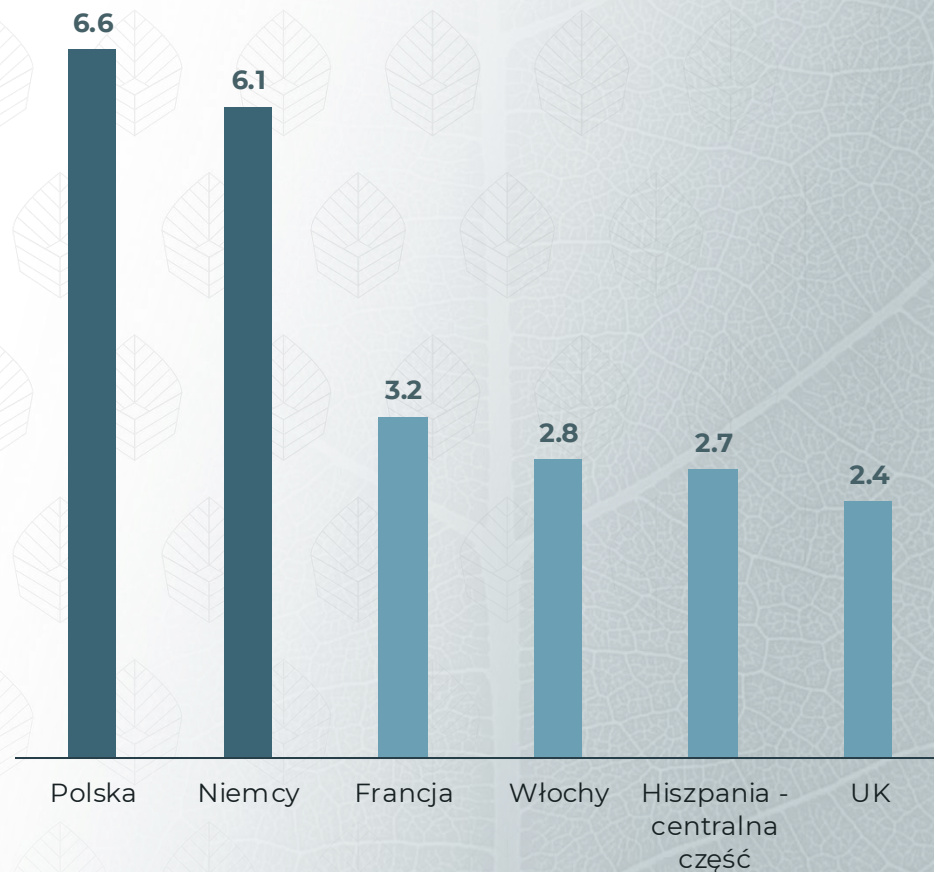
02. WYNIKI LEASINGU 2025

Dane sektora przemysłowo-logistycznego w Europie

ZASOBY POWIERZCHNI KLASY A W EUROPIE (W MLN MKW.)



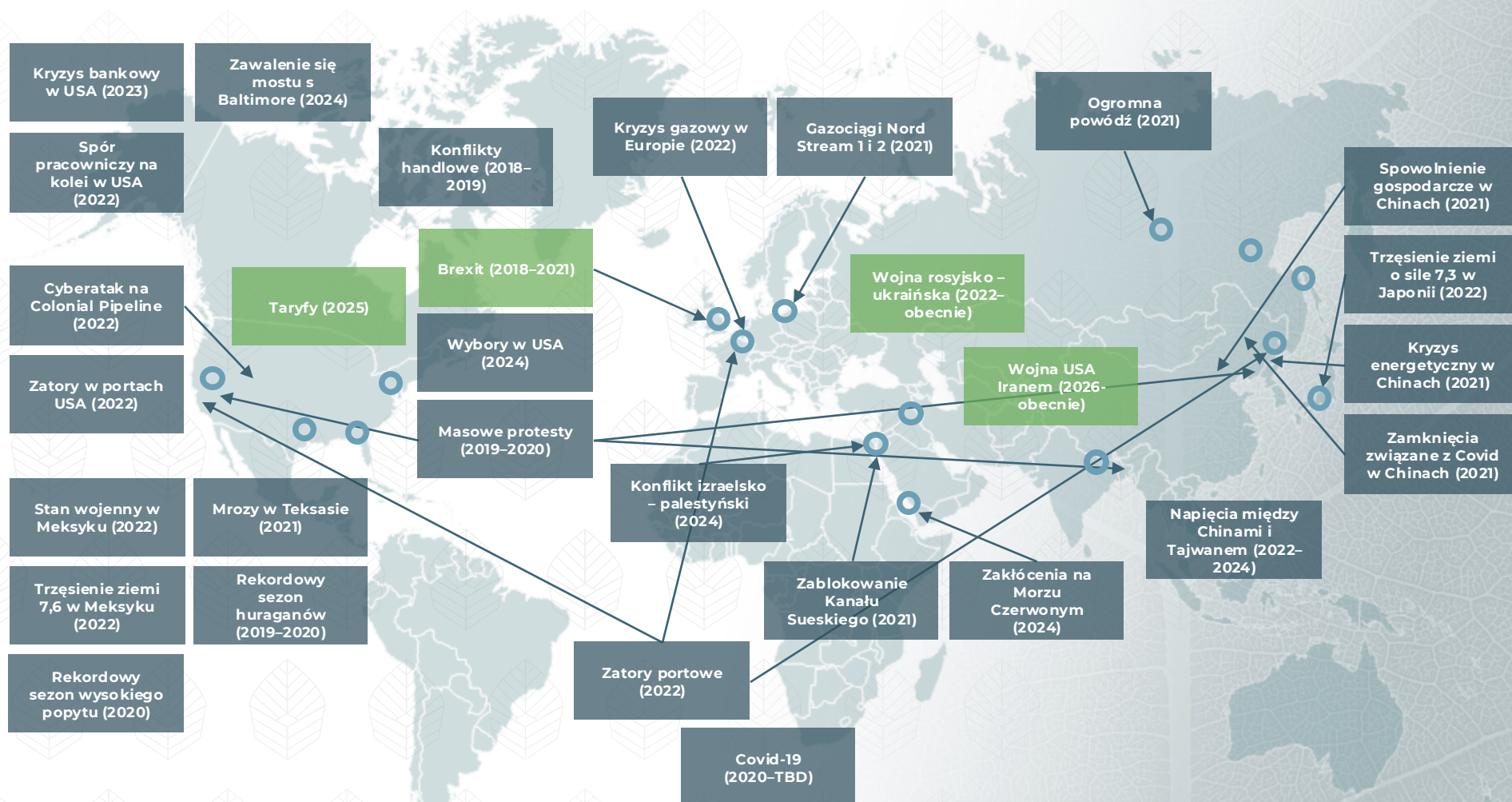
POPYT WG KRAJÓW W 2025 (W MLN MKW.)



Źródło: CBRE, 2025

02. WYNIKI LEASINGU 2025

Zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw



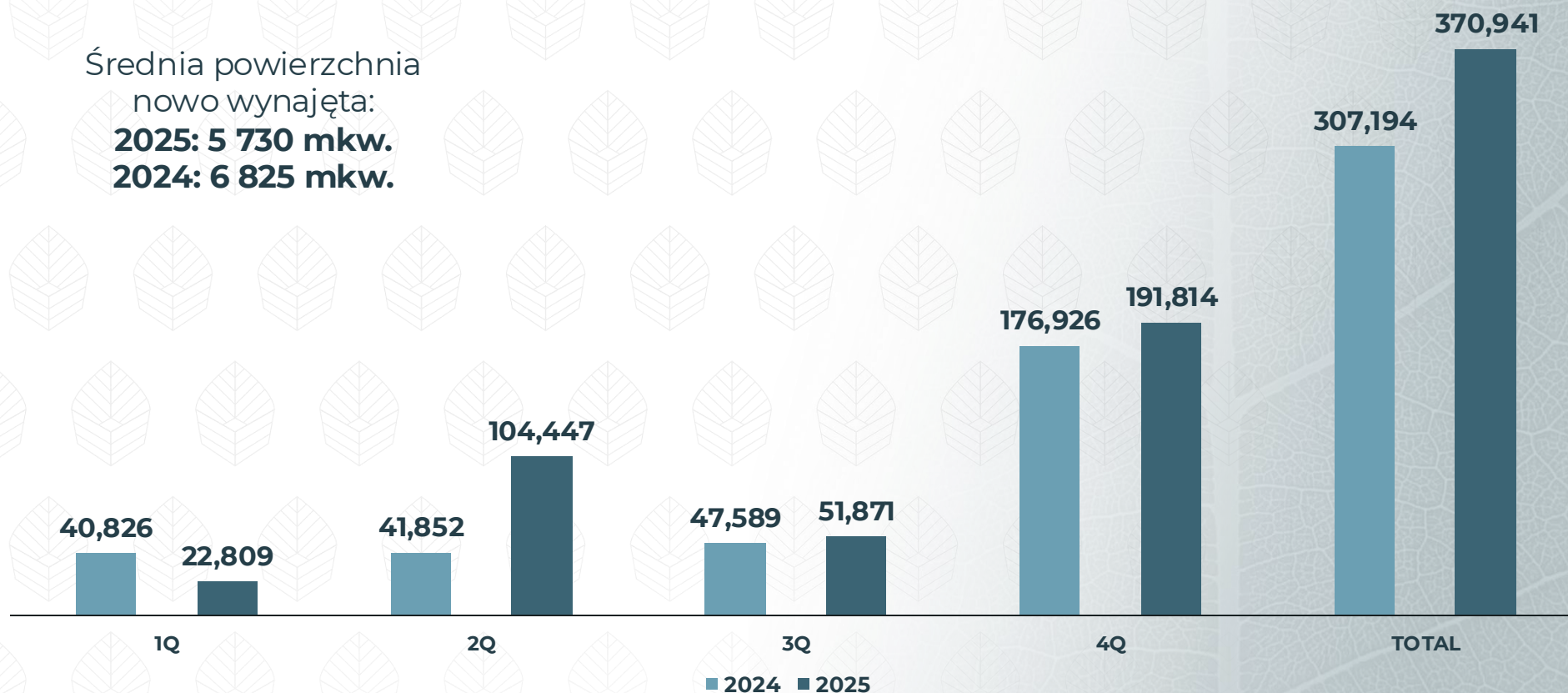
Źródło: Savils

02. WYNIKI LEASINGU 2025

Umowy najmu 2025 vs 2024

**REKORDOWY POZIOM NAJMU W 2025 ROKU,
NAPĘDZANY SILNĄ AKTYWNOŚCIĄ W Q4
(W MKW.)**

Średnia powierzchnia
nowo wynajęta:
2025: 5 730 mkw.
2024: 6 825 mkw.

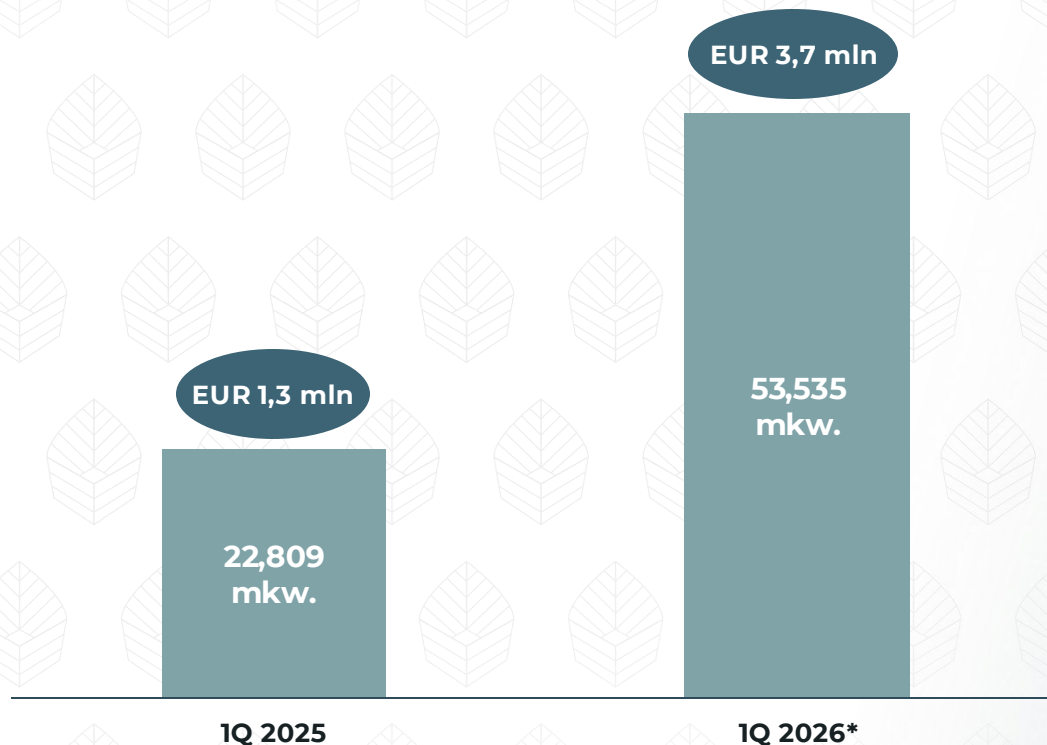


02. WYNIKI LEASINGU

Umowy najmu w 1Q

WYNAJĘTA POWIERZCHNIA (W MKW.)

- Leasing: **53 535 mkw. (+135% r./r.)**
- Zannualizowane przychody z najmu: **EUR 3,7 mln (+178% r./r.)**



xx

Zannualizowane przychody z najmu z nowych umów oraz odnowień

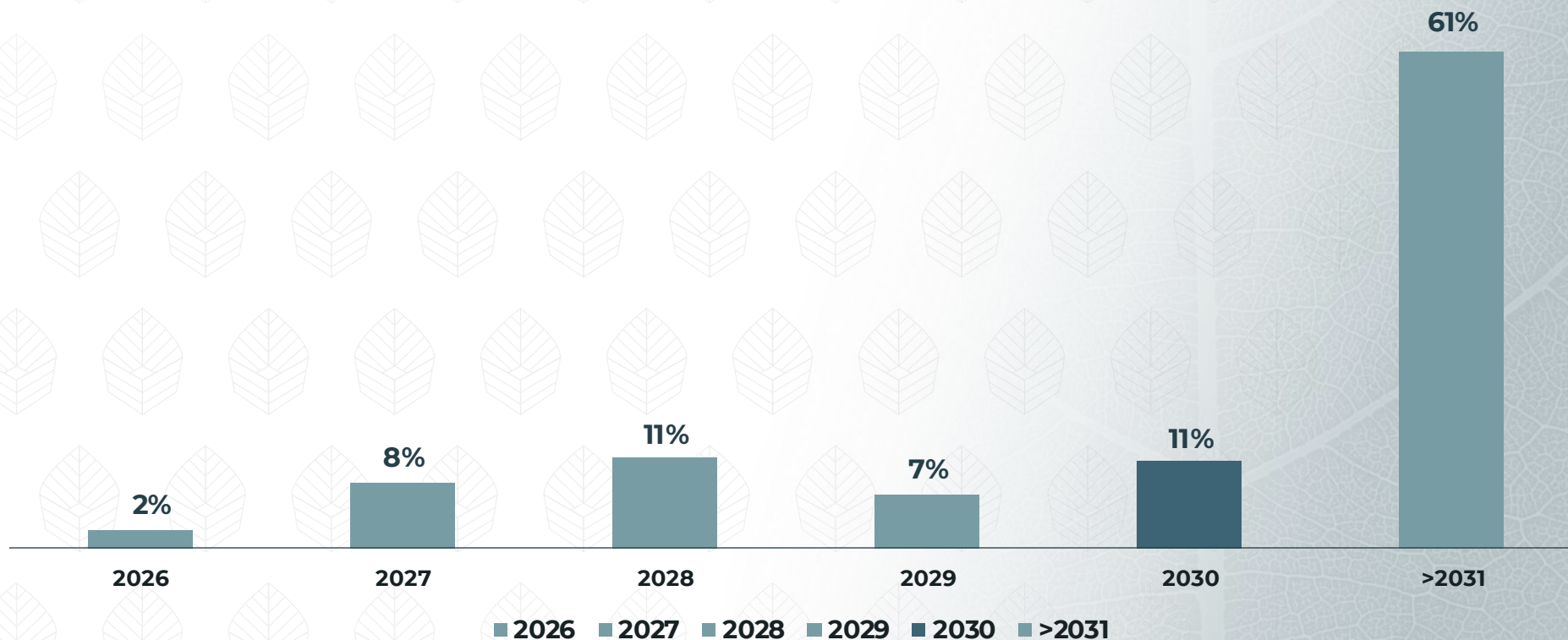
* Dane na dzień raportowania



02. WYNIKI LEASINGU 2025

Re-letting

TERMINY WYGAŚNIĘCIA PRZYCHODÓW Z NAJMU



W 2025 MLPG PONOWNIE WYNAJĘŁA 147 454 MKW.

40% całkowitego popytu pochodziło od obecnych najemców.

02.

WYNIKI LEASINGU 2025

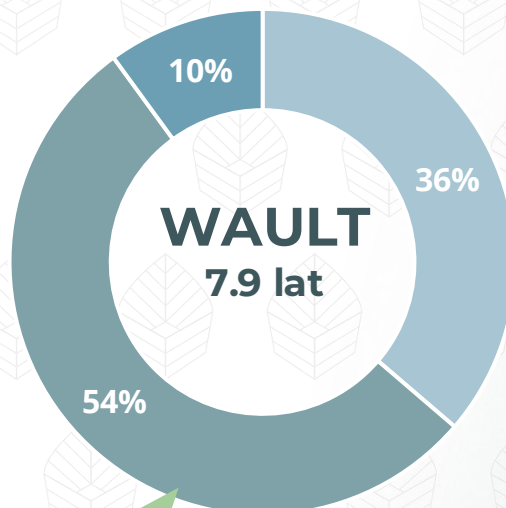
Atrakcyjna baza najemców blue-chip
z wyjątkowymi wskaźnikami KPI

GLA WEDŁUG TYPU KLIENTA (MKW.) – %

E- commerce



Logistyka



Lekka produkcja



AKCEPTOWANI SĄ WYŁĄCZNIE
NAJEMCY Z OCENĄ D&B (DUN &
BRADSTREET) 1 I 2 (BEZ ODPIŚWÓW)

**ok. 99% WSKAŹNIK
UTRZYMANIA KLIENTÓW**

1 Struktura leasingu – ochrona przed inflacją

- 100% czynszów indeksowanych do CPI
- ➔ dochody rosną wraz z inflacją
- Zwroty kosztów mediów są automatycznie korygowane w górę
- Leasing denominowany w euro zapewnia rzeczywistą stabilność wartości

2 Przychody odporne na wahania

- Najem netto (triple net)
- Prawie zerowa liczba przypadków niewypłacalności
- Blisko 100% odnowień
- Blisko 100% odnowień
- Strumień przychodów „podobny do renty”

02.

WYNIKI LEASINGU 2025

Dwa typy powierzchni magazynowych: big box i city logistics

BIG BOX

BIG BOX (tj. wielkopowierzchniowe), odpowiadające przede wszystkim na potrzeby logistyki, rozwój e-commerce oraz rosnący popyt ze strony lekkiego przemysłu, napędzany m.in. relokacją produkcji z Azji do Europy.

MLP Poznań West



CITY LOGISTICS/BUSINESS PARK

City Logistics (MLP Business Parks) funkcjonują jako MLP Business Parks i oferują małe moduły magazynowe (w przedziale od 700 do 2,5 tys. mkw.). MLP Business Parks to miejskie projekty logistyczne o wysokim potencjale wzrostu, odpowiadające na rozwój handlu detalicznego (e-commerce) i zlokalizowane w granicach lub w bezpośrednim sąsiedztwie miast, z łatwym dostępem do pracowników oraz transportu publicznego..

MLP Business Park Vienna



STRATEGIA MLP GROUP KONCENTRUJE SIĘ NA WZROŚCIE PORTFELA CITY LOGISTICS

02. WYNIKI LEASINGU 2025

Projekty City Logistics

MLP Business Park Poznań



MLP Business Park Berlin



MLP Business Park Poznań



MLP Business Park Berlin

02. WYNIKI LEASINGU 2025

Skupienie się na logistyce miejskiej na kluczowych, odpornych rynkach

LOKALIZACJE MLP GROUP VS. KONKURENCJA



02. WYNIKI LEASINGU 2025

MLP Group - kluczowe cele strategiczne

1.

Kontynuacja zrównoważonego wzrostu portfela w kluczowych miastach na głównych rynkach, wyłącznie w oparciu o uniwersalne produkty.

2.

Focus na "City Logistics" (mniejszych obiektach logistycznych / lekkiej produkcji bliżej miast) jako głównym motorem wzrostu; celem jest osiągnięcie ok. 30% udziału w portfelu brutto do 2028.

3.

Kontynuacja realizacji projektów typu „Big Box” (dla logistyki i lekkiego przemysłu) równoległe z segmentem miejskim.

4.

Utrzymywanie stabilnego i wysokiego poziomu Yield on Cost (YoC) na poziomie 12,0%.

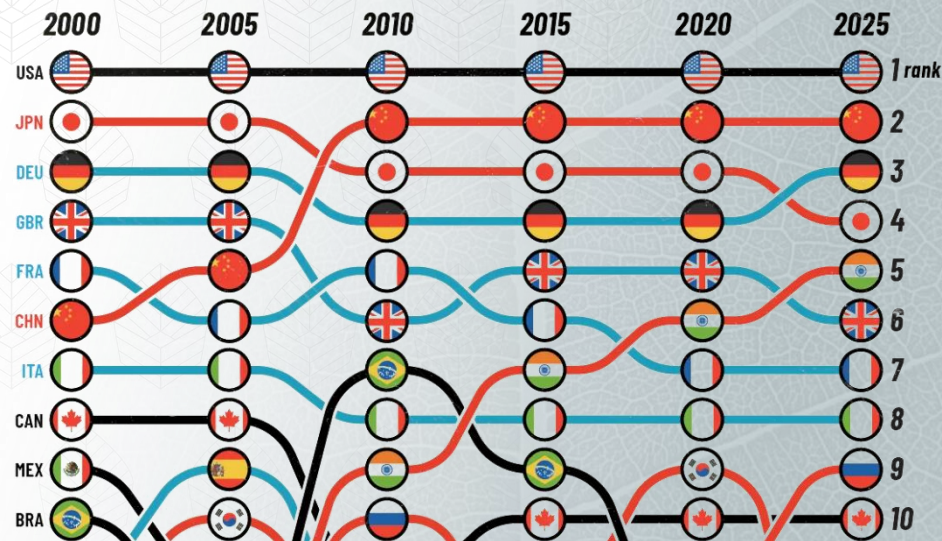
5.

Dywersyfikacja portfela aktywów poprzez ekspansję w Niemczech (ze szczególnym uwzględnieniem regionu Ruhry, Monachium i Frankfurtu) oraz w Wiedniu; celem jest, aby Niemcy stanowiły ok. 33% portfela brutto do 2028 roku.

6.

Ograniczanie negatywnego wpływu na środowisko oraz integracja zasad ESG z działalnością operacyjną.

TOP GOSPODARKI NA ŚWIECIE WG. PKB

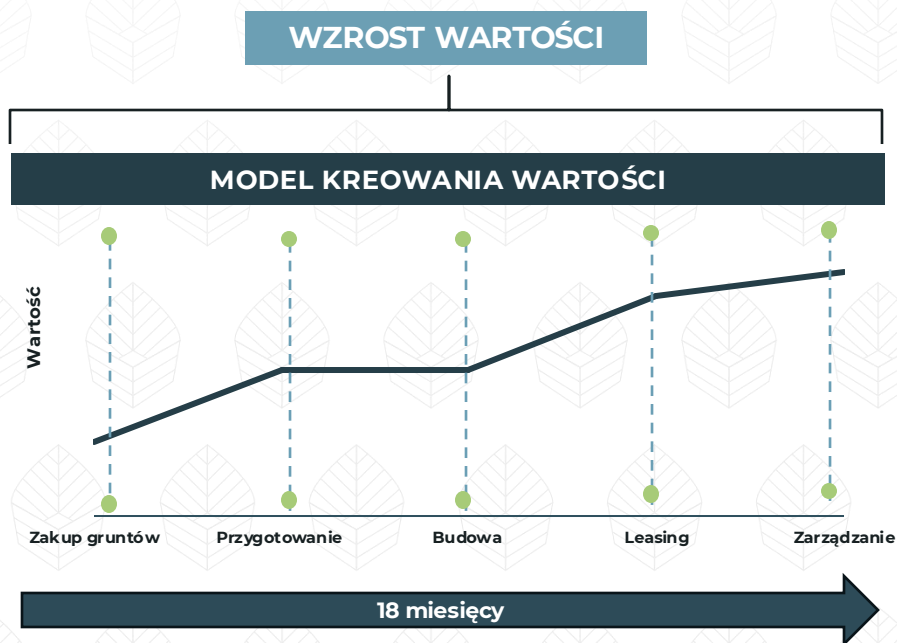


03. 2025 WYNIKI FINANSOWE



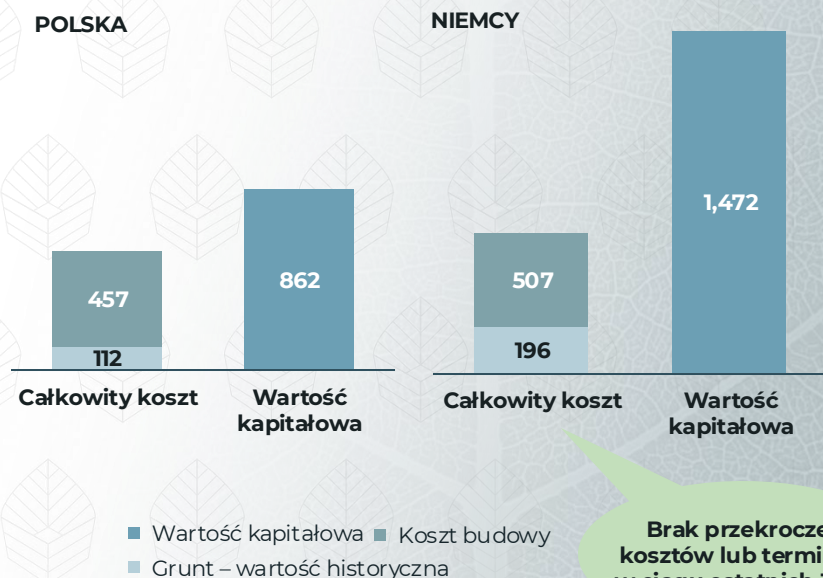
03. WYNIKI FINANSOWE 2025

Pionowo zintegrowany model biznesowy



Średnie obciążenie⁽¹⁾ wynoszące 30% przy rozpoczęciu budowy, 80% przy zakończeniu projektu i 95% trzy miesiące po zakończeniu projektu.

SZACUNKOWE KOSZTY BUDOWY VS. WARTOŚĆ⁽²⁾ BUDYNKÓW W € NA MKW.



Brak przekroczeń kosztów lub terminów w ciągu ostatnich 15 lat

Uwagi: (1) Średnia z ostatnich 10 lat; (2) Wartość kapitałowa: wartość po zakończeniu budowy (z wyceny)/mkw. (w budowie + planowane)

03. WYNIKI FINANSOWE 2025

Główne wyniki za 2025 w EUR

EUR mln	2025	2024	Zmiana
PRZYCHODY	99	87	+15%
W tym PRZYCHODY Z NAJMU	56	50	+13%
W tym OPLATY EKSPLOATACYJNE *	43	37	+17%
EBITDA	50	43	+15%
ZYSK/STARTA NETTO	108	87	+25%

* Opłaty eksploatacyjne (SCH = zarządzanie nieruchomością) oraz przychody z mediów mają w przeważającej mierze charakter rozliczeń „pass-through” i będą podążać za poziomem przychodów z najmu..



03. WYNIKI FINANSOWE 2025

Główne wyniki za 2025 w EUR

PRZYSZŁE ZANNUALIZOWANE PRZYCHODY Z CZYNSZÓW (W MLN EUR)

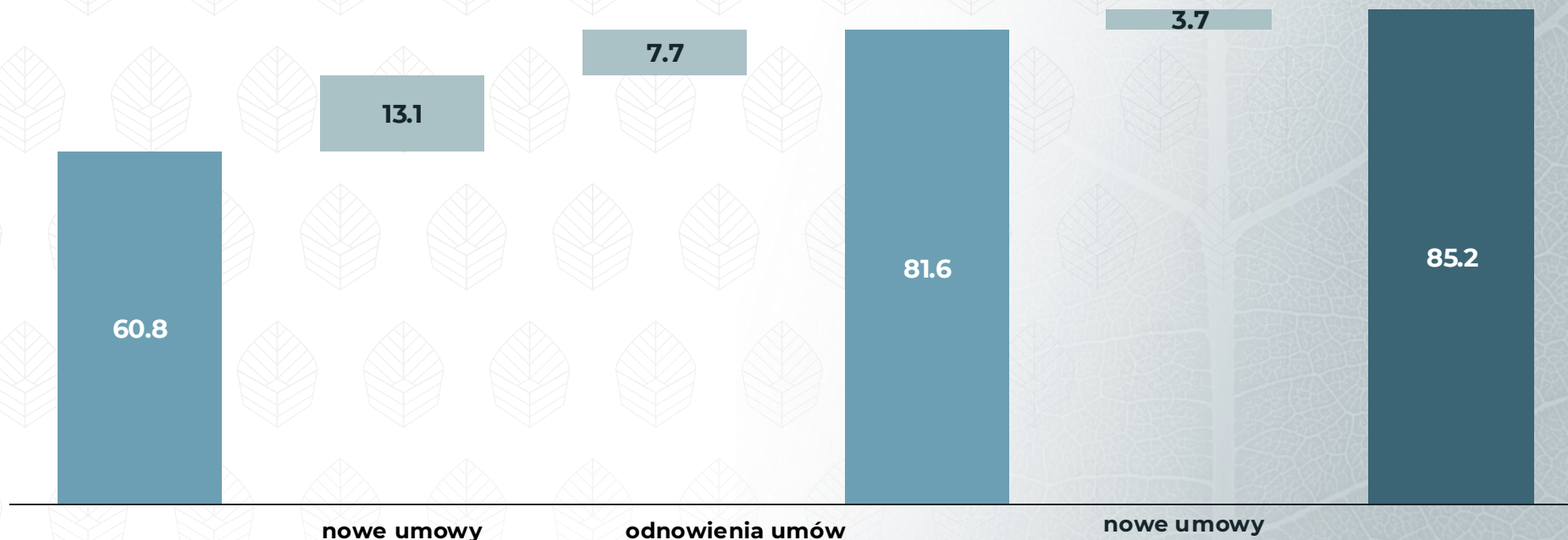
Zannualizowane
czynsze z umów
najmu
podpisanych na
dzień 31.12.2024

Zannualizowane czynsze
z nowych umów najmu
oraz z odnowień umów
podpisanych w 2025

Zannualizowane
przychody z
najmu na dzień
31.12.2025

Zannualizowane
czynsze z nowych
umów najmu
podpisanych w
2026

Zannualizowane
przychody z
najmu na dzień
raportowania

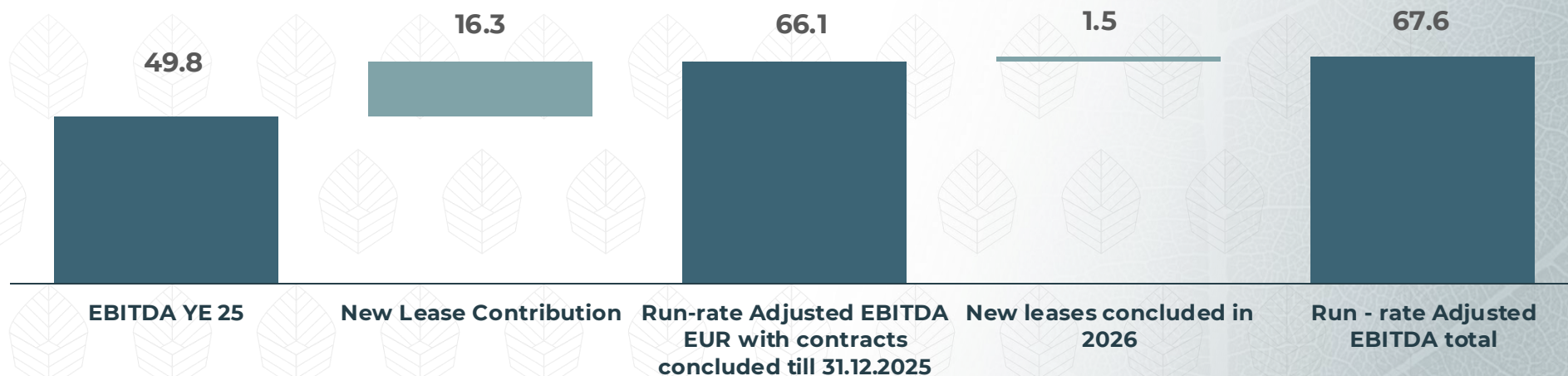


03.

WYNIKI FINANSOWE 2025

Run-rate Adjusted EBITDA bridge (until reporting date)

RUN-RATE EBITDA (W MLN EUR)



	YE 2025 w mln EUR	YE 2024 w mln EUR
Dług netto/ EBITDA	13.5x	13.0x
Dług netto/ Run-Rate EBITDA*	10.1x	10.0x

Run-Rate EBITDA oblicza się jako (i) wynik EBITDA bez uwzględnienia aktualizacji wyceny, powiększony o (ii) ekstrapolowane przychody z umów najmu zawartych przed 31 grudnia 2025 roku, które zaczęły generować przychody w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2025 roku, ale których wpływ nie został w pełni odzwierciedlony w wynikach za ten okres, oraz powiększony o (iii) ekstrapolowane przychody z umów najmu zawartych przed 31 grudnia 2025 roku, które nie zaczęły generować przychodów w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2025 roku, ale które mają zacząć generować przychody po dniu bilansowym (począwszy od 2026 roku).

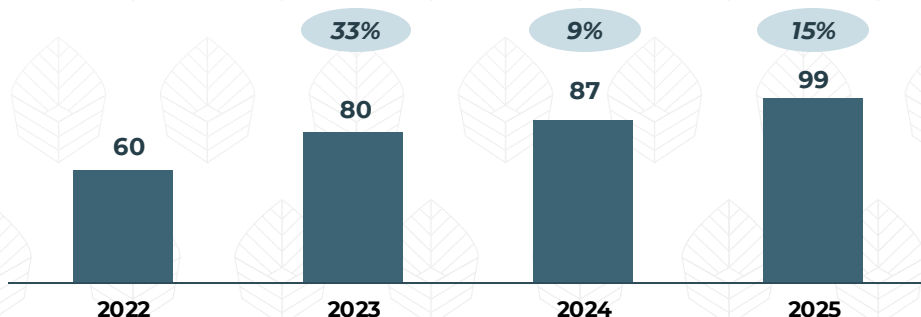
* w tym umowy zawarte do dnia raportowania

03.

WYNIKI FINANSOWE (1/3)

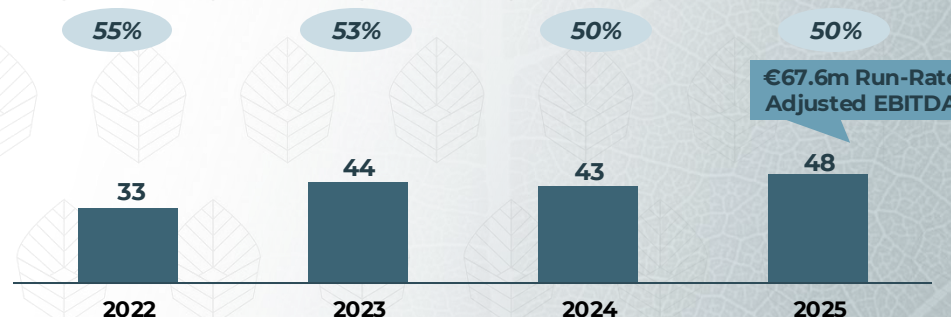
Dynamiczny wzrost i stabilne generowanie przepływów pieniężnych na przestrzeni lat

PRZYCHODY (€ MLN)



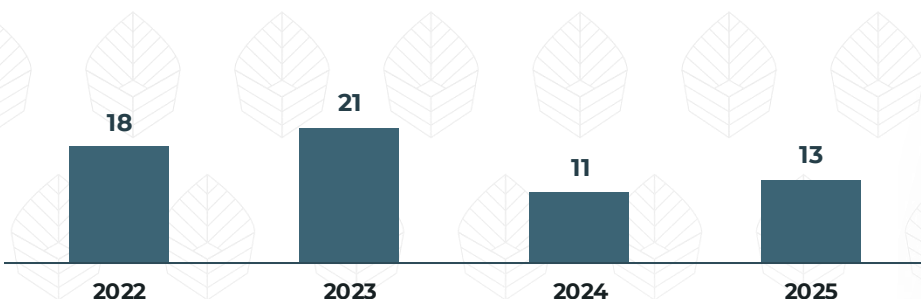
% Wzrost rok do roku

RECURRING EBITDA (€ MLN)

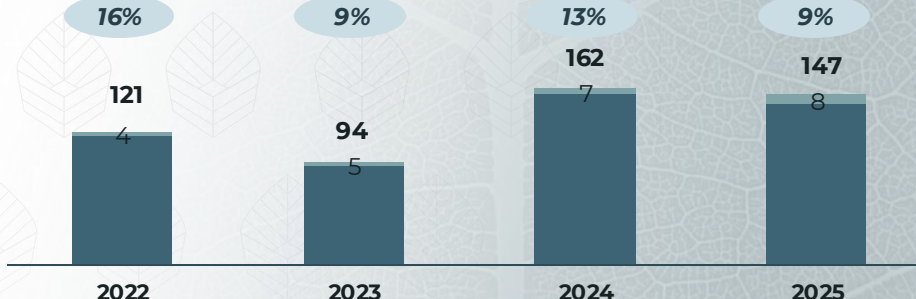


% Marża EBITDA

FFO (€ MLN)



CAPEX (€ MLN)



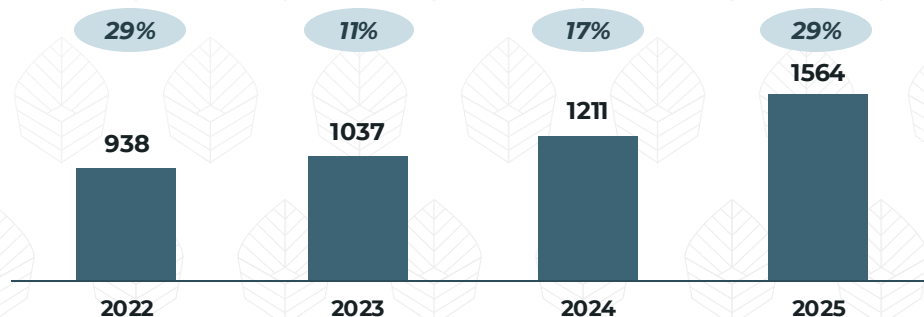
% Capex/GAV ■ New investment Capex ■ Maintenance Capex

03.

WYNIKI FINANSOWE (2/3)

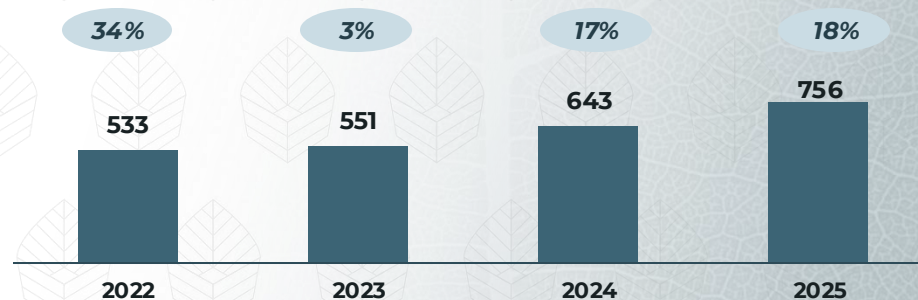
Dynamiczny wzrost i stabilne generowanie przepływów pieniężnych na przestrzeni lat

GAV (€ MLN)



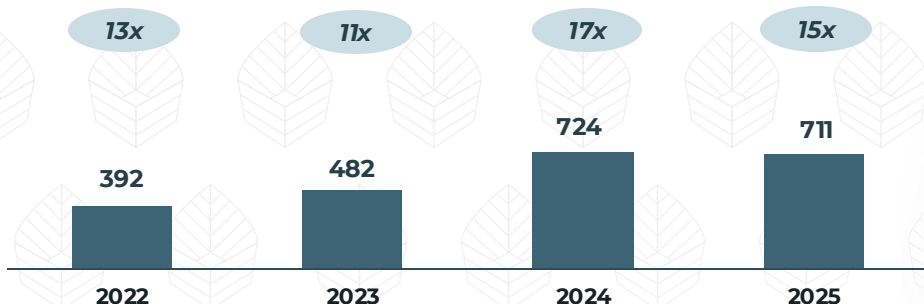
% Wzrost rok do roku

NAV (€ MLN)



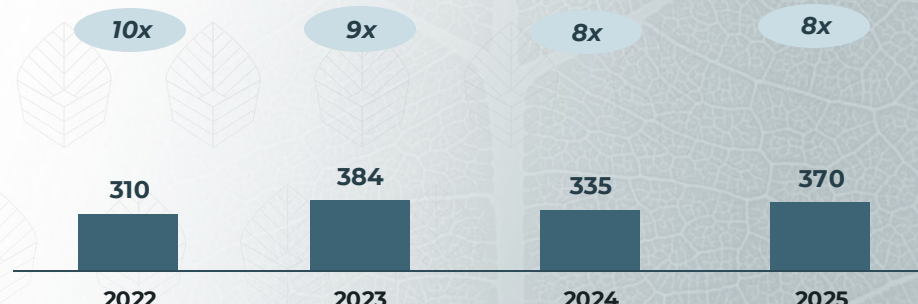
% Wzrost rok do roku

ZADŁUŻENIE BRUTTO (€ MLN)



x Recurring EBITDA¹

ZADŁUŻENIE ZABEZPIECZONE (€ MLN)



x Recurring EBITDA¹

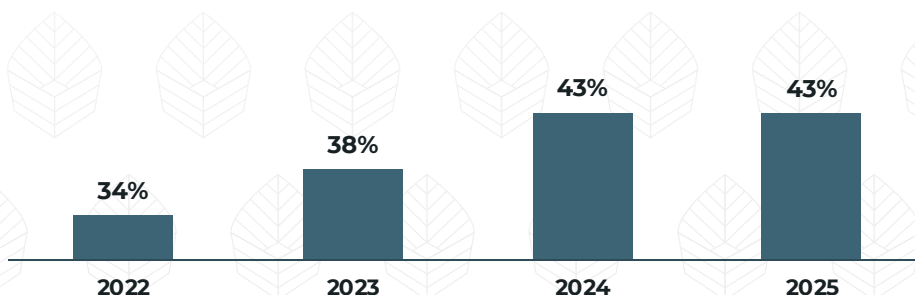
Uwaga: (1) Recurring EBITDA jest wykorzystywana do kalkulacji dźwigni finansowej pro forma dla transakcji

03.

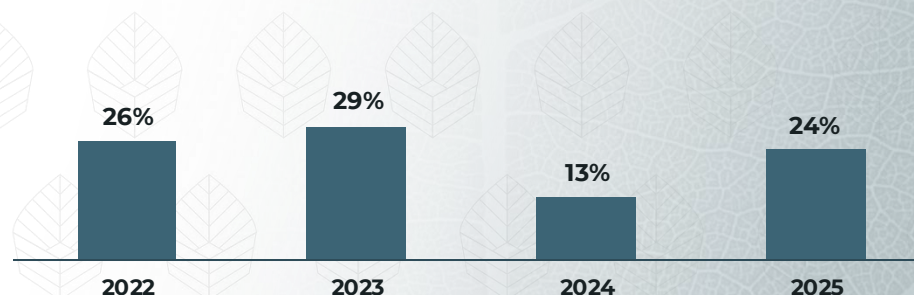
WYNIKI FINANSOWE (3/3)

Dynamiczny wzrost i stabilne generowanie przepływów pieniężnych na przestrzeni lat

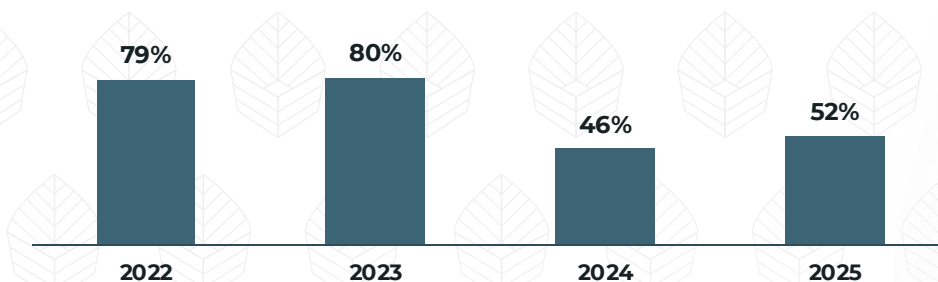
NET LTV – ZADŁUŻENIE NETTO DO WARTOŚCI AKTYWÓW (%)



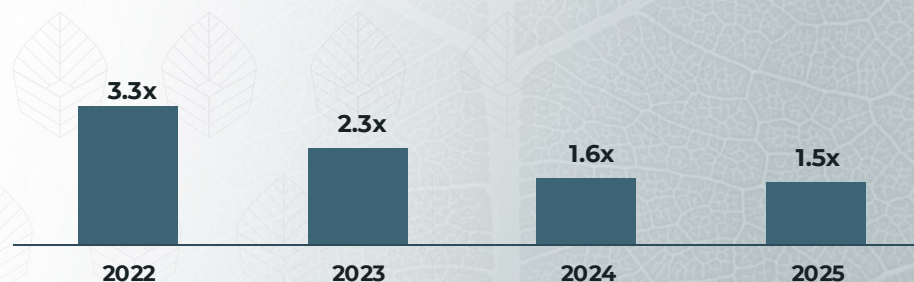
LTV NETTO (ZABEZPIECZONE) (%)



ZADŁUŻENIE ZABEZPIECZONE/ ZADŁUŻENIE BRUTTO (%)



WSKAŹNIK POKRYCIA ODSETEK NETTO PRZEZ EBITDA (X)



Category	Value
YE 2024	1,286
FX	144
Zmiana wyceny portfela	127
YE 2025	1,557

2025 Prezentacja inwestorska

04. ZWROT NA EUROPEJSKI RYNEK FINANSOWY



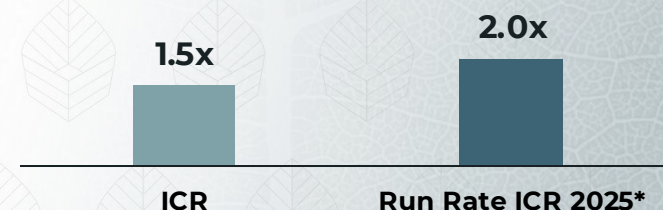
04. EUROPEJSKI RYNEK FINANSOWY

Korzystne wskaźniki zadłużenia i rozłożony profil terminów zapadalności

Stan na 31 grudnia 2025

➤ LTV	43%
➤ NAV w mln EUR	756
➤ Łączne zobowiązania finansowe w mln EUR):	711
– Kredyty bankowe (zabezpieczone na aktywach MLP) w mln EUR	370
– Obligacje (niezabezpieczone na aktywach MLP) w mln EUR	341
➤ Ważona średnia całkowita stopa oprocentowania zobowiązań finansowych	4.8%
➤ Net Debt / Run-Rate Adjusted EBITDA	10.3x
➤ Ważony średni pozostały okres zapadalności zadłużenia finansowego (w latach)	3.1
➤ Gross Secured LTV	24%

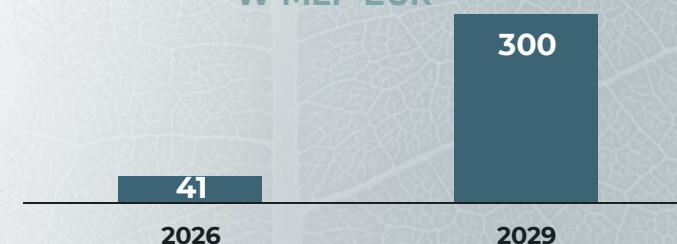
RUN-RATE ICR
(stan na 31 grudnia 2025)



STRUKTURA ZAPADALNOŚCI ISTNIEJĄCYCH KREDYTÓW BANKOWYCH W MLN EUR



ZAPADALNOŚĆ OBLIGACJI W MLP EUR



04.

EUROPEJSKI RYNEK FINANSOWY

Korzystne wskaźniki zadłużenia i rozłożony profil terminów zapadalności



Stan na 16 marca 2026

➤ LTV 45%*

➤ NAV w mln EUR* 756**

➤ Łączne zobowiązania finansowe w mln EUR): 835

– Kredyty bankowe (zabezpieczone na aktywach MLP) w mln EUR 185

– Obligacje (niezabezpieczone na aktywach MLP) w mln EUR 650

➤ Ważona średnia całkowita stopa oprocentowania zobowiązań finansowych 5.0%

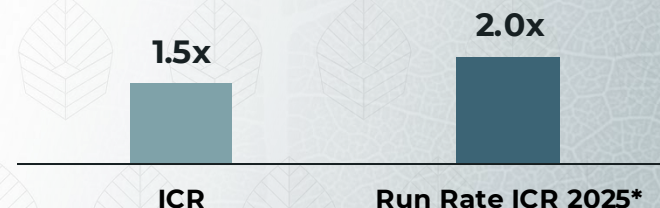
➤ Net Debt / Run-Rate Adjusted EBITDA 9.7x

➤ Ważony średni pozostały okres zapadalności zadłużenia finansowego (w latach) 4.3

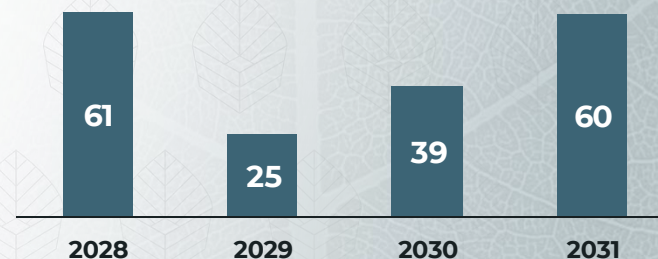
➤ Gross Secured LTV 12%

➤ Uwolnienie aktywów niezabezpieczonych (w mln EUR) 479

RUN-RATE ICR
(stan na 31 grudnia 2025)



STRUKTURA ZAPADALNOŚCI ISTNIEJĄCYCH KREDYTÓW BANKOWYCH W MLN EUR



ZAPADALNOŚĆ OBLIGACJI
W MLN EUR



*Kalkulacja oparta na GAV na dzień 31 grudnia 2025 r.**Dane na dzień 31 grudnia 2025 r.

04. EUROPEJSKI RYNEK FINANSOWY

Eurobonds – szczegóły transakcji

Podsumowanie

- Transakcja została wyceniona **znacząco poniżej początkowych oczekiwań** – na poziomie 4,750%, tj. o 50 pb poniżej wstępnych widełek cenowych (low 5%), **po kilku korektach ceny**, w wyniku bardzo dużego zainteresowania inwestorów
 - **Emisja została bardzo dobrze przyjęta na wymagającym rynku pierwotnym**, z silnym popytem inwestorów, wspartym wyróżniającą się strategią marketingową, **obejmującą m.in. non-deal roadshow przed uruchomieniem transakcji**.
 - Szeroka baza subskrypcji ze strony **inwestorów instytucjonalnych i lokalnych** potwierdziła atrakcyjność dobrze ustrukturyzowanych instrumentów dłużnych sektora nieruchomości, opartych na silnych portfelach aktywów.
- Osiągnięta marża na poziomie 225 pb jest jedynie o **75-100 pb wyższa niż w przypadku emitentów z ratingiem inwestycyjnym (IG)**.



LUXEMBOURG
STOCK EXCHANGE

05. PROGNOZY NA 2026



05. PROGNOZY NA 2026

Porównanie do wyników rzeczywistych oraz długoterminowych celów strategicznych

EUR mln	2024	2025	Punkt wyjścia na 2026 ² (zakontraktowany)	L/T cel 2026
PRZYCHODY	87	99	120	131
Zmiana r./r.	+9%	+15%	+21%	+34%
Marża EBITDA⁽¹⁾	49%	50%	Taki sam lub lepszy niż w 2025 roku	59%
FFO	11	13	Poprawa FFO powinna być na poziomie porównywalnym ze wzrostem przychodów lub wyższym	35
Zmiana r./r.	-48%	+18%		+170%

Uwaga:(1) EBITDA liczona bez uwzględnienia przeszacowań;(2) *Przychody oparte na podpisanych umowach najmu; opłaty eksploatacyjne (SCH) oraz przychody z mediów mają charakter „pass-through” i powinny podążać za przychodami z najmu. Prognozy na 2026 rok opierają się na obecnym poziomie kosztów usług i mediów, który może ulec zmianie w trakcie roku.



05.

PROGNOZY NA 2026

Szczegółowe zestawienie (już) zabezpieczonej części przychodów na 2026 rok

EUR mln	2025 wyniki rzeczywiste	Prognoza przychodów (minimalnie)	Długoterminowy cel – zabezpieczony	% zabezpieczenia celu długoterminowego	Do wygenerowania (TBC)
Total	99	131	120	92%	11
w tym przychody z najmu	56	80	72	90%	8
w tym SCH i media*	43	51	48	94%	3

*Opłaty eksploatacyjne (SCH) oraz przychody z mediów mają charakter „pass-through” i **powinny podążać za przychodami z najmu**. Prognozy na 2026 rok opierają się na obecnym poziomie kosztów usług i mediów, który może ulec zmianie w trakcie roku.



06. ZAŁĄCZNIKI I DEFINICJE



TERMINY I DEFINICJE

Term	Definition
Big Box	Duże projekty magazynowe lub centra dystrybucyjne.
CAGR	Skumulowana roczna stopa wzrostu.
City Logistics	Miejskie lub śródmiejskie projekty logistyczne, funkcjonujące pod marką MLP Business Parks, oferujące najemcom elastyczne, małowartościowe magazyny i lekkie powierzchnie produkcyjne, od 700 do 2500 mkw.
EBITDA	Reprezentuje przychody netto z usług zarządzania nieruchomościami, pomniejszone o koszty dystrybucji oraz koszty administracyjne (z wyłączeniem amortyzacji oraz kosztów towarów i materiałów), powiększone o inne przychody i pomniejszone o inne koszty. EBITDA nie obejmuje zysków ani strat z wyceny inwestycji.
Effective rent	Średni czynsz rozpoznawany przez Grupę w okresie trwania umowy najmu, ujmowany liniowo zgodnie z MSSF16 Leasing. Odzwierciedla rzeczywisty ekonomiczny poziom czynszu w całym okresie najmu, uwzględniając zachęty dla najemców oraz inne czynniki powodujące różnice między czynszem umownym (headline rent) a rozpoznawanym przychodem z najmu.
EURO HICP	Zharmonizowany indeks cen konsumpcyjnych (bez Wspólnej Polityki Rolnej – CAP); wskaźnik inflacji
FFO (Funds From Operations)	Reprezentuje nasz zysk/stratę przed opodatkowaniem, skorygowany o amortyzację, zmianę wartości nieruchomości inwestycyjnych, nieefektywną część wyceny instrumentów zabezpieczających, różnice kursowe netto, wycenę zadłużenia według zamortyzowanego kosztu, pozostałe przychody/koszty operacyjne pomniejszone o jednorazowe pozycje nieuwzględnione w innej działalności operacyjnej oraz pomniejszone o bieżący podatek dochodowy lub powiększone o podatek zwrotny.
GAV (Gross Asset Value)	Reprezentuje wartość naszych nieruchomości inwestycyjnych i rzeczowych aktywów trwałych zgodnie z MSSF, nie obejmuje lokali mieszkalnych oraz prawa użytkowania wieczystego.
GLA	Powierzchnia najmu brutto obliczana jako istniejąca powierzchnia w budowie.
Guidance	Prognozy stanowią prognozy zarządu dotyczące przyszłych wyników finansowych lub operacyjnych MLP Group, oparte na obecnych oczekiwaniach, założeniach oraz dostępnych informacjach. Oświadczenia te obarczone są ryzykiem niepewności, a rzeczywiste wyniki mogą istotnie różnić się od przewidywanych.
Headline rent	Czynsz umowny określony w umowie najmu, płatny przez najemcę zgodnie z jej warunkami, przed uwzględnieniem okresów bezczynsowych, zachęt, rabatów lub innych instrumentów motywacyjnych. Oznacza nominalny poziom czynszu wskazany w umowie, bez uwzględnienia liniowego rozliczania zgodnie z MSSF.
ICR	Wskaźnik pokrycia odsetek, liczony jako EBITDA podzielona przez koszt odsetek netto.
IFRS	Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej.
Land Bank	Posiadany i opcjonalny bank ziemi.
Long-term occupancy	Średni poziom wynajęcia na koniec roku w ostatnich 10 latach działalności.
LTM	Ostatnie dwanaście miesięcy.
NAV (Net Asset Value)	Reprezentuje różnicę pomiędzy aktywami a zobowiązaniami, równą kapitałowi własnemu Grupy.
Net LTV	Reprezentuje zadłużenie netto podzielone przez wartość GAV.
Net Senior Secured Debt	Reprezentuje zadłużenie zabezpieczone senioralne pomniejszone o środki pieniężne i ich ekwiwalenty.
Net Total Debt	Reprezentuje całkowite zadłużenie pomniejszone o środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz kwoty zgromadzone na rachunkach rezerwowych obsługi zadłużenia (DSRA).
Occupancy	Obliczany jako proporcja GLA nieruchomości, które są wynajęte lub możliwe do wynajęcia i które podlegają umowom najmu w danym momencie. GLA wyklucza powierzchnie trwale niewynajmowalne, puste strukturalnie, w remoncie lub przebudowie, oraz powierzchnie oddane do użytkowania, ale jeszcze nieprzygotowane do generowania przychodów.
Occupancy Rate	Oznacza udział łącznej powierzchni najmu (GLA) nieruchomości (niezależnie od tego, czy jest ona faktycznie dostępna do wynajęcia), która w danym momencie jest objęta umowami najmu. Dla uniknięcia wątpliwości, łączna GLA nie obejmuje powierzchni przeznaczonych na cele strukturalne, będących w trakcie modernizacji lub wykorzystywanych do działań operacyjnych (turnaround). Wszelkie inwestycje mające na celu stworzenie nowej powierzchni najmu są uwzględniane dopiero w momencie ich ukończenia i udostępnienia do generowania przychodów.
Recurring EBITDA	Reprezentuje EBITDA skorygowaną o jednorazowe lub nieregularne zdarzenia, które nie stanowią części działalności operacyjnej Grupy. Prezentujemy ją jako dodatkową informację istotną dla inwestorów, ukazującą trendy w naszej działalności.
Rent Collection	Oznacza liczbę dni w danym okresie (np. 365 dni w roku), podzieloną przez przychody z działalności operacyjnej, a następnie podzieloną przez średni stan należności handlowych.
Run-Rate Adjusted EBITDA	Oznacza wartość skorygowaną o wpływ zannualizowany wybranych umów najmu zawartych przed końcem danego okresu, które nie zaczęły jeszcze generować przychodów w ciągu dwunastu miesięcy kończących ten okres, lecz oczekujemy, że rozpoczną generowanie przychodów w ciągu sześciu miesięcy po okresie raportowym – przy założeniu, jakby generowały przychody od początku analizowanego okresu.
Run-Rate ICR	Wskaźnik pokrycia odsetek obliczany jako Run-Rate EBITDA podzielona przez koszt odsetek netto.
Secured Net LTV	Reprezentuje zadłużenie netto zabezpieczone podzielone przez GAV.
Senior Secured Debt	Reprezentuje łączną kwotę długoterminowego i krótkoterminowego zadłużenia zabezpieczonego, z wyłączeniem instrumentów zabezpieczających (z wyłączeniem nieamortyzowanych kosztów emisji długu i dyskonta).
sqm	Metry kwadratowe.
Tenant Retention	Oznacza łączny przychód z najmu z umów wygasających w ciągu jednego roku, które zostały przedłużone z dotychczasowymi najemcami, wyrażony jako procent całkowitych przychodów z najmu z umów wygasających w tym samym roku.
Total Debt	Reprezentuje łączną kwotę zadłużenia długoterminowego i krótkoterminowego (z wyłączeniem instrumentów zabezpieczających i z wyłączeniem nieamortyzowanych kosztów emisji długu oraz dyskonta).
WAULT	Ważony średni pozostały okres najmu.
Weighted Average Interest Rate	Obliczona na podstawie całkowitych rocznych kosztów odsetkowych podzielonych przez całkowite zobowiązania finansowe.
Weighted Average Unexpired Financial Debt Term / Weighted Average Maturity	
YoC	Yield on Cost

06. ZAŁĄCZNIK

Pionowo zintegrowany model biznesowy

1.

STRATEGICZNE PRZEJĘCIA NA RZECZ WZROSTU

- Skupienie na szansach typu value-add
- Wykorzystanie lokalnych zespołów znających rynek
- Zwiększenie zwrotów poprzez selektywny recykling dojrzałych aktywów niezwiązanych z podstawową działalnością



SILNE MOŻLIWOŚCI ROZWOJOWE

- Dedykowane zespoły, kapitał i bank gruntów zapewniające ciągłą realizację projektów
- Zarządzanie ryzykiem, oparte na wewnętrznej wiedzy specjalistycznej
- Rozwój z myślą o przyszłości dzięki dostosowaniu do potrzeb najemców

2.

Build
& Hold

4.

WYSOKIEJ JAKOŚCI ZARZĄDZANIE AKTYWAMI

- Dedykowane zarządzanie wewnętrzne z wydajnością opartą na procesach
- Aktywne zaangażowanie najemców i monitorowanie zdolności kredytowej
- Zabezpieczenie aktywów na przyszłość poprzez ESG i orientację na klienta



SCENTRALIZOWANE KOMPETENCJE W OBSZARACH WSPARCIA

- Wewnętrzne, scentralizowane zespoły zapewniające skalowalną wydajność i wiedzę specjalistyczną
- Standaryzowane procesy, zaawansowane narzędzia i decyzje oparte na danych

3.

Dziękujemy!



MLP
GROUP

MLP GROUP S.A.
ul. 3 Maja 8, 05-800 Pruszków,
tel. +48 22 738 30 10
www.mlpgroup.com