

KOMENTARZ DO WYNIKÓW GK MIRBUD ZA I PÓŁROCZE 2023 ROKU

Szanowni Akcjonariusze, zgodnie z naszymi dotychczasowymi przewidywaniami - w pierwszej połowie 2023 roku firmom budowlanym w Polsce przyszło nadal funkcjonować w niesprzyjających warunkach gospodarczych. Wysoka inflacja i utrzymująca się restrykcyjna polityka monetarna Narodowego Banku Polskiej negatywnie wpływają na koszty obsługi kredytowej firm budowlanych, opłacalność realizacji projektów inwestycyjnych, a także koszty pracy i materiałów budowlanych. Wysoki poziom stóp procentowych i utrudniony dostęp do kredytów hipotecznych skutecznie ograniczają również sprzedaż na rynku deweloperskim. Najnowsze sygnały stopniowych spadków inflacji, korekty szalejących dotychczas kosztów energii czy obserwowana stabilizacja cen niektórych surowców i materiałów budowlanych wprawdzie pozwalają z nadzieją planować przyszłość, jednakże z pewnością nie należy spodziewać się powrotu do realiów gospodarczych sprzed wybuchu wojny w Ukrainie.

Dla firm budowlanych w kraju coraz większym problemem staje się stopniowy odpływ pracowników budowlanych pochodzenia ukraińskiego, którzy emigrują do innych krajów europejskich lub wracają do ojczyzny. Będzie to stanowić w najbliższym czasie największe wyzwanie dla gospodarki polskiej.

Niepokojącym zjawiskiem, jakie obserwujemy obecnie na rynku budowlanym w Polsce jest utrzymujący się spadek podaży nowych kontraktów. Dotyczy to szczególnie kontraktów budownictwa kubaturowego – inwestycji realizowanych przez jednostki samorządu terytorialnego, sektora infrastruktury kolejowej i energetycznej, gdzie Zamawiający, w obliczu niepewnych uwarunkowań gospodarczych i braku finansowania ze środków unijnych, wstrzymują plany inwestycyjne. Powyższe nie dotyczy natomiast kontraktów infrastruktury drogowej. Dzięki sprawnej realizacji programów Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad rynek ten pozostaje atrakcyjnym dla generalnych wykonawców specjalizujących się w tym segmencie, co powoduje wzmożoną konkurencję cenową w postępowaniach przetargowych.

Z optymizmem obserwujemy jednak rządowe zapowiedzi modernizacji polskiej infrastruktury wojskowej oraz pobudzenie rynku mieszkaniowego na skutek wdrożenia rządowego programu „Bezpieczny kredyt 2%”.

W pierwszym półroczu 2023 roku spółka dominująca w Grupie Kapitałowej MIRBUD – MIRBUD S.A. skupiała się głównie na realizacji posiadanych kontraktów. Na dzień 30 czerwca br. spółka wykonywała 28 dużych kontraktów budownictwa kubaturowego oraz 23 kontrakty budownictwa infrastruktury drogowej realizowane wspólnie w konsorcjum ze spółką zależną z Grupy, KOBYLARNIA S.A. Należy zauważyć, że kontrakty infrastruktury drogowej to aż 76% wartości



posiadanego i wypełnionego do wartości 4,8 mld złotych netto portfela zamówień. Pod względem jego wielkości Grupa MIRBUD znajduje się obecnie na 4. miejscu wśród największych grup budowlanych w Polsce. Tak wypełniony portfel zamówień pozwala nam na rozsądne i komfortowe podejście do ofertowania nowych kontraktów.

W działalności Grupy niezmiennie dominująca pozostaje sprzedaż usług budowlano – montażowych, która generuje obecnie 94,3% przychodów. 62,3% to przychody ze sprzedaży robót inżynieryjno-drogowych, 21,4% to sprzedaż usług budowlanych dla budynków użytku publicznego, natomiast 16,2% stanowiła sprzedaż robót przy budowie budynków przemysłowych. Pod tym względem odnotowaliśmy zmiany w porównaniu do analogicznego okresu 2022 roku. Wówczas struktura sprzedaży wynosiła odpowiednio: 94,7%, 54,3%, 13,2% i 32,5%.

Zgodnie z wcześniejszymi zapowiedziami – w omawianym okresie notujemy niewielki spadek przychodów spowodowany obiektywnymi okolicznościami zewnętrznymi, tj. przesunięciem rozpoczęcia robót budowlanych na niektórych kontraktach drogowych spowodowanym opóźnieniem uzyskania decyzji administracyjnych, okresowym wychłodzeniem się segmentu inwestycji logistycznych i magazynowych oraz przedłużającej się procedurze oddania do użytkowania inwestycji deweloperskiej w Zakopanem. Jednym z naszych najważniejszych celów, oprócz utrzymania wysokiego stanu portfela zamówień, jest stała poprawa rentowności realizowanych kontraktów. Pod tym względem notujemy wzrosty w każdym rodzaju podstawowej działalności Grupy. Względem analogicznego okresu roku poprzedniego rentowność sprzedaży robót inżynieryjno-drogowych wzrosła z 6,2 do 7%, budynków użytku publicznego – z 3,5 do 4,7%, a budynków przemysłowych – z 6,7 do 8,3%. Ogółem rentowność sprzedaży usług budowlano-montażowych wzrosła z 6 do 6,7%, natomiast rentowność sprzedaży w całej Grupie (z uwzględnieniem działalności deweloperskiej oraz najmu powierzchni komercyjnych) wzrosła do poziomu 8,38% z 7,61%.

W segmencie działalności deweloperskiej na wynik spółki JHM DEVELOPMENT miały wpływ czynniki zewnętrzne oraz wewnętrzne. Spośród czynników zewnętrznych należy zwrócić uwagę na wspomnianą restrykcyjną politykę monetarną NBP i utrudniony dostęp do kredytów hipotecznych, co skutecznie ogranicza sprzedaż deweloperów od połowy 2022 roku. W przypadku działalności JHM DEVELOPMENT znacznie bardziej istotne dla wyniku sprzedaży były jednak uwarunkowania wewnętrzne, spowodowane obecnie niskim stanem zapasów gotowych mieszkań w ofercie. Aktualnie spółka dysponuje stosunkowo małą liczbą gotowych mieszkań do sprzedaży (ogółem 178 mieszkań, głównie w dwóch lokalizacjach – w Bydgoszczy i w Gdańsku), natomiast 1.258 lokali w 8 lokalizacjach znajduje się w fazie budowy. Planowane oddanie do końca bieżącego roku kolejnych 6 inwestycji do użytkowania, dzięki czemu do sprzedaży zostanie wprowadzonych 950 lokali z pewnością wpłynie pozytywnie na wyniki spółki w kolejnych kwartałach. Warto dodać, iż 444 lokale w ww. inwestycjach zostały już sprzedane na podstawie umów przedwstępnych i deweloperskich (nie rozpoznanych w przychodach).

W segmencie najmu powierzchni komercyjnych, niewątpliwym sukcesem jest utrzymanie wysokiego wskaźnika komercjalizacji obiektów w Warszawie, Ostródzie, Rumi i Starachowicach, a także wzrost wskaźnika odwiedzalności kompleksu handlowego w Warszawie. Na wynik działalności tej spółki pozytywny wpływ ma również zawarta w umowach waloryzacja stawek czynszów dla najemców.

Zgodnie z przyjętą przez MIRBUD S.A. Polityką Dywidendową rokrocznie spółka dzieli się wypracowanym zyskiem ze swoimi akcjonariuszami. W bieżącym roku wartość wypłaty wyniosła 0,26 zł na akcję. To o 30% więcej niż w roku ubiegłym, ale być może mniej niż niektórzy z naszych inwestorów by sobie życzyli. Decyzja o wypłacie dywidendy w takiej wysokości była podyktowana przede wszystkim planami rozwojowymi. Zakup ponad 5% akcji kolejowej spółki Torpol, zapowiedzi dalszych, potencjalnych inwestycji w podmioty z rynku kolejowego i budownictwa hydrotechnicznego, czy w nieruchomości komercyjne traktujemy jako inwestycję w przyszłość Grupy i okazję do stworzenia jej warunków do dalszego, organicznego wzrostu.



MIRBUD S.A.

96-100 Skierniewice, ul. Unii Europejskiej 18
tel. (+48) 46 833 98 28, fax (+48) 46 833 97 32
sekretariat@mirbud.pl
www.mirbud.pl

REGON 750772302
NIP 836 17 02 207
KRS 0000270385
Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia
XX Wydział KRS
Kapitał zakładowy i wpłacony: 9 174 420 PLN



Pomimo, iż MIRBUD S.A. od kilku lat należy do grona spółek tzw. dywidendowych, to jednak w naszej ocenie nie tylko regularna wypłata dywidendy sprawia, iż spółka jest atrakcyjna dla inwestorów. Oprócz satysfakcji z osiągniętych wyników najważniejszym celem Grupy jest dalszy, stabilny rozwój na rynku budowlanym w Polsce, który ugruntuje pozycję MIRBUD S.A. w gronie największych generalnych wykonawców w budownictwie. Tę strategię staramy się konsekwentnie realizować.

Z wyrazami szacunku,

Jerzy Mirgos,

Prezes Zarządu MIRBUD S.A.



MIRBUD S.A.

96-100 Skierniewice, ul. Unii Europejskiej 18
tel. (+48) 46 833 98 28, fax (+48) 46 833 97 32
sekretariat@mirbud.pl
www.mirbud.pl

REGON 750772302
NIP 836 17 02 207
KRS 0000270385
Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia
XX Wydział KRS
Kapitał zakładowy i wpłacony: 9 174 420 PLN

