



GLÓWNE ZAŁOŻENIA STRATEGII GRUPY KAPITAŁOWEJ PHN

na lata 2017 - 2023

- 1 Strategia Grupy Kapitałowej PHN - misja, wizja i cele strategiczne
- 2 Przesłanki aktualizacji Strategii
- 3 Dotychczasowa sytuacja Grupy Kapitałowej PHN
- 4 Kluczowe wyzwania dla Grupy Kapitałowej PHN
- 5 Trendy rynkowe głównych segmentów działalności
- 6 Strategia produktowa
 - a Wynajem powierzchni komercyjnych
 - b Realizacja programu inwestycyjnego - projekty komercyjne, mieszkaniowe i hotelowe
 - c Świadczenie usług z zakresu doradztwa i zarządzania nieruchomościami
- 7 Strategia działalności operacyjnej
- 8 Strategia działalności marketingowej
- 9 Strategia zarządzania korporacyjnego
- 10 Zakładane efekty realizacji Strategii

1. Strategia Grupy Kapitałowej PHN - misja, wizja i cele strategiczne

Główne założenia Strategii Grupy Kapitałowej PHN na lata 2017 - 2023



Redefinicja misji i wizji

MISJA



Dzięki naszym zasobom i doświadczeniu tworzymy przyjazne miejsca do pracy i do zamieszkania.

WIZJA



Do 2023 chcemy być wiodącym inwestorem i istotnym deweloperem na polskim rynku nieruchomości oraz zwiększyć wartość aktywów netto o 50%, z czego do ok. 40% chcielibyśmy wypłacić w formie dywidendy.

Jakość portfela oraz skuteczność zarządzania aktywami będą stanowić bazę do wzrostu zysków kapitałowych akcjonariuszy. Misja i wizja realizowane będą poprzez: optymalne wykorzystanie potencjału nieruchomości, zmianę jakości portfela nieruchomości, zaangażowanie i profesjonalizm naszych pracowników, innowacyjności i poszanowanie otoczenia oraz proekologiczne rozwiązania zapewniające oszczędność użytkownika.

Cele strategiczne

1 WIODĄCY INWESTOR Z POLSKIM KAPITAŁEM

Wiodący inwestor z polskim kapitałem na rynku nieruchomości komercyjnych

2 ISTOTNY DEWELOPER

Istotny deweloper na rynku nieruchomości mieszkaniowych

3 INTEGRATOR RYNKOWEGO POTENCJAŁU

Integrator rynkowego potencjału nieruchomości będących w zasobach podmiotów zewnętrznych

Grupa Kapitałowa PHN, ze względu na powiązania kapitałowe jak i unikalną wiedzę oraz doświadczenie, ma szansę stać się integratorem rynkowego potencjału nieruchomości będącego w zasobach podmiotów zewnętrznych, w tym spółek z udziałem Skarbu Państwa. Grupa Kapitałowa PHN może wspólnie z partnerami budować wartość posiadanych nieruchomości wykorzystując wewnętrzne kompetencje.

1. Strategia Grupy Kapitałowej PHN - misja, wizja i cele strategiczne

Główne założenia Strategii Grupy Kapitałowej PHN na lata 2017 - 2023



Wzrost wartości marki i zwiększenie jej rozpoznawalności

Celem strategicznym Grupy Kapitałowej PHN jest **wzrost wartości marki oraz zwiększenie jej rozpoznawalności i uznania na rynku nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych.** Realizacja tego celu odbywać się będzie w oparciu o:

- 1 Kluczowe wartości Grupy Kapitałowej PHN
- 2 Atrakcyjne lokalizacje nieruchomości będących w portfelu oraz flagowe projekty deweloperskie
- 3 Doskonałe wykonanie realizowanych inwestycji (jakość definiowana poprzez dostępność - finansową i przestrzenną)
- 4 Wysoką jakość architektoniczną inwestycji (w tym również dzięki wyłonieniu projektów w drodze konkursów architektonicznych)
- 5 Nowoczesność i rozwój oraz partnerstwo i współpracę
- 6 Odpowiedzialność społeczną i troskę o środowisko (działalność innowacyjna i stosowanie rozwiązań proekologicznych)

Grupa Kapitałowa PHN, funkcjonując na krajowym rynku nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych będzie posiadała **marki gwarantujące jakość oferowanych usług:**

1

PHN



Marka dla rynku **nieruchomości komercyjnych** (nieruchomości na wynajem - biurowe, magazynowe) oraz **projektów deweloperskich**

2

PHN DEVELOPMENT



Marka dla rynku **nieruchomości mieszkaniowych** (odpowiadająca za budowę oraz sprzedaż mieszkań)

3

PHN MANAGEMENT



Marka dla rynku **usług doradczych i zarządzania nieruchomościami**

1. Strategia Grupy Kapitałowej PHN - misja, wizja i cele strategiczne

Główne założenia Strategii Grupy Kapitałowej PHN na lata 2017 - 2023



GRUPA KAPITAŁOWA PHN

CO?



1. Biura (przeważająca część portfela)
2. Mieszkania (sprzedaż nowych i wynajem istniejących)
3. Pozostałe:
 - Hotele (własne i we współpracy)
 - Logistyka (z partnerami lub w formule BTS)
 - Handel (w formule BTS dla wybranych najemców)

GDZIE?



1. Warszawa
2. Trójmiasto
3. Wrocław
4. Kraków
5. Łódź
6. Poznań
7. Atrakcyjne lokalizacje zapewniające efektywność

JAK?



1. Współpraca z podmiotami zewnętrznymi
2. Współpraca ze spółkami z udziałem Skarbu Państwa
3. Prowadzenie inwestycji dla podmiotów zewnętrznych
4. Udział w programach rządowych
5. Utworzenie REIT (spółki rynku wynajmu nieruchomości)
6. Transakcje M&A
7. Projekty specjalne

„+”



1. Przebudowa portfela nieruchomości
2. Efektywne zarządzanie nieruchomościami
3. Unikatowe lokalizacje
4. Rotacja aktywów
5. Nowe projekty deweloperskie
6. Wysoka jakość relacji z klientami

Środki do realizacji celów strategicznych Grupy Kapitałowej

1.



Przebudowa portfela nieruchomości (Reorganizacja majątku Grupy Kapitałowej)

- ▶ Realizacja programu inwestycyjnego
- ▶ Stabilna baza efektywnych aktywów (dezinwestycje i akwizycje)
- ▶ Zapewnienie stabilności finansowej

2.



Wdrożenie zmian organizacyjnych (Kompleksowa wewnętrzna reorganizacja firmy)

- ▶ Wdrożenie struktury organizacyjnej zapewniającej efektywność operacyjną
- ▶ Kultura organizacyjna w oparciu o wspólne wartości
- ▶ Wzrost kompetencji wewnętrznych

3.



Wzrost wartości marki (Budowa silnej Grupy Kapitałowej)

- ▶ Wzrost rozpoznawalności marki PHN na rynku nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych
- ▶ Dobre relacje z klientami jako platforma długoterminowego wzrostu wartości
- ▶ Świadczenie usług na najwyższym poziomie



Kluczowe założenia poddane aktualizacji

W wyniku przeprowadzonego przeglądu Strategii przyjętej we wrześniu 2014 r. oraz weryfikacji dotychczasowych założeń strategicznych, aktualizacja Strategii Grupy Kapitałowej PHN objęła następujące aspekty działalności:

1.



Intensyfikacja realizacji projektów komercyjnych

2.



Intensyfikacja realizacji projektów mieszkaniowych

3.



Realizacja hoteli i innych obiektów

4.



Świadczenie usług doradczych

5.



Pozyskiwanie gruntów pod przyszłe inwestycje

6.



Rotacja aktywów

- 1 Intensyfikacja realizacji programu inwestycyjnego na rynku projektów komercyjnych
- 2 Intensyfikacja działalności deweloperskiej na rynku projektów mieszkaniowych
- 3 Realizacja hoteli i innych obiektów pobytu tymczasowego
- 4 Świadczenie usług doradczych i zarządzania nieruchomościami dla partnerów zewnętrznych
- 5 Pozyskiwanie gruntów w atrakcyjnych lokalizacjach w celu zabezpieczenia terenów pod przyszłe inwestycje
- 6 Rotacja aktywów głównie poprzez sprzedaż nieperspektywicznych aktywów zlokalizowanych w nieatrakcyjnych lokalizacjach

3. Dotychczasowa sytuacja Grupy Kapitałowej PHN

Główne założenia Strategii Grupy Kapitałowej PHN na lata 2017 - 2023



Systematyczna poprawa efektywności ekonomicznej

- 1 Istotny wzrost przychodów z najmu w wyniku akwizycji wynajętych nieruchomości oraz komercjalizacji realizowanych projektów
- 2 Znacząco zredukowana wysokość kosztów administracyjnych w wyniku restrukturyzacji operacyjnej
- 3 Wzrost skorygowanej EBITDA w wyniku zrealizowanych działań operacyjnych



Efekty realizacji dotychczasowej Strategii

ZAKŁADANE EFEKTY REALIZACJI STRATEGII	1H 2014	2015	2016		2023
	30.06.2014	31.12.2015	31.12.2016		Stan docelowy po aktualizacji Strategii
▶ Wartość godziwa nieruchomości [mld PLN]	2,0	2,2	2,5	↗	6,0
▶ Akwizycje [mld PLN]	0,0	0,2	0,5	↗	0,7 ⁴⁾
▶ Poziom LTV [%] ¹⁾	0,0	14,2	22,8	↗	52,0
▶ Dochodowość nieruchomości (YIELD) [%] ²⁾	3,8	4,2	4,3	↗	6,0 +
▶ Koszty administracyjne / Wartość aktywów inwestycyjnych [%]	1,7	1,6	1,2	↗	0,7
▶ Wzrost aktywów netto [%] ³⁾	-	7,6	9,2	↗	59,0 ⁵⁾

1) Zadłużenie / wartość nieruchomości

2) YIELD liczony jako stosunek wyniku z najmu do wartości nieruchomości generujących przychody z najmu

3) Wygenerowany zysk netto

4) Nie uwzględniono dotychczas poniesionych nakładów na akwizycje

5) Wzrost w stosunku do 2016, a w przypadku odniesienia do 1H 2014 zakładany wzrost aktywów netto wynosiłby 71%

Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej PHN jest stabilna, jednakże w kolejnych latach stoi przed Grupą Kapitałową PHN szereg wyzwań natury wewnętrznej i zewnętrznej, co powoduje konieczność realizacji kluczowych założeń strategicznych.

3. Dotychczasowa sytuacja Grupy Kapitałowej PHN

Główne założenia Strategii Grupy Kapitałowej PHN na lata 2017 - 2023

Grupy Kapitałowej PHN w liczbach wg stanu na dzień 31 grudnia 2016 r.



Wartość portfela nieruchomości

[mln PLN]

2.472 ▲ + 21 %

30.06.2014: 2.040



Wielkość portfela nieruchomości

[liczba]

141 ▼ - 2 %

30.06.2014: 144



Powierzchnia najmu

[mkw.]

326.149 ▲ + 8 %

30.06.2014: 302.597



Nieruchomości gruntowe

[ha]

618 ▼ - 11 %

30.06.2014: 699



Udział powierzchni w Warszawie

[% GLA]

68 ▼ - 24 %

30.06.2014: 89



Liczba najemców Grupy

[liczba]

1.033 ▼ - 14 %

30.06.2014: 1.201

Nieruchomości PHN - POLSKA



Nieruchomości PHN - WARSZAWA





Kluczowe zadanie dla Grupy kapitałowej PHN

PRZEBUDOWA PORTFELA NIERUCHOMOŚCI

Optymalizacja portfela nieruchomości ma na celu osiągnięcie zwiększenia udziału w rynku poprzez realizację programu inwestycyjnego, akwizycję nieruchomości oraz poprzez sprzedaż aktywów znajdujących się w nieatrakcyjnych lokalizacjach lub których pomimo działań naprawczych (polegających na renegocjowaniu umów najmu i optymalizacji wykorzystania nieruchomości) opłacalność jest poniżej oczekiwanego poziomu.



Segmenty biznesowe portfela nieruchomości

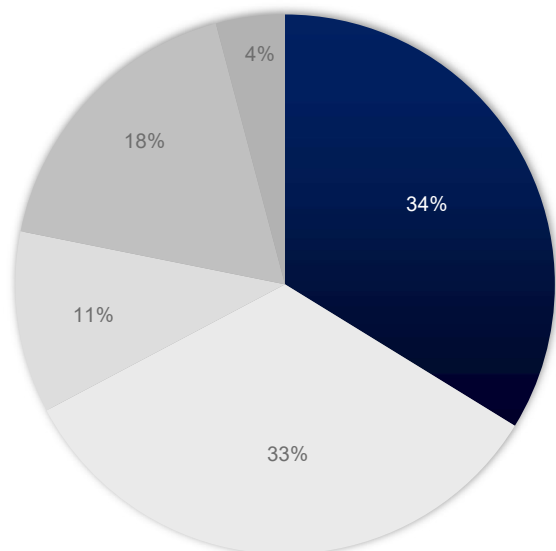
Segmentacja portfela nieruchomości Grupy Kapitałowej PHN ma na celu przyporządkowanie nieruchomości do określonych grup wyznaczonych przez kryteria: biznesowe, prawne, przychodowe oraz księgowe. Efektem segmentacji jest syntetyczna informacja pokazująca plany Grupy wobec nieruchomości, stan prawny nieruchomości, czy nieruchomość generuje przychody z najmu oraz kwalifikację księgową. Głównym kryterium przypisania nieruchomości do segmentów biznesowych jest planowane względem nieruchomości działanie: pozostawienie w portfolio, realizacja projektu komercyjnego lub mieszkaniowego, optymalizacja lub sprzedaż.

1	POZOSTAJĄCE W PORTFELU	▶ Nieruchomości komercyjne w kluczowych lokalizacjach, generujące przychody z najmu zapewniające zwrot na rynkowym poziomie
2	PROJEKTY DEWELOPERSKIE	▶ Nieruchomości posiadające potencjał inwestycyjny
3	OPTIMALIZACJA	▶ Nieruchomości m.in. z nieuregulowanym stanem prawnym, wymagające zmian lub ustalenia docelowego przeznaczenia
4	AKWIZYCJE	▶ Nieruchomości nabywane do portfela i kolejno klasyfikowane do segmentu pozostających w portfolio (slajd nr 16)
5	NA SPRZEDAŻ	▶ Nieruchomości niezwiązane z docelową strukturą portfela (slajd nr 16)

1.	2.	3.	4.	5.
852 mln PLN wartość bilansowa na 31.12.2016	825 mln PLN wartość bilansowa na 31.12.2016	255 mln PLN wartość bilansowa na 31.12.2016	441 mln PLN wartość bilansowa na 31.12.2016	99 mln PLN wartość bilansowa na 31.12.2016
Pozostające w portfolio	Projekty deweloperskie	Optymalizacja	Akwizycje ¹⁾	Na sprzedaż

1) Wartość akwizycji nie uwzględnia nabycia lokalu użytkowego w budynku Kaskada przy al. Jana Pawła II 12

Portfel nieruchomości - 31.12.2016 (dane wg wartości bilansowej)

WARTOŚĆ PORTFELA NIERUCHOMOŚCI 31.12.2016 : **2.472 mln PLN**

■ Pozostające w portfelu ■ Projekty deweloperskie ■ Optymalizacja ■ Akwizycje ■ Na sprzedaż

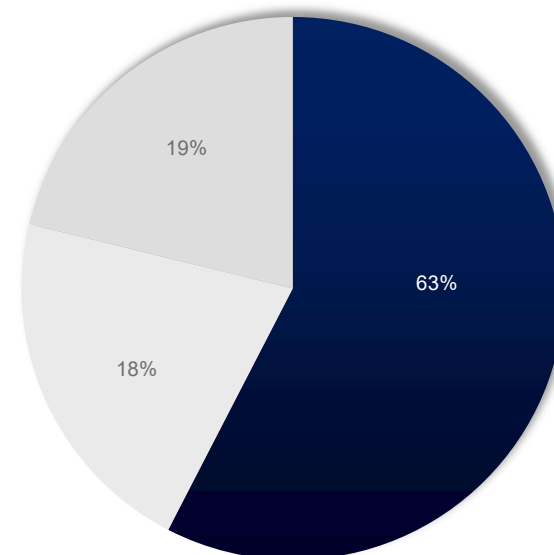
SEGMENT BIZNESOWY

- ▶ Pozostające w portfelu
- ▶ Projekty deweloperskie
- ▶ Optymalizacja
- ▶ Akwizycje ¹⁾
- ▶ Na sprzedaż

WARTOŚĆ BILANSOWA

852 mln PLN
825 mln PLN
255 mln PLN
441 mln PLN
99 mln PLN

Portfel nieruchomości - 31.12.2023 (dane wg wartości bilansowej)

WARTOŚĆ PORTFELA NIERUCHOMOŚCI 31.12.2023: **5.979 mln PLN**

■ Pozostające w portfelu ■ Projekty deweloperskie ■ Akwizycje

SEGMENT BIZNESOWY

- ▶ Pozostające w portfelu
- ▶ Projekty deweloperskie
- ▶ Akwizycje ¹⁾

WARTOŚĆ BILANSOWA

3.777 mln PLN
1.059 mln PLN
1.143 mln PLN

1) Wartość akwizycji nie uwzględnia nabycia lokalu użytkowego w budynku Kaskada przy al. Jana Pawła II 12

5. Trendy rynkowe głównych segmentów działalności

Główne założenia Strategii Grupy Kapitałowej PHN na lata 2017 - 2023

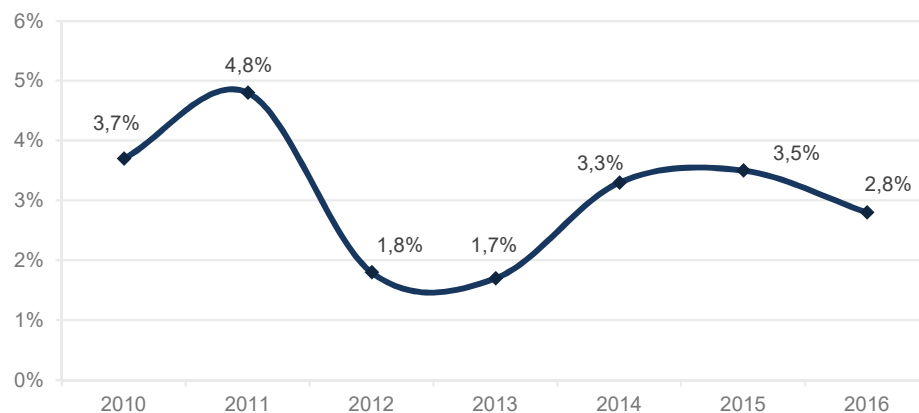
Pozycja makroekonomiczna Polski

- ▶ W 2016 r. w Polsce nastąpiło wyraźne wyhamowanie tempa wzrostu gospodarczego. Szacowana dynamika PKB na koniec 2016 r. to 2,8%.
- ▶ Spadek w sektorze inwestycyjnym w dużej mierze spowodowany był zmniejszeniem wykorzystania środków z Unii Europejskiej.
- ▶ Polska pozostaje wiodącym rynkiem w Europie Środkowo-Wschodniej, czego potwierdzeniem jest zwiększona płynność i wzrost cen.
- ▶ Na koniec 2017 r. oczekuje się tempa wzrostu PKB na poziomie 2,7%. Głównymi czynnikami mającymi wpływ na dynamikę PKB w perspektywie dwóch lat mają być ożywienie inwestycji, poprawa eksportu oraz konsumpcja prywatna.
- ▶ Stopa bezrobocia w 2016 r. spadała do poziomu 8,3%.

Powierzchnia biurowa

- ▶ Wysoka aktywność deweloperów - obecnie w budowie znajduje się ok. 1,5 mln mkw. nowoczesnej powierzchni biurowej, z czego 46% jest zlokalizowane w Warszawie. Liderami wśród miast regionalnych są Kraków, Trójmiasto i Łódź.
- ▶ Utrzymująca się presja zniżkowa na czynsze bazowe i efektywne na rynkach charakteryzujących się wysoką aktywnością budowlaną.
- ▶ Wzrostowy trend współczynnika powierzchni niewynajętej dla głównych rynków biurowych.
- ▶ Ze względu na silną konkurencję - atrakcyjne pakiety zachęt dla najemców oferowane przez właścicieli budynków, zawierające okresowe zwolnienia z czynszu czy dopłaty do aranżacji powierzchni - na rynku warszawskim **czynsze efektywne są średnio o 15-25% niższe od bazowych**.

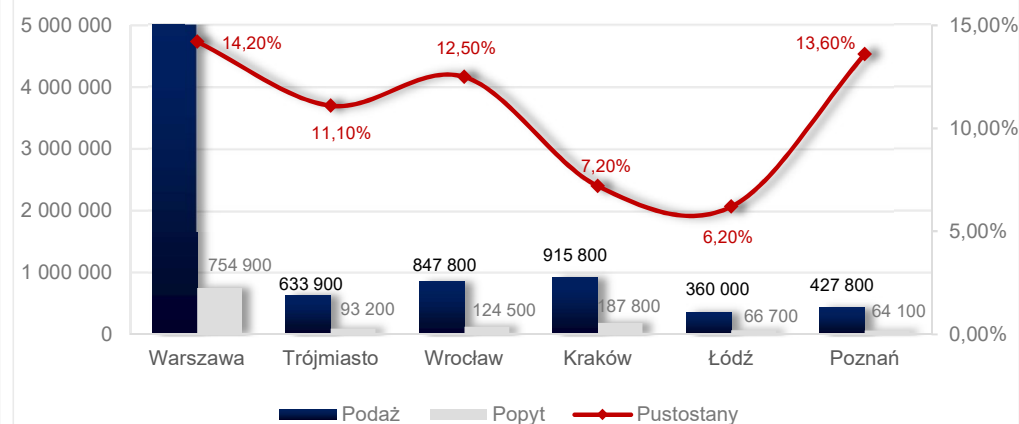
Tempo wzrostu PKB (%)



Źródło: Colliers International, na podstawie GUS, BZ WBK oraz ISBnews / IAR / PAP

Rynek biurowy w Polsce 2016

(dane zbiorcze)



Źródło: JLL, Rynek Biurowy w Polsce, IV kwartał 2016 r.

5. Trendy rynkowe głównych segmentów działalności

Główne założenia Strategii Grupy Kapitałowej PHN na lata 2017 - 2023

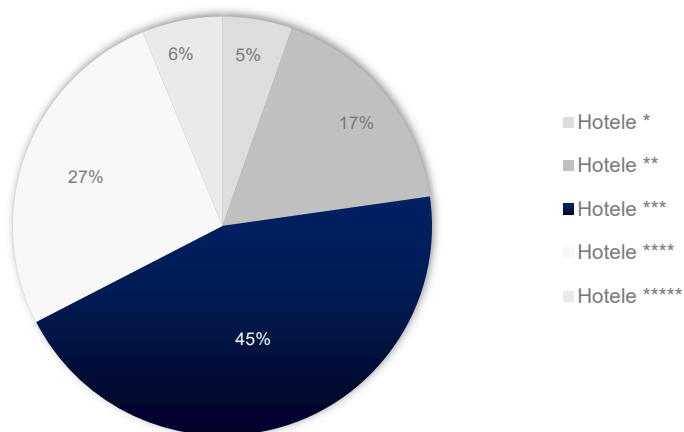
Powierzchnia hotelowa

- ▶ **Dynamiczny rozwój sektora hotelowego** - systematyczny wzrost podaży hoteli, wzrost jakości bazy hotelowej oraz stabilne wskaźniki obłożenia i średnich cen.
- ▶ **Wzrost zainteresowania rynkami regionalnymi** przez międzynarodowe sieci oraz **wejście na rynek nowych międzynarodowych marek** np. AC by Marriott, Indigo.
- ▶ **Wzrost zainteresowania realizacją projektów zlokalizowanych przy obiektach biurowych:** np. Moxy, Four Point by Sheraton w Warszawie w biznesowej części Mokotowa oraz przy lotniskach np. Moxy (Marriott) w Pyrzowicach, Residence Inn by Marriott w Warszawie.
- ▶ **Rosnąca konkurencja dla obiektów hotelowych ze strony platform rezerwacyjnych** takich jak Homeaway czy AIRBNB, którego oferta obejmuje obecnie około 1,5 mln apartamentów/domów.

Powierzchnia mieszkaniowa

- ▶ **Niesłabnący popyt na rynku mieszkaniowym** oraz **zdecydowane przyśpieszenie aktywności inwestycyjnej deweloperów mieszkaniowych.**
- ▶ **Rekordowy pod względem liczby sprzedanych mieszkań** IV kwartał 2016 r. przypieczętował najlepszy pod względem wielkości sprzedaży i liczby mieszkań wprowadzonych na rynek rok. W 6 miastach o największej skali rynku (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań i Łódź) od października do grudnia sprzedanych lub zarezerwowanych do sprzedaży zostało ponad 18 tys. lokali.
- ▶ Czynnikiem w największym stopniu oddziałującym na rynek mieszkaniowy w najbliższych miesiącach będą: **dostępność środków na dopłaty w programie MdM oraz atrakcyjność zakupów inwestycyjnych** wynikająca z **poziomu stóp procentowych.**

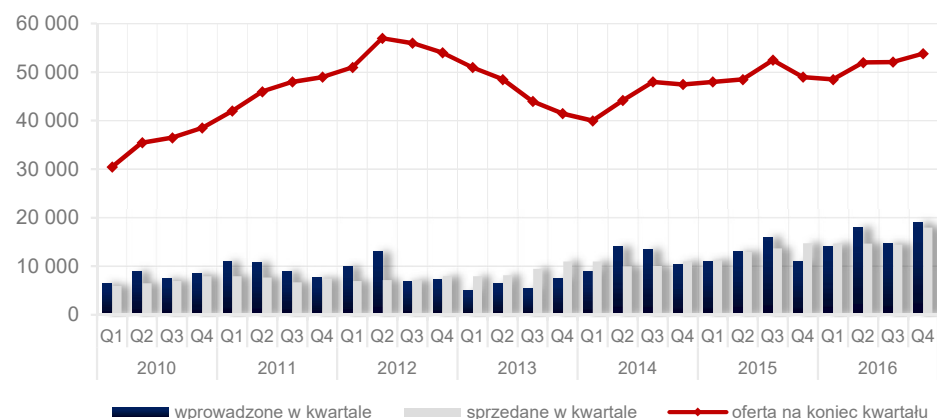
Stan polskiej bazy noclegowej wg liczby miejsc noclegowych w 2016 (%)



Źródło: Colliers International Market Insight, na podstawie danych Urzędy Marszałkowskie, Pro-Value Sp. z o.o.

Mieszkania wprowadzone do sprzedaży i sprzedane na tle oferty

(agregacja dla rynków: Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań, Łódź)



Źródło: REAS, Rynek mieszkaniowy w Polsce IV kwartał 2016 r.

Główne zamierzenia strategiczne w obszarze wynajmu powierzchni komercyjnych

- ▶ **Osiągnięcie możliwie najniższego poziomu powierzchni niewynajętej**
- ▶ **Oferowanie nowoczesnych powierzchni biurowych** w atrakcyjnych i unikalnych lokalizacjach
- ▶ **Intensyfikacja pozyskiwania nowych klientów** oraz utrzymywanie dotychczasowych najemców
- ▶ **Zapewnienie wysokiego standardu wykończenia powierzchni** do wynajęcia
- ▶ **Dostosowanie finalnego produktu do oczekiwań klienta** - „uszyście” produktu na miarę
- ▶ **Kompleksowa obsługa najemcy** (oferta skonsolidowanych usług związanych z rynkiem nieruchomości)
- ▶ **Doradztwo i konsulting** w zakresie związanym z najmem
- ▶ **Aktywny udział w programach rządowych**

1

PORTFEL A

Nieruchomości z segmentu biznesowego „Pozostające w portfelu”, podsegment „**PORTFEL A**” Grupy Kapitałowej PHN, to nieruchomości nowoczesne lub nowo wybudowane położone w atrakcyjnych lokalizacjach i generujące stabilne przychody z najmu.

Z uwagi na rosnącą konkurencję, Grupa Kapitałowa PHN spodziewa się dalszej presji na czynsze efektywne nieruchomości z Portfela A w ciągu najbliższych dwóch lat.

2

PORTFEL B

Nieruchomości z segmentu biznesowego „Pozostające w portfelu”, podsegment „**PORTFEL B**” Grupy Kapitałowej PHN, to pozostałe nieruchomości, często o walorach historycznych i zabytkowych położone w unikatowych lokalizacjach lub gwarantujące wysokie zwroty.

Dla nieruchomości z Portfela B Grupy Kapitałowej PHN spodziewany jest spadek cen najmu wynikający z rosnącej konkurencji na rynku.

3

OPTYMALIZACJA

Nieruchomości z segmentu biznesowego „**OPTYMALIZACJA**” Grupy Kapitałowej PHN, to nieruchomości z nieuregulowanym stanem prawnym, wymagające zmian komercyjnych i technicznych lub ustalenia docelowego przeznaczenia.

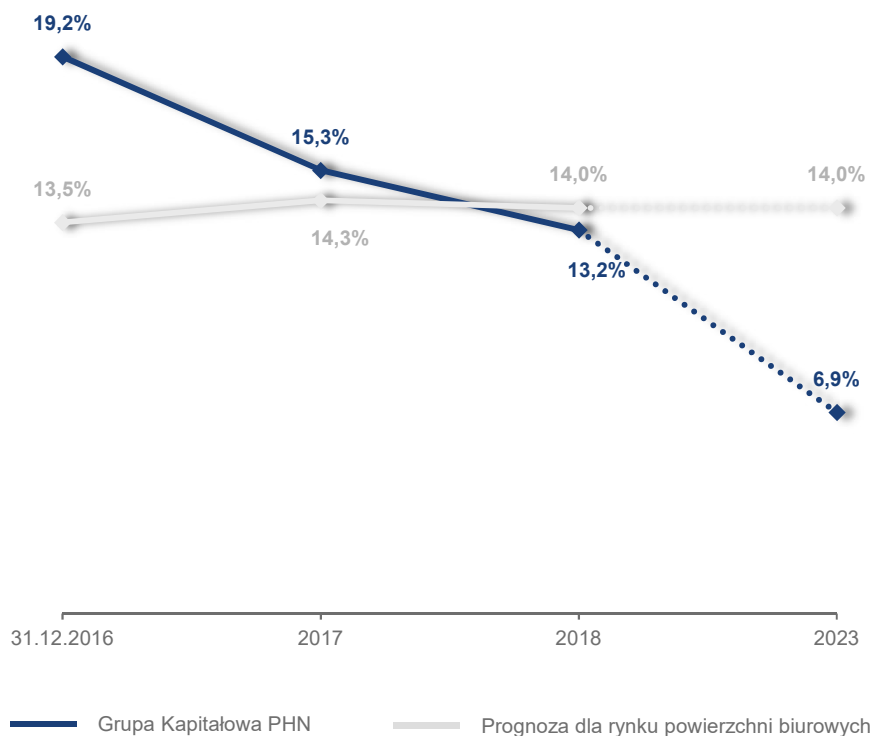
W celu zintensyfikowania wynajmu nieruchomości z Portfela Optymalizacja, niezbędne będzie podjęcie działań zmierzających do poprawy stanu technicznego wraz z podniesieniem standardu wynajmowanych powierzchni.

6. Strategia produktowa - Wynajem powierzchni komercyjnych

Główne założenia Strategii Grupy Kapitałowej PHN na lata 2017 - 2023

Prognoza wskaźników pustostanów

POLSKA - Nieruchomości PHN biurowe pozostające w portfolio



Dane uzyskane na podstawie dostępnych raportów rynkowych (CBRE, JLL, Cushman&Wakefield) na lata 2016-2017 - uśrednione i ważone powierzchnią biurową Grupy Kapitałowej PHN w Warszawie, Wrocławiu, Trójmieście i Poznaniu

POLSKA - Prognozy rynkowe

- ▶ Na koniec 2016 r. podaź na dziewięciu głównych rynkach biurowych w Polsce osiągnęła poziom 8,97 mln mkw. **W minionym roku deweloperzy oddali do użytku rekordową ilość powierzchni biurowej ponad 896 tys. mkw., o 60% więcej niż średnia roczna z lat 2011-2015.** Prawie połowa nowej podaży została ukończona w Warszawie (407 tys. mkw.), natomiast wśród miast regionalnych najwięcej powierzchni oddano do użytku w Krakowie (149 tys. mkw.) i we Wrocławiu (139 tys. mkw.).
- ▶ Jedną z cech charakterystycznych ubiegłego roku **była zmiana miasta z najniższym poziomem pustostanów.** Przez ostatnie kilka lat na pozycji lidera utrzymywał się Kraków (7,2%), jednak w czwartym kwartale 2016 r. to Łódź zajęła pierwsze miejsce (6,2%). Najwyższy poziom pustostanów rejestrowany jest w Szczecinie (14,7%), **a następnie w Warszawie (14,2%).** Miesięczne czynsze w Centrum Warszawy kształtują się na poziomie od 20,5 do 23,5 euro za mkw., a poza nim wahają się w przedziale 11-17,5 euro za mkw. Najwyższe stawki transakcyjne poza Warszawą wynoszą od 11 do 12 euro za mkw. miesięcznie w Lublinie do 14-14,5 euro za mkw. miesięcznie we Wrocławiu.
- ▶ Wśród firm funkcjonujących na rynku widoczny jest trend reorganizacji wynajmowanej powierzchni pod względem organizacyjnym i kosztowym, czego wynikiem są relokacje. Starsze projekty mają problem z przyciąganiem i utrzymaniem najemców.
- ▶ Biorąc pod uwagę dużą liczbę projektów w budowie i w przygotowaniu na większości rynków, zarówno deweloperzy, jak i właściciele budynków mogą spodziewać się **rosnących oczekiwań najemców i dalszej presji na obniżanie efektywnych stawek czynszów.**
- ▶ **Współczynnik powierzchni niewynajętej dla głównych rynków biurowych będzie wykazywał utrzymujący się trend wzrostowy,** a presja zniżkowa na czynsze bazowe i efektywne utrzyma się na rynkach charakteryzujących się wysoką aktywnością budowlaną.

Dane uzyskane na podstawie dostępnych raportów rynkowych: „Polska Market insights, Raport Roczny 2017” Colliers International, „Rynek biurowy w Polsce, IV kwartał 2016 r.” JLL



Realizacja programu inwestycyjnego

1 PROJEKTY KOMERCYJNE



- ▶ Projekty komercyjne w realizacji
- ▶ Projekty komercyjne w przygotowaniu
- ▶ Projekty komercyjne planowane

REALIZACJA PROJEKTÓW KOMERCYJNYCH

Na rynku powierzchni komercyjnych Grupa Kapitałowa PHN zamierza zrealizować do 2023 r. ok. 75.000 mkw. GLA powierzchni biurowej w Warszawie oraz blisko 60.000 mkw. GLA na rynkach regionalnych m.in. we Wrocławiu oraz w Gdyni - samodzielnie i we współpracy z innymi podmiotami. Dodatkowo Grupa Kapitałowa PHN będzie realizowała inne projekty komercyjne jak np. logistyczno-przemysłowe (z partnerami lub w formule BTS dla wybranych najemców) lub handlowe (w formule BTS dla wybranych najemców).

2 PROJEKTY MIESZKANIOWE



- ▶ Projekty mieszkaniowe w przygotowaniu
- ▶ Projekty mieszkaniowe planowane

BUDOWA I SPRZEDAŻ MIESZKAŃ

Na rynku powierzchni mieszkaniowej Grupa Kapitałowa PHN docelowo do 2023 r. zamierza wprowadzać na rynek 70.000 mkw. PUM rocznie. Projekty mieszkaniowe realizowane będą w atrakcyjnych lokalizacjach w różnych regionach Polski i sukcesywnie dostarczane na rynek do poziomu rocznie ok. 1.000 mieszkań. Projekty mieszkaniowe będą realizowane w ramach marki dedykowanej do budowy i sprzedaży nieruchomości mieszkaniowych - PHN Development.

3 PROJEKTY HOTELOWE



- ▶ Projekty hotelowe w przygotowaniu

BUDOWA I ZARZĄDZANIE HOTELOMI

Ze względu na zmieniające się warunki rynkowe podyktowane dużą ilością dostępnych powierzchni biurowych, Grupa Kapitałowa PHN podjęła działania mające na celu weryfikację optymalnych form zagospodarowania strategicznie położonych terenów. Do 2020 r. zrealizowany zostanie projekt hotelowy Marriott Moxy oraz Residence Inn i zakładany jest stały rozwój poprzez wprowadzenie na rynek co 3 lata projektu hotelowego. Zakładana jest również realizacja innych obiektów tymczasowego pobytu (np. domy spokojnej starości, akademiki, itp.)



Harmonogram realizacji programu inwestycyjnego - kluczowe projekty w realizacji i w przygotowaniu

KLUCZOWE PROJEKTY	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
PROJEKTY KOMERCYJNE W REALIZACJI							
1 WROCŁAW INDUSTRIAL PARK	■	■	■	■	■		
2 HILLWOOD & PHN PRUSZKÓW		■	■	■	■		
KOMERCYJNE W PRZYGOTOWANIU							
1 PHN TOWER			■	■	■	■	■
2 INTRACO CITY				■	■	■	■
3 CUPRUM SQUARE		■	■	■	■	■	
4 MARINA JACHTOWA W GDYNI		■	■	■	■		
PROJEKTY MIESZKANIOWE W PRZYGOTOWANIU							
1 YACHT PARK I			■	■	■	■	■
2 PRYMASA TYSIĄCLECIA I			■	■	■	■	■
3 INSTALATORÓW			■	■	■	■	■
4 LEWANDÓW I			■	■	■	■	■
PROJEKTY HOTELOWE W PRZYGOTOWANIU							
1 PROJEKT HOTELOWY WILANOWSKA			■	■	■	■	■
2 PROJEKT HOTELOWY ZGODA						■	■

Kluczowe projekty komercyjne w realizacji

1. Wrocław Industrial Park (JV z SEGRO) | ul. Bierutowska, Wrocław

Dystans do Centrum

18 min

Dystans do lotniska im. Kopernika

28 min

Dystans do Dworca

23 min



GŁÓWNE ATUTY:

- Kompleks magazynowy klasy A z możliwością wynajmu powierzchni produkcyjnej
- Bezpośrednie położenie przy drodze krajowej nr 98

GŁÓWNE PARAMETRY:

- GLA: 40.000 mkw. w budowie
- Rozpoczęcie: 2012 / 2016
- Zakończenie: 2013 / 2017
- Capex: koszty ponosi partner

2. HILLWOOD & PHN Pruszków | Parzniew k. Warszawy

Dystans do Centrum

26 min

Dystans do lotniska im. Chopina

23 min

Dystans do Dworca Centralnego

26 min



GŁÓWNE ATUTY:

- Centrum magazynowe klasy A zlokalizowane w Parzniewie (3 km od węzła Pruszków)
- Doskonały dostęp do głównych dróg transportowych: autostrada A2 i obwodnica S8

GŁÓWNE PARAMETRY:

- GLA: 95.000 mkw. (IV etap)
- Rozpoczęcie: 2017 (I etap)
- Zakończenie: 2018 (I etap)
- Capex: 71 mln PLN (I etap)

Kluczowe projekty komercyjne w przygotowaniu

1. PHN Tower | ul. Świętokrzyska 36, Warszawa

Dystans do Centrum

1 min

Dystans do lotniska im. Chopina

21 min

Dystans do Dworca Centralnego

4 min



GŁÓWNE ATUTY:

- Nowoczesny wysokościowy budynek biurowy klasy A
- Atrakcyjna lokalizacja w samym sercu warszawskiego COB tuż przy Rondzie ONZ

GŁÓWNE PARAMETRY:

- GLA: 40.000 mkw.
- Rozpoczęcie: 2017
- Zakończenie: 2021
- Capex: 400 mln PLN

2. INTRACO City | ul. Stawki 2, Warszawa

Dystans do Centrum

8 min

Dystans do lotniska im. Chopina

25 min

Dystans do Dworca Gdańskiego

2 min



GŁÓWNE ATUTY:

- Biurowiec klasy A o łącznej powierzchni ok. 10.000 mkw.
- Wyjątkowa lokalizacja w pobliżu centrum Warszawy przy stacji Dworzec Gdański

GŁÓWNE PARAMETRY:

- GLA: 10.000 mkw.
- Rozpoczęcie: 2018
- Zakończenie: 2020
- Capex: 71 mln PLN

6. Strategia produktowa - Projekty komercyjne

Główne założenia Strategii Grupy Kapitałowej PHN na lata 2017 - 2023

Kluczowe projekty komercyjne w przygotowaniu

3. CUPRUM Square | Plac Jana Pawła II, Wrocław

Dystans do Centrum

3 min

Dystans do lotniska im. Kopernika

16 min

Dystans do Dworca

11 min



GŁÓWNE ATUTY:

- Nowoczesny budynek biurowy klasy A realizowany we współpracy z KGHM TFI S.A.
- Doskonała lokalizacja w samym centrum Wrocławie

GŁÓWNE PARAMETRY:

- GLA: 33.500 mkw.
- Rozpoczęcie: 2017
- Zakończenie: 2019 / 2020
- Capex: 243 mln PLN

4. MARINA JACHTOWA w Gdyni | Basen Prezydenta, Gdynia

Dystans do Centrum

5 min

Dystans do lotniska im. Wałęsy

26 min

Dystans do Dworca

7 min



GŁÓWNE ATUTY:

- Marina jachtowa w atrakcyjnej lokalizacji w Basenie Prezydenta w Gdyni
- Projekt realizowany w połączeniu z inwestycją Yacht Park

GŁÓWNE PARAMETRY:

- Liczba miejsc: 120
- Rozpoczęcie: 2017
- Zakończenie: 2018
- Capex: 12 mln PLN

Kluczowe projekty mieszkaniowe w przygotowaniu

1. Yacht Park I | ul. Hryniewickiego, Gdynia

Dystans do Centrum

5 min

Dystans do lotniska im. Wałęsy

26 min

Dystans do Dworca

7 min



GŁÓWNE ATUTY:

- Unikatowy w Polsce kompleks apartamentów z nowoczesną przystanią jachtową
- Widok na zabytkowe żaglowce i modernistyczne Śródmieście Gdyni

GŁÓWNE PARAMETRY:

- PUM: 9.500 mkw.
- Rozpoczęcie: 2017
- Zakończenie: 2019
- Capex: 84 mln PLN

2. Prymasa Tysiąclecia I | al. Prymasa Tysiąclecia 83, Warszawa

Dystans do Centrum

10 min

Dystans do lotniska im. Chopina

20 min

Dystans do Dworca Centralnego

12 min



GŁÓWNE ATUTY:

- Nowoczesny wielorodzinny kompleks mieszkaniowy z lokalami usługowymi w parterze
- Doskonała lokalizacja - bliskość Centrum i doskonała komunikacja z innymi dzielnicami

GŁÓWNE PARAMETRY:

- PUM: 12.500 mkw.
- Rozpoczęcie: 2016 / 2017
- Zakończenie: 2018 / 2019
- Capex: 62 mln PLN

Kluczowe projekty mieszkaniowe w przygotowaniu

3. Instalatorów | ul. Instalatorów 7C, Warszawa

Dystans do Centrum

16 min

Dystans do lotniska im. Chopina

8 min

Dystans do Dworca

16 min



GŁÓWNE ATUTY:

- Kameralny wielorodzinny budynek mieszkaniowy
- Atrakcyjna lokalizacja i doskonała komunikacja z innymi dzielnicami

GŁÓWNE PARAMETRY:

- PUM: 4.000 mkw.
- Rozpoczęcie: 2017
- Zakończenie: 2019
- Capex: 18 mln PLN

4. Lewandów I | Lewandów

Dystans do Centrum

24 min

Dystans do lotniska im. Chopina

31 min

Dystans do Dworca Centralnego

24 min



GŁÓWNE ATUTY:

- Nowoczesny wielorodzinny kompleks mieszkaniowy z lokalami usługowymi w parterze
- Doskonała lokalizacja i bardzo dobra komunikacja

GŁÓWNE PARAMETRY:

- PUM: 9.000 mkw.
- Rozpoczęcie: 2017
- Zakończenie: 2019
- Capex: 39 mln PLN

Kluczowe projekty hotelowe w przygotowaniu

1. PROJEKT HOTELOWY Wilanowska

Dystans do Centrum

16 min

Dystans do lotniska im. Chopina

7 min

Dystans do Dworca Centralnego

15 min



GŁÓWNE ATUTY:

- Koncept hotelowy składający się z 300 pokoi w ramach Marriott MOXY i Residence Inn
- Jedna z kluczowych lokalizacji biznesowych w Warszawie

GŁÓWNE PARAMETRY:

- GLA: 12.800 mkw.
- Rozpoczęcie: 2017
- Zakończenie: 2020
- Capex: 107 mln PLN

2. PROJEKT HOTELOWY Zgoda

Dystans do Centrum

3 min

Dystans do lotniska im. Chopina

23 min

Dystans do Dworca Centralnego

4 min



GŁÓWNE ATUTY:

- Doskonała lokalizacja w samym centrum Warszawy
- Dogodna komunikacja (bliskość linii autobusowych, linii tramwajowych i metra)

GŁÓWNE PARAMETRY:

- GLA: 6.500 mkw.
- Rozpoczęcie: 2019/2020
- Zakończenie: 2022
- Capex: 53 mln PLN

Świadczenie usług z zakresu doradztwa i zarządzania nieruchomościami

Grupa Kapitałowa PHN, wykorzystując wewnętrzne kompetencje, może świadczyć usługi z zakresu doradztwa i zarządzania nieruchomościami dla podmiotów zewnętrznych.

1 MOŻLIWOŚĆ ŚWIADCZENIA USŁUG Z ZAKRESU M.IN.:

- ▶ Zarządzania nieruchomościami również dla podmiotów zewnętrznych, w tym spółek z udziału Skarbu Państwa
- ▶ Kompleksowa obsługa innych podmiotów na rynku nieruchomości
- ▶ Zarządzanie inwestycjami i realizacją projektów deweloperskich na rzecz podmiotów zewnętrznych
- ▶ Komerccjalizacja nieruchomości na rzecz podmiotów zewnętrznych

2 JAKOŚĆ ŚWIADCZONYCH USŁUG:

Dostarczenie najwyższej jakości rozwiązań poprzez połączenie wewnętrznych kompetencji Grupy Kapitałowej PHN oraz zastosowanie indywidualnych strategii w stosunku do każdego klienta, m.in. poprzez wdrożenie strategii CRM, czyli zarządzanie relacjami z klientami.

Świadczenie usług z zakresu doradztwa i zarządzania nieruchomościami przez Grupę Kapitałową PHN na rzecz podmiotów zewnętrznych może zapewnić profesjonalną i opartą na wiedzy i doświadczeniu współpracę z podmiotami zewnętrznymi, w tym ze spółkami z udziału Skarbu Państwa.

Grupa Kapitałowa PHN ma szansę stać się integratorem rynkowego potencjału nieruchomości będącego w zasobach podmiotów zewnętrznych, w tym spółek z udziałem Skarbu Państwa. Grupa Kapitałowa PHN może wspólnie z partnerami budować wartość posiadanych nieruchomości wykorzystując wewnętrzne kompetencje.



Strategiczne obszary doskonalenia

1

POPRAWA EFEKTYWNOŚCI OPERACYJNEJ

- ▶ Osiągnięcie docelowej struktury Grupy Kapitałowej PHN tj. jeden podmiot holdingowy ze spółkami zależnymi nieruchomościowymi
- ▶ Kumulacja kluczowych kompetencji wewnątrz organizacji
- ▶ Redukcja korporacyjnych kosztów stałych w stosunku do wartości aktywów
- ▶ Osiągnięcie optymalnego poziomu zatrudnienia do ok. 150 osób w związku z intensyfikacją realizowanej działalności
- ▶ Wdrożenie zarządzania przez cele
- ▶ Doskonalenie systemu motywacyjnego dla kadry menedżerskiej i pracowników

2

SKUTECZNE ZARZĄDZANIE AKTYWAMI

- ▶ Systematyczne działania podnoszące wartość nieruchomości
- ▶ Optymalizacja kosztów eksploatacji i poprawa parametrów utrzymania nieruchomości oraz zarządzanie budżetem poszczególnych nieruchomości
- ▶ Sprzedaż wybranych nieruchomości poprzez wyspecjalizowany i dedykowany zespół
- ▶ Zmniejszenie liczby niewynajętej powierzchni
- ▶ Aktywne pozyskiwanie nowych najemców i przedłużanie umów najmu poprzez indywidualne podejście do klienta
- ▶ Intensyfikacja działań mających na celu uzyskanie tytułów prawnych do nieruchomości oraz ocena potencjału planistycznego poszczególnych nieruchomości
- ▶ Współpraca z konsultantami rynku nieruchomości, pozwalająca na skuteczną realizację sprzedaży nieruchomości

3

REALIZACJA PROGRAMU INWESTYCYJNEGO

- ▶ Powiększenie powierzchni biurowej do 2023: ok. 75.000 mkw. GLA powierzchni biurowej w Warszawie oraz blisko 60.000 mkw. GLA na rynkach regionalnych
- ▶ Wprowadzanie na rynek powierzchni mieszkaniowej: docelowo do 2023 ok. 70.000 mkw. powierzchni mieszkaniowej
- ▶ Ograniczanie ryzyka wynajmu poprzez pre-let dla nowych projektów biurowych zlokalizowanych poza Centralnym Obszarem Biznesu
- ▶ Kumulacja kluczowych kompetencji wewnątrz organizacji i współpraca z wybranymi partnerami zewnętrznymi
- ▶ Optymalizacja finansowania projektów deweloperskich obligacjami oraz poszukiwanie tańszych rozwiązań finansowania inwestycji

Ład Korporacyjny



Grupa Kapitałowa PHN, jako podmiot publiczny, dba o budowanie partnerskich i przejrzystych relacji z interesariuszami, uwzględniając zasady ładu korporacyjnego. Ład korporacyjny stanowi całokształt działań i regulacji ukierunkowanych na zapewnienie równowagi interesów wszystkich grup interesariuszy zaangażowanych w funkcjonowanie spółki: akcjonariuszy, zarządu, rady nadzorczej, pracowników, klientów, dostawców.

Grupa Kapitałowa PHN dąży do zapewnienia jak największej transparentności swoich działań, należytej jakości komunikacji z inwestorami oraz ochrony praw akcjonariuszy, także w materiałach nieregulowanych przez prawo.

Cele Ładu Korporacyjnego

Grupa Kapitałowa PHN zorganizowana jest w oparciu o normy etyczne, regulacje i dobry obyczaj korporacyjny, pozwalające zapewnić równowagę pomiędzy interesami akcjonariuszy większościowych, mniejszościowych, Spółki, jej pracowników, klientów oraz kontrahentów. Prowadząc działalność gospodarczą zorientowaną na stabilny, długookresowy wzrost wartości inwestycji, Grupa Kapitałowa PHN zachowuje zasady odpowiedzialności i przejrzystości działania. Ład korporacyjny Grupy Kapitałowej PHN wzorować się będzie na zasadach promowanych przez GPW, tj. aktualnie „Dobre praktyki spółek notowanych na GPW 2016”.

Relacje z Inwestorami

Grupa Kapitałowa PHN planuje uczestnictwo w programach zapewniających równe prawa akcjonariuszy, w szczególności akcjonariuszy mniejszościowych. Głównymi celami uczestnictwa w powyższych programach będzie kreowanie i promowanie najwyższych standardów w obszarze komunikacji pomiędzy spółkami giełdowymi, notowanymi na rynku regulowanym, prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie i inwestorami oraz wypracowanie najlepszych rozwiązań praktycznych z zakresu relacji inwestorskich, obejmujących kontakty takich spółek z inwestorami indywidualnymi.



Grupa Kapitałowa PHN będzie dążyć do utrzymania przynależności do grupy spółek zarządzanych w sposób odpowiedzialny i zrównoważony, realizujących strategię społecznej odpowiedzialności biznesu.

Działalność Innowacyjna



Kluczowym wyznacznikiem konkurencyjności oferty Grupy Kapitałowej PHN, a więc i kluczowym elementem realizacji Strategii Działalności Innowacyjnej, będzie zastosowanie najnowocześniejszych, innowacyjnych rozwiązań technologicznych, w tym również rozwiązań ekologicznych.

Korzyści wynikające z zastosowania rozwiązań innowacyjnych



1. Możliwość lepszego dostosowania zasobów do oczekiwań klientów i pełniejsza realizacja ich potrzeb



2. Oszczędność w zakresie energii i innych kosztów eksploatacyjnych nieruchomości (budownictwo pasywne, optymalizacja energetyczna, itp.)



3. Pełniejsza realizacja postulatu społecznej odpowiedzialności biznesu, dzięki rozwiązaniom przyjaznym środowisku



4. Budowanie wiarygodnego wizerunku rynkowego Grupy Kapitałowej PHN, jako podmiotu nowoczesnego, odpowiedzialnego i przyjaznego

Inwestycje Grupy Kapitałowej PHN przygotowywane są zgodnie ze standardami budownictwa ekologicznego, energooszczędnego i pasywnego w tym takimi, które zaczną obowiązywać dopiero w przyszłości. Ponadto budynki są projektowane i budowane zgodnie z kryteriami zrównoważonego rozwoju (sustainability) wg norm: BREEAM na poziomie Excellent oraz LEED na poziomie Gold. Grupa Kapitałowa będzie również poszukiwała nowych rozwiązań proekologicznych w budynkach już istniejących, w zakresie ich eksploatacji, tworzenia pro-ekologicznej infrastruktury towarzyszącej oraz sukcesywnej instalacji w budynkach infrastruktury zgodnej z najnowocześniejszymi technologiami i standardami, w tym w szczególności energooszczędnej.

Společna Odpowiedzialność Biznesu



CSR (z ang. CSR - *Corporate Social Responsibility*) - społeczna odpowiedzialność biznesu jest koncepcją zrównoważonego rozwoju biznesu, zgodnie z którą firmy w procesie zarządzania uwzględniają nie tylko aspekty ekonomiczne, ale podejmują również działania w interesie społecznym i ekologicznym.

Grupa Kapitałowa PHN, realizując strategię społecznej odpowiedzialności biznesu, w swojej działalności biznesowej, **kładzie nacisk na zagadnienia zrównoważonego budownictwa i odpowiedzialności wobec środowiska oraz uwzględnia szeroki zakres problemów etycznych i społecznych.**

Etyka w działaniu

Grupa Kapitałowa PHN w działaniach biznesowych i społecznych kieruje się nadrzędną zasadą poszanowania prawa i poczucia odpowiedzialności za wpływ, jaki wywiera na otoczenie. Punktem odniesienia w zakresie spraw związanych z etyką są przyjęte wartości korporacyjne, a celem szeregu podejmowanych działań jest to, aby wszyscy pracownicy Grupy Kapitałowej PHN byli świadomi obowiązujących procedur i pożądaných postaw w sprawach etycznych oraz zagadnień związanych z ładem korporacyjnym. Jednym z kluczowych celów naszych działań jest udoskonalenie sposobu zarządzania poprzez dbałość o etykę postępowania i transparentność procesów biznesowych oraz doskonalenie naszej kultury organizacyjnej poprzez oparcie jej na silnym i spójnym systemie wartości.

Działalność na rzecz społeczeństwa

Grupa Kapitałowa PHN, realizując strategię społecznej odpowiedzialności biznesu, chce wnieść swój wkład do pozytywnych zmian zachodzących w krajobrazie Warszawy i w innych polskich miastach. Wierzymy, że poprzez sztukę, historię i edukację budujemy świadome, nowoczesne społeczeństwo. Naszym celem jest również, aby każda nowopowstająca inwestycja firmowana przez Grupę Kapitałową PHN, wyróżniała się na tle otoczenia i przyczyniała się do powstawania nowoczesnej i funkcjonalnej przestrzeni miejskiej. W ramach działalności Grupa Kapitałowa PHN stara się także wypracowywać zyski społeczne. W miejscach prowadzonych inwestycji dokładane są starania, aby prowadzić dialog z lokalnymi społecznościami, zrozumieć lokalne potrzeby i w optymalny sposób na nie odpowiedzieć, np. regaty żeglarskie PHN GDYNIA - VIP RACING organizowane w Gdyni, gdzie powstaje Yacht Park.

Zarządzanie Zasobami Ludzkimi



Najważniejszym założeniem Strategii Zarządzania Zasobami Ludzkimi Grupy Kapitałowej PHN jest **traktowanie pracowników, którzy tworzą unikalną kulturę i budują pozycję Grupy Kapitałowej PHN na rynku, jako najcenniejszego kapitału firmy.**

Kluczowe cele polityki personalnej



1. **Pozyskanie i utrzymanie pracowników o pożądanym poziomie kompetencji**



2. **Stąły rozwój kompetencji pracowników**



3. **Maksymalne wykorzystanie wiedzy i umiejętności pracowników**

Grupa Kapitałowa PHN dąży do tego, aby być postrzegana jako odpowiedzialny, stabilny pracodawca, przyciągający ludzi twórczych i zaangażowanych. Ważne jest zachowanie wysokiego poziomu zadowolenia z pracy wśród naszych pracowników oraz wspieranie ich w osiąganiu sukcesu. Dążymy również do bycia poszukiwanym pracodawcą.

Polityka Jakości



Wiemy, iż w ostatecznym rozrachunku, **o sukcesie Grupy Kapitałowej PHN decydują jego klienci.** Dlatego też zadowolenie każdego z nich jest kluczowym zadaniem wszystkich pracowników. Dążymy do budowania trwałych więzi z naszymi klientami oraz stałego podnoszenia jakości świadczonych usług.

Kluczowe cele polityki jakości

Grupa Kapitałowa PHN zamierza **utrzymać i rozwijać formalny system zarządzania jakością, oparty o uznane, międzynarodowe wzorce i standardy w tym zakresie, takie jak np. ISO 9001.** Celem takiego działania będzie skuteczne rozpoznanie potrzeb i oczekiwań klientów, umożliwiające ich optymalne zaspokojenie.

W szczególności kluczowymi elementami takiego systemu będą zatem stale rozwijane mechanizmy komunikacji z klientem, w tym w szczególności służące badaniu jego satysfakcji z otrzymywanej usługi oraz rozpoznawaniu jego zmieniających się potrzeb. Także procesy ciągłej weryfikacji jakości i adekwatności świadczonych usług - zarówno rozumianych jako oferta produktowa Grupy Kapitałowej PHN, jak i usługi świadczonej na rzecz konkretnego klienta - ich oceny, modyfikacji i rozwoju, będą uwzględnione w strukturze organizacyjnej oraz procedurach postępowania naszej organizacji. Ponadto niezbędne jest ciągłe poszerzanie wiedzy i kompetencji pracowników, ze szczególnym uwzględnieniem pracowników mających kontakt z klientami.

10. Zakładane efekty realizacji Strategii

Główne założenia Strategii Grupy Kapitałowej PHN na lata 2017 - 2023

Zakładane efekty realizacji Strategii



Wzrost wartości nieruchomości

6,0 mld PLN

Potencjał zwiększenia do 2023 r. wartości portfela nieruchomości z kwoty 2,5 mld PLN do kwoty 6,0 mld PLN (wzrost o 140%).



Nakłady na akwizycję

0,7 mld PLN

Potencjał przeznaczenia ok. 0,7 mld PLN na zakup nowoczesnych powierzchni komercyjnych generujących przychody z najmu.



Poziom LTV

51,9%

Potencjał zwiększenia wysokości finansowania zewnętrznego do poziomu LTV 52,0%.



YIELD

6,0% +

Potencjał osiągnięcia wzrostu dochodowości portfela nieruchomości (yield) do poziomu 6,0% +



SGA/GAV

0,7%

Potencjał wzrostu efektywności operacyjnej mierzonej spadkiem relacji stałych kosztów administracyjnych do wartości nieruchomości do 0,7%.



Wzrost aktywów netto

+ 59,1%

Potencjał zwiększenia do 2023 r. wartości aktywów netto o 59,1%, z czego ok. 40% mogłoby zostać wypłacone w formie dywidendy.

Głęboka zmiana struktury zysku netto oznaczająca zastąpienie przejściowo dużego udziału efektu zmiany struktury Grupy Kapitałowej PHN i marży deweloperskiej **zyskiem generowanym z najmu i sprzedaży mieszkaniowych projektów deweloperskich.**



Dziękujemy za uwagę

Polski Holding Nieruchomości S.A.

00-124 Warszawa, al. Jana Pawła II 12

tel. +48 22 850 91 00, fax. +48 22 850 91 01

www.phnsa.pl