



MARVIPOL[®]
grupa kapitałowa



**WPROWADZENIE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA
FINANSOWEGO MARVIPOL S.A. ZA 2016 ROK**

I.	PODSTAWOWE INFORMACJE O GRUPIE KAPITAŁOWEJ MARVIPOL S.A.	3
1.	<i>Wstęp</i>	3
2.	<i>Struktura Grupy Marvipol S.A. na dzień 31.12.2016</i>	3
3.	<i>Obszary działalności Grupy Marvipol</i>	4
3.1.	Segment deweloperski	4
A.	Część mieszkaniowa	4
B.	Część logistyczno-magazynowa	5
3.2.	Segment motoryzacyjny	6
3.3.	Segment najmu	8
4.	<i>Polityka dywidendowa</i>	8
II.	WYBRANE DANE FINANSOWE	9
1.	<i>Wybrane skonsolidowane dane finansowe</i>	9
2.	<i>Wybrane skonsolidowane dane finansowe według segmentów</i>	10
III.	PODSUMOWANIE 2016 R.	11
1.	<i>Segment deweloperski</i>	11
1.1.	Kontraktacja mieszkań i lokali użytkowych*	11
1.2.	Przekazania mieszkań i lokali użytkowych	11
1.3.	Przychody ze sprzedaży mieszkań i lokali użytkowych w podziale na projekty	12
A.	IV kwartał 2016 r.	12
B.	2016 r.	12
1.4.	Wartość umów przedwstępnych i deweloperskich podpisanych do 31 grudnia 2016 r., dla których lokale nie zostały jeszcze przekazane klientom	13
1.5.	Opis czynników i zdarzeń mających istotny wpływ na osiągnięte w 2016 r. wyniki segmentu deweloperskiego	13
1.6.	Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki segmentu deweloperskiego w perspektywie najbliższych 12 miesięcy	14
A.	Część mieszkaniowa	14
B.	Część logistyczno-magazynowa	14
2.	<i>Segment motoryzacyjny</i>	15
2.1.	Wyniki sprzedaży British Automotive Polska S.A. do dilerów (wholesale)	15
A.	IV kwartał 2016 r.	15
B.	2016 r.	15
C.	Sprzedaż w ujęciu miesięcznym (w sztukach)	15
2.2.	Wyniki sprzedaży dilerów wchodzących w skład Grupy Marvipol do użytkowników końcowych	16
A.	IV kwartał 2016 r.	16
B.	2016 r.	16
C.	Udział dilerów wchodzących w skład Grupy Marvipol w całościowej sprzedaży samochodów Jaguar Land Rover do klientów końcowych w Polsce	16
2.3.	Opis czynników i zdarzeń mających istotny wpływ na osiągnięte w 2016 r. wyniki segmentu motoryzacyjnego	16
2.4.	Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki segmentu motoryzacyjnego w perspektywie najbliższych 12 miesięcy	17
3.	<i>Segment najmu</i>	17
3.1.	Opis czynników i zdarzeń mających istotny wpływ na osiągnięte w 2016 r. wyniki segmentu najmu	17
3.2.	Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki segmentu najmu w perspektywie najbliższych 12 miesięcy	18

I. PODSTAWOWE INFORMACJE O GRUPIE KAPITAŁOWEJ MARVIPOL S.A.

1. WSTĘP

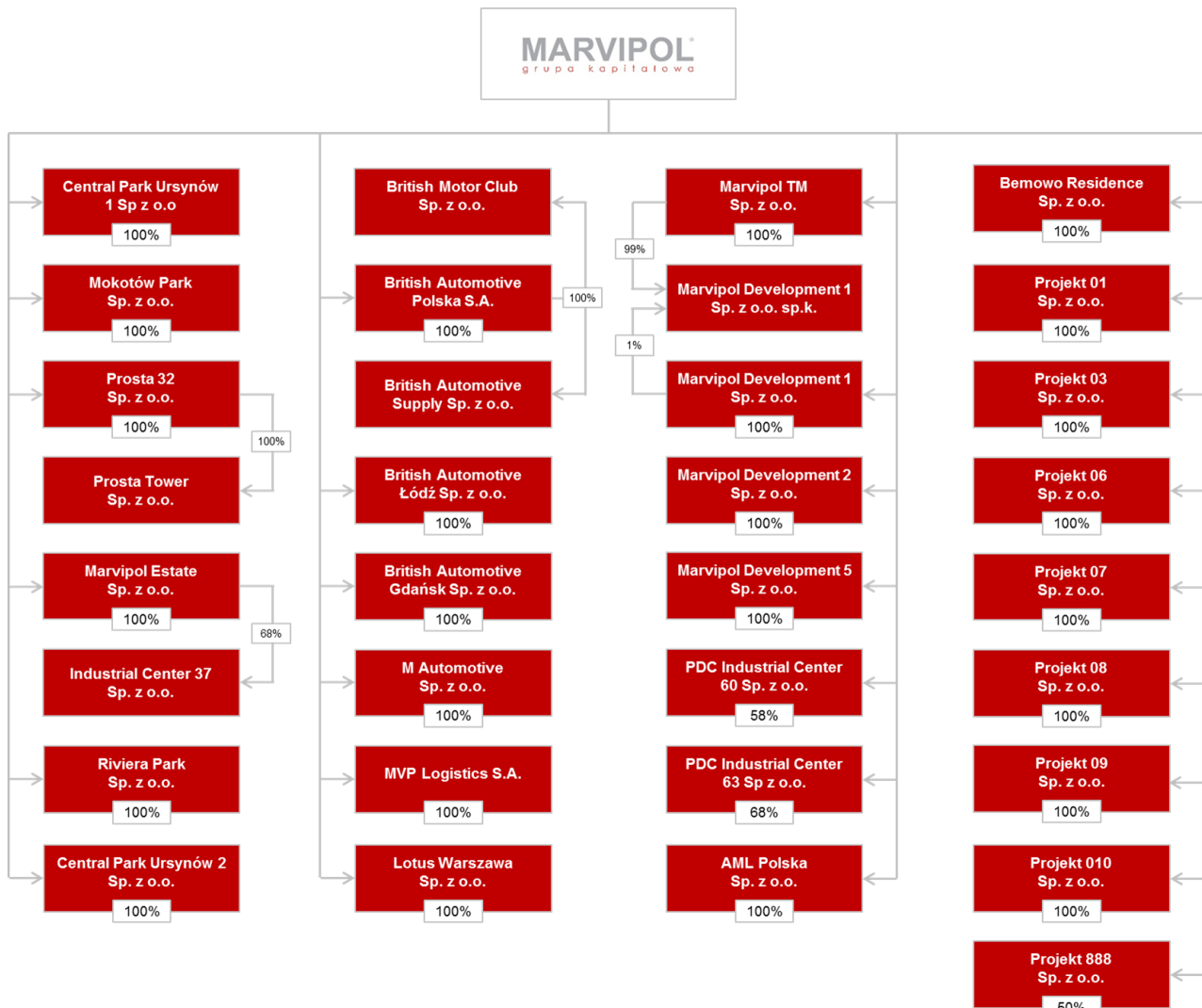
Grupa Kapitałowa Marvipol prowadzi działalność w dwóch głównych segmentach:

- ✓ motoryzacyjnym, prowadząc, poprzez wyspecjalizowane spółki, import, sprzedaż i kompleksową obsługę posprzedażową samochodów marek Jaguar, Land Rover, Aston Martin, i Lotus;
- ✓ deweloperskim, w ramach dwóch sekcji:
 - budownictwa mieszkaniowego,
 - projektów logistyczno-magazynowych.

W 2016 r. Grupa prowadziła działalność w obszarze najmu nieruchomości komercyjnych, którą zakończyła wraz ze sprzedażą budynku biurowego Prosta Tower.

Firma Marvipol obecna jest na rynku od 1996 r. Od 2006 r. firma działa w formie spółki akcyjnej. Akcje Marvipol S.A., podmiotu dominującego Grupy, notowane są na rynku głównym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

2. STRUKTURA GRUPY MARVIPOL S.A. NA DZIEŃ 31.12.2016



*Marvipol Development sp. z o.o. jest komplementariuszem Marvipol Development 1 sp. z o.o. sp.k., a Marvipol TM Sp. z o.o. jest jej komandytariuszem. Schemat prezentuje umowny podział zysków spółki między komandytariusza i komplementariusza (w proc.).

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom Akcjonariuszy i mając również na uwadze wiarygodną i rzetelną wycenę Grupy Marvipol, Zarząd Marvipol podjął decyzję o rozpoczęciu procesu podziału na dwa niezależne, notowane na rynku głównym GPW podmioty – deweloperski i motoryzacyjny. 31 sierpnia 2016 r. opublikowany został plan podziału Marvipol S.A., zakładający przeniesienie części działalności Spółki, stanowiącej zorganizowaną część przedsiębiorstwa, funkcjonującej jako Marvipol Spółka Akcyjna Oddział w Warszawie i prowadzącej działalność deweloperską, na spółkę Marvipol Development S.A. Plan podziału zakłada, że pozostała część działalności Spółki, stanowiąca zorganizowaną część przedsiębiorstwa prowadzącą działalność zarządzania spółkami zależnymi z branży motoryzacyjnej, pozostanie w majątku Marvipol S.A. Zgodnie z planem podziału akcjonariusze Marvipol S.A., do każdej jednej akcji Marvipol S.A., która docelowo zmieni firmę na British Automotive Holding, otrzymają jedną akcję Marvipol Development S.A.

W związku z prowadzonym procesem oraz zgodnie z MSSF 5 Zarząd Marvipol S.A. podjął decyzję o zaprezentowaniu, w Sprawozdaniu Finansowym za 2016, informacji dotyczących segmentu deweloperskiego jako działalności zaniechanej, co zostało zaprezentowane w nocie 37 Sprawozdania. Równocześnie jednak, chcąc przedstawić wyniki finansowe wypracowane przez Grupę Kapitałową Marvipol w 2016 r. w sposób jak najbardziej przejrzysty i przystępny dla Interesariuszy Grupy, w niniejszym Wprowadzeniu do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego za 2016 r. wyniki finansowe Grupy zostały zaprezentowane przy założeniu kontynuacji działalności deweloperskiej w ramach Marvipol S.A. Ponadto, dla zachowania porównywalności danych, wyniki segmentu najem zostały zaprezentowane przy założeniu kontynuowania działalności Grupy Marvipol w tym segmencie (pomimo sprzedaży budynku Prosta Tower).

3. OBSZARY DZIAŁALNOŚCI GRUPY MARVIPOL

3.1. Segment deweloperski

Grupa Marvipol jest jednym największych warszawskich deweloperów. Od początku swojej działalności Marvipol zrealizował 23 projekty mieszkaniowe i komercyjne, z ponad 360 tys. m² powierzchni mieszkalnej i usługowej. Strategia produktowa Grupy zakłada oferowanie produktów o wyróżniającej się jakości w każdym z segmentów docelowych. Ponad 20 lat doświadczenia na warszawskim rynku nieruchomości jest jednym z największych atrybutów Grupy Marvipol.

Strategia segmentu zakłada poszukiwanie i realizację przede wszystkim wysokomarżowych projektów o ponadnormatywnej, dla średniej rynkowej, rentowności zaangażowanego kapitału. Kluczowymi elementami biznesowego sukcesu segmentu deweloperskiego Grupy są: staranny proces zakupu działek budowlanych, realizacja projektów we współpracy ze sprawdzonymi, renomowanymi generalnymi wykonawcami i biurami projektowymi, aktywny proces komercjalizacji, wspierany szerokim wachlarzem działań marketingowych, finansowanie projektu przy wykorzystaniu różnorodnego finansowania zewnętrznego.

A. Część mieszkaniowa

Realizacja projektów deweloperskich o profilu mieszkaniowym to historycznie jeden z pierwszych obszarów działalności Grupy Marvipol. W ciągu niemal 17 lat działalności deweloperskiej Marvipol oddał do użytkowania 4,7 tys. mieszkań i lokali użytkowych z ponad 312 tys. m² powierzchni użytkowej mieszkalnej i usługowej. Obecnie Grupa Marvipol posiada w swojej ofercie 7 projektów mieszkaniowych:

- ✓ ukończone: Apartamenty Mokotów Park, Bielany Residence, Hill Park Apartments, Zielona Italia;
- ✓ wieloetapowy projekt Central Park Ursynów. Pierwsza część inwestycji, podzielona na podetapy CPU 1A i CPU 1B, została oddana do użytkowania (odpowiednio w IV kw. 2015 r. i w III kwartale 2016 r.); drugi etap inwestycji (CPU 2), komercjalizowany pod nazwą handlową Lake Park Apartments, zostanie oddany w III kw. 2017 r. (podetap CPU 2A) i w IV kw. 2017 r. (CPU 2B) r.; trzeci etap - CPU 3, komercjalizowany pod nazwą handlową Lake Park Apartments, zostanie oddany w III kw. 2018 r.
- ✓ Riviera Park, którego pierwszy etap zostanie oddany do użytkowania w II kw. 2018 r.
- ✓ Bemowo Residence, który zostanie ukończony w I kw. 2018 r.

Zgodnie z planem rozwoju, zakładającym dynamiczny wzrost sprzedaży mieszkań w kolejnych latach, Grupa Marvipol w latach 2015-2016 r. zbudowała atrakcyjny portfel nieruchomości w Warszawie z przeznaczeniem pod projekty mieszkaniowe:



- ✓ nieruchomości zlokalizowane na Białołęce, w sąsiedztwie Kanału Żerańskiego, na których realizowany jest projekt Riviera Park,
- ✓ nieruchomość przy ul. Szeligowskiej na Bemowie, na której realizowany jest projekt Bemowo Residence,
- ✓ nieruchomość przy ul. 17 stycznia na Ochocie, na której planowany jest projekt mieszkaniowy,
- ✓ nieruchomość przy ul. Topiel w Śródmieściu, na której planowany jest projekt apartamentowy,
- ✓ nieruchomość na Mokotowie (przy ul. Modzelewskiego), na której planowany jest projekt apartamentowy.

Dodatkowo w I kw. 2017 r. Grupa Marvipol sfinalizowała zakup nieruchomości przy ul. Grzybowskiej, w rejonie ronda Daszyńskiego, na której planuje zrealizować projekt apartamentowy.

Ponadto Grupa Marvipol zawarła w latach 2015-2016 r. kilka umów, uprawniających Grupę do zakupu nieruchomości, zlokalizowanych w Warszawie (Bielany, Praga Południe, Wola), których realizacja uzależniona jest m.in. od spełnienia przez sprzedających warunków dotyczących przygotowania nieruchomości do realizacji na nich inwestycji.

B. Część logistyczno-magazynowa

Dążąc do osiągnięcia optymalnego zwrotu na kapitale, w 2015 roku Grupa Marvipol nawiązała współpracę z Grupą Panattoni, liderem rynku magazynowego w Polsce i w Europie, w zakresie wspólnej realizacji projektów logistyczno-magazynowych. W jej ramach Industrial Center 37 sp. z o.o., spółka celowa, której udziałowcami są Marvipol Estate sp. z o.o. (posiadający 68% udziałów spółki) oraz PG Europe S.à r.l. (32%

udziałów), w 2015 r. nabyła grunty o łącznej powierzchni 9,6 ha, zlokalizowane w rejonie węzła Konotopa, (powiat warszawski zachodni) i rozpoczęła na nich budowę, w ramach dwóch oddzielnych inwestycji, centrum logistyczno-magazynowego - Panattoni Park Warsaw. Kompleks składa się z dwóch budynków o łącznej powierzchni użytkowej ponad 48 tys. m². Realizacja ostatniej z inwestycji została zakończona w II kw. 2016 r. Na dzień publikacji raportu, ponad 88% powierzchni obu obiektów jest skomercjalizowana. Obecnie prowadzony jest proces sprzedaży nieruchomości.

Bazując m.in. na satysfakcjonujących wynikach inwestycji tworzących Panattoni Park Warsaw oraz analizach perspektyw rynku logistyczno-magazynowego, Zarząd Marvipol S.A. podjął strategiczną decyzję o intensyfikacji działalności na tym rynku i stworzeniu, w ramach segmentu deweloperskiego, drugiego z działów – logistyczno-magazynowego. Intencją Zarządu Marvipol S.A. jest kontynuacja i zacieśnianie strategicznej współpracy z Grupą Panattoni i realizacja kolejnych wspólnych przedsięwzięć.

W sierpniu 2016 r. Marvipol oraz Panattoni Development Europe sp. z o.o. porozumiały się ws. wspólnej realizacji kolejnych projektów, polegających na wybudowaniu w gminie Grodzisk Mazowiecki, w ramach trzech projektów, centrum logistyczno-magazynowego o powierzchni ok. 70 tys. m². Realizując porozumienie między stronami PDC Industrial Center 60 sp. z o.o., spółka zależna Marvipol S.A., we wrześniu 2016 r. nabyła nieruchomość w gminie Grodzisk Mazowiecki, na której zrealizowane zostaną inwestycje logistyczne. W październiku 2016 r. Marvipol S.A. zawarł z PG Europe S.à r.l. umowę sprzedaży 42% udziałów w spółce PDC Industrial Center 60. Na dzień publikacji raportu trwa realizacja pierwszej z planowanych inwestycji, w ramach której powstają dwa budynki z 30 tys. m² powierzchni użytkowej. Jej ukończenie planowane jest najpóźniej na I kwartał 2018 r. Powstające w ramach inwestycji budynki są już w 100% wynajęte. Realizowany jest również pierwszy z etapów drugiej inwestycji, w ramach którego powstaje budynek z 12 tys. m² powierzchni użytkowej. 100% jego powierzchni jest już wynajęte.

W listopadzie 2016 r. Marvipol i Panattoni Development Europe porozumiały się ws. wspólnej realizacji projektu logistyczno-magazynowego w aglomeracji śląskiej o łącznej powierzchni 35 tys. m². Realizując zawarte porozumienie PDC Industrial Center 63 Sp. z o.o., spółka zależna Marvipol, nabyła w grudniu 2016 r. działkę, na której ma zostać zrealizowana nieruchomość. W grudniu 2016 r. Marvipol zawarł z PG Europe S.à r.l. przedwstępną umowę sprzedaży 32% udziałów w spółce PDC Industrial Center 63. Obecnie trwa realizacja inwestycji, a jej zakończenie planowane jest na połowę 2017 r. Na dzień publikacji raportu ponad 70% powierzchni budynku jest skomercjalizowana.

3.2. Segment motoryzacyjny

Grupa Marvipol, poprzez spółki zależne, prowadzi na polskim rynku dystrybucję samochodów, części zamiennych i akcesoriów oraz kompleksową obsługę serwisową marek Jaguar, Land Rover i Aston Martin. Wchodzące w skład Grupy spółki są: Generalnym Importerem Jaguar Land Rover, bezpośrednim Dilerem (Direct Dealer) Aston Martin oraz przedsiębiorstwami dilerskimi na polskim rynku.

Podstawową działalnością segmentu motoryzacyjnego jest import i sprzedaż samochodów Jaguar Land Rover na polskim rynku, prowadzoną od 2003 r. przez British Automotive Polska S.A., wchodzącą w skład Grupy Marvipol, Generalnego Importera marek segmentu premium: Jaguar, Land Rover. Spółki z Grupy Marvipol prowadzą również działalność dilerską Jaguar Land Rover w Warszawie, Łodzi i Trójmieście.

Strategia rozwoju segmentu motoryzacyjnego na lata handlowe 2017-2020 zakłada osiągnięcie w tym okresie dwucyfrowego średniorocznego wzrostu sprzedaży samochodów Jaguar Land Rover. Wzrost wolumenu sprzedawanych samochodów będzie stymulowany zarówno umacnianiem się marek Jaguar Land Rover w tradycyjnych segmentach rynku premium, jak również poszerzaniem oferty produktowej o nowe modele, w tym modele adresowane do szerszego grona klientów. W 2015 r. wprowadzono do sprzedaży

dwa nowe modele: Jaguar XE – sedan w klasie średniej premium oraz Land Rover Discovery Sport – SUV klasy średniej premium. Oba modele już w pierwszym roku obecności na rynku stały się jednymi z najlepiej sprzedających się samochodów z oferty Jaguar Land Rover. Na przełomie I i II kwartału 2016 r. miała miejsce polska premiera Jaguara F-Pace, pierwszego w historii tej marki samochodu typu SUV/crossover, który w krótkim czasie stał się najlepiej sprzedającym się modelem Jaguara. W 2017 r. planowane jest wprowadzenie do sprzedaży trzech modeli: nowej, już piątej generacji Land Rover Discovery, zupełnie nowego w gamie Range Rover Velar, pozycjonowanego między Range Rover Evoque a Range Rover Sport, oraz wersji kombi Jaguara XF - Jaguar XF Sportbrake.

31 maja 2016 r. British Automotive Polska podpisała ze spółką Jaguar Land Rover Limited Umowę Importerską, której przedmiotem jest uregulowanie zasad świadczenia przez BAP usług autoryzowanego importera, dystrybutora i autoryzowanej stacji obsługi pojazdów Jaguar i Land Rover, przedłużając strategiczną współpracę z koncernem Jaguar Land Rover. Umowa, obowiązująca od 1 czerwca 2016 r. została zawarta na czas nieokreślony, z dwuletnim okresem wypowiedzenia.

Realizując plan poszerzenia sieci dilerskiej Jaguar Land Rover i równocześnie strategicznie umacniając pozycję Grupy Marvipol w całej sieci dilerskiej JLR w Polsce, we wrześniu 2016 r. Spółka Projekt 07 sp. z o.o. podpisała umowę kupna nieruchomości o powierzchni 8 tys. m², zlokalizowanej w rejonie ulic Puławskiej i Bażanciej w południowej części Warszawy. Wartość transakcji to 11,2 mln zł. Na nieruchomości, zlokalizowanej w dynamicznie rozwijającym się kwartale motoryzacyjnym, przy jednej z najbardziej ruchliwych ulic stolicy, Grupa Marvipol zamierza wybudować salon Jaguar Land Rover typu 3S (sprzedaż, serwis, części zamienne), który będzie spełniał wszystkie wymogi i standardy Jaguar Land Rover. Obiekt zostanie oddany do użytku w 2018 r. W I połowie 2017 r. Grupa Marvipol planuje ponadto rozpocząć realizację projektu British Motor Club – stworzenia na nieruchomości przy ul. Wawelskiej w Warszawie „showroomu” i klubu motoryzacyjnego Jaguar Land Rover, w którym będą prezentowane i udostępniane samochody z oferty Jaguar Land Rover. Obiekt Jaguar Land Rover w Centrum Warszawy zostanie oddany do użytkowania w 2018 r. Dodatkowo, wchodzące w skład Grupy Marvipol przedsiębiorstwo dilerskie w Łodzi prowadzi zaawansowane prace projektowe zmierzające do wybudowania w miejscu aktualnego obiektu całkowicie nowego obiektu dilerskiego, zgodnego z najnowszymi standardami marek JLR, który pozwoli skuteczniej konkurować z pozostałymi markami premium w tym rejonie Polski. Planuje się rozpoczęcie prac budowlanych w 2017 a zakończenie w 2018 roku.

W ramach planu rozbudowy sieci sprzedaży Jaguar Land Rover, w sierpniu 2016 r. British Automotive Polska S.A. zawarła z firmą GEZET Sp. z o.o. SKA list intencyjny w sprawie uruchomienia nowego salonu dilerskiego Jaguar Land Rover typu 3S, zlokalizowanego w Szczecinie. Obiekt, o powierzchni ok. 2 tys. m², powstanie na terenie dynamicznie rozwijającego się „miasteczka motoryzacyjnego” Szczecina-Ustowo.

Intencją British Automotive Polska S.A. jest dalsza rozbudowa i modernizacja sieci dilerskiej Jaguar i Land Rover. Plan rozwoju zakłada, iż w 2018 r. sieć tworzyć będzie 13 pełnowymiarowych, nowoczesnych obiektów sprzedażowo-serwisowych, a do roku 2020 zostaną zagospodarowane kolejne regiony z naciskiem na: Rzeszów, Lublin, Kielce i Olsztyn.

Zarząd Marvipol S.A. stoi na stanowisku, iż segment motoryzacyjny Grupy Marvipol, będąc beneficjentem strategii rozwoju Jaguar Land Rover, w kolejnych latach pozostanie jednym z najdynamiczniej rozwijających się podmiotów na polskim rynku sprzedaży samochodów.

3.3. Segment najmu

W latach 2011-2016 Grupa Marvipol prowadziła działalność w segmencie najmu, którego kluczowym aktywem był budynek biurowy Prosta Tower, zlokalizowany na stołecznej Woli. Powierzchnia budynku wynosi 6 084 m².

W 2016 r. sukcesem zakończył się proces zyskowego wyjścia z tego segmentu biznesu. W listopadzie 2016 r. Prosta Tower sp. z o.o., spółka zależna Marvipol, zawarła z Credit Suisse Asset Management Immobilien Kapitalanlagegesellschaft mbH (CSAM Immobilien KAG) list intencyjny ws. sprzedaży Prosta Tower. W grudniu 2016 r. podpisana została z CSAM Immobilien KAG umowa sprzedaży biurowca. Cena transakcyjna wyniosła 26,8 mln euro, wobec 99,8 mln zł wartości księgowej budynku.

4. POLITYKA DYWIDENDOWA

W listopadzie 2016 r. Zarząd Marvipol S.A. przyjął politykę dywidendową dla Grupy na lata 2016-2020 r. Zgodnie z jej założeniami segment motoryzacyjny, który po podziale Grupy Marvipol pozostanie w Marvipol S.A., ma regularnie dzielić się zyskiem z akcjonariuszami, sukcesywnie zwiększając część zysku przeznaczaną na wypłatę dywidendy. W roku bieżącym wysokość dywidendy z zysku za rok 2016 ma wynieść 40% skonsolidowanego zysku wypracowanego przez segment motoryzacyjny. Procent zysku segmentu motoryzacyjnego przeznaczany na wypłatę dywidendy ma rosnąć do 80% przy podziale zysku za 2020 r. Segment deweloperski Grupy, który w 2017 r. ma zostać wydzielony do spółki Marvipol Development S.A., ma przeznaczyć zyski wypracowane w 2016 i 2017 r. na inwestycje.

II. WYBRANE DANE FINANSOWE
1. WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE

	1.01.2016 - 31.12.2016 r.	1.01.2015 - 31.12.2015 r.	1.01.2016 - 31.12.2016 r.	1.01.2015 - 31.12.2015 r.
<i>W tys.</i>	<i>PLN</i>	<i>PLN</i>	<i>EUR</i>	<i>EUR</i>
Przychody z działalności Grupy	892 375	694 166	203 939	165 878
Przychody ze sprzedaży	878 142	686 418	200 686	164 026
Zysk na działalności operacyjnej	98 166	46 368	22 434	11 080
Zysk przed opodatkowaniem	80 013	31 973	18 286	7 640
Zysk netto z działalności kontynuowanej oraz najmu	69 018	27 667	15 773	7 729
Zysk przypadający na 1 akcję:				
Podstawowy (zł)	1,66	0,67	0,38	0,16
Rozwodniony (zł)	1,66	0,67	0,38	0,16
	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015
<i>W tys.</i>	<i>PLN</i>	<i>PLN</i>	<i>EUR</i>	<i>EUR</i>
Kapitał własny razem	390 504	326 058	76 512	76 512
Aktywa razem	963 969	863 189	202 555	202 555
Aktywa trwałe razem	158 346	199 037	46 706	46 706
Aktywa obrotowe razem	805 623	664 152	155 849	155 849
Zobowiązania długoterminowe razem	256 741	280 032	59 802	65 712
Zobowiązania krótkoterminowe razem	316 724	257 099	66 241	60 331
Dług netto*	-46 831	98 655	23 150	23 150

*Zobowiązania oprocentowane pomniejszone o środki pieniężne i ich ekwiwalenty.

Poszczególne pozycje aktywów i pasywów bilansu - według średniego kursu obowiązującego na 31 grudnia 2016 roku: 4,424 PLN/EUR (na 31 grudnia 2015 r.: 4,2615 PLN/EUR)

Poszczególne pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów - według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów ustalonych przez Narodowy Bank Polski na ostatni dzień każdego zakończonego miesiąca w 2016 roku 4,3757 PLN/EUR; (w 2015 r.: 4,1848 PLN/EUR).

2. WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE WEDŁUG SEGMENTÓW

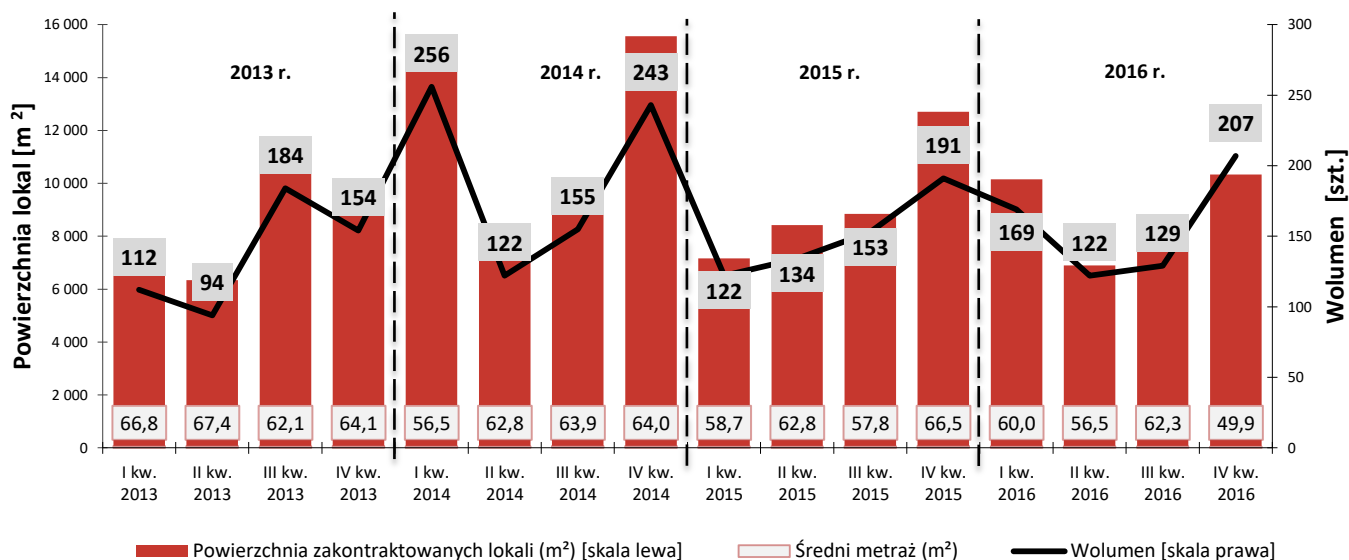
Segmenty zgodnie z MSSF 8

W tys. PLN	Działalność deweloperska		Sprzedaż samochodów		Najem		Dane skonsolidowane	
	12 miesięcy 2016 r.	12 miesięcy 2015 r.	12 miesięcy 2016 r.	12 miesięcy 2015 r.	12 miesięcy 2016 r.	12 miesięcy 2015 r.	12 miesięcy 2016 r.	12 miesięcy 2015 r.
Przychody ze sprzedaży	219 753	269 759	653 868	411 451	4 521	5 208	878 142	686 418
Pozostałe przychody operacyjne	3 846	5 331	3 737	2 305	372	112	7 955	7 748
Zysk ze sprzedaży środków trwałych	6 278	0	0	0	0	0	6 278	0
Przychody Grupy razem	229 877	275 090	657 605	413 756	4 893	5 320	892 375	694 166
Zysk na działalności operacyjnej	23 989	13 055	60 057	30 289	14 120	3 024	98 166	46 368
Koszty finansowe netto	-10 182	-9 546	-1 661	-2 046	-6 310	-2 803	-18 153	-14 395
Podatek dochodowy	2 938	-1 065	-11 663	-3 201	-2 270	-40	-10 995	-4 306
Zysk netto	16 745	2 444	46 733	25 042	5 540	181	69 018	27 667

III. PODSUMOWANIE 2016 R.

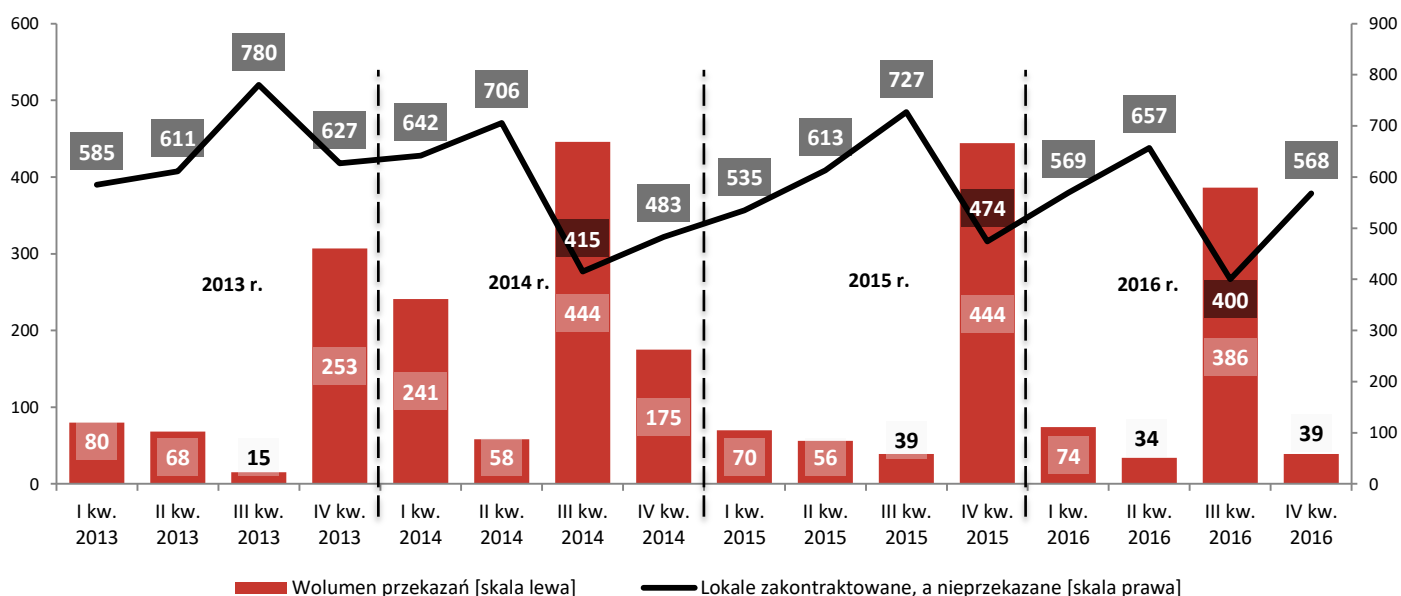
1. SEGMENT DEWELOPERSKI

1.1. Kontraktacja mieszkań i lokali użytkowych*



*Od 2016 r. Grupa Marvipol rozpoznaje kontraktację w momencie zawarcia i opłacenia pierwszej umowy. Dane za 2015 r. zostały przekształcone zgodnie z nowym standardem raportowania.

1.2. Przekazania mieszkań i lokali użytkowych



1.3. Przychody ze sprzedaży mieszkań i lokali użytkowych w podziale na projekty
A. IV kwartał 2016 r.

Projekt	Lokale przekazane klientom			
	Liczba	Przychód ze sprzedaży	Koszt sprzedaży*	Marża
Hill Park Apartments	9	10 952,2	14 487,0	-32%
Central Park Ursynów Ia	1	493,5	360,0	27%
Central Park Ursynów Ib	29	12 067,5	9 190,8	24%
Razem	39	23 513,2	24 037,8	-2%

Dane w tys. zł.

*Księgowy koszt wytworzenia m² (grunt + koszty budowy + koszty finansowe)

B. 2016 r.

Projekt	Lokale przekazane klientom			
	Liczba	Przychód ze sprzedaży	Koszt sprzedaży*	Marża
Bielany Residence	5	3 406,5	2 428,8	29%
Hill Park Apartments	24	28 988,7	35 798,9	-23%
Osiedle Zielona Italia	12	7 335,3	6 727,5	9%
Apartamenty Mokotów Park	2	1 080,1	1 061,7	2%
Art Eco	24	13 236,1	12 572,3	5%
Central Park Ursynów Ia	69	30 091,6	21 765,2	28%
Central Park Ursynów Ib	397	132 811,0	100 494,9	24%
Razem	533	217 023,7	180 849,2	17%

Dane w tys. zł.

*Księgowy koszt wytworzenia m² (grunt + koszty budowy + koszty finansowe)

1.4. Wartość umów przedwstępnych i deweloperskich podpisanych do 31 grudnia 2016 r., dla których lokale nie zostały jeszcze przekazane klientom

Nazwa projektu	Wartość umów	Przewidziany termin zakończenia projektu
Central Park Ursynów 1A	3 250	Budowa zakończona
Central Park Ursynów 1B	8 359	Budowa zakończona
Central Park Ursynów 2A	56 187	08.2017
Central Park Ursynów 2B	45 326	10.2017
Central Park Ursynów 3	26 336	07.2018
Hill Park Apartments	3 271	Budowa zakończona
Riviera Park	15 424	05.2018
Bemowo Residence	11 157	03.2018
Razem	169 310	-

Dane w tys. zł.

1.5. Opis czynników i zdarzeń mających istotny wpływ na osiągnięte w 2016 r. wyniki segmentu deweloperskiego

Segment deweloperski odnotował w 2016 r. 229,9 mln zł skonsolidowanych przychodów, wobec 275,1 mln zł w analogicznym okresie 2015 r. Wynik operacyjny segmentu za analizowany okres wyniósł 23,9 mln zł, wobec 13,1 mln zł wyniku w 2015 r.

Decydujący wpływ na wypracowany w 2016 r. wynik z działalności deweloperskiej miały: niższa liczba przekazanych lokali (wpływ negatywny), struktura przekazywanych klientom lokali (przewaga lokali z inwestycji ukończonych w 2016 r., sprzedawanych przy satysfakcjonującej rentowności (wpływ pozytywny), intensywna wyprzedaż końcowych mieszkań z projektów ukończonych w latach wcześniejszych (wpływ negatywny)), rozpoznanie części zysku ze sprzedaży budynku Prosta Tower (wpływ pozytywny), udział w zyskach spółek współkontrolowanych, realizujących projekty logistyczno-magazynowe (wpływ pozytywny) oraz dokonanie odpisów wartości gotowych lokali w inwestycjach Hill Park Apartments oraz Apartamenty Mokotów Park na łączną kwotę 4,3 mln zł (wpływ negatywny).

W IV kw. 2016 r. segment deweloperski zawarł 207 opłaconych umów sprzedaży lokali mieszkalnych i użytkowych netto (po uwzględnieniu rezygnacji), wobec 191 umów w analogicznym okresie 2015 r. Powierzchnia zakontraktowanych do sprzedaży lokali wyniosła 10,3 tys. m². W całym 2016 r. zawarto 627 umów sprzedaży lokali (4,5% wzrostu rdr.) o powierzchni 35,4 tys. m² (4,6% spadek rdr.).

Na wzrost sprzedaży mieszkań w 2016 r. wpłynęły: wyższa niż w 2015 roku sprzedaż mieszkań w inwestycji Central Park Ursynów, w tym etapu CPU 2 komercjalizowanego pod nazwą handlową Lake Park Apartments, jak również wprowadzenie do sprzedaży inwestycji Riviera Park i Bemowo Residence. O wzroście sprzedaży w IV kw. 2016 r. przesądziło wprowadzenie do sprzedaży kolejnego etapu inwestycji Central Park Ursynów – CPU 3, komercjalizowanego pod nazwą handlową Lake Park Apartments, jak również wzrost zainteresowania projektami Riviera Park oraz Bemowo Residence.

W ramach segmentu deweloperskiego grupy, obok działalności mieszkaniowej, rozwijana jest również działalność w obszarze logistyczno-magazynowym. Wyniki biznesu logistyczno-magazynowego prezentowane są w niniejszym Wprowadzeniu do Skonsolidowanego Sprawozdania jako składowa pozycja zysku operacyjnego Grupy Marvipol. W 2016 r. Grupa Marvipol rozpoznała 8,4 mln zł zysku z działalności w tym obszarze, na co złożyły się: rozpoznanie wyniku spółki Industrial Center 37 Sp. z o.o. zgodnie z udziałami Marvipol w spółce oraz wzrostu wartości udziałów spółki celowej wraz z postępem prac budowlanych i najmu powierzchni. Kluczowy wpływ na osiągnięte wyniki miały: ukończenie, w 2016 r. dwóch inwestycji magazynowych tworzących Panattoni Park Warsaw oraz rozpoczęcie negocjacji ws. sprzedaży kompleksu, co przełożyło się na aktualizację wartości inwestycji. W 2015 r. rozpoznany zysk Grupy Marvipol z biznesu logistyczno-magazynowego wyniósł 3,4 mln zł.

1.6. Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki segmentu deweloperskiego w perspektywie najbliższych 12 miesięcy

A. Część mieszkaniowa

Plan rozwoju segmentu mieszkaniowego Grupy zakłada osiągnięcie w 2017 r. co najmniej kilkunastoprocentowego wzrostu wolumenu zawartych umów sprzedaży mieszkań i lokali użytkowych. Kluczowy wpływ na to będą mieć: wysoka sprzedaż mieszkań w inwestycji Central Park Ursynów, w tym kolejnego jej etapu - CPU 4, planowanego do uruchomienia w II kw. 2017 r., wzrost sprzedaży mieszkań w projektach Bemowo Residence i Riviera Park, wprowadzenie do sprzedaży nowych projektów mieszkaniowych (zlokalizowanych przy ul. Modzelewskiego, ul. Topiel oraz ul. Grzybowskiej w Warszawie).

Kluczowy wpływ na wyniki finansowe, jakie w perspektywie najbliższych 12 miesięcy będą rozpoznawane przez segment deweloperski Grupy, mieć będzie rozliczanie sprzedaży z będących w realizacji etapów inwestycji Central Park Ursynów oraz przekazania sprzedanych już lokali z gotowych inwestycji. Na koniec 2016 r. wartość zawartych do tej pory, a nie rozliczonych w rachunku wyników umów sprzedaży lokali mieszkalnych i użytkowych w ukończonych inwestycjach wyniosła 11,9 mln zł. Wartość zawartych do końca 2016 r. umów sprzedaży lokali w etapie CPU 2 inwestycji Central Park Ursynów, przewidzianym do ukończenia w drugiej połowie 2017 r., wynosi 101,5 mln zł.

B. Część logistyczno-magazynowa

Potencjalnie istotny wpływ na wyniki segmentu deweloperskiego, w perspektywie najbliższych 12 miesięcy może mieć sprzedaż, przez współkontrolowaną spółkę Industrial Center 37 sp. z o.o., centrum logistyczno-magazynowego Panattoni Park Warsaw. Dotychczas z tytułu inwestycji Grupa Marvipol rozpoznała 12,1 mln zł zysku, z czego na koniec roku 2015 rozpoznano 3,4 mln zł wyniku, a w 2016 r. – 8,4 mln zł.

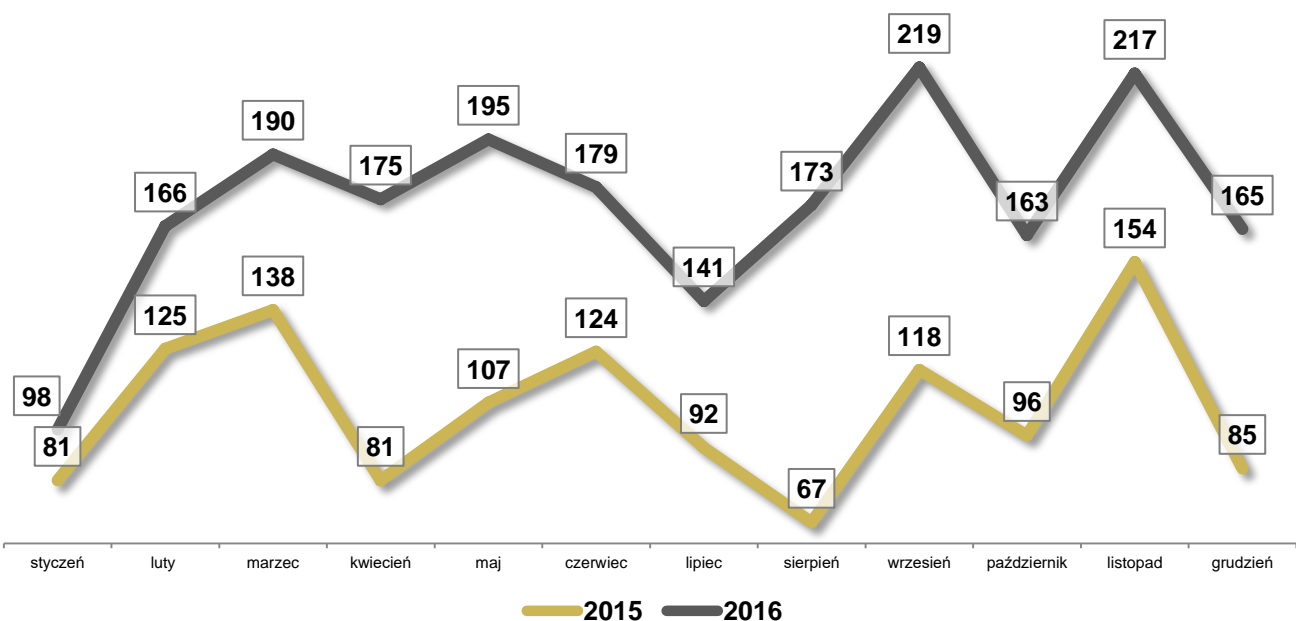
Zgodnie z informacjami zawartymi podpunkcie 3.1 rozdziału Podstawowe informacje o Grupie Kapitałowej Marvipol S.A., Grupa Marvipol obecnie realizuje kolejne projekty logistyczno-magazynowe. Postępy w realizacji projektów, planowana na 2017 r. finalizacja części z nich i rozpoczęcie wynajmu powierzchni w obiektach będzie przekładać się na istotne udziały w zyskach spółek współkontrolowanych, które Grupa Marvipol będzie rozpoznawać.

2. SEGMENT MOTORYZACYJNY
2.1. Wyniki sprzedaży British Automotive Polska S.A. do dilerów (wholesale)
A. IV kwartał 2016 r.

Wolumen sprzedaży (w sztukach)	IV kw. 2015 r.	IV kw. 2016 r.	Zmiana
Jaguar razem, w tym:	91	132	45%
Dilerzy niepowiązani kapitałowo	53	97	83%
Land Rover razem:	244	413	69%
Dilerzy niepowiązani kapitałowo	155	163	5%
Sprzedaż razem, w tym:	335	545	63%
Dilerzy niepowiązani kapitałowo	208	260	25%

B. 2016 r.

Wolumen sprzedaży (w sztukach)	2015 r.	2016 r.	Zmiana
Jaguar razem, w tym:	291	626	115%
Dilerzy niepowiązani kapitałowo	175	420	140%
Land Rover razem:	977	1455	49%
Dilerzy niepowiązani kapitałowo	617	696	13%
Sprzedaż razem, w tym:	1268	2081	64%
Dilerzy niepowiązani kapitałowo	792	1116	41%

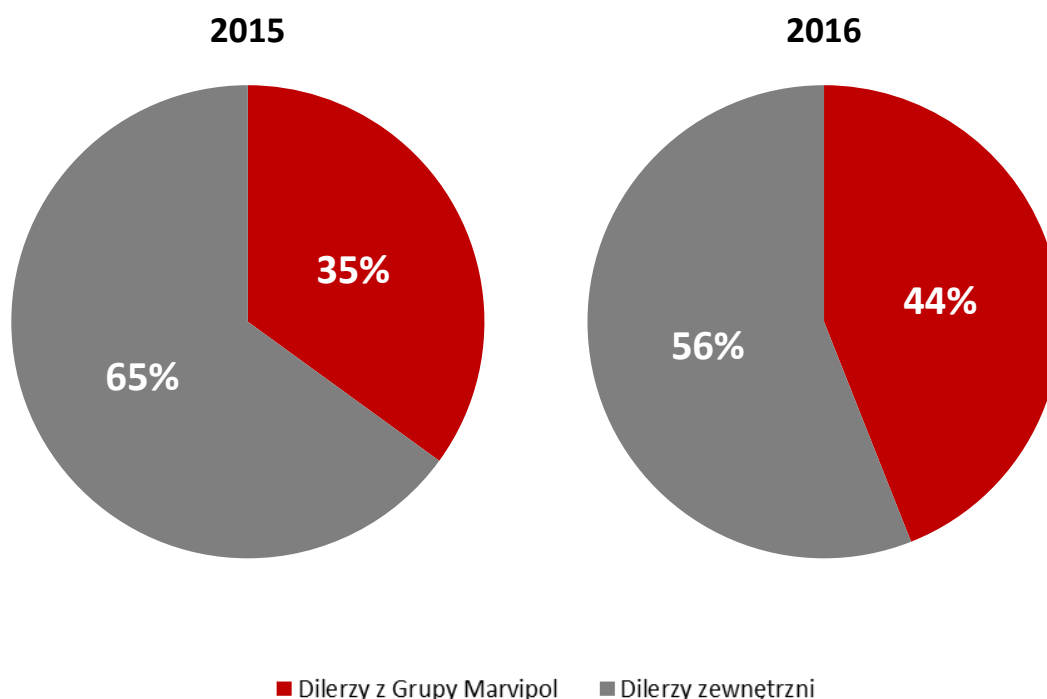
C. Sprzedaż w ujęciu miesięcznym (w sztukach)


2.2. Wyniki sprzedaży dilerów wchodzących w skład Grupy Marvipol do użytkowników końcowych
A. IV kwartał 2016 r.

Wolumen sprzedaży (w sztukach)	IV kw. 2015 r.	IV kw. 2016 r.	Zmiana
Jaguar	32	43	34%
Land Rover	113	298	164%
Sprzedaż razem	145	341	135%

B. 2016 r.

Wolumen sprzedaży (w sztukach)	2015 r.	2016 r.	Zmiana
Jaguar	112	161	44%
Land Rover	401	810	102%
Sprzedaż razem	513	971	89%

C. Udział dilerów wchodzących w skład Grupy Marvipol w całościowej sprzedaży samochodów Jaguar Land Rover do klientów końcowych w Polsce

2.3. Opis czynników i zdarzeń mających istotny wpływ na osiągnięte w 2016 r. wyniki segmentu motoryzacyjnego

Segment motoryzacyjny Grupy Marvipol w 2016 r. wypracował 657,6 mln zł skonsolidowanych przychodów, o 59% więcej niż w analogicznym okresie 2015 r. Zysk z działalności operacyjnej segmentu wyniósł 60,1 mln zł, wobec 30,3 mln zł w 2015 r. (wzrost o 98%).

W IV kw. 2016 r. Grupa zanotowała 63% wzrost wolumenu sprzedaży samochodów Jaguar Land Rover (sprzedaż British Automotive Polska S.A., generalnego importera do własnej i zewnętrznej sieci dilerskiej). Wolumen sprzedaży samochodów do użytkowników końcowych przez dilerów wchodzących w skład Grupy Marvipol wzrósł w IV kw. 2016 r. o 135%. W 2016 r. sprzedaż samochodów Jaguar Land Rover do sieci dilerskiej wzrosła o 64%, a sprzedaż do użytkowników końcowych przez dilerów wchodzących w skład Grupy Marvipol – o 89%.

O dynamicznym wzroście sprzedaży wolumenowej w IV kwartale przesądziły bardzo dobre wyniki sprzedaży klasycznych modeli Jaguar Land Rover (w szczególności Range Rover i Range Rover Sport), przy stabilnie rosnącym popycie na pozostałe samochody z oferty Jaguar Land Rover, w tym na modele wprowadzone do sprzedaży w 2015 r. (Jaguar XE, Land Rover Discovery Sport) i w 2016 r. (Jaguar F-Pace). W IV kw. 2016 r. najlepiej sprzedającym się samochodem z oferty Jaguar Land Rover była sportowa wersja Range Rover (RR Sport), odpowiadająca za 34% sprzedaży, podczas gdy klasyczny Range Rover, najbardziej luksusowy z modeli Jaguar Land Rover, odpowiadał za 21% wolumenu sprzedaży w IV kw. 2016 r.

Kluczowy wpływ na wypracowane w 2016 r. przychody segmentu motoryzacyjnego, obok skokowego wzrostu wolumenu sprzedaży (wpływ pozytywny), miał korzystny miks sprzedawanych samochodów (dynamiczny wzrost sprzedaży wysokomarżowych modeli Land Rover oraz wprowadzenie do sprzedaży Jaguara F-Pace). Czynniki te, w połączeniu z konsekwentnym rozwojem segmentu usług posprzedażowych umożliwiły osiągnięcie w analizowanym okresie rentowności operacyjnej na poziomie 9,8%, wobec 6,6% rok wcześniej.

2.4. Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki segmentu motoryzacyjnego w perspektywie najbliższych 12 miesięcy

W ocenie Zarządu Marvipol S.A. największy wpływ na wyniki segmentu motoryzacyjnego Grupy w perspektywie najbliższych 12 miesięcy mieć będą:

- ✓ stabilna sprzedaż samochodów z dotychczasowej oferty, w tym modeli wprowadzonych do sprzedaży w 2015 i 2016 r.: Discovery Sport, Jaguar XE i Jaguar F-Pace,
- ✓ wprowadzenie na rynek nowych modeli samochodów lub nowych generacji dobrze znanym klientom modeli: nowej, już piątej generacji Land Rover Discovery, zupełnie nowego w gamie Range Rover Velar, oraz wersji kombi Jaguara XF - Jaguar XF Sportbrake.
- ✓ rozwój segmentu usług serwisowych i sprzedaży części zamiennych,
- ✓ sytuacja na rynku walutowym,
- ✓ zmiany w systemie podatkowym, w szczególności w zakresie wysokości pobieranej akcyzy.

W ocenie Zarządu Marvipol S.A. segment motoryzacyjny ma potencjał, by w 2017 r. osiągnąć co najmniej kilkunastoprocentowy wzrost sprzedaży wolumenowej (sprzedaż British Automotive Polska S.A. do własnej i zewnętrznej sieci dilerów), do ponad 2.300 sztuk.

3. SEGMENT NAJMU

3.1. Opis czynników i zdarzeń mających istotny wpływ na osiągnięcie w 2016 r. wyniki segmentu najmu.

Segment najmu rozpoznał w 2016 r. 7,5 mln zł przychodów od odbiorców zewnętrznych, wobec 10 mln zł w analogicznym okresie 2015 r. W analizowanym okresie segment odnotował 1,2 mln zł wyniku z działalności operacyjnej bez zysków z inwestycji wobec 4 mln zł 2016 r. Głównym źródłem przychodów segmentu był wynajem powierzchni w budynku biurowym Prosta Tower.

3.2. Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki segmentu najmu w perspektywie najbliższych 12 miesięcy

Zgodnie z informacjami przekazanymi w 3.3 rozdziału Podstawowe informacje o Grupie Kapitałowej Marvipol S.A., w 2016 r. Grupa Marvipol dokonała zyskowej dezinwestycji z segmentu najmu, sprzedając budynek Prosta Tower. Poczynając od I kwartału 2017 r., ze względu na nieistotność dla wyników Grupy, segment najmu nie będzie prezentowany jako samodzielna jednostka biznesowa.