

Działalność Grupy

Grupa Murapol to jeden z największych i najbardziej doświadczonych deweloperów mieszkaniowych w Polsce, działający na rynku od 2001 roku. Murapol jest także najbardziej zdywersyfikowanym geograficznie podmiotem w branży w Polsce

Oferta Grupy plasuje się w najbardziej chłonnym segmencie rynku nieruchomości mieszkaniowych, tj. popularnym i popularnym premium. Dodatkowo Murapol rozwija także działalność w komplementarnym sektorze budowy lokali na PRS (instytucjonalny wynajem nieruchomości mieszkaniowych) oraz PBSA (prywatne akademiki studenckie) w formule *design&build*

24 lata

obecności na rynku mieszkaniowym

21 miast

z inwestycjami Grupy Murapol

31,8 tys.

wybudowanych lokali od początku działalności

2 915

(+4,1% r/r)

przekazanych lokali klientom detalicznym

2 914

(+0,9% r/r)

umów deweloperskich i przedwstępnych (+161 opłacone umowy rezerwacyjne)

9,3 tys. zł

(+8,1% r/r)

średnia cena netto za m² sprzedanego lokalu

1 330,2 mln zł

przychody ze sprzedaży

348,5 mln zł

skorygowana EBITDA*

242,0 mln zł

zysk netto

*skorygowana EBITDA - zysk operacyjny za ostatnie 12 miesięcy powiększony o amortyzację, odsetki rozpoznane w KWS i transakcje o charakterze jednorazowym lub bezgotówkowym
dane na dzień 31 grudnia 2024 r.

Co nas wyróżnia?

- Stabilne wyniki** pomimo zmiennych uwarunkowań makroekonomicznych
- Wiodąca pozycja rynkowa** oparta na solidnych fundamentach
- Unikatowy i pionowo zintegrowany model biznesowy** – wysokie przepływy pieniężne, niskie zaangażowanie kapitałów własnych, optymalizacja marż
- Wysoki poziom** dywersyfikacji geograficznej inwestycji i duży aktywny bank ziemi
- Oferta produktowa** dla najszerzej grupy klientów i w najbardziej chłonnym segmencie rynku
- Zdolność odnawiania **banku ziemi** w szybszym tempie niż tempo przedsprzedaży jako fundament dalszego wzrostu
- Współpraca** z wiodącym akcjonariuszem w komplementarnym sektorze najmu instytucjonalnego (PRS PBSA) w formule *design&build*

Building Information Modelling

Technologia BIM umożliwia **precyzyjne szacowanie przedmiarów**, co pozwala **uniknąć błędów koncepcyjnych**, określić **dokładny zakres prac i potrzebne materiały**

Ogrzewanie, wentylacja, klimatyzacja

Instalacje sanitarne

Architektura

Instalacje elektryczne



Unit 94 System **94 wystandaryzowanych zadań** uniwersalnych dla każdej inwestycji, co przekłada się na **precyzyjne planowanie, oraz wysoką efektywność budżetowania i wyboru podwykonawców**

Zintegrowany model biznesowy

Pozyskiwanie gruntów

- Efektywny model akwizycji gruntów
- Płatność znaczącej części ceny odroczone do momentu uzyskania pozwolenia na budowę

Projektowanie

- Własna pracownia architektoniczno-inżynierska
- Standaryzacja budynków pozwalająca ograniczyć koszty przy zachowaniu optymalnej jakości
- Model biznesowy *Plug&Play* umożliwia skalowalność; ekspansję w dotychczasowych, jak i nowych lokalizacjach

Budowa

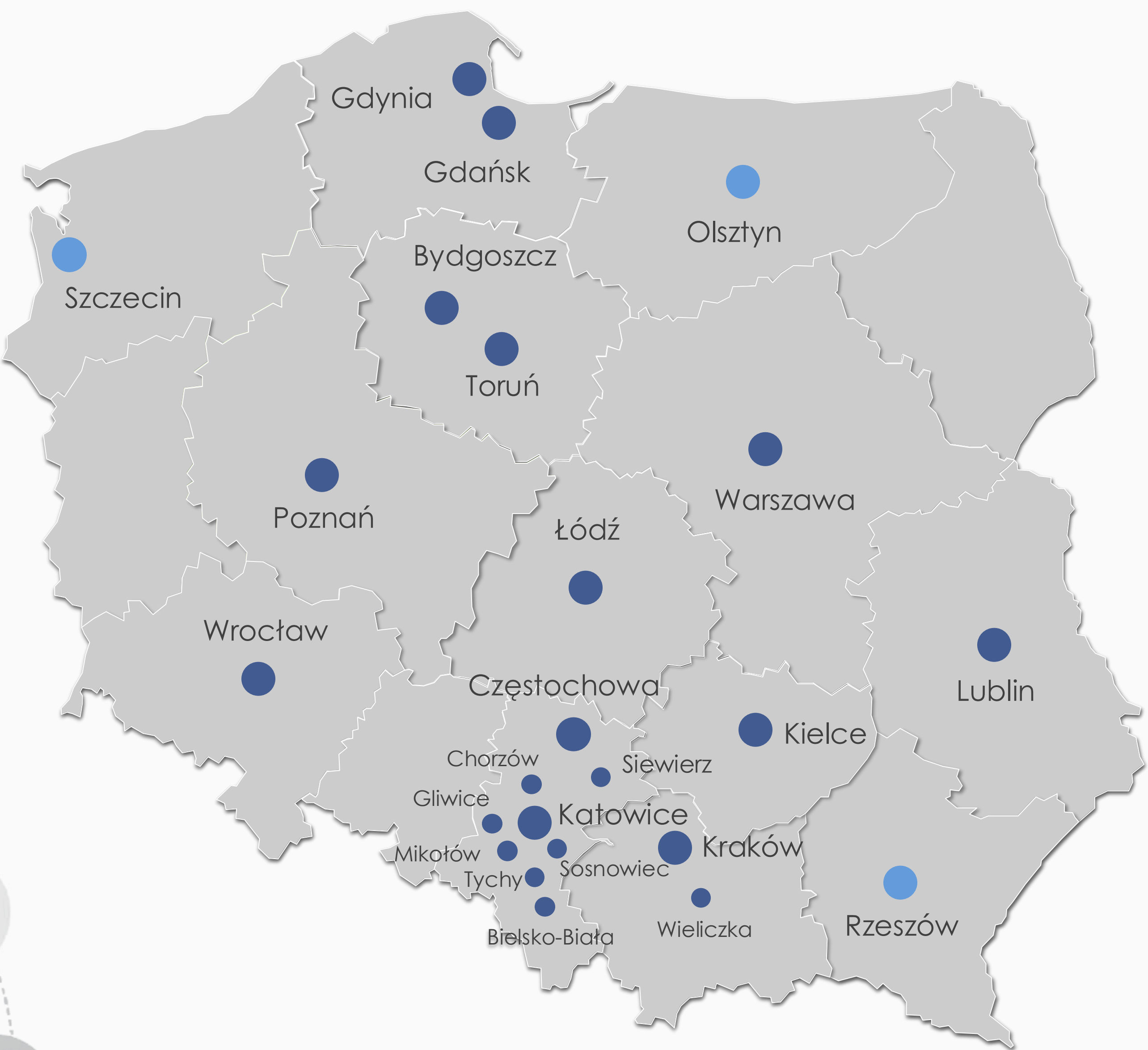
- Zespół odpowiadający za generalne wykonawstwo
- Wystandaryzowany proces podzielony na 94 zadania
- Własny zespół odpowiadający za budżetowanie
- Własna hurtownia materiałów

Marketing i sprzedaż

- Sieć obejmująca 23 biura sprzedaży, pozwalająca na komercjalizację inwestycji w 55% we własnych kanałach dystrybucyjnych
- Rozbudowana i rozdrobniona sieć zewnętrzna

dane na dzień 31 grudnia 2024 r.

Mapa inwestycji



- Projekty zrealizowane, w budowie i przygotowaniu
- Rozważane nowe lokalizacje

stan na dzień 31 grudnia 2024 r.

Wybrane dane finansowe Grupy

