

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

ZA OKRES OD 1 STYCZNIA DO 31 GRUDNIA 2016
ZGODNIE Z MIĘDZYNARODOWYMI STANDARDAMI
SPRAWOZDAWCZOŚCI FINANSOWEJ

→ Bielsko-Biała, 31 marca 2017

SPIS TREŚCI

INFORMACJE O GRUPIE KAPITAŁOWEJ MURAPOL S.A.	4
1. Podsumowanie podstawowych informacji	4
1.1. Wprowadzenie	4
1.2. Historia rozwoju i zmiany profilu	5
1.3. Model biznesowy grupy kapitałowej Murapol S.A.	6
1.3.1. Założenia modelu biznesowego	6
1.3.2. Badania i rozwój oraz wybrane wydatki rozwojowe	6
1.4. Przewagi konkurencyjne i mocne strony grupy kapitałowej Murapol S.A.	6
1.4.1. Mocne strony i przewagi konkurencyjne	6
1.4.2. Nagrody, wyróżnienia i rankingi	7
1.5. Strategia rozwoju i perspektywy grupy kapitałowej Murapol S.A.	7
1.5.1. Podstawowe założenia strategii rozwoju i realizacja	7
1.6. Skład grupy kapitałowej Murapol S.A.	8
1.6.1. Struktura organizacyjna holdingu	8
1.6.2. Struktura kapitałowa holdingu	10
1.6.3. Podmioty konsolidowane	11
1.6.4. Podmioty niekonsolidowane	12
1.7. Władze grupy kapitałowej Murapol S.A.	13
1.7.1. Zarząd	13
1.7.2. Zmiany w składzie Zarządu	13
1.7.3. Wynagrodzenie członków Zarządu i inne korzyści	13
1.7.4. Rada Nadzorcza	13
1.7.5. Zmiany w składzie Rady Nadzorczej	14
1.7.6. Wynagrodzenie członków Rady Nadzorczej i inne korzyści	14
1.8. Akcje w posiadaniu członków Zarządu i Rady Nadzorczej	14
1.9. Programy opcji managerskich i uprawnienia do akcji	14
1.10. Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% liczby głosów	15
DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ MURAPOL S.A.	16
2. Podsumowanie podstawowych informacji	16
2.1. Przedmiot działalności grupy kapitałowej Murapol S.A.	16
2.1.1. Działalność inwestycyjna grupy Murapol	16
2.1.2. Działalność operacyjna grupy Murapol	17
2.1.3. Informacje o podstawowych towarach, produktach i usługach	19
2.1.4. Projekty aktywne - podsumowanie	21
2.1.5. Aktywne projekty zakończone oraz przekazane lokale	25
2.1.6. Aktywne projekty w realizacji oraz przekazane lokale	27
2.1.7. Projekty w przygotowaniu	29

↪ 2.1.8. Uzależnienie od dostawców i odbiorców zewnętrznych	30
↪ 2.1.9. Informacje o oddziałach lokalnych i dywersyfikacji geograficznej	30
↪ 2.1.10. Czynniki charakteryzujące rynek nieruchomości mieszkaniowych	31

SYTUACJA FINANSOWA GRUPY KAPITAŁOWEJ MURAPOL S.A. 32

↪ 3. Podsumowanie podstawowych informacji	32
↪ 3.1. Omówienie czynników i zdarzeń wpływających na dane finansowe i działalność grupy	32
↪ 3.1.1. Główne czynniki i zdarzenia wewnętrzne w okresie sprawozdawczym	32
↪ 3.1.2. Główne czynniki i zdarzenia zewnętrzne w okresie sprawozdawczym	32
↪ 3.3. Podejście do sporządzania sprawozdania finansowego	33
↪ 3.2. Podstawowe dane finansowe	33
↪ 3.2.1. Aktywa - omówienie wybranych danych	33
↪ 3.3.1. Pasywa - omówienie wybranych danych	34
↪ 3.3.2. Rachunek zysków i strat - omówienie wybranych danych	35
↪ 3.3.3. Rachunek przepływów pieniężnych - omówienie wybranych danych	36
↪ 3.4. Podstawowe wskaźniki finansowe	37
↪ 3.4.1. Rentowność i dynamika - omówienie	37
↪ 3.4.2. Płynność i zadłużenie - omówienie	39
↪ 3.5. Prognozy finansowe	39

POZOSTAŁE INFORMACJE I OBJAŚNIENIA 40

↪ 4. Podsumowanie podstawowych informacji	40
↪ 4.1. Istotne wydarzenia i umowy po dacie bilansowej	40
↪ 4.1.1. Istotne zdarzenia po dacie bilansowej	40
↪ 4.1.2. Istotne umowy po dacie bilansowej	40
↪ 4.2. Wpływy z emisji papierów wartościowych	40
↪ 4.2.1. Instrumenty udziałowe	40
↪ 4.2.2. Instrumenty dłużne	41
↪ 4.3. Finansowanie dłużne	41
↪ 4.3.1. Otrzymane i spłacone kredyty i pożyczki	41
↪ 4.3.2. Otrzymane i udzielone poręczenia i gwarancje z poza grupy	41
↪ 4.4. Transakcje z podmiotami powiązаныmi	41
↪ 4.5. Postępowania sądowe, arbitrażowe i administracyjne	41
↪ 4.6. Zmiany w zasadach zarządzania i nadzoru	41
↪ 4.7. Czynniki ryzyka i zagrożenia	41
↪ 4.7.1. Przyjęte metody zarządzania ryzykiem	43
↪ 4.7.2. Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych	43

INFORMACJE O GRUPIE KAPITAŁOWEJ MURAPOL S.A.

1. PODSUMOWANIE PODSTAWOWYCH INFORMACJI

1.1. WPROWADZENIE

Grupa Murapol będąca holdingiem inwestycyjnym o profilu deweloperskim posiada 16 letnie doświadczenie na polskim rynku mieszkaniowym. (Od 2009 roku holding Murapol posiada w swoim portfelu inwestycyjnym także obiekty o profilu komercyjnym ze szczególnym uwzględnieniem sektora biurowego.) W okresie swojego funkcjonowania holding Murapol zrealizował setki obiektów, a w jego mieszkaniach zamieszkało ponad 15 000 osób. Obecnie holding Murapol realizuje 108 obiektów mieszkaniowych i komercyjnych na terenie całego kraju oraz posiada jeden z największych portfeli projektów w przygotowaniu wśród podmiotów funkcjonujących na krajowym rynku nieruchomości.

Centrala firmy mieści się w Bielsku-Białej, gdzie zlokalizowane są główne sekcje operacyjne funkcjonujące w ramach grupy, jednak grupa Murapol w ramach procesu dywersyfikacji regionalnej rozwija również swoje biura operacyjne w Krakowie i Warszawie. Ponadto grupa Murapol posiada oddziały regionalne w 11 miastach na terenie całego kraju (Warszawa, Wrocław, Poznań, Gdańsk, Kraków, Wieliczka, Katowice, Bielsko Biała, Tychy, Toruń, Siewierz), których lokalizacja związana jest z realizacją procesów budowy i sprzedaży inwestycji mieszkaniowych, jakie realizowane są w ramach holdingu Murapol. Wysoka dywersyfikacja regionalna z uwagi na niski lokalny udział rynkowy pozwala holdingowi Murapol na dalszy dynamiczny wzrost. Ponadto dzięki pozycjonowaniu oferty w środkowym segmencie rynku holding Murapol nie jest ograniczony barierami wzrostu spotykanymi w segmencie premium, a jego oferta trafia na największą pulę popytową na rynku.

Zawarcie w strukturze grupy Murapol za pośrednictwem spółki Abadon Real Estate S.A. podmiotów i sekcji odpowiedzialnych za analizę, audyt, wycenę, akwizycję, budżetowanie, projektowanie oraz procedowanie formalne (MAD Sp. z o.o.), kontraktację, generalne wykonawstwo, obsługę procesu inwestycyjnego, kontrolę jakości, obsługę reklamacji, koordynację najemców, utrzymanie ruchu (Partner S.A.), centralne zakupy, dostarczanie materiałów budowlanych i wykończeniowych (Cross Bud Sp. z o.o.), pośrednictwo kredytowe, sprzedaż i komercjalizację (HCG Sp. z o.o.), marketing (MW S.A.) oraz zarządzanie projektami, budżetowanie, kontroling, doradztwo finansowe i prawne, a także obsługę procesów wsparcia (Murapol S.A.) sprawia, że grupa agreguje większość pionowego łańcucha marż, zwiększając tym samym poziom swojej skonsolidowanej rentowności.

Grupa Murapol to ponadto prawie 380 specjalistów odpowiedzialnych za kompleksową realizację projektów inwestycyjnych i deweloperskich, jak również szerokie grono stałych kontrahentów biznesowych liczące ponad 500 firm z sektora finansowego oraz budowlanego i nieruchomościowego.

Realizacja procesu zmiany głównego profilu działalności z działalności deweloperskiej na inwestycyjną oraz bieżące działania operacyjne grupy Murapol dążą do utworzenia i optymalizacji struktury holdingu

inwestycyjnego, w ramach którego jednostka dominująca grupy Murapol wraz z podmiotami zależnymi zapewni kompetencje i zasoby niezbędne do zarządzania aktywami własnymi oraz aktywami inwestorów zewnętrznych, w szczególności zgromadzonymi w ramach struktur funduszy inwestycyjnych zamkniętych (FIZ), jak również w alternatywnych funduszach inwestycyjnych (AFI). W ramach powyższych kompetencji grupa Murapol wyróżnia sekcję zarządzania aktywami i ryzykiem, która wraz z segmentem inwestycyjnym stanowi podstawowy obszar działalności grupy Murapol oraz pozostałe segmenty skupione pod Abadon Real Estate S.A. nakierowane na wsparcie procesu inwestycyjnego i wzrost wartości realizowanych inwestycji, na które składają się w szczególności segment usługowy i handlowy związane z pierwotną działalnością podstawową grupy.

Celem realizowanych przez grupę Murapol działań jest w szczególności dalszy wzrost skali działalności i poziomu rentowności kapitału własnego będącego w dyspozycji grupy Murapol, jak również wzrost poziomu dywersyfikacji lokat. Realizacja powyższych celów w perspektywie najbliższych lat opierać się będzie w szczególności na:

- rozwoju modelu kooperacji z inwestorami zewnętrznymi realizowanej na bazie zarządzanych przez grupę Murapol funduszy inwestycyjnych zamkniętych - w celu osiągnięcia wysokiej dynamiki wzrostu skali działalności i podniesienia rentowności kapitału własnego w wyniku wypracowania zysku na zarządzanych kapitałach obcych;
- rozwoju modelu zarządzania zasobami oraz ryzykiem inwestycyjnym i operacyjnym na bazie wdrażanych przez grupę Murapol systemów zarządzania i pomiaru - w celu skrócenia czasu angażowania zasobów materialnych i organizacyjnych bezpośrednio powiązanego z poziomem generowanej rentowności na kapitale własnym;
- dalszej dywersyfikacji regionalnej nakierowanej na uzyskanie silnej pozycji rynkowej we wszystkich głównych miastach w kraju oraz zwiększeniu dywersyfikacji względem kategorii nieruchomości stanowiących składowe portfele inwestycyjnych holdingu;
- dalszej budowie potencjału operacyjnego poprzez kontynuację procesu reorganizacji segmentów biznesowych oraz dalsze przyłączanie / rozwój sekcji segmentu usługowego połączone z procesem zwiększania udziału przychodów z poza holdingu w wyniku poszczególnych sekcji;

Obecnie w sposób bezpośredni i prawie pośredni 100% udziałów grupy Murapol znajduje się w posiadaniu 3 osób fizycznych: Michała Dziudy (39,6%), Wiesława Cholewy (29,7%) i Leszeka Kołodzieja (29,7%), które aktywnie wspierają zarząd grupy Murapol reprezentowany przez Michała Sapotę (prezes zarządu) i Nikodema Iskrę (wiceprezes zarządu) z poziomu rady nadzorczej.

1.2. HISTORIA ROZWOJU I ZMIANY PROFILU

Jednostka dominująca grupy Murapol dokonała w 2014 roku oceny, że spełnia warunki definicji podmiotu inwestycyjnego zgodnie z wytycznymi, jakie wprowadza MSSF 10. Dokonując oceny zgodności działalności z definicją, jednostka dominująca grupy Murapol określiła, że posiada następujące cechy charakterystyczne dla jednostki inwestycyjnej:

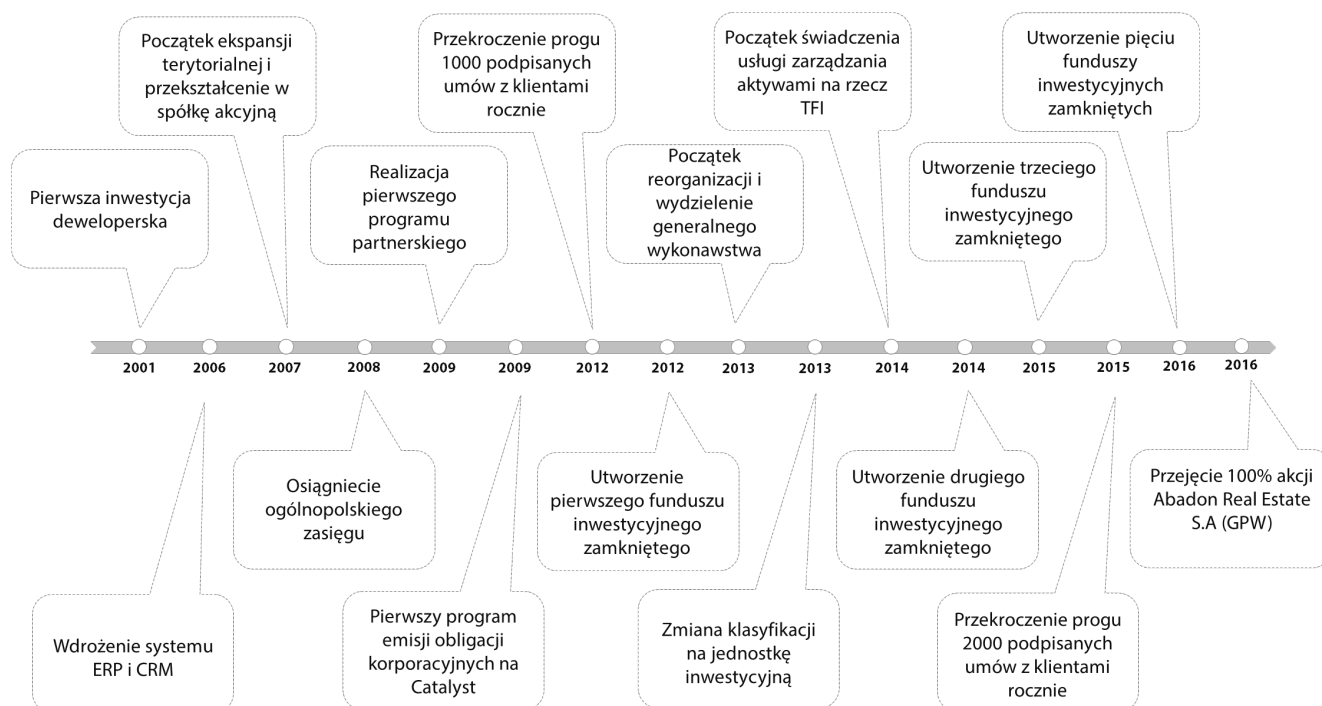
- ↪ posiada więcej niż jednego inwestora oraz gromadzi środki od więcej niż jednego inwestora (w tym od inwestorów nie będących podmiotami powiązаныmi);
- ↪ posiada więcej niż jedną inwestycję zarówno w ujęciu kategorii zagregowanych typów inwestycji, jak i w odniesieniu do zbioru lokat w ramach poszczególnych kategorii;
- ↪ inwestuje środki finansowe w celu osiągnięcia zysku ze wzrostu wartości inwestycji oraz przychodów w trakcie trwania inwestycji;
- ↪ dokonuje wyceny i oceny większości lokat wchodzących w skład portfeli inwestycyjnych według wartości godziwej i w odniesieniu do przewidywanego ryzyka inwestycyjnego;
- ↪ świadczy usługi zarządzania aktywami oraz usługi pomocnicze wspierające proces inwestycyjny i nakierowane na wzrost wartości inwestycji.

W zakresie realizacji strategii zmierzającej do wdrożenia modelu funkcjonowania w oparciu o status jednostki inwestycyjnej grupa Murapol przeszła w szczególności następujące etapy:

- ↪ 2009 pozyskanie pierwszego inwestora zewnętrznego do realizacji projektu inwestycyjnego oraz rozpoczęcie budowy portfela inwestycji w formule „programów partnerskich” i implementacja powyższej

aktywności do modelu biznesowego grupy Murapol;

- ↪ 2012 powstanie funduszu inwestycyjnego zamkniętego aktywów niepublicznych przy udziale Forum TFI S.A. (Polski Deweloperski FIZ) oraz rozpoczęcie procesu zasilenia funduszu kapitałem i projektami;
- ↪ 2013 zmiana formalna (PKD) podstawowego profilu działalności jednostki dominujące grupy Murapol
- ↪ 2013 rozpoczęcie procesu reorganizacji operacyjnej grupy Murapol, w szczególności poprzez wydzielenie do osobnej spółki zależnej usługi generalnego wykonawstwa;
- ↪ 2014 powstanie funduszu inwestycyjnego zamkniętego aktywów niepublicznych przy udziale Altus TFI S.A. (Murapol FIZ Mieszaniowy) oraz rozpoczęcie procesu zasilenia funduszu kapitałem i projektami;
- ↪ 2015 powstanie funduszu inwestycyjnego zamkniętego aktywów niepublicznych przy udziale Trigon TFI S.A. (Profit III FIZ) oraz rozpoczęcie procesu zasilenia funduszu kapitałem i projektami;
- ↪ 2015 powołanie spółki zależnej Murapol Asset Management S.A. dedykowanej do realizacji usługi zarządzania aktywami funduszy inwestycyjnych (obecnie nadal trwa proces relokacji powyższej działalności z jednostki dominującej grupy Murapol).
- ↪ 2016 powstanie 5 funduszy inwestycyjnych zamkniętych aktywów niepublicznych przy udziale Trigon TFI, Eques TFI oraz Provide TFI oraz rozpoczęcie procesu zasilenia funduszu kapitałem i projektami,
- ↪ 2016 objęcie 100% akcji Abadon Real Estate S.A. (GPW) oraz kontynuacja procesu relokacji segmentu wykonawczego z Murapol S.A. do wydzielonych spółek.



1.3. MODEL BIZNESOWY GRUPY KAPITAŁOWEJ MURAPOL S.A.

1.3.1. ZAŁOŻENIA MODELU BIZNESOWEGO

Rotacja zasobów - Model biznesowy grupy Murapol cechuje się maksymalizacją obrotowości kapitału własnego. Powyższy cel osiągnięty został w szczególności poprzez minimalizację poziomu utrzymywanego banku ziemi oraz unikalny system kooperacji z dostawcami zewnętrznymi i wewnątrz poszczególnych sekcji biznesowych. Powyższe elementy sprawiają, że grupa Murapol w wyniku obniżenia zapotrzebowania na kapitał własny powodowanego skróceniem harmonogramów projektowych i optymalizacją warunków kontraktacyjnych cechuje się zarówno wysokim poziomem przychodu w stosunku do posiadanych kapitałów, jak i bardzo wysokim ROE.

Umowy partnerskie - Dzięki unikalnemu modelowi kooperacji z partnerami gruntowymi polegającemu zarówno na odsunięciu w czasie momentu zapłaty ceny za grunt, jak i na zmianie formy rozliczenia ze sztywno ustalonej ceny na udział w zysku grupa Murapol poprzez znaczące skrócenie czasu i poziomu zaangażowania kapitału własnego w spółki celowe na poziomie holdingu odznacza się niezwykle niskim kosztem pozyskania gruntów. Realizacja inwestycji przy współudziale partnera gruntowego wpływa ponadto na znaczący spadek ryzyk operacyjnych związanych z zakupem nieruchomości i przyczynia się do zwiększania dynamiki wzrostu skali działalności.

Asset Management - Poszerzenie struktury grupy Murapol o model zarządzania kapitałami obcymi w ramach środków zgromadzonych w Funduszach Inwestycyjnych Zamkniętych Aktywów Niepublicznych (spółka dominująca jest Asset Managerem w zewnętrznych Towarzystwach Funduszy Inwestycyjnych) pozwala grupie na zwiększenie skali działalności skutkujące

zarówno spadkiem jednostkowych kosztów operacyjnych, jak i osiągnięciem premii inwestycyjnej na zarządzanym kapitale obcym.

Agregacja łańcucha marż - Dzięki włączeniu do modelu biznesowego grupy Murapol obszernego spektrum sekcji biznesowych odpowiedzialnych za realizację kompleksowego procesu inwestycyjnego i deweloperskiego zminimalizowany został udział outsourcingu w obszarze obsługi powyższych procesów, co oprócz agregacji marż generowanych na powyższej działalności przyczynia się znacząco do skrócenia czasu realizacji projektów deweloperskich oraz pozwala na wdrażanie zaawansowanych mechanizmów nadzoru i zarządzania ryzykiem operacyjnym.

Centralizacja zakupów i standaryzacja procesu - Dzięki pełnej centralizacji procesu zakupów materiałów i usług budowlanych grupa Murapol osiąga wysokie efekty skali oraz zapewnia wysoki stopień kontroli nad procesem wydatkowania środków pieniężnych. Grupa Murapol to ponadto stały nadzór procesu inwestycyjnego na 94 etapach oraz rozbudowany system kontrolingu operacyjnego umożliwiający ciągły pomiar ryzyka operacyjnego i finansowego związanego z procesami wydatkowania i alokacji zasobów.

Minimalizacja ryzyka - Poprzez utrzymywanie niskiego poziomu banku ziemi grupa Murapol zmniejsza ponadto swoją ekspozycję na ryzyko inwestycyjne związane z wysokim poziomem zaangażowania w jedną klasę nie płynnych aktywów. Dzięki temu skupiając się na procesach operacyjnych grupa Murapol osiągnęła wysoki stopień powtarzalności wyników na realizowanych projektach.

1.3.2. BADANIA I ROZWÓJ ORAZ WYBRANE WYDATKI ROZWOJOWE

System centralny - W 2016 roku grupa Murapol podpisała umowę na realizację projektu odnoszącego się do wdrożenia nowego zintegrowanego systemu informatycznego obejmującego rozwiązania ERP, CRM, BI, PM, PBM, DMS, WORKFLOW oraz wspomagające rozwiązania komunikacyjne i rozwiązania dedykowane dla poszczególnych sekcji biznesowych. Jako element centralny powyższego wdrożenia wybrany został system Microsoft Dynamics AX, a realizacja całego wdrożenia oparta została na rozwiązaniach oferowanych przez firmę Microsoft w celu maksymalizacji spójności poszczególnych elementów centralnego systemu informatycznego oraz rozwiązań indywidualnych wykorzystywanych przez pracowników grupy. Celem powyższego wdrożenia jest wzrost automatyzacji procesów operacyjnych oraz dalsze skrócenie czasu i zmniejszenie kosztu realizowanych projektów, a także rozbudowa stosowanego modelu zarządzania ryzykiem i kontrolingu operacyjnego.

Infrastruktura techniczna - obecnie grupa Murapol przeprowadza analizy i testy maszyn wirtualnych oraz stanowisk terminalowych dedykowanych do realizacji standardowych zadań operacyjnych przez pracowników grupy. W przypadku pozytywnej oceny wydajności i funkcjonalności powyższych rozwiązań grupa Murapol w ramach realizacji drugiej fazy modernizacji systemów wsparcia zakłada realizację pełnoskalowego wdrożenia w powyższym zakresie, opartego na infrastrukturze wewnętrznej. Celem powyższego wdrożenia będzie optymalizacja długoterminowych nakładów inwestycyjnych i kosztów utrzymania systemów wsparcia, a także wzrost skalowalności i poziomu bezpieczeństwa użytkowanych rozwiązań.

1.4. PRZEWAGI KONKURENCYJNE I MOCNE STRONY GRUPY KAPITAŁOWEJ MURAPOL S.A.

1.4.1. MOCNE STRONY I PRZEWAGI KONKURENCYJNE

Marka - pozycja rynkowa grupy Murapol plasująca ją rokrocznie wśród czołówek

deweloperów mieszkaniowych pod względem liczby podpisywanych umów

z klientami w połączeniu z największą wśród podmiotów konkurencyjnych dywersyfikacją geograficzną działalności i wysokim poziomem wydatków marketingowych sprawiły, że marka Murapol stała się powszechnie rozpoznawalna na terenie całego kraju i kojarzona z sukcesem rynkowym.

Zasoby operacyjne - grupa Murapol to grono prawie 380 specjalistów dedykowanych do obsługi procesów inwestycyjnych i deweloperskich zlokalizowanych w 45 sekcjach biznesowych obejmujących swoim zasięgiem pełen zakres (poza wewnętrzną realizacją prac budowlanych) procesów niezbędnych do realizacji nawet wysoce zaawansowanych projektów związanych z rynkiem nieruchomościowym. Powyższa cecha sprawia że grupa Murapol ma możliwość zarządzania procesami na każdym etapie projektu, co skutkuje znaczącym skróceniem czasu realizacji inwestycji i pozwala na efektywną alokację zasobów i skuteczne zarządzanie ryzykiem. Posiadanie wewnętrznej bazy operacyjnej podwyższa również znacząco poziom elastyczności grupy i skraca czas reakcji na zmiany zachodzące w projektach.

1.4.2. NAGRODY, WYRÓŻNIENIA I RANKINGI

Grupa Murapol rokrocznie znajduje się w czołówce rankingów deweloperów mieszkaniowych. Zgodnie z rankingiem Dziennika Gazeta Prawna za rok 2015 grupa Murapol zajęła 1 miejsce pod względem liczby podpisanych z klientami umów dotyczących lokali mieszkaniowych.

1.5. STRATEGIA ROZWOJU I PERSPEKTYWY GRUPY KAPITAŁOWEJ MURAPOL S.A.

1.5.1. PODSTAWOWE ZAŁOŻENIA STRATEGII ROZWOJU I REALIZACJA

Celem grupy Murapol jest maksymalizacja wartości dodanej dla akcjonariuszy i rentowności kapitałów własnych będących w posiadaniu grupy, a także budowa silnej pozycji rynkowej i ciągłe wypracowywanie kluczowych przewag konkurencyjnych. Powyższy cel grupa Murapol realizuje poprzez budowę silnego holdingu inwestycyjnego o profilu deweloperskim, posiadającego obszerny portfel inwestycji nieruchomościowych i kapitałowych oraz stabilne zaplecze operacyjne umożliwiające efektywną realizację inwestycji i usług dla podmiotów zewnętrznych i wchodzących w skład holdingu.

Strategia holdingu Murapol zakłada osiągnięcie dominującej pozycji na krajowym rynku nieruchomości mieszkaniowych oraz silnej pozycji w pozostałych segmentach rynku nieruchomościowego. W powyższym celu grupa Murapol prowadzi nieprzerwanie proces ekspansji terytorialnej, w wyniku którego chce być obecna ze swoimi oddziałami regionalnymi we wszystkich większych ośrodkach miejskich na terenie kraju. Ponadto w ramach realizacji powyższego elementu strategii holding Murapol wzbogacany jest o nowe kategorie aktywów nieruchomościowych ze szczególnym naciskiem na sektor nieruchomości biurowych.

Strategia grupy Murapol zakłada w szczególności rozwój dominującego segmentu działalności w postaci segmentu inwestycyjnego, co odbywa się poprzez realizację procesu tworzenia we współpracy z zewnętrznymi Towarzystwami Funduszy Inwestycyjnych nowych funduszy inwestycyjnych zamkniętych dostępnych dla inwestorów zewnętrznych. W ramach

Oddziały regionalne - dzięki posiadaniu 11 oddziałów regionalnych oraz 4 biur operacyjnych na terenie kraju grupa Murapol jest zawsze blisko swoich inwestycji oraz wspiera efektywność realizowanych procesów sprzedażowych. Powyższa cecha sprawia ponadto, że grupa Murapol nie napotyka dotychczas barier związanych z wysokim udziałem rynkowym w danej lokalizacji, co gwarantuje jej wysoki potencjał do dalszego dynamicznego wzrostu skali działania.

Modele kooperacji - 7 letnie doświadczenie w realizacji projektów przy współudziale pasywnych partnerów finansowych i gruntowych sprawia, że grupa Murapol jest obecnie jednym z nielicznych podmiotów, które z sukcesem zaimplementowały model funkcjonowania uwzględniający budowę rentowności w oparciu o premię wypracowywaną na kapitałach obcych. Obecnie element ten wykorzystywany jest przez grupę Murapol do zwiększania dynamiki wzrostu i skali działań, co znacząco poprawia pozycję konkurencyjną grupy i po części uniezależnia od tradycyjnych form finansowania dłużnego.

Ponadto grupa Murapol jest posiadaczem ponad 20 certyfikatów i nagród potwierdzających wysoką jakość oferowanych produktów i świadczonych usług.

powyższej współpracy grupa Murapol poza zaangażowaniem kapitałów własnych odpowiada również za zarządzaniem portfelami inwestycyjnymi poszczególnych funduszy. Celem grupy Murapol w powyższym obszarze jest ponadto stworzenie na bazie certyfikatów inwestycyjnych oferty produktów inwestycyjnych zróżnicowanych pod względem poziomu gwarantowanej rentowności i płynności, a w konsekwencji intensyfikacja współpracy i poszerzenie grona partnerów gruntowych i finansowych uczestniczących kapitałowo w realizowanych przez holding projektach inwestycyjnych.

W ramach segmentów uzupełniających skupionych pod Abadon Real Estate S.A. strategia grupy Murapol zakłada budowę trzech silnych grup kompetencyjnych nastawionych na świadczenie usług kontrahentom z poza holdingu. Grupy te wspierane są ponadto przez sekcje odpowiedzialne za zapewnienie infrastruktury i usług wsparcia. Powyższa struktura zgodnie z przyjętą strategią grupy Murapol będzie ponadto sukcesywnie uzupełniana w celu dalszej budowy pionowego łańcucha marż oraz akumulacji potencjału operacyjnego stanowiącego jedną z głównych przewag konkurencyjnych grupy. Do głównych celów ujętych w strategii grupy Murapol, które bezpośrednio odnoszą się do modelu funkcjonowania segmentów uzupełniających (usługowy i handlowy) należy również dalszy rozwój modelu alokacji aktywów i zarządzania ryzykiem oraz zarządzania projektami i procesami biznesowymi. Model ten nakierowany jest w szczególności na wzrost efektywności realizowanych działań oraz uzyskanie wysokiego stopnia skalowalności i replikacji w zakresie prowadzonych operacji.

1.6. SKŁAD GRUPY KAPITAŁOWEJ MURAPOL S.A.

1.6.1. STRUKTURA ORGANIZACYJNA HOLDINGU

W ramach działalności operacyjnej grupa Murapol wyróżnia 3 podstawowe segmenty definiowane jako składowe o wyodrębnionej funkcji, cechujące się odmienną specyfiką operacyjną i celem, do realizacji którego zostały dedykowane. Na dzień bilansowy segmenty pomocnicze w postaci segmentu usługowego i handlowego reprezentowane są przez spółki, które decyzją zarządu z dnia 7 kwietnia 2016 zostały zaklasyfikowane do kategorii lokat (inwestycji) oraz w procesie reorganizacji grupy zostały wniesione do Abadon Real Estate S.A. (tym samym podmioty te począwszy od daty 1 kwietnia 2016 nie podlegają konsolidacji). Do grupy tej zalicza się w szczególności:

Segment działalności inwestycyjnej – podstawowy segment działalności

Powyższy segment stanowi działalność podstawową grupy Murapol której wskazania grupa dokonała na bazie analizy wpływu poszczególnych sekcji na wynik skonsolidowany, a także z uwzględnieniem wielkości aktywów holdingu przypisanych do poszczególnych sekcji oraz strategii funkcjonowania i rozwoju grupy. W ramach powyższego segmentu grupa Murapol wyodrębnia w szczególności:

- Inwestycje w certyfikaty inwestycyjne [grupa Murapol] (inwestycje i projekty realizowane za pośrednictwem funduszy inwestycyjnych zamkniętych)
- Inwestycje w udziały i akcje [grupa Murapol] (inwestycje i projekty realizowane za pośrednictwem spółek celowych bez udziału struktur funduszy inwestycyjnych zamkniętych)
- Inwestycje w nieruchomości [grupa Murapol] (bezpośrednie inwestycje w rozwijane nieruchomości bez pośrednictwa struktur spółek celowych i funduszy inwestycyjnych zamkniętych)
- Pozostałe: zarządzanie aktywami (realizacja usługi zespolonej w ramach sekcji inwestycyjnej oraz względem podmiotów zewnętrznych)

W ramach segmentu inwestycyjnego grupa Murapol dokonuje inwestycji w szczególności w powyższe kategorie lokat w celu osiągnięcia zysku ze wzrostu wartości lokat w czasie. W ramach powyższego segmentu grupa Murapol jako główny determinant decyzji wskazuje wartość godziwą i ryzyko związane z lokatami. W ramach powyższej sekcji na poziomie formalno-prawnych struktur inwestycyjnych występuje gromadzenie środków od więcej niż jednego inwestora. Powyższa sekcja obejmuje zarówno inwestycje w ramach których grupa Murapol pełni rolę aktywnego asset managera, jak również inwestycje w ramach których grupa Murapol pełni rolę klasycznego inwestora kapitałowego.

Segment działalności handlowej – pomocniczy segment działalności

[Segment wniesiony w H1 2016 pod Abadon Real Estate S.A.] Powyższy segment stanowi działalność pomocniczą grupy Murapol nakierowaną na obsługę projektów realizowanych w ramach segmentu inwestycyjnego oraz na realizację sprzedaży do podmiotów zewnętrznych, której wskazania grupa dokonała na bazie analizy wpływu poszczególnych sekcji na wynik skonsolidowany oraz strategii funkcjonowania i rozwoju grupy. W ramach

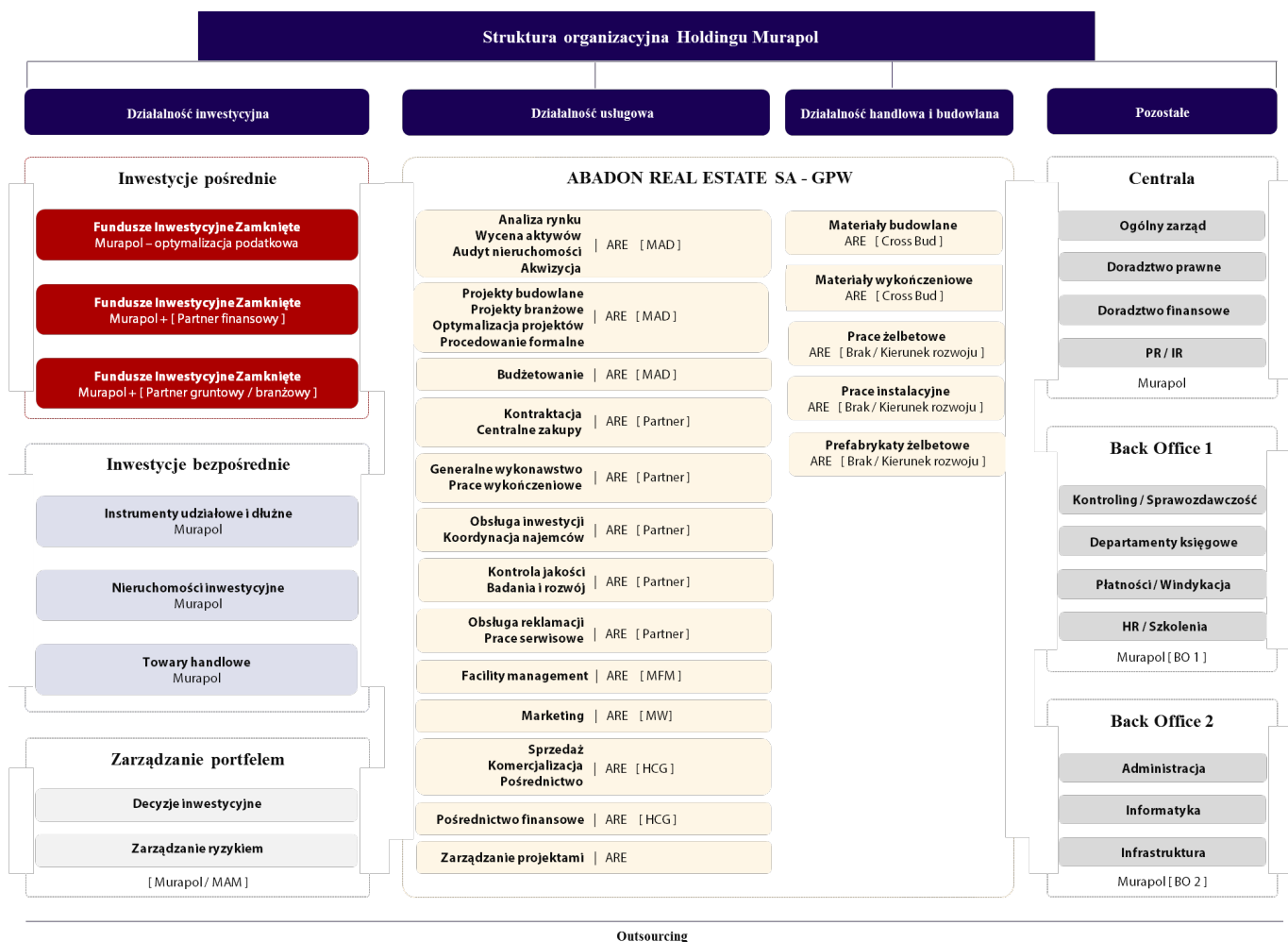
powyższego segmentu grupa Murapol wyodrębnia w szczególności:

- Sprzedaż materiałów budowlanych, wykończeniowych i centralne zakupy [Cross Bud Sp. z o.o.] (bezpośrednie inwestycje w materiały budowlane w celu dalszej odsprzedaży)
- Sprzedaż zasobów projektowych [grupa Murapol] (bezpośrednie inwestycje w grunty i inne składniki majątkowe stanowiące towary handlowe w celu dalszej odsprzedaży)

Segment działalności usługowej – pomocniczy segment działalności

[Segment wniesiony w H1 2016 pod Abadon Real Estate S.A.] Powyższy segment stanowi działalność pomocniczą grupy Murapol nakierowaną na obsługę projektów realizowanych w ramach segmentu inwestycyjnego oraz na realizację sprzedaży do podmiotów zewnętrznych, której wskazania grupa dokonała na bazie analizy wpływu poszczególnych sekcji na wynik skonsolidowany oraz strategii funkcjonowania i rozwoju grupy. W ramach powyższego segmentu grupa Murapol wyodrębnia w szczególności:

- Analiza rynku, wycena, audyt, akwizycja, projektowanie, procedowanie formalne, budżetowanie [MAD Sp. z o.o.] (realizacja usług wspomagających dla projektów deweloperskich w ramach sekcji inwestycyjnej oraz względem podmiotów zewnętrznych)
- Kontraktacja, generalne wykonawstwo, obsługę procesu inwestycyjnego, kontrola jakości, obsługa reklamacji, koordynacja najemców, utrzymanie ruchu [Partner S.A.] (realizacja usług wspomagających dla projektów deweloperskich w ramach sekcji inwestycyjnej oraz względem podmiotów zewnętrznych)
- Obsługę procesu sprzedaży, komercjalizacji i marketingu oraz pośrednictwa kredytowego [Murapol S.A. i HCG Sp. z o.o.] (realizacja usług wspomagających dla projektów deweloperskich w ramach sekcji inwestycyjnej oraz względem podmiotów zewnętrznych)
- Zarządzanie projektowe, kontroling oraz doradztwo finansowe i prawne [Murapol S.A.] (realizacja usług wspomagających dla projektów deweloperskich w ramach sekcji inwestycyjnej oraz względem podmiotów zewnętrznych)
- Pozostałe: back office i infrastrukturę oraz usługi wsparcia [Murapol S.A.] (realizacja usług wspomagających dla projektów deweloperskich w ramach sekcji inwestycyjnej oraz względem podmiotów zewnętrznych)



Układ i skład powyższych segmentów odpowiada strukturze organizacyjnej jaka zaimplementowana została w grupie Murapol i która zobrazowana została na powyższym schemacie (schemat z uwzględnieniem zdarzeń podacie bilansowej). W ramach powyższej struktury działalność inwestycyjna stanowiąca podstawowy segment działalności poszerzona została o sekcję zarządzania aktywami i ryzykiem. Segment ten wspomagany jest przez segment usługowy podzielony na część podstawową obejmującą sekcje bezpośrednio dedykowane do obsługi projektów deweloperskich oraz pozostałe elementy pośrednio wspomagające realizację działań przypisanych do poszczególnych segmentów. Podstawowy segment inwestycyjny wspomagany jest także przez pomocniczy segment handlowy, który w przyszłości rozbudowany zostanie o segment budowlany.

Obecnie grupa Murapol realizuje strategię intensywnego rozwoju segmentu inwestycyjnego realizowaną zarówno poprzez wzrost skali aktywów pod zarządzaniem i własnego portfela inwestycyjnego, jak również poprzez wzrost liczby tworzonych funduszy inwestycyjnych i poszerzenie oferty dla inwestorów zewnętrznych. Grupa Murapol prowadzi również działania których celem jest wzrost dywersyfikacji lokat w aspekcie kategorii.

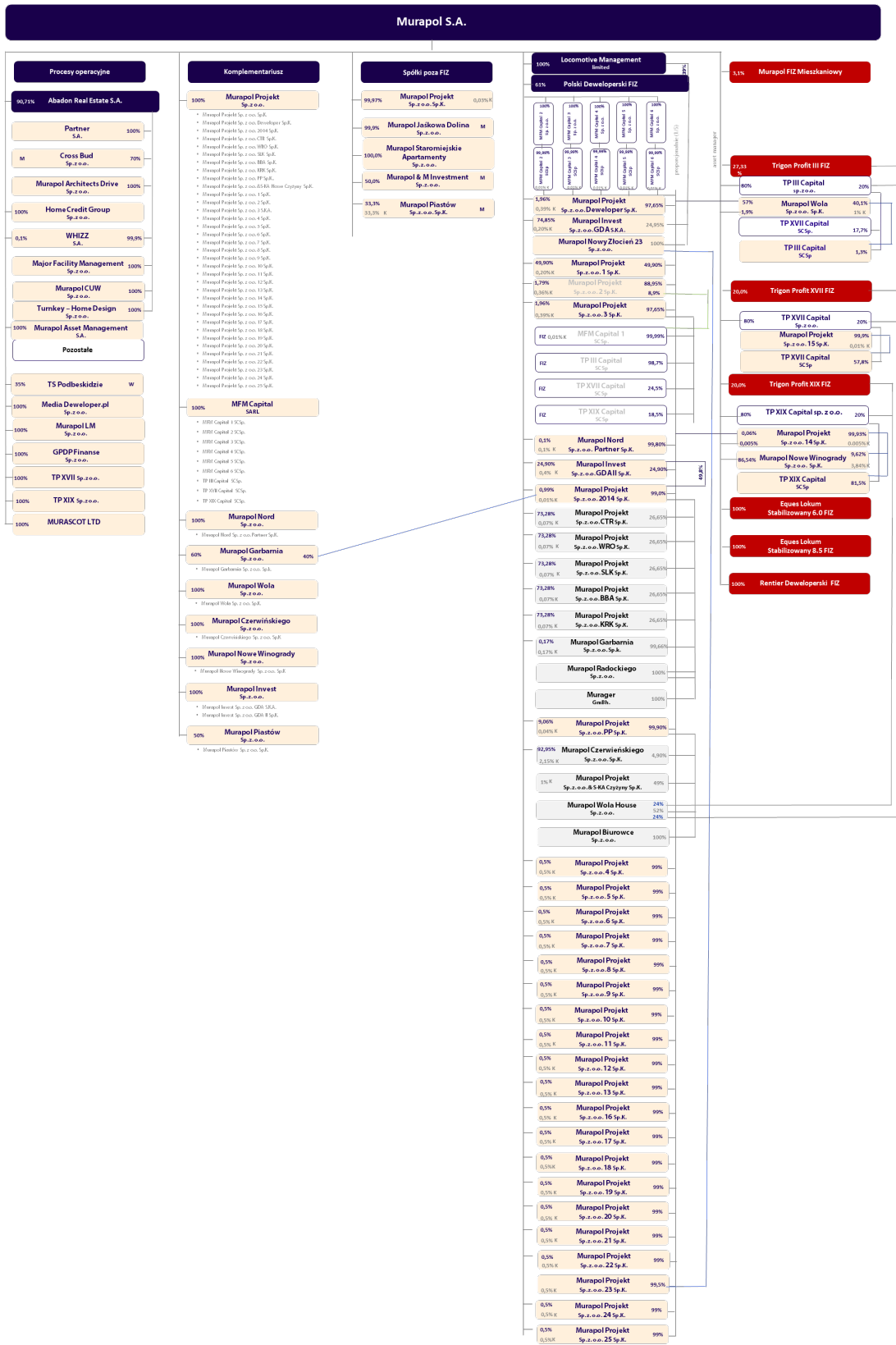
Obecnie grupa Murapol w ramach trwającego procesu reorganizacji struktury segmentu usługowego i handlowego prowadzi proces wydzielania poszczególnych sekcji biznesowych do spółek celowych, w ramach

których tworzone są silne grupy kompetencyjne zdolne do realizacji zleceń zewnętrznych oraz skutecznej konkurencji rynkowej. W ramach powyższego procesy spółki operacyjne znajdujące się z początkiem roku bezpośrednio na bilansie Murapol S.A. zostały wniesione do spółki agregującej Abadon Real Estate S.A.. W ramach powyższego procesu tworzona jest w szczególności grupa wykonawcza skupiona wokół Partner S.A. (generalne wykonawstwo - obecnie trwa ponadto poszerzenie segmentu generalnego wykonawstwa o spółkę Awbud S.A.) i Cross Bud Sp. z o.o. (materiały budowlane) poszerzonych o sekcję centralnych zakupów i kontraktacji. Do grupy tej przypisane zostały ponadto sekcje obsługi inwestycji, koordynacji najemców, kontroli jakości oraz obsługi reklamacji. Druga grupa kompetencyjna wydzielana z powyższej struktury oparta jest o spółkę Murapol Architects Drive Sp. z o.o. (audyt, wycena, akwizycja, projektowanie, procedowanie formalne) poszerzoną o sekcję budżetowania. Trzecią grupę kompetencyjną stanowią natomiast połączone sekcje marketingu, sprzedaży, komercjalizacji i pośrednictwa.

Powyższe sekcje już w chwili obecnej realizują zarówno zlecenia wewnątrz holdingowe, jak i zlecenia zewnętrzne przy czym strategia grupy Murapol zakłada wzrost udziału sprzedaży zewnętrznej w ramach wszystkich powyższych sekcji.

1.6.2. STRUKTURA KAPITAŁOWA HOLDINGU

Stan na 31.12.2016



1.6.3. PODMIOTY KONSOLIDOWANE

Lista podmiotów podlegających konsolidacji

Poniższe zestawienie obrazuje listę podmiotów wchodzących w skład holdingu Murapol, które na dzień bilansowy podlegają konsolidacji. Procent udziału w zyskach dla spółek komandytowych został określony na podstawie bazowego udziału w zyskach i stratach z pominięciem uprzywilejowania w zwrocie

wkładu. Obecnie powyższe uprzywilejowanie w poszczególnych spółkach projektowych występuje jedynie względem Murapol S.A. tym samym nie wpływa ono na zagregowany poziom zysku przypadającego na grupę Murapol.

Spółka	Index	Metoda konsolidacji	Fundusz inwestycyjny zamknięty	Partner gruntowy lub finansowy	Zagregowany udział w kapitale	Zagregowany udział w zyskach	Zagregowany udział w głosach
					%	%	%
Projektowe	-	-	-	-	-	-	-
Operacyjne							
Murapol Asset Management S.A.	SPV-6	pełna	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Inne							
MFM Capital S.A.R.L.	SPV-9	pełna	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o.	SPV-10	pełna	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Invest Sp. z o.o.	SPV-11	pełna	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Nowe Winogrody Sp. z o.o.	SPV-12	pełna	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Czerwieńskiego Sp. z o.o.	SPV-13	pełna	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Wola Sp. z o.o.	SPV-14	pełna	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Nord Sp. z o.o.	SPV-15	pełna	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Piastów Sp. Zo.o.	SPV - 89	pełna	-	LOGIS	50,0%	50,0%	50,0%
Murapol Garbarnia Sp. z o.o.	SPV-90	pełna	-	-	100,0%	100,0%	100,0%

1.6.4. PODMIOTY NIEKONSOLIDOWANE

Lista podmiotów nie podlegających konsolidacji

Poniższe zestawienie obrazuje listę podmiotów wchodzących w skład holdingu Murapol, które na dzień bilansowy nie podlegają konsolidacji. Procent udziału w zyskach dla spółek komandytowych został określony na podstawie bazowego udziału w zyskach i stratach z pominięciem uprzywilejowania w zwrocie wkładu. Obecnie powyższe uprzywilejowanie w poszczególnych spółkach projektowych występuje jedynie względem Murapol S.A. tym samym nie wpływa ono na zagregowany poziom zysku przypadającego na grupę Murapol. W odniesieniu do funduszy inwestycyjnych zamkniętych,

w przypadku których Murapol S.A. lub podmiot zależny nie pełni roli asset managera grupa Murapol S.A. nie posiada bezpośredniego wpływu na sposób realizacji przez Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych prawa głosu.

Zgodnie z decyzją zarządu z dnia 07.04.2016 wskazaną w pkt. 1.6.1 od dnia 01.04.2016 konsolidacji przestały podlegać spółki: Partner S.A., Cross Bud Sp. z o.o., Murapol Architects Drive Sp. z o.o., Home Credit Group Sp. z o.o. oraz nie będzie jej podlegać, Abadon Real Estate S.A. w związku z traktowaniem tej spółki jako lokaty (inwestycje).

Spółka	Index	Metoda konsolidacji	Fundusz inwestycyjny zamknięty	Partner gruntowy lub finansowy	Zagregowany udział w kapitale	Zagregowany udział w zyskach	Zagregowany udział w głosach
					%	%	%
Operacyjne							
Abadon Real Estate S.A.	SPV-54	-	-	-	90,7%	90,7%	90,7%
Partner S.A.	SPV-1	-	-	-	90,7%	90,7%	90,7%
Cross Bud Sp. z o.o.	SPV-2	-	-	Grzegorz Olszowy	63,5%	63,5%	63,5%
Murapol Architects Drive Sp. z o.o.	SPV-3	-	-	-	90,7%	90,7%	90,7%
Whizz S.A.	SPV-5	-	-	-	90,7%	90,7%	90,7%
Murapol CUW Sp. z o.o.	SPV-87	-	-	-	90,7%	90,7%	90,7%
Major FM Sp. z o.o.	SPV-88	-	-	-	90,7%	90,7%	90,7%
Projektowe							
Home Credit Group Sp. z o.o.	SPV-4	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Media Developer.pl Sp. z o.o.	SPV-7	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. Deweloper Sp.K.	SPV-16	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 1 Sp.K.	SPV-17	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 2 Sp.K.	SPV-18	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 3 Sp.K.	SPV-19	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 4 Sp.K.	SPV-20	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 5 Sp.K.	SPV-21	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 6 Sp.K.	SPV-22	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 7 Sp.K.	SPV-23	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 8 Sp.K.	SPV-24	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 9 Sp.K.	SPV-25	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 10 Sp.K.	SPV-26	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 11 Sp.K.	SPV-27	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 12 Sp.K.	SPV-28	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 13 Sp.K.	SPV-29	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 14 Sp.K.	SPV-30	-	-	TP XIX FIZ	87,8%	87,8%	87,8%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 15 Sp.K.	SPV-31	-	-	TP XVII FIZ	88,6%	88,6%	88,6%
Murapol Nord Sp. z o.o. Partner Sp.K.	SPV-32	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Invest Sp. z o.o. GDA II Sp.K.	SPV-33	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 2014 Sp.K.	SPV-34	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. CTR Sp.K.	SPV-35	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. WRO Sp.K.	SPV-36	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. SLK Sp.K.	SPV-37	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. BBA Sp.K.	SPV-38	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. KRK Sp.K.	SPV-39	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. PP Sp.K.	SPV-40	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Nowe Winogrody Sp. z o.o. Sp.K.	SPV-41	-	-	TP XIX FIZ	98,8%	87,9%	98,8%
Murapol Czerwieńskiego Sp. z o.o. Sp.K.	SPV-42	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Wola Sp. z o.o. Sp.K.	SPV-43	-	-	TP III FIZ	99,9%	99,9%	99,9%
Murapol Invest Sp. z o.o. GDA S.K.A.	SPV-44	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. Sp.K.	SPV-45	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 8 s ka - Nowe Czynny Sp.K.	SPV-46	-	-	GD&K Investment	50,0%	50,0%	50,0%
Murapol Staromiejskie Apartamenty Sp. z o.o.	SPV-47	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Piastów Sp. z o.o. Sp.K.	SPV-48	-	-	LOGIS	50,0%	50,0%	50,0%
Murapol & M Investment Sp. z o.o.	SPV-49	-	-	MB Construction	50,0%	50,0%	50,0%
Murapol Garbarnia Sp. z o.o. S.K.A.	SPV-50	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Wola House Sp. z o.o.	SPV-51	-	-	TP XVII FIZ, TP XIX FIZ	64,0%	64,0%	52,0%
Murapol Radockiego Sp. z o.o.	SPV-52	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Jaśkowa Dolina Sp. z o.o.	SPV-53	-	-	-	99,9%	99,9%	99,9%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 16 Sp.K.	SPV-54	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 17 Sp.K.	SPV-55	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 18 Sp.K.	SPV-56	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 19 Sp.K.	SPV-57	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 20 Sp.K.	SPV-58	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 21 Sp.K.	SPV-59	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 22 Sp.K.	SPV-60	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 23 Sp.K.	SPV-61	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 24 Sp.K.	SPV-62	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Projekt Sp. z o.o. 25 Sp.K.	SPV-63	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Nowy Złocien 23 Sp. z o.o.	SPV-64	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murascot LTD	SPV-65	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Inne							
Locomotive Management Ltd.	SPV-55	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol LM Sp. z o.o.	SPV-56	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
MFM Capital 2 Sp. z o.o.	SPV-82	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
MFM Capital 3 Sp. z o.o.	SPV-83	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
MFM Capital 4 Sp. z o.o.	SPV-84	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
MFM Capital 5 Sp. z o.o.	SPV-85	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
MFM Capital 6 Sp. z o.o.	SPV-86	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
MFM Capital SCS 2(Luksemburg)	SPV-57	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
MFM Capital SCS 3(Luksemburg)	SPV-58	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
MFM Capital SCS 4(Luksemburg)	SPV-59	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
MFM Capital SCS 5(Luksemburg)	SPV-60	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
MFM Capital SCS 6(Luksemburg)	SPV-61	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Garbarnia Sp. z o.o.	SPV-62	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murapol Piastów Sp. z o.o.	SPV-63	-	-	-	50,0%	50,0%	50,0%
TS Podbeskidzie S.A.	SPV-64	-	-	-	35,0%	35,0%	35,0%
Murapol Biurowce Sp. z o.o.	SPV-65	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
GDP Finanse Sp. z o.o.	SPV-8	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Murager GmbH	SPV-87	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
TP XVII Sp. z o.o.	SPV-90	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
TP XIX Sp. z o.o.	SPV-81	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
TP III Capital Sp. z o.o.	SPV-87	-	-	-	85,5%	85,5%	85,5%
TP XVII Capital scsp	SPV-88	-	-	-	88,2%	91,5%	91,5%
TP III Capital scsp	SPV-89	-	-	-	99,8%	99,8%	99,8%
TP XVII Capital Sp. z o.o.	SPV-90	-	-	-	84,0%	84,0%	84,0%
TP XVII Capital scsp	SPV-91	-	-	-	88,2%	91,5%	91,5%
TP XIX Capital Sp. z o.o.	SPV-92	-	-	-	84,0%	84,0%	84,0%
TP XIX Capital scsp	SPV-93	-	-	-	87,0%	87,0%	87,0%

1.7. WŁADZE GRUPY KAPITAŁOWEJ MURAPOL S.A.

1.7.1. ZARZĄD

Michał Sapota - Prezes Zarządu

Powołany na stanowisko prezesa zarządu z dniem 01.01.2014 (uchwała nr. 10/10/2013 - 28.10.2013)

Michał Sapota od 2014 r. pełni funkcję prezesa spółki Murapol S.A., uprzednio w latach 2009-2013 pełnił on funkcję wiceprezesa spółki oraz w latach 2009-2010 funkcję dyrektora finansowego. Michał Sapota pełni również funkcje prezesa zarządu w spółkach zależnych i powiązanych realizując politykę grupy.

Uprzednio Michał Sapota pełnił funkcję członka zarządu w spółce International Polymer Center Sp. z o.o. oraz dyrektora finansowego w spółce Sanwil S.A.. Wcześniej pracował on w Katowickim oddziale Ernst & Young oraz działach księgowych MET-PRIM oraz GRES-BUD.

Michał Sapota odpowiada za całokształt procesów realizowanych przez grupę Murapol oraz w szczególności posiada pod osobistym nadzorem departament zarządzania aktywami, finansowy, księgowy, kontrolingu, analizy rynku, wyceny, akwizycji, sprzedaży, komercjalizacji oraz kontraktacji i centralnych zakupów.

Nikodem Iskra - Wiceprezes Zarządu

Powołany na stanowisko wiceprezesa zarządu z dniem 28.10.2013 (uchwała nr. 08/10/2013 - 28.10.2013)

Nikodem Iskra od 2013 roku pełni funkcję wiceprezesa zarządu. Uprzednio

Kadencja zarządu jest wspólna i trwa 5 lat. Obecna kadencja zarządu kończy się w 2018 roku.

Nikodem Iskra współpracował z grupą Murapol jako Radca Prawny oraz wcześniej na stanowisku prawnika jako aplikant radcowski. Nikodem Iskra pełni również funkcje członka zarządu w spółkach zależnych i powiązanych realizując politykę grupy.

Uprzednio Nikodem Iskra zdobywał doświadczenie jako prawnik w Kancelarii Radcy Prawnego Marka Płonki, w spółce Higiena System oraz w Kancelarii Radcy Prawnego Mariana Wachowiaka.

Nikodem Iskra nadzoruje rozwój grupy Murapol oraz w szczególności posiada pod osobistym nadzorem departament budżetowania, projektowania, realizacji inwestycji kontroli jakości, reklamacji, utrzymania ruchu oraz prawnego i nadzoru wewnętrznego.

Leszek Kołodziej - Wiceprezes Zarządu

Powołany na stanowisko wiceprezesa zarządu z dniem 17.11.2016 (uchwała nr. 02/12/2016 - 17.11.2016)

Leszek Kołodziej pełni funkcję wiceprezesa zarządu od 2016 r., uprzednio pełnił on funkcję członka rady nadzorczej. Pełni on również funkcje nadzorcze w spółkach zależnych i powiązanych realizując politykę grupy.

Leszek Kołodziej zdobywał doświadczenie jako członek zarządu oraz członek rady nadzorczej w spółkach VARIANT, NORMA Group Distribution Polska, Symforia, GLASS4CARS.

1.7.2. ZMIANY W SKŁADZIE ZARZĄDU

W 2016 roku do zarządu spółki powołany został Pan Leszek Kołodziej.

1.7.3. WYNAGRODZENIE CZŁONKÓW ZARZĄDU I INNE KORZYŚCI

Wynagrodzenia - w okresie od 01.01.2016 do 31.12.2016 wynagrodzenia członków zarządu Murapol S.A. wypłacane były na podstawie powołania i umów o pracę a ich łączna wysokość wyniosła 166,20 tys. PLN i składała się z 88,20 tys. PLN Michał Sapota (prezes zarządu), 72,00 tys. PLN Nikodem Iskra (wiceprezes

zarządu) 12,00 tys. PLN Leszek Kołodziej (wiceprezes zarządu).

Inne korzyści - Michał Sapota (prezes zarządu) oraz Nikodem Iskra (wiceprezes zarządu) objęci są ponadto programem motywacyjnym opartym na warantach subskrypcyjnych wskazanym w pkt. 1.9 niniejszego dokumentu.

1.7.4. RADA NADZORCZA - NA DZIEŃ BILANSOWY

Wiesław Cholewa - Przewodniczący Rady Nadzorczej

Powołany na stanowisko przewodniczącego rady nadzorczej z dniem 12.09.2016 (uchwała nr. 01/09/2016 - 12.09.2016)

Wiesław Cholewa pełni funkcję przewodniczącego rady nadzorczej od 2016 r., wcześniej pełnił on funkcję wiceprzewodniczącego rady nadzorczej. Pełni on również funkcje nadzorcze w spółkach zależnych i powiązanych realizując politykę grupy.

Wiesław Cholewa zdobywał doświadczenie jako prezes / członek zarządu oraz przewodniczący / członek rady nadzorczej w spółkach VARIANT, Norma VARIANT, ASETINO, Dipol, GLASS4CARS.

Rafał Malarz - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

Powołany na stanowisko wiceprzewodniczącego rady nadzorczej z dniem 12.09.2016 (uchwała nr. 03/09/2016 - 12.09.2016)

Rafał Malarz pełni funkcję wiceprzewodniczącego rady nadzorczej od 2016,

pełni on również funkcje nadzorcze w spółkach zależnych i powiązanych realizując politykę grupy.

Rafał Malarz doświadczenie zawodowe zdobywał jako radca prawny w Kancelarii Nowosielski i Wspólnicy oraz w dziale realizacji inwestycji grupy Murapol. Obecnie jako radca prawny i prokurent prowadzi także kompleksową obsługę prawną spółek Midvest, Cavatina oraz 100k.

Artur Olejnik - członek Rady Nadzorczej

Powołany na stanowisko członka rady nadzorczej z dniem 07.11.2016 (uchwała nr. 03/09/2016 - 07.11.2016)

Artur Olejnik pełni funkcję sekretarza rady nadzorczej od 2016, pełni on również funkcje nadzorcze w spółkach zależnych i powiązanych realizując politykę grupy.

Artur Olejnik doświadczenie zawodowe zdobywał jako analityk finansowy, kontroler finansowy, kierownik działu finansowego i dyrektor finansowy oraz prokurent w spółkach: Browary Polskie Brokstrzelec, Grupa Onet, Szpital Ginekologiczno-Położniczy Ujastek, VARIANT, Dipol. Obecnie zajmuje on również stanowiska nadzorcze w Invest House, New Light Doradcy oraz BC Inter Media.

1.7.5. ZMIANY W SKŁADZIE RADY NADZORCZEJ

W roku 2016 do składu rady nadzorczej powołany został Pan Rafał Malarz oraz Pan Artur Olejnik. Skład rady nadzorczej opuścili natomiast Pan Leszek Kołodziej i Pan Michał Dziuda.

1.7.6. WYNAGRODZENIE CZŁONKÓW RADY NADZORCZEJ I INNE KORZYŚCI

Wynagrodzenia - w okresie od 01.01.2016 do 31.12.2016 wynagrodzenia członków rady nadzorczej Murapol S.A. wypłacane były na podstawie powołania, a ich łączna wysokość wyniosła 392,00 tys. PLN i składała się z 168,00 tys. PLN Michał Dziuda, 112,00 tys. PLN Wiesław Cholewa, 88,00 tys. PLN Leszek Kołodziej, 16,00 tys. PLN Rafał Malarz, 8 tys. PLN Artur Olejnik.

Inne korzyści - członkowie rady nadzorczej jako akcjonariusze spółki w ramach uprawnień wynikających z akcji otrzymują od spółki transfery w formie wypłaty dywidendy. W roku 2016 zostały wypłacone dywidendy za rok 2015 w łącznej wysokości 6 683,23 tys. PLN, w tym 1 336,65 tys. PLN bezpośrednio Michał

Dziuda, 1 002,49 tys. PLN Wiesław Cholewa, 1 002,49 tys. PLN Leszek Kołodziej oraz 3 341,62 tys. PLN podmioty zależne od wskazanych powyżej członków rady nadzorczej. Proporcja w sumarycznym bezpośrednim i pośrednim udziale w dywidendzie wynosi: Michał Dziuda 40%, Wiesław Cholewa 30%, Leszek Kołodziej 30%. W roku 2016 zostały wypłacone zaliczki na dywidendy za rok 2016 w łącznej wysokości 24 995,77 tys. PLN, w tym 10 040,83 tys. PLN bezpośrednio i pośrednio Michał Dziuda i podmioty od niego zależne, 7 455,45 tys. PLN Wiesław Cholewa i podmioty od niego zależne, 7 455,45 tys. PLN Leszek Kołodziej i podmioty od niego zależne.

1.8. AKCJE W POSIADANIU CZŁONKÓW ZARZĄDU I RADY NADZORCZEJ

Obecnie w sposób bezpośredni i pośredni prawie 100% akcji Murapol S.A. znajduje się w posiadaniu 3 osób fizycznych będących jednocześnie członkami rady nadzorczej: Michała Dziudy (39,6% - 16 000 000 akcji o wartości nominalnej 800 tys. PLN łącznie, w tym 8 000 000 akcji bezpośrednio), Wiesława Cholewy

(29,7% - 12 000 000 akcji o wartości nominalnej 600 tys. PLN łącznie, w tym brak akcji bezpośrednio) i Leszeka Kołodzieja (29,7% - 12 000 000 akcji o wartości nominalnej 600 tys. PLN łącznie, w tym brak akcji bezpośrednio).

1.9. PROGRAMY OPCJI MANAGERSKICH I UPRAWNIENIA DO AKCJI

W dniu 08.12.2015 nadzwyczajne walne zgromadzenie spółki podjęło uchwałę w sprawie emisji imiennych warrantów subskrypcyjnych serii A z wyłączeniem prawa poboru akcjonariuszy w całości, warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji nowych akcji na okaziciela serii D z wyłączeniem prawa poboru akcjonariuszy w całości. Powyższe warianty subskrypcyjne niosą uprawnienie do objęcia do 1 200 000 akcji serii D o wartości nominalnej / emisyjnej 0,05 PLN. Uchwała została podjęta w celu wdrożenia w spółce programu motywacyjnego, w ramach którego osoby należące do kadry kierowniczej będą uprawnione do obejmowania akcji wyemitowanych przez spółkę. Warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego nastąpiło w celu przyznania praw do objęcia akcji na okaziciela serii D posiadaczom imiennych warrantów subskrypcyjnych serii A, z zastrzeżeniem, że jeden warrant subskrypcyjny serii A uprawniać będzie do objęcia jednej akcji serii D.

Przysługujące uprawnienia:

- Michał Sapota (prezes zarządu) – na bazie warrantów subskrypcyjnych - łącznie nie więcej niż 800 000 (słownie: osiemset tysięcy) akcji serii D,
- Nikodem Iskra (wiceprezes zarządu) – na bazie warrantów subskrypcyjnych - łącznie nie więcej niż 400 000 (słownie: czterysta tysięcy) akcji serii D,

Realizacja uprawnień zależy od osiągnięcia przez spółkę w latach 2015-2017 zdefiniowanych w uchwale nr 2/12/2015 efektów ekonomicznych oraz faktu pełnienia w powyższym okresie pierwotnych funkcji przez osoby uprawnione. Stopień spełnienia parametrów programu w danym roku ustala rada nadzorcza. Termin objęcia akcji przez osoby uprawnione przyznanych przez radę nadzorczą na bazie analizy stopnia wykonania parametrów programu za dany

rok mija 31.12.2018 roku.

Przy określeniu wartości przyznaných uprawnień spółka stosuje model wyceny, w ramach którego wartość godziwa warrantów jest równa iloczynowi liczby akcji, do objęcia których rada nadzorcza przyznała uczestnikom programu uprawnienie (lub do których przyznanie uprawnienia zostało uprawdopodobnione na bzie analizy wyników finansowych i operacyjnych za cztery kwartały roku sprawozdawczego - na bzie analizy danych za rok 2016 stwierdzono występowanie uprawnień uczestników programu za ten rok. w odniesieniu do roku 2017 analiza powyższa sporządzania będzie po zakończeniu 4 kwartału) i różnicy między wartością godziwą akcji na dzień bilansowy i jej ceny emisyjnej. W ramach przyjętego uproszczenia wartość wynikowa modelu obejmuje wartość wewnętrzną opcji i nie obejmuje jej wartości czasowej. Powyższe uproszczenie zostało przyjęte z uwagi na brak

istotnego wpływu na rzetelność prezentowanych danych finansowych oraz z uwagi poziom złożoności konstrukcji powyższych opcji i co za tym idzie na poziom nakładów operacyjnych niezbędnych do pełnego oszacowania ich wartości czasowej.

Wartość godziwa akcji określana jest w powyższym modelu na bzie wartości kapitałów własnych prezentowanych w sprawozdaniu finansowym Murapol S.A. podzielonych przez liczbę istniejących akcji powiększoną o liczbę akcji serii D, do których objęcia przyznano uprawnienia uczestnikom programu. Powyższe podejście wynika w szczególności z faktu, iż Murapol S.A. będąc jednostką inwestycyjną ocenia i wycenia swoje aktywa i zobowiązania w wartości godziwej. Wartość programu opcji managerskich na 31.12.2016 wynosiła 3 180,72 tys. PLN.

1.10. AKCJONARIUSZE POSIADAJĄCY CO NAJMNIEJ 5% LICZBY GŁOSÓW

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale	Udział w głosach
	szt.	szt.	%	%
Predicto Sp. z o.o.	12 000 000	22 200 000	29,7%	29,8%
Estater Sp. z o.o.	12 000 000	22 200 000	29,7%	29,8%
Michał Dziuda	8 000 000	15 200 000	19,8%	20,4%
Cavatina Sp. z o.o.	6 400 000	11 200 000	15,8%	15,1%
Pozostali	2 000 000	3 600 000	5,0%	4,8%
RAZEM	40 400 000	74 400 000	100,0%	100,0%

Prezentowane zestawienie obrazuje udział w kapitale zakładowym i przypadającą na powyższy udział liczbę głosów podmiotów przekraczających 5% próg ujawnienia. Różnica w wartości procentowej udziału w kapitale zakładowym i udziału w ogólnej liczbie głosów wynika z uprzywilejowania akcji imiennych będących w posiadaniu akcjonariuszy, które to uprzywilejowanie dla akcji imiennych wynosi 2 głosy na 1 akcji.

DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ MURAPOL S.A.

2. PODSUMOWANIE PODSTAWOWYCH INFORMACJI

2.1. PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ MURAPOL S.A.

2.1.1. DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNA GRUPY MURAPOL

W ramach działalności inwestycyjnej, która obecnie stanowi podstawowy segment działalności grupy Murapol, w skonsolidowanych aktywach grupy uwidocznione są inwestycje, w ramach których główny element stanowią certyfikaty zamkniętych funduszy inwestycyjnych. Fundusze te stanowią podstawowy element struktury formalno-prawnej, za pośrednictwem której holding Murapol agreguje swoje inwestycje nieruchomościowe. Jako elementy uzupełniające występują natomiast inwestycje w akcje i udziały oraz nieruchomości. Powyższy model funkcjonowania skutkuje w szczególności na poziomie sprawozdawczości finansowej prezentacją aktywów ulokowanych wewnątrz struktur formalno-prawnych (FIZ i SPV) jako salda wartości godziwej aktywów i pasywów, co skutkuje prezentacją w skonsolidowanych danych grupy Murapol sum bilansowych znacząco mniejszych niż wynik bezpośredniego szumowania powyższych wartości w spółkach na poziomie holdingu inwestycyjnego.

Certyfikaty inwestycyjne - obecnie grupa Murapol w ramach aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej posiada certyfikaty inwestycyjne 8 funduszy inwestycyjnych zamkniętych aktywów niepublicznych (Forum TFI – Polski Deweloperski FIZ; Altus TFI – Murapol FIZ Mieszkaniowy, Trigon TFI – Profit III, XVII, XIX FIZ; Eques TFI - Eques Lokum Stabilizowany 6.0, 8.5 FIZ; Provide TFI - Rentier Deweloperski FIZ). Powyższe aktywa grupa Murapol wycenia w wartości godziwej na bazie aktualnej wartości certyfikatów inwestycyjnych ogłoszonej przez poszczególne Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych. Powyższa wartość wynika z wartości aktywów netto funduszu przypadających na jeden certyfikat inwestycyjny (WANCI). W celu ustalenia powyższej wartości poszczególne fundusze, których certyfikaty posiada grupa Murapol dokonują okresowej wyceny aktywów i ustalenia wartości zobowiązań, które to procesy odbywają się w oparciu o zapisy statutu funduszu, polityki rachunkowości funduszu i modele wycen poszczególnych typów lokat uzgodnione z depozytariuszem funduszu. W szczególności w odniesieniu do głównych składników portfeli w powyższych funduszach zastosowano metodę wyceny na bazie skorygowanych aktywów netto dla aktywów udziałowych (przy czym finalna wartość lokaty funduszu ustalana jest przy uwzględnieniu efektywnego udziału w zysku spółki przypadającego na fundusz) oraz metodę wyceny instrumentów dłużnych na bazie skorygowanej ceny nabycia oszacowanej przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej. W ramach powyższych procesów wycen, w odniesieniu do składnika lokat w postaci spółek projektowych (SPV), których głównym obszarem działania jest realizacja projektów deweloperskich w sektorze mieszkaniowym, w celu oszacowania wartości głównego składnika ich aktywów w postaci zapasów TFI (lub odpowiednio wybrany przez TFI niezależny podmiot któremu towarzystwo zleciło wykonanie wyceny) zastosowało metodę pozostałościową, w ramach której dokonywane jest przeszacowanie wartości księgowej zapasów do ich aktualnej wartości godziwej przy uwzględnieniu bieżących danych dotyczących poziomu budżetu przychodowego i kosztowego oraz poziomów ich aktualnego wykonania.

Akcje i udziały - obecnie grupa Murapol posiada inwestycje w akcje i udziały klasyfikowane do dwóch kategorii (wycena w wartości godziwej przez wynik

finansowy i wycena w wartości godziwej przez kapitał). W ramach procesu optymalizacji struktury kapitałowej i strukturyzacji portfela inwestycyjnego grupa Murapol realizuje obecnie działania w wyniku, których w okresach przyszłych wszelkie aktywa udziałowe poza aktywami odnoszącymi się do konsolidowanych spółek operacyjnych pełniących funkcje back office oraz spółek nie stanowiących składowych podstawowych segmentów działalności zostaną wykazane w wartości godziwej przez wynik.

Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik – udziały i akcje w spółkach projektowych - obecnie grupa Murapol w ramach aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej przez wynik posiada między innymi akcje i udziały w spółkach projektowych, których akcje i udziały nie zostały umieszczone wewnątrz struktury funduszy inwestycyjnych zamkniętych (FIZ) z uwagi na trwające programy partnerskie. W celu zachowania porównywalności prezentowanej wartości tych aktywów z lokatami zgromadzonymi w ramach FIZ oraz z uwagi na strategię funkcjonowania i rozwoju grupy Murapol zakładającą działanie w ramach holdingu o profilu inwestycyjnym, co wiąże się między innymi z oceną przez grupę Murapol poszczególnych składników swoich lokat w kontekście ich wartości godziwej dokonano decyzji o wycenie akcji i udziałów w powyższych spółkach w wartości godziwej przy zastosowaniu metody wyceny tożsamej z przyjętą w ramach FIZ. Ponadto w grupie tej znajdują się akcje i udziały spółek operacyjnych skupione obecnie pod Abadon Real Estate S.A., dla których zarząd holdingu Murapol w kwietniu 2016 zmienił strategię dalszego funkcjonowania i podejmując decyzję o ich wniesieniu do spółki agregującej w celu finalizacji procesu wydzielenia upublicznienia

Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży - wyceniane w wartości godziwej przez kapitał - akcje i udziały spółek których akcje i udziały znajdują się również w posiadaniu funduszy inwestycyjnych zamkniętych - Obecnie grupa Murapol w ramach aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży posiada między innymi akcje i udziały w spółkach projektowych, których akcje i udziały zostały również umieszczone wewnątrz struktury funduszy inwestycyjnych zamkniętych (FIZ). Z uwagi na brak przypisania powyższych aktywów do

struktur FIZowych dedykowanych do prowadzenia podstawowej działalności inwestycyjnej grupy Murapol oraz z uwagi na brak istotnego znaczenia dla rzetelności prezentowanych danych grupa Murapol kierując się kryterium przypisanego do powyższych akcji i udziałów udziału w zysku podjęła decyzję o wykazywaniu powyższych aktywów w aktywach finansowych dostępnych do sprzedaży i ujmowaniu ich w wartości godziwej przez kapitał.

Nieruchomości inwestycyjne - obecnie grupa Murapol w ramach nieruchomości inwestycyjnych wycenianych w wartości godziwej posiada prawa własności do

nieruchomości o wartości 10 688 tys. PLN. W celu zachowania porównywalności prezentowanej wartości tych aktywów z lokatami zgromadzonymi w ramach FIZ oraz z uwagi na strategię funkcjonowania i rozwoju grupy Murapol zakładającą działanie w ramach holdingu o profilu inwestycyjnym, co wiąże się między innymi z oceną przez grupę Murapol poszczególnych składników swoich lokat w kontekście ich wartości godziwej dokonano decyzji o wycenie udziałów w powyższych nieruchomościach w wartości godziwej przy zastosowaniu metody wyceny tożsamej z przyjętą w ramach FIZ.

2.1.2. DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA GRUPY MURAPOL

W ramach działalności operacyjnej realizowanej przez poszczególne segmenty grupy Murapol realizowane są w szczególności procesy skupione we wskazanych poniżej sekcjach biznesowych. Wszystkie wskazane poniżej sekcje zlokalizowane zostały na poziomie spółki dominującej grupy Murapol lub wydzielonych spółek operacyjnych. Obecnie grupa Murapol jest w trakcie realizacji finalnej fazy procesu reorganizacji, w ramach którego poszczególne sekcje biznesowe wydzielane są do spółek celowych agregujących sekcje przypisane do grup kompetencyjnych. W ramach powyższego procesu tworzone są w szczególności trzy grupy kompetencyjne dedykowane do realizacji usług fazy wstępnej [UFW], fazy zasadniczej [UFZ] i fazy końcowej [UFK] które finalnie zagregowane zostaną pod jedną spółką skupiającą segment wykonawczy holdingu Murapol.

Zarządzanie aktywami - sekcja biznesowa przypisana do segmentu inwestycyjnego i odnosząca się do pełnego spektrum procesów związanych z usługowym zarządzaniem portfelem funduszy inwestycyjnych zamkniętych na zlecenie Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych. Powyższa sekcja obejmuje w szczególności pionery funkcyjne odnoszące się do: analiz i decyzji inwestycyjnych, zarządzania ryzykiem, nadzoru wewnętrznego i operacji. W szerszym ujęciu procesy podległe pod powyższą sekcję dotyczą również inwestycji realizowanych z poziomu spółki dominującej grupy Murapol, a schematy zaimplementowane do powyższego obszaru funkcjonowania grupy Murapol sprawiają, że alokacja aktywów i ich ocena na poziomie spółki dominującej grupy Murapol dokonywana jest w przeważającym stopniu w oparciu o wartość godziwą inwestycji i ryzyko z nią związane.

Analiza rynku - sekcja biznesowa odpowiedzialna za dostarczanie informacji o aktualnych parametrach, tendencjach i prognozach dotyczących kształtowania się sytuacji na rynku nieruchomości gruntowych, mieszkaniowych i komercyjnych oraz danych szczegółowych dotyczących analizy rynku lokalnego ze szczególnym uwzględnieniem otoczenia konkurencyjnego analizowanych projektów. Obecnie sekcja ta nie udostępnia zewnętrznie wyników swoich prac, a zakres jej działań ogranicza się do wsparcia pozostałych sekcji operacyjnych. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy powyższej sekcji i uruchomienia przez nią zewnętrznych działań informacyjnych. [UFW - w ramach Abadon Real Estate]

Audyt - sekcja biznesowa odpowiedzialna za realizację procesów due diligence odnoszących się do nieruchomości gruntowych i zbudowanych, w odniesieniu do których rozważana jest decyzja inwestycyjna lub realizacja projektu deweloperskiego. Sekcja ta samodzielnie realizuje audyty formalno-prawne i operacyjno-techniczne oraz posługuje się outsourcingiem w przypadku specjalistycznych badań gruntowych, hydrologicznych i środowiskowych. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej, Krakowie, Wrocławiu i Warszawie. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy potencjału operacyjnego powyższej sekcji i wzrostu udziału przychodów generowanych na zleceniach z

poza holdingu Murapol realizowanych w ramach grupy kompetencyjnej. [UFW - w ramach Abadon Real Estate]

Wycena - sekcja biznesowa odpowiedzialna za realizację wycen nieruchomości i ich okresową aktualizację oraz wycen innych lokat ze szczególnym uwzględnieniem akcji i udziałów. Obecnie sekcja ta nie udostępnia zewnętrznie wyników swoich prac, a zakres jej działań ogranicza się do wsparcia pozostałych sekcji operacyjnych. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy powyższej sekcji i uruchomienia sprzedaży zewnętrznej usług przez nią świadczonych. [UFW - w ramach Abadon Real Estate]

Akwizycja - sekcja biznesowa odpowiedzialna za wyszukanie i proces pozyskania nieruchomości niezabudowanych, nieruchomości zabudowanych oraz potencjalnych partnerów gruntowych. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej, Krakowie, Wrocławiu i Warszawie. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy potencjału operacyjnego powyższej sekcji i wzrostu udziału przychodów generowanych na zleceniach z poza holdingu Murapol realizowanych w ramach grupy kompetencyjnej. [UFW - w ramach Abadon Real Estate]

Projektowanie i procedowanie - sekcja biznesowa odpowiedzialna za realizację analiz chłonności, koncepcji architektonicznych oraz projektów budowlanych, wykonawczych i branżowych dla obiektów o charakterze mieszkaniowym i komercyjnym. Ponadto sekcja ta posługuje się outsourcingiem w zakresie realizacji wybranych projektów instalacyjnych koordynując jednocześnie proces projektowania i uzgodnień formalno-prawnych na każdym etapie projektów. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej, Krakowie, Wrocławiu i Warszawie. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy potencjału operacyjnego powyższej sekcji i wzrostu udziału przychodów generowanych na zleceniach z poza holdingu Murapol realizowanych w ramach grupy kompetencyjnej. [UFW - w ramach Abadon Real Estate]

Budżetowanie - sekcja biznesowa odpowiedzialna za realizację budżetów inwestycyjnych / projektowych, szczegółowych przedmiarów ilościowych i wartościowych oraz kalkulację wskaźników finansowo-technicznych wykorzystywanych w procesie standaryzacji. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej, Krakowie i Warszawie. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy potencjału operacyjnego powyższej sekcji i wzrostu udziału przychodów generowanych na zleceniach z poza holdingu Murapol realizowanych w ramach grupy kompetencyjnej. [UFW - w ramach Abadon Real Estate]

Materiały budowlane i wykończeniowe - sekcja biznesowa o funkcji agregacyjnej, zawierająca w swojej strukturze elementy centralnej bazy materialnej i zasobów logistycznych połączone z zagnieżdżoną sekcją centralnych zakupów. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej, ponadto sekcja ta w istotnym stopniu korzysta z outsourcingu zewnętrznego w zakresie zasobów logistycznych. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy potencjału operacyjnego powyższej sekcji i wzrostu udziału przychodów generowanych na zleceniach z poza holdingu Murapol. [UFZ - w ramach Abadon Real Estate]

Centralne zakupy - sekcja biznesowa odpowiedzialna za realizację procesu selekcji dostawców i kontraktacji materiałów budowlanych i wykończeniowych niezbędnych w trakcie realizacji inwestycji oraz koordynację formalno-prawną procesów zakupowych i logistycznych. Ponadto sekcja ta odpowiada za utrzymanie i aktualizację list i parametrów kontraktowanych zasobów. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy potencjału operacyjnego powyższej sekcji i wzrostu udziału przychodów generowanych na zleceniach z poza holdingu Murapol realizowanych w ramach grupy kompetencyjnej. [UFZ - w ramach Abadon Real Estate]

Generalne wykonawstwo - sekcja biznesowa o funkcji agregacyjnej, zawierająca w swojej strukturze elementy centralnej bazy materialnej połączone z zagnieżdżonymi sekcjami kontraktacji, obsługi inwestycji, koordynacji najemców, kontroli jakości i obsługi reklamacji. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej oraz zgodnie ze schematem funkcjonowania zagnieżdżonych sekcji operacyjnych we wszystkich oddziałach regionalnych, w których holding Murapol realizuje inwestycje deweloperskie. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy potencjału operacyjnego powyższej sekcji i wzrostu udziału przychodów generowanych na zleceniach z poza holdingu Murapol. [UFZ - w ramach Abadon Real Estate]

Kontraktacja - sekcja biznesowa odpowiedzialna za realizację procesu selekcji i kontraktacji podwykonawców angażowanych w realizację inwestycji oraz koordynację formalno-prawną procesów podwykonawstwa. Ponadto sekcja ta odpowiada za utrzymanie i aktualizację list i parametrów kontraktowanych zasobów. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy potencjału operacyjnego powyższej sekcji i wzrostu udziału przychodów generowanych na zleceniach z poza

holdingu Murapol realizowanych w ramach grupy kompetencyjnej. [UFZ - w ramach Abadon Real Estate]

Obsługa inwestycji - sekcja biznesowa odpowiedzialna za koordynację i nadzór nad zasadniczym procesem budowlanym. W szczególności za koordynację i kontrolę prac podwykonawców w ujęciu procesowym i operacyjnym (na placach budowy). Ponadto sekcja ta odpowiada za zmiany rozwiązań projektowych w trakcie realizacji prac. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej oraz we wszystkich oddziałach regionalnych, w których holding Murapol realizuje inwestycje deweloperskie. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy potencjału operacyjnego powyższej sekcji i wzrostu udziału przychodów generowanych na zleceniach z poza holdingu Murapol realizowanych w ramach grupy kompetencyjnej. [UFZ - w ramach Abadon Real Estate]

Koordynacja najemców - sekcja biznesowa stanowiąca wsparcie dla sekcji obsługi inwestycji i obejmująca swoim zakresem koordynację procesu zmian w podstawowym standardzie lokalu oddawanego najemcy (w ramach prac własnych najemcy oraz fit-outu rzeczowego). Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej oraz w oddziałach regionalnych, w których holding Murapol posiada nieruchomości komercyjne. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy potencjału operacyjnego powyższej sekcji i wzrostu udziału przychodów generowanych na zleceniach z poza holdingu Murapol realizowanych w ramach grupy kompetencyjnej. [UFZ - w ramach Abadon Real Estate]

Kontrola jakości i R&D - sekcja biznesowa odpowiedzialna za wyznaczanie standardów i wytycznych technicznych oraz kontrolę zgodności wykonania prac z ustalonymi parametrami i normami. Ponadto sekcja ta odpowiada za realizację procesu standaryzacji. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej oraz we wszystkich oddziałach regionalnych, w których holding Murapol realizuje inwestycje deweloperskie. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy potencjału operacyjnego powyższej sekcji i wzrostu udziału przychodów generowanych na zleceniach z poza holdingu Murapol realizowanych w ramach grupy kompetencyjnej. [UFZ - w ramach Abadon Real Estate]

Obsługa reklamacji - sekcja biznesowa odpowiedzialna za weryfikację zgłaszanych przez klientów końcowych wad lokali oraz koordynację procesu ich usuwania. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej oraz we wszystkich oddziałach regionalnych, w których holding Murapol realizuje inwestycje deweloperskie. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy potencjału operacyjnego powyższej sekcji i wzrostu udziału przychodów generowanych na zleceniach z poza holdingu Murapol realizowanych w ramach grupy kompetencyjnej. [UFZ - w ramach Abadon Real Estate]

Facility management - sekcja biznesowa odpowiedzialna za realizację procesu zarządzania nieruchomościami komercyjnymi będącymi w posiadaniu holdingu Murapol, usługowe zarządzanie nieruchomościami mieszkaniowymi podmiotów zewnętrznych oraz wsparcie procesu zarządzania nieruchomościami mieszkaniowymi odbywającego się na poziomie wspólnot

mieszaniowych i realizowanego przez poszczególnych zarządców. Ponadto sekcja ta odpowiada za proces przekazania zarządzania wspólnocie. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej oraz w oddziałach regionalnych, w których holding Murapol posiada nieruchomości komercyjne lub obsługuje nieruchomości zewnętrzne.

Marketing - sekcja biznesowa odpowiedzialna za kreację, zakup usług i mediów oraz pozyskiwanie leadów dla procesu sprzedażowego. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy potencjału operacyjnego powyższej sekcji i wzrostu udziału przychodów generowanych na zleceniach z poza holdingu Murapol realizowanych w ramach grupy kompetencyjnej. [UFK - w ramach Abadon Real Estate]

Sprzedaż i najem - sekcja biznesowa odpowiedzialna za pozyskiwanie klientów na zakup i najem lokali mieszkalnych, lokali handlowo - usługowych oraz powiązanych zasobów handlowych. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej oraz we wszystkich oddziałach regionalnych, w których holding Murapol realizuje inwestycje deweloperskie. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy potencjału operacyjnego powyższej sekcji i wzrostu udziału przychodów generowanych na zleceniach z poza holdingu Murapol realizowanych w ramach grupy kompetencyjnej. [UFK - w ramach Abadon Real Estate]

Komercjalizacja - sekcja biznesowa odpowiedzialna za pozyskiwanie najemców dla powierzchni biurowych. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej oraz w oddziałach regionalnych, w których holding Murapol posiada nieruchomości komercyjne. Grupa Murapol prowadzi obecnie działania zmierzające do rozbudowy potencjału operacyjnego powyższej sekcji i wzrostu udziału przychodów generowanych na zleceniach z poza holdingu Murapol realizowanych w ramach grupy kompetencyjnej. [UFK - w ramach Abadon Real Estate]

Pośrednictwo kredytowe - sekcja biznesowa wspierająca procesy sprzedażowe poprzez wzrost kompleksowości obsługi i zmniejszanie barier operacyjnych i dostępowych dla klientów. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są we wszystkich oddziałach regionalnych, w których holding Murapol realizuje inwestycje deweloperskie. Powyższa sekcja w przypadku podjęcia przez grupę Murapol decyzji o rozpoczęciu emisji publicznych certyfikatów inwestycyjnych (przy współpracy TFI), po stosownych przekształceniach w zakresie modelu biznesowego stanie się również wspomagającym elementem konsorcjum dystrybucyjnego w kanale detalicznym.

Zarządzanie projektami - sekcja biznesowa odpowiedzialna za całokształt

procesów projektowych poprzez koordynację i nadzór pozostałych sekcji oraz określanie zasad realizacji przedsięwzięć, ich celów oraz szczegółowych wytycznych operacyjnych. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej.

Finanse - sekcja biznesowa odpowiedzialna za zapewnienie finansowania realizowanych projektów oraz płynności, a także wspomagająca realizację procesów transakcyjnych. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej.

Kontroling i sprawozdawczość - sekcja biznesowa odpowiedzialna za nadzór realizowanych projektów na poziomie operacyjnym i finansowym a także za dostarczanie danych i materiałów analitycznych. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej.

Księgowość - sekcja biznesowa odpowiedzialna za całokształt procesów księgowych i płatniczych. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej.

Windykacja - sekcja biznesowa odpowiedzialna za naliczanie i ściąganie kar umownych oraz zaległych należności. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej.

Prawo - sekcja biznesowa odpowiedzialna za wsparcie pozostałych sekcji w aspektach formalno-prawnych związanych z obszarem ich funkcjonowania oraz obsługę sporów sądowych. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej.

HR - sekcja biznesowa odpowiedzialna za całokształt procesów rekrutacji i szkolenia pracowników oraz obsługę kadrową grupy. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej.

PR / IR - sekcja biznesowa odpowiedzialna za komunikację z otoczeniem zewnętrznym, budowę wizerunku grupy oraz kontakty z inwestorami instytucjonalnymi. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej.

IT - sekcja biznesowa odpowiedzialna za utrzymanie i rozwój infrastruktury technicznej oraz prace programistyczne i rozwojowe w obszarze systemów informatycznych. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej.

Back office - sekcja biznesowa odpowiedzialna za obsługę i utrzymanie infrastruktury biurowej oraz zapewnienie pozostałych usług wsparcia w tym obsługę sekretariatu. Podstawowe elementy bazy operacyjnej powyższej sekcji skoncentrowane są w Bielsku-Białej.

2.1.3. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH TOWARACH, PRODUKTACH I USŁUGACH

Certyfikaty inwestycyjne - jednym z podstawowych produktów związanych z działalnością grupy Murapol oferowanych zewnętrznie za pośrednictwem Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych, z którymi grupa Murapol prowadzi współpracę w zakresie tworzenia funduszy inwestycyjnych zamkniętych i zarządzania ich portfelem inwestycyjnym są certyfikaty inwestycyjne

powyższych funduszy. W ramach powyższej konstrukcji inwestorzy zewnętrzni mają możliwość pośredniego lokowania środków w projekty inwestycyjne realizowane na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych. Powyższe instrumenty cechują się ograniczonym poziomem płynności oraz występowaniem sprecyzowanej w statutach poszczególnych funduszy

gwarancji minimalnej stopy rentowności.

Obligacje korporacyjne - jednym z podstawowych produktów związanych z działalnością grupy Murapol oferowanych za pośrednictwem Biur Maklerskich, z którymi współpracę prowadzi grupa Murapol są obligacje korporacyjne. Powyższy instrument zapewnia zdefiniowaną stopę rentowności oraz jest oderwany od finalnego celu inwestycyjnego w postaci konkretnych projektów z rynku nieruchomości. W ramach powyższej kategorii grupa Murapol wyróżnia obligacje publiczne, notowane na rynku Catalyst oraz obligacje plasowane w ramach emisji prywatnych.

Lokale mieszkalne - stanowią podstawowy produkt oferowany na poziomie holdingu Murapol przez projektowe spółki celowe znajdujące się wewnątrz struktury funduszy inwestycyjnych zamkniętych. Kategoria ta stanowi również główne źródło przychodów wskazanych powyżej spółek celowych. W przypadku podmiotów konsolidowanych (poziom grupy kapitałowej) udział ten jest systematycznie zmniejszany, co w konsekwencji zaowocuje realizacją powyższej sprzedaży jedynie przez podmioty niekonsolidowane wchodzące w skład holdingu. W ramach powyższej kategorii holding Murapol oferuje lokale w 11 miastach na terenie całego kraju. Obecnie holding Murapol posiada 108 budynków w aktywnych projektach, których sumaryczny zasób lokali wynosi 7 143 z czego 1 704 lokali pozostaje dostępnych w ofercie handlowej. Podstawowym standardem wykończenia oferowanych lokali jest stan deweloperski.

Lokale handlowo - usługowe - stanowią uzupełniający produkt oferowany na poziomie holdingu Murapol przez projektowe spółki celowe znajdujące się wewnątrz struktury funduszy inwestycyjnych zamkniętych. Kategoria ta stanowi również uzupełniające źródło przychodów wskazanych powyżej spółek celowych. W przypadku podmiotów konsolidowanych (poziom grupy kapitałowej) udział ten jest systematycznie zmniejszany, co w konsekwencji zaowocuje realizacją powyższej sprzedaży jedynie przez podmioty niekonsolidowane wchodzące w skład holdingu. W ramach powyższej kategorii oferowane są głównie lokale handlowe i usługowe umiejscowione na parterach realizowanych obiektów o profilu mieszkaniowym. Podstawowym standardem wykończenia oferowanych lokali jest stan deweloperski.

Powiązane zasoby handlowe - kategoria ta obejmuje asortyment uzupełniający dla lokali mieszkalnych i handlowo - usługowych w postaci: komórek lokatorskich, miejsc parkingowych, miejsc postojowych oraz ogródków przypisanych do lokali znajdujących się na parterze. Powyższe kategorie w zależności od założeń projektu inwestycyjnego stanowią oddzielny składnik zasobu handlowego lub są przypisane do zasobu lokali i sprzedawane łącznie.

Powierzchnie biurowe - kategoria ta odnosi się do zasobu GLA znajdującego się na poziomie spółek celowych umiejscowionych pod strukturą funduszy inwestycyjnych zamkniętych i wchodzących w skład holdingu Murapol oraz niekonsolidowanych podmiotów znajdujących się poza strukturą funduszy inwestycyjnych zamkniętych, na które znaczny wpływ wywierają akcjonariusze Murapol S.A.

Materiały budowlane - powyższa kategoria obejmuje towary w postaci materiały budowlane dostarczanych za pośrednictwem spółki Cross Bud Sp. z o.o. do podmiotów wchodzących w skład holdingu Murapol oraz podmiotów

zewnętrznych realizujących projekty na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych. Obecnie przychody z powyższej kategorii pochodzą w przeważającej części od podmiotów wchodzących w skład grupy i holdingu Murapol.

Usługa zarządzania portfelem inwestycyjnym - w ramach powyższej kategorii grupa Murapol wyodrębnia usługi świadczone na rzecz Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych obejmujące w szczególności zarządzanie portfelem inwestycyjnym funduszy inwestycyjnych zamkniętych, których skład aktywów jest silnie skorelowany z krajowym rynkiem nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych. Obecnie grupa Murapol uzyskuje przychody w tej kategorii z usług świadczonych na rzecz czterech funduszy: Murapol FIZ Mieszkaniowy oraz Profit III FIZ, Profit XVII FIZ, Profit XIX FIZ.

Usługi fazy wstępnej [UFW] - w ramach powyższej kategorii grupa Murapol agreguje usługi skupione wokół sekcji audytu, akwizycji i projektowania, poszerzonych o sekcje budżetowania i będących w trakcie rozbudowy o sekcję wyceny nieruchomości i analizy rynku nieruchomościowego, które to sekcje dedykowane są do świadczenia usług dla podmiotów wchodzących w skład holdingu Murapol oraz podmiotów zewnętrznych operujących na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych. Obecnie przychody z realizacji powyższych usług pochodzą w przeważającej części od podmiotów wchodzących w skład grupy i holdingu Murapol.

Usługi fazy zasadniczej [UFZ] - w ramach powyższej kategorii grupa Murapol agreguje usługi skupione wokół sekcji generalnego wykonawstwa i kontraktacji oraz materiały budowlane / wykończeniowe i centralne zakupy poszerzonych o sekcje obsługi inwestycji, koordynacji najemców, kontroli jakości i obsługi reklamacji, poszerzonych ponadto o sekcję facility management, które to sekcje dedykowane są do świadczenia usług dla podmiotów wchodzących w skład holdingu Murapol oraz podmiotów zewnętrznych operujących na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych. Obecnie przychody z realizacji powyższych usług pochodzą w przeważającej części od podmiotów wchodzących w skład grupy i holdingu Murapol.

Usługi fazy końcowej [UFK] - w ramach powyższej kategorii grupa Murapol agreguje usługi skupione wokół sekcji marketingu, sprzedaży, najem i komercjalizacji, które to sekcje dedykowane są do świadczenia usług dla podmiotów wchodzących w skład holdingu Murapol oraz podmiotów zewnętrznych operujących na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych. Obecnie przychody z realizacji powyższych usług pochodzą w przeważającej części od podmiotów wchodzących w skład grupy i holdingu Murapol.

Usługi uzupełniające - usługi realizowane przez pozostałe sekcje biznesowe grupy Murapol, których przychody związane są w przeważającej części z realizacją prac na rzecz podmiotów wchodzących w skład grupy lub holdingu Murapol.

2.1.4. PROJEKTY AKTYWNE - PODSUMOWANIE

Zakres prezentowanych danych operacyjnych

Prezentowane w poniższych punktach dane operacyjne dotyczą wszystkich aktywnych projektów deweloperskich (przez które rozumiane są projekty odznaczające się występowaniem zasobów dostępnych do sprzedaży na koniec okresu lub wystąpieniem sprzedaży w okresie) realizowanych w spółkach projektowych wchodzących w skład holdingu Murapol. Oznacza to iż poniższe dane odnoszą się zarówno do spółek konsolidowanych w ramach grupy Murapol, jak również do projektów zlokalizowanych w podmiotach

Lista aktywnych projektów deweloperskich

Poniższe zestawienie obrazuje listę aktywnych projektów deweloperskich wraz z uśrednioną wartością udziału w kapitale i zyskach przypisanego bezpośrednio lub pośrednio do Murapol S.A. (powyższe przypisanie jako podstawę obejmuje zarówno klasyczne powiązanie kapitałowe, jak również prawo własności do certyfikatów inwestycyjnych funduszy inwestycyjnych zamkniętych, za pośrednictwem których grupa Murapol realizuje projekty deweloperskie. W przypadku realizowania poszczególnych etapów danego projektu deweloperskiego za pośrednictwem różnych spółek celowych lub przy udziale partnera zewnętrznego tylko w wybranych etapach zastosowano

niekonsolidowanych, w tym w szczególności w spółkach, których akcje lub udziały znajdują się w posiadaniu funduszy inwestycyjnych zamkniętych, których certyfikaty inwestycyjne posiada bezpośrednio lub pośrednio Murapol S.A.. W ramach uproszczenia prezentowane wartości PUM obejmują zarówno powierzchnię użytkową mieszkań jak i powierzchnię lokali usługowych i handlowych zlokalizowanych w obiektach.

na potrzeby poniższego zestawienia uproszczenie w postaci kalkulacji udziału w kapitale i zyskach po kluczu w postaci wielkości PUM przypadającego na poszczególne etapy. Procent udziału w zyskach dla spółek komandytowych został określony na podstawie bazowego udziału w zyskach i stratach z pominięciem uprzywilejowania w zwrocie wkładu. Obecnie powyższe uprzywilejowanie w poszczególnych spółkach projektowych występuje jedynie względem Murapol S.A. tym samym nie wpływa ono na zagregowany poziom zysku przypadającego na grupę Murapol.

Projekt	Ulica	Budynki z PnU	Budynki z PnB	Sumaryczny PUM	Spółka projektowa	Zagregowany udział w kapitale	Zagregowany udział w zyskach
Warszawa							
Cztery Pory Roku	Berensona	F,G,H,I,J,K,L,M,N,O,P,R,S	-	25 449	SPV-49	50,0%	50,0%
Królewskie Ogrody	Obozowa	A	-	6 127	SPV-43	99,9%	99,9%
Jana Kazimierza	Jana Kazimierza	A	-	6 095	SPV-43	99,9%	99,9%
Prymasa Tysiąclecia	Prymasa Tysiąclecia	-	A, B	17 037	SPV-51	64,0%	64,0%
Kraków i Wieliczka							
Czerwińskiego II	Czerwińskiego	B1	-	4 026	SPV-42	100,0%	100,0%
Królewskie	Chrobrego	B2, B3, B5	B6, B7, B8	13 657	SPV-39; SPV-30	92,5%	92,5%
Wrocławska	Wrocławska	E,F,G	-	22 680	SPV-18	100,0%	100,0%
Przy Parku	Kościuszki	B1, B2	-	2 800	SPV-45	100,0%	100,0%
Wieliczka A	Kościuszki	-	B5	3 296	SPV-19	100,0%	100,0%
Garbarnia I	Rydłówka	A, A2, A3, A4	B5	9 718	SPV-50	100,0%	100,0%
Bieńczycka	Bieńczycka	D	C	11 051	SPV-46	50,0%	50,0%
Wrocław							
Mała Toskania	Buforowa	B, C, D, G, H, I	-	17 667	SPV-16; SPV-34	100,0%	100,0%
Różana Dolina	Bałkańska	B	-	2 088	SPV-36	100,0%	100,0%
Kielczów I	Długoleśka	B,C	-	3 126	SPV-19	100,0%	100,0%
Nowa Buforowa	Buforowa	A, B	C, D, E	18 069	SPV-31	93,0%	93,0%
Poznań							
Hawelańska	Hawelańska	A, B	-	32 945	SPV-41	98,8%	87,9%
Gdańsk							
Nordika	Jabłoniowa	A	-	6 033	SPV-38	100,0%	100,0%
Orle Gniazdo	Jabłoniowa	B3	-	3 404	brak	100,0%	100,0%
Os. Vivaldiego	Hokejowa	A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O	P, R	26 489	SPV-44; SPV-33; SPV-34	100,0%	100,0%
Jaśkowa Dolina	Rakoczego	-	A	8 670	SPV-44; SPV-34; SPV-33	100,0%	100,0%
Katowice							
Mała Skandynawia	Armii Krajowej	C	-	4 671	brak	100,0%	100,0%
Bażantów	Bażantów	B5 - B9	B10 - B12	28 132	SPV-32; SPV-18; SPV-31	95,6%	95,6%
Bytkowska	Bytkowska	-	A,B,C	11 229	SPV-18; SPV-18; SPV-31	88,6%	88,6%
Radockiego	Radockiego	-	A	2 310	SPV-18; SPV-18; SPV-31	88,6%	88,6%
Toruń							
Grudziądzka	Grudziądzka	-	A, B	6 862	SPV-47	100,0%	100,0%
Bielsko-Biała							
Kopczyńskiego	Kopczyńskiego	B2 - B5, B8 - B11, A, B	-	4 953	SPV-16	100,0%	100,0%
Miodowa	Miodowa	B1, B2, B4	-	2 641	SPV-16	100,0%	100,0%
Grunwaldzka	Grunwaldzka	A, B	-	3 881	brak	100,0%	100,0%
4 Pory Roku V	Starzyńskiego	-	B	1 131	SPV-16	100,0%	100,0%
Tychy							
4 Pory Roku	Al. Bielska	B9 - B10	-	5 281	SPV-16	100,0%	100,0%
Zørska	Zørska	-	1	3 328	SPV-19	100,0%	100,0%
Siewierz							
Jeziorna I	Jeziorna	A	-	2 410	SPV-17	100,0%	100,0%
RAZEM		83	25	317 255		90,6%	89,5%

Dane zagregowane - ujęcie ilościowe

Poniższe zestawienie prezentuje ilościowe ujęcie sprzedaży przypadającej na aktywne projekty. Sprzedaż w okresie „razem” interpretowana jest jako przyrost od poprzedniego okresu sprawozdawczego globalnej liczby umów dla posiadanego zasobu handlowego (z wyłączeniem umów rezerwacyjnych), sprzedaż dla aktów notarialnych interpretowana jest jako przyrost liczby aktów notarialnych, natomiast sprzedaż pre-sale stanowi różnicę pomiędzy sprzedażą razem, a liczbą aktów notarialnych i prezentuje zmianę salda umów przedwstępnych, deweloperskich oraz analogicznych (tym samym wartość pre-sale stanowi zmianę salda netto gdzie ilość podpisanych umów jest pomniejszana o liczbę umów zamkniętych aktami w okresie i umów rozwiązanych). Poniższe zestawienie poszerza ponadto 692 aktywnych umów rezerwacyjnych - wartość ta odbiega od standardowego poziomu aktywnych umów rezerwacyjnych i wynika z opóźnienia procesów formalno-prawnych,

które sprawiło, że na dzień bilansowy umowy te nie zdążyły się przekształcić w umowy deweloperskie. (sytuacja ta wpływa na „zaniżenie” prezentowanego w poniższym zestawieniu poziomu sprzedaży) Mając na uwadze powyższe w celu analiz danych w kontekście zysku księgowego zastosowanie ma kolumna obrazująca ilość podpisanych aktów notarialnych, których podpisanie stanowi moment uznania przychodu i kosztu. Przy analizie w kontekście zysku ekonomicznego zastosowanie ma natomiast kolumna razem obrazująca pełen zakres sprzedaży. Pre-sale na potrzeby poniższych zestawień stanowi natomiast wartość uzgodnieniową objaśniającą zmianę na poziomie razem. Do oceny efektywności procesów sprzedażowych w okresie sprawozdawczym grupa Murapol posługuje się natomiast liczbą podpisanych umów, która dla powyższego okresu wynosiła 3 170 sztuk.

Oddział	Zasoby pierwotne	Zasoby pozostałe narastająco	Zaawansowanie budowy narastająco	Zaawansowanie sprzedaży narastająco	Sprzedaż - akty notarialne w okresie	Sprzedaż - pre-sale w okresie	Sprzedaż - razem w okresie
	szt.	szt.	%	%	szt.	szt.	szt.
Warszawa	1 241	234			375	-47	328
Lokale (status - PnU)	806	17	83%	98%	375	-265	110
Lokale (status - PnB)	435	217	5%	50%	0	218	218
Kraków i Wieliczka	1 592	309			415	152	567
Lokale (status - PnU)	979	83	65%	92%	286	-25	261
Lokale (status - PnB)	613	226	81%	63%	129	177	306
Wrocław	976	208			376	-83	293
Lokale (status - PnU)	536	12	85%	98%	273	-224	49
Lokale (status - PnB)	440	196	-	55%	103	141	244
Poznań	733	248			124	79	203
Lokale (status - PnU)	485	23	100%	95%	124	56	180
Lokale (status - PnB)	248	225	-	9%	0	23	23
Gdańsk	880	211			194	16	210
Lokale (status - PnU)	619	13	99%	98%	194	-47	147
Lokale (status - PnB)	261	198	-	24%	0	63	63
Katowice	1 050	346			195	52	247
Lokale (status - PnU)	569	5	86%	99%	195	-88	107
Lokale (status - PnB)	481	341	-	29%	0	140	140
Bielsko-Biała	232	9			53	-28	25
Lokale (status - PnU)	208	3	99%	99%	46	-24	22
Lokale (status - PnB)	24	6	95%	75%	7	-4	3
Tychy	205	11			15	48	63
Lokale (status - PnU)	132	0	98%	100%	15	-14	1
Lokale (status - PnB)	73	11	-	85%	0	62	62
Toruń	182	102			0	46	46
Lokale (status - PnU)	0	0	-	-	0	0	0
Lokale (status - PnB)	182	102	41%	44%	0	46	46
Siewierz	52	26			17	9	26
Lokale (status - PnU)	52	26	-	50%	17	9	26
Lokale (status - PnB)	0	0	-	-	0	0	0
RAZEM	7 143	1 704	82%	76%	1 764	244	2 008

Dane zagregowane - ujęcie wartościowe

Poniższe zestawienie prezentuje wartościowe ujęcie sprzedaży przypadającej na aktywne projekty w okresie sprawozdawczym. Rentowność sprzedaży została zaprezentowana na pierwotnym poziomie operacyjnym, co oznacza że zakres kosztów przypisanych uwzględnia w szczególności całościowe: koszty

zakupu gruntu, koszty akwizycji i projektowania, koszty budowy obiektu i infrastruktury, koszty pośrednie procesu budowy oraz koszty sprzedaży, marketingu i ogólnego zarządu, bez uwzględnienia kosztów finansowych oraz marż wewnątrz grupowych.

Oddział	Sprzedaż - akty notarialne wartościowo w okresie	Sprzedaż - pre-sale wartościowo w okresie	Sprzedaż - razem wartościowo w okresie	Koszty przypisane - akty notarialne wartościowo w okresie	Koszty przypisane - pre-sale wartościowo w okresie	Koszty przypisane - razem wartościowo w okresie	Rentowność - razem
	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	%
Warszawa	107 833	-17 655	90 178	80 086	-13 678	66 408	26%
Lokale (status - PnU)	107 833	-75 430	32 403	80 086	-54 561	25 525	21%
Lokale (status - PnB)	0	57 775	57 775	0	40 883	40 883	29%
Kraków i Wieliczka	102 968	34 219	137 187	64 397	23 593	87 990	36%
Lokale (status - PnU)	67 872	-62	67 809	41 845	-536	41 308	39%
Lokale (status - PnB)	35 096	34 281	69 378	22 552	24 129	46 682	33%
Wrocław	73 404	-19 211	54 192	56 321	-11 068	45 253	16%
Lokale (status - PnU)	52 777	-45 772	7 005	39 870	-32 182	7 687	-10%
Lokale (status - PnB)	20 627	26 561	47 188	16 452	21 114	37 566	20%
Poznań	29 524	21 113	50 636	23 528	16 217	39 744	22%
Lokale (status - PnU)	29 524	16 345	45 868	23 528	12 908	36 436	21%
Lokale (status - PnB)	0	4 768	4 768	0	3 308	3 308	31%
Gdańsk	38 421	3 023	41 444	29 179	2 394	31 573	24%
Lokale (status - PnU)	38 421	-9 301	29 120	29 179	-7 038	22 141	24%
Lokale (status - PnB)	0	12 324	12 324	0	9 433	9 433	23%
Katowice	33 577	8 710	42 287	26 215	7 979	34 193	19%
Lokale (status - PnU)	33 577	-16 367	17 210	26 215	-12 194	14 021	19%
Lokale (status - PnB)	0	25 077	25 077	0	20 173	20 173	20%
Bielsko-Biała	11 283	-5 425	5 858	12 098	-5 940	6 158	-5%
Lokale (status - PnU)	9 738	-4 622	5 116	10 847	-5 254	5 592	-9%
Lokale (status - PnB)	1 545	-803	742	1 251	-686	565	24%
Tychy	2 372	8 917	11 289	1 571	8 200	9 771	18%
Lokale (status - PnU)	2 372	-2 372	0	1 571	-1 437	134	34%
Lokale (status - PnB)	0	11 289	11 289	0	9 637	9 637	15%
Toruń	0	9 873	9 873	0	7 399	7 399	25%
Lokale (status - PnU)	0	0	0	0	0	0	
Lokale (status - PnB)	0	9 873	9 873	0	7 399	7 399	25%
Siewierz	3 218	1 340	4 558	2 829	1 180	4 009	12%
Lokale (status - PnU)	3 218	1 340	4 558	2 829	1 180	4 009	12%
Lokale (status - PnB)	0	0	0	0	0	0	
RAZEM	402 598	44 904	447 502	296 224	36 275	332 498	26%

2.1.5. AKTYWNE PROJEKTY ZAKOŃCZONE ORAZ PRZEKAZANE LOKALE

Dane szczegółowe narastająco - ujęcie ilościowe - lokale

Poniższe zestawienie obrazuje ilościowe dane dotyczące poziomu sprzedaży pozwoleń na użytkowanie. Definicje wielkości tożsame z pkt. 2.1.4. dla aktywnych projektów, których aktualny status cechuje się uzyskaniem

Projekt	Status	Wybudowane lokale	Wybudowane lokale - pozostałe zasoby	Sprzedane lokale - akty notarialne	Sprzedane lokale - pre-sale	Sprzedane lokale - razem	Zaawansowanie sprzedaży
		szt.	szt.	szt.	szt.	szt.	%
Warszawa		806	17	767	22	789	98%
Cztery Pory Roku	uzyskane PnU	508	6	496	6	502	99%
Królewskie Ogrody	uzyskane PnU	144	8	128	8	136	94%
Jana Kazimierza	uzyskane PnU	154	3	143	8	151	98%
Kraków i Wieliczka		979	83	689	207	896	92%
Czerwieskiego II	uzyskane PnU	75	3	72	0	72	96%
Królewskie II	uzyskane PnU	120	0	119	1	120	100%
Poznańska I	uzyskane PnU	569	54	331	184	515	91%
Przy Parku	uzyskane PnU	43	26	15	2	17	40%
Bieńczycka	uzyskane PnU	172	0	152	20	172	100%
Wrocław		536	12	498	26	524	98%
Mała Toskania	uzyskane PnU	428	0	420	8	428	100%
Różana Dolina	uzyskane PnU	36	0	35	1	36	100%
Słoneczne Przedmie:	uzyskane PnU	72	12	43	17	60	83%
Poznań		485	23	316	146	462	95%
Hawelańska	uzyskane PnU	485	23	316	146	462	95%
Gdańsk		619	13	590	16	606	98%
Nordika	uzyskane PnU	42	9	31	2	33	79%
Orle Gniazdo	uzyskane PnU	48	0	48	0	48	100%
Os. Vivaldiego	uzyskane PnU	529	4	511	14	525	99%
Katowice		569	5	496	68	564	99%
Mała Skandynawia	uzyskane PnU	66	2	64	0	64	97%
Bažantów	uzyskane PnU	503	3	432	68	500	99%
Bielsko-Biała		208	3	203	2	205	99%
Kopczyńskiego	uzyskane PnU	84	0	82	2	84	100%
Miodowa	uzyskane PnU	57	0	57	0	57	100%
Grunwaldzka	uzyskane PnU	67	3	64	0	64	96%
Tychy		132	0	132	0	132	100%
4 Pory Roku	uzyskane PnU	132	0	132	0	132	100%
Siewierz		52	26	17	9	26	50%
Jeziorna	uzyskane PnU	52	26	17	9	26	50%
RAZEM		4 386	182	3 708	496	4 204	96%

Dane szczegółowe dla okresu sprawozdawczego - ujęcie ilościowe - lokale

Poniższe zestawienie obrazuje ilościowe dotyczące poziomu sprzedaży dla aktywnych projektów, których aktualny status cechuje się uzyskaniem pozwolenia na użytkowanie. Definicje wielkości tożsame z pkt. 2.1.4. W

przypadku projektów z pozwoleniem na użytkowanie ujemna wartość pre-sale obrazuje przewagę zamykanych aktami umów deweloperskich i przedwstępnych nad nowo podpisywanymi.

Projekt	Status	Sprzedany PUM - akty notarialne	Sprzedany PUM - pre-sale	Sprzedany PUM - razem	Sprzedane lokale - akty notarialne	Sprzedane lokale - pre-sale	Sprzedane lokale - razem
		m2	m2	m2	szt.	szt.	szt.
Warszawa		16 418	-10 958	5 460	375	-265	110
Cztery Pory Roku	uzyskane PnU	5 481	-2 158	3 324	104	-44	60
Królewskie Ogrody	uzyskane PnU	5 296	-5 052	244	128	-124	4
Jana Kazimierza	uzyskane PnU	5 641	-3 748	1 893	143	-97	46
Kraków i Wieliczka		11 367	-406	10 961	286	-25	261
Czerwieńskiego II	uzyskane PnU	0	0	0	0	0	0
Królewskie II	uzyskane PnU	0	0	0	0	0	0
Poznańska I	uzyskane PnU	4 685	1 961	6 647	130	38	168
Przy Parku	uzyskane PnU	280	87	367	4	1	5
Bieńczycka	uzyskane PnU	6 401	-2 453	3 948	152	-64	88
Wrocław		11 211	-9 037	2 174	273	-224	49
Mała Toskania	uzyskane PnU	9 336	-9 207	129	230	-227	3
Różana Dolina	uzyskane PnU	0	0	0	0	0	0
Słoneczne Przedmie:	uzyskane PnU	1 875	170	2 045	43	3	46
Poznań		5 491	3 005	8 496	124	56	180
Hawelańska	uzyskane PnU	5 491	3 005	8 496	124	56	180
Gdańsk		8 810	-2 139	6 671	194	-47	147
Nordika	uzyskane PnU	542	-139	403	2	-1	1
Orle Gniazdo	uzyskane PnU	210	-105	105	2	-1	1
Os. Vivaldiego	uzyskane PnU	8 058	-1 895	6 163	190	-45	145
Katowice		7 845	-3 601	4 244	195	-88	107
Bażantów	uzyskane PnU	7 845	-3 601	4 244	195	-88	107
Bielsko-Biała		2 820	-1 358	1 463	46	-24	22
Kopczyńskiego	uzyskane PnU	2 241	-946	1 295	36	-17	19
Miodowa	uzyskane PnU	491	-323	168	9	-6	3
Grunwaldzka	uzyskane PnU	88	-88	0	1	-1	0
Tychy		593	-542	51	15	-14	1
4 Pory Roku	uzyskane PnU	593	-542	51	15	-14	1
Siewierz		878	366	1 245	17	9	26
Jeziorna	uzyskane PnU	878	366	1 245	17	9	26
RAZEM		65 433	-24 670	40 764	1 525	-622	903

2.1.6. AKTYWNE PROJEKTY W REALIZACJI ORAZ PRZEKAZANE LOKALE

Dane szczegółowe narastająco - ujęcie ilościowe - lokale

Poniższe zestawienie obrazuje ilościowe dane dotyczące poziomu sprzedaży dla aktywnych projektów, których aktualny status cechuje się uzyskaniem

pozwolenia na budowę i brakiem uzyskania na dzień bilansowy pozwolenia na użytkowanie. Definicje wielkości tożsame z pkt. 2.1.4.

Projekt	Status	Planowane lokale	Planowane lokale - pozostałe zasoby	Sprzedane lokale	Sprzedane lokale	Sprzedane lokale	Zaawansowanie sprzedaży
				- akty notarialne	- pre-sale	- razem	
		szt.	szt.	szt.	szt.	szt.	%
Warszawa		435	217	0	218	218	50%
Prymasa Tysiąclecia	uzyskane PnB	435	217	0	218	218	50%
Kraków i Wieliczka		613	226	129	258	387	63%
Królewskie III	uzyskane PnB	175	78	8	89	97	55%
Wieliczka A	uzyskane PnB	104	39	0	65	65	63%
Garbarnia I	uzyskane PnB	236	57	121	58	179	76%
Bieńczycka II	uzyskane PnB	98	52	0	46	46	47%
Wrocław		440	196	103	141	244	55%
Nowa Buforowa	uzyskane PnB	440	196	103	141	244	55%
Poznań		248	225	0	23	23	9%
Hawelańska III	uzyskane PnB	248	225	0	23	23	9%
Gdańsk		261	198	0	63	63	24%
Os. Vivaldiego	uzyskane PnB	93	30	0	63	63	68%
Jaśkowa Dolina	uzyskane PnB	168	168	0	0	0	0%
Katowice		481	341	0	140	140	29%
Bażantów	uzyskane PnB	179	71	0	108	108	60%
Bytkowska	uzyskane PnB	243	243	0	0	0	0%
Radockiego	uzyskane PnB	59	27	0	32	32	54%
Toruń		182	102	0	80	80	44%
Grudziądzka	uzyskane PnB	182	102	0	80	80	44%
Bielsko-Biała		24	6	10	8	18	75%
4 Pory Roku V	uzyskane PnB	24	6	10	8	18	75%
Tychy		73	11	0	62	62	85%
Żorska	uzyskane PnB	73	11	0	62	62	85%
RAZEM		2 757	1 522	242	993	1 235	45%

Dane szczegółowe dla okresu sprawozdawczego - ujęcie ilościowe - lokale

Poniższe zestawienie obrazuje ilościowe dane dotyczące poziomu sprzedaży dla aktywnych projektów, których aktualny status cechuje się uzyskaniem

pozwolenia na budowę i brakiem uzyskania na dzień bilansowy pozwolenia na użytkowanie.. Definicje wielkości tożsame z pkt. 2.1.4.

Projekt	Status	Sprzedany PUM -	Sprzedany PUM -	Sprzedany PUM -	Sprzedane lokale	Sprzedane lokale	Sprzedane lokale
		akty notarialne	pre-sale	razem	- akty notarialne	- pre-sale	- razem
		m2	m2	m2	szt.	szt.	szt.
Warszawa		0	7 839	7 839	0	218	218
Prymasa Tysiąclecia	uzyskane PnB	0	7 839	7 839	0	218	218
Kraków i Wieliczka		5 328	6 630	11 958	129	177	306
Królewskie III	uzyskane PnB	354	3 328	3 682	8	71	79
Wieliczka A	uzyskane PnB	0	765	765	0	32	32
Garbarnia I	uzyskane PnB	4 974	914	5 888	121	28	149
Bieńczycka II	uzyskane PnB	0	1 624	1 624	0	46	46
Wrocław		4 247	5 373	9 621	103	141	244
Nowa Buforowa	uzyskane PnB	4 247	5 373	9 621	103	141	244
Poznań		0	835	835	0	23	23
Hawelańska III	uzyskane PnB	0	835	835	0	23	23
Gdańsk		0	2 716	2 716	0	63	63
Os. Vivaldiego	uzyskane PnB	0	2 716	2 716	0	63	63
Jaśkowa Dolina	uzyskane PnB	0	0	0	0	0	0
Katowice		0	5 843	5 843	0	140	140
Bażantów	uzyskane PnB	0	4 597	4 597	0	108	108
Bytkowska	uzyskane PnB	0	0	0	0	0	0
Radockiego	uzyskane PnB	0	1 246	1 246	0	32	32
Toruń		0	1 602	1 602	0	46	46
Grudziądzka	uzyskane PnB	0	1 602	1 602	0	46	46
Bielsko-Biała		363	-199	164	7	-4	3
4 Pory Roku V	uzyskane PnB	363	-199	164	7	-4	3
Tychy		0	2 843	2 843	0	62	62
Żorska	uzyskane PnB	0	2 843	2 843	0	62	62
RAZEM		9 939	33 482	43 421	239	866	1 105

2.1.7. PROJEKTY W PRZYGOTOWANIU

Dane zagregowane - ujęcie ilościowe

Oddział	Status	Planowany PUM	Planowane lokale
		m ²	szt.
Berlin		6 650	126
2017	w przygotowaniu	6 650	126
2018	w przygotowaniu	0	0
2019 (+)	w przygotowaniu	0	0
Warszawa		292 188	7 047
2017	w przygotowaniu	42 098	996
2018	w przygotowaniu	86 163	2 348
2019 (+)	w przygotowaniu	163 928	3 703
Kraków i Wieliczka		207 050	4 619
2017	w przygotowaniu	39 672	896
2018	w przygotowaniu	73 119	1 623
2019 (+)	w przygotowaniu	94 259	2 100
Łódź		101 072	2 327
2017	w przygotowaniu	19 382	451
2018	w przygotowaniu	18 600	390
2019 (+)	w przygotowaniu	63 090	1 486
Wrocław		50 317	1 187
2017	w przygotowaniu	13 329	320
2018	w przygotowaniu	28 647	685
2019 (+)	w przygotowaniu	8 341	182
Poznań		26 437	565
2017	w przygotowaniu	21 437	450
2018	w przygotowaniu	5 000	115
2019 (+)	w przygotowaniu	0	0
Edynburg		2 000	20
2017	w przygotowaniu	0	0
2018	w przygotowaniu	2 000	20
2019 (+)	w przygotowaniu	0	0
Gdańsk		8 815	232
2017	w przygotowaniu	3 045	80
2018	w przygotowaniu	5 770	152
2019 (+)	w przygotowaniu	0	0
Bydgoszcz		30 253	740
2017	w przygotowaniu	5 915	140
2018	w przygotowaniu	0	0
2019 (+)	w przygotowaniu	24 339	600
Katowice		30 247	678
2017	w przygotowaniu	12 253	275
2018	w przygotowaniu	17 994	403
2019 (+)	w przygotowaniu	0	0
Gdynia		49 860	1 119
2017	w przygotowaniu	15 671	355
2018	w przygotowaniu	23 939	533
2019 (+)	w przygotowaniu	10 250	231
Toruń		20 136	488
2017	w przygotowaniu	4 241	101
2018	w przygotowaniu	5 569	135
2019 (+)	w przygotowaniu	10 326	252
Tychy		23 751	547
2017	w przygotowaniu	5 273	115
2018	w przygotowaniu	6 769	161
2019 (+)	w przygotowaniu	11 710	271
Siewierz		6 454	133
2017	w przygotowaniu	0	0
2018	w przygotowaniu	6 454	133
2019 (+)	w przygotowaniu	0	0
RAZEM		855 231	19 828

W portfelu projektów wdrażanych obecnie i planowanych do realizacji na lata 2017 - 2019 znajdują się obecnie obiekty obejmujące 19 828 lokali mieszkaniowych i handlowo - usługowych, co stanowi 278% liczby lokali znajdujących się na dzień bilansowy w aktywnych projektach realizowanych przez holding Murapol.

Wielkość ta przy założeniu braku zmian w średniorocznej dynamice wzrostu liczby sprzedawanych lokali, jaką holding Murapol cechował się w ciągu ostatnich 5 lat oraz przy uwzględnieniu procenta projektów jakie zostają eliminowane na etapach późniejszych zabezpiecza dopływ projektów dla holdingu Murapol na ponad 3 lata.

2.1.8. UZALEŻNIENIE OD DOSTAWCÓW I ODBIORCÓW ZEWNĘTRZNYCH

W 2016 roku w grupie Murapol nie zostali zidentyfikowani dostawcy i odbiorcy zewnętrzni o udziale przekraczającym odpowiednio 10% przychodów lub kosztów skonsolidowanych. W opinii grupy Murapol obecnie nie występuje

zjawisko uzależnienie od dostawców lub odbiorców zewnętrznych skutkujące znaczącym ryzykiem dla prowadzonej przez grupę działalności.

2.1.9. INFORMACJE O ODDZIAŁACH LOKALNYCH I DYWERSYFIKACJI GEOGRAFICZNEJ

Obecnie grupa Murapol realizuje swoje działania na bazie 4 biur operacyjnych i 11 oddziałów lokalnych dedykowanych do realizacji procesów obsługi inwestycji i sprzedaży. Powyższe procesy operacyjne od momentu wydzielenia segmentu operacyjnego skupionego pod spółką Abadon Real Estate realizowane są w grupie Murapol za jej pośrednictwem. W ramach powyższej struktury grupa Murapol wyróżnia:

Bielsko-Biała - główna siedziba grupy Murapol obejmująca centralną bazę infrastrukturalną, a także przedstawicieli wszystkich sekcji operacyjnych i kadry kierowniczą grupy. Dzięki lokalizacji siedziby w Bielsku-Białej grupa cechuje się niższym średnim poziomem kosztów pozyskania pracowników niż podmioty konkurencyjne lokalizujący swoje główne siedziby w największych ośrodkach miejskich. Powyższa lokalizacja w chwili obecnej w opinii grupy nie wywiera też negatywnego wpływu na zdolność do pozyskiwania niezbędnych specjalistów, co spowodowane jest zarówno samym potencjałem wewnętrznym Bielska-Białej, jak i bliskością Katowic oraz mniejszych miast aglomeracji śląskiej, która to bliskość w połączeniu z dobrze rozwiniętą siecią komunikacyjną sprawia, że grupa Murapol posiada dostęp do szerokiego grona potencjalnych współpracowników.

Kraków - biuro regionalne skupiające kompetencje dedykowane do usług fazy wstępnej [UFW] oraz usług fazy końcowej [UFK] w odniesieniu do pionu instytucjonalnego. Powołanie powyższego biura rozszerzającego kompetencje bazowe siedziby centralnej ma na celu podniesienie potencjału grupy Murapol w zakresie sprzedaży zewnętrznej usług oraz przybliżenie lokalizacji do potencjalnych klientów końcowych powyższych usług.

Wrocław - biuro regionalne skupiające kompetencje dedykowane do usług fazy wstępnej [UFW] oraz usług fazy końcowej [UFK] w odniesieniu do pionu instytucjonalnego. Powołanie powyższego biura rozszerzającego kompetencje bazowe siedziby centralnej ma na celu podniesienie potencjału grupy Murapol w zakresie sprzedaży zewnętrznej usług oraz przybliżenie lokalizacji do potencjalnych klientów końcowych powyższych usług.

Warszawa - biuro regionalne skupiające kompetencje dedykowane do usług fazy wstępnej [UFW] oraz usług fazy końcowej [UFK] w odniesieniu do pionu instytucjonalnego. Powołanie powyższego biura rozszerzającego kompetencje bazowe siedziby centralnej ma na celu podniesienie potencjału grupy Murapol w zakresie sprzedaży zewnętrznej usług oraz przybliżenie lokalizacji do potencjalnych klientów końcowych powyższych usług.

Obecnie grupa Murapol realizuje proces budowy biur operacyjnych w ośrodkach miejskich o liczbie ludności powyżej 500 tys. w celu stworzenia struktury zdolnej do kompleksowego i efektywnego świadczenia zewnętrznie usług fazy wstępnej, zasadniczej i końcowej na terenie całego

kraju. Realizacja powyższego celu jest również związana z realizacją strategii wzrostu skali działań deweloperskich w odniesieniu do portfela wewnętrznego i ma na celu dostosowanie struktury grupy Murapol do rosnącej skali działalności.

Oddziały lokalne - działalność grupy Murapol od momentu podjęcia w 2007 roku decyzji o ekspansji terytorialnej cechuje się stałym wzrostem liczby realizowanych projektów zarówno w ujęciu liczby realizowanych obiektów, jak i zasięgu terytorialnego realizowanych działań. Do chwili obecnej grupa Murapol realizowała projekty inwestycyjne w 11 miastach na terenie całego kraju w tym w szczególności w takich ośrodkach miejskich jak: Warszawa, Wrocław, Poznań, Gdańsk, Kraków, Wieliczka, Katowice, Bielsko Biała, Tychy, Toruń i Siewierz. Ponadto obecnie grupa Murapol wprowadza inwestycje w 3 kolejnych miastach poszerzając zasięg swojego działania.

Na koniec 2016 roku w ramach holdingu Murapol aktywne były 32 projekty inwestycyjne, w których na koniec okresu sprawozdawczego pozostawało 1 948 lokali mieszkalnych nie przekazanych aktami notarialnymi z czego 1 704 lokali pozostawało dostępnych do sprzedaży. W ramach powyższej liczby największy udział w aktualnej ofercie dostępnej do sprzedaży mają: Katowice (20%), Kraków-Wieliczka (18%) i Poznań (15%).

Strategia grupy Murapol zakłada dalszą rozbudowę sieci oddziałów lokalnych w celu stworzenia bazy wspomagającej obsługę procesów inwestycyjnych oraz sprzedażowych w pionie detalicznym w ośrodkach miejskich liczących ponad 100 tys. mieszkańców.



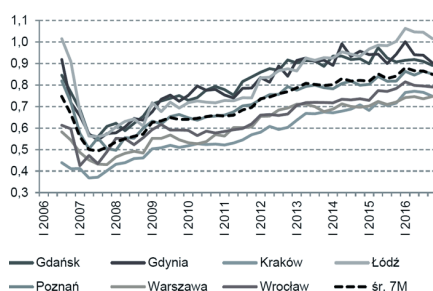
2.1.10. CZYNNIKI CHARAKTERYZUJĄCE RYNEK NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH

Stabilne otoczenie gospodarcze w Polsce w ostatnich latach odzwierciedlone we wzroście PKB, spadku stopy bezrobocia i rekordowo niskim poziomie referencyjnych stóp procentowych (1,5%) zaowocowało znaczącym wzrostem siły nabywczej wśród docelowej grupy klientów grupy Murapol. Sytuacja ta w połączeniu ze stabilizacją cen lokali na rynku pierwotnym przełożyła się ponadto na skrócenie czasu wyprzedawania zasobów mieszkaniowych przez spółki deweloperskie. Powyższe czynniki wspierane są także przez rządowe programy pomocowe wspierające rodziny w zakupie pierwszego mieszkania oraz proces relokacji zasobów, jaki ma miejsce w wyniku spadku rentowności instrumentów rynku pieniężnego, co przyczyniło się do przepływu aktywów w

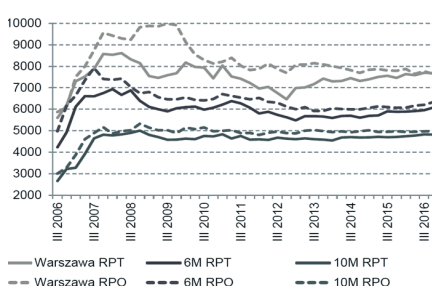
kierunku bardziej rentownych inwestycji, wśród których znajduje się również zakup nieruchomości z przeznaczeniem na wynajem.

Mając na uwadze brak odczuwalnej presji na wzrost cen materiałów i usług budowlanych w ostatnich latach sytuacja ta sprzyja spółkom deweloperskim pomagając w utrzymaniu satysfakcjonującego poziomu marży brutto. W opinii grupy Murapol obecna sytuacja na krajowym rynku nieruchomości mieszkaniowych oraz perspektywy jej rozwoju w najbliższym okresie sprzyjają realizacji strategii grupy nastawionej na wzrost skali działalności i wartości sprzedaży w latach 2017 - 2019.

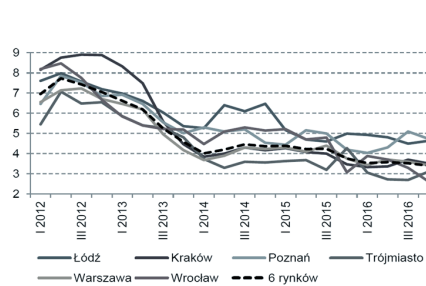
Dostępność 1 m² mieszkania w odniesieniu do średniego poziomu wynagrodzenia [NBP Q3 2016]



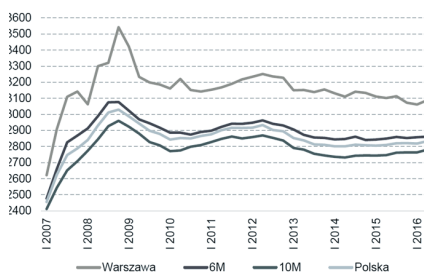
Średnia cena sprzedaży 1 m² mieszkania - dane ofertowe i transakcyjne [NBP Q3 2016]



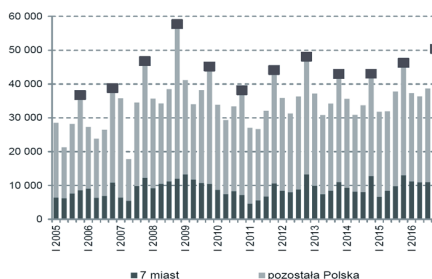
Czas sprzedaży mieszkania na rynku pierwotnym dane w kwartałach [NBP Q3 2016]



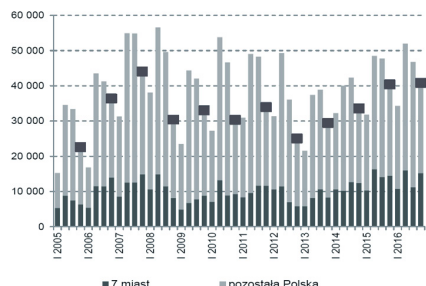
Średni koszt budowy 1 m² powierzchni użytkowej budynku mieszkalnego [NBP Q3 2016]



Mieszkania oddane do użytkowania w kwartałach [NBP Q3 2016]



Mieszkania których budowę rozpoczęto w kwartałach [NBP Q3 2016]



SYTUACJA FINANSOWA GRUPY KAPITAŁOWEJ MURAPOL S.A.

3. PODSUMOWANIE PODSTAWOWYCH INFORMACJI

3.1. OMÓWIENIE CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ WPŁYWAJĄCYCH NA DANE FINANSOWE I DZIAŁALNOŚĆ GRUPY

3.1.1. GŁÓWNE CZYNNIKI I ZDARZENIA WEWNĘTRZNE W OKRESIE SPRAWOZDAWCZYM

Wzrost liczby podpisywanych umów z klientami - 2016 był dla grupy i holdingu Murapol kolejnym rekordowym okresem pod względem liczby podpisanych umów dla lokali mieszkaniowych (łącznie suma wszystkich typów podpisanych umów wynosiła 3 170 - sztuk brutto / 2 700 - sztuk netto). Powyższa sytuacja znajduje swoje odzwierciedlenie w poziomie przychodów notowanych przez niekonsolidowane spółki projektowe umiejscowione pod strukturą funduszy inwestycyjnych zamkniętych, a w konsekwencji w przychodach i wyniku finansowym segmentu inwestycyjnego grupy Murapol (poprzez aktualizację wyceny certyfikatów inwestycyjnych powyższych funduszy).

Rozpoczęcie realizacji nowych projektów - w 2016 grupa Murapol rozpoczęła budowę 14 obiektów oraz kontynuowała budowę 26 obiektów zlokalizowanych w spółkach projektowych (w szczególności pod strukturą funduszy inwestycyjnych zamkniętych). Powyższa sytuacja znajduje swoje bezpośrednie odzwierciedlenie w danych finansowych segmentu usługowego i handlowego grupy Murapol, który skupiony jest obecnie pod spółką Abadon Real Estate (które to segmenty odpowiadają za przeważającą część procesu inwestycyjnego realizowanego w spółkach celowych).

Rozbudowa struktury organizacyjnej - w 2016 grono specjalistów skupionych

w grupie Murapol poszerzyło się o 24,1%. Był to zarazem kolejny okres dynamicznego wzrostu potencjału operacyjnego skupionego w grupie Murapol. Powyższa sytuacja znajduje swoje bezpośrednie odzwierciedlenie w bieżącym koszcie funkcjonowania spółek wchodzących w skład grupy Murapol.

Utworzenie nowych funduszy inwestycyjnych - w roku 2016 grupa Murapol we współpracy z Trigon TFI powołała i rozpoczęła zarządzanie funduszem inwestycyjnym zamkniętym Profit XVII i XIX (WAN na koniec 2016: Profit XVII FIZ 87,4 mln PLN, Profit XIX FIZ 75,3 mln PLN). Element ten zwiększając poziom aktywów pod zarządzaniem grupy Murapol przełożył się zarówno na wzrost skali działań na poziomie holdingu jak i grupy, co znalazło swoje odzwierciedlenie w danych segmentu inwestycyjnego, usługowego i handlowego prezentowanych w sprawozdaniu finansowym grupy Murapol.

Nabycie akcji Abadon Real Estate - 7 kwietnia 2016 grupa Murapol nabyła za kwotę 37,7 mln PLN 100% akcji w spółce Variant S.A. (GPW), a następnie 31 maja 2016 zmieniła jej nazwę na Abadon Real Estate S.A. oraz rozpoczęła proces agregacji spółek operacyjnych będących w posiadaniu grupy pod marką Abadon Real Estate S.A..

3.1.2. GŁÓWNE CZYNNIKI I ZDARZENIA ZEWNĘTRZNE W OKRESIE SPRAWOZDAWCZYM

Rok 2016 był dla grupy i holdingu Murapol okresem występowania pozytywnych tendencji na krajowym rynku mieszkaniowym oraz stabilności otoczenia zewnętrznego w zakresie głównych parametrów makroekonomicznych, co przyczyniło się do efektywności realizacji strategii wzrostu przyjętej przez grupę Murapol w okresie sprawozdawczym.

Wysoki popyt na lokale mieszkalne i stabilizacja cen - 2016 był okresem utrzymywania się wysokiego popytu na lokale mieszkalne, zarówno nabywane przez odbiorców indywidualnych, jak i inwestorów szukających atrakcyjnej formy lokaty kapitału. W wyniku dostosowania strony podaźowej do podwyższonego poziomu popytu nie nastąpiła jednak wyżka cen.

Stabilizacja cen materiałów i usług budowlanych - 2016 był również kolejnym okresem stabilizacji cen materiałów i usług budowlanych, co przy stabilizacji cen produktów finalnych pozwoliło na zachowanie wysokiego poziomu marży brutto na realizowanych projektach deweloperskich, na którą nieznacznie presję wywierało zwiększenie się kosztu zakupu gruntów (która to tendencja może być mocniej zauważalna w przyszłych okresach sprawozdawczych).

Niski poziom stóp procentowych - 2016 był także kolejnym okresem występowania niskiego kosztu finansowania dłużnego, co było związane z utrzymywaniem się niskiego poziomu stóp referencyjnych zarówno na rynku krajowym, jak i w strefie euro. Powyższy czynnik poza wpływem na koszt pozyskania finansowania przez grupę Murapol skutkowało również wzrostem siły nabywczej klientów końcowych holdingu Murapol oraz alokacją przez inwestorów części swoich zasobów z depozytów, instrumentów rynku pieniężnego i obligacji na nieruchomości mieszkaniowe nabywane w celu wynajmu.

3.3. PODEJŚCIE DO SPORZĄDZANIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Jednostka dominująca grupy Murapol dokonała w 2014 roku oceny, że spełnia warunki definicji podmiotu inwestycyjnego zgodnie z MSSF 10 oraz dokonała właściwych ujawnień w sprawozdaniu finansowym zgodnie z MSSF 12. Sporządzając sprawozdanie przyjęto zgodnie z MSSF 10 zasadę mówiącą o tym, że jednostka inwestycyjna nie dokonuje konsolidacji swoich jednostek zależnych, ani nie stosuje MSSF 3, gdy uzyskuje kontrolę nad inną jednostką. Zamiast tego jednostka inwestycyjna dokonuje wyceny inwestycji w jednostce zależnej według wartości godziwej przez wynik finansowy zgodnie z MSSF 9. (Jednostka dominująca grupy Murapol stosuje powyższą zasadę w szczególności w odniesieniu do spółek zależnych zaklasyfikowanych do inwestycji, w tym w szczególności od pierwszego półrocza 2016 również w odniesieniu do spółek operacyjnych będących przedmiotem wnoszenia do Abadon Real Estate S.A.) Zgodnie z MSSF 10 jeżeli jednostka inwestycyjna posiada jednostkę zależną, która prowadzi usługi lub działalność związaną

z inwestycjami, na rzecz jednostki lub innych podmiotów, dokonuje się konsolidacji tej jednostki zależnej zgodnie z MSSF 10 i stosuje wymogi MSSF 3 w odniesieniu do przejęcia takiej jednostki zależnej. (Jednostka dominująca grupy Murapol stosuje powyższą zasadę w szczególności w odniesieniu do spółek zależnych realizujących usługi związane z zarządzaniem aktywami i działalnością back office) Ponadto jednostka inwestycyjna może posiadać inwestycje w innej jednostce inwestycyjnej, która jest tworzona z przyczyn prawnych, regulacyjnych, podatkowych lub innych przyczyn związanych z prowadzeniem działalności. W takim przypadku jednostka inwestycyjna nie musi posiadać strategii wyjścia w odniesieniu do tej inwestycji, pod warunkiem, że jednostka, w której jednostka inwestycyjna dokonała inwestycji, ma odpowiednie strategie wyjścia w odniesieniu do swoich inwestycji. (Jednostka dominująca grupy Murapol inwestuje w fundusze inwestycyjne zamknięte, które są w jej pośrednich jednostkami inwestycyjnymi.)

3.2. PODSTAWOWE DANE FINANSOWE

3.2.1. AKTYWA - OMÓWIENIE WYBRANYCH DANYCH

Pozycja	Stan na	Stan na	Udział na	Stan na	Dynamika
	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015	
	tys. PLN	tys. PLN	%	%	%
A AKTYWA TRWAŁE	503 473	289 797	79,0%	54,6%	73,7%
Wartości niematerialne i prawne	585	383	0,1%	0,1%	52,8%
Rzeczowe aktywa trwałe	3 296	4 274	0,5%	0,8%	-22,9%
Nieruchomości inwestycyjne	10 688	2 985	1,7%	0,6%	258,0%
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	46 292	46 665	7,3%	8,8%	-0,8%
Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy	411 453	200 611	64,5%	37,8%	105,1%
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	24 114	13 623	3,8%	2,6%	77,0%
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	6 737	21 005	1,1%	4,0%	-67,9%
Pozostałe długoterminowe aktywa	309	251	0,0%	0,0%	23,1%
B AKTYWA OBROTOWE	134 050	240 848	21,0%	45,4%	-44,3%
Zapasy	1 264	3 712	0,2%	0,7%	-65,9%
Należności handlowe	25 634	107 426	4,0%	20,2%	-76,1%
Pozostałe należności krótkoterminowe	33 915	21 095	5,3%	4,0%	60,8%
Pozostałe krótkoterminowe aktywa finansowe	38 495	63 484	6,0%	12,0%	-39,4%
Kontrakty budowlane	0	21 697	0,0%	4,1%	-100,0%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	10 747	13 338	1,7%	2,5%	-19,4%
Inne krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	23 995	10 095	3,8%	1,9%	137,7%
AKTYWA RAZEM	637 523	530 645	100,0%	100,0%	20,1%

Poza zapoczątkowanym w poprzednich okresach procesem strukturyzacji aktywów pod funduszami inwestycyjnymi zamkniętymi, który dokonywany jest w celu maksymalizacji poziomu optymalizacji podatkowej wewnątrz holdingu Murapol na wzrost pozycji aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik wpływ miało ponadto objęcie certyfikatów inwestycyjnych w nowo powołanych przy współpracy z Trigon TFI funduszach inwestycyjnych zamkniętych oraz zaprzestanie w roku 2016 konsolidacji spółek operacyjnych

skupionych pod Abadon Real Estate S.A. i klasyfikacja powyższej spółki jako lokaty. Proces ten ma na celu finalizację wydzielenia i uniezależnienia segmentu wykonawczego, który zgodnie z przyjętą strategią holdingu Murapol skupiony został w spółce notowanej na GPW, której przychody w perspektywie najbliższych lat mają pochodzić w 66% z poza podmiotów z holdingu Murapol.

3.3.1. PASywa - OMÓWIENIE WYBRANYCH DANYCH

Pozycja	Stan na	Stan na	Udział na	Udział na	Dynamika
	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015	
	tys. PLN	tys. PLN	%	%	%
A KAPITAŁ WŁASNY	324 049	232 461	50,8%	43,8%	39,4%
a Udział akcjonariuszy jednostki dominującej	324 066	231 650	50,8%	43,7%	39,9%
Kapitał zakładowy	2 020	2 000	0,3%	0,4%	1,0%
Kapitał z aktualizacji wyceny	-52 378	-42 241	-8,2%	-8,0%	--
Pozostałe kapitały zapasowe	265 352	212 067	41,6%	40,0%	25,1%
Kapitały rezerwowe	25 000	0	3,9%	0,0%	--
Niepodzielony wynik finansowy	-17 617	-2 661	-2,8%	-0,5%	562,0%
Wynik finansowy bieżącego okresu	126 684	66 832	19,9%	12,6%	89,6%
Zaliczki na dywidendy	-24 996	-4 347	-3,9%	-0,8%	475,1%
b Udział mniejszości	16	811	0,0%	0,2%	-98,0%
w tym udział w wyniku finansowym bieżącego okresu	-831	613	--	--	--
B ZOBOWIĄZANIA	313 474	298 184	49,2%	56,2%	5,1%
a Zobowiązania długoterminowe	194 535	59 728	30,5%	11,3%	225,7%
Długoterminowe zobowiązania finansowe	191 912	52 439	30,1%	9,9%	266,0%
Rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego	2 623	7 289	0,4%	1,4%	-64,0%
b Zobowiązania krótkoterminowe	118 939	238 456	18,7%	44,9%	-50,1%
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe	55 573	108 715	8,7%	20,5%	-48,9%
Zobowiązania handlowe	15 897	40 457	2,5%	7,6%	-60,7%
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	44 393	47 861	7,0%	9,0%	-7,2%
Kaucje budowlane	0	7 443	0,0%	1,4%	-100,0%
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	28	2 600	0,0%	0,5%	-98,9%
Rezerwy krótkoterminowe	2 270	2 204	0,4%	0,4%	3,0%
Krótkoterminowe rozliczenia między okresowe	778	29 176	0,1%	5,5%	-97,3%
PASYWA RAZEM	637 523	530 644	100,0%	100,0%	20,1%

Widoczny w roku 2016 wzrost poziomu długoterminowych zobowiązań finansowych poza wzrostem skali działalności operacyjnej wynika w głównej mierze z dwóch czynników o charakterze wewnętrznym (i) istotnej zmiany struktury finansowania w zakresie proporcji między finansowaniem krótkoterminowym a długoterminowym, co jest wynikiem realizacji strategii holdingu Murapol zmierzającej do wydłużenia zapadalności finansowania

dłużnego oraz (ii) transferu środków finansowych wewnątrz struktury holdingu Murapol, w 2016 roku największe pozycje składowe wpływające na powyższy wzrost to pożyczki udzielone do Murapol S.A. od 3 spółek wchodzących w skład holdingu Murapol, jednak nie podlegających konsolidacji - łączna kwota powyższych pożyczek uwidoczniła w danych na koniec 2016 wyniosła 65,1 mln PLN.

3.3.2. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT - OMÓWIENIE WYBRANYCH DANYCH

Pozycja	Stan na	Stan na	Udział w	Udział w	Dynamika
	31.12.2016	31.12.2015	kategorii	kategorii	
	tys. PLN	tys. PLN	%	%	%
A PRZYCHODY	236 585	372 063			-36,4%
Produkty, towary, materiały i usługi	104 935	225 537	44,4%	60,6%	-53,5%
Działalność inwestycyjna	124 444	72 080	52,6%	19,4%	72,6%
Nieruchomości inwestycyjne i aporty	2 387	65 182	1,0%	17,5%	-96,3%
Pozostałe przychody operacyjne	4 819	9 264	2,0%	2,5%	-48,0%
B KOSZTY	102 551	283 279			-63,8%
Produkty, towary, materiały i usługi	85 572	192 971	83,4%	68,1%	-55,7%
Nieruchomości inwestycyjne i aporty	2 418	54 341	2,4%	19,2%	-95,6%
Pozostałe koszty operacyjne	14 561	35 967	14,2%	12,7%	-59,5%
C EBIT	134 034	88 784			51,0%
Przychody (koszty) finansowe	-7 424	-18 609	--	--	-60,1%
D Zysk (strata) przed opodatkowaniem	126 609	70 176			80,4%
Podatek dochodowy	-757	-2 730	--	--	-72,3%
E Zysk (strata) z działalności kontynuowanej	125 852	67 445			86,6%

Zmiana poziomu przychodów ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów i usług prezentowana w danych za rok 2016 w stosunku do poprzednich okresów wynika w szczególności z dokonanej w tym okresie reklasyfikacji spółek operacyjnych uczestniczących w procesie tworzenia segmentu wykonawczego pod Abadon Real Estate S.A.. W wyniku tego procesu spółki operacyjne w szczególności Partner S.A., Cross Bud Sp. z o.o. oraz Murapol Architects Drive Sp. z o.o. w wyniku decyzji podjętej w drugim kwartale 2016 przestały być konsolidowane w ramach grupy Murapol i zgodnie z modelem funkcjonowania jednostki inwestycyjnej stały się lokatą, która skupiona pod spółką giełdową w postaci Abadon Real Estate S.A. podlegała wycenie w oparciu o poziom kapitalizacji rynkowej.

Pozycja przychody z działalności inwestycyjnej widniejąca w skonsolidowanych danych finansowych grupy Murapol zawiera w szczególności saldo zysku wynikającego z wyceny do wartości godziwej lokat będących w posiadaniu grupy Murapol (głównym składnikiem lokat wpływającym na wartość ujmowaną w powyższej pozycji są certyfikaty funduszy inwestycyjnych zamkniętych na bazie których holding Murapol realizuje projekty deweloperskie i proces optymalizacji podatkowej, w bieżącym okresie sprawozdawczym pozycja ta zawiera również wynik przeklasyfikowania spółek inwestycyjnych

do lokat, które odbyło się na bazie wartości godziwej powyższych podmiotów uwidocznionej w sprawozdaniu skonsolidowanym grupy Murapol na koniec 2015 roku, a obecnie od momentu zakończenia procesu wydzielenia segmentu operacyjnego i wznowienia notowań spółki Abadon Real Estate S.A. odbywa się na bazie poziomu kapitalizacji rynkowej).

Pozycja ta nie znajduje również swojego bezpośredniego odzwierciedlenia kosztowego w rachunku zysków i strat grupy Murapol gdyż nie jest ona typową pozycją operacyjną, a saldem zysków i strat realizowanym na działalności inwestycyjnej (bazowymi pozycjami operacyjnymi z których wynika powyższa wartość są dane operacyjne spółek projektowych (SPV) znajdujących się wewnątrz struktur funduszy inwestycyjnych oraz dane spółek operacyjnych stanowiących lokaty grupy Murapol).

W związku z faktem iż pozycja ta wynika z procesu wyceny lokat do momentu realizacji transakcji wyjścia nie jest ona również pozycją wpływającą na rachunek przepływów pieniężnych (strategia grupy Murapol zakłada kumulowanie środków pieniężnych wewnątrz funduszy inwestycyjnych zamkniętych, przez które realizowany będzie proces dalszych reinwestycji).

3.3.3. RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH - OMÓWIENIE WYBRANYCH DANYCH

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych grupy Murapol wykazał w okresie 01.01.2016 do 31.12.2016 zmianę środków pieniężnych na poziomie -2 592,0 tys. PLN przy czym przepływy z działalności operacyjnej wyniosły -53 392,3 tys. PLN z działalności inwestycyjnej -3 655,8 tys. PLN, a z działalności finansowej 54 456,2 tys. PLN.

Struktura powyższych danych wynika między innymi z faktu, iż jednostka dominująca grupy Murapol będąca jednostką inwestycyjną nie konsoliduje danych spółek projektowych dedykowanych do realizacji przedsięwzięć deweloperskich, które ulokowane zostały wewnątrz struktury funduszy inwestycyjnych zamkniętych oraz które znajdują się w SPV wycenianych do wartości godziwej. Tak więc w szczególności dane dotyczące zysku z inwestycji widniejące w skonsolidowanym rachunku zysków i strat nie stanowią pozycji cash flowowej ujmowanej w pozycji przepływy z działalności operacyjnej.

Należy zaznaczyć że procesy operacyjne prowadzone wewnątrz holdingu Murapol znajdują swoje odzwierciedlenie cash flowowe głównie na poziomie spółek projektowych wchodzących w skład funduszy inwestycyjnych zamkniętych oraz SPV wycenianych do wartości godziwej, a na poziomie danych skonsolidowanych grupy Murapol widoczne są głównie dane wynikające ze zmian poziomu wykorzystywanego centralnego finansowania dłużnego oraz dane wynikające z realizacji funkcji usługowych i wspomagających procesy inwestycyjne w spółkach projektowych.

W celu pełniejszego zobrazowania specyfiki przepływów pieniężnych jakie generowane są na poziomie realizowanych przez holding projektów deweloperskich poniżej zaprezentowane zostało zestawienie przepływów pieniężnych generowanych przez aktywne projekty deweloperskie.

CF - projekty aktywne	Razem	zrealizowane do 31.12.2016	do zrealizowania do 31.12.2017	do zrealizowania do 31.12.2018	do zrealizowania po 01.01.2019
Wpływy operacyjne	1 640 907	1 064 277	412 287	158 576	5 768
Warszawa	358 232	232 889	50 277	70 885	4 181
Kraków i Wieliczka	390 678	278 426	109 727	2 525	0
Wrocław	196 839	133 171	58 166	5 502	0
Poznań	178 822	98 052	39 302	39 880	1 587
Gdańsk	189 072	130 014	49 286	9 772	0
Katowice	200 920	112 184	61 543	27 193	0
Bielsko-Biała	47 580	43 799	3 781	0	0
Tychy	34 634	23 070	11 026	538	0
Toruń	35 789	9 207	24 409	2 173	0
Siewierz	8 341	3 465	4 768	109	0
w tym:					
status PnU	1 017 078	926 730	83 216	7 132	0
status PnB	623 829	137 546	329 071	151 444	5 768
Wypływy operacyjne	1 245 169	954 889	178 103	103 483	8 695
Warszawa	271 590	210 453	28 357	26 503	6 277
Kraków i Wieliczka	261 892	223 406	38 486	0	0
Wrocław	156 058	124 500	20 809	10 750	0
Poznań	137 182	93 389	17 100	25 402	1 291
Gdańsk	152 400	119 577	17 932	14 891	0
Katowice	160 801	103 257	32 265	24 152	1 126
Bielsko-Biała	47 023	47 023	0	0	0
Tychy	25 271	15 470	9 302	499	0
Toruń	25 711	11 856	12 569	1 286	0
Siewierz	7 240	5 958	1 282	0	0
w tym:					
status PnU	780 227	757 243	22 984	0	0
status PnB	464 942	197 646	155 119	103 483	8 695
w tym:					
zakup gruntu	233 649	231 649	2 000	0	0
akwizycja i projektowanie	21 560	21 560	0	0	0
budowa - bezpośrednie	781 016	553 485	138 634	81 883	7 014
budowa - pośrednie	45 453	32 238	8 151	4 699	366
sprzedaż i marketing	104 038	73 790	18 656	10 755	837
ogólny zarząd	59 453	42 168	10 661	6 146	478

3.4. PODSTAWOWE WSKAŹNIKI FINANSOWE

3.4.1. RENTOWNOŚĆ I DYNAMIKA - OMÓWIENIE

Wskaźniki rentowności na poziomie skonsolidowanym

Poniższe zestawienie obrazuje poziom zysku generowanego przez grupę Murapol oraz wskaźniki rentowności na poziomie skonsolidowanym. Brak pełnej porównywalności poziomu rentowności operacyjnej obserwowanej w spółkach projektowych (SPV) wchodzących w skład holdingu Murapol z poziomem rentowności uwidocznionym w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym grupy Murapol jest w głównej mierze wynikiem 2 czynników związanych z odmienną bazą przychodową: a) w danych grupy Murapol nie są uwzględniane w szczególności przychody generowane w SPV, których udziały lub akcje znajdują się w posiadaniu funduszy inwestycyjnych zamkniętych lub które wyceniane są do wartości godziwej i nie podlegają konsolidacji, b) w danych grupy Murapol za 2016 ujęty jest wynik przekwalifikowania spółek operacyjnych do kategorii lokat. Ponadto dane grupy Murapol obejmują wynik segmentu uzgodnieniowego / korporacyjnego niewidocznego w danych SPV.

Powyższa sytuacja (a) w kontekście pośredniego uwzględniania zysku generowanego przez SPV poprzez aktualizację wartości certyfikatów inwestycyjnych i udziałów sprawia, że poziom rentowności operacyjnej widniejący w sprawozdaniu skonsolidowanych odznacza się wyższym poziomem niż analogiczne zmienne obserwowane na poziomie SPV. Uwzględnienie w danych grupy Murapol drugiego czynnika (b) w kontekście danych za 2016 sprawia że rentowność tego okresu jest zaburzona i odznacza się poziomem znacząco przekraczającym średnie z poprzednich okresów.

Poziom pokrycia w okresie sprawozdawczym zysku z działalności operacyjnej (EBIT) widniejącego w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym

sumą analogicznych wielkości na poziomie projektów deweloperskich (skalkulowanych przy uwzględnieniu bazowego udziału w zyskach poszczególnych podmiotów wchodzących w skład holdingu Murapol) wynosi w odniesieniu do ujęcia księgowego (rozpoznanie przychodu i kosztu w momencie podpisania aktu notarialnego) 71,0%, a w odniesieniu do ujęcia ekonomicznego (rozpoznanie przychodu i kosztu w momencie podpisania aktu notarialnego lub umowy pre-sale) 76,8%. Sytuacja ta jest bezpośrednio wynikiem opisanego wcześniej czynnika jednorazowego jak również podejścia do wyceny lokat znajdujących się w posiadaniu grupy Murapol.

Spółka dominująca grupy Murapol jako jednostka inwestycyjna wycenia większość posiadanych lokat w wartości godziwej, która to wartość jest zbieżna z ujęciem ekonomicznym, co oznacza, że jest wielkością wyprzedzającą ujęcie księgowe o okres jaki mija od podpisania umowy pre-sale do podpisania aktu notarialnego. Różnica ta nie ulega kumulacji w poszczególnych okresach sprawozdawczych, a jej wzrost nominalny jest bezpośrednio związany ze wzrostem skali działalności holdingu Murapol, a tym samym wzrostem liczby aktywnych umów pre-sale.

Ponadto różnica między poziomem zysku z działalności operacyjnej widniejącym w sprawozdaniu finansowym grupy Murapol, a poziomem pokrycia tego zysku sumą analogicznych pozycji SPV (w ujęciu ekonomicznym) wynika ponadto z toczącego się procesu relokacji aktywów do struktur funduszy inwestycyjnych zamkniętych.

Dynamika / Rentowność	Stan na	Stan na	Stan na	Stan na	Stan na	CAGR / Średnia
	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012	
	tys. PLN %		tys. PLN %		tys. PLN %	
Aktywa	637 523	530 644	489 031	418 131	325 574	14,4%
Kapitał własny	324 049	232 461	205 275	160 289	116 555	22,7%
Dług netto	236 478	147 816	148 152	145 608	91 066	21,0%
EBITDA	135 407	90 099	73 157	43 984	40 448	27,3%
EBIT	134 033	88 784	72 192	43 897	40 374	27,1%
Zysk netto	125 852	67 445	55 175	39 753	35 228	29,0%
Dynamika Aktywa	20,1%	8,5%	17,0%	28,4%	52,0%	14,4%
Dynamika Kapitał własny	39,4%	13,2%	28,1%	37,5%	42,4%	22,7%
Dynamika Dług netto	60,0%	-0,2%	1,7%	59,9%	34,2%	21,0%
Dynamika EBITDA	50,3%	23,2%	66,3%	8,7%	59,2%	27,3%
Dynamika EBIT	51,0%	23,0%	64,5%	8,7%	59,5%	27,1%
Dynamika Zysk netto	86,6%	22,2%	38,8%	12,8%	35,2%	29,0%
Rentowność EBITDA	57,2%	24,2%	31,4%	24,6%	23,7%	32,2%
Rentowność EBIT	56,7%	23,9%	31,0%	24,6%	23,6%	31,9%
Rentowność netto	53,2%	18,1%	23,7%	22,2%	20,6%	27,6%
ROE	38,8%	29,0%	26,9%	24,8%	30,2%	30,0%
ROA	19,7%	12,7%	11,3%	9,5%	10,8%	12,8%

Struktura i wartość zasobów

Poniższe zestawienie obrazuje strukturę zasobów w aktywnych projektach wraz z wartością pierwotnych zasobów handlowych w cenach sprzedaży oraz operacyjnym kosztem ich wytworzenia. W ramach uproszczenia w zestawieniu zaprezentowano zagregowaną średnią cenę sprzedaży będącą wynikiem uwzględnienia w cenie 1 m² lokalu ceny pozostałych zasobów handlowych w

postaci komórek lokatorskich, parkingów podziemnych, miejsc postojowych, ogródków i pozostałych zasobów handlowych. Wielkość pozostałych zasobów została wyliczona z uwzględnieniem zawartych aktów notarialnych i umów pre-sale. Definicje wielkości tożsame z pkt. 2.1.4.

Projekt	Zasoby pierwotne - lokale	Zasoby pozostałe narastająco - lokale	Średnia wielkość lokalu	Zagregowana średnia cena sprzedaży	Budżet przychodowy	Operacyjny budżet kosztowy	Rentowność operacyjna	Rentowność operacyjna
	szt.	szt.	m2	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	%
Warszawa	1 241	234	44	6,5	358 232	271 590	86 642	24,2%
Kraków i Wieliczka	1 592	309	42	5,8	390 678	259 882	130 796	33,5%
Wrocław	976	208	42	4,8	196 839	156 058	40 781	20,7%
Poznań	733	248	45	5,4	178 822	137 182	41 639	23,3%
Gdańsk	880	211	51	4,4	197 972	161 300	36 673	18,5%
Katowice	1 050	346	44	4,3	200 920	160 801	40 118	20,0%
Tychy	205	11	42	4,0	34 634	25 271	9 363	27,0%
Bielsko-Biała	232	9	54	3,8	47 580	47 023	557	1,2%
Toruń	182	102	38	6,1	41 764	31 687	10 077	24,1%
Siewierz	52	26	46	3,7	8 865	7 764	1 102	12,4%
RAZEM	7 143	1 704	44	5,2	1 656 307	1 258 559	397 748	24,0%

Poziom zysku (na poziomie operacyjnym) pozostałego do zrealizowania dla aktywnych projektów na dzień bilansowy wynosi w odniesieniu do ujęcia księgowego (rozpoznanie przychodu i kosztu w momencie podpisania aktu

notarialnego) 111 813 tys. PLN, a w odniesieniu do ujęcia ekonomicznego (rozpoznanie przychodu i kosztu w momencie podpisania aktu notarialnego lub umowy pre-sale) 98 226 tys. PLN.

Struktura kosztów operacyjnych dla projektów

Poniższe zestawienie obrazuje pierwotną strukturę całościowych kosztów operacyjnych dla aktywnych projektów deweloperskich. Prezentowane koszty akwizycji i projektowania, koszty pośrednie budowy, koszty sprzedaży i marketingu oraz koszty ogólnego zarządu stanowią ustandaryzowany średni koszt do m² PUM / GLA, który jest jednakowy dla wszystkich oddziałów, co wynika z braku różnicowania w ramach holdingu Murapol klucz

rozliczeniowych dla poszczególnych projektów inwestycyjnych. Zestawienie nie uwzględnia kosztów segmentu uzupełniającego / uzgodnieniowego, (w ramach którego ujęte są w szczególności koszty projektów rozwojowych, korporacyjnych i sporów sądowych), kosztów finansowych oraz marż wewnątrz grupowych.

Projekt	Koszty zakupu gruntu	Koszty akwizycji i projektowania	Koszt bezpośrednie budowy	Koszty pośrednie budowy	Koszty sprzedaży i marketingu	Koszty ogólnego zarządu	Koszty operacyjne razem
	%	%	%	%	%	%	%
Warszawa	21,1%	1,4%	64,3%	2,9%	6,6%	3,8%	100,0%
Kraków i Wieliczka	22,6%	1,8%	58,6%	3,7%	8,5%	4,8%	100,0%
Wrocław	21,5%	1,8%	59,5%	3,8%	8,6%	4,9%	100,0%
Poznań	17,6%	1,6%	65,0%	3,4%	7,9%	4,5%	100,0%
Gdańsk	18,2%	1,9%	61,7%	4,0%	9,1%	5,2%	100,0%
Katowice	17,0%	2,0%	62,1%	4,1%	9,5%	5,4%	100,0%
Toruń	26,2%	1,5%	58,0%	3,1%	7,1%	4,1%	100,0%
Bielsko-Biała	13,9%	1,8%	66,6%	3,8%	8,8%	5,0%	100,0%
Tychy	10,6%	2,3%	64,6%	4,9%	11,2%	6,4%	100,0%
Siewierz	14,3%	2,1%	63,1%	4,4%	10,2%	5,8%	100,0%
ŚREDNIO [%]	19,8%	1,7%	61,9%	3,6%	8,3%	4,7%	100,0%
ŚREDNIO [tys. PLN / m2]	0,8	0,1	2,5	0,1	0,3	0,2	4,0

3.4.2. PŁYNNOŚĆ I ZADŁUŻENIE - OMÓWIENIE

Struktura i charakterystyka zobowiązań finansowych

Poniższe zestawienia obrazują strukturę zadłużenia oraz zobowiązań bilansowych odnoszące się do płynności i zdolności grupy Murapol do obsługi zadłużenia, i pozabilansowych grupy Murapol, a także prezentują podstawowe wskaźniki

Wskaźniki płynności i zadłużenia	Stan na	Stan na	Stan na	Stan na	Stan na	Średnio w okresie
	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012	
		%	%	%	%	%
Dług netto / Aktywa	37,1%	27,9%	30,3%	34,8%	28,0%	31,6%
Dług netto / EBIT	88,2%	166,5%	205,2%	331,7%	225,6%	203,4%
Wskaźnik płynności bieżącej	113%	101%	69%	55%	160%	99,4%
Wskaźnik płynności szybkiej	31%	51%	37%	12%	11%	28,3%

Zobowiązania finansowe	Stan na	Udział zadłużenia ze stałą stopą oprocentowania	Zapadalność	Zapadalność	Zapadalność
	31.12.2016		2017	2018	2019
	tys. PLN	%	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN
Wyemitowane obligacje	108 950	0,0%	51 943	57 007	0
Zaciągnięte kredyty	36 375	0,0%	5 000	3 492	27 883
Zaciągnięte pożyczki	101 397	100,0%	50 313	51 084	0
Leasing	328	0,0%	165	165	0
Inne	435	0,0%	435	0	0

Inne zobowiązania	Stan na	W tym Murapol S.A.	W tym spółki zależne	Zapadalność	Zapadalność
	31.12.2016			2017	2018
	tys. PLN	%	%	tys. PLN	tys. PLN
Zakup gruntu z odroczoną płatnością	152 559	100,0%	0,0%	107 759	44 800

Struktura finansowania dłużnego grupy Murapol opiera się w głównej mierze na obligacjach korporacyjnych. W najbliższych latach z uwagi na wysoki poziom elastyczności sposobu wykorzystania środków finansowanie to pozostanie jednym z podstawowych składowych kapitałów obcych wykorzystywanych przez grupę Murapol.

Pozycja zaciągnięte pożyczki obrazuje natomiast w szczególności środki przekazane na poziom jednostki dominującej grupy Murapol przez spółki projektowe należące do holdingu Murapol i znajdujące się wewnątrz struktury funduszy inwestycyjnych zamkniętych lub spółki niekonsolidowane. Środki te zostały w szczególności przekazane w celu sfinansowania zakupu nieruchomości gruntowych z poziomu Murapol S.A.

Z uwagi na przyjęty przez grupę Murapol model biznesowy zakładający utrzymywanie jedynie niewielkiego banku ziemi na bilansie grupy, bilans ten cechuje się niskim poziomem udziału długu netto w sumie bilansowej. Jednocześnie sytuacja ta zwiększa poziom zobowiązań pozabilansowych, co widoczne jest w pozycji zobowiązania z tytułu zobowiązań warunkowych za zakup gruntu. Powyższe zobowiązania są uzależnione w szczególności od uzyskania przez sprzedawcę pozwolenia na budowę o zdefiniowanych parametrach oraz od spełnienia innych warunków umownych.

3.5. PROGNOZY FINANSOWE

Grupa Murapol nie publikuje prognoz finansowych oraz nie planuje publikacji prognoz finansowych w przyszłych okresach sprawozdawczych.

POZOSTAŁE INFORMACJE I OBJAŚNIENIA

4. PODSUMOWANIE PODSTAWOWYCH INFORMACJI

4.1. ISTOTNE WYDARZENIA I UMOWY PO DACIE BILANSOWEJ

4.1.1. ISTOTNE ZDARZENIA PO DACIE BILANSOWEJ

M&A - W dniu 31.01.2017 spółka Abadon Real Estate S.A. należąca do grupy Murapol zawarła warunkową umowę przedwstępną zakupu 100% udziałów spółki Petrofox Sp. z o.o., w wyniku realizacji której nastąpi uzyskanie przez podmioty z grupy Murapol większościowego pakietu akcji spółki Awbud S.A. (na dzień publikacji sprawozdania podmioty z grupy Murapol posiadają niespełna 15% akcji spółki Awbud S.A.) Powyższy proces stanowi jeden z podstawowych elementów strategii grupy Murapol dotyczącej budowy niezależnego segmentu wykonawczego w ramach struktur holdingu.

Emisja obligacji - Zgodnie z uchwałą nr 2/02/2017 z dnia 22.02. 2017 spółka Murapol S.A. wyemitował 11 827 obligacji na okaziciela serii W o wartości nominalnej 1 000,00 PLN. Emisja została objęta w całości.

4.1.2. ISTOTNE UMOWY PO DACIE BILANSOWEJ

21.03.2017 - zawarcie przez spółkę zależną Murapol S.A. umowy kupna nieruchomości zlokalizowanej w Poznaniu przy ul. Karpia o powierzchni 0,77 ha za cenę 4 550,00 tys. PLN.

08.03.2017 - zawarcie przez spółkę zależną Murapol S.A. przedwstępnej umowy kupna nieruchomości zlokalizowanej w Warszawie przy ul. Dzieci Warszawy o powierzchni 1,49 ha za cenę 11 000,00 tys. PLN.

07.03.2017 - zawarcie przez spółkę zależną Murapol S.A. umowy kupna nieruchomości zlokalizowanej w Gdyni przy ul. Nasypowej i Śmidowicza o powierzchni 4,85 ha za cenę 25 750,00 tys. PLN.

28.02.2017 - zawarcie przez spółkę Murapol S.A. 36 miesięcznej umowy dotyczącej kredytu obrotowego na kwotę 25 000,00 tys. PLN

21.02.2017 - zawarcie przez spółkę zależną Murapol S.A. umowy kupna nieruchomości zlokalizowanej w Gliwicach przy ul. Kozielskiej o powierzchni 3,0 ha za cenę 6 000,00 tys. PLN.

08.02.2017 - zawarcie przez spółkę zależną Murapol S.A. umowy kupna nieruchomości zlokalizowanej w Sosnowcu przy ul. Klimontowskiej o powierzchni 3,6 ha za cenę 8 500,00 tys. PLN.

02.02.2017 - zawarcie przez spółkę zależną Murapol S.A. umowy kupna nieruchomości zlokalizowanej w Gdańsku przy ul. Jaškowa Dolina o powierzchni 0,8 ha za cenę 11 900,00 tys. PLN.

13.01.2017 - zawarcie przez spółkę zależną Murapol S.A. umowy kupna nieruchomości zlokalizowanej w Łodzi przy ul. Piłsudskiego o powierzchni 0,6 ha za cenę 4 030,00 tys. PLN.

13.01.2017 - zawarcie przez spółkę zależną Murapol S.A. umowy kupna nieruchomości zlokalizowanej w Katowicach przy ul. Bytkowskiej o powierzchni 1,4 ha za cenę 5 296,00 tys. PLN.

05.01.2017 - zawarcie przez spółkę zależną Murapol S.A. przedwstępnej umowy kupna nieruchomości zlokalizowanej w Edyburdu przy 120 Ferry Road EH6 4BG i 4AQ o powierzchni 1,5 ha za cenę 900,00 tys. GBP.

4.2. WPŁYWY Z EMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

4.2.1. INSTRUMENTY UDZIAŁOWE

W pierwszym półroczu 2016 Murapol S.A. dokonał emisji 400 000 akcji o wartości nominalnej 0,05 PLN w ramach realizacji programu motywacyjnego wskazanego w pkt. 1.9.

4.2.2. INSTRUMENTY DŁUŻNE

Emisja obligacji - Zgodnie z uchwałą nr 2/08/2016 z dnia 31.08. 2016 spółka Murapol S.A. wyemitował 45 000 obligacji na okaziciela serii S o wartości nominalnej 1 000.00 PLN. Emisja została objęta w całości. Zgodnie z uchwałą nr 3/10/2016 z dnia 28.10. 2016 spółka Murapol S.A. wyemitował 5 000 obligacji na okaziciela serii T o wartości nominalnej 1 000.00 PLN. Emisja została objęta w całości. Zgodnie z uchwałą nr 4/10/2016 z dnia 31.10. 2016 spółka Murapol S.A. wyemitował 10 000 obligacji na okaziciela serii T o wartości nominalnej 1 000.00 PLN. Emisja została objęta w całości.

Splata obligacji - W roku 2016 grupa Murapol dokonała spłaty obligacji serii: K, M, N i O o łącznej wartości nominalnej 40 050 tys. PLN.

4.3. FINANSOWANIE DŁUŻNE

4.3.1. OTRZYMANE I SPŁACONE KREDYTY I POŻYCZKI

W pierwszym roku 2016 podmioty z grupy Murapol zwiększyły stan zaciągniętych kredytów i pożyczek o 68 334 tys. PLN oraz dokonały spłat kredytów i pożyczek na kwotę 15 322 tys. PLN. W powyższym przypadku należy zaznaczyć, że jedynie zmiana salda zaciągniętych kredytów odnosi się do procesu pozyskiwania zewnętrznego finansowania dłużnego, które w tym przypadku pełni funkcje uzupełniającą do podstawowego składnika kapitałów obcych w postaci obligacji korporacyjnych. Zmiana salda pożyczek jest natomiast wynikiem relokacji aktywów wewnątrz struktury holdingu Murapol, co w konsekwencji oznacza że powyższa część zadłużenia wykazuje cechy wspólne w długiem podporządkowanym.

Finansowanie dłużne	Zmiana stanu w okresie	W tym Murapol S.A.	W tym spółki zależne
	tys. PLN	%	%
Kredyty i pożyczki zaciągnięte	68 334	99,8%	0,2%
Kredyty i pożyczki spłacone	15 322	100,0%	0,0%

4.3.2. OTRZYMANE I UDZIELONE PORĘCZENIA I GWARANCJE Z POZA GRUPY

W 2016 roku podmioty z grupy Murapol nie udzieliły ani nie otrzymały poręczeń i gwarancji dotyczących podmiotów z poza grupy Murapol.

4.4. TRANSAKcje Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

W 2016 roku Murapol S.A. nie zawierał z podmiotami powiązanyymi transakcji na innych niż rynkowe warunkach.

4.5. POSTĘPOWANIA SĄDOWE, ARBITRAŻOWE I ADMINISTRACYJNE

W 2016 roku nie występowało pojedyncze postępowanie przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego oraz organem administracji publicznej, dotyczące zobowiązań albo wierzytelności grupy Murapol, których wartość stanowiłaby co najmniej 10% skonsolidowanych kapitałów własnych. Na dzień bilansowy spółki z grupy Murapol były stroną postępowań dotyczących zobowiązań, których łączna wartość wynosiła 6 250,3 tys. PLN oraz dotyczących należności których łączna wartość wynosiła 3 720,6 tys. PLN. Postępowania, których stroną są spółki z grupy Murapol nie mają istotnego wpływu na działalność grupy Murapol. Wartość utworzonych z powyższego tytułu rezerw na dzień bilansowy wyniosła 1 402,4 tys. PLN.

4.6. ZMIANY W ZASADACH ZARZĄDZANIA I NADZORU

W 2016 roku w grupie Murapol nie zaszły istotne zmiany w zasadach zarządzania i nadzoru.

4.7. CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA

Do podstawowych czynników ryzyka, które w sposób znaczący mogą wpływać na działalność i wyniki finansowe grupy Murapol należy zaliczyć w szczególności:

Ryzyko zmiany globalnej koniunktury gospodarczej i siły nabywczej klientów - do głównych czynników w powyższej kategorii, których wystąpienie może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową grupy i holdingu Murapol, a także na ich perspektywy rozwoju należy zaliczyć w szczególności ryzyko spadku tempa wzrostu PKB,

ryzyko wzrostu stopy bezrobocia oraz ryzyko wzrostu poziomu inflacji i spadku siły nabywczej średniego poziomu wynagrodzenia pracowników. Powyższe czynniki ryzyka mogą wystąpić łącznie lub oddzielnie, a ich oddziaływanie ma charakter globalny i w większym lub mniejszym stopniu dotyczyć może wszystkie podmioty konkurujące z sobą na danym rynku. Czynniki te mogą też w szczególności wynikać bezpośrednio lub pośrednio z realizacji ryzyk z pozostałych kategorii lub mogą one być związane z determinantami niezależnymi. W chwili obecnej zarząd jednostki dominującej grupy Murapol ocenia powyższą kategorię ryzyk jako rodzaj umiarkowane zagrożenia dla perspektyw rozwoju grupy i holdingu. Powyższa ocena wynika w szczególności z braku obserwacji na przestrzeni ostatniego okresu negatywnych tendencji w tych obszarach.

Ryzyko zmiany parametrów makroekonomicznych - do głównych czynników w powyższej kategorii, których wystąpienie może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową grupy i holdingu Murapol, a także na ich perspektywy rozwoju należy zaliczyć w szczególności ryzyko wzrostu stóp procentowych (a tym samym kosztu finansowania dłużnego dla grupy i holdingu Murapol oraz ich finalnych klientów) oraz ryzyko wahań kursów walutowych (w szczególności EUR / PLN). Powyższe czynniki ryzyka mogą wystąpić łącznie lub oddzielnie, a ich oddziaływanie ma charakter globalny i w większym lub mniejszym stopniu dotyczyć może wszystkie podmioty konkurujące z sobą na danym rynku. Czynniki te mogą też w szczególności wynikać bezpośrednio lub pośrednio z realizacji ryzyk z pozostałych kategorii lub mogą one być związane z determinantami niezależnymi. W chwili obecnej zarząd jednostki dominującej grupy Murapol ocenia powyższą kategorię ryzyk jako rodzaj umiarkowane zagrożenia dla perspektyw rozwoju grupy i holdingu. Powyższa ocena wynika w szczególności z faktu, iż dominującą walutą dla finansowania dłużnego na poziomie grupy i holdingu jest obecnie PLN oraz z obserwowanego w ostatnim okresie trendu obniżek poziomu stóp procentowych zarówno na rynku krajowym jak i światowym.

Ryzyko zmiany sytuacji w sektorze rynkowym i ryzyko zmiany cen - do głównych czynników których wystąpienie może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową grupy i holdingu Murapol, a także na ich perspektywy rozwoju należy zaliczyć w szczególności ryzyko spadku cen produktów i usług znajdujących się w ofercie grupy i holdingu Murapol oraz ryzyko wzrostu kosztów prowadzenia działalności. Powyższe czynniki ryzyka mogą wystąpić łącznie lub oddzielnie, a ich oddziaływanie ma charakter sektorowy i w większym lub mniejszym stopniu dotyczyć może wszystkie podmioty konkurujące z sobą na danym rynku. Powyższe czynniki ryzyka w przypadku wystąpienia mogą również cechować się zróżnicowaniem terytorialnym skali zjawiska. Czynniki te mogą też w szczególności wynikać bezpośrednio lub pośrednio z realizacji ryzyk z pozostałych kategorii lub mogą one być związane z determinantami niezależnymi. W chwili obecnej zarząd jednostki dominującej grupy Murapol ocenia powyższą kategorię ryzyk jako rodzaj umiarkowane zagrożenia dla perspektyw rozwoju grupy i holdingu. Powyższa ocena wynika z obserwacji trendu zmian średniego poziomu cen lokali mieszkalnych na rynku pierwotnym oraz trendu w zakresie zmian kosztu materiałów i usług budowlanych, które to elementy najsilniej wpływają na sytuację grupy i holdingu w kontekście ryzyk z powyższej kategorii.

Ryzyko wzrostu konkurencji - do głównych czynników w powyższej kategorii,

których wystąpienie może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową grupy i holdingu Murapol, a także na ich perspektywy rozwoju należy zaliczyć w szczególności ryzyko wzrostu podaży zasobów deweloperskich na obszarze funkcjonowania grupy i holdingu Murapol oraz ryzyko presji cenowej wywołane zmianą podejścia podmiotów konkurencyjnych do sposobu kalkulacji cen ofertowych. Powyższe czynniki ryzyka mogą wystąpić łącznie lub oddzielnie, a ich oddziaływanie może mieć charakter globalny lub lokalny i w większym lub mniejszym stopniu dotyczyć podmioty konkurujące z sobą na danym rynku. Czynniki te mogą też w szczególności wynikać bezpośrednio lub pośrednio z realizacji ryzyk z pozostałych kategorii lub mogą one być związane z determinantami niezależnymi. W chwili obecnej zarząd jednostki dominującej grupy Murapol ocenia powyższą kategorię ryzyk jako rodzaj umiarkowane zagrożenia (z tendencją wzrostową) dla perspektyw rozwoju grupy i holdingu. Powyższa ocena wynika w szczególności z obserwacji na przestrzeni ostatniego okresu wzrostu aktywności podmiotów konkurencyjnych.

Ryzyko spadku akcji kredytowej - do głównych czynników w powyższej kategorii, których wystąpienie może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową grupy i holdingu Murapol, a także na ich perspektywy rozwoju należy zaliczyć w szczególności ryzyko spadku akcji kredytowej (lub pogorszenia się parametrów oferty) banków, co w konsekwencji może skutkować spadkiem siły nabywczej docelowych klientów grupy i holdingu Murapol. Powyższy czynnik ryzyka ma charakter globalny i w większym lub mniejszym stopniu dotyczyć może podmioty konkurujące z sobą na danym rynku. Czynniki te mogą też w szczególności wynikać bezpośrednio lub pośrednio z realizacji ryzyk z pozostałych kategorii lub może on być związany z determinantami niezależnymi. W chwili obecnej zarząd jednostki dominującej grupy Murapol ocenia powyższą kategorię ryzyk jako rodzaj umiarkowane zagrożenia (z tendencją wzrostową) dla perspektyw rozwoju grupy i holdingu. Powyższa ocena wynika w szczególności z obserwowanych w ostatnim okresie zmian legislacyjnych skutkujących wzrostem obciążeń podatkowych dla sektora bankowego.

Ryzyko zmian politycznych - do głównych czynników w powyższej kategorii, których wystąpienie może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową grupy i holdingu Murapol, a także na ich perspektywy rozwoju należy zaliczyć w szczególności ryzyko zmiany podejścia rządu i administracji centralnej do wsparcia rodzin w zakresie zakupu (i finansowania zakupu) pierwszego mieszkania. Powyższy czynnik ryzyka ma charakter globalny i w większym lub mniejszym stopniu dotyczyć może podmioty konkurujące z sobą na danym rynku. W chwili obecnej zarząd jednostki dominującej grupy Murapol ocenia powyższą kategorię ryzyk jako rodzaj umiarkowane zagrożenia dla perspektyw rozwoju grupy i holdingu.

Pozostałe ryzyka operacyjne - do głównych czynników w powyższej kategorii, których wystąpienie może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową grupy i holdingu Murapol, a także na ich perspektywy rozwoju należy zaliczyć w szczególności pełne spektrum ryzyk procesu inwestycyjnego których wystąpienia mimo dołożenia należytej staranności i przy zachowaniu racjonalności ekonomicznej nie można było przewidzieć ani się przed nimi efektywnie zabezpieczyć. Kategoria ta obejmuje w szczególności utrudnienia w procesie inwestycyjnym wynikające z ryzyk gruntowych, czy też wadliwej realizacji prac przez podmioty, którym powierzono podwykonawstwo w

procesie inwestycyjnym. Powyższe czynniki ryzyka mogą wystąpić łącznie lub oddzielnie, a ich oddziaływanie ma charakter indywidualny dla projektu, co oznacza że nie dotyczą one podmiotów konkurencyjnych w przypadku realizacji ryzyka. Czynniki te mogą też w szczególności wynikać bezpośrednio lub pośrednio z realizacji ryzyk z pozostałych kategorii lub mogą one być związane z determinantami niezależnymi. W chwili obecnej zarząd jednostki dominującej grupy Murapol ocenia powyższą kategorię ryzyk jako rodzącą umiarkowane zagrożenia dla perspektyw rozwoju grupy i holdingu. Powyższa ocena wynika w szczególności z analizy statystycznej wpływu powyższych zdarzeń na wyniki grupy i holdingu Murapol w okresach przeszłych.

Ryzyko płynności i ryzyko kredytowe - do głównych czynników w powyższej kategorii, których wystąpienie może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową grupy i holdingu Murapol, a także na ich perspektywy rozwoju należy zaliczyć w szczególności ryzyko braku możliwości refinansowania zadłużenia oprocentowanego na dotychczasowym poziomie i dotychczasowych parametrach oraz ryzyko pojawienia się utrudnień w procesie zwiększania poziomu zadłużenia pozyskiwanego w związku ze wzrostem skali działalności. Powyższe czynniki ryzyka mogą mieć charakter globalny lub indywidualny i w większym lub mniejszym stopniu dotyczyć podmioty konkurujące z sobą na danym rynku lub tylko grupę i holding Murapol. Czynniki te mogą też w szczególności wynikać bezpośrednio lub pośrednio z realizacji ryzyk z pozostałych kategorii lub może on być związany z determinantami

4.7.1. PRZYJĘTE METODY ZARZĄDZANIA RYZYKIEM

System zarządzania ryzykiem finansowym - w celu zarządzania ryzykiem grupa Murapol stosuje system zarządzania i kontrolingu operacyjnego pozwalający mierzyć poszczególne rodzaje ryzyk, w szczególności system ten podzielony jest na pion projektowy odnoszący się do ryzyk związanych z działalnością handlową i usługową oraz pion odnoszący się do segmentu inwestycyjnego i działalności finansowej gdzie na bazie sekcji zarządzania aktywami i ryzykiem grupa Murapol wprowadziła stosowne regulacje w postaci: polityki zarządzania ryzykiem obejmującej zarządzanie limitami ryzyk i limitami

niezależnymi. W chwili obecnej zarząd jednostki dominującej grupy Murapol ocenia powyższą kategorię ryzyk jako rodzącą umiarkowane zagrożenia dla perspektyw rozwoju grupy i holdingu. Powyższa ocena wynika w szczególności ze znoszących się pozytywnych i negatywnych cech posiadanego przez grupę i holding Murapol finansowania zewnętrznego (wysoki stopień dywersyfikacji źródeł, brak długiego okresu zapadalności finansowania).

Ryzyko prawne - do głównych czynników w powyższej kategorii, których wystąpienie może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową grupy i holdingu Murapol, a także na ich perspektywy rozwoju należy zaliczyć w szczególności ryzyko zmian w prawie podatkowym, budowlanym oraz przepisach regulujących rynek deweloperski i rynek funduszy inwestycyjnych, jak również ryzyko związane z niewłaściwą interpretacją i zastosowaniem przepisów. Powyższe czynniki ryzyka mogą wystąpić łącznie lub oddzielnie, a ich oddziaływanie poza aspektem interpretacji i stosowania przepisów ma charakter globalny i w większym lub mniejszym stopniu dotyczyć może wszystkie podmioty konkurujące z sobą na danym rynku. W chwili obecnej zarząd jednostki dominującej grupy Murapol ocenia powyższą kategorię ryzyk jako rodzącą umiarkowane zagrożenia (z tendencją rosnącą) dla perspektyw rozwoju grupy i holdingu. Powyższa ocena wynika w szczególności z obserwacji na przestrzeni ostatniego okresu negatywnych dla działalności grupy i holdingu Murapol tendencji w zakresie zmian legislacyjnych umacniających pozycję klienta kosztem pozycji podmiotu realizującego proces deweloperski.

inwestycyjnymi oraz regulaminy nadzoru i kontroli wewnętrznej. Celem wprowadzenia powyższego systemu jest optymalizacja poziomu stabilności prowadzonej działalności i wspomaganie decyzji procesu podejmowania decyzji inwestycyjnych poprzez wzrost dostępnych dla zarządu informacji o poziomie ryzyk dotyczących lokat i prowadzonych procesów.

Grupa Murapol w zakresie posiadanych lokat / aktywów nie posiada instrumentów pochodnych. Jednostka dominująca grupy Murapol ani żadna spółka z grupy Murapol nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń.

4.7.2. WYBÓR PODMIOTU UPRAWNIONEGO DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Badania jednostkowego sprawozdania Murapol S.A. i skonsolidowanego sprawozdania grupy Murapol dokonała spółka Poland Audit Services Sp. z o.o. (wcześniej Baker Tilly Poland Assurance Sp. z o.o.) z siedzibą przy ul. Hrubieszowskiej 2, 01 - 209 Warszawa wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 3790 oraz do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000421671.