

Bielsko-Biała, 5 grudnia 2019 r.

Grupa Murapol w 2019 r.: konsekwentny rozwój biznesu deweloperskiego zgodny z przyjętą strategią rozwoju

Szeroka oferta mieszkań wraz z innowacyjnymi udogodnieniami smart home i eko, produkty dedykowane nabywcom inwestycyjnym, a także kampania wizerunkowa z Ambasadorem Andrzejem Bargielem, potwierdzająca nowe otwarcie w zakresie standardu dostarczanych produktów – mijający rok był dla Grupy Murapol okresem zmian w kierunkach wyznaczonych w przyjętej strategii rozwoju na lata 2019/2021+.

Parametry działalności operacyjnej za 11 miesięcy 2019 roku:

- 3 285 umów dot. sprzedaży mieszkań, z uwzględnieniem umów rezerwacyjnych
- 4 394 mieszkania wprowadzone do sprzedaży
- 6 634 lokale w budowie na koniec listopada 2019 r.
- 612 mln zł netto - wartość aktywnego banku ziemi na dzień 31.11.2019 r.

REPOZYCJONOWANIE OFERTY – WYŻSZA JAKOŚĆ W PRZYSTĘPNEJ CENIE

We wszystkich wprowadzonych do sprzedaży od początku br. inwestycjach Grupa Murapol wdraża **autorski system infrastruktury technicznej i instalacji Home Management System (HMS)**, dzięki któremu klienci mają możliwość wyposażenia nabywanych mieszkań w rozwiązania smart home – Murapol Appartme, umożliwiające automatyczne sterowanie mediami, także zdalnie z każdego miejsca na świecie. HMS obejmuje również monitoring wizyjny części wspólnych oraz wideodomofony. Ponadto w standardzie wszystkich oferowanych od połowy br. mieszkań znajduje się pakiet antysmogowy czyli unikalne filtry z nanowłókien, chroniące powietrze wewnątrz lokali przed smogiem i innymi zanieczyszczeniami.

Potwierdzeniem nowej jakości oferty Grupy Murapol jest zainicjowana w połowie br. **kampania plasująca produkty w segmencie tzw. Affordable Premium**, czyli atrakcyjnej oferty osiągalnej w przystępnej cenie. Równolegle Grupa rozpoczęła współpracę wizerunkową i sponsorską z nowym Ambasadorem, bliskim wartościom GK Murapol – Andrzejem Bargielem, pierwszym narciarzem, który zjechał z K2. Kampania pod hasłem „MURAPOL, NAJLEPSZE MIEJSCA NA ŚWIECIE” prezentuje Spółkę jako dewelopera dostarczającego lokale dla bardziej wymagających nabywców, świadomych ekologicznie i szukających innowacyjnych rozwiązań w mieszkaniach, które zapewnią im komfort, bezpieczeństwo oraz oszczędności.

POSZERZENIE OFERTY O PRODUKTY DEDYKOWANE KLIENTOM INWESTYCYJNYM

W odpowiedzi na rosnące zainteresowanie nieruchomościami ze strony nabywców inwestycyjnych, spółka uruchomiła we wrześniu br. sprzedaż pierwszego projektu deweloperskiego obejmującego **lokale na wynajem**. Inwestycja Murapol Apartamenty Praskie



posiada atrybuty atrakcyjne z punktu widzenia inwestorów, takie jak ciekawa lokalizacja w rozwijającej się dzielnicy Warszawy, z bogatym zapleczem handlowo-usługowym i szybkim dojazdem do Śródmieścia. Oferta obejmuje 276 lokali o najczęściej wybieranych przez klientów inwestycyjnych układach i metrażach od 25 do 50 mkw., 1-, 2- lub 3- pokojowych. Budynek ponadto będzie posiadał reprezentacyjne lobby z recepcją i pomieszczeniami niezbędnymi do obsługi lokatorów, miejsca parkingowe, także w garażu podziemnym i wewnętrzny zielony dziedziniec.

Kolejnym produktem skrojonym zgodnie z potrzebami nabywców inwestycyjnych, zaoferowanym w drugiej połowie br., są **lokale usługowe z gwarancją najmu** dostępne w 9 inwestycjach Grupy Murapol na terenie 7 miast, m.in. Warszawy, Krakowa, Poznania czy Gdańska. Klientom, którzy zdecydują się na zakup nieruchomości handlowo-usługowej z oferty objętej gwarancją najmu, Murapol zapewnia bezpieczeństwo stałego zwrotu z inwestycji, a dodatkowo nabywca może zyskać pomoc przy pozyskaniu najemcy czy też wykończeniu i aranżacji lokalu.

WYNIKI DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ – KONSEKwentna REALIZACJA STRATEGII

Od stycznia do końca listopada br. Grupa Murapol podpisała **3 285 umów dot. sprzedaży mieszkań**, osiągając wynik zbliżony do ubiegłorocznego za ten sam okres, kiedy klienci podpisali 3 301 umów. Tym samym w ciągu jedenastu miesięcy Spółka zrealizowała ponad 94 proc. rocznego planu zakładanego w strategii, wynoszącego 3-3,5 tys. umów dot. sprzedaży mieszkań. Najwięcej umów dotyczy sprzedaży lokali z oferty Grupy Murapol w Krakowie i Wieliczce – 552, Katowicach – 506 oraz Wrocławiu – 367.

W okresie od stycznia do końca listopada br. Murapol **zaoferował łącznie 4 394 lokale**, wobec 3 217 udostępniionych w ofercie w analogicznym okresie ubiegłego roku, realizując tym samym 126 proc. zakładanego w strategii rocznego planu na poziomie 3,5-4 tys. nowych mieszkań. W br. Spółka dwukrotnie, jako pierwszy deweloper w Polsce, wprowadziła do sprzedaży równocześnie pule 2 tys. mieszkań – w styczniu #Ofertę2000 i we wrześniu #Ofertę2000bis.

Na koniec omawianego okresu **portfel projektów w budowie** Grupy Murapol obejmował 6 634 lokale powstające w 61 budynkach, w ramach 23 projektów na terenie 13 miast. Najwięcej mieszkań Murapol buduje obecnie w Katowicach – 1 108, Wrocławiu – 869, Poznaniu – 821, Łodzi - 766 oraz Warszawie – 754.

Wartość aktywnego **banku ziemi** Grupy Murapol na koniec listopada 2019 r. wyniosła ok. 612 mln zł netto, z czego grunty o wartości 334 mln zł stanowią własność Grupy, zaś działki inwestycyjne o wartości 278 mln zł są zakontraktowane w formie umów przedwstępnych. Łącznie posiadany przez Murapol aktywny bank ziemi pozwoli na budowę blisko 18,7 tys. mieszkań.



- Kiedy rok temu ogłaszaliśmy strategię na lata 2019/2021+ wiedzieliśmy, że stawiamy sobie wysoko poprzeczkę, dlatego tym bardziej cieszy nas, że pierwszy rok jej realizacji skończymy z wynikami zbliżonymi lub przewyższającymi założone cele. W ciągu 11 miesięcy wprowadziliśmy do sprzedaży blisko 4,4 tys. mieszkań, przekraczając znacznie zakładany roczny plan. Podpisaliśmy umowy dot. sprzedaży blisko 3,3 tys. lokali, wypracowując ponad 94 proc. założenia w tym zakresie. Poza parametrami kwantyfikowanymi, położyliśmy nacisk na realizację kryteriów jakościowych, repozycjonując swoją ofertę w kierunku produktów affordable premium wprowadziliśmy do oferty lokale mieszkalne z szeregiem technologicznych udogodnień oraz zaproponowaliśmy produkty dla nabywców inwestycyjnych. To pokazuje konsekwentny rozwój naszej działalności deweloperskiej zarówno w zakresie wielkości oferty, jak i jej atrakcyjności – mówi Nikodem Iskra, prezes zarządu Murapol SA. - Wypracowane, satysfakcjonujące dla nas efekty, pokazują słuszność obranej strategii, którą zamierzamy konsekwentnie realizować również w nadchodzących latach 2020 i 2021. – dodaje Nikodem Iskra.

Grupa Murapol jest jedną z wiodących firm deweloperskich od 18 lat działającą w obszarze wielorodzinnego budownictwa mieszkaniowego. W swojej dotychczasowej działalności Murapol zrealizował ok. 120 inwestycji, w których powstało ok. 12,5 tys. lokali zamieszkałych przez 37 tys. osób. Obecna mapa inwestycji Grupy obejmuje 15 miast w Polsce, w 2 kolejnych Murapol nabył działki i przygotowuje projekty deweloperskie. W ciągu trzech kwartałów 2019 r. Grupa sprzedała 2 640 mieszkań wobec 2 691 w analogicznym okresie minionego roku. W całym 2018 roku mieszkania Grupy nabyło 3 560 osób, wobec 3 605 rok wcześniej i 3 042 w 2016 r. Grupa Murapol, poza umacnianiem pozycji jednej z wiodących firm deweloperskich, kładzie nacisk na działalność pozabiznesową. Firma angażuje się w inicjatywy promujące sport zarówno profesjonalny, jak i projekty propagujące aktywność fizyczną wśród dzieci i młodzieży, co zostało dostrzeżone przez kapitułę konkursu Responsible Business Awards, która przyznała firmie nagrodę w kategorii Mecenas Sportu 2017. Grupa Murapol została doceniona również za swoją działalność deweloperską w obszarze zielonego budownictwa, otrzymując nagrodę Leading Green Building Development w konkursie CIJ Awards 2017. Spółka jest także laureatem konkursu Najwyższa Jakość Quality International 2019 w kategorii QI Product – Produkt Najwyższej Jakości – przyznanej dla wielorodzinnych inwestycji mieszkaniowych realizowanych przez Grupę Murapol.

Kontakt:

Małgorzata Gaborek | Dyrektor ds. Public Relations
E: malgorzata.gaborek@murapol.pl | M: 510 896 877