



Gdańsk | Murapol Osiedle Ambro

Informacje o Spółce

Grudzień 2022 r.

Grupa Murapol to jeden z największych i najbardziej doświadczonych deweloperów mieszkaniowych w Polsce. Przez ponad 22 lata działalności zrealizował 78 wieloetapowych inwestycji, w ramach których powstało 380 budynków obejmujących łącznie blisko 25 tys. lokali. Grupa Murapol jest konsekwentna w sprawdzonej strategii i modelu biznesowym - **buduje kompaktowe i nowoczesne mieszkania w najszerszym segmencie rynku, przystępnym cenowo, prowadząc ogólnopolski charakter działalności.**

Zdywersyfikowana geograficznie mapa inwestycji oraz **unikatowy, pionowo zintegrowany model biznesowy**, zapewniają Grupie zrównoważony rozwój i wyniki operacyjne.

Strategia biznesowa Grupy Murapol umożliwia stabilny rozwój w dwóch obszarach - sprzedaż lokali mieszkalnych dla klientów detalicznych oraz dla sektora PRS. Grupa Murapol współpracuje w formule design&build ze swoim wiodącym inwestorem, globalnym funduszem Ares w komplementarnym sektorze PRS.



22+

lata obecności na rynku mieszkaniowym

380

wzniesionych budynków do 31.12.2022 r.

18

miast z inwestycjami Grupy Murapol¹⁾

25 tys.

sprzedanych lokali od początku działalności do 31.12.2022 r.

74 tys.

mieszkańców zrealizowanych inwestycji²⁾

19,3 tys.

lokali w aktywnym banku ziemi²⁾

1) inwestycje zrealizowane, w budowie lub w przygotowaniu (wg stanu na 31.12.2022 r.) 2) wg stanu na 31.12.2022 r.

Murapol aktywnie działa na rynku nieruchomości mieszkaniowych od ponad 22 lat, co czyni go jedną z najbardziej doświadczonych firm deweloperskich w Polsce.

Dzięki osiąganym wynikom sprzedaży i przekazaniu mieszkań, rokrocznie znajduje się w **czołówce największych deweloperów mieszkaniowych w kraju**.

W 2022 r. Murapol **sprzedał klientom detalicznym 2 783 mieszkania, co stanowi prawie 100% wyniku r/r**. Grupa kontynuuje współpracę ze swoim wiodącym inwestorem, globalnym funduszem ARES w komplementarnym sektorze PRS, do którego w 2022 roku **sprzedała 664 lokale w formule design&build**.

Łącznie sprzedaż w 2022 roku przez Grupę Murapol wyniosła zatem 3 447 lokali mieszkalnych.

W okresie od stycznia do grudnia 2022 GK Murapol **przekazała klucze do 3 341 lokali mieszkalnych, w tym 2 653 dla klientów detalicznych oraz 688 na rzecz PRS**.

SPRZEDAŻ DEWELOPERÓW

	2022	2021	zmiana rdr. (%)
Do klientów detalicznych			
Dom Development*	3 093	4 066	-23,9
Murapol	2 783	2 809	-0,9
Robyg	2 144	4 308	-50,2
Atal	2 091	4 126	-50,9
Develia	1 634	1 921	-14,9
Grupa Echo (w tym Archicom)	1 515	2 955	-48,7
Victoria Dom*	b/d	1 607	b/d
Spravla	966	1 524	-36,6
Unidevelopment	352	921	-61,8
Do klientów detalicznych i PRS			
Dom Development*	3 490	4 066	-14,2
Murapol	3 447	4 532	-23,9
Robyg	2 144	4 308	-50,2
Atal	2 091	4 258	-49,3
Develia	1 634	1 921	-14,9
Grupa Echo (w tym Archicom)	1 515	2 955	-48,7
Victoria Dom* **	1 208	1 607	-24,8
Spravla	966	4 022	-76,0
Unidevelopment	635	921	-31,1

*Sprzedaż rozumiana jako płatne rezerwacje oraz umowy przedwstępne i deweloperskie podpisane bez zawierania umów rezerwacyjnych, w innych przypadkach sprzedaż to tylko umowy przedwstępne i deweloperskie - zawarte od razu lub w ramach konwersji umów rezerwacyjnych. **Proporcje sprzedaży detalicznej i PRS dla Victoria Dom szacunkowo na podstawie tendencji - wielkość transakcji PRS w III kwartale 2022 r. objęta jest klauzulą zachowania poufności

Źródło: za GG Parkiet, obliczenia własne, komunikaty spółek

Wymagający rynek

Grupa Murapol prowadzi działalność na rynku mieszkaniowym w Polsce, który charakteryzuje się **wysokim deficytem mieszkaniowym** oraz wzrostem w ostatnich latach. 2022 oraz początek 2023 roku przyniósł schłodzenie dynamiki rynku mieszkaniowego w Polsce z uwagi na uwarunkowania makroekonomiczne.

Przez ostatnie lata sytuacja na rynku nieruchomości w Polsce była dość stabilna i ten sektor rozwijał się w sposób zrównoważony. Popyt na mieszkania pozostawał na wysokim poziomie, Polacy chętnie korzystali z atrakcyjnych warunków kredytowych, dobrej kondycji polskiej gospodarki i podstawowych wskaźników ekonomicznych decydując się na zakup własnego „M”.

2022 rok zmienił zasadniczo warunki gospodarcze dla całej branży deweloperskiej. Inflacja wystrzeliła w górę, a wojna na Wschodzie i problemy branży energetycznej czy szczytowej na rynku surowców i paliw, wzmocniły jej dynamikę. Polityka monetarna i fiskalna państwa zmieniła intencje zakupowe na rynku mieszkaniowym - rosnące stopy procentowe i zastrzona polityka kredytowa banków ograniczyły wielu osobom zakup mieszkania.



Łódź | Murapol Argentum



Rzut 3D mieszkania z tarasem

Z drugiej zaś strony **pojawiła się nowa grupa klientów inwestycyjnych, którzy na rynku nieruchomości mieszkaniowych szukają „spokojnej przystani” przed inflacją dla zgromadzonych przez lata oszczędności**. Warto jednocześnie pamiętać, że biznes nieruchomościowy to długoterminowa i wysokonakładowa inwestycja rozłożona na kilka lat, a wspomniany deficyt mieszkaniowy oraz popyt nie znikną i wróci po ustabilizowaniu się sytuacji makroekonomicznej.

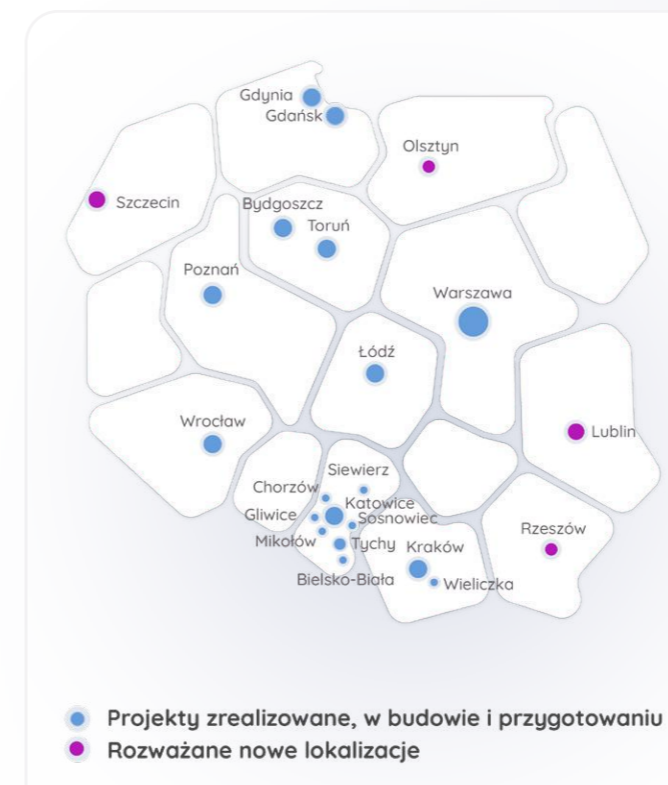
Chłonny segment, dywersyfikacja geograficzna...

Grupa Murapol **oferuje mieszkania w najbardziej chłonnych segmentach rynku nieruchomości mieszkaniowych, tzw. popularnym i popularnym premium**, które są relatywnie odporne na wahania czynników makroekonomicznych.

Oferta Grupy jest dostępna na terenie niemal całego kraju. Murapol ma **w budowie i w przygotowaniu inwestycje deweloperskie w 17 miastach – zarówno w największych aglomeracjach w Polsce, w tym w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Trójmieście, Aglomeracji Śląskiej, Poznaniu i Łodzi, jak i w mniejszych miastach regionalnych**, takich jak Bydgoszcz czy Toruń (wg stanu na koniec grudnia 2022 r.).

Dzięki **dywersyfikacji geograficznej**, Murapol dociera do szerokiego grona klientów i może korzystać z obserwowanego rozwoju nie tylko największych, lecz również regionalnych rynków mieszkaniowych.

MAPA INWESTYCJI GRUPY MURAPOL



...i jeden z największych banków ziemi

Kolejną przewagą konkurencyjną Grupy Murapol jest **duży, systematycznie odnawiany i powiększany aktywny bank ziemi**. Na koniec grudnia 2022 r. obejmował on nieruchomości gruntowe (stanowiące własność/będące w użytkowaniu wieczystym Grupy lub objęte warunkowymi umowami przedwstępnymi) **umożliwiające wybudowanie blisko 19,3 tys. lokali o łącznej powierzchni użytkowej ok. 834 tys. mkw**.

Wyróżnikiem Grupy Murapol jest także **unikalny, dwuetapowy model nabywania gruntów**. Zakłada on zapłatę części ceny nieruchomości po zawarciu warunkowej przedwstępnej umowy sprzedaży, a następnie przeprowadzenie procesów prawno-pozwoleniodawczych. Pozostała część płatności dokonywana jest przy zawarciu umowy przenoszącej własność nieruchomości i po spełnieniu określonych warunków, takich jak uzyskanie pozwolenia na budowę. Taki sprawdzony model budowania i odnawiania banku ziemi **zmniejsza ryzyko inwestycyjne oraz odracza zapotrzebowanie na kapitał własny**.

BANK ZIEMI GRUPY MURAPOL

Bank ziemi (stan na 31.12.2022 r.)	Potencjalna liczba lokali	Powierzchnia użytkowa (PUM, mkw)
wg etapu procesu inwestycyjnego		
Projekty w trakcie realizacji	4 939	229 458
Projekty w przygotowaniu	14 357	604 422
RAZEM	19 296	833 880
wg struktury własności		
Własność/użytkowanie wieczyste	7 977	370 835
Umowy przedwstępne	11 319	463 045
RAZEM	19 296	833 880



Poznań | Murapol Osiedle Verde

Efektywny, pionowo zintegrowany model biznesowy

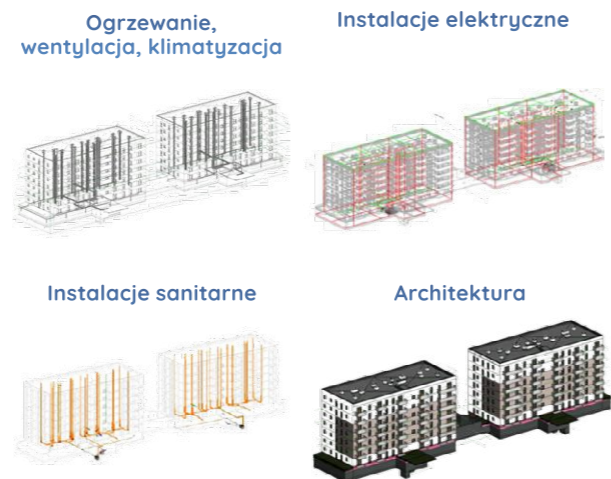
Wyróżnikiem Grupy Murapol na tle branży jest unikatowy, pionowo zintegrowany model biznesowy. Zakłada on **koncentrację wewnątrz Grupy wszystkich kompetencji niezbędnych do realizacji przedsięwzięć deweloperskich**, począwszy od pozyskiwania gruntów, przez projektowanie architektoniczne i inżynieryjne, budżetowanie inwestycji, zakupy materiałów budowlanych i generalne wykonawstwo, po działania marketingowe i sprzedażowe.

Wypracowany przez Grupę model biznesowy zapewnia jej wysoką efektywność i kontrolę kosztów, co pozwala na zachowanie wysokich marż.



Gdańsk | Murapol Osiedle Novelo

W procesie projektowania Grupa wykorzystuje technologię Building Information Modeling (BIM), umożliwiającą precyzyjne szacowanie przedmiarów i tworzenie optymalnych budżetów inwestycji.



MAD – biuro projektowe Grupy Murapol

Nowy perspektywiczny segment działalności

W 2021 r. Murapol podjął strategiczną decyzję o wejściu w **dynamicznie rozwijający się segment instytucjonalnego wynajmu lokali (PRS)**. Murapol nawiązał współpracę z Grupą Ares, międzynarodową grupą kapitałową, do której należy większościowy inwestor Spółki i która posiada bogate doświadczenie i wiedzę w sektorze PRS.

Umowa ramowa zawarta z Grupą Ares przewiduje, że do połowy 2026 r. Grupa Murapol przygotuje 10 tys. lokali na rzecz platformy PRS, którą zarządzać będzie Ares. Liczba ta obejmuje lokale, które w tym czasie będą ukończone i oddane do użytkowania, a także w trakcie budowy, bądź w formie zabezpieczonych praw do gruntu.



Warszawa | Murapol Osiedle Natura



Wrocław | Murapol Słoneczne Jagodno



Gdańsk | Murapol Osiedle Zdrowo



Tychy | Murapol Osiedle Fit



Sosnowiec | Murapol Apartamenty na Wzgórzach

PIONOWO ZINTEGROWANY MODEL BIZNESOWY GRUPY MURAPOL¹⁾

Pozyskiwanie gruntów

Projektowanie

Budowa

Marketing i sprzedaż

Własny zespół

- Ponad 30 specjalistów²⁾
- Akwizycja gruntów po relatywnie niskich cenach
- Płatność znaczącej części ceny odroczone do momentu uzyskania pozwolenia na budowę

Własny zespół

- Własna pracownia architektoniczno-inżynierska licząca ok. 100 specjalistów
- Standaryzacja budynków pozwalająca ograniczyć koszty przy zachowaniu optymalnej jakości

Głównie własny zespół

- Zespół ok 160 osób³⁾ odpowiadający za generalne wykonawstwo
- Wystandaryzowany proces podzielony na 94 zadania
- 30-osobowy zespół odpowiadający za budżetowanie
- Własna hurtownia materiałów (Cross Bud)

Głównie własny zespół

- Sieć obejmująca 18 biur sprzedaży oraz silny zespół marketingu liczący ponad 100 osób
- Ok. 58% sprzedaży realizowanej przez własne kanały dystrybucyjne

93%

gruntów w banku ziemi nabytych w oparciu o przedwstępne umowy sprzedaży

>70%

udział PUM w powierzchni użytkowej brutto³⁾

>90%

kosztów pod kontrolą dzięki Building Information Modeling (w zakresie kubatury budynków)

78%

lokali sprzedanych przed uzyskaniem pozwolenia na użytkowanie (PnU)

1) dane wg stanu na 31.12.2022 r. 2) zatrudnionych na umowę o pracę i B2B 3) dane wg stanu na 31.12.2021 r.

Strategia nastawiona na zrównoważony wzrost

Celem Grupy Murapol jest zrównoważony rozwój oraz utrzymanie silnej pozycji w branży deweloperskiej w Polsce. Zarząd oczekuje, że **skala działalności Grupy będzie utrzymywała Murapol w czołówce największych deweloperów w Polsce**, m.in. dzięki atrakcyjnemu bankowi ziemi, silnej marce, doświadczeniu oraz zintegrowanym procesom pozwalającym sprawnie realizować kolejne inwestycje i skalować działalność. Potwierdzeniem tej tezy niech będą wyniki GK Murapol na tle największych graczy w branży mieszkaniowej.

Poza wzrostem sprzedaży mieszkań klientom detalicznym, Grupa Murapol planuje **wykorzystać możliwości wzrostu płynące z rozwijającego się rynku PRS**.

Murapol zamierza **kontynuować strategię geograficznej dywersyfikacji działalności w Polsce**. W tym celu stale uzupełnia i powiększa bank ziemi oraz planuje pozyskać nowe tereny inwestycyjne także poza lokalizacjami, w których działa obecnie. Bierze pod uwagę m.in. Lublin, Szczecin, Olsztyn czy Rzeszów.

Z troską o środowisko naturalne i otoczenie

Murapol, wdrażając ideę zrównoważonego rozwoju, włącza do swojej działalności inicjatywy związane z ochroną środowiska, kwestiami społecznymi oraz zagadnieniami ładu korporacyjnego (ESG).

Dbając o **środowisko naturalne**, Grupa:

- optymalizuje zużycie surowców i ogranicza produkcję odpadów,
- minimalizuje negatywny wpływ inwestycji na otoczenie i zabezpiecza florę i faunę,
- zmniejsza ślad węglowy wykorzystując nowe technologie i energooszczędne rozwiązania, takie jak: oświetlenie LED, systemy fotowoltaiczne, stacje ładowania pojazdów elektrycznych,
- stosuje w mieszkaniach system HMS (Home Management System), pozwalający zaoszczędzić ok. 30% energii rocznie,
- oferuje w standardzie pakiet antysmogowy,
- gospodaruje wodą opadową, tworząc tzw. ogrody deszczowe,
- ma doświadczenie w rekultywacji terenów poindustrialnych,
- prowadzi cykliczne szkolenia kadry inżynierskiej w zakresie odpowiedzialności za środowisko naturalne.

Murapol stara się również **odpowiedzialnie wspierać swoje otoczenie**:

- buduje potrzebną infrastrukturę (drogi, chodniki) i organizuje tereny zielone służące lokalnym społecznościom,
- prowadzi różne formy działalności charytatywnej, w tym inicjowanej przez pracowników,
- wspiera inicjatywy promujące sport profesjonalny oraz projekty propagujące aktywność fizyczną wśród dzieci i młodzieży (np. turnieje piłki nożnej juniorów, budowę ścieżek rowerowych Enduro Trails w Beskidach, wyprawę Andrzeja Bargiela – Ambadora Grupy, narciarza wysokogórskiego, który jako pierwszy zjechał na nartach ze szczytu K2),
- prowadzi stały dialog z pracownikami mający na celu zwiększenie ich satysfakcji i motywacji,
- zapewnia dostęp do benefitów pracowniczych.

W zakresie **ładu korporacyjnego**:

- zapewnia transparentną strukturę organizacyjną, jasno zdefiniowane ścieżki kariery oraz możliwości awansu wewnętrznego,
- dba o zwiększenie udziału kobiet na stanowiskach kierowniczych, doceniając kompetencje i doświadczenie niezależnie od płci (na koniec grudnia 2022 r. 44% kobiet w kadrze dyrektorskiej, 52% kobiet w kadrze menedżerskiej i kierowniczej).



Murapol oficjalnym sponsorem Widzewa Łódź



Wyprawa Andrzeja Bargiela EVEREST SKI CHALLENGE



Enduro Trails w Beskidach



Murapol sponsorem głównym RC Orkan Sochaczew



Murapol partnerem KTH Krynica



Drużyna piłkarska Murapol Football Team

Doświadczona kadra kierownicza i wsparcie inwestora

Kluczowym czynnikiem sukcesu Grupy Murapol są **kompetencje i doświadczenie zespołu zarządzającego oraz wiedza i zaangażowanie pracowników**.

Murapol zbudował zespół ponad 500 wysokiej klasy profesjonalistów dysponujących wiedzą, kompetencjami i doświadczeniem w zakresie prowadzenia wszystkich etapów przedsięwzięć deweloperskich.

Od 2020 r. większościowym inwestorem Spółki jest AEREF V PL Investment S.à r.l. – podmiot należący do funduszy zarządzanych przez Ares Management Corporation, wiodącego globalnego menedżera w obszarze inwestycji alternatywnych, specjalizującego się w finansowaniu dłużnym, private equity i nieruchomościach, któremu doradza Griffin Capital Partners – jeden z największych i dynamicznie rozwijających się inwestorów typu private equity w Europie Środkowo-Wschodniej.

ZARZĄD MURAPOL S.A.



Nikodem Iskra, Prezes Zarządu

Związany z Grupą Murapol od 2007 r. W pierwszych latach pracy zajmował stanowisko szefa pionu prawnego, a następnie jako radca prawny pełnił funkcję jej prokurenta samoistnego. Od 2013 r. do 2017 r. piastował stanowisko Wiceprezesa Zarządu. W styczniu 2018 r. objął fotel Prezesa Zarządu, odpowiedzialnego za kwestie zarządzania strategicznego Grupą Murapol i nadzorowania jej rozwoju. Nikodem Iskra aktywnie uczestniczy w procesach akwizycji gruntów, pozyskiwania pozwoleń budowlanych, projektowania, budowy i sprzedaży inwestycji mieszkaniowych Grupy. Posiada rozległe i wszechstronne doświadczenie w zakresie doradztwa prawnego, prowadzenia spraw spółki oraz jej reprezentowania.

Nikodem Iskra ukończył studia na Wydziale Prawa i Administracji na Uniwersytecie Śląskim w Katowicach, uzyskując tytuł magistra prawa (1997-2002). W latach 2005-2009 odbył aplikację radcowską w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Katowicach, uzyskując w 2009 r. tytuł radcy prawnego.



Przemysław Kromer, Członek Zarządu

Rozpoczął współpracę z Grupą Murapol w kwietniu 2020 r. na stanowisku Członka Zarządu oraz Dyrektora Finansowego. Nadzoruje obszar ekonomiczno-finansowy, odpowiadając m.in. za zarządzanie finansami, płynność finansową i pozyskiwanie finansowania dla Grupy Murapol. Przemysław Kromer posiada rozległe i wszechstronne doświadczenie w zakresie planowania i zarządzania, organizowania procesów budżetowych, przygotowania dokumentacji finansowej oraz współpracy z funduszami private equity.

Przemysław Kromer uzyskał tytuł magistra w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, gdzie studiował na kierunkach Finanse i Bankowość oraz Zarządzanie i Marketing (1998-2003). W 2007 roku uzyskał pełnoprawne członkostwo w ACCA (ang. The Association of Chartered Certified Accountants). W 2017 r. ukończył podyplomowy program dla członków międzynarodowych rad nadzorczych organizowany przez INSEAD Executive Education.



Iwona Sroka, Członek Zarządu

Rozpoczęła swoją współpracę z Grupą Murapol w 2017 r. W styczniu 2018 r. objęła stanowisko Członka Zarządu odpowiedzialnego za obszar marketingu i komunikacji PR&IR oraz strategię ESG. Posiada rozległe i wszechstronne doświadczenie biznesowe w zakresie zarządzania, komunikacji marketingowej, rynków kapitałowych i finansowych oraz akademickie.

Iwona Sroka ukończyła studia w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, gdzie w 1999 r. uzyskała tytuł doktora nauk ekonomicznych. W latach 2000-2017 związana z polskim rynkiem kapitałowym - jako dyrektor na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie zaś w latach 2009-2017 prezes Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych. Od 2009 r. jest także adiunktem na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

WYBRANE NAGRODY I WYRÓŻNIENIA PRYZNANE GRUPIE MURAPOL

Nagrody branżowe:

- I miejsce w **Ogólnopolskim Rankingu Najlepszych Deweloperów za rok 2022**
- Złote godło w ogólnopolskim konkursie **Laur Klienta 2022** w kategorii **Ekologiczne strategie w biznesie/przemysle (rynek nieruchomości)**
- Miejsca w pierwszej trójce najpopularniejszych inwestycji na lokalnych rynkach w kwartalnych rankingach portalu **rynek-pierwotny.pl**
- Tytuł „Profesjonalny deweloper” przyznany przez portal **tabelaofert.pl**
- Tytuł „Friendly Workplace’21” przyznany przez portal **markapracodawcy.pl**
- **Zestawienie Ekologicznych firm i ich najciekawszych inicjatyw eko** Gazety Finansowej
- **Zestawienie Najciekawszych inicjatyw CSR 2022** Gazety Finansowej
- Zestawienie „Innowacyjna firma 2022” Gazety Finansowej

