



GK Murapol

Prezentacja korporacyjna za Q1_2022

Murapol – wiodący deweloper mieszkaniowy w Polsce | dane za Q1 2022

21

lat działalności
na rynku
deweloperskim

71

zrealizowanych
projektów
inwestycyjnych

340

wzniesionych
budynków
(blisko **21,4 tys.**
wybudowanych
mieszkań
zamieszkałych przez
ok. **64 tys.** lokatorów)

1. **764 sprzedane lokale**
2. **805 mieszkań przekazanych klientom**
3. **1 080 lokali mieszkalnych wprowadzonych do sprzedaży**
4. **Bank ziemi** pod budowę ponad **21,6 tys. mieszkań** o łącznej powierzchni użytkowej ok. **937,9 tys. mkw.** na dzień 31.03.2022, zabezpiecza potencjał długoterminowego wzrostu
5. **Portfel projektów w budowie** wg stanu na 31.03.2022 to **6 801 lokali** o łącznym **PUM blisko 279,5 tys. mkw.**, powstających w **82 budynkach** w ramach **20 projektów** realizowanych w **13 miastach**
6. **Zintegrowany model biznesowy obejmujący segmenty deweloperski oraz doradczo-wykonawczy**, pozwala uzyskiwać ponadprzeciętne marże i zwroty na realizowanych projektach mieszkaniowych
7. **Ogólnopolski charakter działalności** - najbardziej zdywersyfikowana geograficznie mapa inwestycji spośród firm deweloperskich działających w Polsce – obejmuje **17 miast**
8. Rozpoczęcie współpracy z obecnym znacznym akcjonariuszem tj. grupą Ares, wspieranym przez Griffin Capital Partners, w zakresie **budowy i sprzedaży lokali w sektorach PRS**, a także ze Student Depot **w zakresie budowy i sprzedaży lokali w sektorze PBSA**

Atrybuty GK MURAPOL – ogólnopolskiego dewelopera mieszkaniowego

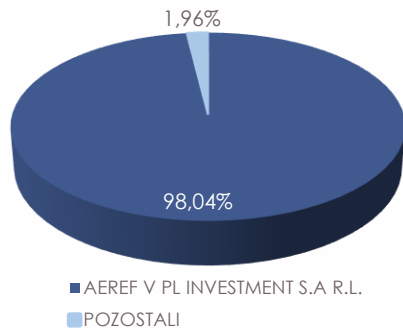
- Wiodąca pozycja rynkowa wsparta mocnymi fundamentami
- Dywersyfikacja geograficzna i duży, regularnie odnawialny bank ziemi
- Oferta w najszerszym segmencie rynku, przystępna cenowo
- Unikatowy, pionowo zintegrowany model biznesowy, generujący znaczące przepływy pieniężne i wysokie marże
- Wejście w komplementarny sektor najmu instytucjonalnego (PRS)
- Strategiczne wsparcie i kompetencje większościowego akcjonariusza

Wyjątkowa suma kompetencji

Doświadczeni interesariusze z kompetencjami niezbędnymi do osiągnięcia strategicznych celów



Struktura akcjonariatu | Zarząd GK Murapol SA



Od 13 lutego 2020 r. **większościowym akcjonariuszem**, posiadającym **98,04 proc. akcji Murapol SA** jest spółka **AEREF V PL Investment S.à.r.l.**, spółka należąca do międzynarodowej grupy **Ares**, której doradza **Griffin Capital Partners**.



wiodący globalny menedżer w obszarze inwestycji alternatywnych, prowadzącym trzy zintegrowane firmy specjalizujące się w kredytach, private equity i nieruchomościach.



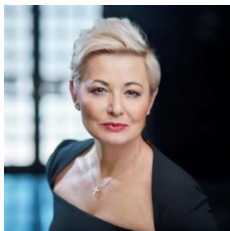
najbardziej dynamiczny oraz innowacyjny inwestor typu private equity i nieruchomości w Europie Środkowo-Wschodniej.

Murapol, City Value



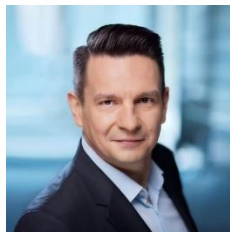
Nikodem Iskra – Prezes Zarządu

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.



dr Iwona Sroka – Członek Zarządu

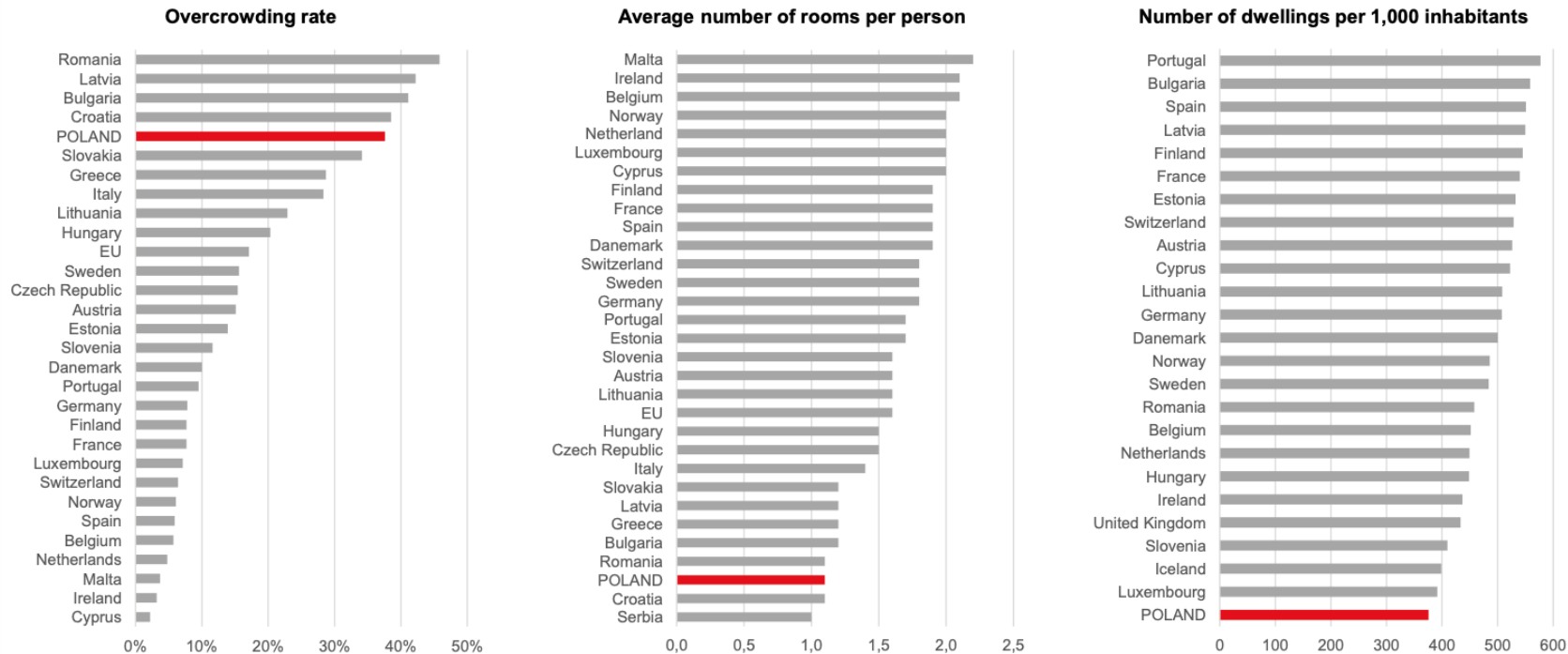
Rozpoczęła swoją współpracę z Grupą Murapol w 2017 r. W styczniu 2018 r. objęła stanowisko Członka Zarządu odpowiedzialnego za obszar marketingu i komunikacji PR&IR oraz strategię ESG. Posiada rozległe i wszechstronne doświadczenie biznesowe w zakresie zarządzania, komunikacji marketingowej, rynków kapitałowych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



Przemysław Kromer – Członek Zarządu

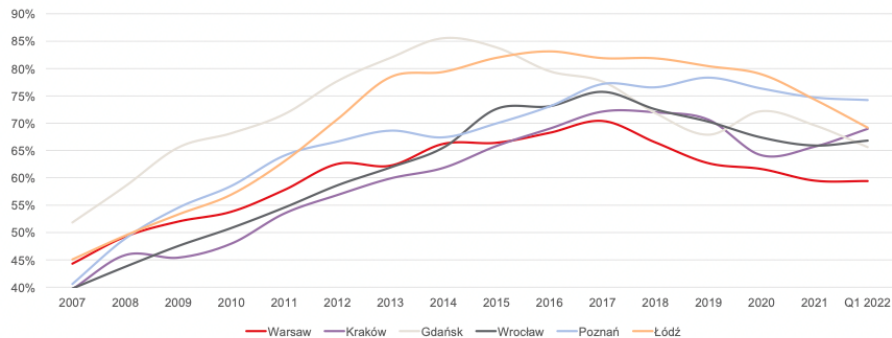
Rozpoczął współpracę z Grupą Murapol w kwietniu 2020 r. na stanowisku Członka Zarządu oraz Dyrektora Finansowego. Nadzoruje obszar ekonomiczno-finansowy, odpowiadając m.in. za zarządzanie finansami, płynność finansową i pozyskiwanie finansowania dla Grupy Murapol. Przemysław Kromer posiada rozległe i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

Polska na tle krajów UE – wysoki deficyt i potrzeby mieszkaniowe Polaków

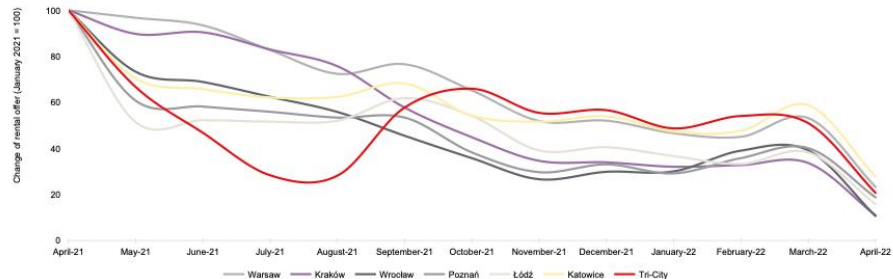


Rynek mieszkaniowy i rynek najmu w Polsce

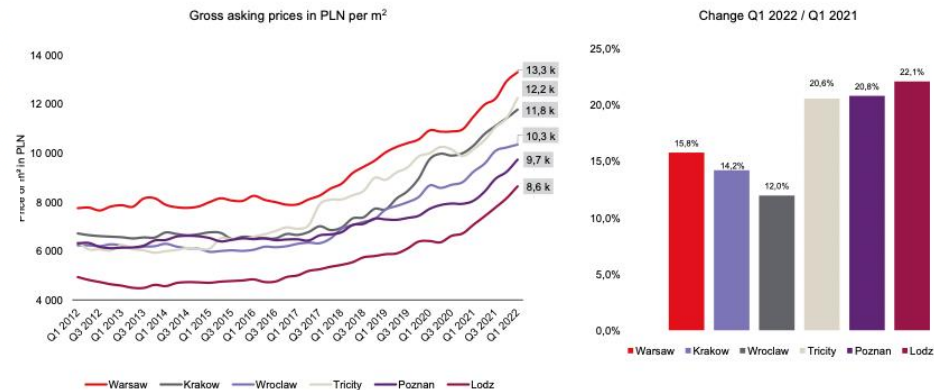
Rys. 1 Dostępność cenowa mieszkań w największych miastach Polski



Rys.2 Dostępność oferty wynajmu w największych miastach Polski

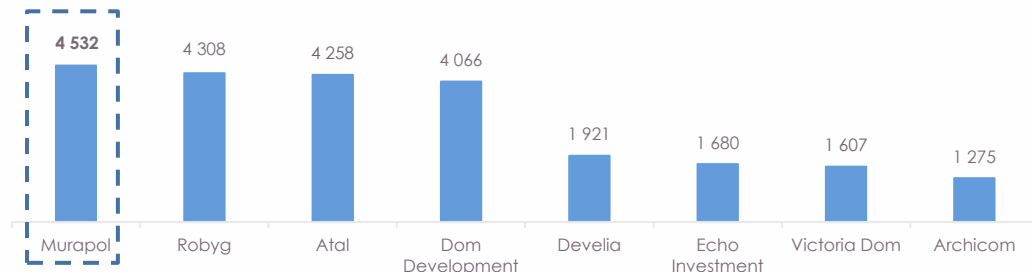


Rys.3 Średnie ceny mieszkań w ofercie sprzedaży za mkw brutto



Polscy deweloperzy mieszkaniowi: ranking sprzedaży mieszkań w 1Q 2022 i 2021

Czołowi deweloperzy w Polsce (wg poziomu sprzedaży) w 2021



Deweloper	1Q2022	Zmiana	1Q2021
Murapol	764	-1,93%	779
Dom Development	758	-30,07%	1084
Atal	754	-11,08%	848
Echo Investment	704	-52,05%	463
Develia	603	-3,97%	580
Robyg	600	-32,43%	888
Victoria Dom	311	-38,54%	506
Ronson Development	99	-72,11%	355
Inpro	81	-63,01%	219
Lokum Deweloper	73	-47,48%	139
Marvipol Development	67	-19,28%	83

Źródło: PAP Biznes, raporty spółek

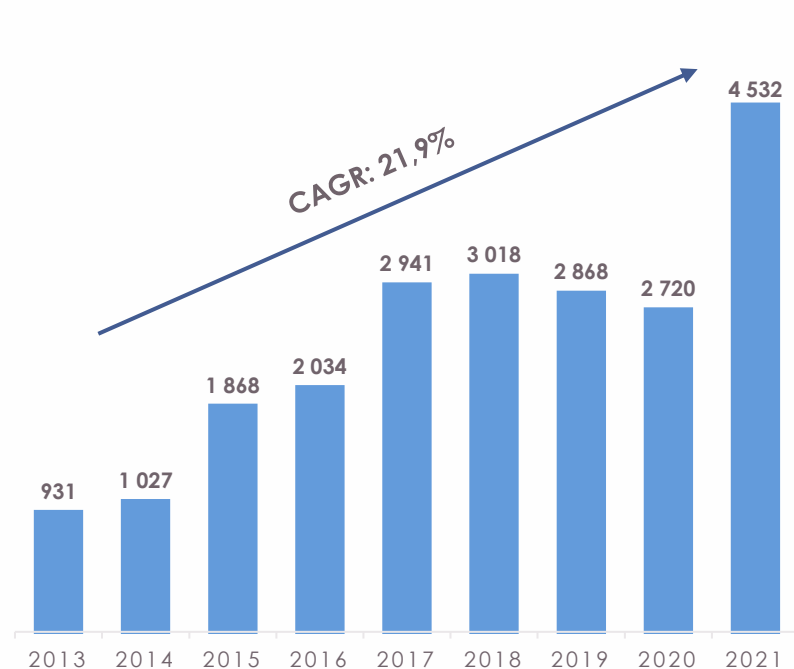
Sprzedaż mieszkań wiodących deweloperów w Polsce

Deweloper	2021	Zmiana	2020
Murapol	4 532	66,62%	2 720
Robyg	4 308	57,34%	2 738
Atal	4 258	47,03%	2 896
Dom Development	4 066	8,25%	3 756
Develia	1 921	41,15%	1 361
Echo Investment	1 680	7,01%	1 570
Victoria Dom	1 607	5,58%	1 522
Archicom	1 275	31,31%	971
Ronson Development	877	-4,47%	918
Lokum Development	744	60,69%	463
Inpro	728	14,65%	635
Marvipol Development	376	-65,38%	1 086

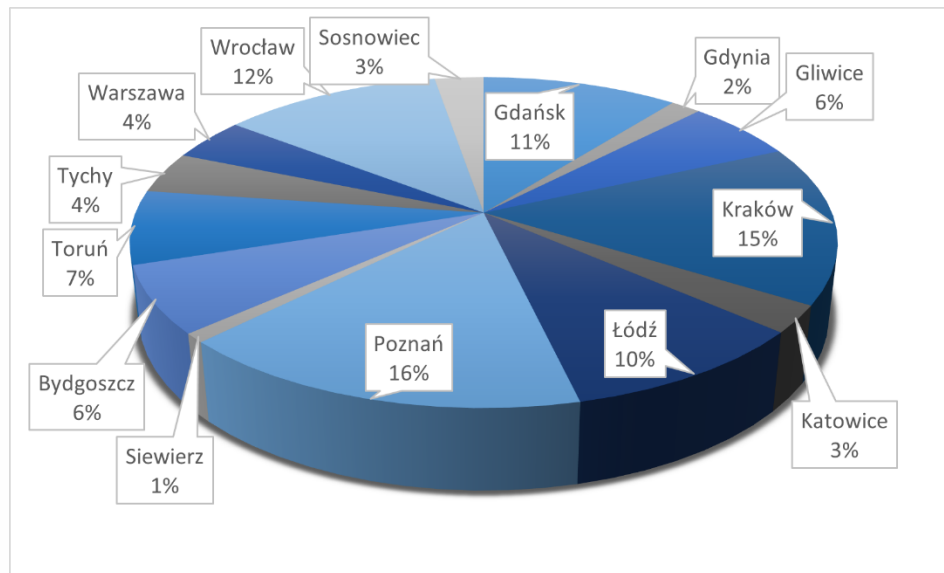
Źródło: PAP Biznes, raporty spółek

Murapol: Sprzedaż mieszkań - dobrze zdywersyfikowany portfel

Liczba mieszkań sprzedanych w latach 2013 – 2021



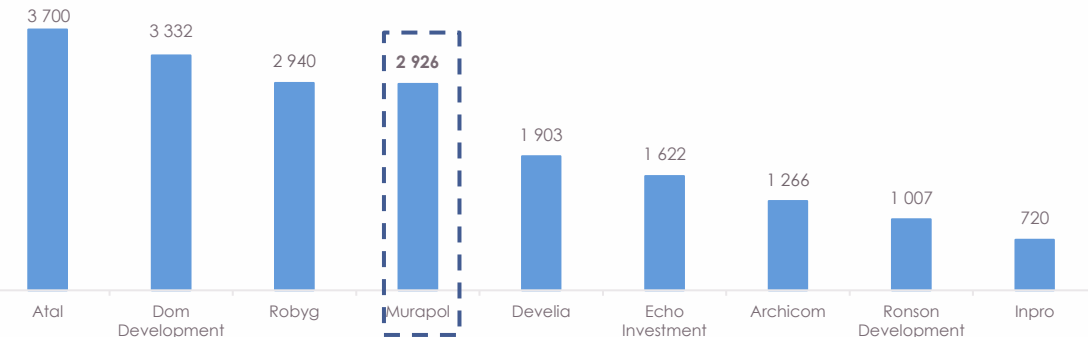
Struktura geograficzna sprzedaży mieszkań w 1Q2022 r.



- **764** podpisane umowy deweloperskie i przedwstępne z klientami detalicznymi.
- Największą sprzedaż Grupa zrealizowała w **Poznaniu – 128** mieszkań, **Krakowie i Wieliczce 123** oraz we **Wrocławiu – 94**.

Polscy deweloperzy mieszkaniowi: ranking przekazania mieszkań w 1Q 2022 i 2021

Czołowi deweloperzy w Polsce (wg liczby przekazanych mieszkań) w 2021 r.



Deweloper	1Q2022	Zmiana	1Q2021
Dom Development	1 094	-19,91%	1366
Murapol	805	78,10%	452
Echo Investment	400	-49,49%	792
Ronson Development	283	52,97%	185
Robyg	280	-50,00%	560
Marvipol Development	224	244,62%	65
Develia	186	-52,67%	393
Inpro	98	-2,00%	100
Lokum Deweloper	63	215%	20
Atal	b/d	b/d	b/d
Victoria Dom	b/d	b/d	b/d

Przekazania mieszkań wiodących polskich deweloperów

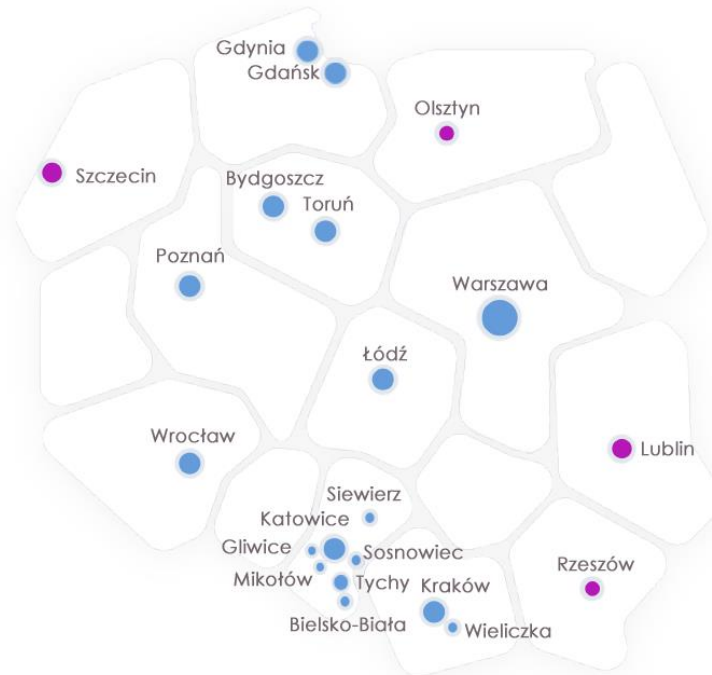
Deweloper	2021	Zmiana	2020
Atal	3 700	23,25%	3 002
Dom Development	3 332	10,84%	3 006
Robyg	2 940	8,89%	2 700
Murapol	2 926	0,14%	2 922
Develia	1 903	65,05%	1 153
Echo Investment	1 622	7,77%	1 505
Archicom	1 266	-6,15%	1 349
Ronson Development	1 007	4,24%	966
Inpro	720	-17,43%	872
Lokum Deweloper	596	46,08%	408
Marvipol Development	554	-29,96%	791

Źródło: PAP Biznes, stooq.pl, raporty spółek

Jedyny deweloper z ogólnopolskim portfelem inwestycji

Mapa inwestycji Grupy Murapol

- Murapol ma w **budowie i przygotowaniu** inwestycje deweloperskie w **16 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 31.03.2022)
- Potencjalne nowe lokalizacje, **k którymi zainteresowany jest Murapol to: Lublin, Olsztyn, Rzeszów, Szczecin**
- **Historycznie** Grupa Murapol zaistniała inwestycyjnie w **17 miastach**, co ilustruje sąsiednia mapa



 Projekty zrealizowane, w budowie i przygotowaniu
 Rozważane nowe lokalizacje

Dwa komplementarne segmenty działalności

Segment PRS generujący znaczne przepływy pieniężne i atrakcyjny profil rentowności do ryzyka

Segment deweloperski



- ✓ Odporny na wahania makro, przystępny cenowo produkt
- ✓ Skierowany do najszerszej grupy klientów
- ✓ Sprawdzona strategia produktowa



Produkt w przystępnej cenie



Atrakcyjna lokalizacja w perspektywicznych dzielnicach miast



Wysoki stosunek jakości i lokalizacji do ceny

PRS



- ✓ 100% komplementarny do działalności deweloperskiej → brak „kanibalizacji”
- ✓ Atrakcyjny profil rentowności do ryzyka → brak ryzyka sprzedaży
- ✓ Regularne wpływy pieniężne, zakładana marża



Możliwość budowy na działkach przeznaczonych pod zabudowę usługową



Gwarantowany zakup przez Platformę PRS Grupy Ares



Bardzo niskie nasycenie rynku PRS w Polsce

Szeroka, perspektywiczna baza klientów detalicznych

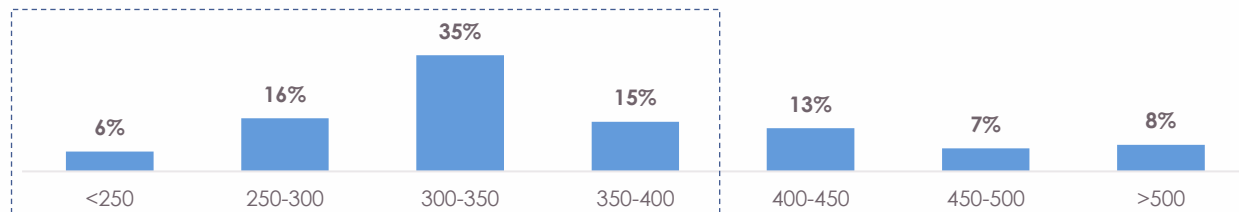
Mieszkania w segmentach popularnym i popularnym premium odpowiadają za znaczącą część popytu



Osiedle Zdrowo Gdańsk

Struktura sprzedaży⁽¹⁾ wg cen mieszkań (tys. zł)

Mieszkania w cenie poniżej 450 tys. zł stanowiły ponad 85% całkowitej sprzedaży



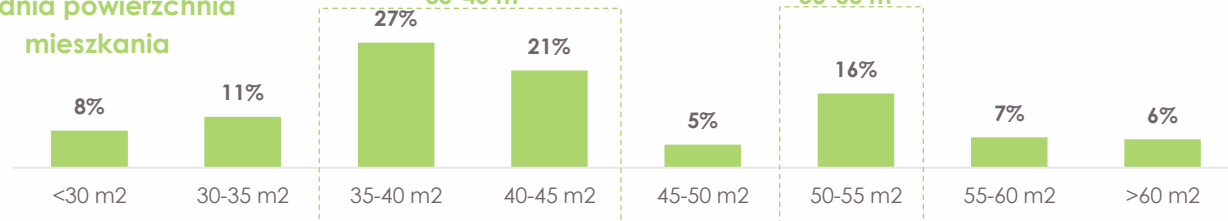
Osiedle Parkowe Gliwice

Struktura sprzedaży⁽¹⁾ wg powierzchni mieszkań (m²)

43 m²
Średnia powierzchnia
mieszkania

Najpopularniejsze
mieszkania 2-pokojowe
35-45 m²

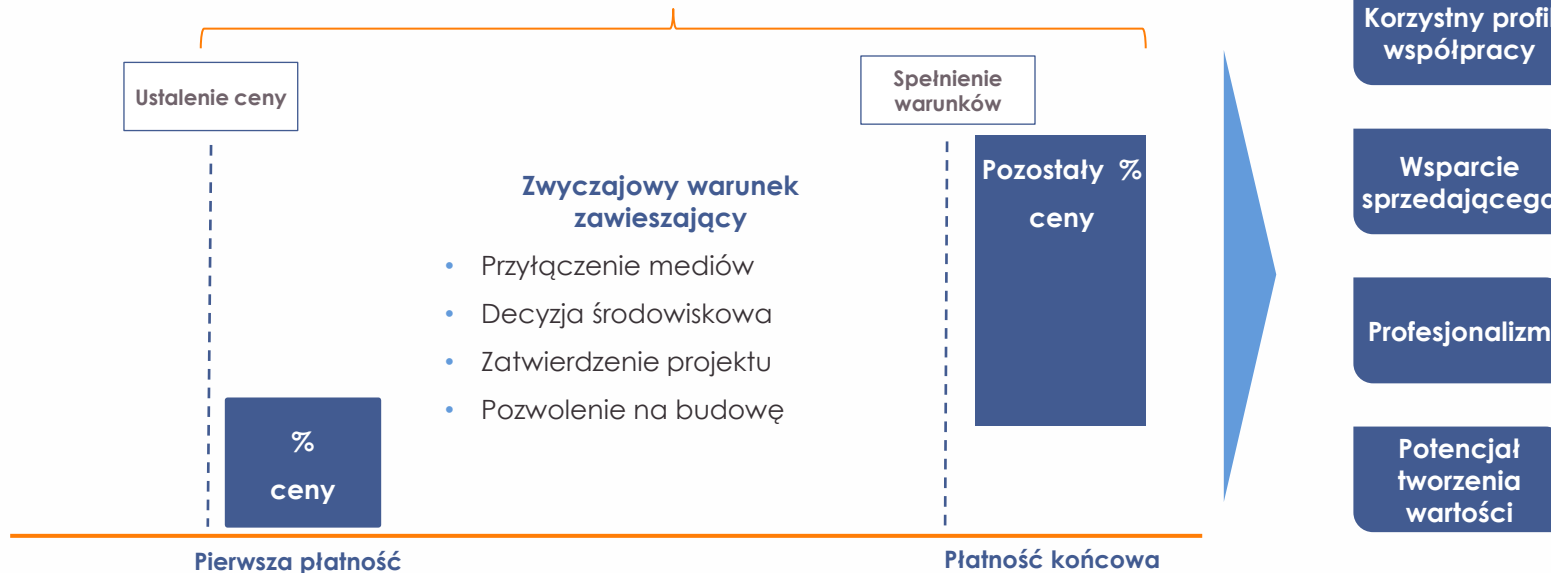
Najpopularniejsze
mieszkania 3-pokojowe
50-55 m²



Dwuetapowy model nabywania gruntów

Murapol może zabezpieczyć relatywnie więcej gruntów przejmując czynności przygotowawcze na siebie – pozostając przy tym w bieżącej komunikacji i w pełnym porozumieniu ze sprzedającym.

Atutem dla sprzedającego jest profesjonalne i szybkie przygotowanie gruntu i uzyskanie PnB



Projekty wprowadzone do sprzedaży w 1Q2022

**MURAPOL ZIELONY
ŻURAWINIEC
POZNAŃ | LM: 249**



**MURAPOL SŁONECZNE
JAGODNO
WROCŁAW | LM: 66**



**MURAPOL OSIEDLE
ZDROVO 2
GDAŃSK | LM: 110**



**MURAPOL PARKI
KRAKOWA
KRAKÓW | LM: 157**



**MURAPOL OSIEDLE
SMART
TORUŃ | LM: 100**



**MURAPOL SIEWIERZ
JEZIORNA
SIEWIERZ | LM: 160**



**MURAPOL OSIEDLE FIT
TYCHY
LM: 208**



GK Murapol - efektywny, pionowo zintegrowany model biznesowy

Skupiając kluczowe kompetencje wewnątrz Grupy, Murapol zyskuje większą efektywność kosztową i marżowość



(1) Zatrudnionych na umowę o pracę i B2B; (2) Na 30.09.2021 r. wg liczby lokali; (3) PUM: powierzchnia użytkowa mieszkalna; (4) BIM: building information modeling; (5) PnU: pozwolenie na użytkowanie

Własne systemy kluczowym elementem procedur operacyjnych

Wykorzystanie BIM i Unit94 umożliwia standaryzację oraz efektywność procesów projektowania, budżetowania i wyboru podwykonawców

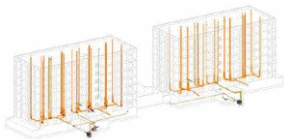
Building Information Modelling

- Technologia BIM umożliwia **precyzyjne szacowanie przedmiarów**, co przekłada się na **tworzenie optymalnych budżetów** każdej inwestycji i **wysoką kontrolę kosztów**. Ponadto pozwala uniknąć błędów koncepcyjnych, określić dokładny zakres prac i potrzebne materiały.

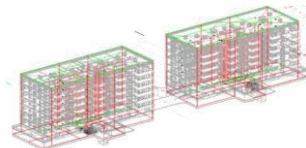
Ogrzewanie,
wentylacja, klimatyzacja



Instalacje sanitarne



Instalacje elektryczne



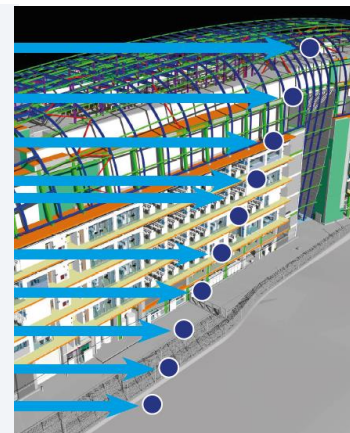
Architektura



Unit94

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

dach
ogrzewanie,
wentylacja, klimatyzacja
okna
instalacja elektryczna
elewacja
tynk maszynowy
stropy
stan surowy
stan zero
zagospodarowanie terenu



Środowisko, odpowiedzialność społeczna, ład korporacyjny

ESG wpisane w działalność Grupy

Środowisko

Optymalizacja
zużycia surowców



Wykorzystanie
nowych technologii



Ochrona
środowiska



Odpowiedzialność społeczna

Wspieranie
lokalnych
społeczności



Dbłość
o pracowników



Ład korporacyjny

Kompetencje
oraz doświadczenie
akcjonariusza i doradcy



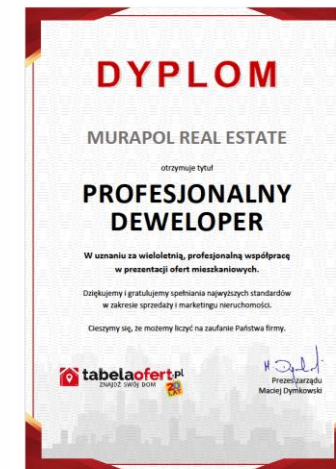
Zarządzanie
różnorodnością



Kierowanie się
filozofią ESG



Wybrane nagrody i wyróżnienia otrzymane w 1Q2022



Andrzej Bargiel, wybitny polski ski-alpinista, pierwszy narciarz, który zjechał z K2 w Himalajach - **Ambasador Grupy Murapol**





Zastrzeżenie prawne - Niniejsze wyłączenie odpowiedzialności prawnej obejmuje wszelkie dokumenty, dane, informacje („Treści”) przedstawione lub przekazane przez Murapol S.A., jego współpracowników, Zarząd, pracowników oraz podmioty i osoby działające na jego zlecenie. Prezentowane lub udostępniane przez Murapol S.A. Treści mają charakter wyłącznie informacyjny i nie stanowią oferty handlowej w rozumieniu Kodeksu Cywilnego oraz w jakimkolwiek innym rozumieniu. Prezentowane lub udostępniane przez Murapol S.A. Treści nie stanowią rekomendacji do podejmowania jakichkolwiek decyzji. Murapol S.A. nie ponosi odpowiedzialności za ewentualne konsekwencje lub decyzje podjęte w oparciu o udostępnione Treści. Murapol S.A. nie ponosi odpowiedzialności za kompletność, dokładność i poprawność Treści oraz przyjętych w nich założeń. Treści prezentowane lub udostępniane przez Murapol S.A. poufne i powinny być traktowane jako takie i nie mogą być kopiowane ani przekazywane innym osobom (z wyjątkiem osoby, do której zostały skierowane), chyba że wymagają tego przepisy prawa.