



Murapol
LakeSide



Informacje o Spółce
Grudzień 2025 r.

Grupa Murapol to jeden z największych i najbardziej doświadczonych deweloperów mieszkaniowych w Polsce, działający od blisko 25 lat w tej branży.

Od 2021 roku Grupa Murapol rozwija także działalność w komplementarnym sektorze budowy lokali na rzecz instytucjonalnego wynajmu (PRS) w formule design&build.

Zdywersyfikowana geograficznie mapa inwestycji, obejmująca 21 miast Polski, wertykalnie zintegrowany model biznesowy, wysoka standaryzacja, oferta produktowa w segmencie popularnym i popularnym premium, zasobny bank

ziemi, a także dwuetapowy model akwizycji gruntów, to główne wyróżniki Grupy Murapol zapewniające wysoką efektywność realizowanych projektów i znaczenie na rynku.

W dniu 15 grudnia 2023 r. akcje spółki Murapol SA zadebiutowały na Głównym Rynku Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

Murapol w liczbach

25

lat obecności
na rynku mieszkaniowym

485

wzniesionych budynków

21

miast z inwestycjami
Grupy Murapol⁽¹⁾

37,4 tys.

sprzedanych lokali od początku
działalności do 31 grudnia
2025 roku⁽²⁾

19,6 tys.

lokali możliwych do wybudowania
dzięki posiadanemu bankowi ziemi⁽³⁾

~700

pracowników⁽³⁾

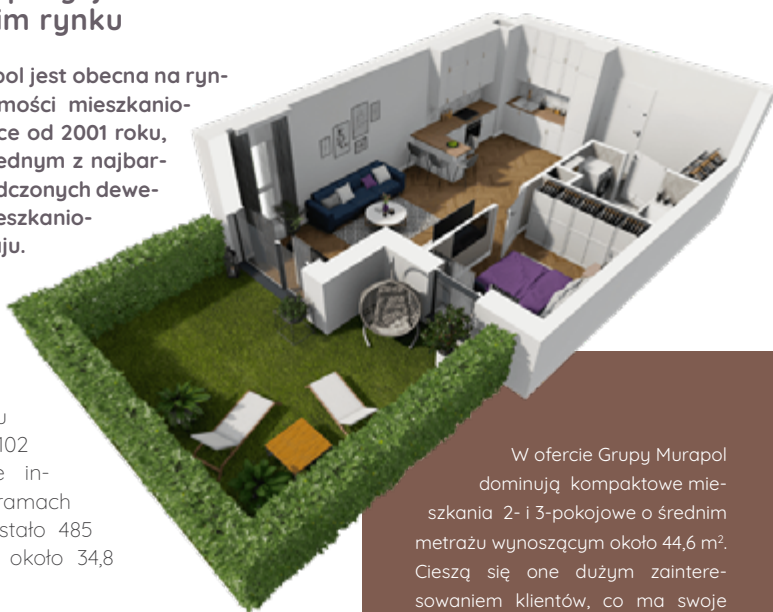
(1) inwestycje zrealizowane, w budowie
i w przygotowaniu
(2) łączna sprzedaż klientom detalicznym
oraz na rzecz PRS/PBSA
(3) stan na 31 grudnia 2025 roku

Wiodąca pozycja na polskim rynku

Grupa Murapol jest obecna na rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce od 2001 roku, co czyni ją jednym z najbardziej doświadczonych deweloperów mieszkaniowych w kraju.

Od początku swojej działalności do 31 grudnia 2025 roku zrealizowała 102 wieloetapowe inwestycje, w ramach których powstało 485 budynków z około 34,8 tys. lokali.

W 2021 roku Grupa Murapol nawiązała strategiczną współpracę w sektorze PRS (w formule design&build) z LifeSpot – platformą PRS należącą do funduszy zarządzanych przez Real Estate Group w Ares Management, wiodącego globalnego menadżera zarządzającego inwestycjami alternatywnymi. W 2025 roku Grupa Murapol zawarła pięcioletnią umowę o współpracy w sektorze PRS (Private Rented Sector), z PRS JV Lux S.Å R.L. platformą kontrolowaną przez fundusz Centerbridge Partners oraz wspólników Griffin Capital Partners. Realizacja inwestycji przez Murapol na rzecz platformy PRS stanowi uzupełnienie podstawowej działalności deweloperskiej, jaką jest sprzedaż nowoczesnych mieszkań klientom indywidualnym.



W ofercie Grupy Murapol dominują kompaktowe mieszkania 2- i 3-pokojowe o średnim metrażu wynoszącym około 44,6 m². Cieszą się one dużym zainteresowaniem klientów, co ma swoje odzwierciedlenie w wysokim tempie sprzedaży.

Dzięki osiąganym wynikom sprzedaży i przekazaniu mieszkań, Grupa Murapol **znajduje się rokrocznie w ścisłej czołówce największych deweloperów mieszkaniowych w kraju**. W latach 2020-2025 sprzedała łącznie 20,9 tys. lokali, w tym 4 tys. na rzecz PRS i prywatnych akademików studenckich (PBSA) oraz przekazała klientom 19,5 tys. lokali, w tym 2,6 tys. na rzecz PRS i PBSA.

W 2025 roku Grupa Murapol utrzymała kierunek zrównoważonego rozwoju, partego stabilnymi wynikami sprzedaży



Murapol
MainPoint

Bielsko-Biała

i przekazaniu do klientów detalicznych, wspartymi realizacją inwestycji PRS w formule design&build na rzecz spółki z portfela głównego akcjonariusza oraz rozszerzyła współpracę w sektorze PRS, z PRS JV Lux S.Å R.L. Liczne przewagi konkurencyjne, w tym ugruntowana pozycja rynkowa, oferta produktowa skierowana do szerokiego grona klientów oraz sprawdzony model biznesowy, okazały się skuteczne także w okresie zmiennej koniunktury minionych lat.

Łączna sprzedaż do klientów detalicznych w 2025 roku, z uwzględnieniem opłaconych umów rezerwacyjnych i po wyeliminowaniu rezygnacji, **wyniosła 3 140**. W tym, Spółka zawarła **2 856 umów deweloperskich i przedwstępnych** z klientami detalicznymi oraz posiadała 284 opłacone umowy rezerwacyjne po wyeliminowaniu rezygnacji (na dzień 31.12.2025 r.). W tym samym czasie przekazała nabywcom 2 898 lokali.

Chłonny segment, dywersyfikacja geograficzna...

Oferta Grupy Murapol plasuje się w szerokim i najbardziej chłonnym segmencie rynku nieruchomości mieszkaniowych, tj. popularnym (affordable) i popularnym premium (affordable premium), który w ocenie Zarządu jest relatywnie odporny na wahania czynników makroekonomicznych. Dominują na nim lokale 2- i 3-pokojowe, o metrażach od 40 do 50 m².

Większość nabywców finansuje zakup



Mapa inwestycji Grupy Murapol (stan na 31 grudnia 2025 roku)

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

mieszkania od Grupy Murapol z wykorzystaniem kredytu hipotecznego. Wyjątkiem były lata 2022 i 2024, gdy z uwagi na wysoki poziom stóp procentowych i ograniczoną dostępność kredytów przeważały transakcje gotówkowe. W 2025 roku proporcja finansowania mieszkań za pomocą

kredytu hipotecznego i środków własnych wyniosła po 50% w przypadku obu form.

Grupa Murapol jest także **najbardziej zdyspersyfikowanym geograficznie deweloperem mieszkaniowym** w Polsce. Jej mapa inwestycji (rozumiana jako inwestycje zrealizowane, w budowie lub w przygotowaniu) obejmuje **21 miast, zarówno największe aglomeracje w Polsce**, w tym Warszawę, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, aglomerację śląską, Poznań i Łódź, **jak i mniejsze miasta**, takie jak Lublin, Bielsko-Biała, Bydgoszcz czy Toruń.

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

...i jeden z największych banków ziemi

Przewagą konkurencyjną Grupy Murapol jest również **duży, systematycznie odnawiany i powiększany bank ziemi**, który (wg stanu na 31 grudnia 2025 roku) umożliwia wybudowanie około **19,6 tys. lokali**.





Łódź

Choć przedsięwzięcia deweloperskie Grupy Murapol powstają zwykle poza ścisłymi centrami miast, znajdują się **w lokalizacjach dobrze skomunikowanych, z lokalnym dostępem do infrastruktury edukacyjnej i urbanistycznej, w dzielnicach perspektywicznych i rozwijających się.**

Wypracowany przez Grupę Murapol **dwu-etapowy model nabywania gruntów** zakłada zapłatę części ceny (około 10-30%) w formie zadatku lub zaliczki po zawarciu warunkowej przedwstępnej umowy sprzedaży, a płatność pozostałej części (około 70-90%) dokonywana jest przy zawarciu umowy przenoszącej własność nieruchomości i po spełnieniu określonych warunków, takich jak uzyskanie pozwolenia na budowę. Dopuszczamy również model

transakcji bezwarunkowej oraz model terminowej umowy przedwstępnej.

Efektywny, pionowo zintegrowany model biznesowy

Wyróżnikiem Grupy Murapol na tle deweloperów notowanych na GPW jest najbardziej zintegrowany pionowo model biznesowy. Zakłada on **koncentrację wewnątrz Grupy wszystkich kompetencji niezbędnych do realizacji przedsięwzięć deweloperskich**, począwszy od pozyskiwania gruntów, przez projektowanie architektoniczne i inżynierjne, budżetowanie projektów, zakupy materiałów budowlanych i generalne wykonawstwo, po działania marketingowe

i sprzedażowe. Grupa Murapol przez lata zdobyła unikalne know-how w zakresie rozwiązań projektowych i technologicznych. Technologia BIM (Building Information Modelling) 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. Opracowany przez Grupę Murapol system Unit94, tj. 94 wystandaryzowanych zadań uniwersalnych dla każdej inwestycji przekłada się na precyzyjne planowanie oraz wysoką efektywność budżetowania i wyboru podwykonawców.

Pionowo zintegrowany model biznesowy Grupy Murapol



(1) zatrudnionych na umowę o pracę i B2B, wg stanu na 31 grudnia 2025 r.; (2) wg danych na 31 grudnia 2025 r.



Kraków

Wypracowany przez Grupę Murapol model biznesowy zapewnia jej **wysoką efektywność i kontrolę kosztów**, co pozwala na zachowanie marż wewnątrz organizacji.

Swój sposób działania Grupa Murapol określa jako Plug&Play – sprawdzone rozwiązania i wystandaryzowane projekty potrafi skutecznie przenieść do niemalże każdej lokalizacji i **efektywnie zwiększać skalę działalności**.

Strategia nastawiona na zrównoważony wzrost

Celem Grupy Murapol jest zrównoważony rozwój oraz utrzymanie silnej pozycji w branży deweloperskiej. Planuje **kontynuować wzrost i skalowanie działalności w Polsce**.

W tym celu **stałe uzupełnia i powiększa bank ziemi** oraz planuje pozyskać nowe tereny inwestycyjne w dotychczasowych miastach, a **także poza lokalizacjami, w których obecnie działa**. Bierze pod uwagę m.in. Olsztyn, Rzeszów czy Szczecin.

Grupa Murapol zamierza wdrażać w kolejnych latach działania oraz Strategię ESG i raportować zgodnie z uwarunkowaniami regulacyjnymi w Polsce i UE.

Doświadczona kadra i wsparcie akcjonariusza

Kluczowym czynnikiem sukcesu Grupy Murapol są **kompetencje i doświadczenie zespołu zarządzającego oraz wiedza i zaangażowanie pracowników**. Grupa Murapol zbudowała zespół ponad 700 profesjonalistów dysponujących wiedzą, kompetencjami i doświadczeniem w zakresie prowadzenia wszystkich etapów przedsięwzięć deweloperskich.

Zarząd Grupy Murapol posiada znaczące doświadczenie branżowe nabyte w toku realizacji wielu inwestycji deweloperskich w Polsce oraz dysponuje wszechstronną wiedzą i praktyką z zakresu m.in. koordynowania formalno-prawnych aspektów pozyskiwania nieruchomości, zarządzania procesami inwestycyjnymi, a także finansowania, sprzedaży, marketingu, compliance i ładu korporacyjnego, czy też funkcjonowania rynku kapitałowego.

W Radzie Nadzorczej Spółki zasiadają m.in. partnerzy i dyrektorzy Ares, wiodącego globalnego zarządzającego w obszarze inwestycji alternatywnych, oraz Griffin Capital Partners, jednego z największych i dynamicznie rozwijają-

cych się inwestorów typu private equity w Europie Środkowo-Wschodniej, działającego w sektorze nieruchomości. W skład Rady Nadzorczej wchodzi również trzech członków niezależnych. Członkowie Rady Nadzorczej posiadają bogate doświadczenie branżowe oraz menedżerskie.



Zarząd Murapol S.A.



Nikodem Iskra, Prezes Zarządu

Związany z Grupą Murapol od 2007 roku. W pierwszych latach pracy zajmował stanowisko szefa pionu prawnego, a następnie jako radca prawny pełnił funkcję jej prokurenta samoistnego. Od 2013 do 2017 roku piastował stanowisko Wiceprezesa Zarządu. W 2018 roku 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 roku tytuł radcy prawnego.



Przemysław Kromer, Członek Zarządu

Rozpoczął współpracę z Grupą Murapol w kwietniu 2020 roku 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 (The Association of Chartered Certified Accountants). W 2017 roku 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 roku. W 2018 roku objęła stanowisko Członka Zarządu odpowiedzialnego za obszar marketingu i komunikacji PR&IR, a w ostatnim czasie także za obszar 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 (1989-1994), uzyskując tytuł magistra, zaś w 1999 roku uzyskała tytuł doktora nauk ekonomicznych. W latach 1994-2009 – adiunkt w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, a od 2009 roku jest adiunktem na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.



Murapol
Matecznia