



Jeden z największych i najbardziej doświadczonych developerów mieszkaniowych w Polsce

Prezentacja Grupy Murapol

22 listopada 2021

(1/2)

Niniejsza prezentacja ma charakter wyłącznie poglądowy i informacje w niej zawarte mogą nie być pełne i kompletne. Informacje zawarte w niniejszej prezentacji nie mogą być wykorzystywane jako podstawa dla żadnych celów ani nie należy polegać na ich kompletności, rzetelności i prawdziwości. Niniejsza prezentacja w żadnym wypadku nie może stanowić podstawy do podjęcia decyzji o inwestowaniu w akcje Murapol S.A. („Spółka”), a tym samym nie stanowi, ani nie jest częścią oraz nie należy jej interpretować jako oferty, próby pozyskania lub zaproszenia do sprzedaży lub emisji, lub ofertę, próbę pozyskania lub zaproszenie do objęcia, gwarantowania, kupna lub innego nabycia, papierów wartościowych Spółki lub którejkolwiek z jej spółek zależnych w jakiegokolwiek jurysdykcji ani zachętę/rekomendację do podjęcia działalności inwestycyjnej w jakiegokolwiek jurysdykcji. Ani niniejsza prezentacja, ani żadna jej część, ani fakt jej rozpowszechniania, nie stanowią podstawy, ani nie można na nich polegać w związku z jakąkolwiek umową, zobowiązaniem lub jakąkolwiek decyzją inwestycyjną.

Niniejsza prezentacja stanowi reklamę w rozumieniu Rozporządzenia (UE) 2017/1129 („**Rozporządzenie Prospektowe**”) oraz nie stanowi prospektu w rozumieniu Rozporządzenia Prospektowego. Prospekt Spółki („**Prospekt**”) sporządzony w związku z ofertą publiczną i dopuszczeniem oraz wprowadzeniem papierów wartościowych Spółki do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. jest jedynym wiążącym dokumentem zawierającym informacje o Spółce i o ofercie jej papierów wartościowych w Polsce („**Oferta**”). Po zatwierdzeniu Prospektu przez Komisję Nadzoru Finansowego w dniu 19 listopada 2021 roku oraz publikacji Prospektu w dniu 22 listopada 2021 roku zgodnie z odpowiednimi przepisami prawa europejskiego i polskiego Spółka będzie uprawniona do przeprowadzenia Oferty publicznej w Polsce. Dla celów Oferty w Polsce oraz dopuszczenia i wprowadzenia papierów wartościowych Spółki do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, Spółka udostępni Prospekt na swojej stronie internetowej (www.murapol.pl) zgodnie z odpowiednimi przepisami prawa europejskiego i polskiego.

Zapisy na akcje Spółki w ramach Oferty powinny zostać przeprowadzone wyłącznie w oparciu o informacje zawarte w Prospekcie opublikowanym przez Spółkę po jego zatwierdzeniu na stronie internetowej Spółki oraz w suplementach i uzupełnieniach do Prospektu. Zatwierdzenie Prospektu przez KNF nie należy rozumieć jako poparcia dla akcji Spółki oferowanych w ramach Oferty i będących przedmiotem ubiegania się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym.

W ZAKRESIE, W JAKIM OFERTA BĘDZIE KIEROWANA DO INWESTORÓW INDYWIDUALNYCH, BĘDZIE DOTYCZYŁA ONA WYŁĄCZNIE INWESTORÓW INDYWIDUALNYCH, KTÓRYCH SIEDZIBY LUB MIEJSCE ZAMIESZKANIA ZNAJDUJĄ SIĘ W PAŃSTWACH BĘDĄCYCH CZŁONKAMI EUROPEJSKIEGO OBSZARU GOSPODARCZEGO.

Data dopuszczenia akcji Spółki („**Akcje**”) na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („**Dopuszczenie do Obrotu**”) może być uzależniona od różnych czynników, takich jak warunki rynkowe. Nie ma żadnej gwarancji, że Dopuszczenie do Obrotu dojdzie do skutku. Na tym etapie nie należy opierać swoich decyzji inwestycyjnych na zamiarach Spółki w odniesieniu do Dopuszczenia do Obrotu. Dokonywanie inwestycji, o których mowa w niniejszej prezentacji, może narazić inwestora na znaczne ryzyko utraty całej zainwestowanej kwoty. Osoby rozważające dokonanie inwestycji powinny skonsultować się z kwalifikowanym doradcą inwestycyjnym, specjalizującym się w doradztwie przy takich inwestycjach. Niniejsza prezentacja nie stanowi rekomendacji dotyczącej Oferty. Wartość akcji może spadać lub wzrastać. Potencjalni inwestorzy powinni zasięgnąć porady profesjonalnego doradcy czy Oferta jest dla nich odpowiednia.

Niniejsza prezentacja nie jest przeznaczona do rozpowszechniania ani wykorzystywania przez żadną osobę lub podmiot w jakiegokolwiek jurysdykcji, gdzie takie rozpowszechnienie lub wykorzystywanie byłoby sprzeczne z miejscowymi przepisami prawa lub innymi regulacjami, lub które poddałyby Spółkę lub którykolwiek z jej podmiotów powiązanych bądź AEREF V PL INVESTMENT S.à r.l. lub którykolwiek z jego podmiotów powiązanych („**Akcjonariusz Sprzedający**”) wymogom w zakresie autoryzacji, notyfikacji, koncesjonowania lub innym wymogom wynikającym z odpowiednich przepisów. Rozpowszechnianie niniejszej prezentacji oraz innych informacji związanych z Ofertą może być ograniczone przepisami prawa, a osoby, które wejdą w posiadanie jakiegokolwiek dokumentu lub innych informacji, o których mowa w niniejszej prezentacji, powinny zasięgnąć informacji o takich ograniczeniach oraz je przestrzegać. Nieprzestrzeganie wspomnianych ograniczeń może stanowić naruszenie przepisów prawa dotyczących papierów wartościowych w danej jurysdykcji. W niektórych jurysdykcjach rozpowszechnianie niniejszej prezentacji może być niezgodne z prawem.

NINIEJSZA PREZENTACJA NIE JEST PRZEZNACZONA DO ROZPOWSZECHNIANIA, BEZPOŚREDNIO LUB POŚREDNIO W DO STANÓW ZJEDNOCZONYCH AMERYKI (W TYM TERYTORIÓW ZALEŻNYCH I POSIADŁOŚCI ZAMORSKICH STANÓW ZJEDNOCZONYCH I DYSTRYKTU KOLUMBII), AUSTRALII, KANADY, JAPONII LUB RPA LUB JAKIEJKOLWIEK INNEJ JURYSDYKCJI, W KTÓREJ TAKIE DZIAŁANIE STANOWIŁOBY NARUSZENIE ODPOWIEDNIH PRZEPISÓW W DANEJ JURYSDYKCJI ORAZ Z ZASTRZEŻENIEM OKREŚLONYCH WYJĄTKÓW, AKCJE, O KTÓRYCH MOWA W NINIEJSZEJ PREZENTACJI, NIE MOGĄ BYĆ OFEROWANE ANI SPRZEDAWANE W TAKICH JURYSDYKCJACH ANI TEŻ NA RZECZ LUB NA RACHUNEK OBYWATELI STANÓW ZJEDNOCZONYCH, AUSTRALII, KANADY, JAPONII LUB RPA LUB OSÓB POSIADAJĄCYCH MIEJSCE STAŁEGO ZAMIESZKANIA LUB SIEDZIBĘ W TYCH KRAJACH.

Prospekt ani Akcje nim objęte nie były i nie będą przedmiotem rejestracji, zatwierdzenia lub notyfikacji w jakimkolwiek państwie poza Rzeczpospolitą Polską, w szczególności zgodnie z przepisami Rozporządzenia Prospektowego lub Amerykańskiej Ustawy o Papierach Wartościowych z 1933 r., ze zmianami („**Ameykańska Ustawa o Papierach Wartościowych**”) i nie mogą być oferowane ani sprzedawane poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej (w tym na terenie innych państw Unii Europejskiej oraz Stanów Zjednoczonych Ameryki), chyba że w danym państwie taka oferta lub sprzedaż mogłaby zostać dokonana zgodnie z prawem, bez konieczności spełnienia jakichkolwiek dodatkowych wymogów prawnych przez Spółkę, Akcjonariusza Sprzedającego (zgodnie z definicją poniżej) i ich doradców. Każdy inwestor zamieszkały bądź mający siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej powinien zapoznać się z właściwymi przepisami prawa polskiego oraz przepisami praw innych państw, które mogą się do niego stosować w związku z udziałem w Ofercie przeprowadzanej na terytorium Polski.

(2/2)

W Wielkiej Brytanii, materiały, do których uzyskają Państwo dostęp są rozpowszechniane tylko do i będą przeznaczone jedynie dla inwestorów kwalifikowanych w znaczeniu brytyjskiej wersji Rozporządzenia 2017/1129, które stanowi część prawa angielskiego na mocy Ustawy o Wycofaniu z Unii Europejskiej z 2018 r. (the European Union (Withdrawal) Act 2018), którzy: (i) posiadają doświadczenie zawodowe w sprawach dotyczących inwestycji i są objęci definicją „profesjonalnych inwestorów” w rozumieniu artykułu 19(5) zarządzenia w sprawie promocji finansowej z 2005 roku („Zarządzenie”), lub (ii) są podmiotami o wysokiej wartości netto i innymi osobami, którym tego rodzaju prezentacja może być przekazana, objętymi postanowieniami artykułu 49(2)(a) do (d) Zarządzenia (wszystkie takie osoby zwane są dalej łącznie „właściwymi osobami”). Osoby niebędące właściwymi osobami nie mogą działać na podstawie ani polegać na materiałach, do których uzyskają dostęp. Wszelkie inwestycje lub działalność inwestycyjna, której dotyczą materiały, do których uzyskają Państwo dostęp, są dostępne wyłącznie dla właściwych osób i będą realizowane wyłącznie z właściwymi osobami. Każda osoba w Wielkiej Brytanii, która nie jest właściwą osobą, nie powinna działać na podstawie ani polegać na materiałach, do których uzyskają Państwo dostęp. Papiery wartościowe będą dostępne wyłącznie dla właściwych osób, a wszelkie zaproszenia, oferty lub umowy objęcia, kupno lub inne nabycie takich papierów wartościowych będą kierowane do lub zawierane wyłącznie z właściwymi osobami.

W stosunku do innych niż Polska państw członkowskich Europejskiego Obszaru Gospodarczego, niniejsza prezentacja kierowana jest wyłącznie do, a papiery wartościowe Spółki będą oferowane jedynie dla, inwestorów kwalifikowanych w rozumieniu art. 2(e) Rozporządzenia Prospektowego, a takie osoby zwane są dalej „Inwestorami Kwalifikowanymi” lub w innych okolicznościach podlegającym przepisom art. 1 ust. 4 Rozporządzenia Prospektowego. Przyjmuje się, że każdy taki Inwestor Kwalifikowany oświadczył i potwierdził, że papiery wartościowe nabyte przez niego w ramach Oferty nie zostały nabyte w imieniu osób innych niż Inwestorzy Kwalifikowani.

Niniejszy materiał nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej w rozumieniu Rozporządzenia w sprawie nadużyć na rynku (Rozporządzenie (UE) nr 596/2014) oraz Rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) 2016/958 z dnia 9 marca 2016 uzupełniającego Rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących środków technicznych do celów obiektywnej prezentacji rekomendacji inwestycyjnych lub innych informacji rekomendujących lub sugerujących strategię inwestycyjną oraz ujawnienia interesów oraz ujawnienia interesów partycypantów lub wskazań konfliktów interesów ani nie stanowi on porady prawnej, podatkowej lub finansowej.

Stwierdzenia zawarte w niniejszym dokumencie mogą stanowić „stwierdzenia dotyczące przyszłości”. Stwierdzenia dotyczące przyszłości, są co do zasady rozpoznawalne poprzez użycie słów takich jak, w szczególności: „może”, „będzie”, „powinno”, „planuje”, „oczekuje”, „przewiduje”, „szacuje”, „uważa”, „zamierza”, „projekt”, „zamiar” lub „cel” lub zaprzeczenia takich słów lub użycie innych form takich słów lub porównywalnych terminów.

Stwierdzenia dotyczące przyszłości oparte są na aktualnych oczekiwaniach oraz obciążone są szeregiem znanych i nieznanymi czynnikami ryzyka, niepewności oraz innych czynników, które mogą spowodować, że faktyczna sytuacja finansowa, wyniki działalności lub osiągnięcia Spółki lub sektora, w którym prowadzi działalność, będą istotnie różne od wszelkich przyszłych sytuacji finansowych, wyników działalności lub osiągnięć, które zostały przedstawione lub wskazane w dorozumiany sposób w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Nie należy nadmiernie polegać na stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Stwierdzenia dotyczące przyszłości mogą i często różnią się istotnie od rzeczywistych wyników. Nie można polegać na stwierdzeniach dotyczących przyszłości jako wskazówkach dotyczących przyszłych wyników.

Jeżeli nie zostało wskazane inaczej, dane dotyczące rynku, sektora i pozycji konkurencyjnej są danymi szacunkowymi (i, odpowiednio, przybliżonymi) i należy je traktować z zachowaniem ostrożności. Tego rodzaju informacje nie zostały poddane badaniu ani nie były niezależnie weryfikowane, a Spółka nie potwierdziła założeń ekonomicznych tych informacji.

Spółka, jak również Erste Group Bank AG, Erste Securities Polska S.A., Pekao Investment Banking S.A., Bank Polska Kasa Opieki - Biuro Maklerskie Pekao, Santander Bank Polska S.A. – Santander Biuro Maklerskie i mBank S.A. (łącznie „Menedżerowie Oferty”, każdy z osobna „Menedżer Oferty”) wraz z ich odpowiednimi podmiotami powiązanymi, wyraźnie zrzekają się wszelkich obowiązków lub zobowiązań w zakresie aktualizowania, weryfikowania lub korygowania jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w niniejszej prezentacji, tak w przypadku powstania nowych informacji, jak i zajścia przyszłych zdarzeń lub w innych przypadkach.

Menedżerowie Oferty działają w związku z Ofertą wyłącznie na rzecz Spółki oraz Akcjonariusza Sprzedającego, a nie jakiegokolwiek innej osoby. Nie będą oni uznawali jakiegokolwiek innej osoby jako ich klienta w związku z Ofertą i nie będą odpowiedzialni wobec kogokolwiek, za wyjątkiem Spółki oraz Akcjonariusza Sprzedającego, z tytułu ochrony należnej ich klientom lub udzielania porad w związku z Ofertą, w związku z treścią niniejszej prezentacji lub jakkolwiek inną sprawą, transakcją lub porozumieniem, o których mowa w niniejszej prezentacji.

Żaden z Menedżerów Oferty ani ich dyrektorów, członków organów, pracowników, doradców lub pełnomocników nie przyjmuje jakiegokolwiek odpowiedzialności, ani nie składa, wprost lub w sposób dorozumiany, żadnych oświadczeń ani zapewnień w przedmiocie prawdziwości, rzetelności lub kompletności informacji zawartych w niniejszym materiale (ani w przedmiocie tego, czy jakiegokolwiek informacje zostały pominięte w niniejszym materiale) albo innych informacji dotyczących Spółki, jej podmiotów zależnych lub powiązanych, niezależnie od tego, czy w formie pisemnej, ustnej, wizualnej czy elektronicznej oraz niezależnie od sposobu transmisji lub udostępnienia, jak również z tytułu jakichkolwiek szkód wynikających z wykorzystania niniejszej prezentacji lub jego zawartości albo powstałych w jakikolwiek sposób w związku z niniejszą prezentacją lub jego zawartością, z zastrzeżeniem obowiązującego prawa.

Treść niniejszej prezentacji została sporządzona przez Spółkę i Spółka ponosi za nią wyłączną odpowiedzialność. Informacje zawarte w niniejszej prezentacji mogą ulec zmianie. Spółka i jej odpowiednie podmioty powiązane wyłączają wszelki obowiązek lub zobowiązanie do aktualizacji, przeglądu lub zmiany jakichkolwiek informacji, zawartych w niniejszej prezentacji, zarówno na skutek nowych informacji, przyszłych zdarzeń czy z innego tytułu, z zastrzeżeniem gdy taki obowiązek wynika z właściwego prawa.

Spółkę przedstawia

Członkowie Zarządu Murapol



Nikodem Iskra

Prezes Zarządu



Przemysław Kromer

Członek Zarządu,
Dyrektor Finansowy



Iwona Sroka

Członek Zarządu,
Marketing i komunikacja PR
& IR oraz strategia ESG

Murapol w liczbach

Wiodący deweloper mieszkaniowy w Polsce z ponad 20-letnim doświadczeniem

20+ lat

obecności na rynku mieszkaniowym

ok. **22** tys.

sprzedanych lokali od początku działalności

17 miast

z inwestycjami Grupy Murapol⁽¹⁾

195 mln zł

Skorygowana EBITDA w 2020 r.

33%

Zwrot z kapitału własnego (ROE) (31.12.2020)

0,9x

Zadłużenie netto / skorygowana EBITDA (31.12.2020)

ok. **20** tys.

potencjalna liczba lokali w banku ziemi (30.09.2021)

3,2-4,2 tys.

planowane roczne przekazania lokali klientom detalicznym od 2022 r.

10 tys.

lokali na cele PRS do połowy 2026 r.⁽²⁾ (1,4 tys. już sprzedanych)

(1) Inwestycje zrealizowane, w budowie lub w przygotowaniu, do 30.09.2021; (2) Private Rented Sector - sektor najmu instytucjonalnego; liczba obejmuje lokale, które w tym czasie będą oddane do użytkowania, w trakcie budowy lub w formie zabezpieczonych praw do gruntu

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

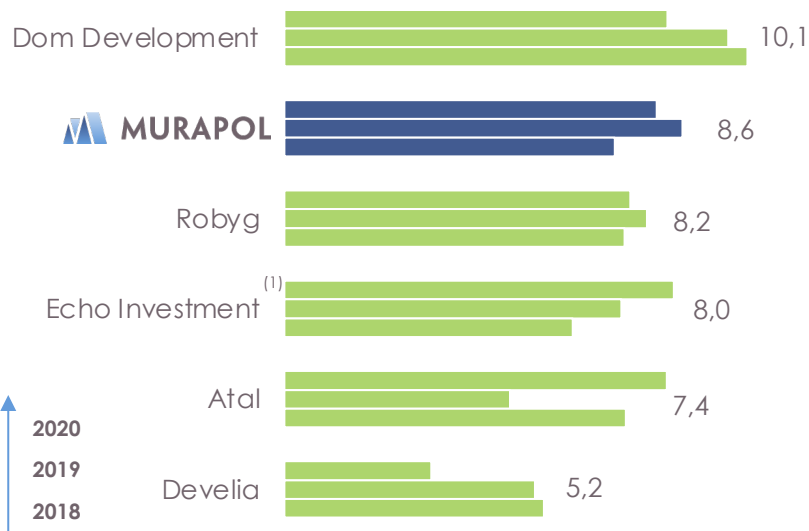
Jeden z wiodących deweloperów mieszkaniowych w Polsce

Nr 2 pod względem liczby przekazanych lokali i wolumenu sprzedaży w latach 2018-2020

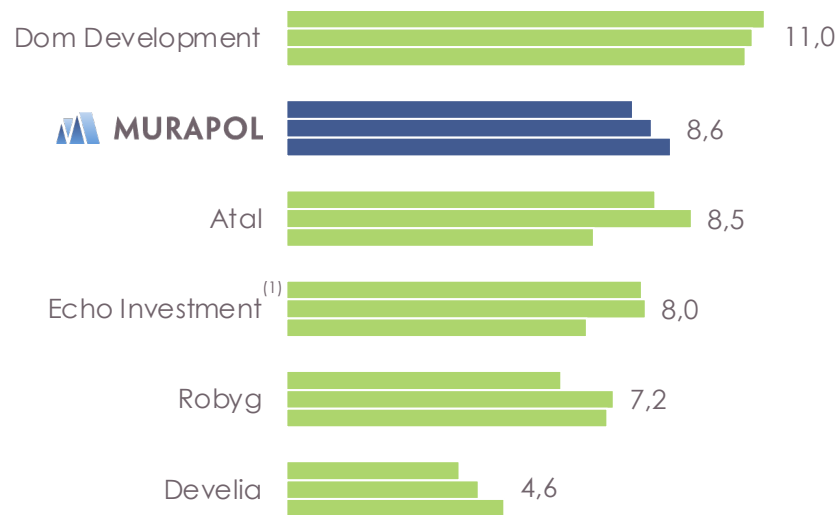
1

- **Drugi najwyższy wynik pod względem liczby lokali przekazanych (8.639) i sprzedanych (8.606)** w ciągu ostatnich 3 lat wśród deweloperów mieszkaniowych w Polsce

Przekazane lokale (tys.) w latach 2018-2020



Sprzedaż lokali (tys.) w latach 2018-2020

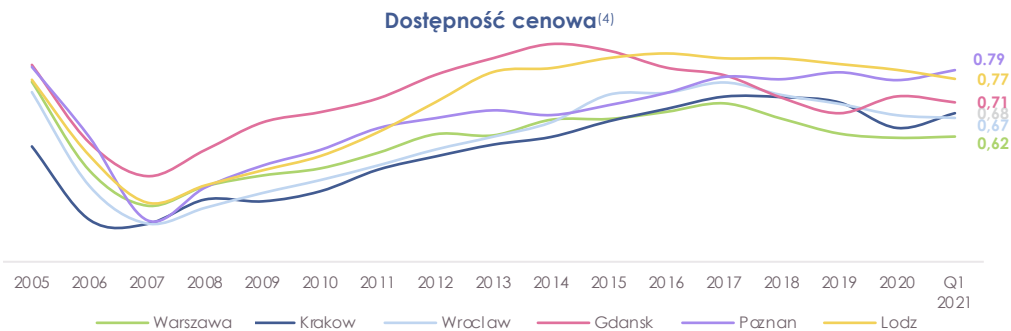
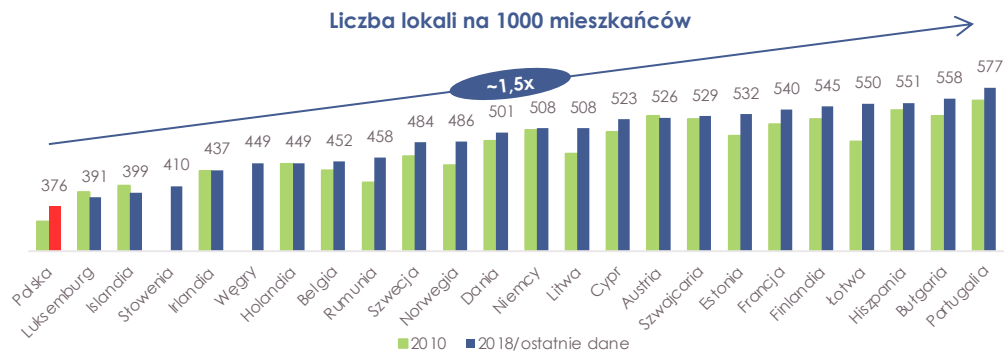


(1) Dane dot. Echo Investment łącznie z wynikami Archicom
Źródło: Spółka, sprawozdania finansowe deweloperów mieszkaniowych, komunikaty prasowe

Rynek mieszkaniowy w Polsce

Sprzyjające otoczenie rynkowe

1



- Pomimo malejącego dystansu pomiędzy Polską a Europą Zachodnią, **liczba mieszkań przypadających na tysiąc mieszkańców w Polsce** wynosi 376 i **należy do najniższych w Europie⁽¹⁾**, a ok. **44% Polaków w wieku 25-34 lat nadal mieszka z rodzicami⁽²⁾**
- **Deficyt mieszkaniowy w Polsce** szacowany jest na ok. **2,1 mln lokali⁽³⁾**
- **Dostępność cenowa⁽⁴⁾ pozostaje znacząco wyższa** niż w latach 2007-2008, pomimo wzrostu cen przewyższającego wzrost płac
- **Wciąż utrzymuje się wysoki popyt** wspierany przez niskie stopy procentowe (dostępność kredytów, kupowanie nieruchomości w celach inwestycyjnych) oraz obawy klientów przed dalszymi wzrostami cen
- **Podaż ograniczają** długotrwałe procedury administracyjne, tylko duzi deweloperzy dysponujący zdywersyfikowanym bankiem ziemi jak **Murapol mogą skutecznie zarządzać ofertą**

(1) Raport Rynkowy JLL; (2) wg Eurostat, dane z 2019 r.; (3) HRE Think Tank, dane z 2018 r.; (4) Raport Rynkowy JLL, dostępność liczona jako stosunek średniego miesięcznego wynagrodzenia do średniej ceny za metr kwadratowy

Jedyny deweloper z ogólnopolskim portfelem inwestycji

Umiejętność wchodzenia na nowe rynki przy zachowaniu wysokich marż

2

- Zdywersyfikowany geograficznie bank ziemi w **14 miastach** (wg stanu na 30.09.2021)
- Bank ziemi umożliwiający wybudowanie lokali w liczbie odpowiadającej **sprzedaży w okresie ponad 4 lat LTM⁽¹⁾**
- Projekty w budowie stanowią ponad **1/4 banku ziemi**

14

miast

881 tys. m²

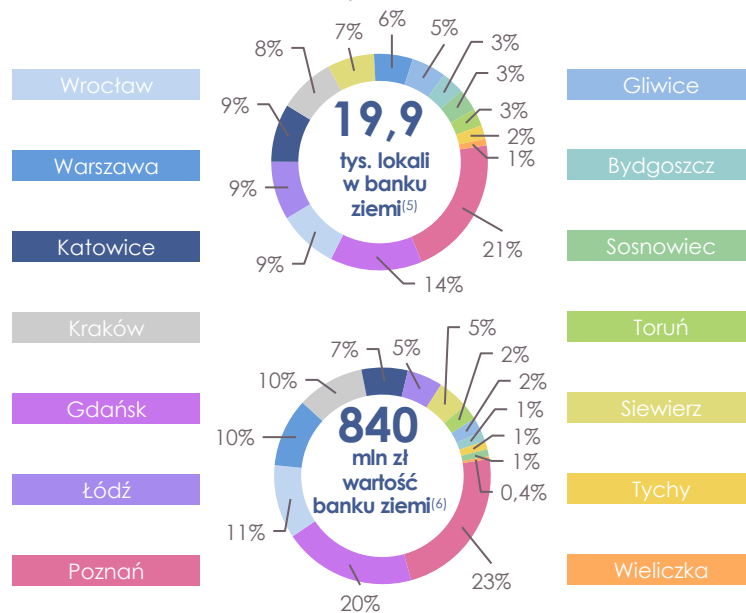
potencjalna PUM⁽¹⁾
(30.09.2021)

26%

aktywnego banku ziemi
(w budowie)
(30.09.2021)



- **Efektywność kosztowa** umożliwi szeroką skalę działania, w tym na rynkach o niskich średnich cenach sprzedaży
- **Wysoka rentowność zarówno w dużych aglomeracjach jak i w miastach regionalnych** (Marża I stopnia⁽³⁾ na poziomie odpowiednio ok. 35% i 37%⁽⁴⁾)



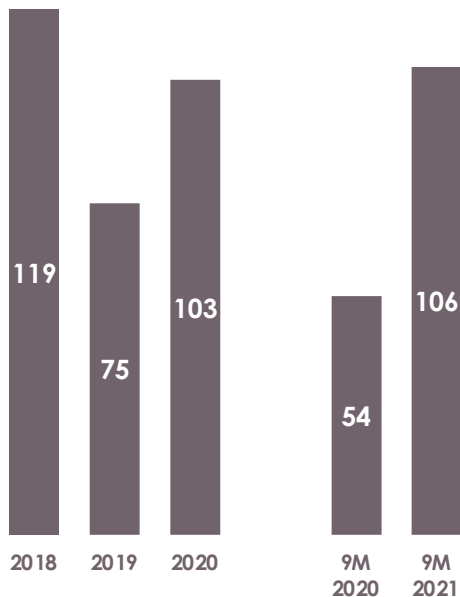
(1) 4x wolumen sprzedaży za ostatnie 12 miesięcy do 30.09.2021 r.; (2) PUM: powierzchnia użytkowa mieszkalna; (3) Marża I stopnia: stosunek przychodów z umów sprzedaży mieszkań pomniejszonych o koszty obejmujące zakup gruntu, materiałów bezpośrednich oraz robocizny bezpośredniej (koszty podwykonawców) do przychodów; (4) Dla projektów ukończonych w latach 2018-2020; (5) Na 30.09.2021 r.; (6) Historyczny koszt obecnego banku ziemi Spółki w złotych na 30.09.2021 r.

Zdolność odnawiania banku ziemi

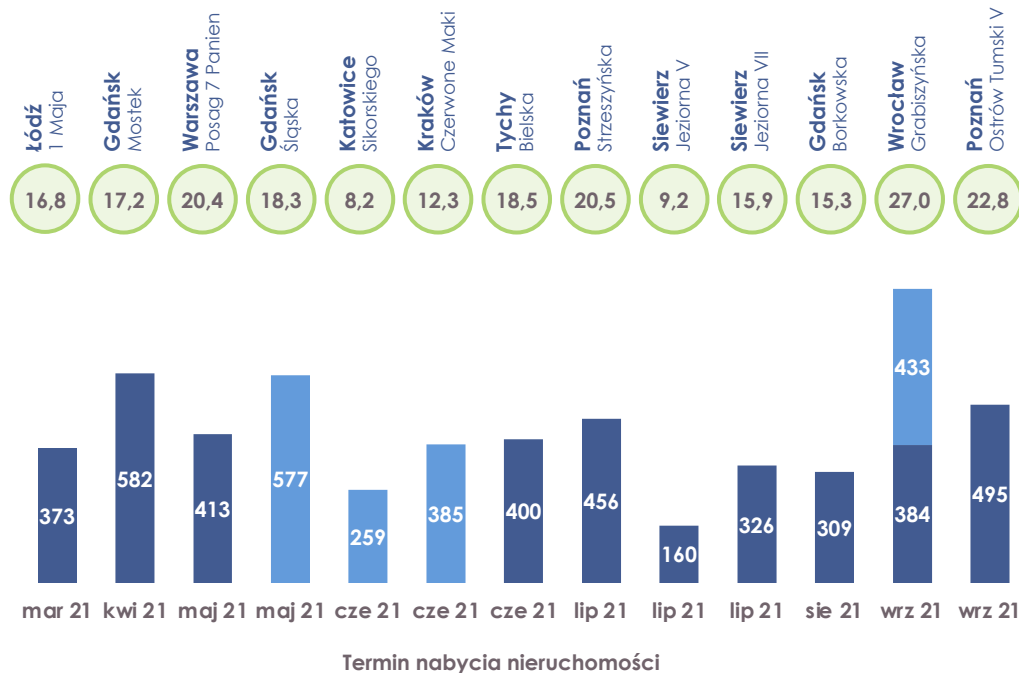
Stale uzupełniany i powiększany bank ziemi poszerza możliwości ekspansji

2

Wydatki na nieruchomości gruntowe⁽¹⁾ (mln zł)



Bank ziemi zabezpieczony w okresie 9 miesięcy 2021 r.



222 tys. m²
potencjalna PUM
9M 2021

5,6 tys.
potencjalna
liczba lokali
9M 2021

Na sprzedaż klientom detalicznym



potencjalna liczba lokali



potencjalna powierzchnia użytkowa mieszkalna, PUM (tys. m²)

Źródło: Spółka, stan na 30.09.2021 r.
1) Przedpłaty i płatności końcowe

Obecność w lokalizacjach satelitarnych „wielkiej szóstki”

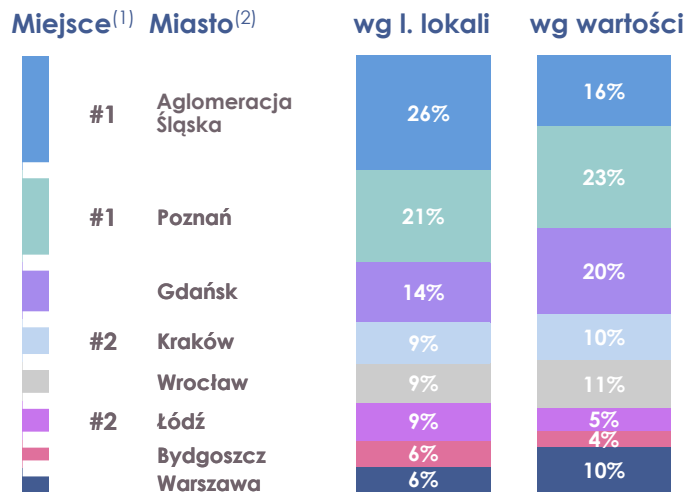
Wykorzystanie potencjału największych rynków oraz mniejszej konkurencji o działki w miastach satelitarnych

3

Ponad 80% banku ziemi z nastawieniem na klientów z 6 największych miast



Struktura banku ziemi⁽³⁾



Wykorzystanie rosnącego zainteresowania kupujących lokalizacjami leżącymi poza największymi aglomeracjami



Wieliczka



Siewierz

Źródło: Spółka, Google Maps

(1) Ranking według liczby planowanych przekazania w latach 2021-2022 w poszczególnych regionach, Źródło: Raport Rynkowy JLL;

(2) Bydgoszcz wraz z Toruniem, Kraków wraz z Wieliczką, Aglomeracja Śląska wraz z Katowicami, Sosnowcem, Gliwicami, Tychami, Siewierzem;

(3) Na 30.09.2021 r.

Dwa komplementarne segmenty działalności

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

3

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, planowana marża na poziomie 18-20%



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

3



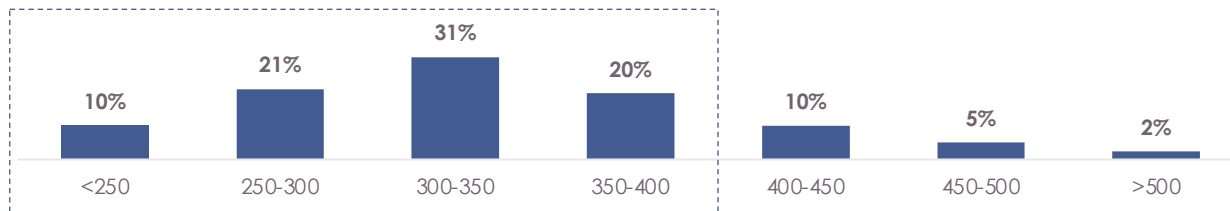
Osiedle Zdrowo Gdańsk



Osiedle Parkowe Gliwice

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

Mieszkania w cenie poniżej 400 tys. zł stanowiły ponad 80% całkowitej sprzedaży

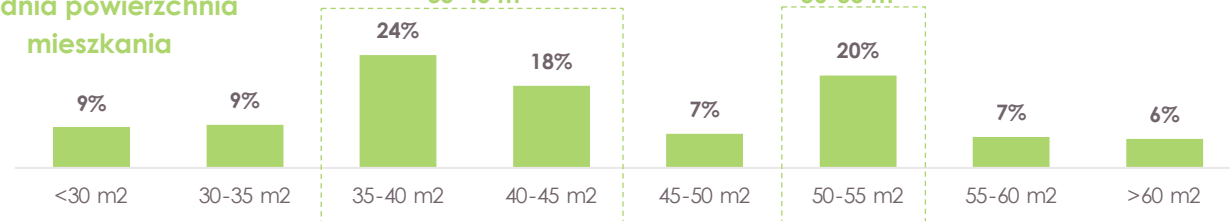


Struktura sprzedaży⁽¹⁾ wg powierzchni mieszkań (m²)

43 m²
Średnia powierzchnia
mieszkania

Najpopularniejsze
mieszkania 2-pokojowe
35-45 m²

Najpopularniejsze
mieszkania 3-pokojowe
50-55 m²



(1) Na podstawie danych za 9 miesięcy 2021 r.

Efektywny, pionowo zintegrowany model biznesowy

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

4



Dwuetapowy model nabywania gruntów

Dzięki modelowi opartemu na przedwstępnych umowach sprzedaży, Murapol ogranicza ryzyko i zaangażowanie kapitału

4

Tradycyjny model zakłada zapłatę 100% ceny z góry

Murapol może zabezpieczyć relatywnie więcej gruntów po bieżącej cenie ograniczając ryzyko biznesowe i początkowe zaangażowanie kapitału



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

4

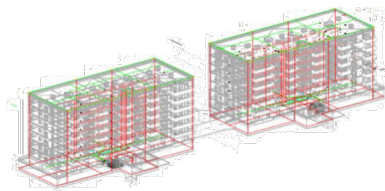
Building Information Modelling

- 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**.

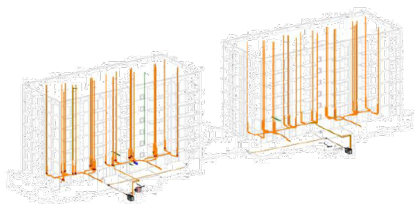
Ogrzewanie,
wentylacja, klimatyzacja



Instalacje elektryczne



Instalacje sanitarne



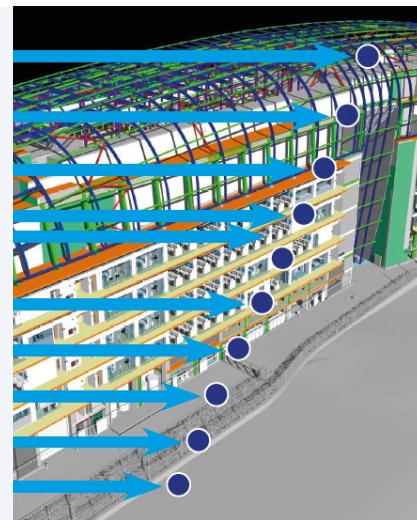
Architektura



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

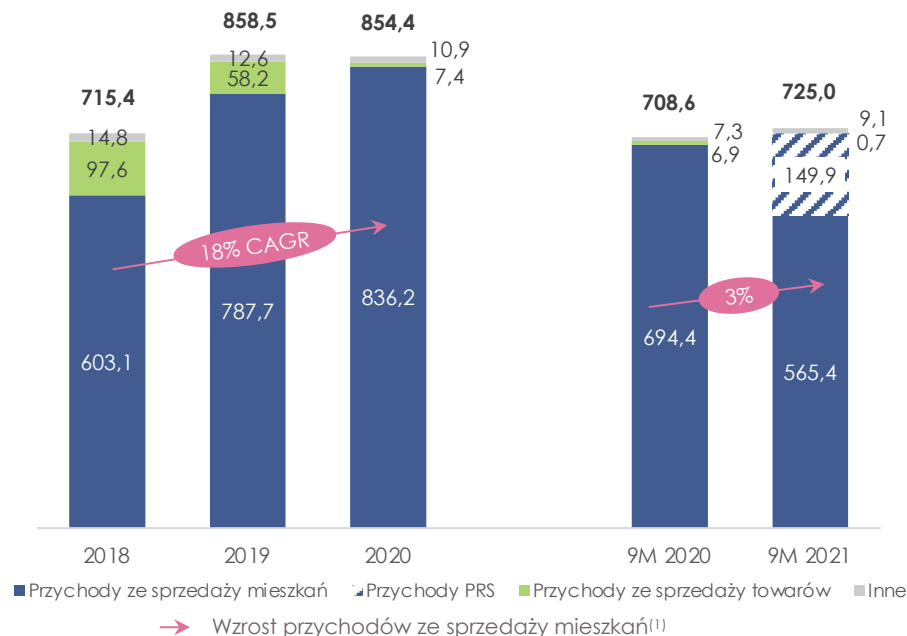


Wzrost przychodów wspierany przez bardzo dobre wyniki operacyjne i sytuację rynkową

4

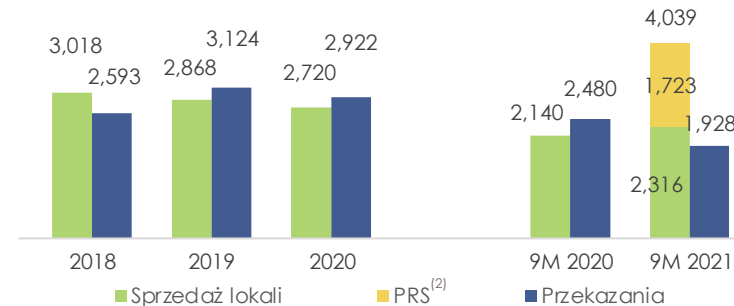
Wzrost przychodów...

(mln zł)

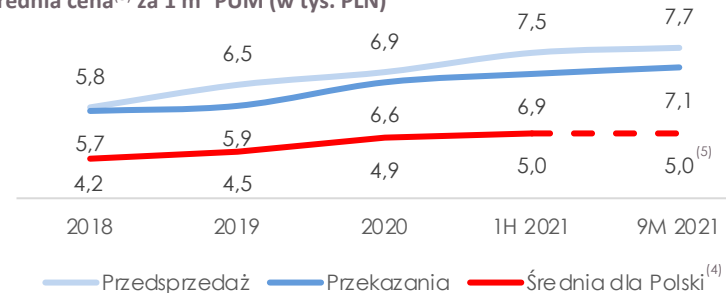


...wspierany przez wysoką sprzedaż lokali i wzrost cen

Dane operacyjne (liczba lokali)



Średnia cena⁽³⁾ za 1 m² PUM (w tys. PLN)



Źródła: Spółka, historyczne informacje finansowe za lata 2018-2020, śródroczne sprawozdanie finansowe za 9M 2021; dane operacyjne za 9M 2021 nie były poddane przeglądowi lub audytowi, GUS

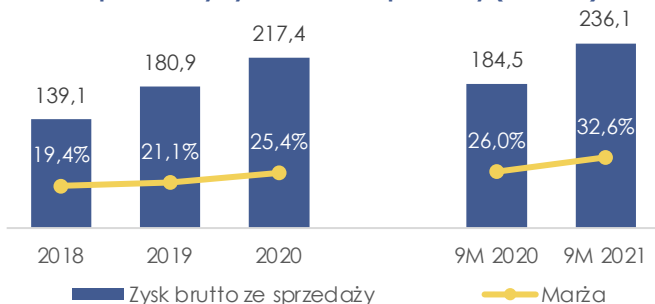
(1) Sprzedaż mieszkań w segmencie deweloperskim i PRS; (2) PRS obejmuje sprzedaż dla platformy PRS i segmentu prywatnych akademików PBSA (odpowiednio 1362 i 361 lokali); (3) Ceny netto Grupy Murapol skorygowane 8% podatkiem dla uzyskania porównywalności z danymi GUS; (4) Średnia dla Polski odnosi się do całkowitych kosztów budowy w sektorze; (5) Brak danych, wykorzystano dane za I poł. 2021 r.

Bardzo dobre, rosnące wyniki finansowe

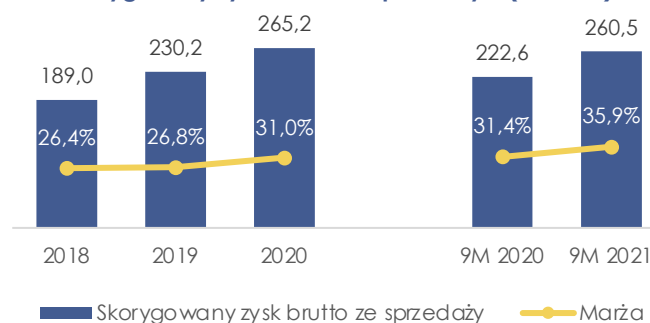
Efektywny model biznesowy i różnorodne usprawnienia podstawą obserwowanego wzrostu rentowności

4

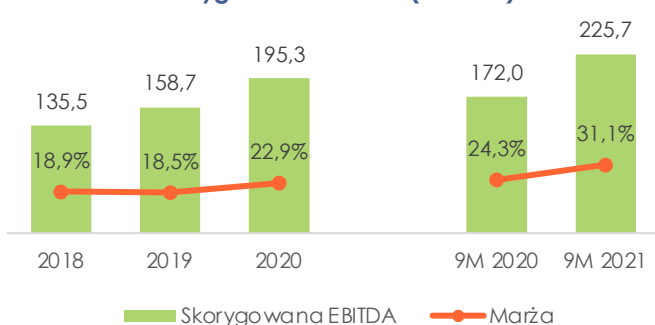
Raportowany zysk brutto ze sprzedaży (mln PLN)



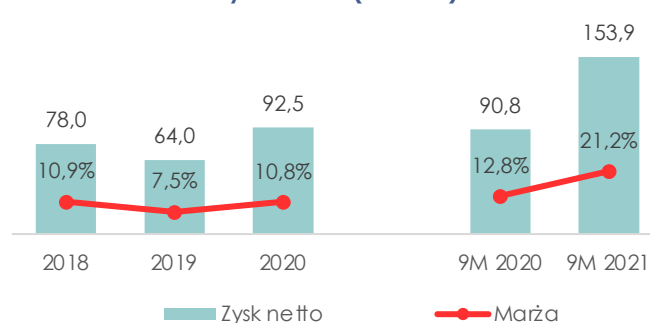
Skorygowany zysk brutto ze sprzedaży⁽¹⁾ (mln PLN)



Skorygowana EBITDA⁽²⁾ (mln PLN)



Zysk netto⁽³⁾ (mln PLN)



Źródło: Spółka, historyczne informacje finansowe za lata 2018-2020, śródroczne sprawozdanie finansowe za 9M 2021; dane operacyjne za 9M 2021 nie były poddane przeglądowi lub audytowi; (1) Skorygowany zysk brutto ze sprzedaży obliczany jako zysk brutto ze sprzedaży powiększony o skapitalizowane koszty finansowe; (2) Skorygowana EBITDA za dany okres zdefiniowana jako zysk/(strata) netto z działalności kontynuowanej powiększony o korekty zarządcze, koszty związane z utratą kontroli nad Grupą Kapitałową Partnerbud S.A. w upadłości (dawniej Awbud S.A.) oraz efekt wyceny nieruchomości gruntowych zaklasyfikowanych do nieruchomości inwestycyjnych; (3) Zysk netto w 2019 r. był znacznie niższy ze względu na wyższe koszty finansowe wynikające z dwóch kar pieniężnych w łącznej kwocie 10,4 mln zł nałożonych przez KNF w związku z naruszeniem wymogów dotyczących znaczących pakietów akcji spółek publicznych w związku z transakcjami dokonanymi w 2017 r. na akcjach Skarbiec Holding S.A.

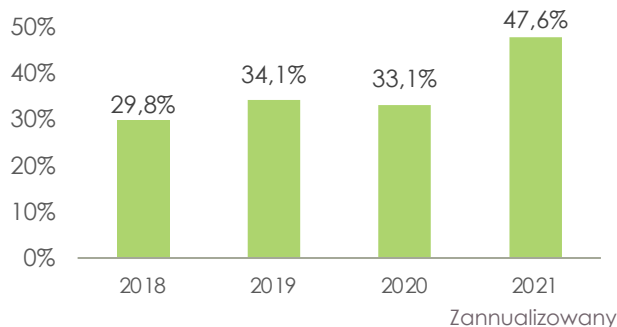
Niskie zapotrzebowanie na kapitał, malejące zadłużenie i niższe koszty finansowania obniżają ryzyko biznesowe

4

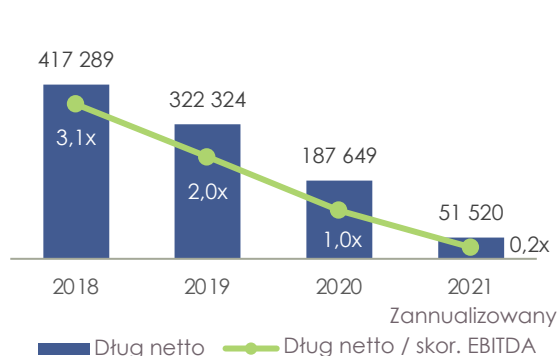
Unikatowy model biznesowy, wysokie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej oraz korzystne czynniki makroekonomiczne pozwalają w pełni wykorzystywać potencjał struktury kapitałowej Spółki

- Wykorzystanie kapitału własnego może być odroczone dzięki efektywnemu modelowi pozyskiwania gruntów
- Jednocześnie, regularnie generowane znaczące przepływy pieniężne pozwoliły obniżyć dźwignię finansową z ponad 3,0x EBITDA do poniżej 0,2x
- To, w połączeniu z niskimi stopami procentowymi, zmniejsza ryzyko biznesowe
- Warto zwrócić uwagę, że w ostatnich latach nie dokonywano podwyższenia kapitału ani nie wypłacano dywidendy

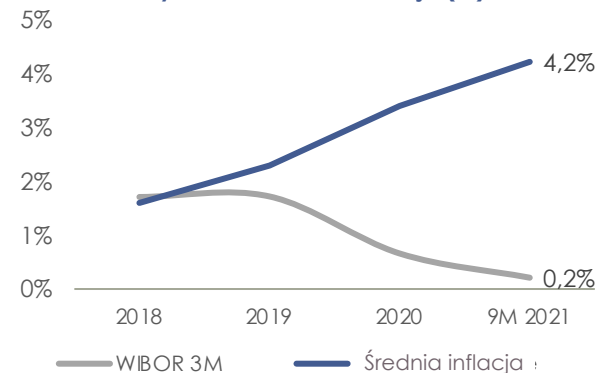
ROE



Dług netto⁽¹⁾ i dźwignia finansowa



Koszty finansowania i inflacja (%)



Źródło: Spółka, historyczne informacje finansowe za lata 2018-2020, śródroczne sprawozdanie finansowe za 9M 2021; dane operacyjne za 9M 2021 nie były poddane przeglądowi lub audytowi (1) Dług netto zdefiniowany jako suma oprocentowanych kredytów i pożyczek (część długoterminowa i bieżąca), zobowiązań z tytułu leasingu (część długoterminowa i bieżąca) oraz pozostałych zobowiązań finansowych (część długoterminowa i bieżąca), pomniejszona o środki pieniężne i ich ekwiwalenty. Wynik „zannualizowany” wyliczony poprzez dodanie średniej wartości kwartalnej do wyniku za 9M 2021 (łącznie 4/3 wartości za 9M 2021)

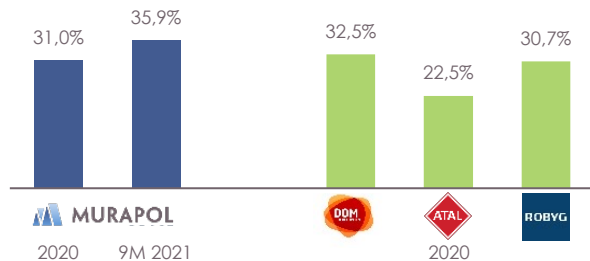
Wyniki finansowe na poziomie wiodących firm deweloperskich

Znakomita rentowność i wykorzystanie kapitału przekładają się na istotny potencjał dywidendowy

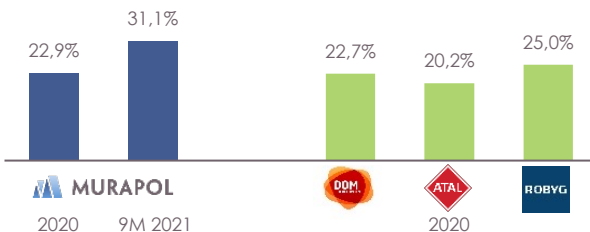
4

Murapol wykazuje znakomitą rentowność...

Marża skorygowanego zysku brutto ze sprzedaży⁽¹⁾

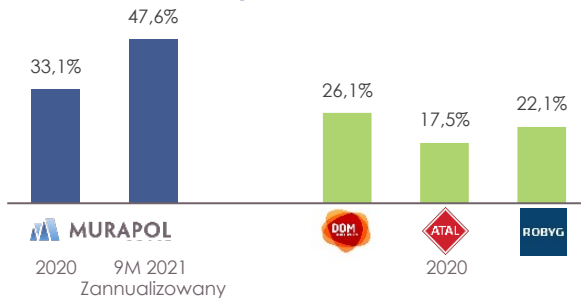


Marża skorygowanej EBITDA⁽²⁾

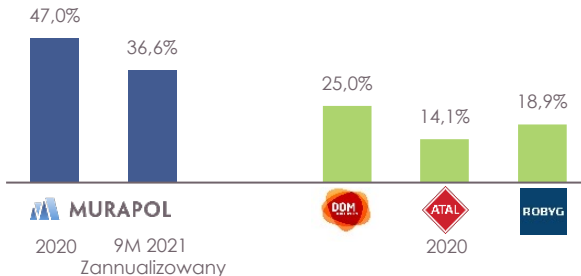


...i wyjątkowe wskaźniki zwrotu z kapitału własnego

ROE⁽³⁾



ROCE⁽⁴⁾



Polityka dywidendowa

Silna pozycja finansowa umożliwi znaczne wypłaty dywidendy w przyszłości

Zarząd zamierza rekomendować Walnemu Zgromadzeniu wypłatę dywidendy:

- (1) za rok 2021 w kwocie **170 mln zł**;
- (2) w następnych latach w kwocie równej **co najmniej 75% skonsolidowanego zysku netto** uzyskanego w danym roku

Większościowy akcjonariusz Spółki zadeklarował poparcie dla takiej polityki dywidendowej

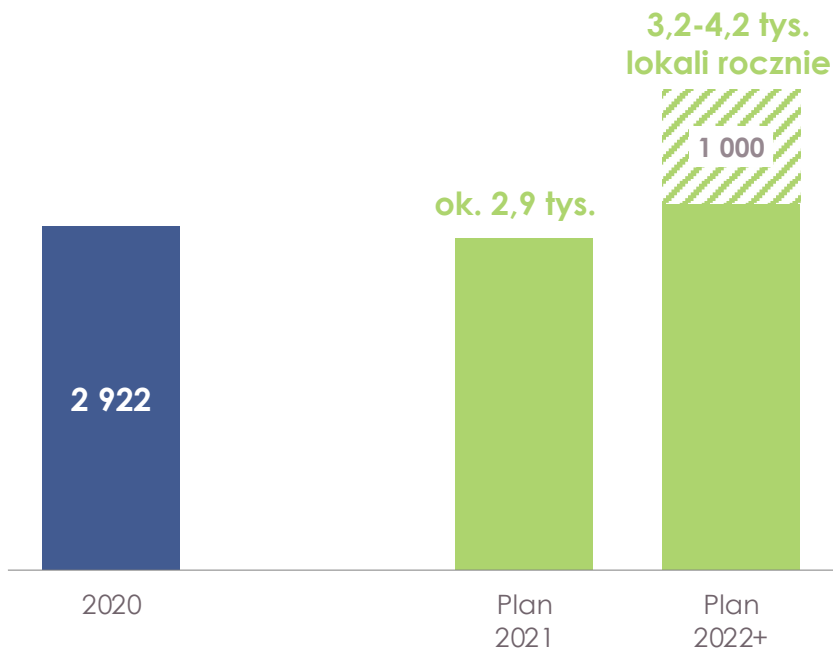
Źródła: dane Spółki i Zarządu, historyczne informacje finansowe za lata 2018-2020, śródroczne sprawozdanie finansowe za 9M 2021; dane operacyjne za 9M 2021 nie były poddane przeglądowi lub audytowi, raporty i prezentacje polskich deweloperów mieszkaniowych, Notoria Serwis, (1) Marża skorygowanego zysku brutto ze sprzedaży obliczana jako zysk brutto ze sprzedaży powiększony o skapitalizowane koszty finansowe (jeżeli nie podano inaczej, dla innych deweloperów została obliczona jako różnica między przepływami pieniężnymi i kosztami finansowymi w rachunku wyników); (2) Skorygowana EBITDA zdefiniowana jako zysk/(strata) netto z działalności kontynuowanej powiększony o korekty zarządcze, koszty związane z utratą kontroli nad Grupą Kapitałową Partnerbud S.A. w upadłości (dawniej Awbud S.A.) oraz efekt wyceny nieruchomości gruntowych zaklasyfikowanych do nieruchomości inwestycyjnych. Podobnie dla innych deweloperów, skorygowana o wydarzenia nieogótówkowe, np. aktualizacje wartości; (3) ROE obliczany jako stosunek zysku netto z działalności kontynuowanej za dany okres do kapitału własnego ogółem na ostatni dzień okresu sprawozdawczego; (4) ROCE obliczany jako stosunek zysku z działalności operacyjnej za dany okres powiększonego o skapitalizowane koszty finansowe ujęte w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w tym samym okresie do sumy kapitału własnego ogółem oraz zobowiązań długoterminowych na ostatni dzień okresu sprawozdawczego; Wynik „zannualizowany” wyliczony poprzez dodanie średniej wartości kwartalnej do wyniku za 9M 2021 (tj.cznie 4/3 wartości za 9M 2021)

Rozwój działalności w segmencie deweloperskim i PRS

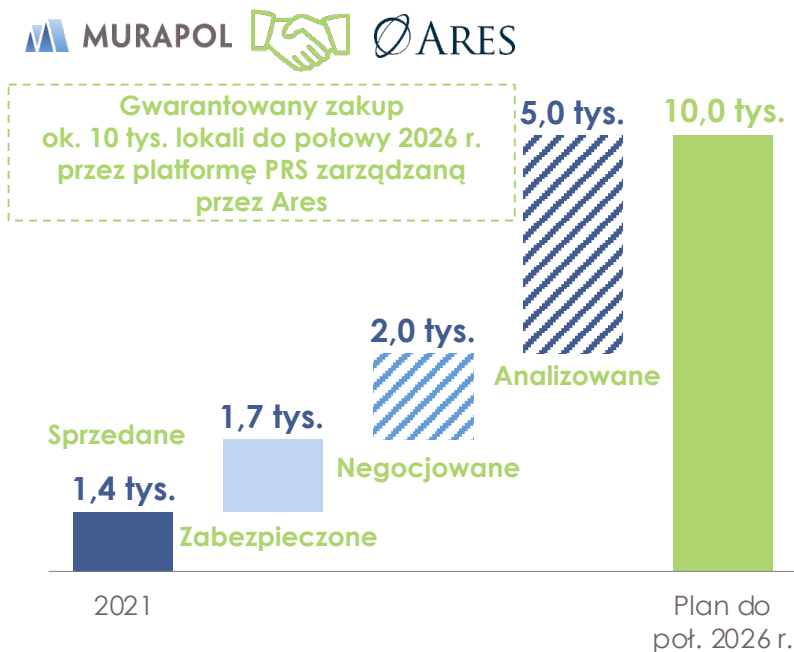
Aktywny bank ziemi pozwoli zwiększyć liczbę przekazywanych lokali w kolejnych latach, PRS źródłem dodatkowych zysków

5

Planowane przekazania mieszkań klientom detalicznym



Planowana sprzedaż w segmencie PRS



Oczekiwania dot. przyszłych wyników

	2020	2021 E	2022+ E
Przekazania lokali⁽¹⁾	2.922	ok. 2.900	3.200 – 4.200
Przychody ze sprzedaży	854,4 mln zł	zakładany wzrost w porównaniu do 2020 r. w przedziale 20-30% (oczekiwany środek do górnego poziomu tego przedziału), głównie, lecz nie tylko, w następstwie rozpoczęcia działalności w segmencie PRS i jej pozytywnego wpływu na przychody	zakładany średnioroczny wzrost (CAGR) w segmencie deweloperskim na poziomie kilkunastu procent (dolny zakres dwucyfrowego przedziału); działalność w segmencie PRS powinna dodatkowo pozytywnie wpłynąć na przychody
Wydatki na nieruchomości gruntowe⁽²⁾	102,6 mln zł	ok. 190 mln zł	175 mln – 225 mln zł
Polityka dywidendowa	-	170 mln zł	co najmniej 75% skonsolidowanego zysku netto za dany rok

Wyjątkowa suma kompetencji

Doświadczeni interesariusze z kompetencjami niezbędnymi do osiągnięcia strategicznych celów

6



DORADZTWO STRATEGICZNE



KOMPETENCJE LOKALNE



KOMPETENCJE WYKONAWCZE



DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA



- **Zarządza aktywami o wartości ponad 260 mld USD, bogate doświadczenie w sektorze nieruchomości i PRS**
- Wiodący globalny menedżer w obszarze inwestycji alternatywnych, specjalizujący się w finansowaniu dłużnym, private equity i nieruchomościach
- **Wartość aktywów brutto 5,5 mld EUR, specjalizacja w private equity i nieruchomościach w Europie Środkowo-Wschodniej**
- Inwestycje m.in.: Resi4Rent, Student Depot, European Logistics Investment, Chariot Top Group, EPP, Griffin Premium RE oraz Echo Investment
- Razem blisko **60 lat doświadczenia zawodowego**
- Bogate doświadczenie w obszarze nieruchomości, prawa, finansów, transakcji i rynku kapitałowego
- **Zespół ok. 540 specjalistów⁽¹⁾** w tym 25 osób zajmujących się pozyskiwaniem gruntów, ok. 100 osób w pracowni architektoniczno-inżynierskiej, ponad 90 osób odpowiedzialnych za marketing i sprzedaż oraz ponad 170 osób za generalne wykonawstwo

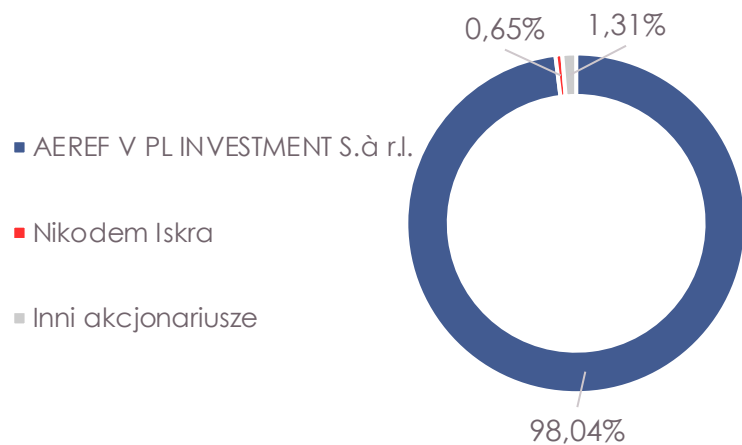
(1) Zatrudnionych na umowę o pracę i B2B

ESG wpisane w działalność Grupy

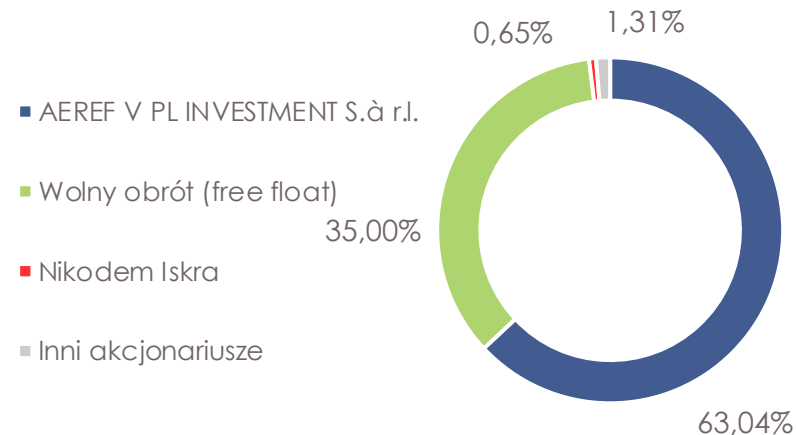


Wielkość Oferty	<ul style="list-style-type: none">• Do 14.280.000 istniejących akcji (w tym opcja nadprzydziału), stanowiących do 35% kapitału zakładowego
Akcjonariusz Sprzedający	<ul style="list-style-type: none">• AEREF V PL INVESTMENT S.à.r.l. (Luksemburg)
Cena maksymalna dla inwestorów indywidualnych	<ul style="list-style-type: none">• 40 zł za akcję• Pojedynczy zapis nie może być niższy niż 50 akcji i wyższy niż 200.000 akcji
Przewidywany harmonogram Oferty	<ul style="list-style-type: none">• 22–30 listopada 2021 r. - proces budowania księgi popytu wśród inwestorów instytucjonalnych• 23–29 listopada 2021 r. - przyjmowanie zapisów od inwestorów indywidualnych• do 30 listopada 2021 r. - publikacja informacji o ostatecznej cenie akcji, ostatecznej liczbie akcji oferowanych oraz ostatecznej liczbie akcji oferowanych poszczególnym kategoriom Inwestorów• do 6 grudnia 2021 r. - przydział akcji oferowanych• ok. 8 grudnia 2021 r. - oczekiwany pierwszy dzień obrotu akcjami Spółki na GPW
Konsorcjum	<ul style="list-style-type: none">• Globalni Współkoordynatorzy: Erste Group, Erste Securities Polska, Pekao Investment Banking, Santander Bank Polska S.A. – Santander Biuro Maklerskie;• Firma inwestycyjna pośrednicząca w ofercie: Biuro Maklerskie Pekao; Firmy inwestycyjne współpośredniczące w ofercie: Erste Securities Polska, Santander Bank Polska S.A. – Santander Biuro Maklerskie;• Menedżer Oferty: mBank
Konsorcjum detaliczne	<ul style="list-style-type: none">• 11 firm inwestycyjnych (lista członków konsorcjum detalicznego dostępna jest na stronie internetowej Spółki)
Lock-up	<ul style="list-style-type: none">• 360 dni od zakończenia Oferty dla Spółki, Akcjonariusza Sprzedającego oraz Prezesa Zarządu

Przed ofertą publiczną



Po ofercie publicznej⁽¹⁾



(1) Przy założeniu, że Akcjonariusz Sprzedający sprzeda wszystkie Akcje Oferowane w Ofercie oraz że nie będą podejmowane działania stabilizacyjne

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

Q&A