

Bielsko-Biała, dnia 30 czerwca 2015 r.

**Szanowni Państwo,**

W imieniu Zarządu MURAPOL S. A. przekazuję na Państwa ręce jednostkowe roczne sprawozdanie finansowe MURAPOL S. A. oraz skonsolidowane roczne sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej MURAPOL za rok 2014, które stanowią podsumowanie wyników finansowych oraz najważniejszych wydarzeń dla naszej Spółki i Grupy w tym okresie.

Miniony rok już tradycyjnie zakończyliśmy najwyższymi wynikami w historii Murapol. Przeszło 52 mln czystego zysku, wypracowane na 170 mln przychodów wygenerowało rentowność netto na poziomie zbliżonym do pułapu powtarzalnego już od wielu lat: ponad 30%.

Osiągnęliśmy je dzięki ciężkiej pracy całego naszego zespołu i konsekwentnej realizacji przyjętej strategii inwestycyjnej, opartej o powtarzalny model biznesowy projektów deweloperskich na rynku mieszkań przeznaczonych do sprzedaży.

Ostatecznie, w 2014 roku nasz zespół sprzedaży pobił własne rekordy, przenosząc na własność Klientów 1202 mieszkania i jednocześnie zawierając 1192 w pełni lub części opłacone umowy deweloperskie. Pierwsze miesiące 2015 roku pod względem sprzedaży umocniły naszą pozycję w ścisłej czołówce największych deweloperów w kraju. Mając na względzie powtarzalnie najwyższy w Polsce wskaźnik wyprzedaży oferty trzeba pamiętać, jak precyzyjna i dynamiczna musi być praca zespołów odpowiedzialnych za portfel inwestycji. Równolegle bowiem departamenty odpowiedzialne za akwizycję i przygotowanie inwestycji zgrupowane w MAD Sp. z o.o. (nasza nowa Spółka wyspecjalizowana w obszarach analizy, pozyskiwania, projektowania oraz budżetowania inwestycji deweloperskich na potrzeby Holdingu i dla Inwestorów zewnętrznych) zbudowały i utrzymują potężny portfel rewalacyjnych produktowo i ekonomicznie projektów, gotowych

do uruchomienia w dowolnym momencie bieżącego oraz przyszłego roku. W portfolio znajdują się projekty oportunistyczne- tzw. distressed assets- które w wyniku naszej pracy stają się płynnymi aktywami finansowymi, ale zaznacza się coraz mocniejszy udział pasywnych inwestorów gruntowych- w ramach tzw. Programów Partnerskich, które promujemy wśród indywidualnych i instytucjonalnych podmiotów z potencjałem gruntowym.

2014 rok był szóstym rokiem mojej współpracy ze Spółką, i pierwszym, w którym piastowałem stanowisko Zarządu – kiedy to zastąpiłem wieloletniego Prezesa Spółki i jej istotnego Akcjonariusza, Pana Michała Dziudę. Obowiązki członka zarządu dzielę wspólnie z wieloletnim managerem spółki, mecenasem Nikodemem Iskrą, który stanowi od 8 lat istotne, merytoryczne wsparcie zarówno w tworzeniu jak i realizowaniu strategii naszej spółki oraz w budowaniu jej wartości na rynku.

W ostatnich latach konsekwentnie pracujemy nad stworzeniem holdingowej struktury dla Murapol S.A., w ramach której grupujemy inwestycje (w postaci joint-venture oraz zamkniętych funduszy inwestycyjnych), a także wydzielamy poszczególne typy działalności pomocniczej do osobnych spółek zależnych (generalne wykonawstwo, obsługa sprzedażowa, broker kredytowy, etc.).

W ujęciu strategicznym bardzo ważne są dane, obrazujące przebieg życia inwestycji w ramach Polskiego Deweloperskiego FIZ, którego działalnością inwestycyjną w deweloperkę mieszkaniową zarządzamy. Jest to pokazowy produkt inwestycyjny, w którym sami jesteśmy inwestorem. Pierwsze zasilenie PD FIZ projektami nastąpiło z końcem 2012 roku, natomiast na koniec 2013 roku wartość aktywów netto zgromadzonych w spółkach celowych

wyceniana była na około 300 mln PLN. Zważywszy, iż w ochronie rentowności kapitałów Murapol nie utrzymuje banku ziemi - aktywa te generują standardowe przedziały marż, które z kolei pozostają w FIZ- jako kapitał do reinwestycji.

Wyniki z działalności ulokowanej pod PD FIZ w tym roku zostają rozpoznane na działalności podstawowej (jako przeszacowanie certyfikatów funduszu w wyniku wyceny pozostałościowej aktywów spółek celowych).

W ubiegłym roku powieliliśmy model PD FIZ poprzez utworzenie z Altus TFI funduszu inwestycyjnego zamkniętego (Murapol FIZ Mieszkanio- wy), który wyemitował certyfikaty Inwestorów zewnętrznych. Taka struktura wpisuje się w naszą strategię maksymalnego wykorzystania kapitałów własnych i przy wsparciu kapitałów zewnętrznych - powtarzalności modelu prowadzonych inwestycji na rynku mieszkań przeznaczonych na sprzedaż. Jednocześnie jest to doskonała możliwość dla Inwestorów korzystania z koniunktury na rynku nieruchomości i uzyskiwania stałych zwrotów w krótkim, średnim i długim terminie, zależnie od przyjętej strategii inwestycyjnej.

Kolejne lata przyniosą kontynuację obserwowanej od lat dynamiki rozwoju Holdingu, a to zarówno dzięki trwającym już inwestycjom, jak i inwestycjom przygotowywanym – z których wyjście nastąpi w perspektywie 2015-2018 roku.

Jestem głęboko przekonany, że te wszystkie elementy wpłyną pozytywnie na wartość naszej Spółki, a w konsekwencji także na Państwa jej postrzeganie. Wyrażam nadzieję, że rozumiejąc perspektywy stojące przed Spółką, Państwo jako jej obecni oraz mam nadzieję przyszli interesariusze zechcą pozostać z nami dłużej, czerpać korzyści ekonomiczne z akumulacji jej wartości w latach kolejnych oraz współuczestniczyć w historycznych zmianach, których chcemy dokonać na rynku inwestycji w deweloperkę mieszkaniową.

Szanowni Państwo, jeszcze raz dziękuję za zaufanie, którym obdarzyliście Spółkę.

Wyrażam głęboką wiarę, iż dotychczas spełnione przeze mnie zapowiedzi stawiają całą Grupę Kapitałową Murapol jako wiarygodnego partnera na rynku kapitałowym oraz deweloperskim.

**Michał Sapota,  
Prezes Zarządu**