

Grupa MURAPOL

Prezentacja wyników za 1Q 2025 r.

12 Maja 2025

Osoby prezentujące

Zarząd Spółki



Nikodem Iskra

Prezes Zarządu



Przemysław Kromer

Członek Zarządu,
Dyrektor Finansowy (CFO)



Iwona Sroka

Członek Zarządu,
Marketing, PR, IR & ESG

1

Przychody przekraczające **330 mln zł** (+1,0%). Wzrost zysku netto do **68,6 mln zł** (+12,2%)

2

Łączna sprzedaż wynosząca **881** lokali (**707** lokali w ramach umów deweloperskich i przedwstępnych, dodatkowo **174** opłacone umowy rezerwacyjne)

3

Poziom przekazania zgodny z założeniami: **657** lokali

4

Liczba lokali wprowadzonych do oferty: **1 045** lokali w ramach 4 inwestycji w 3 miastach (Warszawa, Łódź, Toruń)

5

Najbardziej zdywersyfikowana oferta na rynku, obejmująca **5 000** lokali

6

Portfel projektów w realizacji: około **8 700** lokali w **15 miastach**

7

Jeden z największych banków ziemi na rynku, pozwalający na budowę blisko **20,000** lokali w **14 miastach**



Murapol
Matecznia

Kraków

Informacje o Grupie

24 lata

obecności na rynku
mieszkaniowym

21 miast

z inwestycjami
Grupy Murapol

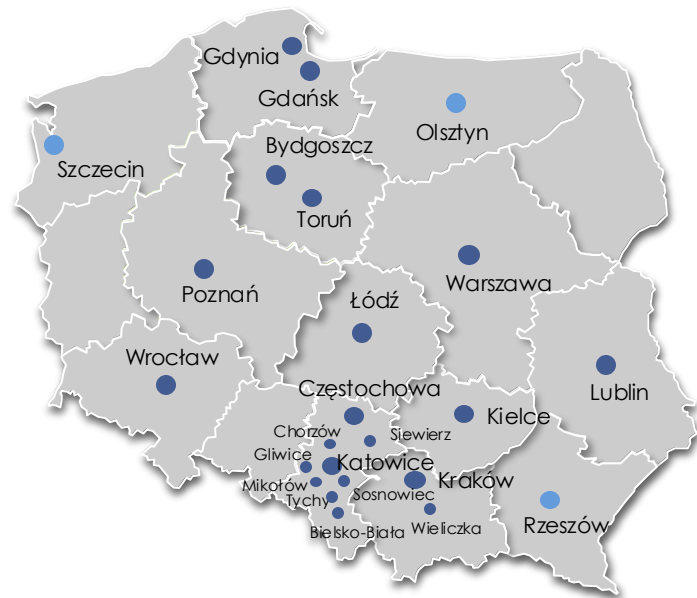
32,0 tys.

wybudowanych
lokalí od początku
działalności

20,0 tys.

lokalí w posiadanym
aktywnym banku
ziemi

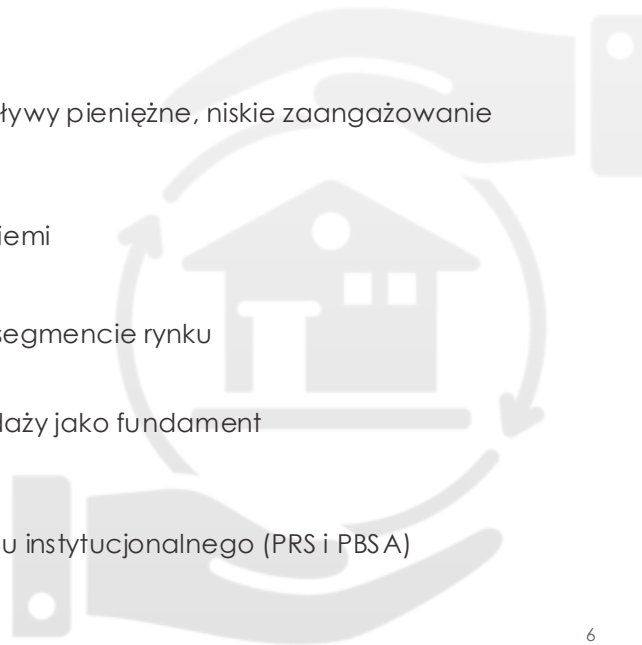
- Jeden z **największych i najbardziej doświadczonych** deweloperów mieszkaniowych w Polsce, działający na rynku od 2001 r.
- **Najbardziej zdywersyfikowany geograficznie** portfel inwestycji deweloperskich w Polsce
- Oferta w **najszerszym i najbardziej chłonnym segmencie rynku nieruchomości** mieszkaniowych, tj. popularnym i popularnym premium
- Jeden z **największych aktywnych banków ziemi** w branży
- **Komplementarna** działalność w zakresie budowy lokalí na rzecz najmu instytucjonalnego (PRS oraz PBSA) w formule *design&build*



● Projekty zrealizowane, w budowie i przygotowaniu

● Potencjalne nowe lokalizacje

- 1** **Stabilne wyniki** sprzedaży, pomimo zmiennych uwarunkowań makroekonomicznych
- 2** **Wiodąca pozycja rynkowa** oparta na solidnych fundamentach
- 3** **Unikatowy i pionowo zintegrowany model biznesowy** – wysokie przepływy pieniężne, niskie zaangażowanie kapitałów własnych, optymalizacja marż
- 4** **Wysoki poziom** dywersyfikacji geograficznej inwestycji i duży aktywny bank ziemi
- 5** **Oferta produktowa** dla najszerszej grupy klientów i w najbardziej chłonnym segmencie rynku
- 6** Zdolność odnawiania **banku ziemi** w szybszym tempie niż tempo przedsprzedaży jako fundament dalszego wzrostu
- 7** **Współpraca** z wiodącym akcjonariuszem w komplementarnym sektorze najmu instytucjonalnego (PRS i PBSA) w formule *design&build*



Dwa komplementarne segmenty

Segment PRS generujący znaczne przepływy pieniężne i uzupełniający podstawową działalność deweloperską

Sprzedaż realizowana w dwóch segmentach działalności:

Segment deweloperski



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



Produkt w przystępnej cenie



Atrakcyjna lokalizacja w perspektywnych 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
- Ograniczone potrzeby kapitałowe – finansowanie kosztów budowy przez inwestora PRS



Możliwość budowy na działkach przeznaczonych pod zabudowę usługową



Umowa ramowa regulująca zakup lokali przez LifeSpot – platformę PRS należącą do funduszy zarządzanych przez Ares



Bardzo niskie nasycenie rynku PRS w Polsce

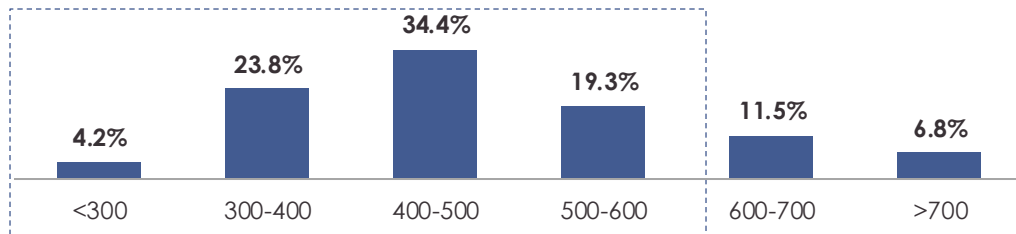
Produkt skierowany do najszerszego grona klientów

Mieszkania w segmentach popularnym i popularnym premium



Struktura sprzedaży mieszkań wg cen brutto (tys. zł)

Mieszkania w cenie poniżej 600 tys. zł stanowią około 82% całkowitej sprzedaży Grupy Murapol

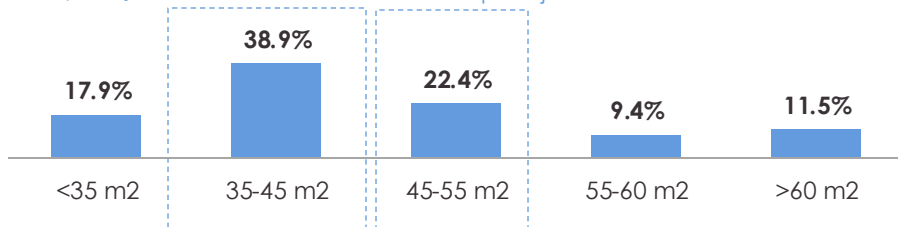


Struktura sprzedaży wg powierzchni mieszkań (m²)

Najpopularniejsze mieszkania
2-pokojowe 35-45 m²

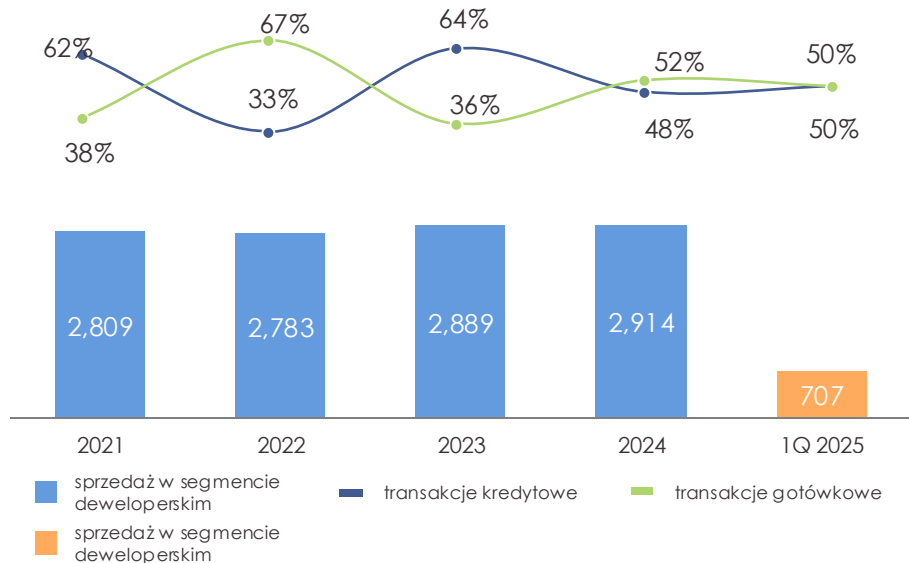
Najpopularniejsze mieszkania
3-pokojowe 45-55 m²

ok. **45,5 m²**
średnia powierzchnia
sprzedanego mieszkania
w okresie 1Q 2023 – 1Q 2025



- Zbliżona, satysfakcjonująca marżowość zarówno w dużych aglomeracjach jak i miastach regionalnych - w latach 2023-2024 poziom marży I stopnia nie różnił się więcej niż o 2 p.p.

Podział: klienci kredytowi / gotówkowi na tle osiągniętych wolumenów sprzedaży w segmencie deweloperskim



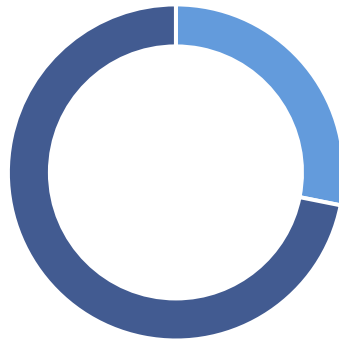
Struktura sprzedaży*

Duże aglomeracje
ok. 70%

Gdańsk
Gdynia
Katowice
Kraków
Łódź
Poznań
Warszawa
Wrocław

Miasta regionalne
ok. 30%

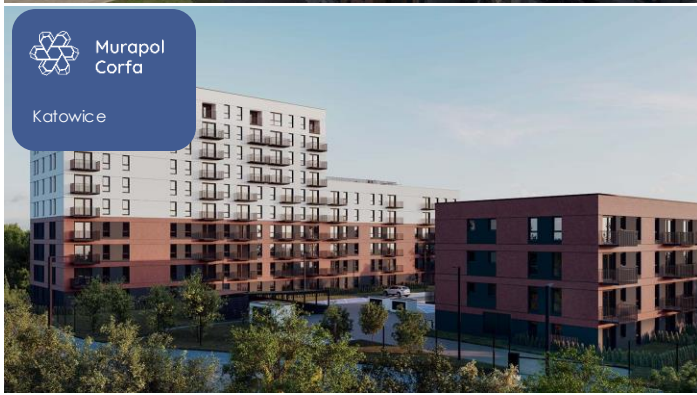
Bielsko-Biała
Bydgoszcz
Chorzów
Gliwice
Lublin
Siewierz
Sosnowiec
Toruń
Tychy



*przybliżona struktura sprzedaży (wartościowo) w oparciu o dane za okres 1 Q 2022- 1 Q 2025

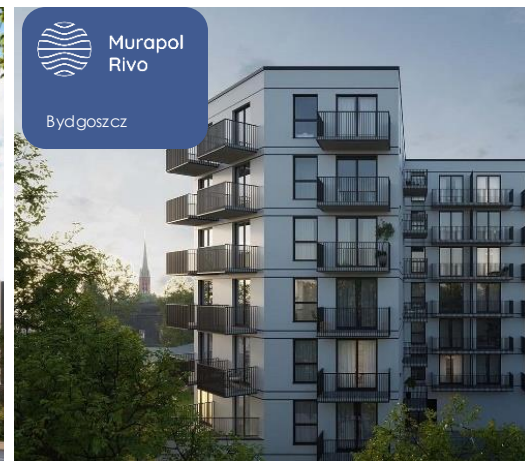
Przykłady realizacji Grupy

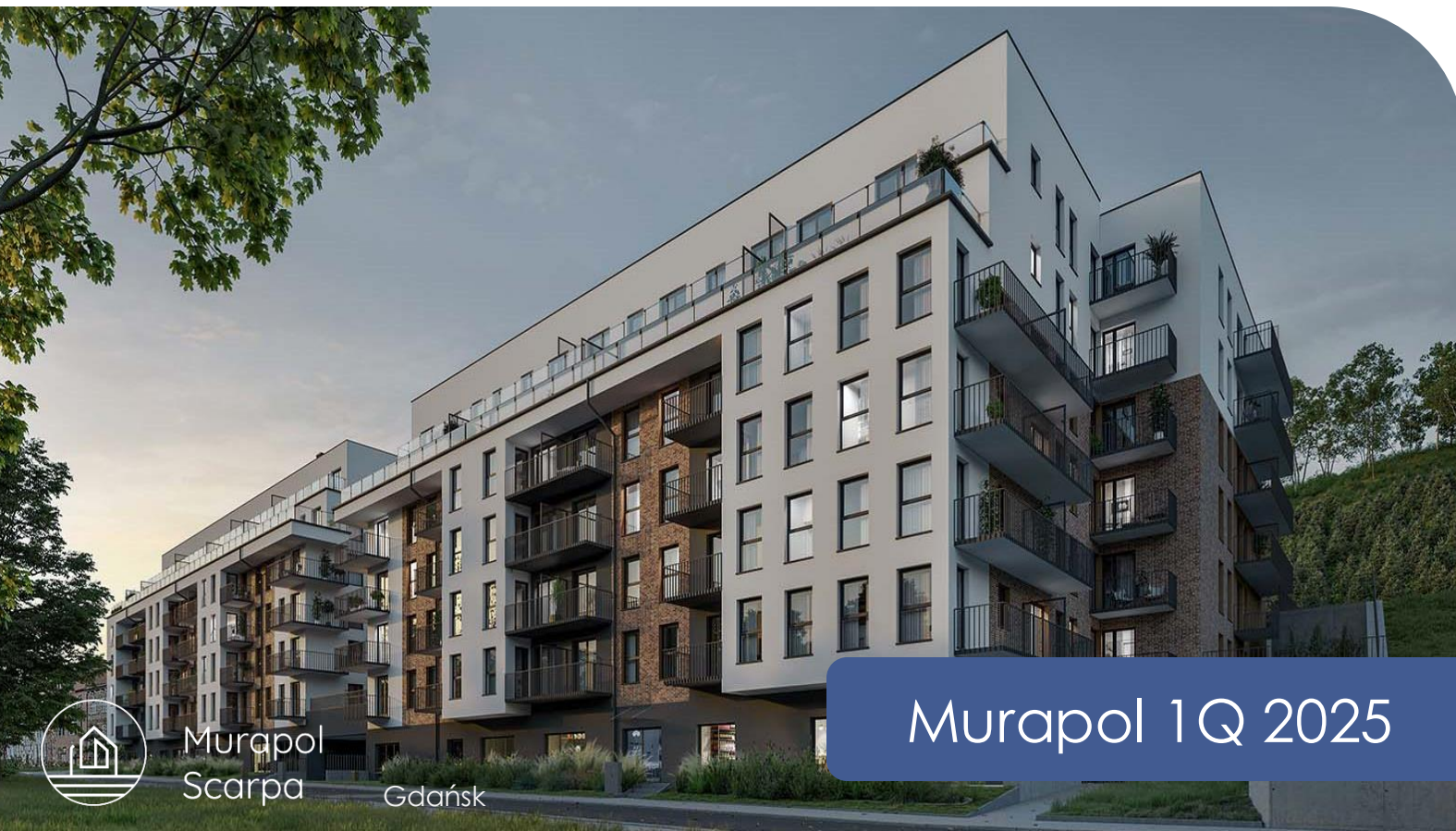
Obecność we wszystkich głównych aglomeracjach



Przykłady realizacji Grupy

Atrakcyjna oferta w miastach regionalnych





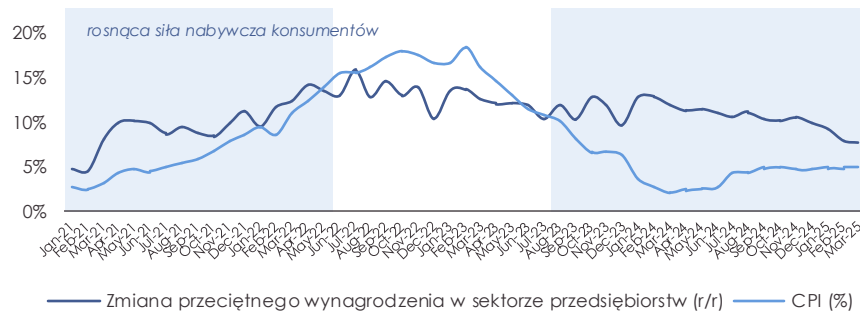
Murapol
Scarpa

Gdańsk

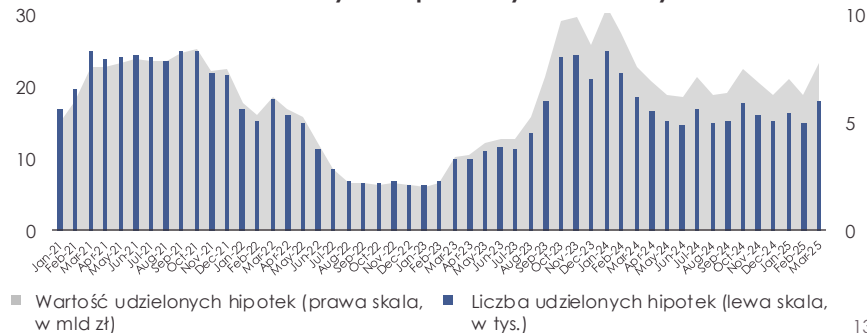
Murapol 1 Q 2025

- W 1Q2025 r. **kontynuacja trendów** rynkowych z końca 2024 roku
- Odbudowanie oferty deweloperów** na największych rynkach i przewaga nowej podaży nad sprzedażą przekładająca się na **stabilizację cen** na rynku pierwotnym
- Niższe stopy procentowe w 2025 roku** mogą przyczynić się do ożywienia popytu – **w dniu 7 maja br. RPP zdecydowała o obniżce stóp procentowych o 50 punktów bazowych**, co oznacza spadek stopy referencyjnej do 5,25%.
- Planowany projekt dopłat do kredytów mieszkaniowych „**Pierwsze Klucze**”, koncentrujący się na wsparciu klientów przy zakupie pierwszego mieszkania na rynku wtórnym i zawierający rozwiązania dotyczące budownictwa społecznego, może poprawić klimat inwestycyjny w polskim sektorze mieszkaniowym
- Dobre perspektywy rynku mieszkaniowego** w ujęciu średnio i długoterminowym, ze względu na:
 - Strukturalny deficyt mieszkań w Polsce
 - Wzrost płacy realnej, i rosnącą siłę nabywczą konsumentów
 - Wzrost poziomu depozytów (w 2024 roku o ponad 100 mld zł)
 - Utrzymujące się niskie bezrobocie

Zmiana przeciętnego wynagrodzenia na tle inflacji (CPI)



Liczba i wartość kredytów hipotecznych udzielonych w Polsce



Kluczowe wydarzenia w 1Q 2025 r.

Dalszy rozwój skali działalności i silna oferta

707 lokali

(-8,1% r/r)

sprzedanych
w 2024 r. (UD+UP
w segmencie R4S)



1 045 lokali

(-44,8% r/r)

wprowadzonych
do oferty (segment
deweloperski)



5 000 lokali

(+6,1% r/r)

w ofercie na koniec
marca 2025 r.



657
(-12,6% r/r)

przekazanych
lokalii klientom
detalicznym

707
(-8,1% r/r)

umów
deweloperskich
i przedwstępnych
(+ 174 opłacone umowy
rezerwacyjne)

9,7 tys. zł
(+0,9% r/r)

średnia cena netto
za m² sprzedanego
lokalu

330,6 mln zł
przychody ze
sprzedaży

98,6 mln zł
skorygowana
EBITDA*

68,6 mln zł
zysk netto

37,1%

zwrot z kapitału
własnego (ROE)

44,6%

marża I stopnia
(segment R4S)

22,1%

marża zysku netto
(segment R4S)



*skorygowana EBITDA - zysk operacyjny powiększony o amortyzację, odsetki rozpoznane w KWS i transakcje o charakterze jednorazowym lub bezgotówkowym

Sprzedaż lokali w 1Q 2025 r.

Porównywalna sprzedaż r/r pomimo niepewności wynikającej z otoczenia rynkowego

- **707 lokali (wobec 769, -8,1%)** zostało sprzedanych w ramach umów deweloperskich i przedwstępnych, dodatkowo **174 lokale** to opłacone umowy rezerwacyjne
- Najwięcej mieszkań w segmencie deweloperskim zostało sprzedanych w **Gdańsku** – 169, **Łodzi** – 150 oraz **Poznaniu** – 76

Łączna sprzedaż netto Grupy do klientów detalicznych

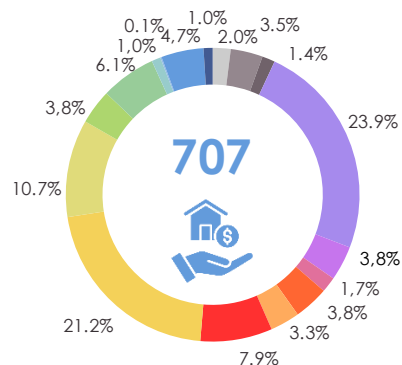
174 opłacone
umowy
rezerwacyjne

881
lokalii

707 umów
deweloperskich
i przedwstępnych

Struktura geograficzna sprzedaży lokali do klientów detalicznych (umowy deweloperskie i przedwstępne)

Wrocław 7
Warszawa 33
Tychy 1
Toruń 7
Sosnowiec 43
Siewierz 27
Poznań 76
Łódź 150



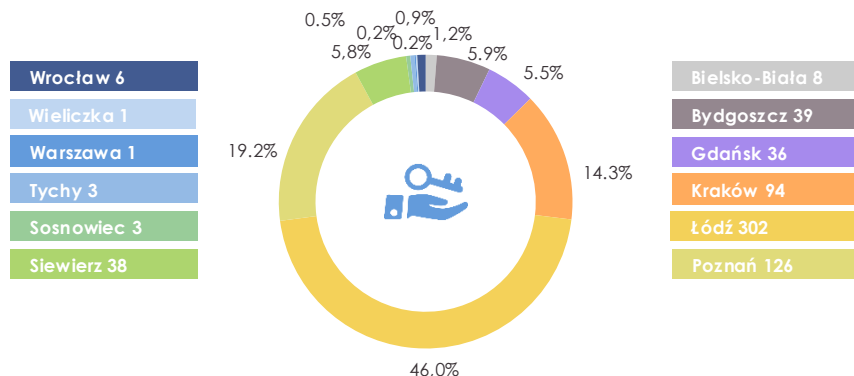
Bielsko-Biała 14
Bydgoszcz 25
Chorzów 10
Gdańsk 169
Gdynia 27
Gliwice 12
Katowice 27
Kraków 23
Lublin 56

Przekazania lokali w 1 Q 2025 r.

Poziom przekazania w segmencie detalicznym związany z harmonogramami inwestycji

- Klientom detalicznym przekazano klucze do **657 lokali (-12,6%)**, co było zgodne z oczekiwaniami Spółki
- Wzrost** średniej ceny przekazanego lokalu na koniec 1Q 2025 r. o **16,2%**
- Najwięcej lokali w 2024 r. zostało wydanych klientom w **Łodzi** – 302 i w **Poznaniu** – 126
- Liczba lokali sprzedanych ale nieprzekazanych – **2 492**

Struktura geograficzna przekazania lokali do klientów detalicznych (umowy deweloperskie i przedwstępne)



752

przekazań w 1Q 2024 r.

657

przekazań w 1Q 2025 r.

Wybrane inwestycje, w których przekazano lokale w 1Q 2025 r.

Murapol Osiedle Verde

Poznań

Murapol Argentum

Łódź

Murapol Matecznia

Kraków

Murapol Zielony Żurawiec

Poznań

Murapol Osiedle Akademickie

Bydgoszcz

Murapol Siewierz Jeziora

Siewierz

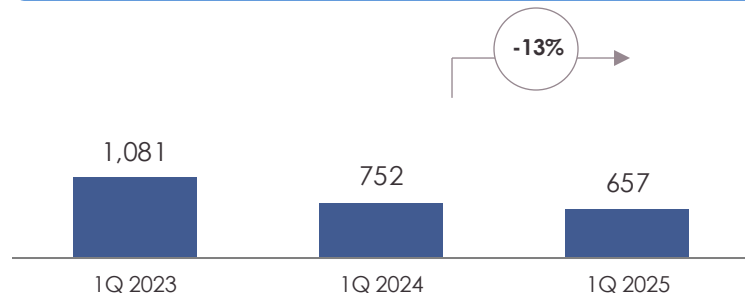
Kluczowe dane finansowe za 1Q 2025 r.

Wzrost przychodów ze sprzedaży o 1% rdr

- Wzrost średniej ceny przekazanego lokalu w 1Q 2025 r. o **16,2%** (do **451,5 tys. zł** wobec 388,5 tys. w 1Q 2024 r.)
- Wzrost przychodów o **1,4%** w segmencie detalicznym dzięki wzrostowi średniej ceny przekazanego mieszkania

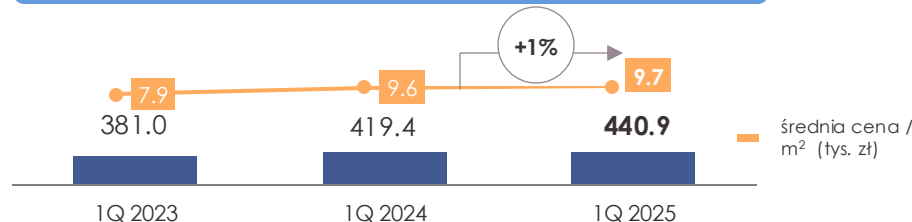
Przekazania lokali
(w szt.)

-13%



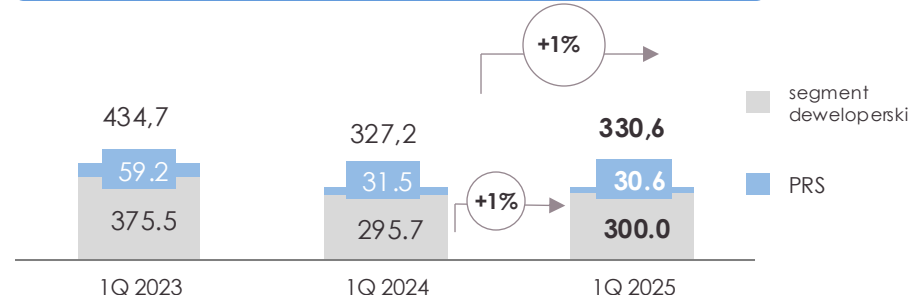
Średnia cena netto sprzedanych lokali
(w tys. zł)

+1%



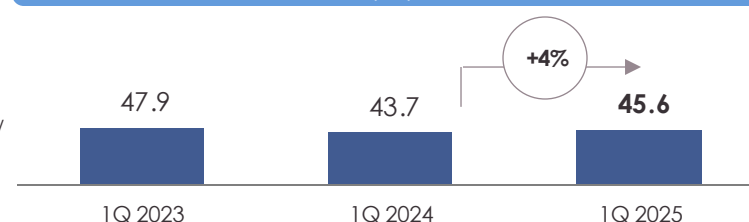
Przychody ze sprzedaży
(w mln zł)

+1%



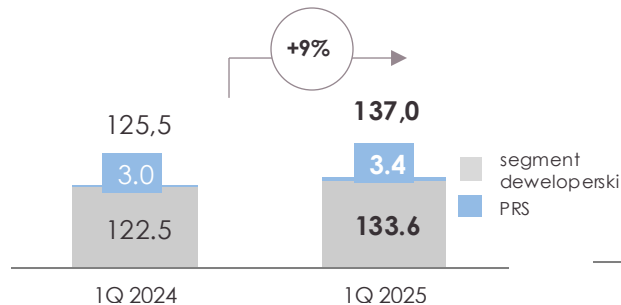
Średnia wielkość sprzedanych lokali
(m²)

+4%

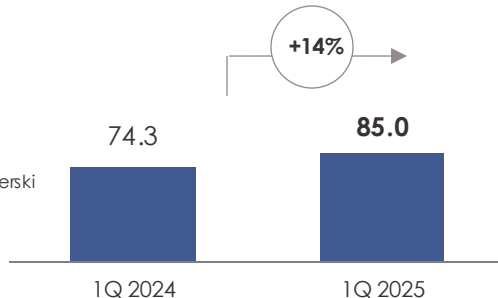


Kluczowe dane finansowe za 1Q 2025 r.

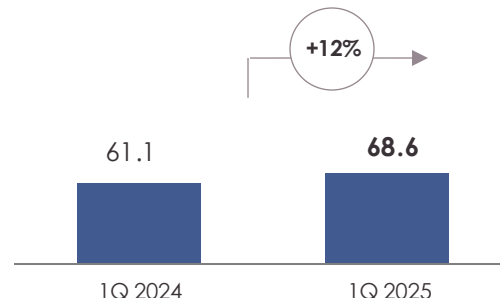
Marża I stopnia (GM1)*
(w mln zł)



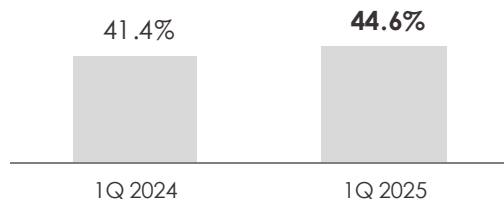
EBIT
(w mln zł)



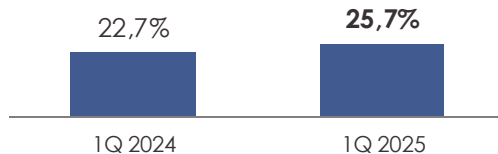
Zysk netto
(w mln zł)



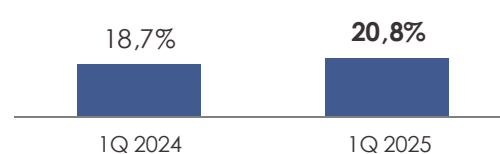
Marża I stopnia R4S (GM1)*



Marża EBIT



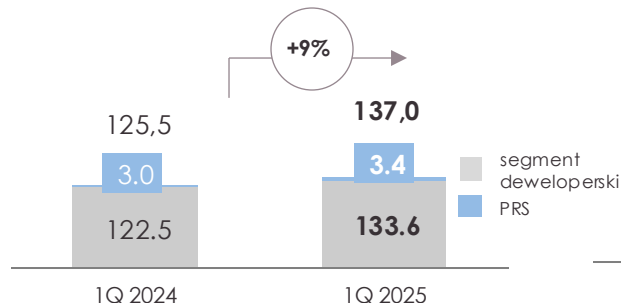
Marża zysku netto



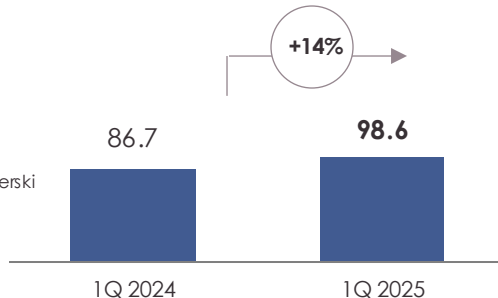
*marża I stopnia: przychody z umów sprzedaży lokali pomniejszone o koszty obejmujące zakup gruntu, materiałów bezpośrednich oraz robocizny bezpośredniej (koszty podwykonawców)

Kluczowe dane finansowe za 1Q 2025 r.

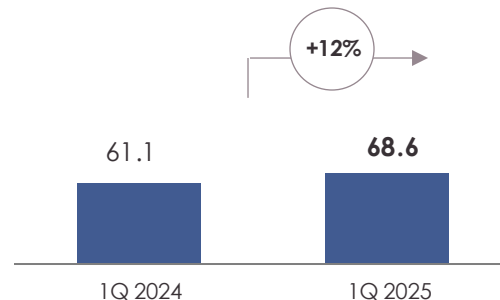
Marża I stopnia (GM1)*
(w mln zł)



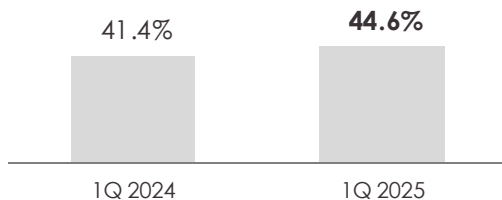
Skorygowana EBITDA*
(w mln zł)



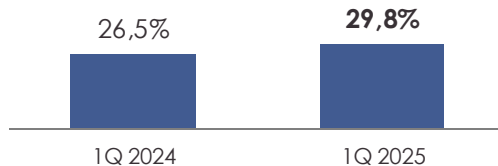
Zysk netto
(w mln zł)



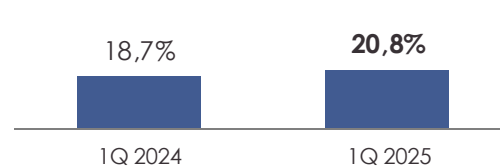
Marża I stopnia R4S (GM1)*



Marża skorygowanej EBITDA



Marża zysku netto

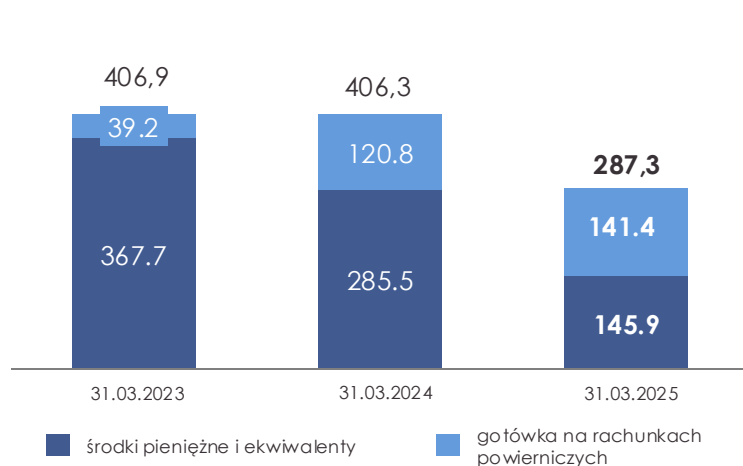


*marża I stopnia: przychody z umów sprzedaży lokali pomniejszone o koszty obejmujące zakup gruntu, materiałów bezpośrednich oraz robocizny bezpośredniej (koszty podwykonawców)

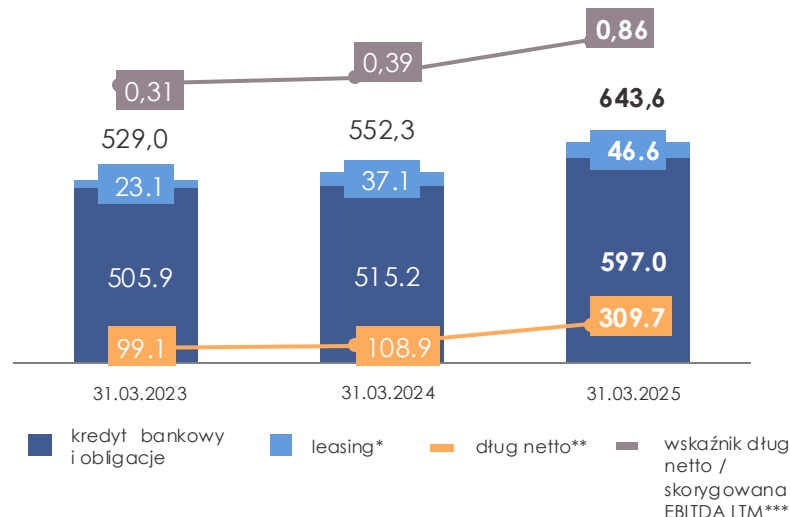
**skorygowana EBITDA - zysk operacyjny powiększony o amortyzację, odsetki rozpoznane w KWS i transakcje o charakterze jednorazowym lub bezgotówkowym

- **Bezpieczny** wskaźnik dług netto / skorygowana EBITDA LTM (**0,86** na koniec 1 Q 2025 r.)
- Wzrost zadłużenia po 2022 roku, w połączeniu z nadwyżką gotówki generowaną przez biznes operacyjny Grupy, posłużył głównie budowaniu i **odnawianiu banku ziemi oraz zwiększaniu oferty dostępnej dla klientów**
- **Emisja obligacji** o wartości **100 mln zł** w kwietniu 2025 - dalsza dywersyfikacja źródeł finansowania

Pozycja gotówkowa
(w mln zł)



Zadłużenie
(w mln zł)



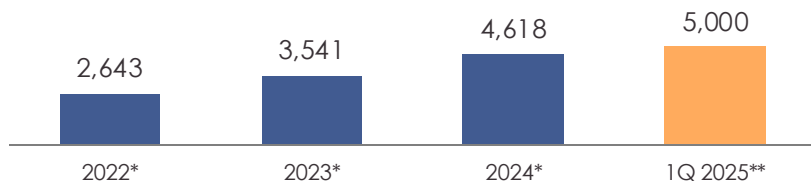
* leasingi na 31 marca 2025 r. dotyczą głównie księgowej wyceny umowy najmu biura w Bielsku-Białej

** dług netto kalkulowany jako kredyty bankowe i obligacje pomniejszone o gotówkę (w tym rachunki powiernicze)

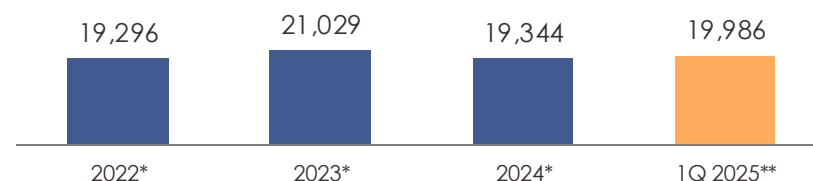
*** skorygowana EBITDA LTM - zysk operacyjny za ostatnie 12 miesięcy powiększony o amortyzację, odsetki rozpoznane w KWS i transakcje o charakterze jednorazowym lub bezgotówkowym

- Na koniec 1Q 2025 r. **oferta** Murapol obejmowała **5 000 lokali** w 16 miastach
- **Liczba lokali w budowie: 8 686 lokali** w ramach 28 projektów w 15 miastach
- Aktywny **bank ziemi** pod budowę blisko **20,0 tys. lokali** w 19 miastach o łącznej powierzchni netto blisko **862 tys. m²**

Wielkość oferty



Bank ziemi



*łączna liczba lokali na dzień 31 grudnia w danym roku

**łączna liczba lokali na koniec 31 marca 2025 r.

Lokale wprowadzone do oferty w 1Q 2025 r.

Jedna z największych ofert na rynku: 5 000 lokali na koniec 1Q 2025

- W 1Q 2025 r. wprowadzono do oferty **1 045 lokali** mieszkalnych **w 3 miastach**
- Mieszkania zostały wprowadzone w **Warszawie** – 410, **Łodzi** – 397 oraz w **Toruniu** – 238

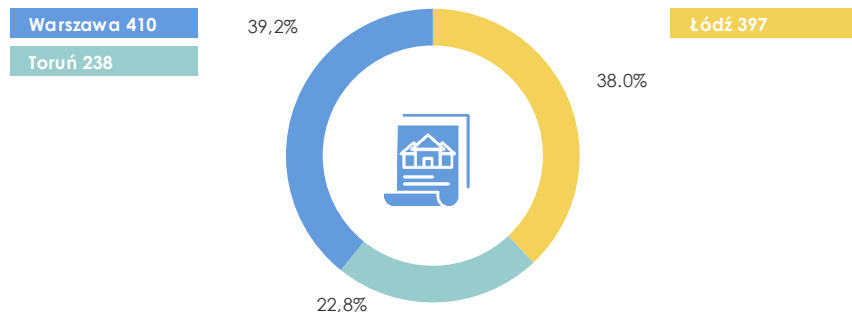
1 893

wprowadzonych
lokali w 1Q 2024 r.

1 045

wprowadzonych
lokali w 1Q **2025 r.**

Struktura lokali wprowadzonych do oferty



Wybrane inwestycje wprowadzone do oferty w 1Q 2025 r.

Murapol Urcity

Warszawa

Murapol Ergo

Łódź

Murapol Osiedle Filo

Łódź

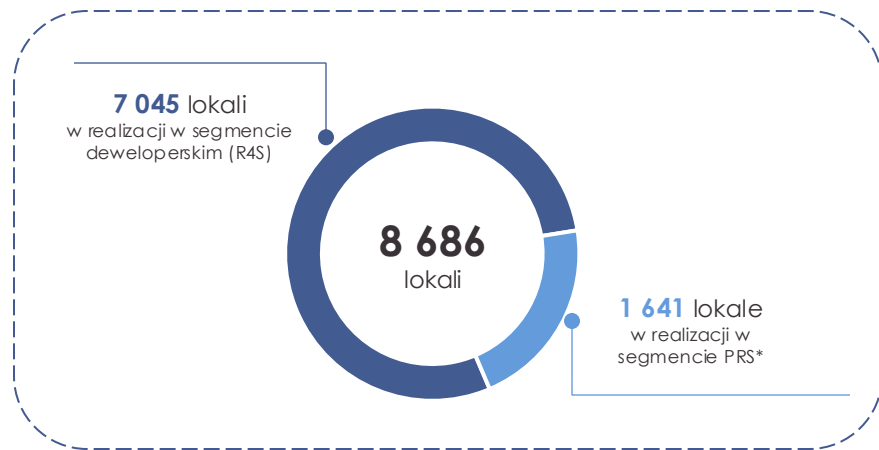
Murapol Novo

Toruń

Projekty w realizacji na koniec 1Q 2025 r.

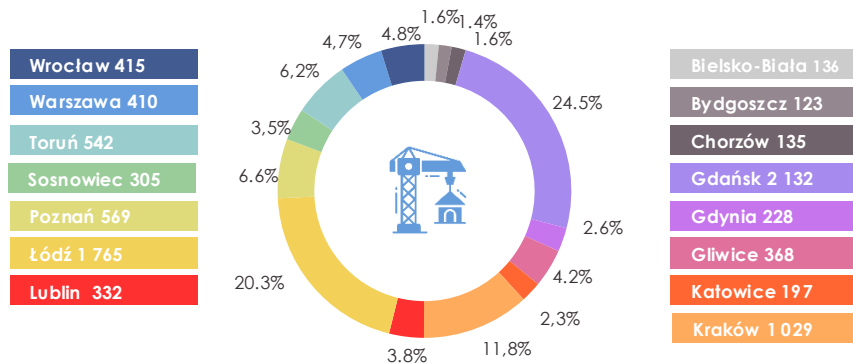
Wysoka liczba lokali w budowie

- Rekordowa liczba lokali w budowie: **8 686** lokali o łącznej powierzchni ok. **361,639 tys. m²**, w ramach **106** budynków w **15** miastach
- Na koniec 1Q 2025 r. liczba mieszkań gotowych z PnU wyniosła **561** z czego **332** były sprzedane i nieprzekazane, a **229** wolne z PnU



- **Najwięcej projektów w realizacji znajduje się w Gdańsku** – 2 132 lokale i **Łodzi** – 1 765 lokali

Lokale w realizacji w podziale na miasta



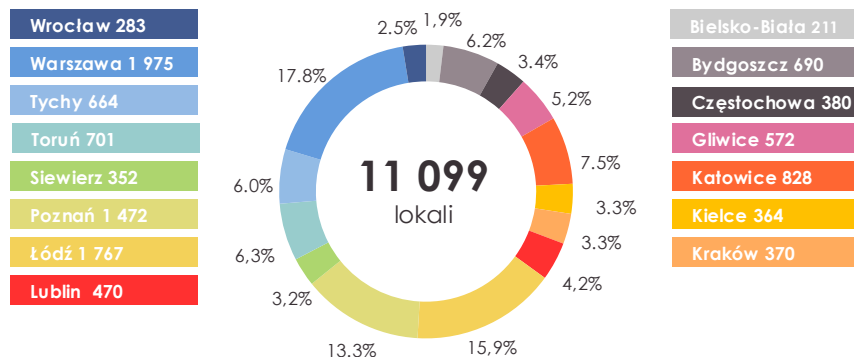
*lokale w realizacji z segmentu PRS nie są wliczane do banku ziemi Grupy Murapol (grunt został sprzedany na rzecz LifeSpot, a GK Murapol pełni funkcje generalnego wykonawcy projektów PRS)

Projekty w przygotowaniu na koniec 1Q 2025 r.

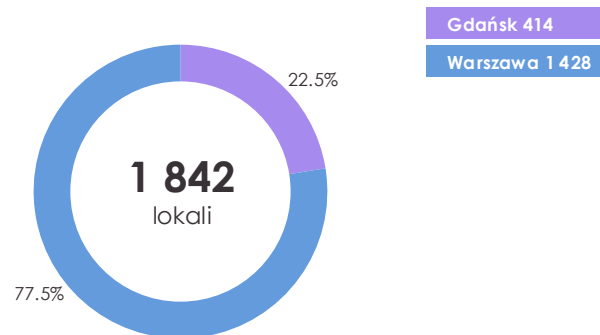
Atrakcyjny i dobrze zdywersyfikowany portfel projektów w przygotowaniu

- **12 941** lokali w przygotowaniu o łącznej powierzchni blisko **550 tys. m²**, w 16 miastach
- **Silny bank ziemi w Warszawie** – 3 403 lokali, **Łodzi** – 1 767 lokali, **Poznaniu** – 1 472

Lokale w przygotowaniu w podziale na miasta – segment R4S



Lokale w przygotowaniu w podziale na miasta – segment PRS





Murapol
Agosto

Łódź

Podsumowanie

1

Przychody przekraczające **330 mln zł** (+1,0%). Wzrost zysku netto do **68,6 mln zł** (+12,2%)

2

Łączna sprzedaż wynosząca **881** lokali (**707** lokali w ramach umów deweloperskich i przedwstępnych, dodatkowo **174** opłacone umowy rezerwacyjne)

3

Poziom przekazania zgodny z założeniami: **657** lokali

4

Liczba lokali wprowadzonych do oferty: **1 045** lokali w ramach 4 inwestycji w 3 miastach (Warszawa, Łódź, Toruń)

5

Najbardziej zdywersyfikowana oferta na rynku, obejmująca **5 000** lokali

6

Portfel projektów w realizacji: około **8 700** lokali w **15 miastach**

7

Jeden z największych banków ziemi na rynku, pozwalający na budowę blisko **20,000** lokali w **14 miastach**

1 Sprzedaż w segmencie detalicznym **3 100 – 3 300 lokali** – wzrost r/r o 6-13%

2 Przekazania lokali **ok. 3 000 lokali** –w tym ok. 2 000 lokali do przekazania w 2H 2025 r.

3 Podtrzymanie polityki dywidendowej opisanej w Prospekcie: przeznaczenie na dywidendę **co najmniej 75% skonsolidowanego zysku netto** uzyskanego w poprzednim roku obrotowym, tj. szacowane dystrybucje w 2025 na poziomie **ok. 200 mln zł**, zależnie od sytuacji rynkowej i wyników sprzedażowych Grupy.

4 Wydatki na grunty w wysokości **ok. 200-300 mln zł**

5 PRS: **1 641 lokali** w realizacji oraz **1 597** w przygotowaniu (na dzień 31.12.2024)

Dziękujemy!



Murapol
Havelia

Poznań

Kontakt do działu
Relacji Inwestorskich:

ir@murapol.pl

Zapraszamy do zadawania pytań



Załączniki



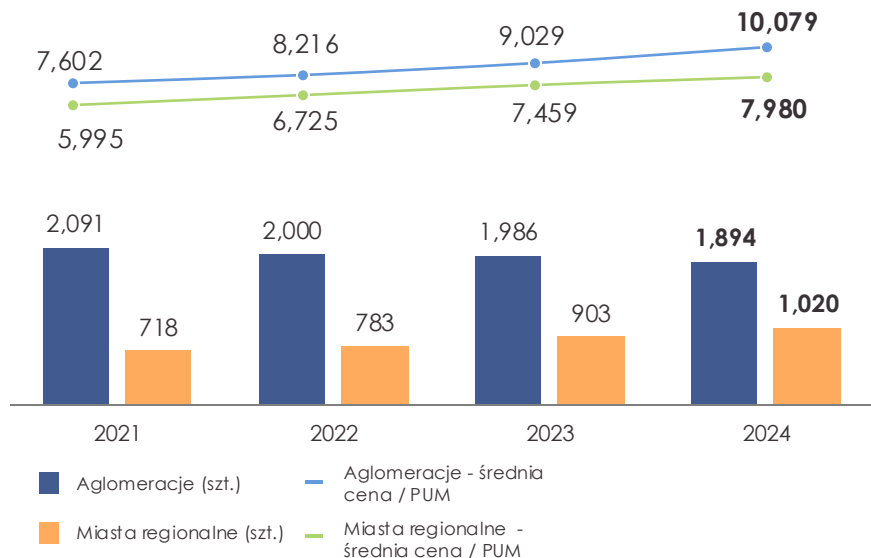
Murapol
Trzy Lipki

Bielsko-Biała

Zbliżona, satysfakcjonująca marżowość w dużych aglomeracjach i miastach regionalnych

- Zbliżony procentowy wzrost średnich cen transakcyjnych w latach 2021-2024 w dużych aglomeracjach (+33%) i miastach regionalnych (+33%)
- Zbliżona, satysfakcjonująca marżowość zarówno w dużych aglomeracjach jak i miastach regionalnych - w latach 2023-2024 poziom marży I stopnia nie różnił się więcej niż o 2 p.p.

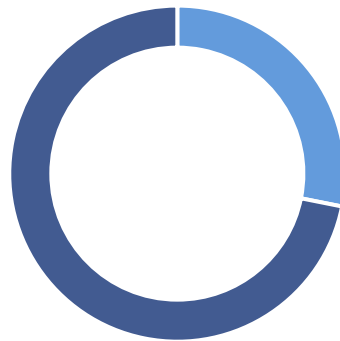
Sprzedaż w podziale na aglomeracje i miasta regionalne



Struktura sprzedaży*

Duże aglomeracje
ok. 70%

Gdańsk
Gdynia
Katowice
Kraków
Łódź
Poznań
Warszawa
Wrocław



Miasta regionalne
ok. 30%

Bielsko-Biała
Bydgoszcz
Chorzów
Gliwice
Lublin
Siewierz
Sosnowiec
Toruń
Tychy

*przybliżona struktura sprzedaży (wartościowo) w oparciu o dane za okres 2021- 2024 r.

Zintegrowany model biznesowy

Pozyskiwanie gruntów

- Efektywny model akwizycji gruntów
- Płatność znaczącej części ceny odroczone do momentu uzyskania pozwolenia na budowę

Projektowanie

- Własna pracownia architektoniczno-inżynierska
- Standaryzacja budynków pozwalająca ograniczyć koszty przy zachowaniu optymalnej jakości
- Model biznesowy *Plug&Play* umożliwia skalowalność; ekspansję w dotychczasowych, jak i nowych lokalizacjach

Budowa

- Zespół odpowiadający za generalne wykonawstwo
- Wystandaryzowany proces podzielony na 94 zadania
- Własny zespół odpowiadający za budżetowanie
- Własna hurtownia materiałów

Marketing i sprzedaż

- Sieć obejmująca 23 biura sprzedaży, pozwalające na komercjalizację inwestycji w 55% we własnych kanałach dystrybucyjnych
- Rozbudowana i rozdrobniona sieć zewnętrzna

Building Information Modelling

Technologia BIM umożliwia **precyzyjne szacowanie przedmiarów**, co pozwala **uniknąć błędów koncepcyjnych**, określić **dokładny zakres prac i potrzebne materiały**

Ogrzewanie,
wentylacja,
klimatyzacja

Instalacje
sanitarne

Architektura

Instalacje
elektryczne



Unit 94

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

Własne systemy kluczowym elementem procedur operacyjnych MURAPOL

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

Technologie BIM i Unit94, które są wykorzystywane przez Murapol i nie są używane przez innych deweloperów, umożliwiając wysoką kontrolę kosztów

Building Information Modelling

Technologia BIM umożliwia **precyzyjne szacowanie przedmiarów**, co pozwala **uniknąć błędów koncepcyjnych**, określić **dokładny zakres prac** i **potrzebne materiały**

Ogrzewanie, wentylacja, klimatyzacja

Instalacje sanitarne

Architektura

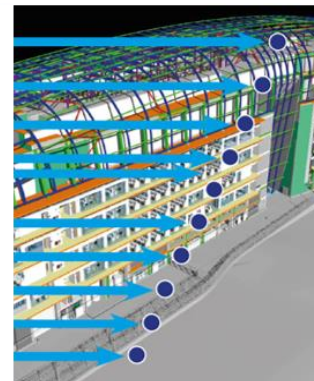
Instalacje elektryczne



Unit 94

System **94 wystandardyzowanych 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



- Na koniec 1Q 2025 r. portfel projektów w realizacji obejmował **8 686** lokali o łącznej powierzchni użytkowej sięgającej **361,639 tys. m²**, powstających w **106** budynkach wznoszonych w ramach 28 projektów na terenie **15** miast
- W segmencie **deweloperskim** powstaje **7 045** lokali. Budowa **2 793** lokali (40%) % planowana jest do ukończenia w 2025 r., zaś **3 522** lokali (50%) w 2026 r. a budowa **730** lokali (10%) % planowana jest do ukończenia w 2027 r.
- W segmencie **PRS** powstaje **1 641** lokali. Budowa **249** lokali (15,2%) planowana jest do ukończenia w 2025 r. zaś **444** lokali (27,0%) w 2026 r. a budowa **948** lokali (57,8%) planowana jest do ukończenia w 2027 r.
- Na koniec 1Q 2025 r. liczba mieszkań gotowych z PnU wyniosła **561** z czego **332** były sprzedane i nieprzekazane, a **229** wolne z PnU

Lokalizacja	Inwestycja	Liczba LM i LU	PUM (LM i LU)
Bielsko-Biała	Murapol Trzy Lipki II (bud. 2,3)	136	7 306
Bydgoszcz	Murapol Rivo (bud. 1)	123	5 491
Chorzów	Murapol Osiedle Wólka (bud. 1, 2, 3)	135	6 571
Gdańsk	Murapol Osiedle Zen II (bud. 1, 3, 5)	173	7 825
Gdańsk	Śląska (bud.1) [PRS]	583	16 800
Gdańsk	Twarda (bud.1) [PRS]	365	11 521
Gdańsk	Murapol Scarpa (bud. 1, 2)	291	14 010

Lokalizacja	Inwestycja	Liczba LM i LU	PUM (LM i LU)
Gdańsk	Murapol Portovo (bud. 1)	384	11 885
Gdańsk	Murapol Stoczniowa (bud. 3)	336	11 332
Gdynia	Murapol Osiedle Dynamia (bud. 1, 2, 3, 4)	228	10 409
Gliwice	Murapol Osiedle Szafirove (bud. 1, 2)	180	8 785
Gliwice	Murapol Osiedle Szafirove (bud. 6, 7)	188	9 936
Kraków	Murapol Matecznia III (bud. 4)	38	1 792
Kraków	Lipska (bud. 1,2) [PRS]	249	7 185
Kraków	Okulickiego (bud.1) [PRS]	444	13 275
Kraków	Murapol Prado (bud. 1, 2)	222	10 524
Kraków	Murapol Prado (bud. 5)	76	3 276
Katowice	Murapol Corfa (bud. 1, 2)	197	9 104

Lokalizacja	Inwestycja	Liczba LM i LU	PUM (LM i LU)
Lublin	Murapol Primo (bud. 1, 2)	332	15 091
Łódź	Murapol Agosto (bud. 1, 2, 3)	442	20 304
Łódź	Murapol Osiedle Faktoria (bud. 1, 2)	269	9 868
Łódź	Murapol Ergo (bud. 1)	180	7 632
Łódź	Murapol Forum (bud. 1, 2)	514	21 809
Łódź	Murapol Osiedle Filo (bud. 1)	143	6 376
Łódź	Murapol Osiedle Filo II (bud.2)	217	9 786
Poznań	Murapol Havelia (bud.1,2)	326	14 409
Poznań	Murapol Osiedle Verde III (bud. 3)	243	11 308
Sosnowiec	Murapol Apartamenty Na Wzgórzu IV (bud. 4, 5)	305	14 707
Toruń	Murapol Novo (bud. 1)	238	11 008
Toruń	Murapol Aviator (bud. 1)	170	5 650
Toruń	Murapol Helio (bud. 2,3)	134	6 223

Lokalizacja	Inwestycja	Liczba LM i LU	PUM (LM i LU)
Warszawa	Murapol Urcity(bud. 1,2)	216	10 598
Warszawa	Murapol Urcity (bud. 3,4)	194	9 480
Wrocław	Murapol Motivo (bud. 1)	319	11 626
Wrocław	Murapol Osiedle Ferrovia (bud. 1-12)	24	2 244
Wrocław	Murapol Osiedle Ferrovia II (bud. 13-21)	18	1 622
Wrocław	Murapol Osiedle Ferrovia III (bud. 22-30)	18	1 622
Wrocław	Murapol Osiedle Ferrovia IV (bud. 31-42)	24	2 141
Wrocław	Murapol Osiedle Ferrovia V (bud. 43-48)	12	1 109
Razem		8 686	361 639

- Na dzień 31.03.2025 r. w banku ziemi Grupy Murapol, znajdował się portfel projektów w przygotowaniu, obejmujący ok. **13,0 tys.** lokali o łącznej powierzchni użytkowej wynoszącej ok. **548,8 tys. m²**, zapewniający ciągłość jej działalności na najbliższe kilka lat

Lokalizacja	Planowany PUM (m ²)	Planowana ilość lokali
Bielsko-Biała	9 692	211
Bydgoszcz	31 308	690
Częstochowa	17 413	380
Gdańsk	12 691	414
Gliwice	26 953	572
Katowice	34 081	828
Kielce	16 348	364
Kraków	17 715	3 708
Lublin	20 773	470

Lokalizacja	Planowany PUM (m ²)	Planowana ilość lokali
Łódź	75 331	1 767
Poznań	63 491	1 472
Siewierz	16 576	352
Toruń	29 590	701
Tychy	28 969	664
Warszawa	136 732	3 403
Wrocław	11 148	283
Razem	548 811	12 941

Projekty wprowadzone do sprzedaży w 1Q 2025

- W 1Q 2025 r. Murapol wprowadził do oferty **1 045 nowych** lokali

Lokalizacja	Lokale wprowadzone w 1Q 2025	Lokale wprowadzone w 2Q 2025	Lokale wprowadzone w 3Q 2025	Lokale wprowadzone w 4Q 2025
Bielsko-Biała	-			
Bydgoszcz	-			
Gdańsk	-			
Gdynia	-			
Gliwice	-			
Katowice	-			
Kraków	-			
Lublin	-			
Łódź	397			
Poznań	-			
Sosnowiec	-			
Toruń	238			
Warszawa	410			
Wrocław	-			
Total	1 045			

W tys. PLN	31.03.2025	31.03.2024	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	330 554	327 233	+1,0%
<i>Przychody ze sprzedaży do klientów detalicznych</i>	300 001	295 720	+1,4%
<i>Przychody ze sprzedaży do PRS</i>	30 553	31 513	-3,0%
Zysk brutto ze sprzedaży	113 466	102 057	+11,1%
Marża brutto ze sprzedaży	34,3%	31,2%	+3,1 p.p.
EBIT	85 000	74 307	+14,4%
Marża EBIT	25,7%	22,7%	+3,0 p.p.
Zysk netto	68 605	61 131	+12,2%
Marża zysku netto	20,8%	18,7%	+2,1 p.p.

Aktywa	31.03.2025	31.12.2024	Pasywa	31.03.2025	31.12.2024
Aktywa trwałe	89 244	81 996	Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	672 474	603 999
Aktywa obrotowe	2 088 548	2 078 689	Udziały niekontrolujące	-	-
Aktywa razem	2 177 792	2 160 685	Kapitał własny ogółem	672 474	603 399
			Zobowiązania długoterminowe	606 054	632 343
			Zobowiązania krótkoterminowe	899 264	924 943
			Zobowiązania ogółem	1 505 318	1 557 286
			Kapitał własny i zobowiązania	2 177 792	2 160 685

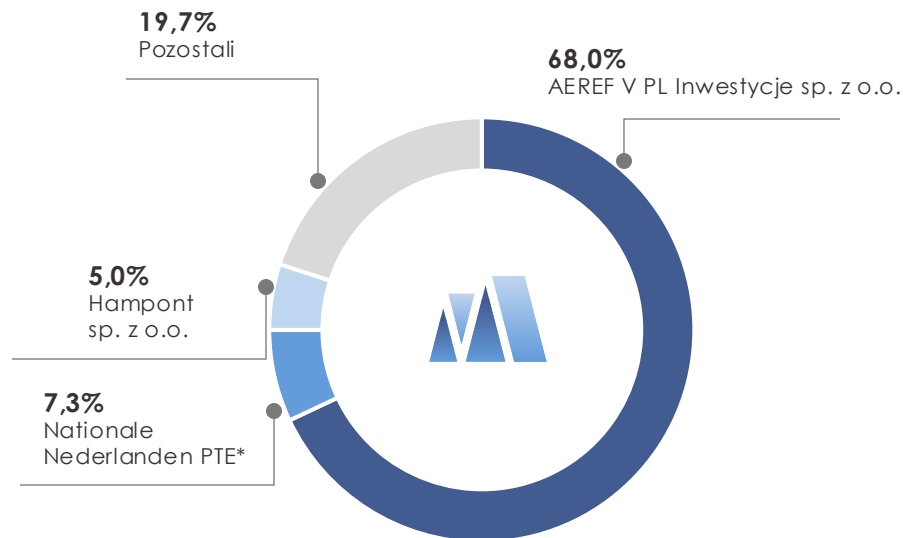
Akcjonariusz	Liczba akcji	Kapitał
AEREF V PL Inwestycje sp. z o.o.	27 760 000	68,0%
Nationale Nederlanden PTE*	2 960 000	7,3%
Hampont sp. z o.o.	2 040 000	5,0%
Pozostali	8 040 000	19,7%
łącznie	40 800 000	100,0%



Akcje notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie
od **15 grudnia 2023 r.**

Indeksy: WIG, sWIG80, WIG140, WIG-nieruchomości, sWIG80TR, WIG-Poland,
GPWB-CENTR, CEEplus

*stan posiadania akcji przez Nationale-Nederlanden Powszechnie Towarzystwo Emerytalne S.A. podano zgodnie z zawiadomieniem z dnia 18 grudnia 2023 r. i obejmuje akcje w posiadaniu Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny



Kultura organizacyjna i ład korporacyjny

Solidna struktura zarządzania ukierunkowana na wydajny i zrównoważony wzrost wartości

Wspierający akcjonariusze i niezależne podejmowanie decyzji

- Doświadczeni interesariusze z kompetencjami niezbędnymi do osiągnięcia strategicznych celów

Wiedza, doświadczenie, unikatowy know-how

- Zintegrowany i zmotywowany zespół wysokiej klasy specjalistów w branży
- Inkluzywne miejsce pracy

Przestrzeganie Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW

Nowoczesny Kodeks Postępowania

- Wewnętrzne regulacje dotyczące konfliktu interesów
- Powołanie rzecznika ds. etyki



Doświadczona rada nadzorcza

- Wysoce doświadczona Rada Nadzorcza z niezależnymi członkami zapewniającymi ochronę interesów inwestorów mniejszościowych
- Ustanowione komitety: audytu i inwestycyjny
- Wdrożone zasady dotyczące potencjalnego konfliktu interesów

Efektywna i zrównoważona struktura zarządzania

- Doświadczony Zarząd
- Szerokie kompetencje z zakresu nieruchomości, prawa, finansów, transakcji i rynków kapitałowych
- Blisko 50% kierownictwa stanowią kobiety

Główne zasady działania

Przejrzystość
działań

Jakościowa
komunikacja
z inwestorami

Ochrona praw
akcjonariuszy

Filary założeń do strategii ESG

- Zrównoważone i nowoczesne budownictwo
- Odpowiedzialni partnerzy strategiczni
- Zrównoważone środowisko pracy
- Odpowiedzialna organizacja

Standardy sprawozdawczości

- Osiągnięcie gotowości do raportowania zgodnie z dyrektywą CSRD oraz wybranymi standardami raportowania ESRS w wymaganych regulacjach terminach

Aktywny uczestnik forów nt. ESG

- Uczestnictwo w dyskursie publicznym nt. ESG w branży nieruchomości oraz w debatach dedykowanych kwestiom zrównoważonego budownictwa



Zaawansowane przygotowania

- Murapol dokonał już opracowania analiz strategicznych ESG, w tym gotowości regulacyjnej, analizy podwójnej istotności, ryzyk i szans klimatycznych, społecznych i ładu korporacyjnego
- Przeanalizowano wymagania i kwalifikację do Taksonomii
- Grupa policzyła swój ślad węglowy w zakresie 1, 2 i 3

Wyróżnienia Best Quality Employer, Dobry Pracodawca

- Działania Grupy na rzecz pracowników docenione i wyróżnione licznymi nagrodami

Zastrzeżenie prawne

Niniejsze opracowanie zostało sporządzone wyłącznie w celach informacyjnych.

Nie stanowi reklamy ani oferowania papierów wartościowych w publicznym obrocie. Zostały w nim wykorzystane źródła informacji, które Murapol SA uznaje za wiarygodne i dokładne, jednak nie ma gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. Opracowanie może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, które stanowią ryzyko inwestycyjne lub źródło niepewności i mogą istotnie różnić się od faktycznych rezultatów. Murapol SA nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte na podstawie niniejszego opracowania. Odpowiedzialność spoczywa wyłącznie na korzystającym z opracowania. Opracowanie podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Powielanie, publikowanie lub jego rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody Murapol SA.