

Grupa MURAPOL

Prezentacja wyników za 1-3Q 2025 r.

18 listopada 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 sięgające blisko **726 mln zł**, zysk netto w wysokości **124,8 mln zł**

2

Łączna sprzedaż wynosząca **2 237** lokali (**2 112** lokale w ramach umów deweloperskich i przedwstępnych, dodatkowo **125** opłacone umowy rezerwacyjne)

3

Poziom przekazania zgodny z założeniami: **1 364** lokali

4

Liczba lokali wprowadzonych do oferty: **1 416** lokali w ramach 7 inwestycji w **5 miastach** (Warszawa, Kraków, Łódź, Toruń, Siewierz)

5

Najbardziej zdywersyfikowana oferta na rynku, obejmująca **4 081** lokali w **16 miastach**

6

Portfel projektów w realizacji: **8 014** lokali w **15 miastach**

7

Jeden z największych banków ziemi na rynku, pozwalający na budowę ponad **20,2 tys.** lokali w **18 miastach**

8

W 2025 roku łączna dywidenda **będzie wynosiła 200,3 mln zł**: 80,4 mln dywidendy wypłaconej 24 czerwca 2025 r. oraz **120 mln w formie zaliczki na dywidendę**, z planowanym dniem wypłaty dywidendy: 22 grudnia 2025 r.



Murapol
Matecznia

Kraków

Informacje o Grupie

24 lata

obecności na rynku
mieszkaniowym

21 miast

z inwestycjami
Grupy Murapol

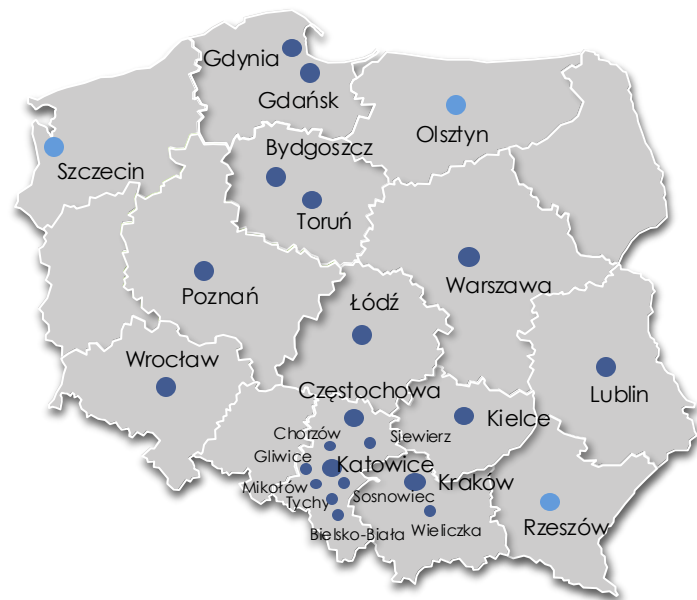
33,0 tys.

wybudowanych
lokalí od początku
działalności

20,2 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

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
– PRS JV Lux S.Å R.L – platformę PRS należącą do Centerbridge Partners oraz Griffin Capital Partners



Bardzo niskie nasycenie rynku PRS w Polsce

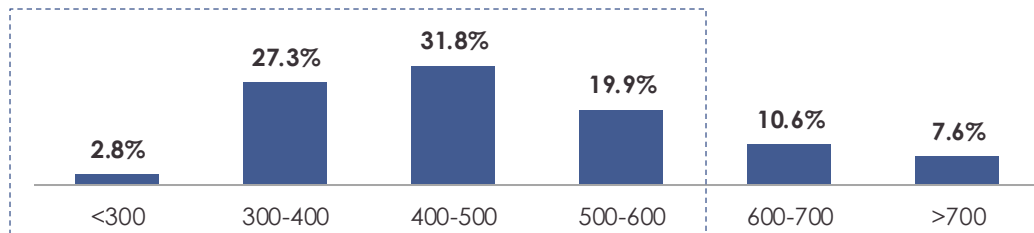
Produkt skierowany do najszerszego grona klientów

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



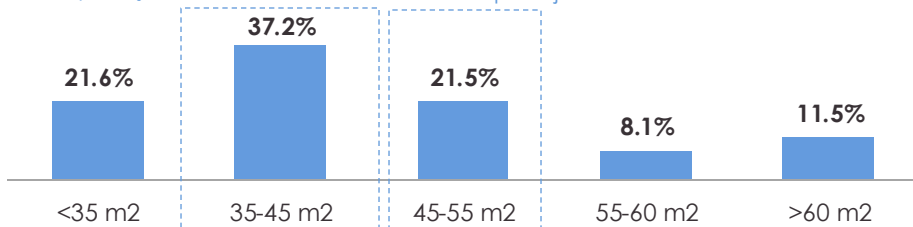
Struktura sprzedaży wg powierzchni mieszkań (m²)

Najpopularniejsze mieszkania
2-pokojowe 35-45 m²

Najpopularniejsze mieszkania
3-pokojowe 45-55 m²

ok. **45,6 m²**

średnia powierzchnia
sprzedanego mieszkania
w okresie 1-3Q 2023 –
1-3Q 2025

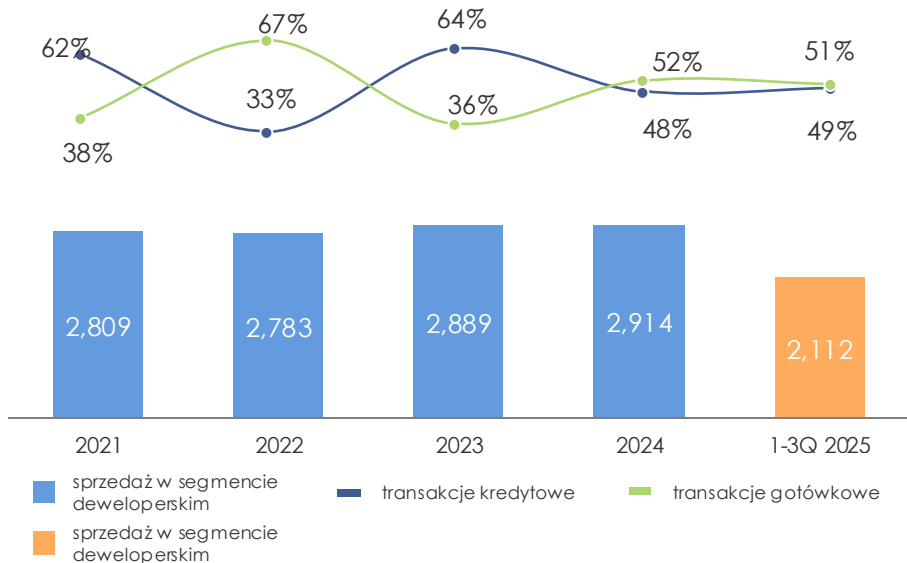


Oferta produktowa odporna na zmiany makro

Murapol silny z ofertą i obecny we wszystkich dużych aglomeracjach, a dodatkowo w miastach regionalnych

- Satysfakcjonująca marżowość zarówno w dużych aglomeracjach jak i miastach regionalnych

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



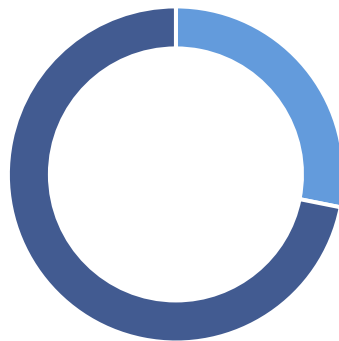
Struktura sprzedaży*

Duże aglomeracje
ok. 70%

Gdańsk
Gdynia
Katowice
Kraków
Łódź
Poznań
Warszawa
Wrocław

Miasta regionalne
ok. 30%

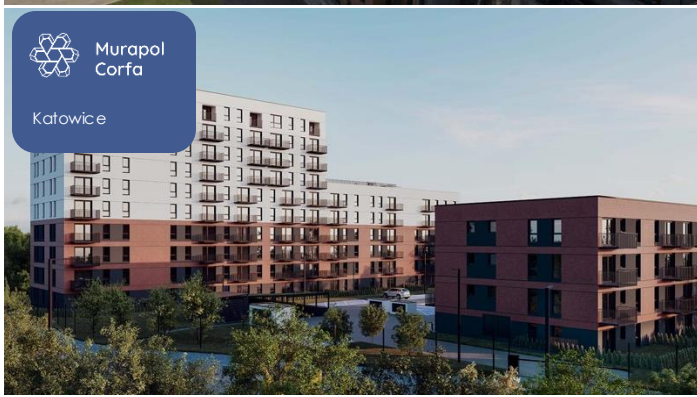
Bielsko-Biała
Bydgoszcz
Chorzów
Gliwice
Lublin
Siewierz
Sosnowiec
Toruń
Tychy



*przybliżona struktura sprzedaży (wartościowo) w oparciu o dane za okres 1-3Q 2022 – 1-3Q 2025

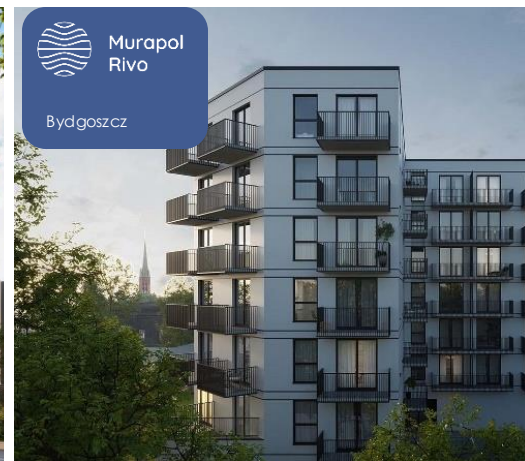
Przykłady realizacji Grupy

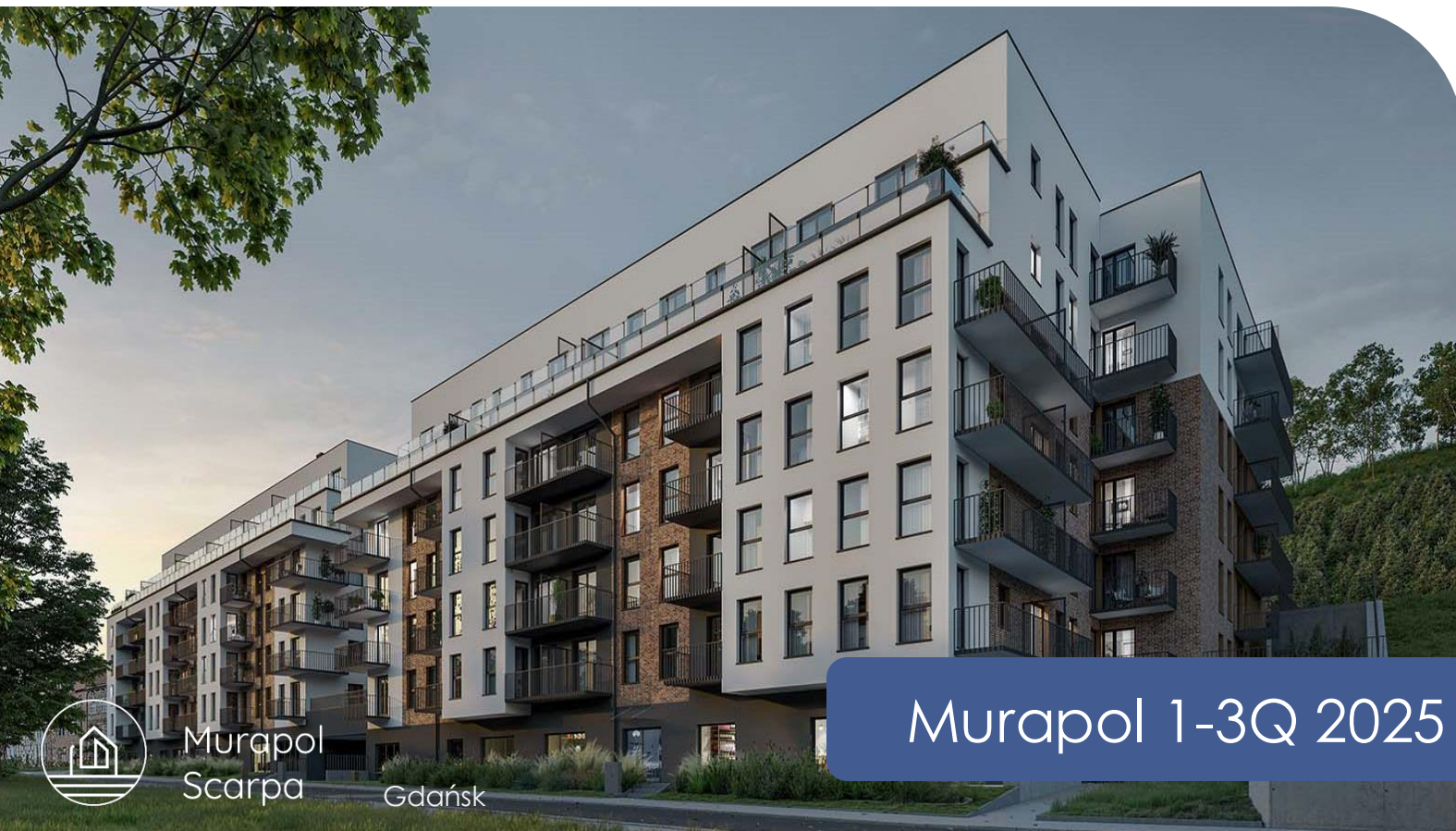
Obecność we wszystkich głównych aglomeracjach



Przykłady realizacji Grupy

Atrakcyjna oferta w miastach regionalnych





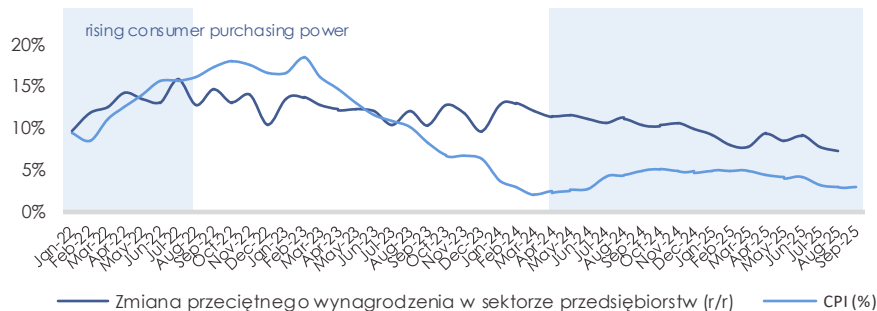
Murapol
Scarpa

Gdańsk

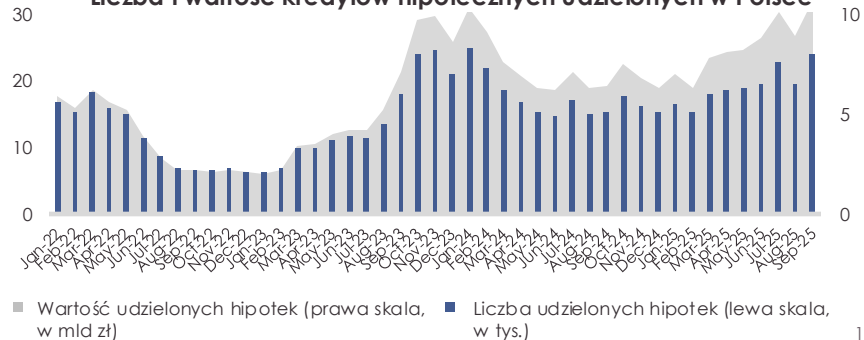
Murapol 1-3Q 2025

- **Szeroka oferta deweloperów** na największych rynkach, ale rdr niższa o 12% liczba nowo wprowadzanych inwestycji (Otodom)
- **Zapoczątkowane w maju 2025 obniżki stóp procentowych** (od listopada stopa referencyjna wynosi 4,25 proc.) wspierają zdolność kredytową klientów
- We wrześniu realne **dostosowanie rynku do ustawy o jawności cen** – transparentność cen ofertowych, oczekiwania klientów, modyfikacja polityki sprzedażowo-promocyjnej przez deweloperów
- **Dobre perspektywy rynku mieszkaniowego** w ujęciu średnio i długoterminowym, ze względu na:
 - oczekiwane dalsze obniżki stóp procentowych
 - rosnące wynagrodzenia oraz wzrost realnej siły nabywczej gospodarstw domowych
 - stabilizującą się, realną cenę mieszkań
 - popyt na wynajem, szczególnie długoterminowy, oraz rosnącą rolę segmentu najmu instytucjonalnego (PRS)
 - strukturalny deficyt mieszkaniowy w Polsce

Zmiana przeciętnego wynagrodzenia na tle inflacji (CPI)



Liczba i wartość kredytów hipotecznych udzielonych w Polsce



Kluczowe wydarzenia w 1-3Q 2025 r.

Stabilna sprzedaż i silna oferta, adekwatna do planów sprzedaży

2 237 lokali

sprzedanych:
2 112 - umowy
przedstępne i
deweloperskie
125 - opłacone
umowy rezerwacyjne



1 416 lokali

wprowadzonych
do oferty (segment
deweloperski)



4 081 lokali

w ofercie na koniec
września 2025 r.



1 364

(-20,7% r/r)

przekazanych
lokalii klientom
detalicznym

2 237

(+0,1% r/r)

lokalii sprzedanych
2 112: umowy
deweloperskie
i przedwstępne
125: opłacone umowy
rezerwacyjne

9,8 tys. zł

(+5,4% r/r)

średnia cena netto
za m² sprzedanego
lokalu

725,8 mln zł

przychody ze
sprzedaży

187,8 mln zł

skorygowana
EBITDA*

124,8 mln zł

zysk netto

25,6%

zwrot z kapitału
własnego (ROE)

45,3%

marża I stopnia
(segment R4S)

18,4%

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 1-3Q 2025 r.

Porównywalna sprzedaż r/r

- **2 112 lokali (wobec 2 084, +1,3%)** zostało sprzedanych w ramach umów deweloperskich i przedwstępnych, dodatkowo **125 lokale** to opłacone umowy rezerwacyjne
- Najwięcej mieszkań w segmencie deweloperskim zostało sprzedanych w **Gdańsku** – 621, **Łodzi** – 389 oraz **Poznaniu** – 225

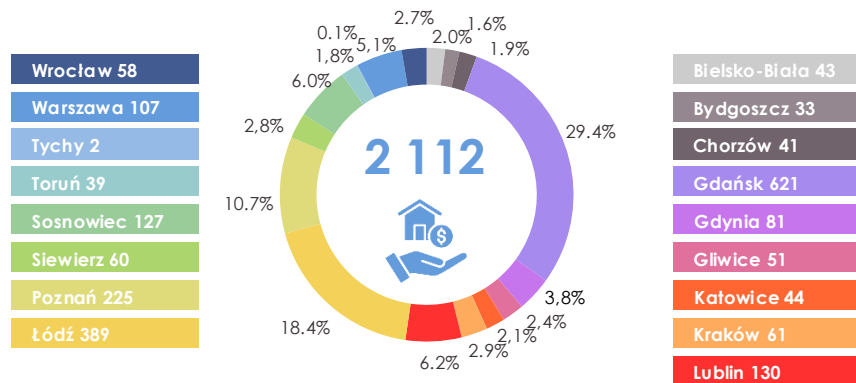
Łączna sprzedaż netto Grupy do klientów detalicznych

125 opłacone
umowy
rezerwacyjne

2 237
lokalii

2 112 umów
deweloperskich
i przedwstępnych

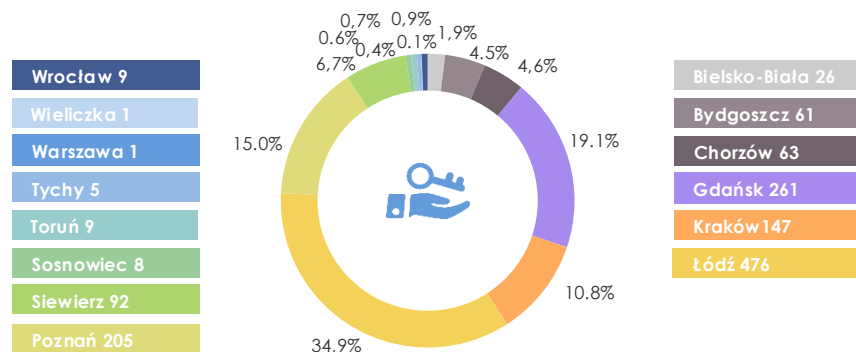
Struktura geograficzna sprzedaży lokali do klientów detalicznych (umowy deweloperskie i przedwstępne)



Przekazania lokali w 1-3Q 2025 r.

Poziom przekazania w segmencie detalicznym związany z harmonogramami inwestycji

- Klientom detalicznym przekazano klucze do **1 364 lokali**, co było zgodne z harmonogramem tegorocznych przekazania, których większość przewidziana jest w 2H
- Wzrost** średniej ceny przekazanego lokalu na koniec 3Q 2025 r. o **10,7%**
- Najwięcej lokali w 1-3Q 2025 r. zostało wydanych klientom w **Łodzi** 476 i w **Gdańsku** – 261
- Liczba lokali sprzedanych ale nieprzekazanych – **3 077**
Struktura geograficzna przekazania lokali do klientów detalicznych (umowy deweloperskie i przedwstępne)



Wybrane inwestycje, w których przekazano lokale w 1-3Q 2025 r.

Murapol Osiedle Verde

Poznań

Murapol Argentum

Łódź

Murapol Małeczniq

Kraków

Murapol Zielony Żurawiniec

Poznań

Murapol Osiedle Akademickie

Bydgoszcz

Murapol Siewierz Jeziorna

Siewierz

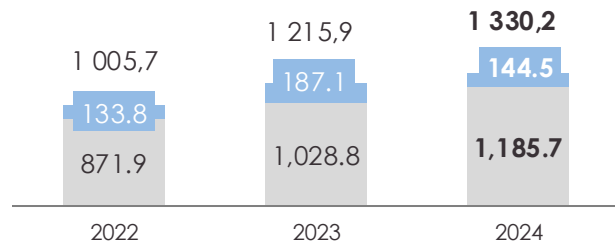
Potencjał przekazania (lata 2025–2026)

Łączna liczba lokali w ramach danej inwestycji wg przewidywanej liczby pozwoleń na użytkowanie

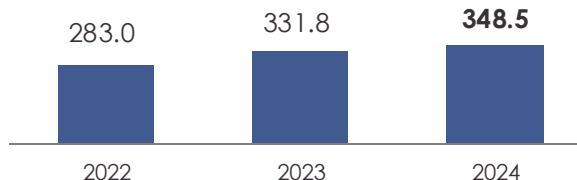
	Łącznie
Lokale przekazane w 1-3Q 2025 r.	1 364
Gotowe lecz nieprzekazane lokale z PnU na koniec 3Q 2025 r.	864
Przewidywana liczba lokali z PnU w 4Q 2025 r.	1 512
Przewidywana liczba lokali z PnU w 2026 r.	3 882
Łączny potencjał przekazania mieszkań w latach 2025–2026	7 622

Kluczowe dane finansowe

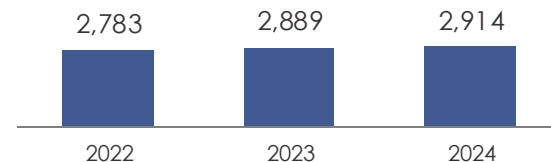
Przychody ze sprzedaży (mln PLN)



EBITDA (tys. PLN)



Liczba sprzedanych lokali



200,0 mln PLN

dywidenda

13%

stopa
dywidendy

0,87x

zadłużenie
netto/skorygow
ana EBITDA LTM

1 536 mln PLN

kapitalizacja
rynkowa

wg stanu na 30 września 2025

Łączna dywidenda w 2025 wyniesie **200,3 mln PLN**, na co składa się:

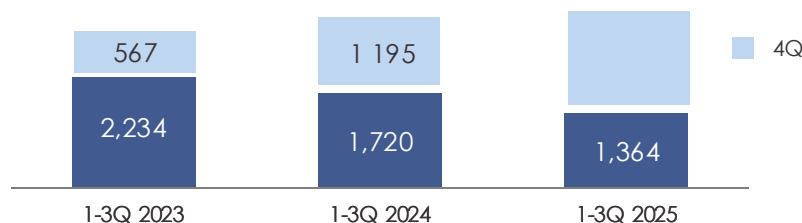
- kwota 80,4 mln PLN dywidendy wypłaconej 24 czerwca 2025, oraz
- **kwota 120 mln PLN zaliczki na poczet dywidendy**, z planowanym terminem wypłaty **22 grudnia 2025**

Kluczowe dane finansowe za 1-3Q 2025 r.

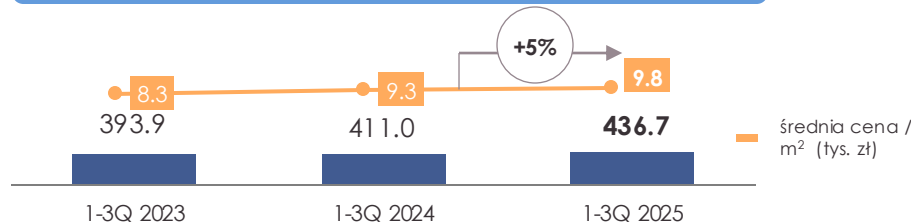
Niższa liczba przekazania ale przy mocnym wzroście średniej ceny przekazywanego lokalu o 10,7%

- Wzrost średniej ceny przekazanego lokalu w 1-3Q 2025 r. o **10,7%** (do **438,5 tys. zł** wobec 396,2 tys. w 1-3Q 2024 r.)
- Spadek przychodów o **7,7%** w segmencie detalicznym, wynikający z harmonogramu realizacji projektów
- Wysoka liczba przekazania planowanych w 4Q2025 znacząco wpłynie na całoroczne wyniki finansowe

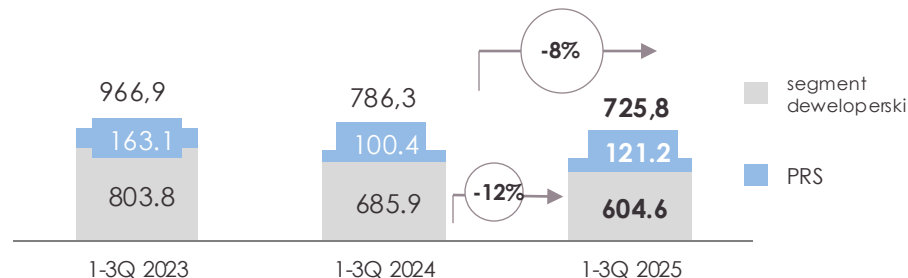
Przekazania lokali
(w szt.)



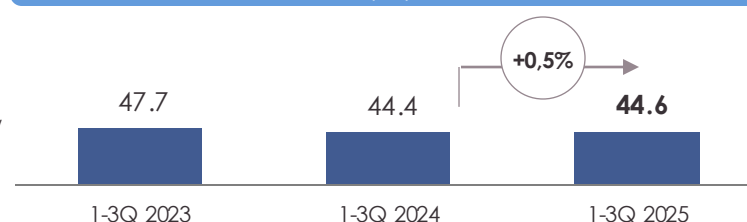
Średnia cena netto sprzedanych lokali
(w tys. zł)



Przychody ze sprzedaży
(w mln zł)

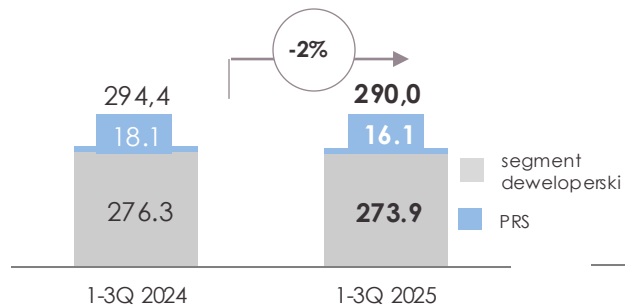


Średnia wielkość sprzedanych lokali
(m²)

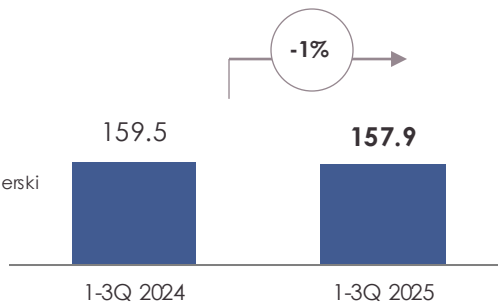


Kluczowe dane finansowe za 1-3Q 2025 r.

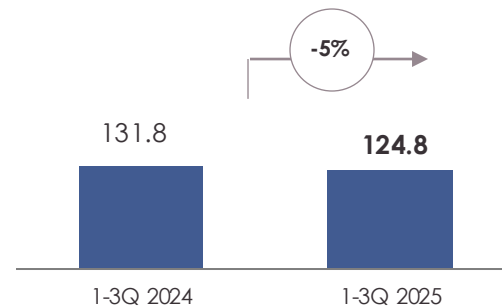
GM1*
(w mln zł)



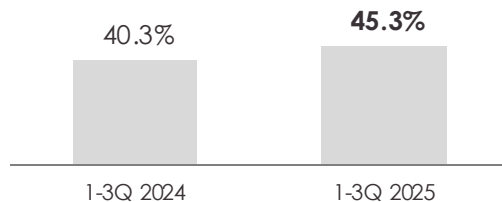
EBIT
(w mln zł)



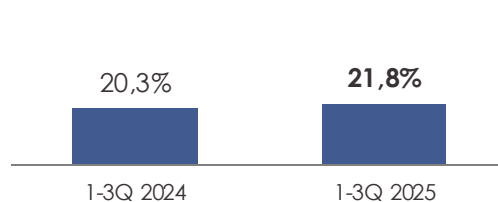
Zysk netto
(w mln zł)



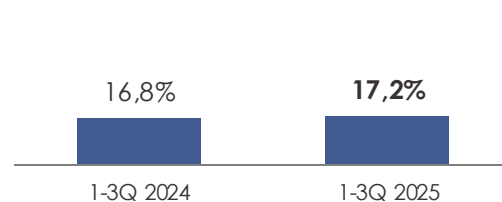
R4S, GM1*



Marża EBIT



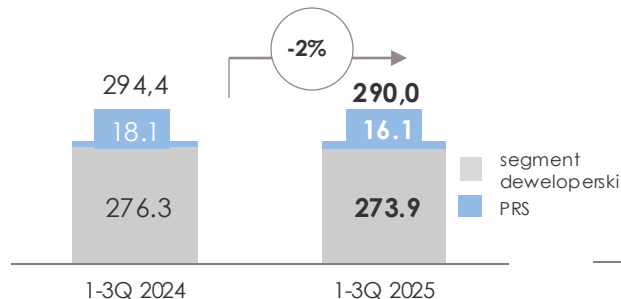
Marża zysku netto



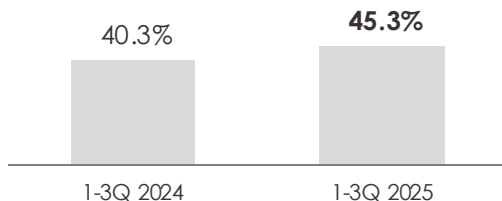
*GM1: przychody z umów sprzedaży lokali pomniejszone o koszty obejmujące zakup gruntu, materiałów bezpośrednich oraz robocizny bezpośredniej (koszty podwykonawców)

Kluczowe dane finansowe za 1-3Q 2025 r.

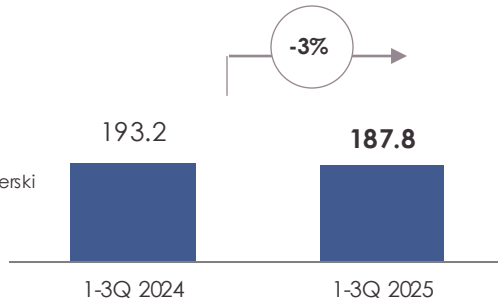
GM1*
(w mln zł)



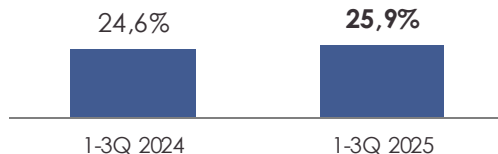
R4S, GM1*



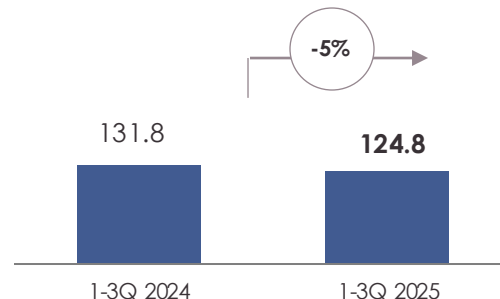
Skorygowana EBITDA**
(w mln zł)



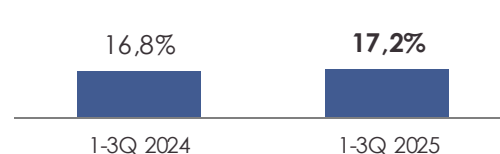
Marża skorygowanej EBITDA**



Zysk netto
(w mln zł)



Marża zysku netto

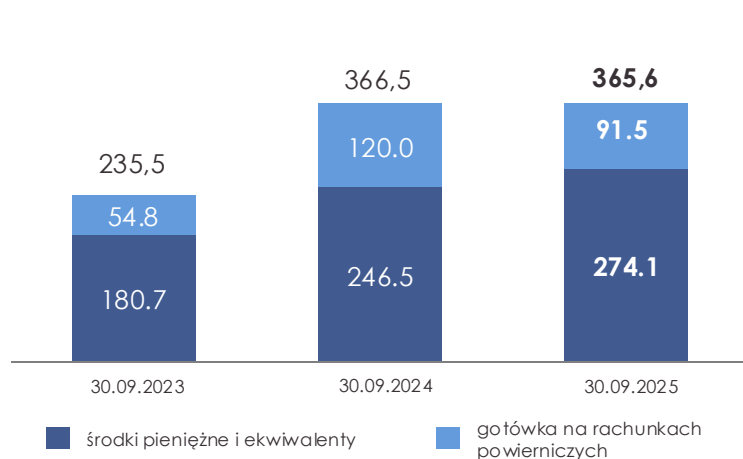


*GM1: przychody z umów sprzedaży lokali pomniejszone o koszty obejmujące zakup gruntu, materiałów bezpośrednich oraz robocizny bezpośredniej (koszty podwykonawców)

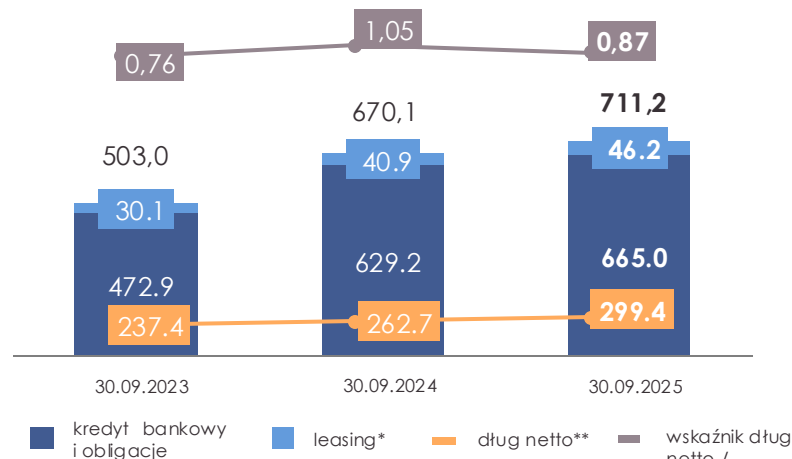
**skorygowana EBITDA - zysk operacyjny powiększony o amortyzację, odsetki rozpoznane w KWS i transakcje o charakterze jednorazowym lub bezgotówkowym

- **Bezpieczny** wskaźnik dług netto / skorygowana EBITDA LTM (**0,87** na koniec 3Q 2025 r.)
- Wzrost zadłużenia po 2022 roku, w połączeniu z nadwyżką gotówki generowaną przez biznes operacyjny Grupy, posłużyły głównie budowaniu i **odnawianiu banku ziemi oraz zwiększaniu oferty dostępnej dla klientów**
- **Emisja obligacji** o wartości **100 mln zł** w kwietniu 2025, w ramach dywersyfikacji źródeł finansowania

Pozycja gotówkowa
(w mln zł)



Zadłużenie
(w mln zł)



* leasingi na 30 września 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

Zapadalność zadłużenia

Zakończenie procesu refinansowania planowane do końca roku

Stan obecny

- 354 mln PLN kredytu bankowego i 50 mln PLN w ramach odnawialnej linii kredytowej **do spłaty w 2026, z terminem zapadalności w czerwcu 2026**
- Kwartałna kwota amortyzacji: 16,2 mln**

Po refinansowaniu

- Nowy limit kredytu: łącznie 550 mln PLN
 - 300 mln PLN – kredyt podlegający **spłacie jednorazowej w 2029**
 - 150 mln PLN – kredyt amortyzowany
 - 100 mln PLN – odnawialna linia kredytowa (do uruchomienia w razie potrzeby)
- Kwartałna kwota amortyzacji: 10,7 mln**
- Oczekiwana redukcja marży: ok. 70-80 pb

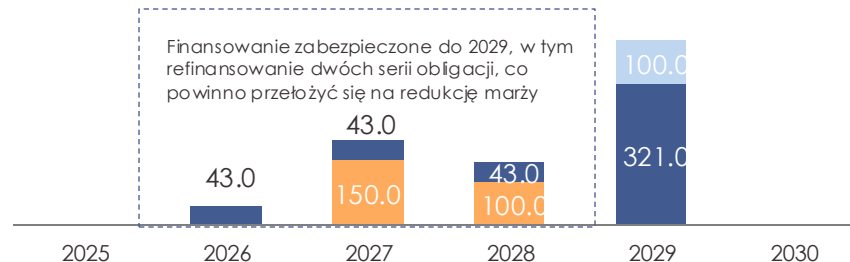
Zapadalność zadłużenia – stan obecny

(mln PLN) wg stanu na 30 września 2025



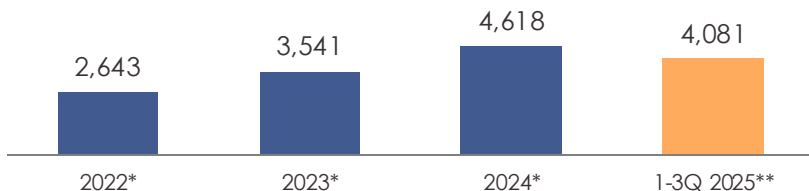
Zapadalność zadłużenia po refinansowaniu

(mln PLN)

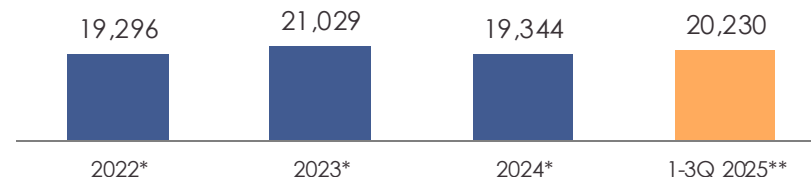


- Na koniec 3Q 2025 r. **oferta** Murapol obejmowała **4 081 lokali** w 16 miastach: obecność **we wszystkich kluczowych aglomeracjach Polski** oraz miastach regionalnych
- **Liczba lokali w budowie: 8 014 lokali** w ramach 28 projektów w 15 miastach
- Aktywny **bank ziemi** pod budowę ponad **20,2 tys. lokali** w 18 miastach o łącznej powierzchni netto **859,1 tys. m²**

Wielkość oferty



Bank ziemi



*łączna liczba lokali na dzień 31 grudnia w danym roku

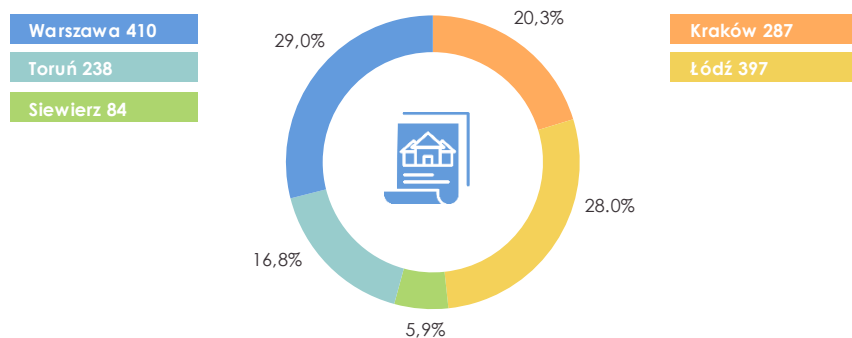
**łączna liczba lokali na koniec 30 września 2025r.

Lokale wprowadzone do oferty w 1-3Q 2025 r.

Jedna z największych ofert na rynku: blisko 4 100 lokali na koniec września 2025

- W 1-3Q 2025 r. wprowadzono do oferty **1 416 lokali** mieszkalnych w **5 miastach**
- Mieszkania zostały wprowadzone w **Warszawie** – 410, **Łodzi** – 397 w **Krakowie** – 287, **Toruniu** – 238 oraz **Siewierzu** – 84

Struktura lokali wprowadzonych do oferty



Inwestycje wprowadzone do oferty w 1-3Q 2025 r.

Murapol Urcity

Warszawa

Murapol Ergo

Łódź

Murapol Osiedle Filo

Łódź

Murapol Novo

Toruń

Murapol Green City

Kraków

Murapol Siewierz Jeziorna

Siewierz

Planowane wprowadzenia do oferty do końca 1H2026

- **Jedna z największych ofert** na rynku
- **Utrzymywanie szerokiej, dobrze zdywersyfikowanej oferty**, dostosowanej do poziomu sprzedaży
- Niższa liczba rozpoczętych inwestycji w 2025 w związku **z rozbudową oferty w 2024 r.**
- Planowane utrzymanie wielkości oferty na poziomie ok. **4,5 tys. lokali**. Liczba nowych wprowadzeń będzie zależała od sytuacji rynkowej i tempa sprzedaży i do połowy 2026 roku może wynieść **ok. 3 tys. lokali**.

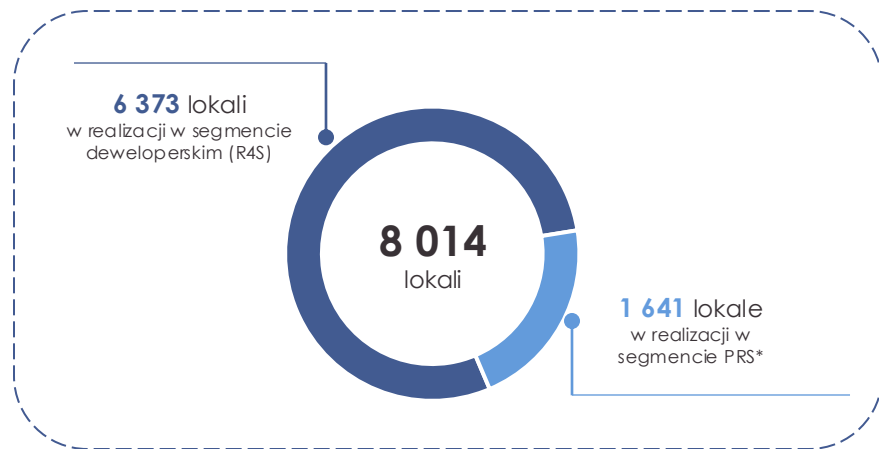
Lokalizacja	PUM + GLA	LM + LU (maks. potencjał)
Bielsko-Biała	8 268	185
Bydgoszcz	6 108	150
Częstochowa	4 388	106
Katowice	22 482	530
Kielce	4 672	101
Kraków	5 919	123
Lublin	10 104	236
Łódź	26 987	685

Lokalizacja	PUM + GLA	LM + LU (maks. potencjał)
Poznań	11 714	260
Toruń	8 244	167
Tychy	5 450	133
Warszawa	14 901	336
Wrocław	10 984	283
Total	140 221	3 295

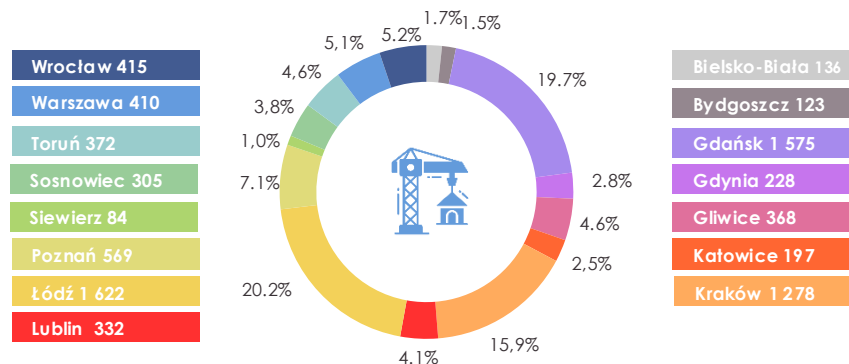
Projekty w realizacji na koniec 1-3Q 2025 r.

Wysoka liczba lokali w budowie

- Liczba lokali w budowie: **8 014** lokali o łącznej powierzchni blisko **339 tys. m²**, w ramach **101** budynków w **15** miastach
- Na koniec 3Q 2025 r. liczba mieszkań gotowych z PnU wyniosła **862** z czego **439** były sprzedane i nieprzekazane, a **423** wolne z PnU
- Najwięcej projektów w realizacji znajduje się w Łodzi** – 1 622 lokale i **Gdańsku** – 1 575 lokali



Lokale w realizacji w podziale na miasta



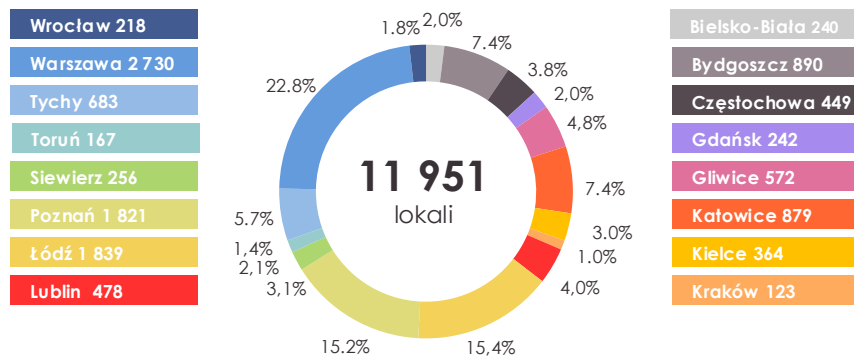
*lokale w realizacji z segmentu PRS nie są wliczane do banku ziemi Grupy Murapol (grunt został sprzedany na rzecz LifeSpot, a GK Murapol pełni funkcje generalnego wykonawcy projektów PRS)

Projekty w przygotowaniu na koniec 1-3Q 2025 r.

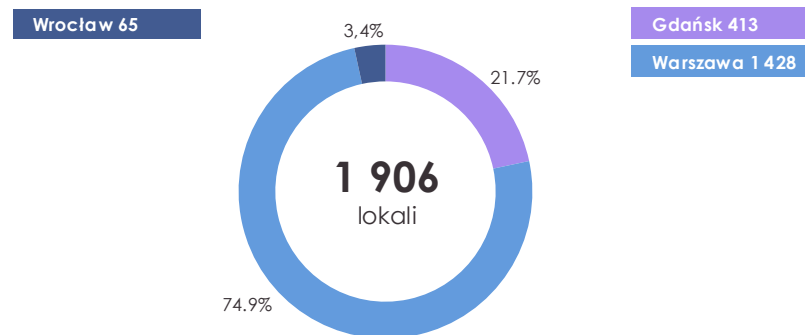
Atrakcyjny i dobrze zdywersyfikowany portfel projektów w przygotowaniu

- **13 857** lokali w przygotowaniu o łącznej powierzchni blisko **569 tys. m²**, w 16 miastach
- **Silny bank ziemi w Warszawie** – 4 158 lokali, **Łodzi** – 1 839 lokali, **Poznaniu** – 1 821

Lokale w przygotowaniu w podziale na miasta – segment R4S



Lokale w przygotowaniu w podziale na miasta – segment PRS



Segment PRS uzupełniający działalność R4S

- Inwestycje zakończone: **2 393** (w tym 2 032 lokale PRS i 361 lokali w akademiku)
- Inwestycje w budowie: **1 641**
- Inwestycje w przygotowaniu: **1 906**

ZAKOŃCZONE	
Lokalizacja	LM
Gdynia	168
Łódź	1 035*
Katowice	266
Kraków	404
Warszawa	276
Wrocław	244
łącznie	2 393

W BUDOWIE	
Lokalizacja	LM
Gdańsk	948
Kraków	693
łącznie	1 641

W PRZYGOTOWANIU	
Lokalizacja	LM
Gdańsk	413
Warszawa	1 428
Wrocław	65
łącznie	1 906

*w tym 361 lokali w akademiku



Murapol
Agosto Łódź

Podsumowanie

1

Przychody sięgające blisko **726 mln zł**, zysk netto w wysokości **124,8 mln zł**

2

Łączna sprzedaż wynosząca **2 237** lokali (**2 112** lokale w ramach umów deweloperskich i przedwstępnych, dodatkowo **125** opłacone umowy rezerwacyjne)

3

Poziom przekazania zgodny z założeniami: **1 364** lokali

4

Liczba lokali wprowadzonych do oferty: **1 416** lokali w ramach 7 inwestycji w **5 miastach** (Warszawa, Kraków, Łódź, Toruń, Siewierz)

5

Najbardziej zdywersyfikowana oferta na rynku, obejmująca **4 081** lokali w **16 miastach**

6

Portfel projektów w realizacji: **8 014** lokali w **15 miastach**

7

Jeden z największych banków ziemi na rynku, pozwalający na budowę ponad **20,2 tys.** lokali w **18 miastach**

8

W 2025 roku łączna dywidenda **będzie wynosiła 200,3 mln zł**: 80,4 mln dywidendy wypłaconej 24 czerwca 2025 r. oraz **120 mln w formie zaliczki na dywidendę**, z planowanym dniem wypłaty dywidendy: 22 grudnia 2025 r.

1

Łączna sprzedaż w 2025 roku w segmencie detalicznym szacowana na ok. **3 100 lokali**

2

Przekazania lokali w 2025 roku: **ok. 3 000 lokali**. Widzimy ryzyko administracyjno-terminowe w przypadku ok. 10% przekazów, które mogą zostać przesunięte na 1Q2026. **Wysoka liczba przekazów planowanych w 4Q2025 znacząco wpłynie na całoroczne wyniki finansowe**

3

Podtrzymanie polityki dywidendowej opisanej w Prospekcie: przeznaczenie na dywidendę **co najmniej 75% skonsolidowanego zysku netto** uzyskanego w poprzednim roku obrotowym. W 2025 wypłata na poziomie 200,3 mln zł

4

Wydatki na grunty w 2025 r. w wysokości **ok. 200 mln zł**, w kolejnych latach: **ok. 300 mln zł**

5

PRS: **1 641 lokali** w realizacji oraz **1 906** w przygotowaniu (na dzień 30.09.2025)

6

Planowane utrzymanie silnej oferty w segmencie **popularnym i popularnym premium** oraz **strategii dywersyfikacji geograficznej**

Dziękujemy!



Murapol
Havelia

Poznań

Kontakt do działu
Relacji Inwestorskich:

ir@murapol.pl

Zapraszamy do zadawania pytań



Załączniki

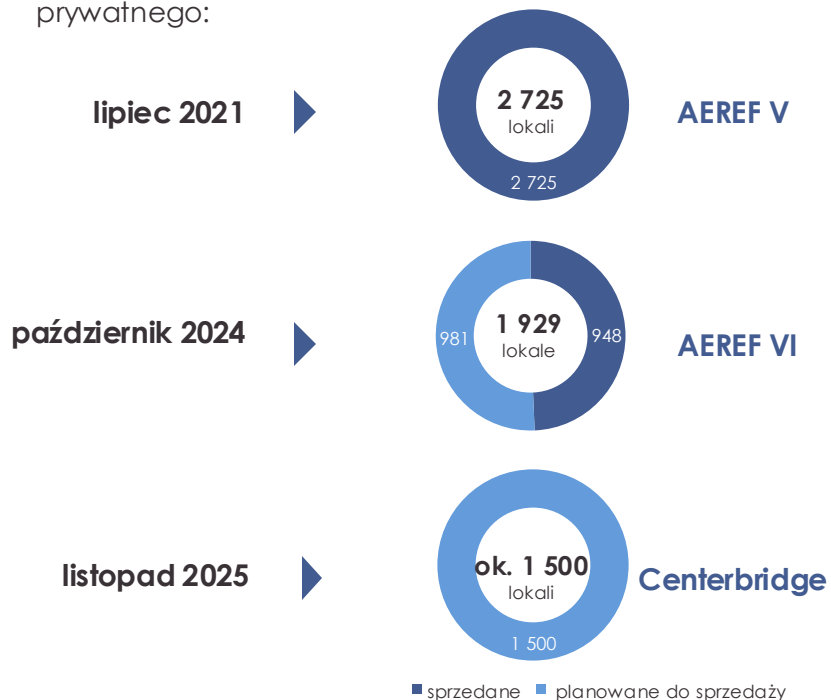


Murapol
Trzy Lipki

Bielsko-Biała

Stały rozwój i powtarzalny charakter segmentu PRS, współpraca z różnymi inwestorami

- Od czasu utworzenia segmentu PRS w lipcu 2021 Murapol zawarł umowy ramowe z trzema nabywcami z sektora wynajmu prywatnego:



łącznie około 6 100 lokali w ramach już podpisanych lub planowanych umów w latach 2021–2027

PRS - założenia strategiczne

1

Zwiększanie skali działalności: możliwość przyspieszenia wzrostu dzięki dodaniu nowej linii biznesowej

2

Dywersyfikacja: rynek PRS opiera się na innych fundamentach popytowych niż rynek sprzedaży detalicznej

3

Niższe ryzyko: generowanie przychodów i przepływów pieniężnych zgodnie z postępowaniem prac, przy minimalnym ryzyku klienta

4

Dostęp do nowych zasobów gruntów: inwestycje PRS mogą być realizowane również na działkach oznaczonych jako tereny usługowe

- Na koniec 3Q 2025 r. portfel projektów w realizacji obejmował **8 014** lokali o łącznej powierzchni użytkowej sięgającej **339 tys. m²**, powstających w **101** budynkach wznoszonych w ramach 28 projektów na terenie **15** miast
- Na koniec 3Q 2025 r. liczba mieszkań gotowych z PnU wyniosła **862** z czego **439** były sprzedane i nieprzekazane, a **423** wolne z PnU
- W segmencie **deweloperskim** powstaje **6 373** lokali. Budowa **1 512** lokali (23,7%) planowana jest do ukończenia w 2025 r., zaś **3 882** lokali (60,9%) w 2026 r. a budowa **979** lokali (15,4%) 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.

Lokalizacja	Inwestycja	Liczba LM i LU	PUM (LM i LU)
Bielsko-Biała	Murapol Trzy Lipki II (bud. 2,3)	136	7 292
Bydgoszcz	Murapol Rivo (bud. 1)	123	5 491
Gdańsk	Murapol Scarpa (bud. 1, 2)	291	14 010
Gdańsk	Śląska (bud.1) [PRS]	583	16 800
Gdańsk	Twarda (bud.1) [PRS]	365	11 521
Gdańsk	Murapol Stoczniova (Bud. 3)	336	11 332

Lokalizacja	Inwestycja	Liczba LM i LU	PUM (LM i LU)
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 GreenCity	249	11 602
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 III (bud. 1, 2)	332	15 091
Łódź	Murapol Agosto (bud. 1, 2, 3)	442	20 292
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 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
Siewierz	Murapol Siewierz Jeziorna VIIIb (bud. 27,28)	84	4 055
Sosnowiec	Murapol Apartamenty Na Wzgórzu IV (bud. 4, 5)	305	14 707
Toruń	Murapol Novo (bud. 1)	238	11 008
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 II bud. 3, 4)	194	9 480
Wrocław	Murapol Motivo (bud. 1)	319	11 605
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		8 014	338 942

- Na dzień 30.09.2025 r. w banku ziemi Grupy Murapol, znajdował się portfel projektów w przygotowaniu, obejmujący ok. **13,8 tys.** lokali o łącznej powierzchni użytkowej wynoszącej ok. **569 tys. m²**, zapewniający ciągłość jej działalności na najbliższe kilka lat

Lokalizacja	Planowany PUM (m ²)	Planowana ilość lokali
Bielsko-Biała	9 758	240
Bydgoszcz	36 870	890
Częstochowa	18 478	449
Gdańsk	21 074	655
Gliwice	26 482	572
Katowice	33 759	879
Kielce	16 772	364
Kraków	5 919	123
Lublin	20 707	478

Lokalizacja	Planowany PUM (m ²)	Planowana ilość lokali
Łódź	72 989	1 839
Poznań	76 990	1 821
Siewierz	12 387	256
Toruń	8 244	167
Tychy	29 388	683
Warszawa	168 221	4 158
Wrocław	10 944	283
Razem	568 983	13 857

Projekty wprowadzone do sprzedaży w 1-3Q 2025

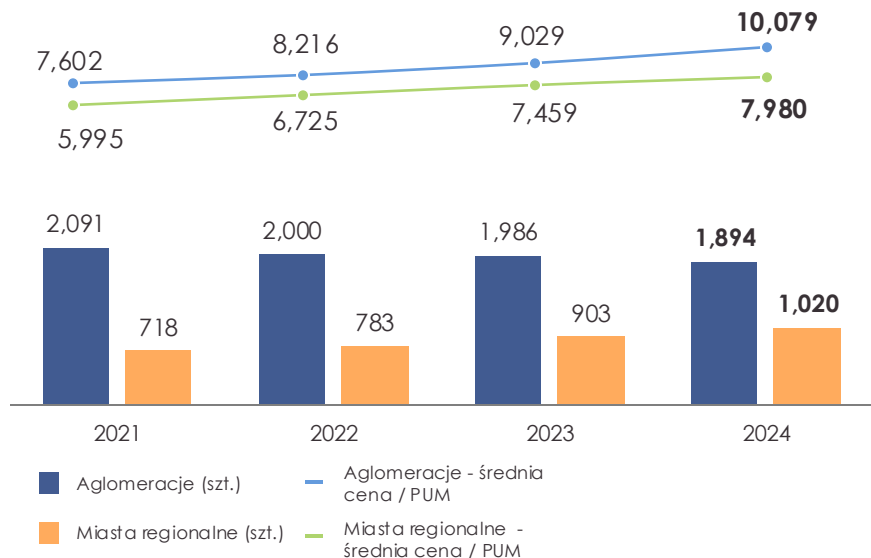
- W 1-3Q 2025 r. Murapol wprowadził do oferty **1 416 nowych** lokali

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	-	81	206	-
Lublin	-	-	-	-
Łódź	397	-	-	-
Poznań	-	-	-	-
Siewierz	-	-	84	-
Sosnowiec	-	-	-	-
Toruń	238	-	-	-
Warszawa	410	-	-	-
Wrocław	-	-	-	-
Razem	1 045	81	290	

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.

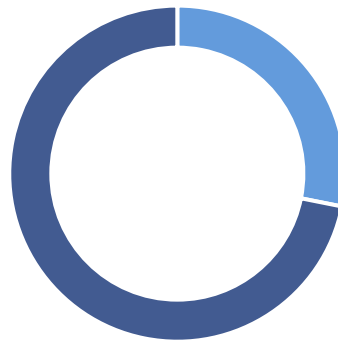
Sprzedaż w podziale na aglomeracje i miasta regionalne



Struktura sprzedaży*

Duże aglomeracje
ok. 70%

Gdańsk
Gdynia
Katowice
Kraków
Łódź
Poznań
Warszawa
Wrocław

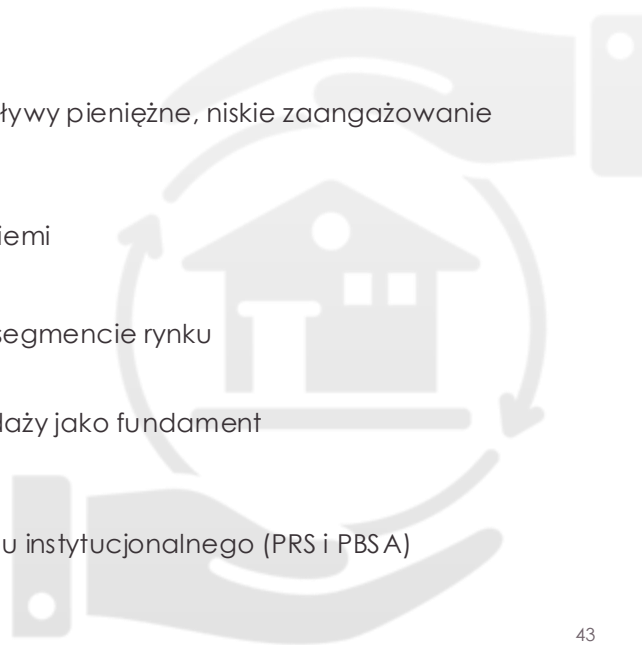


Miasta regionalne
ok. 30%

Bielsko-Biała
Bydgoszcz
Chorzów
Gliwice
Lublin
Siewierz
Sosnowiec
Toruń
Tychy

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

- 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*



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 26 biur sprzedaży, pozwalające na komercjalizację inwestycji w 55% we własnych kanałach dystrybucyjnych
- Rozbudowana i rozdrobniona sieć zewnętrzna

dane na dzień 30 września 2025 r.

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

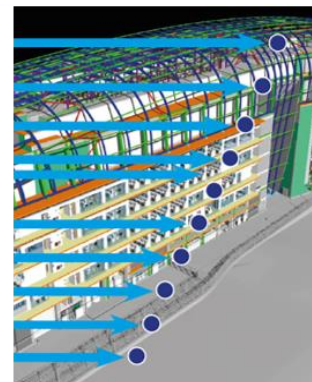
Instalacje elektryczne



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



W tys. PLN	30.09.2025	30.09.2024	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	725 801	786 323	-7,7%
<i>Przychody ze sprzedaży do klientów detalicznych</i>	604 584	685 904	-11,9%
<i>Przychody ze sprzedaży do PRS</i>	121 217	100 419	+20,7%
Zysk brutto ze sprzedaży	242 032	235 451	+2,8%
Marża brutto ze sprzedaży	33,3%	29,9%	+3,5 p.p.
EBIT	157 916	159 551	-1,0%
Marża EBIT	21,8%	20,3%	+1,5 p.p.
Zysk netto	124 814	131 789	-5,3%
Marża zysku netto	17,2%	16,8%	+0,4 p.p.

Aktywa	30.09.2025	31.12.2024	Pasywa	30.09.2025	31.12.2024
Aktywa trwałe	97 984	81 996	Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	649 289	603 399
Aktywa obrotowe	2 390 306	2 078 689	Udziały niekontrolujące	-	-
Aktywa razem	2 488 290	2 160 685	Kapitał własny ogółem	649 289	603 399
			Zobowiązania długoterminowe	310 138	632 343
			Zobowiązania krótkoterminowe	1 528 863	924 943
			Zobowiązania ogółem	1 839 001	1 557 286
			Kapitał własny i zobowiązania	2 488 290	2 160 685

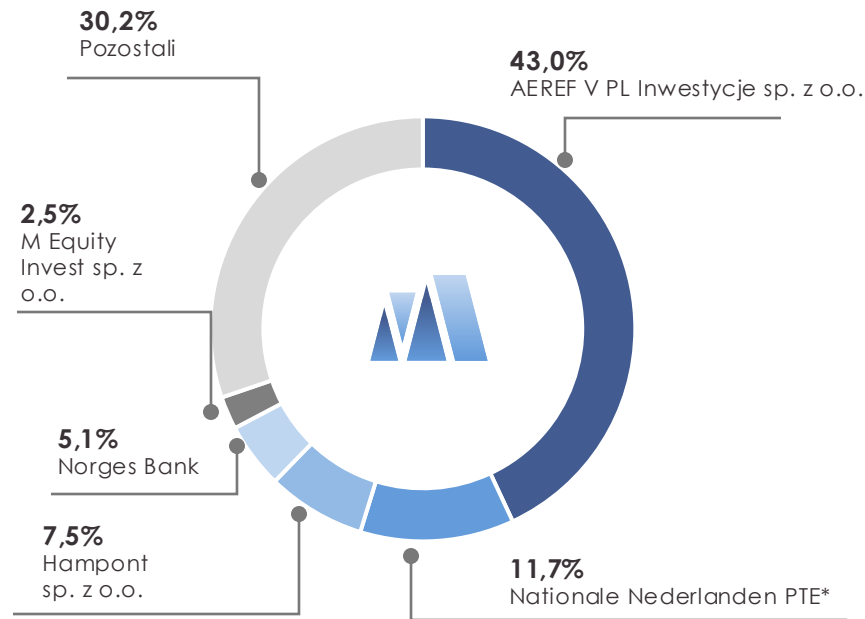
Akcjonariusz	Liczba akcji	Kapitał
AEREF V PL Inwestycje sp. z o.o.	17 560 000	43,0%
Nationale Nederlanden PTE*	4 757 113	11,7%
Hampont sp. z o.o.	3 060 000	7,5%
Norges Bank	2 079 842	5,1%
M Equity Invest sp. z o.o.	1 020 000	2,5%
Pozostali	12 323 045	30,2%
łącznie	40 800 000	100,0%



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 Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A. podano zgodnie z zawiadomieniem z dnia 27 maja 2025 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.