

# Grupa Murapol

Prezentacja wyników za 2025 r.

14 kwietnia 2026



Murapol  
Gardenia

Łódź

# 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 na poziomie **1,26 mld zł**, zysk netto w wysokości **235,8 mln zł**
- 2 Łączna sprzedaż wynosząca **3 140** lokali (**2 856** lokale w ramach umów deweloperskich i przedwstępnych, dodatkowo **284** opłacone umowy rezerwacyjne)
- 3 Poziom przekazai: **2 649** lokali
- 4 Liczba lokali wprowadzonych do oferty: **2 405** lokali w ramach 11 inwestycji w **8 miastach** (Warszawa, Kraków, Łódź, Katowice, Lublin, Toruń, Bielsko-Biała, Siewierz)
- 5 **Najbardziej zdywersyfikowana oferta** na rynku, obejmująca **4 174** lokali w **16 miastach**
- 6 Portfel projektów w realizacji: **6 524** lokali w **13 miastach**
- 7 Jeden z największych banków ziemi na rynku, pozwalający na budowę blisko **19,6 tys.** lokali w **17 miastach**
- 8 W 2025 roku łączna wypłacona dywidenda **w wysokości ok. 200 mln zł**: 80,4 mln dywidendy wypłaconej 24 czerwca 2025 r. oraz 120 mln w formie zaliczki na poczet dywidendy, wypłaconej: 22 grudnia 2025 r.



## Informacje o Grupie



Murapol  
MainPoint

Bielsko-Biała



2001

Rozpoczęcie działalności w Bielsku-Białej



2020

Spółka AEREF V PL Investment S.à.r.l (obecnie **AEREF V PL Inwestycje sp. z o.o.**) zostaje **większościowym akcjonariuszem**



2021

Wejście w **segment PRS**  
Największa wśród deweloperów łączna sprzedaż na poziomie **ponad 4 500 lokali**



2023

Debiut na Głównym Rynku **GPW**  
Obecność w **19 miastach**



2025

Wysoki poziom oferty – **4 174 lokali w 18 miastach**  
Aktywny bank ziemi na budowę **ponad 19,6 tys. lokali w 17 miastach**

**25 lat**

obecności na rynku mieszkaniowym

**21 miast**

z inwestycjami Grupy Murapol

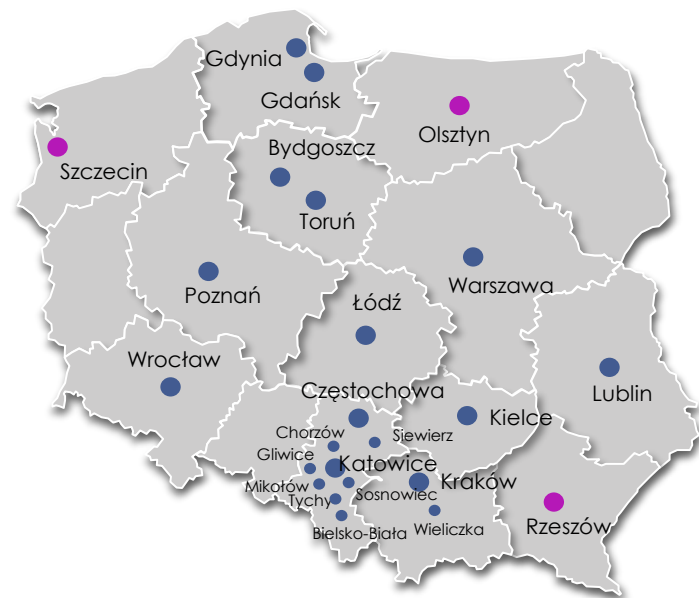
**34,8 tys.**

wybudowanych lokali od początku działalności

**19,6 tys.**

lokali w posiadanym aktywnym banku ziemi

- Jeden z **największych i najbardziej doświadczonych** deweloperów mieszkaniowych w Polsce
- **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 lokali 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 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
- 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.À R.L** – platformę PRS należącą do **Centerbridge Partners** oraz **Griffin Capital Partners**



**Bardzo niskie nasycenie rynku PRS w Polsce**

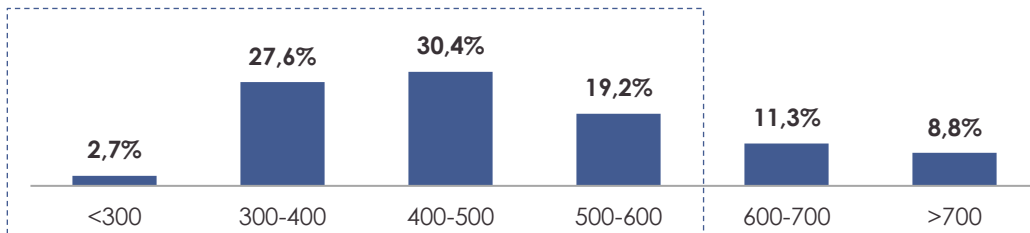
# Produkt skierowany do najszerszego grona klientów

Mieszkania w segmentach popularnym i popularnym premium



## Struktura sprzedaży mieszkań wg cen brutto (tys. zł)

Mieszkania w cenie poniżej 600 tys. zł stanowią około 80% całkowitej sprzedaży Grupy Murapol



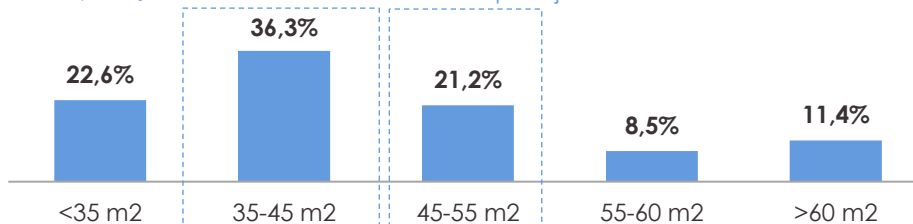
## Struktura sprzedaży wg powierzchni mieszkań (m<sup>2</sup>)

Najpopularniejsze mieszkania  
2-pokojowe 35-45 m<sup>2</sup>

Najpopularniejsze mieszkania  
3-pokojowe 45-55 m<sup>2</sup>

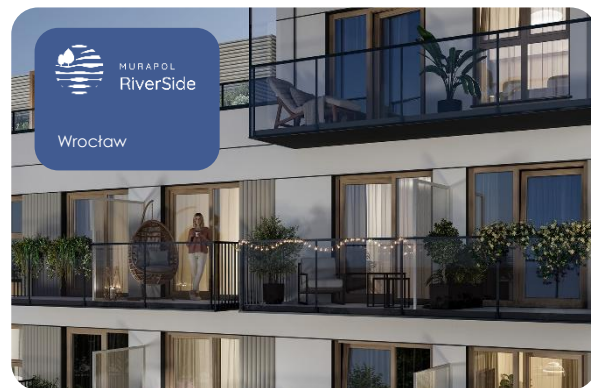
ok. **45,2 m<sup>2</sup>**

średnia powierzchnia  
sprzedanego mieszkania  
w okresie 2023 –  
2025



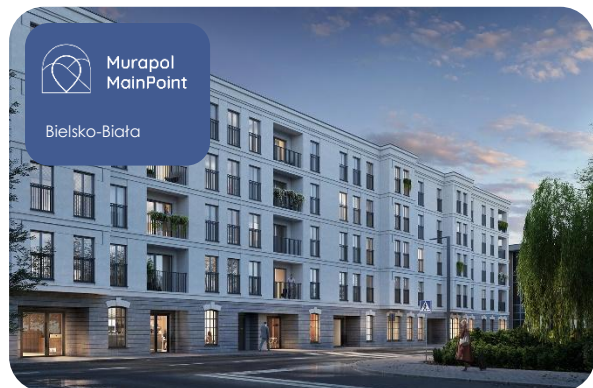
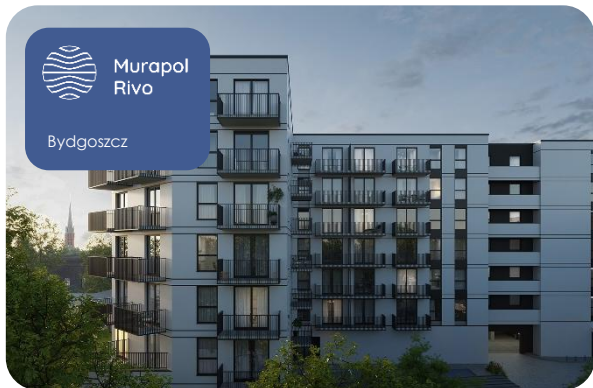
# Przykłady realizacji Grupy

Obecność we wszystkich **głównych aglomeracjach**



# Przykłady realizacji Grupy

Atrakcyjna oferta w **miastach regionalnych**





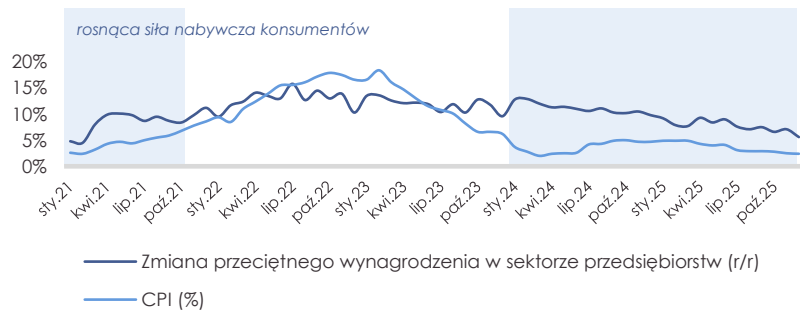
Murapol  
Nowe Bogucice

Katowice

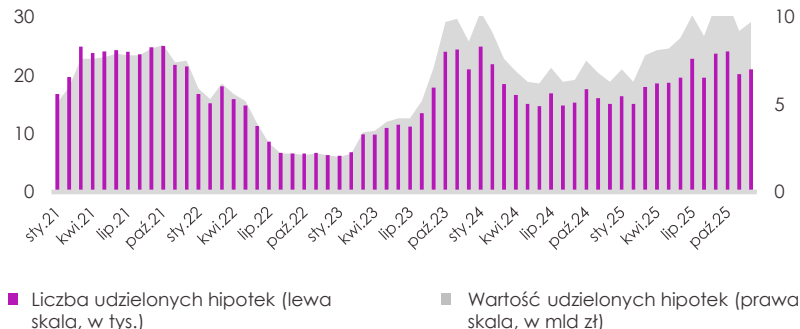
Murapol | 2025

- **Niższe stopy procentowe wspierają zdolność kredytową klientów.** Od marca 2026 r. główna stopa referencyjna NBP wynosi 3,75% w skali rocznej
- Dane z Q4 2025 i w ujęciu rocznym wskazują na **stabilizację cen transakcyjnych na rynku pierwotnym** i wyhamowanie ich wcześniejszej dynamiki. Wg. Raportu NBP:
  - W ujęciu kwartalnym ceny transakcyjne wzrosły w 10 miastach regionalnych o 0,5%, w Warszawie o 1,8%, w 6 dużych miastach spadły o 0,3%\*
  - W ujęciu rocznym ceny transakcyjne w 6 dużych miastach były nieznacznie niższe niż przed rokiem (-0,4%), w Warszawie dynamika r/r wyniosła 0,2%, a w 10 miastach regionalnych zanotowano umiarkowany wzrost o 1,7%\*
- Dynamiki **cen ofertowych rynku pierwotnego były dodatnie** i wyniosły 4,2% w 10 miastach regionalnych oraz 2,8% w 6 dużych miastach oraz 5,7% w Warszawie (Raport NBP), co może sugerować stabilną pozycję negocjacyjną deweloperów i neutralny wpływ ustawy o jawności cen
- **Wzrost aktywności kredytowej.** W 2025 r. banki podpisały 232,6 tys. nowych umów (+15% r/r), najwięcej od 2021 r. w tym refinansowania (raport AMRON-SARFIN)
- W 2025 i na początku 2026 roku **podaż pozostaje relatywnie wysoka**
- Dobre perspektywy rynku mieszkaniowego w ujęciu średnio- i długoterminowym, ze względu na **solidne fundamenty polskiej gospodarki** wspierające popyt i zdolność zakupową (poziom PKB, inflacji, bezrobocia, stóp procentowych)

## Zmiana przeciętnego wynagrodzenia na tle inflacji (CPI)



## Liczba i wartość kredytów hipotecznych udzielonych w Polsce



# Kluczowe wydarzenia w 2025 r.

Stabilna sprzedaż i silna oferta, adekwatna do planów sprzedaży

## 3 140 lokali

sprzedanych:  
**2 856** - umowy  
przedwstępne  
i deweloperskie  
**284** - opłacone  
umowy rezerwacyjne



## 2 405 lokali

wprowadzonych  
do oferty (segment  
deweloperski)



## 4 174 lokali

w ofercie na koniec  
grudnia 2025 r.



**2 649**  
(-9,1% r/r)

przekazanych  
lokali klientom  
detalicznym

**3 140**  
(+2,1% r/r)

lokali sprzedanych  
**2 856**: umowy  
deweloperskie  
i przedwstępne  
**284**: opłacone umowy  
rezerwacyjne

**9,9 tys. zł**  
(+6,5% r/r)

średnia cena netto  
za m<sup>2</sup> sprzedanego  
lokalu\*\*

**1 260,8 mln zł**

przychody ze  
sprzedaży

**352,6 mln zł**

skorygowana  
EBITDA\*

**235,8 mln zł**

zysk netto

**36,8%**

zwrot z kapitału  
własnego (ROE)

**45,1%**

marża I stopnia  
(segment R4S)

**19,9%**

marża zysku netto  
(segment R4S)



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

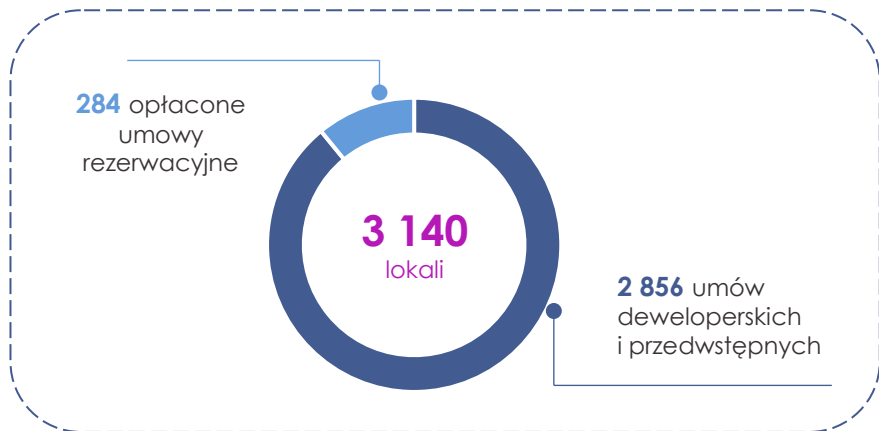
\*\*cena nie zawiera miejsca postojowego oraz komórki lokatorskiej

# Sprzedaż lokali w 2025 r.

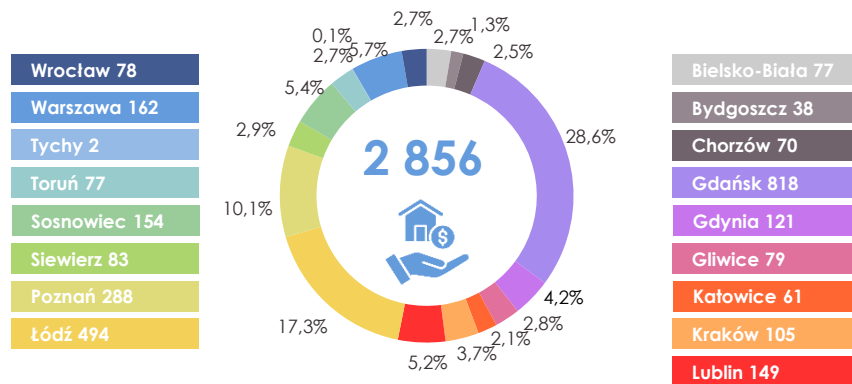
Porównywalna sprzedaż r/r

- W 2025 roku zostało sprzedanych łącznie **3 140 lokali**
- 2 856 lokali** (wobec 2 914 rok wcześniej) zostało sprzedanych w ramach umów deweloperskich i przedwstępnych, dodatkowo **284 lokale** to opłacone umowy rezerwacyjne
- Najwięcej lokali w segmencie deweloperskim zostało sprzedanych w **Gdańsku** – 818, **Łodzi** – 494 oraz **Poznaniu** – 288

Łączna sprzedaż netto Grupy do klientów detalicznych



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



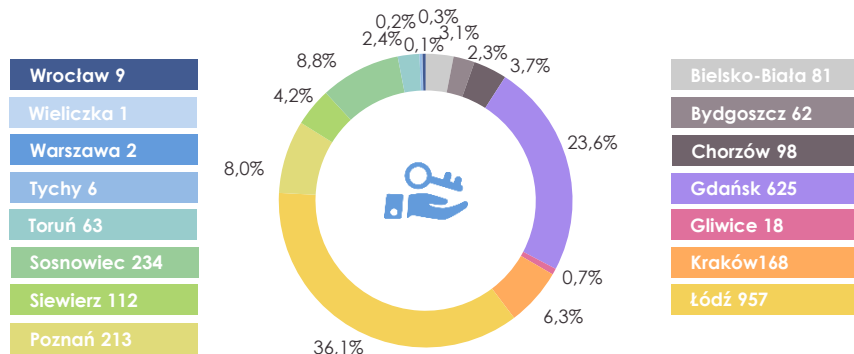
# Przekazania lokali w 2025 r.

Poziom przekazania w segmencie detalicznym związany z harmonogramami inwestycji

- Klientom detalicznym przekazano klucze do **2 649 lokali**
- Dodatkowo w segmencie PRS w 4Q 2025 r. przekazano 249 lokali
- **Wzrost** średniej ceny przekazanego lokalu na koniec 2025 r. o **2,2%**

- Najwięcej lokali w 2025 r. zostało wydanych klientom w **Łodzi** 957 i w **Gdańsku** – 625
- Liczba lokali sprzedanych ale nieprzekazanych – **2 688**

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



Wybrane inwestycje, w których przekazano lokale w 2025 r.

## Murapol Osiedle Verde

Poznań

## Murapol Argentum

Łódź

## Murapol Matecznia

Kraków

## Murapol Zielony Żurawiec

Poznań

## Murapol Osiedle Akademickie

Bydgoszcz

## Murapol Siewierz Jeziorna

Siewierz

# Potencjał przekazania – 2026 r.

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

---

	łącznie
<b>Lokale przekazane w 2025 r.</b>	<b>2 649</b>
Gotowe nieprzekazane lokale z PnU na koniec 2025 r.	1 175
Przewidywana liczba lokali z PnU w 2026 r.	3 015
<b>Potencjał przekazania w 2026 r.</b>	<b>4 190</b>
<b>Przewidywana liczba przekazania w 2026 r.</b>	<b>ok. 3 000</b>

# Kluczowe dane finansowe za 2025 r.

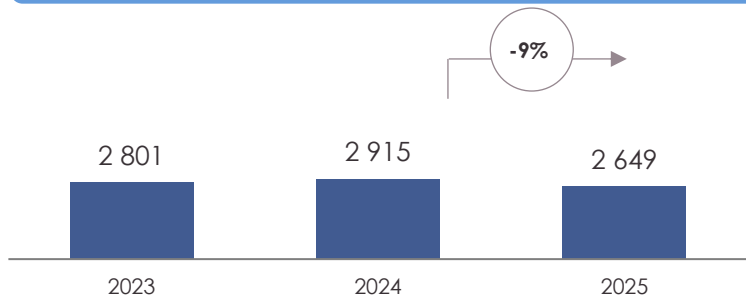
Niższa liczba przekazania ale przy wzroście średniej ceny przekazywanego lokalu

- Wzrost średniej ceny przekazanego lokalu w 2025 r. o **2,2%** (do **414,6 tys. zł** wobec 405,6 tys. w 2024 r.)
- Spadek przychodów o **6,8%** w segmencie detalicznym, związany z niższym poziomem przekazania

## Przekazania lokali

(w szt.)

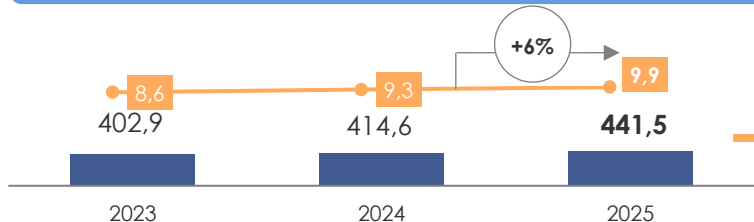
-9%



## Średnia cena netto sprzedanych lokali

(w tys. zł)

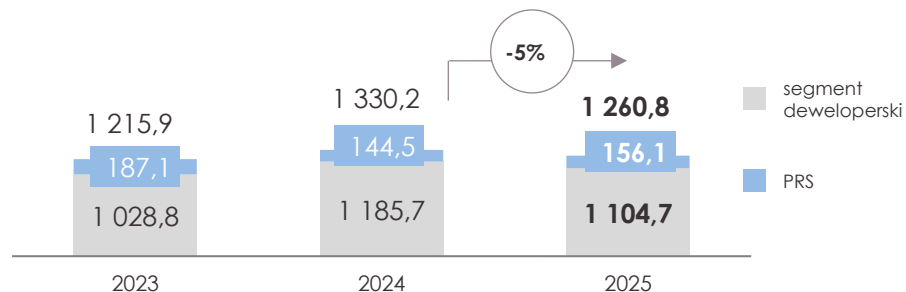
+6%



## Przychody ze sprzedaży

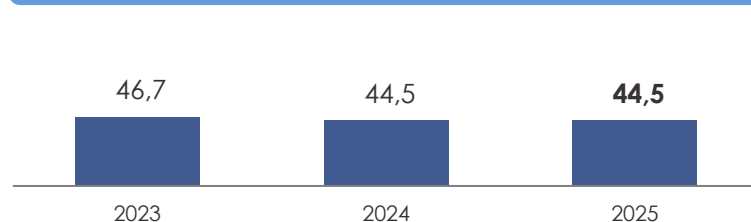
(w mln zł)

-5%



## Średnia wielkość sprzedanych lokali

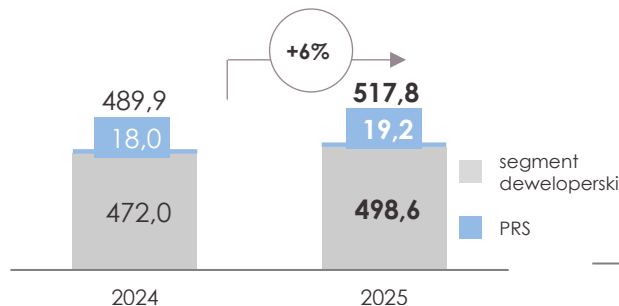
(m<sup>2</sup>)



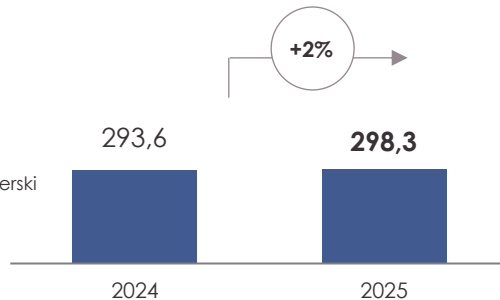
\*cena nie zawiera miejsca postojowego oraz komórki lokatorskiej

# Kluczowe dane finansowe za 2025 r.

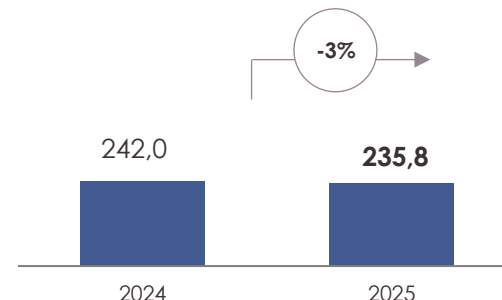
GM1\*  
(w mln zł)



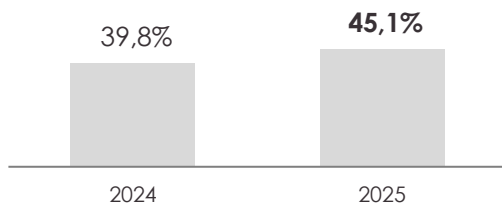
EBIT  
(w mln zł)



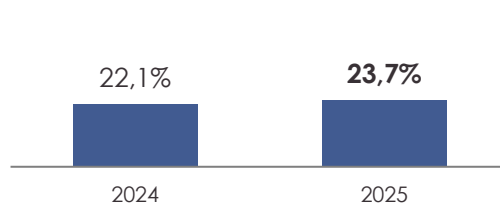
Zysk netto  
(w mln zł)



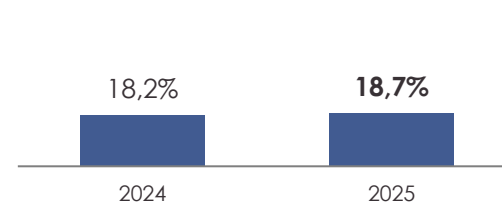
R4S, GM1\*



Marża EBIT



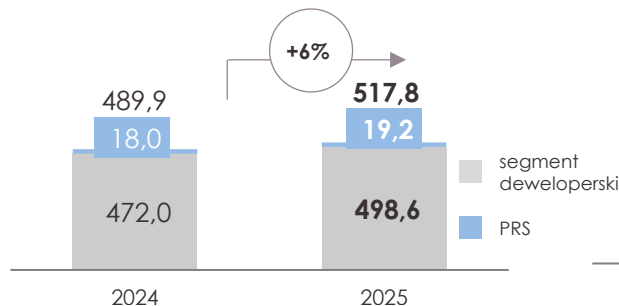
Marża zysku netto



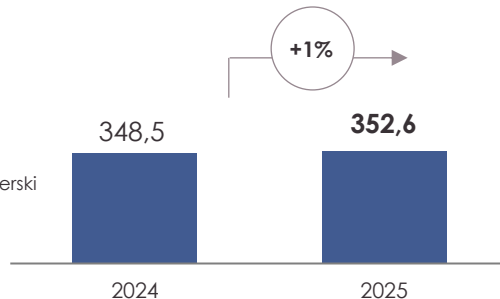
\*GM1: przychody z umów sprzedaży lokali pomniejszone o koszty obejmujące zakup gruntu, materiałów bezpośrednich oraz robocizny bezpośredniej (koszty podwykonawców)

# Kluczowe dane finansowe za 2025 r.

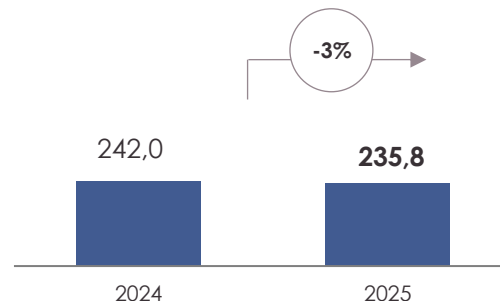
GM1\*  
(w mln zł)



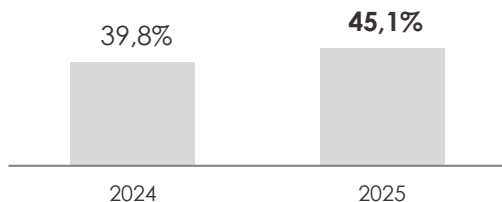
Skorygowana EBITDA\*\*  
(w mln zł)



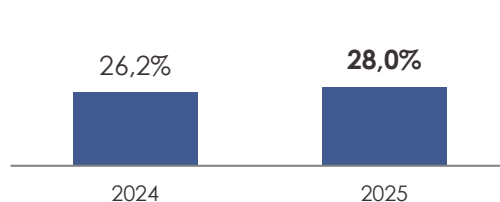
Zysk netto  
(w mln zł)



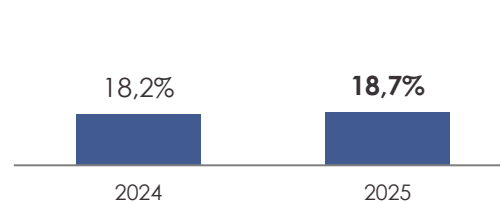
R4S, GM1\*



Marża skorygowanej EBITDA\*\*



Marża zysku netto

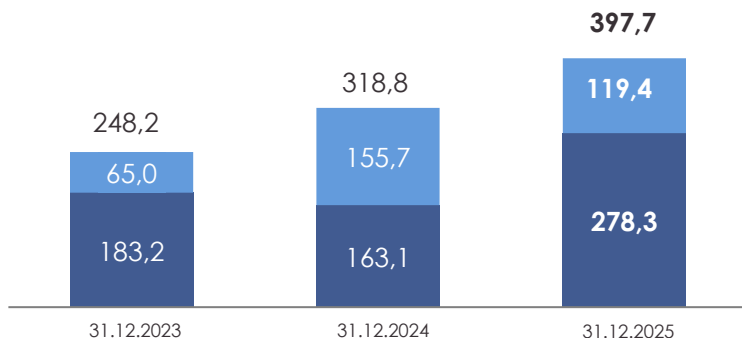


\*GM1: przychody z umów sprzedaży lokali pomniejszone o koszty obejmujące zakup gruntu, materiałów bezpośrednich oraz robocizny bezpośredniej (koszty podwykonawców)

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

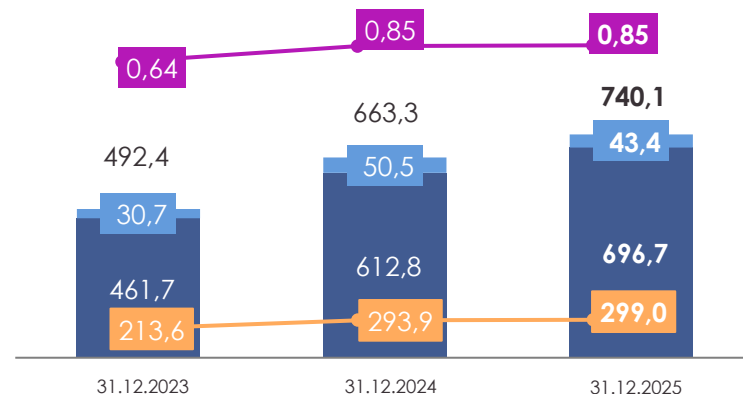
- **Bezpieczny** wskaźnik dług netto / skorygowana EBITDA LTM (**0,85** na koniec 4Q 2025 r.)

**Pozycja gotówkowa**  
(w mln zł)



■ środki pieniężne i ekwiwalenty   ■ gotówka na rachunkach powierniczych

**Zadłużenie**  
(w mln zł)



■ kredyt bankowy i obligacje   ■ leasing\*   ■ dług netto\*\*   ■ wskaźnik dług netto / skorygowana EBITDA LTM\*\*\*

\* leasingi na 31 grudnia 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

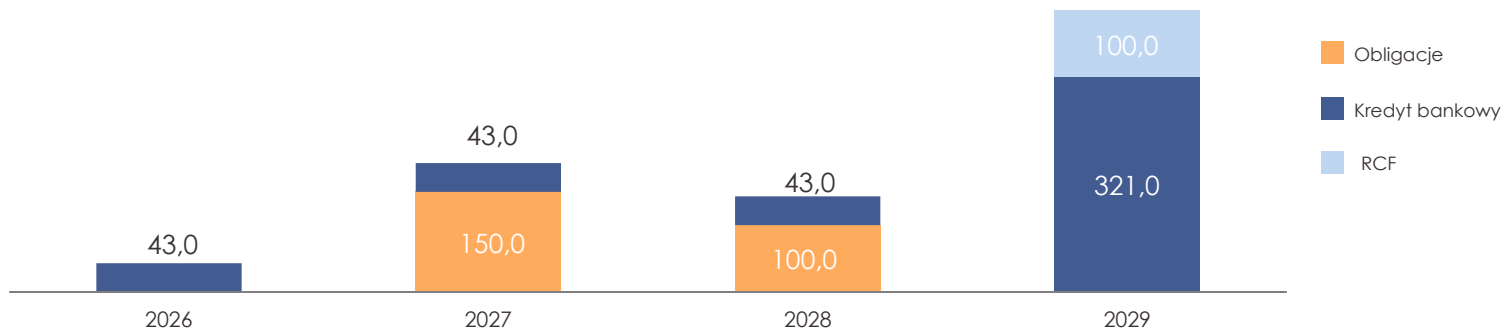
# Zapadalność zadłużenia

Zakończenie procesu refinansowania pod koniec 2025 roku

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**
- Redukcja marży: ok. 70-80 pb

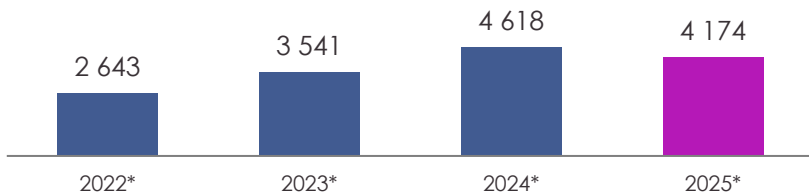
Zapadalność zadłużenia po refinansowaniu  
(mln PLN)



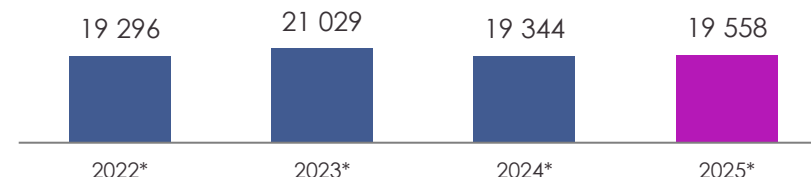
# Wysoki poziom oferty i silny bank ziemi

- Na koniec 2025 r. **oferta** Murapol obejmowała **4 174 lokali** w 16 miastach: obecność **we wszystkich kluczowych aglomeracjach Polski** oraz miastach regionalnych
- **Liczba lokali w budowie: 6 524 lokali** w ramach 22 projektów w 13 miastach
- Aktywny **bank ziemi** pod budowę blisko **19,6 tys. lokali** w 17 miastach o łącznej powierzchni netto **832,2 tys. m<sup>2</sup>**

Wielkość oferty



Bank ziemi



\*łączna liczba lokali na dzień 31 grudnia w danym roku

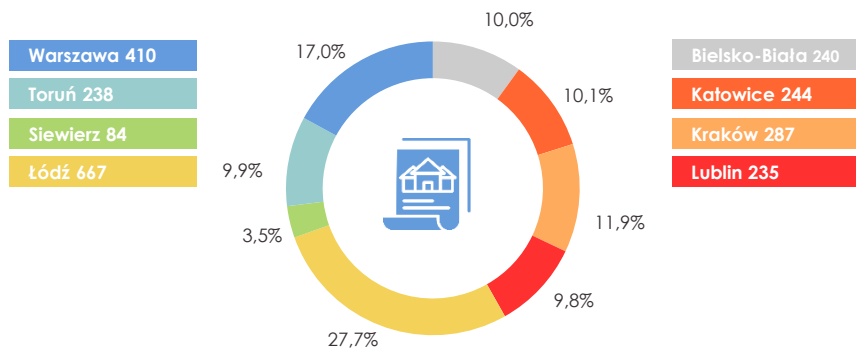
# Lokale wprowadzone do oferty w 2025 r.

Jedna z największych ofert na rynku: 4 174 lokali na koniec grudnia 2025

- W 2025 r. wprowadzono do oferty **2 405 lokali** mieszkalnych w **8 miastach**

- Najwięcej lokali zostało wprowadzonych w **Łodzi** – 667, **Warszawie** – 410 oraz w **Krakowie** – 287

Struktura lokali wprowadzonych do oferty



Inwestycje wprowadzone do oferty w 2025 r.

## Murapol Urcity

Warszawa

## Murapol Ergo

Łódź

## Murapol Osiedle Filo

Łódź

## Murapol Novo

Toruń

## Murapol GreenCity

Kraków

## Murapol Siewierz Jeziorna

Siewierz

# Planowane wprowadzenia do oferty do końca 1H 2026

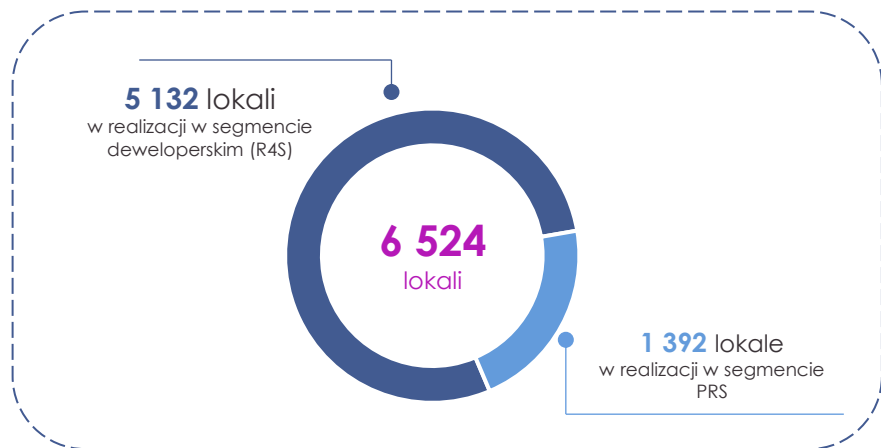
- **Jedna z największych ofert** na rynku
- **Zapewnienie szerokiej, odpowiednio zdywersyfikowanej oferty**, adekwatnej do dynamiki sprzedaży
- W całym **2026 roku** planowane jest wprowadzenie do oferty **ok. 3 000 lokali**
- W 1H 2026 roku **ponad 80% wprowadzeń** będą stanowiły projekty w aglomeracjach

Lokalizacja	PUM + GLA	LM + LU (maks. potencjał)
Gdańsk	12 558	413
Łódź	13 556	378
Siewierz	4 189	96
Toruń	8 244	167
Warszawa	10 039	217
Wrocław	10 942	283
<b>Razem 1H 2026 r.</b>	<b>59 529</b>	<b>1 554</b>
<b>Razem 2026 r.</b>		<b>ok. 3 000</b>

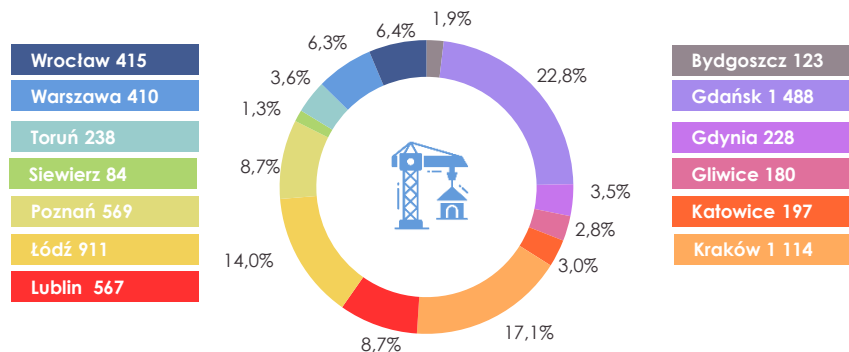
# Projekty w realizacji na koniec 2025 r.

## Wysoka liczba lokali w budowie

- Liczba lokali w budowie: **6 524** lokali o łącznej powierzchni blisko **274 tys. m<sup>2</sup>**, w ramach **87** budynków w **13** miastach
- 5 332** lokale (ponad 80%) jest realizowanych w aglomeracjach
- Najwięcej projektów w realizacji znajduje się w Gdańsku** – 1 488 lokale i **Krakowie** – 1 114 lokale



Lokale w realizacji w podziale na miasta



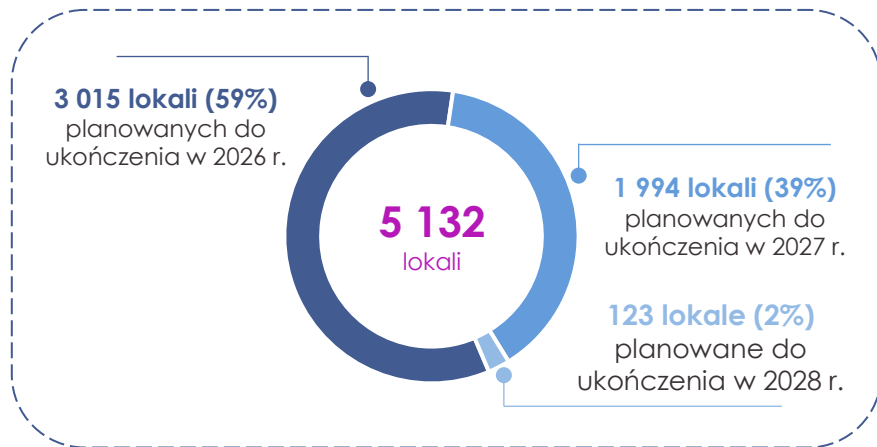
\*lokale w realizacji z segmentu PRS nie są wliczane do banku ziemi Grupy Murapol (grunt został sprzedany na rzecz LifeSpot, a GK Murapol pełni funkcje generalnego wykonawcy projektów PRS)

# Projekty w realizacji

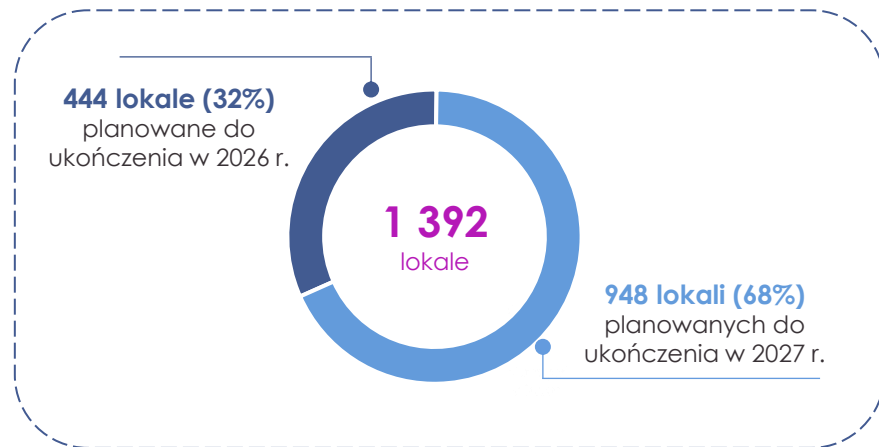
## Wysoka liczba lokali w budowie

- Liczba lokali gotowych z PnU na koniec 4Q 2025 r.: **1 175**

Projekty w realizacji w segmencie R4S



Projekty w realizacji w segmencie PRS

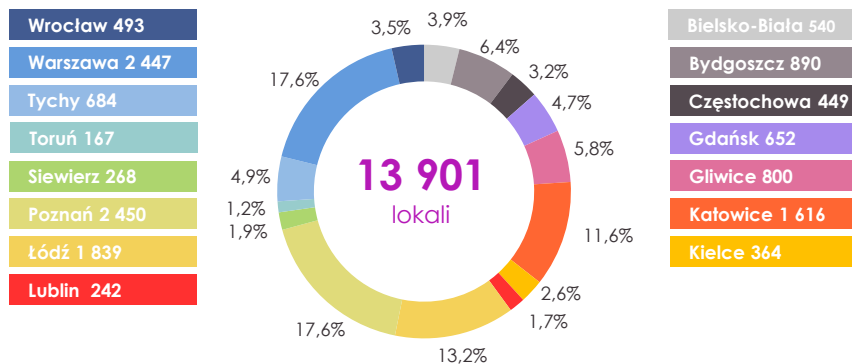


# Projekty w przygotowaniu na koniec 2025 r.

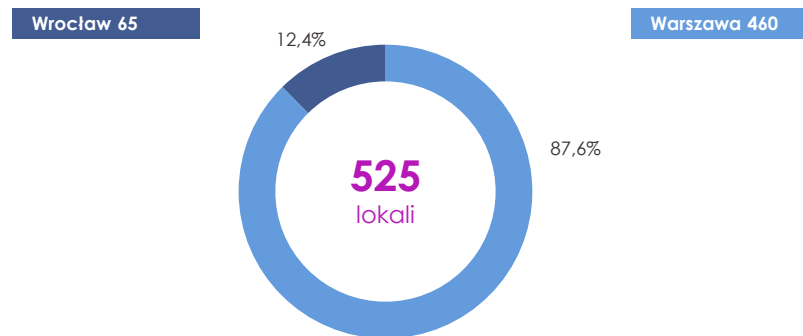
Atrakcyjny i dobrze zdywersyfikowany portfel projektów w przygotowaniu

- **14 426 lokali** w przygotowaniu o łącznej powierzchni ponad **600 tys. m<sup>2</sup>**, w 15 miastach
- **Silny bank ziemi w Warszawie** – 2 907 lokali, **Poznaniu** – 2 450 lokali, **Łodzi** – 1 839

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: **2 642** (w tym 2 281 lokali PRS i 361 lokali w akademiku)
- Inwestycje w budowie: **1 392**
- Inwestycje w przygotowaniu: **525**

ZAKOŃCZONE	
Lokalizacja	LM
Gdynia	168
Łódź	1 035*
Katowice	266
Kraków	653
Warszawa	276
Wrocław	244
<b>Razem</b>	<b>2 642</b>

W BUDOWIE	
Lokalizacja	LM
Gdańsk	948
Kraków	444
<b>Razem</b>	<b>1 392</b>

W PRZYGOTOWANIU	
Lokalizacja	LM
Warszawa	460
Wrocław	65
<b>Razem</b>	<b>525</b>

\*w tym 361 lokali w akademiku



Podsumowanie



- 1 Przychody na poziomie **1,26 mld zł**, zysk netto w wysokości **235,8 mln zł**
- 2 Łączna sprzedaż wynosząca **3 140** lokali (**2 856** lokale w ramach umów deweloperskich i przedwstępnych, dodatkowo **284** opłacone umowy rezerwacyjne)
- 3 Poziom przekazai: **2 649** lokali
- 4 Liczba lokali wprowadzonych do oferty: **2 405** lokali w ramach 11 inwestycji w **8 miastach** (Warszawa, Kraków, Łódź, Katowice, Lublin, Toruń, Bielsko-Biała, Siewierz)
- 5 **Najbardziej zdywersyfikowana oferta** na rynku, obejmująca **4 174** lokali w **16 miastach**
- 6 Portfel projektów w realizacji: **6 524** lokali w **13 miastach**
- 7 Jeden z największych banków ziemi na rynku, pozwalający na budowę blisko **19,6 tys.** lokali w **17 miastach**
- 8 W 2025 roku łączna wypłacona dywidenda **w wysokości ok. 200 mln zł**: 80,4 mln dywidendy wypłaconej 24 czerwca 2025 r. oraz 120 mln w formie zaliczki na poczet dywidendy, wypłaconej: 22 grudnia 2025 r.

# Podsumowanie wyników operacyjnych za 1Q2026 roku

1

Łączna sprzedaż wynosząca **953** lokali (**735** lokale w ramach umów deweloperskich i przedwstępnych, dodatkowo **218** opłacone umowy rezerwacyjne)

2

Poziom przekazania: **256** lokali

3

Liczba lokali wprowadzonych do oferty: **218** lokali (Wrocław)

4

**Najbardziej zdywersyfikowana oferta** na rynku, obejmująca **3 807** lokali (na dzień 31.03.2026)

5

Portfel projektów w realizacji: **7 321** lokali w **14 miastach**, w tym **5 925** dla klientów detalicznych (na dzień 31.03.2026)

6

Jeden z największych banków ziemi na rynku, pozwalający na budowę ok. **20,7 tys.** lokali w **17 miastach** (na dzień 31.03.2026)

**1** **Łączna sprzedaż** w segmencie detalicznym **ok. 3 300 lokali** (umowy deweloperskie i przedwstępne oraz opłacone umowy rezerwacyjne)

**2** Szacunkowy poziom **przekazań** w 2026 roku: **ok. 3 000 lokali**

**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 **ok. 200 mln zł**

**4** **Wydatki na grunty w 2026 r.: ok. 200-300 mln zł**

**5** PRS: **1 392 lokali** w realizacji oraz **525** w przygotowaniu (na dzień 31.12.2025)

**6** Planowane utrzymanie silnej oferty w segmencie **popularnym i popularnym premium** oraz strategii dywersyfikacji **geograficznej z rosnącym udziałem aglomeracji**

Dziękujemy!



Kontakt do działu  
Relacji Inwestorskich:

[ir@murapol.pl](mailto:ir@murapol.pl)

Zapraszamy do zadawania pytań



Załączniki



Murapol  
LakeSide

Lublin

- Na koniec 4Q 2025 r. portfel projektów w realizacji obejmował **6 524** lokale o łącznej powierzchni użytkowej sięgającej blisko **274 tys. m<sup>2</sup>**, powstających w **87** budynkach wznoszonych w ramach 22 projektów na terenie **13** miast

Lokalizacja	Inwestycja	Liczba LM i LU	PUM (LM i LU)
Bydgoszcz	Murapol Rivo (bud. 1)	123	5 491
Gdańsk	Murapol Scarpa (bud. 1)	204	9 835
Gdańsk	Śląska (bud.1) [PRS]	583	16 800
Gdańsk	Twarda (bud.1) [PRS]	365	11 521
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
Kraków	Murapol GreenCity (bud. 1,2)	249	11 601
Kraków	Okulickiego (bud.1) [PRS]	444	13 275
Kraków	Murapol Prado (bud. 1, 2)	222	10 525
Kraków	Murapol Prado (bud. 3)	123	5 919
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
Lublin	Murapol LakeSide (bud. 1, 2)	235	10 080
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
Toruń	Murapol Novo (bud. 1)	238	11 008
Warszawa	Murapol Urcity (bud. 1, 2)	216	10 598
Warszawa	Murapol Urcity II bud. 3, 4)	194	9 480

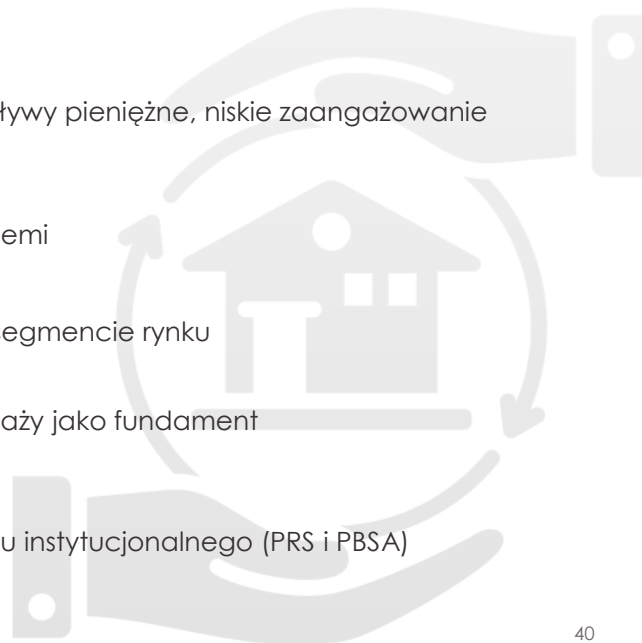
Lokalizacja	Inwestycja	Liczba LM i LU	PUM (LM i LU)
Wrocław	Murapol Motivo (bud. 1)	319	11 605
Wrocław	Murapol Osiedle Ferrovia (bud. 1-12)	24	2 244
Wrocław	Murapol Osiedle Ferrovia II (bud. 13-21)	18	1 622
Wrocław	Murapol Osiedle Ferrovia III (bud. 22-30)	18	1 622
Wrocław	Murapol Osiedle Ferrovia IV (bud. 31-42)	24	2 141
Wrocław	Murapol Osiedle Ferrovia V (bud. 43-48)	12	1 109
<b>Razem</b>		<b>6 524</b>	<b>273 472</b>

- Na dzień 31.12.2025 r. w banku ziemi Grupy Murapol, znajdował się portfel projektów w przygotowaniu, obejmujący ok. **14,4 tys.** lokali o łącznej powierzchni użytkowej wynoszącej ponad **600 tys. m<sup>2</sup>**, zapewniający ciągłość jej działalności na najbliższe kilka lat

Lokalizacja	Planowany PUM (m <sup>2</sup> )	Planowana ilość lokali	Lokalizacja	Planowany PUM (m <sup>2</sup> )	Planowana ilość lokali
Bielsko-Biała	23 204	540	Łódź	73 044	1 839
Bydgoszcz	36 870	890	Poznań	104 374	2 450
Częstochowa	18 486	449	Siewierz	12 520	268
Gdańsk	20 941	652	Toruń	8 244	167
Gliwice	33 688	800	Tychy	30 080	684
Katowice	64 928	1 616	Warszawa	123 521	2 907
Kielce	16 772	364	Wrocław	23 082	558
Lublin	10 603	242	<b>Razem</b>	<b>600 358</b>	<b>14 426</b>

# Co nas wyróżnia?

- 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

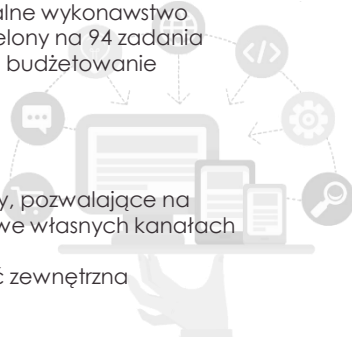
- Własna pracownia architektoniczno-inżynierska
- Standaryzacja budynków pozwalająca ograniczyć koszty przy zachowaniu optymalnej jakości
- Model biznesowy *Plug&Play* umożliwia skalowalność; ekspansję w dotychczasowych, jak i nowych lokalizacjach

### 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 27 biur 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 25 LAT

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, umożliwiają 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



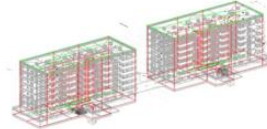
Instalacje sanitarne



Architektura



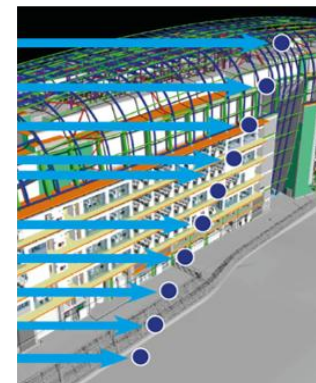
Instalacje elektryczne



## 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



# Rachunek zysków i strat

W tys. PLN	31.12.2025	31.12.2024	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>1 260 847</b>	<b>1 330 214</b>	<b>-5,2%</b>
<i>Przychody ze sprzedaży do klientów detalicznych</i>	1 104 709	1 185 741	-6,8%
<i>Przychody ze sprzedaży do PRS</i>	156 138	144 473	+8,1%
<b>Zysk brutto ze sprzedaży</b>	<b>422 071</b>	<b>401 792</b>	<b>+5,0%</b>
<b>Marża brutto ze sprzedaży</b>	<b>33,5%</b>	<b>30,2%</b>	<b>+3,3 p.p.</b>
<b>EBIT</b>	<b>298 284</b>	<b>293 600</b>	<b>+1,6%</b>
<b>Marża EBIT</b>	<b>23,7%</b>	<b>22,1%</b>	<b>+1,6 p.p.</b>
<b>Zysk netto</b>	<b>235 844</b>	<b>242 029</b>	<b>-2,6%</b>
<b>Marża zysku netto</b>	<b>18,7%</b>	<b>18,2%</b>	<b>+0,5 p.p.</b>

Aktywa	31.12.2025	31.12.2024	Pasywa	31.12.2025	31.12.2024
Aktywa trwałe	94 595	81 996	<b>Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej</b>	640 954	603 399
Aktywa obrotowe	2 339 028	2 078 689	<b>Kapitał własny ogółem</b>	<b>640 954</b>	<b>603 399</b>
<b>Aktywa razem</b>	<b>2 433 623</b>	<b>2 160 685</b>	Zobowiązania długoterminowe	739 400	632 343
			Zobowiązania krótkoterminowe	1 053 269	924 943
			<b>Zobowiązania ogółem</b>	<b>1 792 669</b>	<b>1 557 286</b>
			<b>Kapitał własny i zobowiązania</b>	<b>2 433 623</b>	<b>2 160 685</b>

Akcjonariusz	Liczba akcji	Kapitał
AEREF V PL Inwestycje sp. z o.o.	6 996 000	17,1%
Hampont sp. z o.o.**	6 892 000	16,9%
Nationale Nederlanden PTE*	4 757 113	11,7%
Forum Euro Nieruchomości Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych	2 652 000	6,5%
Norges Bank	2 079 842	5,1%
Pozostali	17 423 045	42,7%
<b>łącznie</b>	<b>40 800 000</b>	<b>100,0%</b>

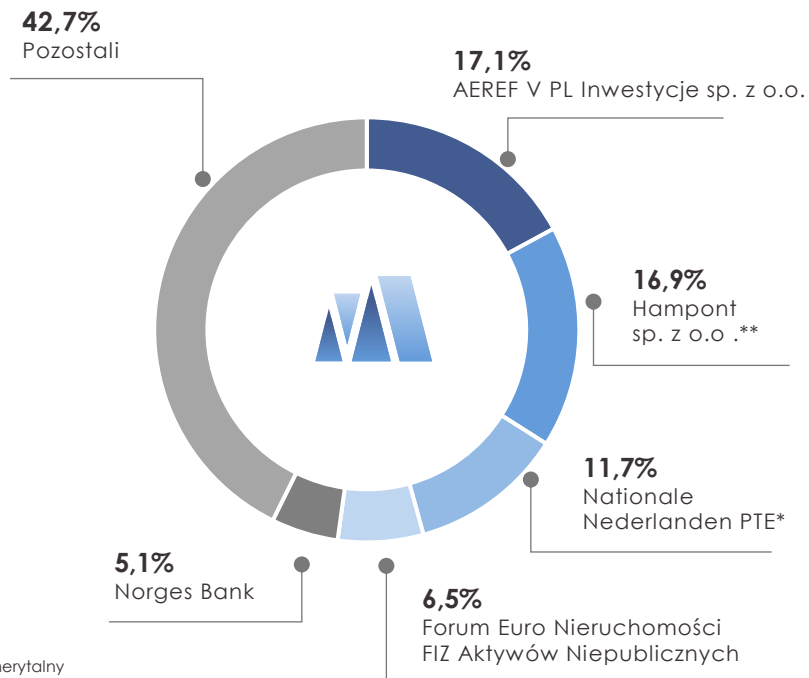


Akcje notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie  
od **15 grudnia 2023 r.**

**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 27 maja 2025 r. i obejmuje akcje w posiadaniu Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny

\*\* Hampont sp. z o.o. jest spółką wspólnie kontrolowaną przez Nebila Şenmana (bezpośrednio) oraz Macieja Dyjasa (pośrednio) – członków Rady Nadzorczej Murapol S.A.



# 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

## 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.*