

# Grupa Murapol

Prezentacja wyników za 1Q 2026 r.

20 maja 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 **142,3 mln zł**, zysk netto w wysokości blisko **21,7 mln zł**

2

Łączna sprzedaż wynosząca **953** lokali (**735** lokale w ramach umów deweloperskich i przedwstępnych, dodatkowo **218** opłacone umowy rezerwacyjne). W 1Q 2026 r. udział klientów gotówkowych stanowił **39%** zaś **61%** stanowili klienci kredytowi

3

Poziom przekazania: **256** lokali

4

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

5

**Najbardziej zdywersyfikowana oferta** na rynku, obejmująca **3 807** lokali w **16 miastach**

6

Portfel projektów w realizacji: **7 321** lokali w **14 miastach**, w tym **5 929** dla klientów detalicznych

7

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



## Informacje o Grupie



Murapol  
MainPoint

Bielsko, Biała

25 lat

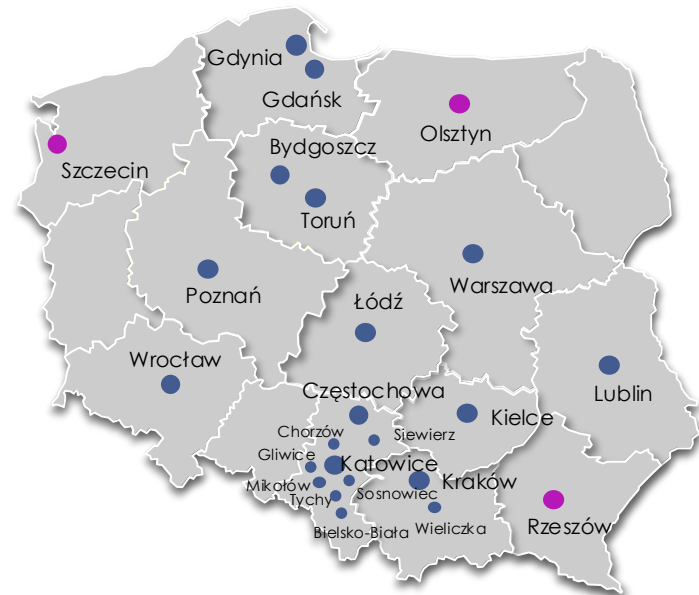
obecności na rynku  
mieszkaniowym

21 miast

z inwestycjami  
Grupy Murapol



- Jeden z **największych i najbardziej doświadczonych** deweloperów mieszkaniowych w Polsce
- **Najbardziej zdwersyfikowany geograficznie** portfel inwestycji deweloperskich w Polsce
- Oferta w **najszerzym 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

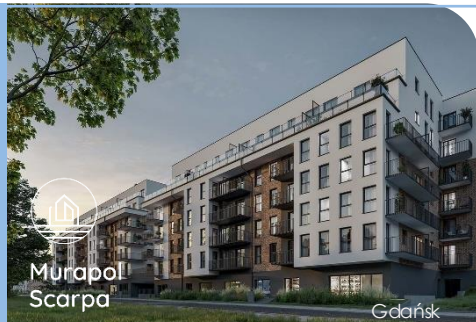


Atrakcyjna lokalizacja w perspektywicznych dzielnicach miast



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

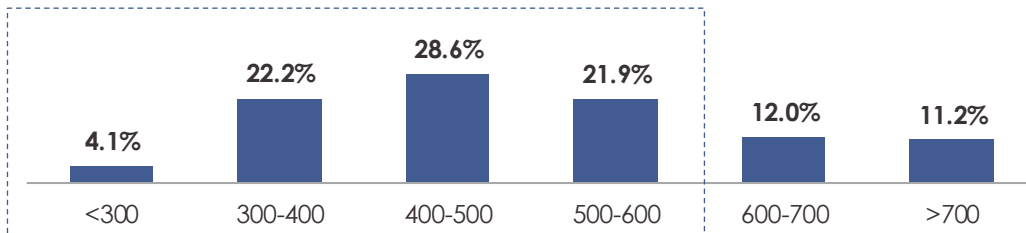
# Produkt skierowany do najszerszego grona klientów

Mieszkania w segmentach popularnym i popularnym premium



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

Mieszkania w cenie poniżej 600 tys. zł stanowią około 77% całkowitej sprzedaży Grupy Murapol



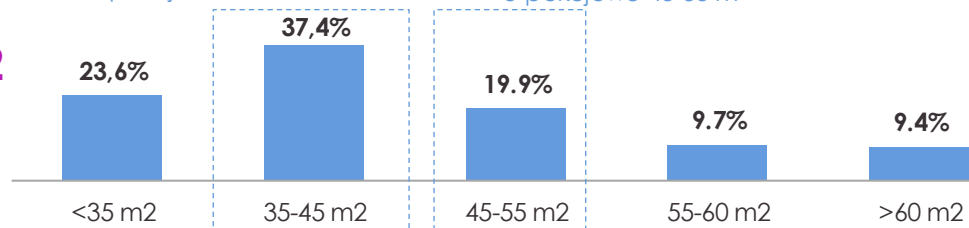
## Struktura sprzedaży wg powierzchni mieszkań (m<sup>2</sup>)

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

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

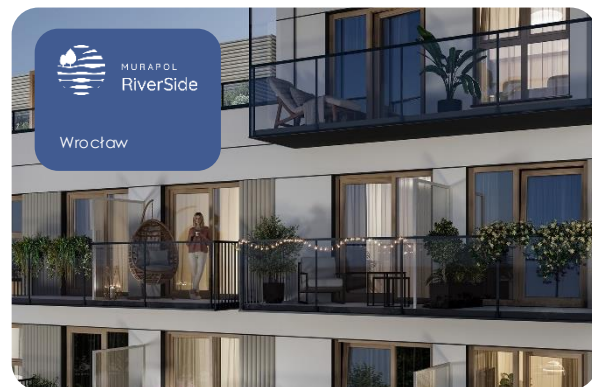
ok. **45,0 m<sup>2</sup>**

średnia powierzchnia  
sprzedanego mieszkania  
w okresie 1Q 2024 –  
1Q 2026



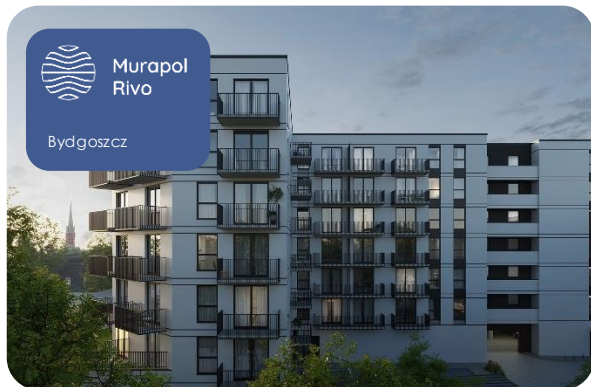
# Przykłady realizacji Grupy

Obecność we wszystkich **głównych aglomeracjach**



# Przykłady realizacji Grupy

Atrakcyjna oferta w **miastach regionalnych**





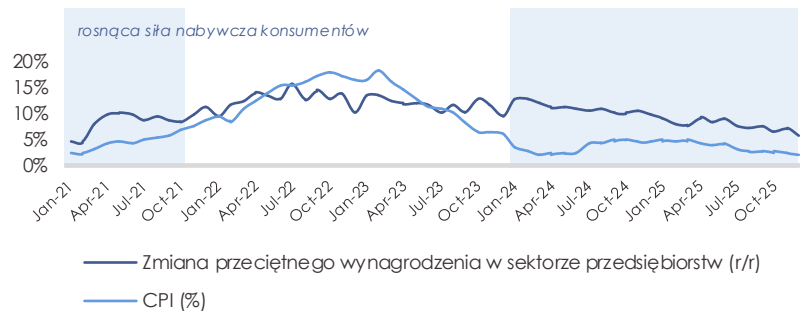
Murapol  
Nowe Bogucice

Katowice

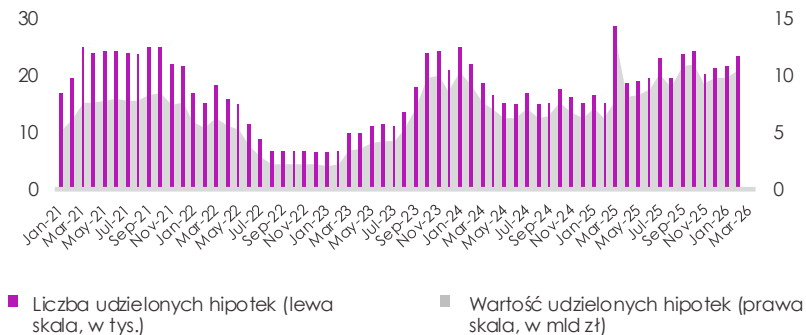
Murapol | 1Q 2026

- **Niższe stopy procentowe wspierają zdolność kredytową klientów.** Od marca 2026 r. główna stopa referencyjna NBP wynosi 3,75% w skali rocznej (w kwietniu i maju bez zmian).
- W 1Q 2026 r. **rynek mieszkaniowy odnotował ożywienie popytu, wspierane poprawą dostępności finansowania.** Według danych Otodom i BIK o kredyt mieszkaniowy wnioskowało ok. 144 tys. osób, tj. o ponad 47% więcej r/r, a szacunkowa wartość udzielonych kredytów wyniosła ok. 31 mld zł. Refinansowania w 1Q stanowiły ok. 20-30% nowej akcji kredytowej, w zależności od miesiąca.
- W 1Q 2026 r. **deweloperzy wprowadzili do sprzedaży 8,8 tys. mieszkań** na siedmiu głównych rynkach, tj. o 29% mniej r/r, podczas gdy sprzedaż wyniosła 12,7 tys. lokali, czyli o 31% więcej r/r (Otodom).
- Średnia kwota udzielonego kredytu mieszkaniowego w marcu osiągnęła poziom 464,5 tys. zł, co jest historycznym rekordem według BIK.
- Na początku 2026 r. **oferta mieszkań pozostawała relatywnie wysoka**, choć na rynku pierwotnym zaczęła się kurczyć w związku z ograniczeniem nowej podaży deweloperskiej.
- 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 1Q 2026 r.

Stabilna sprzedaż i silna oferta, adekwatna do planów sprzedaży

## 953 lokale

sprzedanych:  
**735** - umowy  
przedwstępne  
i deweloperskie  
**218** - opłacone  
umowy rezerwacyjne



## 218 lokali

wprowadzonych  
do oferty (segment  
deweloperski)



## 3 807 lokali

w ofercie na koniec  
marca 2026 r.



# 1Q 2026 r. w liczbach

- Niższe wyniki w 1Q 2026 przy utrzymaniu wysokiej rentowności GM1 determinowane głównie niską śródroczną ilością przekazania w tym kwartale. W całym 2026 r. planowany wzrost przekazania o ponad **10%**

**256**

(-61,0% r/r)

przekazanych  
lokalii klientom  
detalicznym

**953**

(+8,2% r/r)

lokalii sprzedanych  
**735**: umowy  
deweloperskie  
i przedwstępne  
**218**: opłacone umowy  
rezerwacyjne

**10,3 tys. zł**

(+6,9% r/r)

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

**142,3 mln zł**

przychody ze  
sprzedaży

**28,7 mln zł**

skorygowana  
EBITDA\*

**21,7 mln zł**

zysk netto

**28,5%**

zwrot z kapitału  
własnego (ROE)

**45,1%**

marża I stopnia  
(segment R4S)

**15,5%**

marża zysku netto  
(segment R4S)



Murapol  
Urcity

Warszawa

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

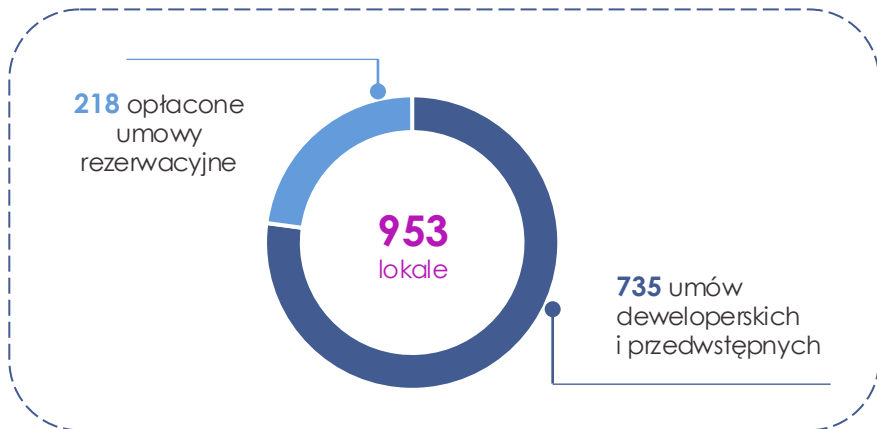
\*\*cena nie zawiera miejsca postojowego oraz komórki lokatorskiej

# Sprzedaż lokali w 1 Q 2026 r.

Porównywalna sprzedaż r/r

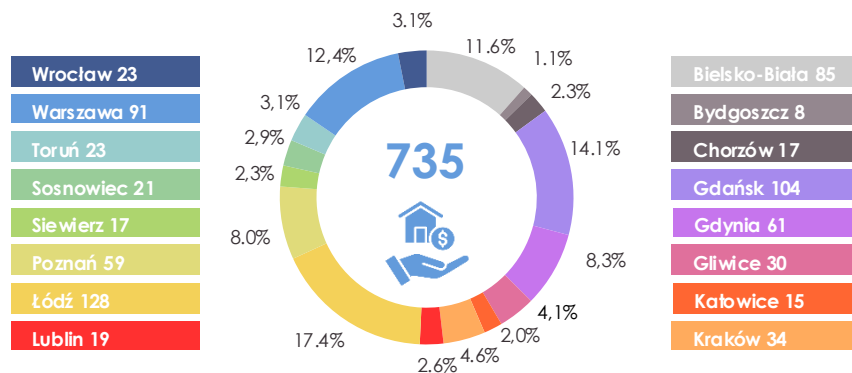
- W 1 Q 2026 roku zostały sprzedane łącznie **953 lokale**
- 735 lokali** (wobec 707 rok wcześniej) zostało sprzedanych w ramach umów deweloperskich i przedwstępnych, dodatkowo **218 lokale** to opłacone umowy rezerwacyjne

Łączna sprzedaż netto Grupy do klientów detalicznych



- Najwięcej lokali w segmencie deweloperskim zostało sprzedanych w **Łodzi** – 128 w **Gdańsku** – 104 oraz **Warszawie** - 91

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

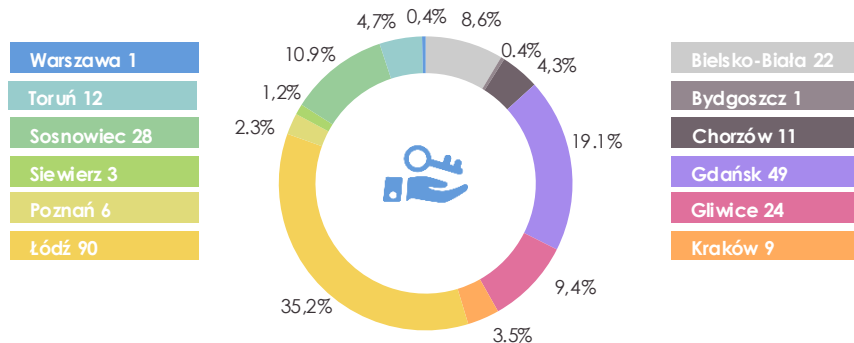


# Przekazania lokali w 1Q 2026 r.

Poziom przekazania w segmencie detalicznym związany z harmonogramami inwestycji

- Klientom detalicznym przekazano klucze do **256 lokali**
- Spadek** średniej ceny przekazanego lokalu w 1Q 2026 o **9,2%** spowodowany wyższym niż rok wcześniej udziałem przekazania w miastach regionalnych
- Najwięcej lokali w 1Q 2026 r. zostało wydanych klientom w **Łodzi** - 90 i w **Gdańsku** - 49
- Liczba lokali sprzedanych ale nieprzekazanych - **3 026**

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



Wybrane inwestycje, w których przekazano lokale w 1Q 2026 r.

## Murapol Osiedle Natura

Warszawa

## Murapol Osiedle Faktoria

Łódź

## Murapol Matecznia

Kraków

## Murapol Portovo

Gdańsk

## Murapol Osiedle Akademickie

Bydgoszcz

## Murapol Trzy Lipki

Bielsko-Biała

## Potencjał przekazania – 2026 r.

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

---

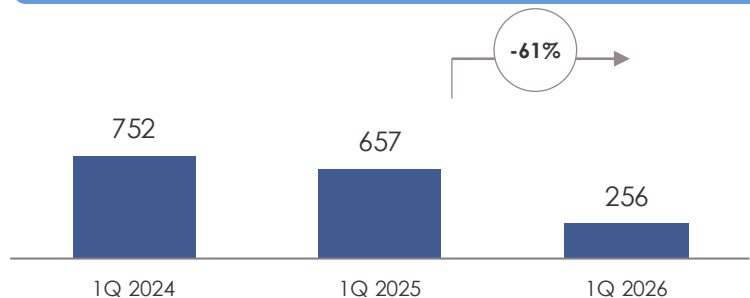
	Łącznie
Lokale przekazane w 2025 r.	2 649
Lokale przekazane w 1Q 2026 r.	256
Gotowe nieprzekazane lokale z PnU na koniec 1Q 2026 r.	921
Przewidywana liczba lokali z PnU w 2026 r.	3 015
<b>Potencjał przekazania w 2026 r.</b>	<b>4 192</b>
<b>Przewidywana liczba przekazania w 2026 r.</b>	<b>ok. 3 000</b>

# Kluczowe dane finansowe za 1Q 2026 r.

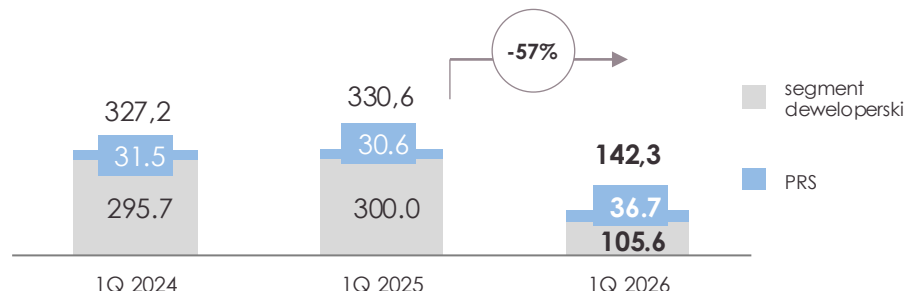
Wyniki pod wpływem niższego poziomu przekazania w 1Q 2026 r.

- Spadek przychodów o **57%** w ślad za przekazaniami w 1Q 2026 r. niższymi o 61% - efekt śródrocznego rozkładu harmonogramów inwestycji. W całym 2026 r. planowany wzrost przekazania o ponad **10%**
- Spadek średniej ceny przekazanego lokalu w 1Q 2026 r. o **9,2%** (do **409,9 tys. zł** wobec 451,5 tys. w 1Q 2025 r.)

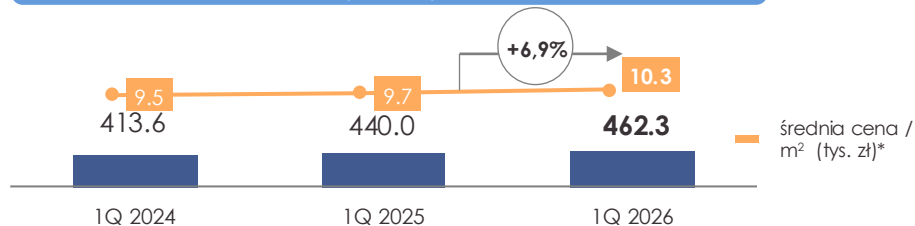
Przekazania lokali  
(w szt.)



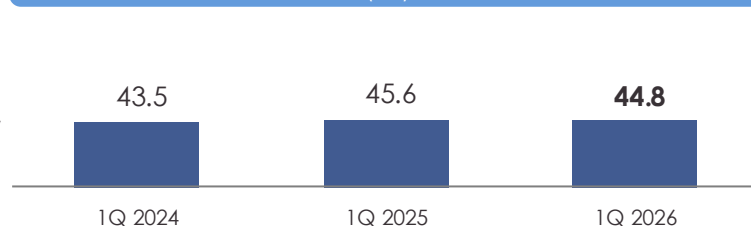
Przychody ze sprzedaży  
(w mln zł)



Średnia cena netto sprzedanych lokali  
(w tys. zł)



Średnia wielkość sprzedanych lokali  
(m<sup>2</sup>)

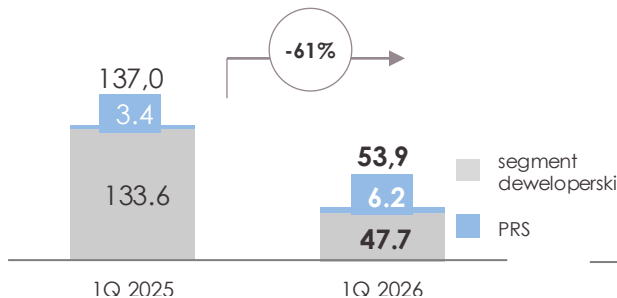


\*cena nie zawiera miejsca postojowego oraz komórki lokatorskiej

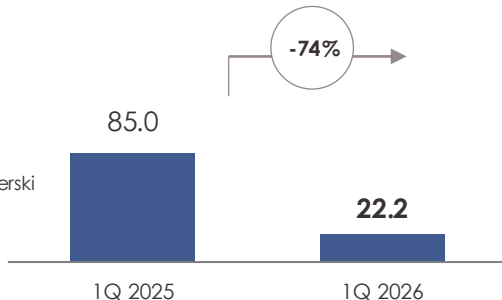
# Kluczowe dane finansowe za 1Q 2026 r.

- Niższe wyniki w 1Q 2026 r. przy utrzymaniu wysokiej rentowności GM1 determinowane głównie niską śródroczną ilością przekazania w tym kwartale. W całym 2026 r. planowany wzrost przekazania o ponad **10%**

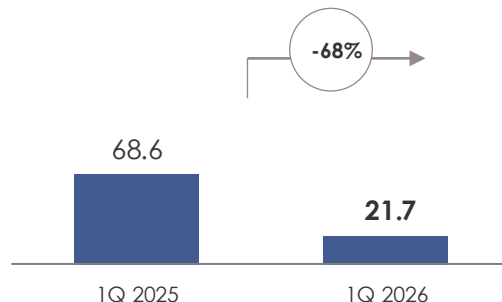
GM1\*  
(w mln zł)



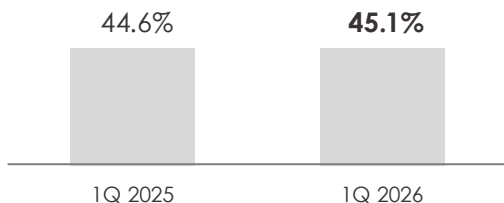
EBIT  
(w mln zł)



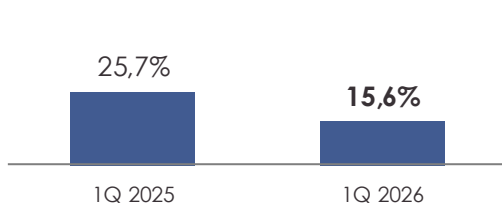
Zysk netto  
(w mln zł)



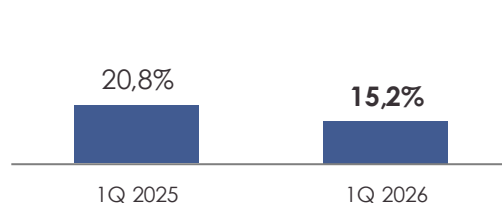
R4S, GM1\*



Marża EBIT



Marża zysku netto

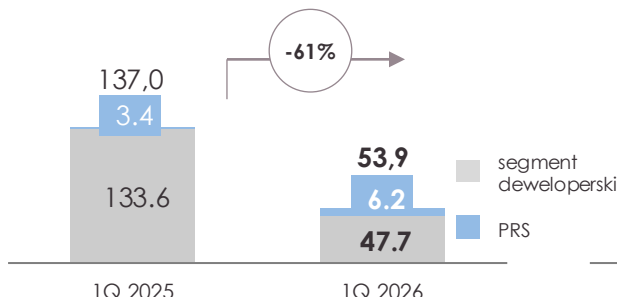


\*GM1: przychody z umów sprzedaży lokali pomniejszone o koszty obejmujące zakup gruntu, materiałów bezpośrednich oraz robocizny bezpośredniej (koszty podwykonawców)

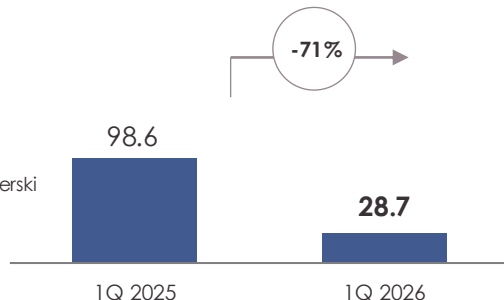
# Kluczowe dane finansowe za 1Q 2026 r.

- Niższe wyniki w 1Q 2026 r. przy utrzymaniu wysokiej rentowności GM1 determinowane głównie niską śródroczną ilością przekazania w tym kwartale. W całym 2026 r. planowany wzrost przekazania o ponad **10%**

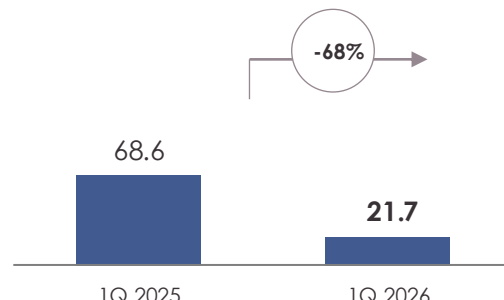
**GM1\***  
(w mln zł)



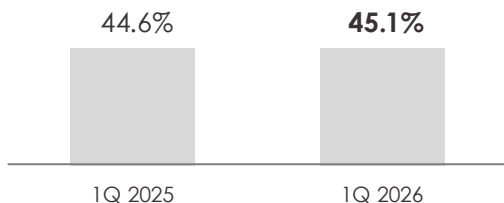
**Skorygowana EBITDA\*\***  
(w mln zł)



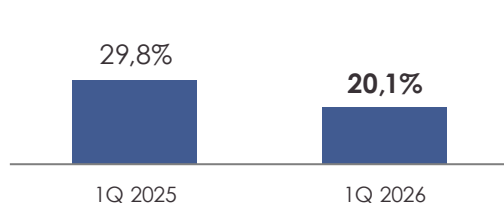
**Zysk netto**  
(w mln zł)



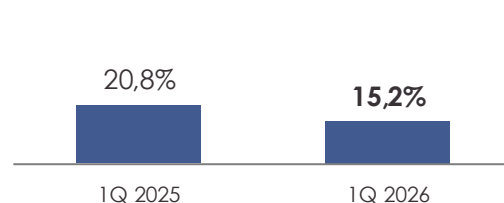
**R4S, GM1\***



**Marża skorygowanej EBITDA\*\***



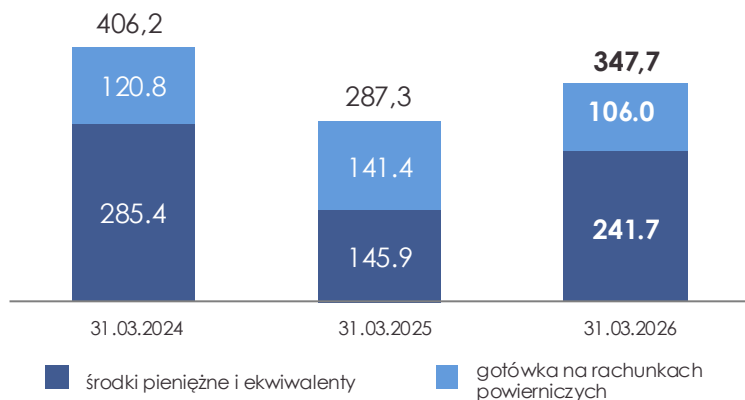
**Marża zysku netto**



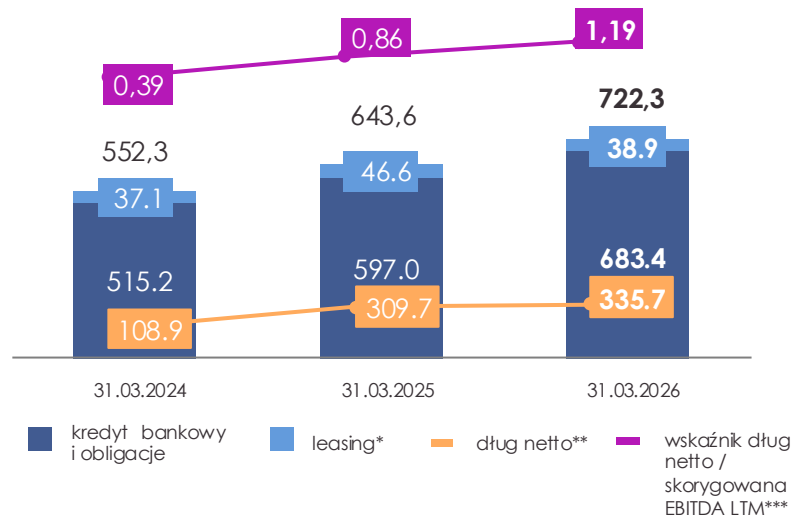
\*GM1: przychody z umów sprzedaży lokali pomniejszone o koszty obejmujące zakup gruntu, materiałów bezpośrednich oraz robocizny bezpośredniej (koszty podwykonawców)

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

## Pozycja gotówkowa (w mln zł)



## Zadłużenie (w mln zł)



\* leasingi na 31 marca 2026 r. dotyczą głównie księgowej wyceny umowy najmu biura w Bielsku-Białej

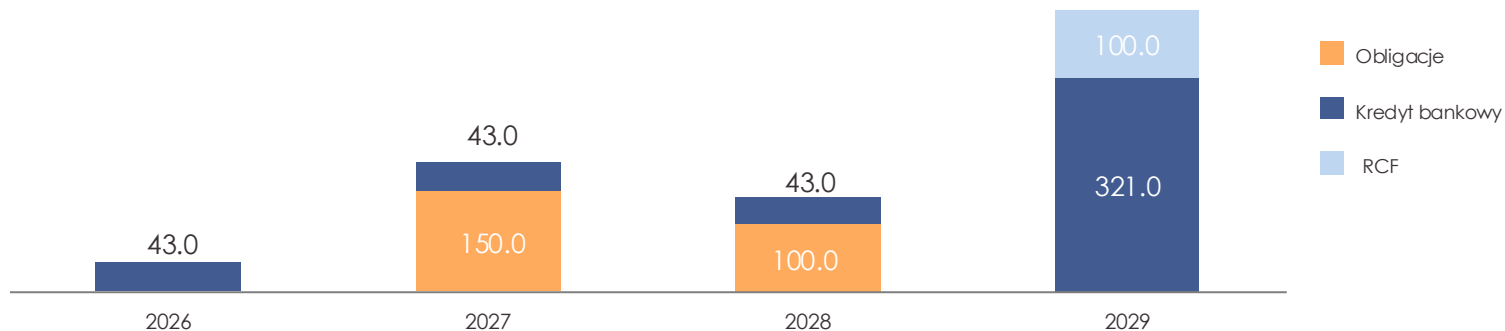
\*\* dług netto kalkulowany jako kredyty bankowe i obligacje pomniejszone o gotówkę (w tym rachunki powiernicze)

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

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

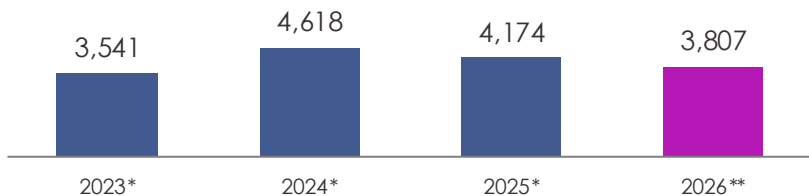
Zapadalność zadłużenia po refinansowaniu  
(mln PLN)



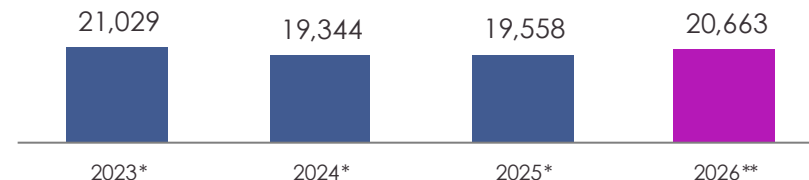
# Wysoki poziom oferty i silny bank ziemi

- Na koniec 1Q 2026 r. **oferta** Murapol obejmowała **3 807 lokali** w 16 miastach: obecność **we wszystkich kluczowych aglomeracjach Polski** oraz miastach regionalnych
- **Liczba lokali w budowie: 7 321 lokali** w ramach 25 projektów w 14 miastach
- Aktywny **bank ziemi** pod budowę blisko **20,7 tys. lokali** w 17 miastach o łącznej powierzchni netto **867,9 tys. m<sup>2</sup>**

Wielkość oferty



Bank ziemi



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

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

# Planowane wprowadzenia do oferty do końca 3Q 2026

- **Zapewnienie szerokiej, odpowiednio zdywersyfikowanej oferty**, adekwatnej do dynamiki sprzedaży
- W całym **2026 roku** planowane jest wprowadzenie do oferty **ok. 3 000 lokali**
- W 1-3Q 2026 roku **blisko 72% wprowadzeń** będą stanowiły projekty w aglomeracjach
- W 1Q 2026 r. wprowadzono do oferty **218 lokali** mieszkalnych **we Wrocławiu** w pierwszym etapie nowej inwestycji **Murapol RiverSide**

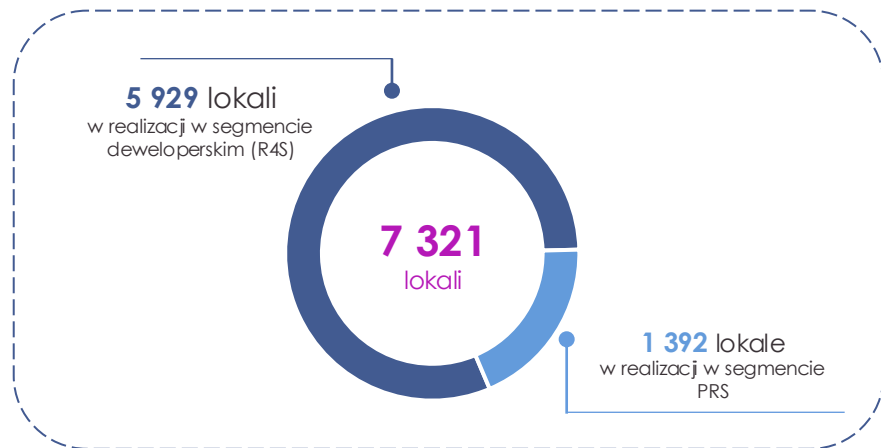
Lokalizacja	PUM + GLA	LM + LU (maks. potencjal)
Gdańsk	12 558	413
Katowice	8 617	183
Kraków	3 276	76
Łódź	13 386	390
Lublin	10 597	242
Siewierz	4 189	96
Toruń	8 244	167
Warszawa	10 053	217
<b>Razem 1- 3Q 2026 r.</b>	<b>70 921</b>	<b>1 784</b>
<b>Razem 2026 r.</b>		<b>ok. 3 000</b>



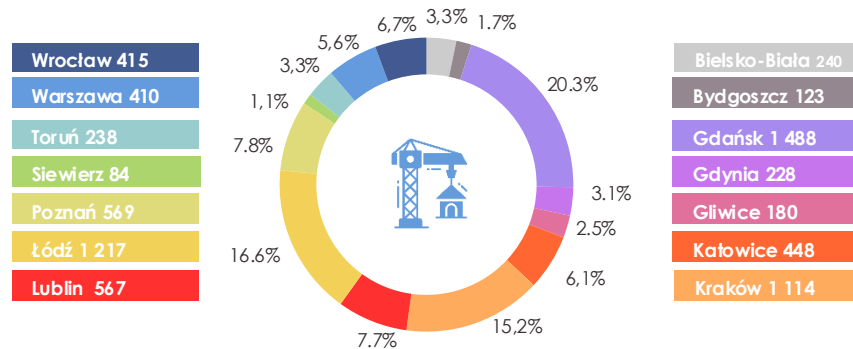
# Projekty w realizacji na koniec 1Q 2026 r.

## Wysoka liczba lokali w budowie

- Liczba lokali w budowie: **7 321** lokali o łącznej powierzchni blisko **306 tys. m<sup>2</sup>**, w ramach **92** budynków w **14** miastach
- 5 889** lokali (ponad 80%) jest realizowanych w aglomeracjach
- Najwięcej projektów w realizacji znajduje się w Gdańsku** – 1 488 lokali **Łodzi** – 1 217 i **Krakowie** – 1 114 lokali



Lokale w realizacji w podziale na miasta



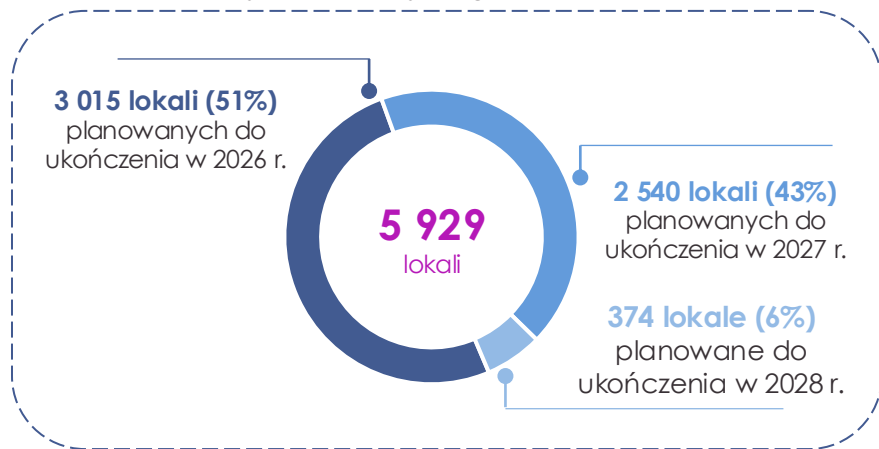
\*lokale w realizacji z segmentu PRS nie są wliczane do banku ziemi Grupy Murapol (grunt został sprzedany na rzecz LifeSpot, a GK Murapol pełni funkcje generalnego wykonawcy projektów PRS)

# Projekty w realizacji

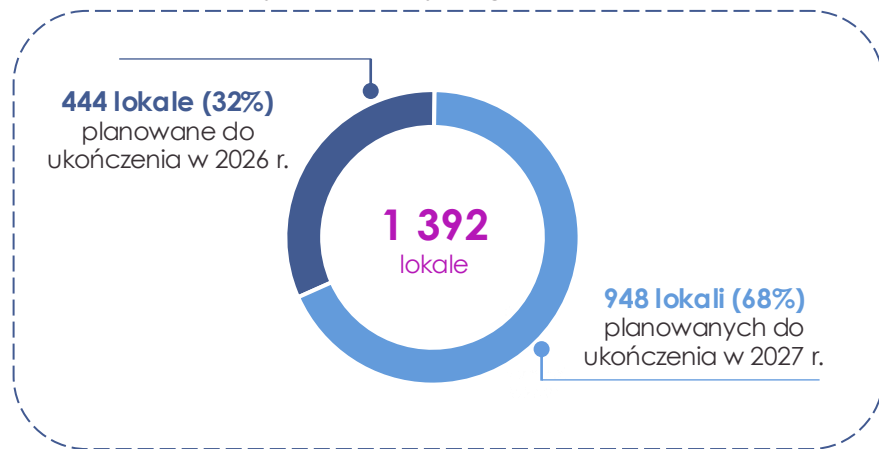
## Wysoka liczba lokali w budowie

- Liczba lokali gotowych z PnU na koniec 1Q 2026 r.: **921** w tym 306 to sprzedane i nieprzekazane, a 615 wolne z PnU

Projekty w realizacji w segmencie R4S



Projekty w realizacji w segmencie PRS

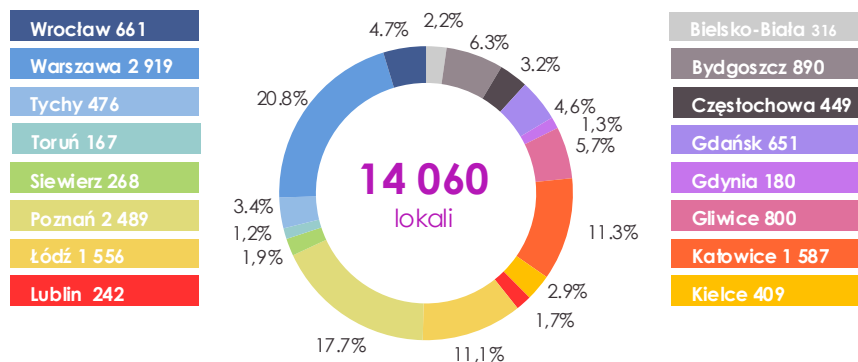


# Projekty w przygotowaniu na koniec 1Q 2026 r.

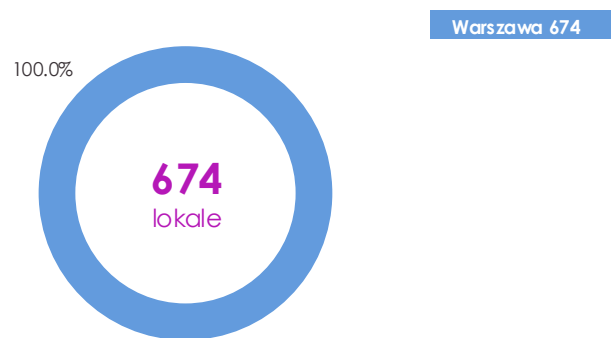
Atrakcyjny i dobrze zdywersyfikowany portfel projektów w przygotowaniu

- **14 734 lokale** w przygotowaniu o łącznej powierzchni ponad **600 tys. m<sup>2</sup>**, w 16 miastach
- **Silny bank ziemi w Warszawie** – 3 593 lokale, **Poznaniu** – 2 489 lokale, **Katowicach** – 1 587
- Rosnący udział **Warszawy** oraz **innych aglomeracji** w banku ziemi

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: **674**

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	674
<b>Razem</b>	<b>674</b>

\*w tym 361 lokali w akademiku



## Podsumowanie

1

Przychody na poziomie **142,3 mln zł**, zysk netto w wysokości blisko **21,7 mln zł**

2

Łączna sprzedaż wynosząca **953** lokali (**735** lokale w ramach umów deweloperskich i przedwstępnych, dodatkowo **218** opłacone umowy rezerwacyjne). W 1Q 2026 r. udział klientów gotówkowych stanowił **39%** zaś **61%** stanowili klienci kredytowi

3

Poziom przekazania: **256** lokali

4

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

5

**Najbardziej zdywersyfikowana oferta** na rynku, obejmująca **3 807** lokali w **16 miastach**

6

Portfel projektów w realizacji: **7 321** lokali w **14 miastach**, w tym **5 929** dla klientów detalicznych

7

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

**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 **674** w przygotowaniu (na dzień 31.03.2026)

**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



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**



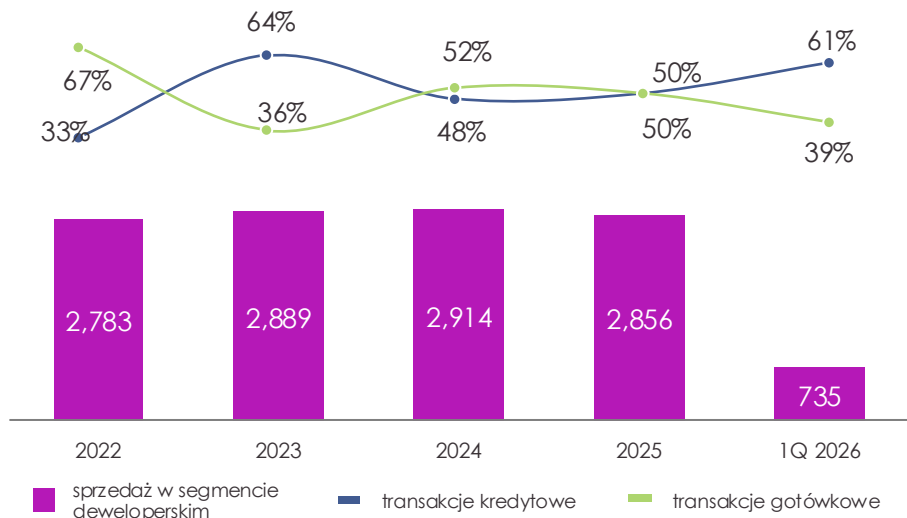
2025

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

# Oferta produktowa odporna na zmiany makro

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

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



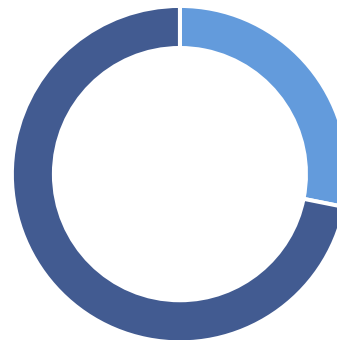
Struktura sprzedaży\*

**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 1Q 2023 – 1Q 2026

- Na koniec 1Q 2026 r. portfel projektów w realizacji obejmował **7 321** lokali o łącznej powierzchni użytkowej sięgającej blisko **306 tys. m<sup>2</sup>**, powstających w **92** budynkach wznoszonych w ramach 25 projektów na terenie **14** miast

Lokalizacja	Inwestycja	liczba LM i LU	PUM (LM i LU)
Bielsko-Biała	Grażyńskiego (bud. 1)	240	9 712
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	8 784
Katowice	Ludwika (bud. 1, 2)	251	10 488
Katowice	Murapol Corfa (bud. 1, 2)	197	9 104

Lokalizacja	Inwestycja	Liczba LM i LU	PUM (LM i LU)
Kraków	Murapol GreenCity (bud. 1,2)	249	11 627
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
Lublin	Murapol Primo III (bud. 1, 2)	332	15 091
Lublin	Murapol LakeSide (bud. 1, 2)	235	10 080
Łódź	Grabowa (bud. 1, 2)	306	12 000
Łódź	Murapol Ergo (bud. 1)	180	7 632
Łódź	Murapol Forum (bud. 1, 2)	514	21 800
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 Jeziora VIIIb (bud. 27,28)	84	4 055
Toruń	Murapol Novo (bud. 1)	238	11 059

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
<b>Razem</b>		<b>7 321</b>	<b>305 738</b>

- Na dzień 31.03.2026 r. w banku ziemi Grupy Murapol, znajdował się portfel projektów w przygotowaniu, obejmujący ok. **14,8 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
Bielsko-Biała	14 186	316
Bydgoszcz	36 870	890
Częstochowa	18 479	449
Gdańsk	20 919	651
Gdynia	7 766	180
Gliwice	33 744	800
Katowice	65 057	1 587
Kielce	17 683	409
Lublin	10 597	242

Lokalizacja	Planowany PUM (m <sup>2</sup> )	Planowana ilość lokali
Łódź	60 637	1 556
Poznań	105 805	2 489
Siewierz	12 520	268
Toruń	8 244	167
Tychy	20 591	476
Warszawa	147 651	3 593
Wrocław	23 030	661
<b>Razem</b>	<b>603 779</b>	<b>14 734</b>

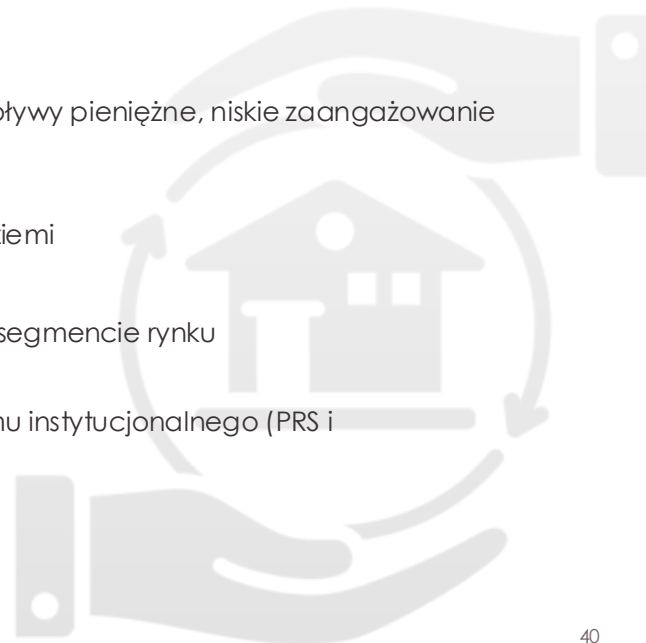
# Projekty wprowadzone do sprzedaży w 1Q 2026

- W 1Q 2026 r. Murapol wprowadził do oferty **218 nowych** lokali

Lokalizacja	Lokale wprowadzone w 1Q 2026	Lokale wprowadzone w 2Q 2026	Lokale wprowadzone w 3Q 2026	Lokale wprowadzone w 4Q 2026
Bielsko-Biała	-			
Bydgoszcz	-			
Gdańsk	-			
Gdynia	-			
Głiwice	-			
Katowice	-			
Kraków	-			
Lublin	-			
Łódź	-			
Poznań	-			
Sosnowiec	-			
Toruń	-			
Warszawa	-			
Wrocław	218			
<b>Razem</b>	<b>218</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** **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 28 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 <sup>25 LAT</sup>

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



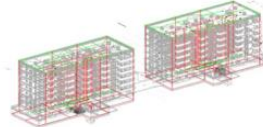
Instalacje sanitarne



Architektura



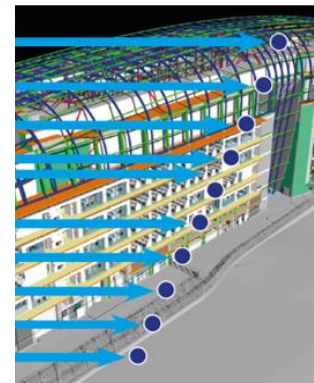
Instalacje elektryczne



## 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	31.03.2026	31.03.2025	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>142 298</b>	<b>330 554</b>	<b>-57,0%</b>
<i>Przychody ze sprzedaży do klientów detalicznych</i>	105 627	300 001	-64,8%
<i>Przychody ze sprzedaży do PRS</i>	36 671	30 553	+20,0%
<b>Zysk brutto ze sprzedaży</b>	<b>42 999</b>	<b>113 466</b>	<b>-62,1%</b>
<b>Marża brutto ze sprzedaży</b>	<b>30,2%</b>	<b>34,3%</b>	<b>-4,1 p.p.</b>
<b>EBIT</b>	<b>22 197</b>	<b>85 000</b>	<b>-73,9%</b>
<b>Marża EBIT</b>	<b>15,6%</b>	<b>25,7%</b>	<b>-10,1 p.p.</b>
<b>Zysk netto</b>	<b>21 664</b>	<b>68 605</b>	<b>-68,4%</b>
<b>Marża zysku netto</b>	<b>15,2%</b>	<b>20,8%</b>	<b>-5,6 p.p.</b>

Aktywa	31.03.2026	31.12.2025	Pasywa	31.03.2026	31.12.2025
Aktywa trwałe	95 004	94 595	<b>Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej</b>	662 350	640 954
Aktywa obrotowe	2 470 567	2 339 028	<b>Kapitał własny ogółem</b>	<b>662 350</b>	<b>640 954</b>
<b>Aktywa razem</b>	<b>2 565 571</b>	<b>2 433 623</b>	Zobowiązania długoterminowe	710 703	739 400
			Zobowiązania krótkoterminowe	1 192 518	1 053 269
			<b>Zobowiązania ogółem</b>	<b>1 903 221</b>	<b>1 792 669</b>
			<b>Kapitał własny i zobowiązania</b>	<b>2 565 571</b>	<b>2 433 623</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>

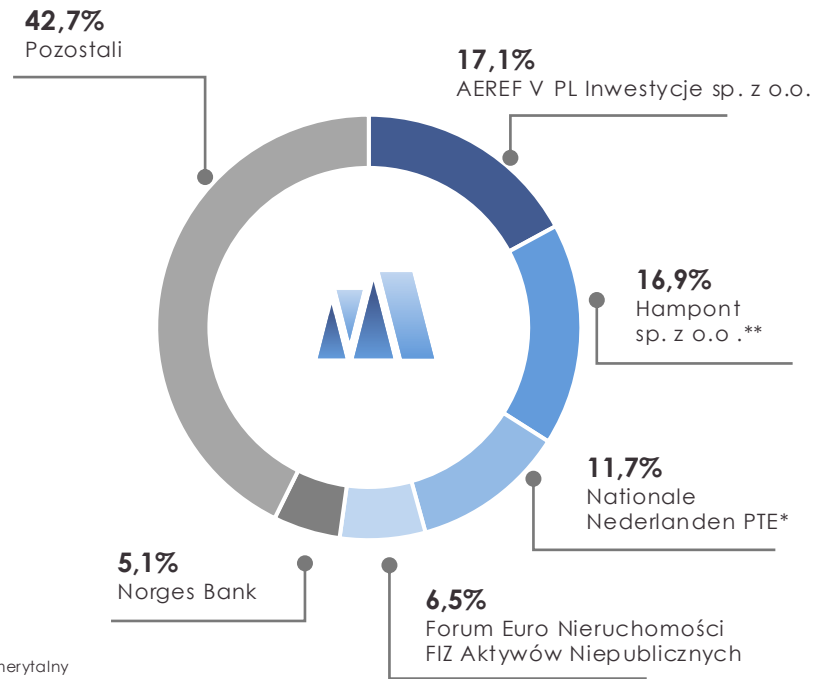


Akcje notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od **15 grudnia 2023 r.**

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

\*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

\*\* 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 miejsca 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.*