

Bielsko-Biała, 15 września 2026

MURAPOL PO 1H 2026 ROKU: SOLIDNA SPRZEDAŻ I DALSZE WZMACNIANIE POZYCJI W AGLOMERACJACH

Grupa Kapitałowa Murapol, jeden z największych i najbardziej doświadczonych deweloperów mieszkaniowych w Polsce, w pierwszej połowie 2026 roku utrzymała solidną sprzedaż do klientów detalicznych na poziomie 1 569 lokali. Z tej liczby 1 330 stanowiły mieszkania objęte umowami deweloperskimi i przedwstępnymi, a 239 przypadało na lokale z opłaconymi umowami rezerwacyjnymi po wyeliminowaniu rezygnacji.

Najwięcej lokali w segmencie deweloperskim zostało sprzedanych w Łodzi – 241, Gdańsku – 192 oraz Warszawie – 169. 76% sprzedaży Grupy stanowiły mieszkania w cenie poniżej 600 tys. zł, cieszące się największym zainteresowaniem nabywców.

W pierwszym półroczu Grupa przekazała klientom detalicznym klucze do 841 lokali, czyli o 12% mniej rdr, co było związane z harmonogramem realizowanych inwestycji. To przełożyło się na niższe o 12% przychody ze sprzedaży, które wyniosły 465,7 mln zł. Zysk netto w pierwszym półroczu sięgnął 70,1 mln zł.

Na koniec czerwca 2026 roku Murapol dysponował szeroką ofertą niemal 4,1 tys. lokali w 15 miastach. W pierwszej połowie 2026 roku Grupa wprowadziła do sprzedaży 1 023 lokale w Warszawie, Łodzi, Wrocławiu, Toruniu i Siewierzu. Oznacza to, że ponad 74% wprowadzeń miało miejsce w dużych aglomeracjach, które odpowiadają historycznie za ok 70% sprzedaży i których udział Grupa planuje systematycznie zwiększać. Wśród projektów w realizacji skierowanych do klientów detalicznych (R4S) aż 77% to inwestycje realizowane w aglomeracjach (80% z uwzględnieniem PRS). W przypadku projektów R4S w przygotowaniu, aglomeracje stanowią obecnie blisko 76%.

Pierwsze sześć miesięcy 2026 roku pokazało, że rynek deweloperski pozostaje stabilny, ale jednocześnie konkurencyjny, przy utrzymującej się wysokiej podaży mieszkań, która daje klientom szerokie możliwości wyboru i negocjacji. W tych warunkach uzyskaliśmy satysfakcjonujące wyniki, sprzedając 1 569 lokali (z uwzględnieniem umów rezerwacyjnych), co stanowi blisko połowę naszego czterolecznego celu sprzedażowego. W drugiej połowie roku oczekujemy wzrostu aktywności sprzedażowej, wspieranej przez wprowadzenie do oferty nowych inwestycji, szczególnie w Warszawie, Gdańsku i Krakowie. Warto podkreślić, że osiągnięte wyniki wypracowaliśmy konsekwentnie nie stosując odroczonych schematów płatności 10/90 czy 20/80. Długoterminowe perspektywy dla rynku oceniamy jako stabilne i sprzyjające dalszemu rozwojowi, a wysoki poziom oferty nadal jest jednym z istotnych czynników kształtujących bieżące warunki rynkowe. Dlatego w dalszym ciągu będziemy koncentrować się na rozwijaniu projektów z segmentu popularnego premium, łącząc

konkurencyjne ceny z wyższym standardem, funkcjonalnością i udogodnieniami odpowiadającymi na potrzeby mieszkańców. Równolegle systematycznie rozwijamy bank ziemi, który na koniec czerwca obejmował potencjał budowy 19,2 tys. lokali w 18 miastach. Stanowi on solidny fundament dalszego rozwoju działalności w największych aglomeracjach, charakteryzujących się wysokim potencjałem wzrostu i atrakcyjnymi perspektywami rynkowymi. – ocenia **Nikodem Iskra, Prezes Zarządu Murapol S.A.**

Bezpieczna sytuacja finansowa i stabilna płynność

Silna pozycja finansowa i operacyjna Grupy Murapol tworzy solidną podstawę do dalszego rozwoju oraz realizacji celów biznesowych.

Przy utrzymaniu wysokiej rentowności GM1 – odzwierciedlającej marżę na sprzedaży lokali po odjęciu kosztów gruntu, materiałów i robocizny – na wyniki Grupy w I półroczu 2026 r. wpłynęła przede wszystkim o 12% niższa rok do roku liczba przekazania, co było efektem śródrocznego rozkładu harmonogramów realizowanych inwestycji. W konsekwencji przychody Grupy zmniejszyły się o 12%, do 465,7 mln zł. Wraz z postępowaniem realizacji oraz planowymi datami Pozwoleń na Użytkowanie dla projektów znajdujących się obecnie w budowie, planujemy wzrost tempa przekazania w drugiej połowie roku. Zysk netto w I półroczu wyniósł 70,1 mln zł, przy marży netto na poziomie 15,1%. Pozytywnie na wyniki wpłynął wzrost średniej ceny przekazanego lokalu o 2,8% do 465,9 tys. zł. W strukturze nabywców 43% stanowili klienci gotówkowi, a 57% klienci korzystający z finansowania kredytowego. Średnia cena sprzedanych mieszkań w I półroczu 2026 wzrosła o ponad 7%. Grupa Murapol pozostaje w dobrej kondycji finansowej, dysponując odpowiednim poziomem płynności oraz dostępem do finansowania. Zapewnia nam to elastyczność w prowadzeniu bieżącej działalności i realizacji kolejnych projektów, a także możliwość dalszego inwestowania w rozwój Grupy – mówi **Przemysław Kromer, CFO, Członek Zarządu Murapol S.A.**

Najważniejsze dane finansowe

w tys. PLN	1H 2026	1H 2025	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	465 682	529 396	-12,0%
Przychody ze sprzedaży do klientów detalicznych	392 653	436 681	-10,1%
Przychody ze sprzedaży do PRS	73 029	92 715	-21,2%
Zysk brutto ze sprzedaży	142 556	176 390	-19,2%
Marża brutto ze sprzedaży	30,6%	33,3%	-2,7 p.p.
EBIT	82 866	118 889	-30,3%
Marża EBIT	17,8%	22,5%	-4,7 p.p.
Zysk netto	70 061	96 857	-27,7%
Marża zysku netto	15%	18,3%	3.3 p.p.

Potencjał dalszego rozwoju

Na koniec pierwszej połowy 2026 roku w budowie było 7 489 lokali o łącznej powierzchni ponad 307 tys. m kw, w ramach 99 budynków w 12 miastach. Najwięcej projektów w realizacji znajdowało się w Gdańsku – 1 697; Łodzi – 1 607 oraz Wrocławiu – 698 lokali.

Grupa Murapol dysponuje jednym z największych w Polsce aktywnych banków ziemi pod budowę. Na koniec czerwca 2026 roku umożliwiał on budowę 19,2 tys. lokali o łącznej powierzchni netto 808,8 tys. mkw. w 18 miastach. Wydatki na grunty w 2026 r. mogą wynieść łącznie od 200 do 300 mln zł.

W ciągu ponad 25 lat działalności (do 30 czerwca 2026 roku) GK Murapol zrealizowała 104 wieloetapowe inwestycje, w ramach których powstały 492 budynki obejmujące łącznie ponad 36,2 tys. lokali o łącznej powierzchni użytkowej blisko 1,6 mln m kw.

Pierwsza połowa 2026 roku przyniosła stabilizację na rynku mieszkaniowym po ożywieniu obserwowanym na początku roku. Relatywnie mocny popyt był wspierany przez poprawę dostępności finansowania, w tym niższe oprocentowanie kredytów, rosnącą zdolność kredytową oraz wzrost wynagrodzeń.

Wysoki poziom oferty pozostaje istotnym czynnikiem kształtującym rynek, zwiększając wybór i możliwości negocjacyjne po stronie nabywców. Prognozowane spowolnienie wzrostu wynagrodzeń, obawy o stabilność zatrudnienia oraz brak poprawy warunków inwestowania w mieszkania na wynajem mogą ograniczać potencjał szybkiego wzrostu sprzedaży w krótkim terminie.

W dłuższej perspektywie fundamenty sektora pozostają jednak solidne. Strukturalny deficyt mieszkań w Polsce, rosnące zainteresowanie najmem, w tym instytucjonalnym (PRS), oraz stabilne otoczenie makroekonomiczne tworzą przestrzeń do dalszego rozwoju rynku. Grupa Murapol jest dobrze przygotowana do wykorzystania tego potencjału dzięki konsekwentnej aktywności inwestycyjnej oraz rozbudowanemu, dobrze zdywersyfikowanemu, bankowi ziemi.

Kontakt:

Małgorzata Gaborek | Dyrektor ds. PR&IR, ESG i marketing

E: malgorzata.gaborek@murapol.pl | M: 510 896 877

Grupa Murapol to jeden z najbardziej doświadczonych i największych deweloperów mieszkaniowych w Polsce pod względem liczby sprzedanych mieszkań oraz mieszkań przekazanych klientom. W ciągu ponad 25 lat działalności (do 30 czerwca 2026 roku) GK Murapol zrealizowała 104 wieloetapowe inwestycje, w ramach których powstały 492 budynki z ponad 36,2 tys. lokalami zamieszkałymi przez ok 108,7 tys. osób. GK Murapol od początku swojej działalności była obecna



Informacja prasowa |

w 21 miastach w Polsce.

Wiodącym akcjonariuszem GK Murapol jest AEREF V PL Inwestycje sp. z o.o. – spółka należąca do funduszy zarządzanych przez Ares Management UK Limited (spółkę zależną Ares Management Corporation), globalnego menedżera w obszarze inwestycji alternatywnych, specjalizującego się w finansowaniu dłużnym, private equity i nieruchomościach, któremu doradza Griffin Capital Partners.

W 2021 roku Grupa Murapol nawiązała strategiczną współpracę w sektorze PRS (w formule design&build) z LifeSpot – platformą PRS należącą do funduszy zarządzanych przez Real Estate Group w Ares Management, wiodącego globalnego menadżera zarządzającego inwestycjami alternatywnymi. W 2025 roku Grupa Murapol zawarła pięcioletnią umowę o współpracy w sektorze PRS (Private Rented Sector), z PRS JV Lux S.À R.L. platformą kontrolowaną przez fundusz Centerbridge Partners oraz wspólników Griffin Capital Partners. Grupa Murapol posiada zintegrowany model biznesowy, zakładający koncentrację wewnątrz organizacji wszystkich kompetencji niezbędnych do realizacji projektów nieruchomościowych – od pozyskiwania gruntów, przez projektowanie architektoniczne i inżynieryjne, budżetowanie inwestycji, zakupy materiałów budowlanych i generalne wykonawstwo, po działania marketingowe i sprzedażowe.

Od grudnia 2023 r. akcje spółki Murapol SA są notowane na Głównym Rynku GPW w Warszawie.