

Grupa Murapol

Prezentacja inwestorska za 1H 2026 r.

15 września 2026



MURAPOL
Riverside

Wrocław

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 **465,7 mln zł**, zysk netto w wysokości **70,1 mln zł**

2

Łączna sprzedaż wynosząca **1 569** lokali (**1 330** lokale w ramach umów deweloperskich i przedwstępnych, dodatkowo **239** opłacone umowy rezerwacyjne). W 1H 2026 r. udział klientów gotówkowych stanowił **43%** zaś **57%** stanowili klienci kredytowi

3

Poziom przekazień: **841** lokali

4

Liczba lokali wprowadzonych do oferty : **1 023** lokali w **5 miastach** (Warszawa, Łódź, Wrocław, Toruń, Siewierz)

5

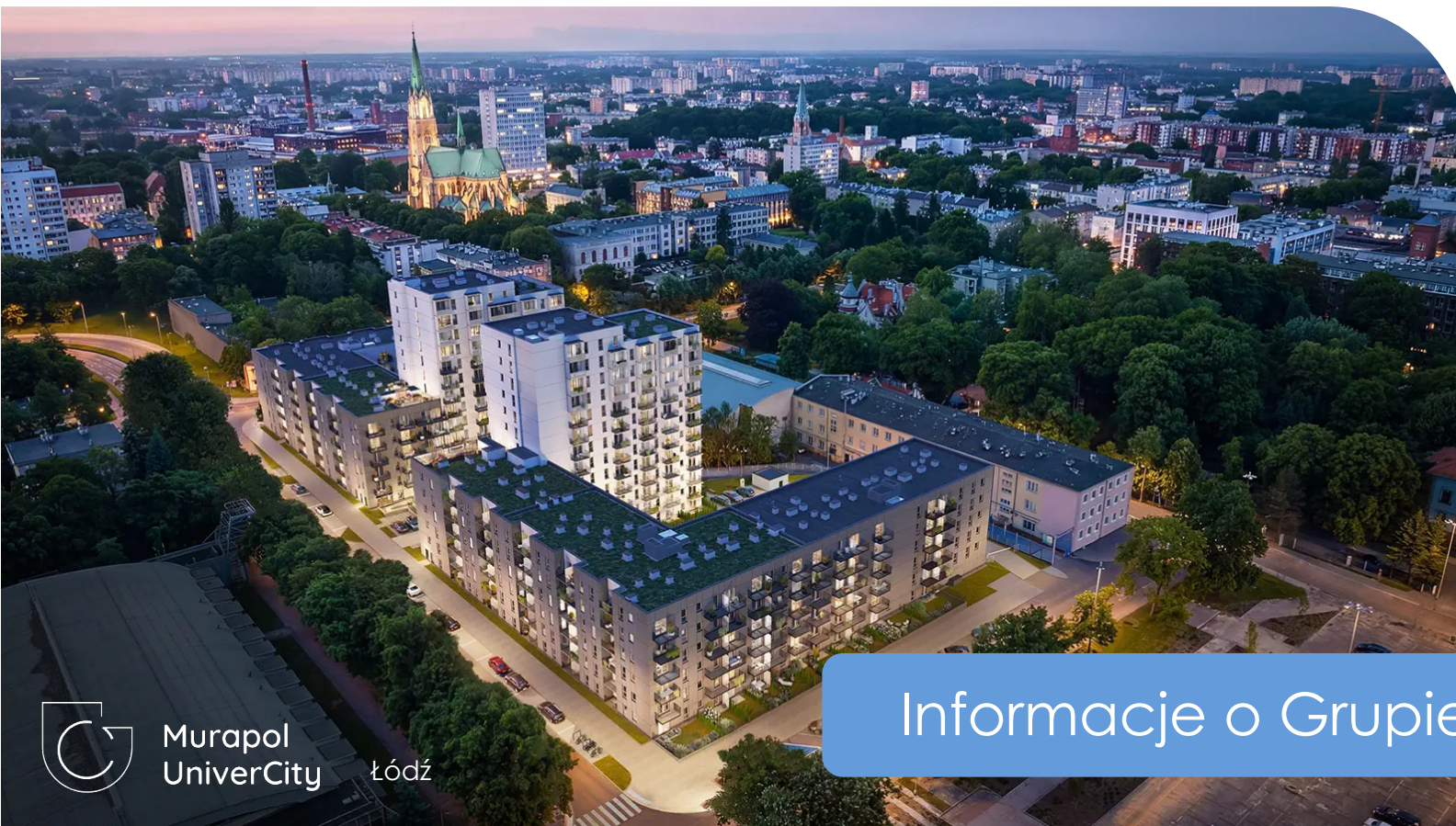
Najbardziej zdywersyfikowana oferta na rynku, obejmująca **4 051** lokali w **15 miastach**

6

Portfel projektów w realizacji: **7 489** lokali w **12 miastach**, w tym **6 541** dla klientów detalicznych

7

Jeden z największych banków ziemi na rynku, pozwalający na budowę **19,15 tys.** lokali w **18 miastach**



Murapol
UniverCity Łódź

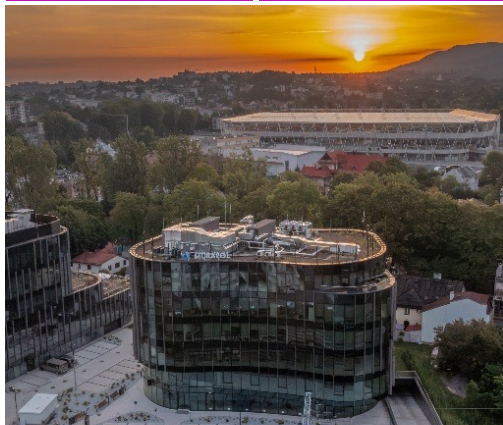
Informacje o Grupie

25 lat

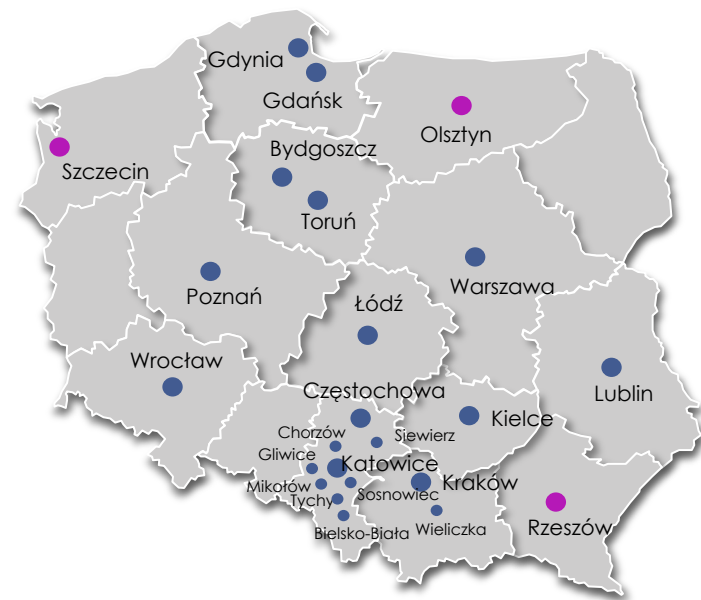
obecności na rynku
mieszkaniowym

21 miast

z inwestycjami
Grupy Murapol



- 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 najszerzej grupy klientów
- Sprawdzona strategia produktowa



Produkt w przystępnej cenie

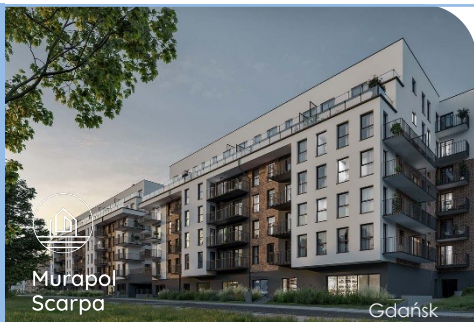


Atrakcyjna lokalizacja w perspektywicznych dzielnicach miast



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:

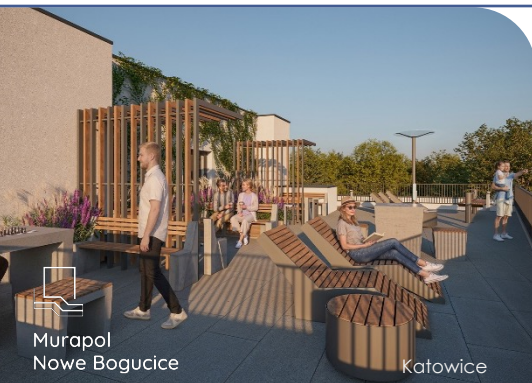
- **LifeSpot** – platformę PRS kontrolowaną przez fundusze zarządzane przez Ares Management UK Limited (spółkę zależną Ares Management Corporation)
- PRS JV Lux S.À R.L – platformę PRS kontrolowaną przez **Centerbridge Partners** oraz **Griffin Capital Partners**

Bardzo niskie nasycenie rynku PRS w Polsce



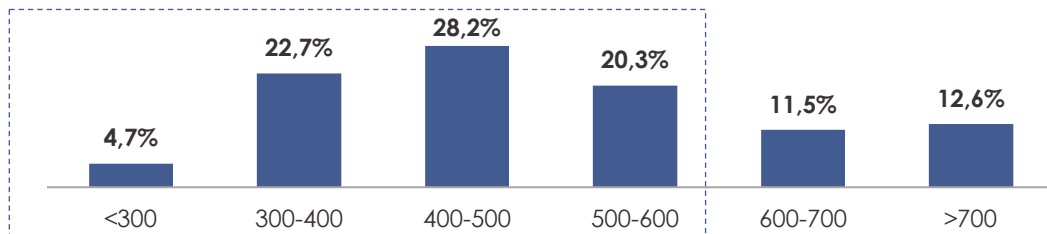
Produkt skierowany do najszerszego grona klientów

Mieszkania w segmentach popularnym i popularnym premium



Struktura sprzedaży mieszkań wg cen brutto (tys. zł)

Mieszkania w cenie poniżej 600 tys. zł
stanowią 76% całkowitej sprzedaży Grupy Murapol



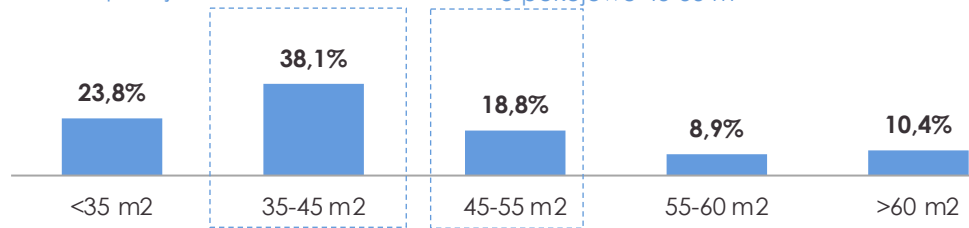
Struktura sprzedaży wg powierzchni mieszkań (m²)

Najpopularniejsze mieszkania
2-pokojowe 35-45 m²

Najpopularniejsze mieszkania
3-pokojowe 45-55 m²

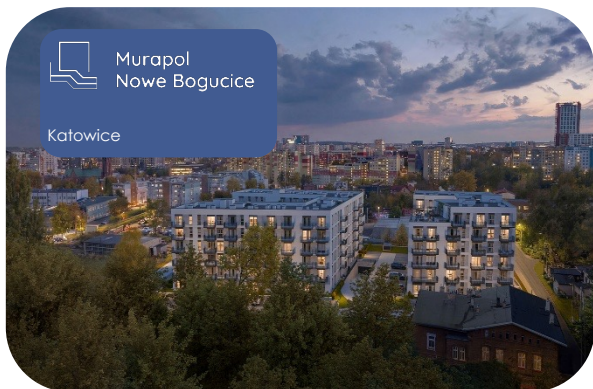
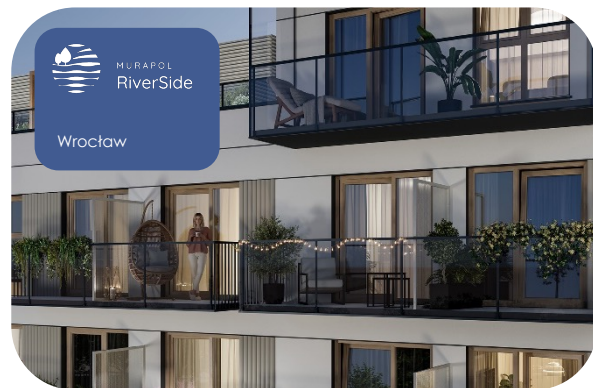
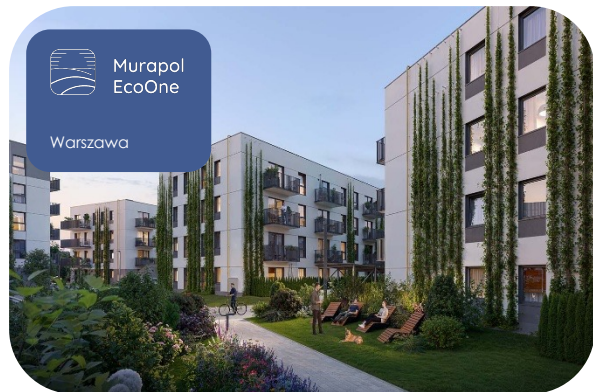
ok. **45,0 m²**

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



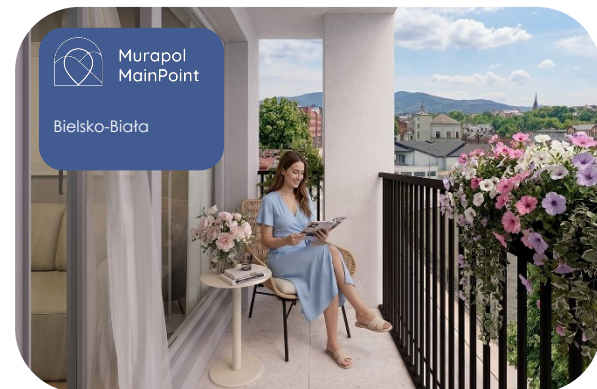
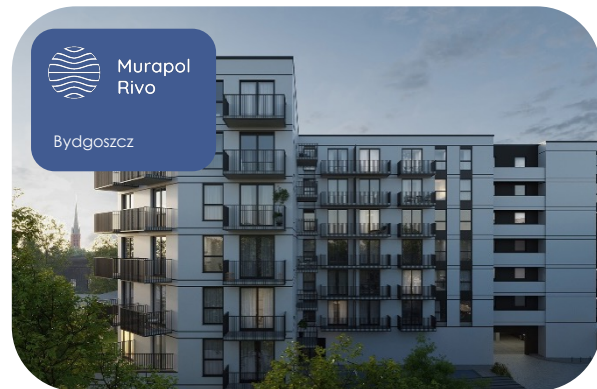
Przykłady realizacji Grupy

Obecność we wszystkich **głównych aglomeracjach**



Przykłady realizacji Grupy

Atrakcyjna oferta w **miastach regionalnych**





**Murapol
EcoOne**

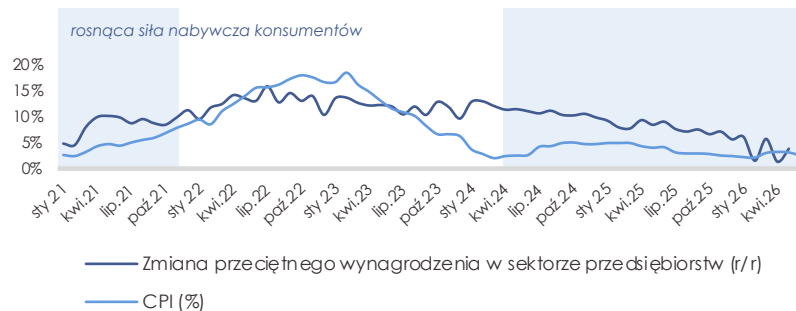
Warszawa

Murapol | 1H 2026

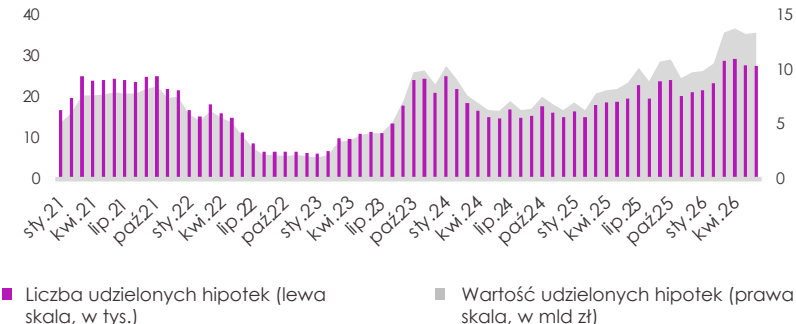
Sytuacja rynkowa w branży deweloperskiej 1H 2026 r.

- **Stabilizacja rynku mieszkaniowego po ożywieniu obserwowanym na początku roku.** Według JLL, w drugim kwartale 2026 r. deweloperzy sprzedali na siedmiu największych rynkach ponad 11,8 tys. mieszkań, tj. o 8,4% mniej kw./kw., ale o 12,7% więcej r/r.
- **Mniejsza oferta relatywnie tańszych mieszkań** – wg. danych rynekpierwotny.pl, LM do 15 tys. zł/m² w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu i Trójmieście oraz do 12 tys. zł/m² w Poznaniu, Łodzi i Aglomeracji Śląskiej - w ciągu 12 miesięcy ich liczba spadła w Poznaniu o 23% do 2,1 tys., w Warszawie o 16% do 4,5 tys., we Wrocławiu o 14% do 5,1 tys. i w Trójmieście o 2% do 3,4 tys. lokali
- **Poprawa dostępności finansowania.** Niższe oprocentowanie kredytów, wyższa zdolność kredytowa oraz wzrost wynagrodzeń potencjalnie zwiększają możliwości zakupowe klientów. Według BLK, w całym pierwszym półroczu 2026 r. banki udzieliły kredytów mieszkaniowych o wartości 74 mld zł, co oznacza wzrost o 59,7% r/r. Liczba udzielonych hipotek zwiększyła się o 48,0% r/r
- **Wyraźna poprawa dostępności mieszkań.** Umiarkowany wzrost cen przy wzroście wynagrodzeń sprawił, że liczba m kw. możliwych do nabycia za przeciętne wynagrodzenie jest bliska historycznych maksimów
- **Wysoki poziom oferty mieszkań zwiększający wybór po stronie nabywców.** Zgodnie z raportem JLL, w siedmiu największych miastach wprowadzono w drugim kwartale łącznie ponad 13 tys. nowych mieszkań, (+27,6% k/k), a w ofercie pozostaje ponad 70 tys. lokali (poziom zbliżony do rekordowych odczytów)
- **Ostrożne kształtowanie nowej podaży przez deweloperów.** Przy wysokim poziomie oferty kluczowe pozostaje dostosowywanie liczby nowych inwestycji do popytu na poszczególnych rynkach

Zmiana przeciętnego wynagrodzenia na tle inflacji (CPI)



Liczba i wartość kredytów hipotecznych udzielonych w Polsce



Kluczowe wydarzenia w 1H 2026 r.

Stabilna sprzedaż i silna oferta, adekwatna do planów sprzedaży

1 569 lokali

sprzedanych:
1 330 - umowy
przedwstępne
i deweloperskie
239 - opłacone
umowy rezerwacyjne



1 023 lokali

wprowadzonych
do oferty (segment
deweloperski)



4 051 lokali

w ofercie na koniec
czerwca 2026 r.



1H 2026 r. w liczbach

- Niższe wyniki w 1H 2026 przy utrzymaniu wysokiej rentowności GM1 determinowane głównie niższą r/r liczbą przekazania. Istotne przyspieszenie tempa przekazania w 2H 2026

841

(-11,7% r/r)

przekazanych
lokalii klientom
detalicznym

1 569

(-0,4% r/r)

lokalii sprzedanych
1 330: umowy
deweloperskie
i przedwstępne
239: opłacone umowy
rezerwacyjne

10,4 tys. zł

(+7,2% r/r)

średnia cena netto
za m² sprzedanego
lokalu**

465,7 mln zł

przychody ze
sprzedaży

104,8 mln zł

skorygowana
EBITDA*

70,1 mln zł

zysk netto

33,1%

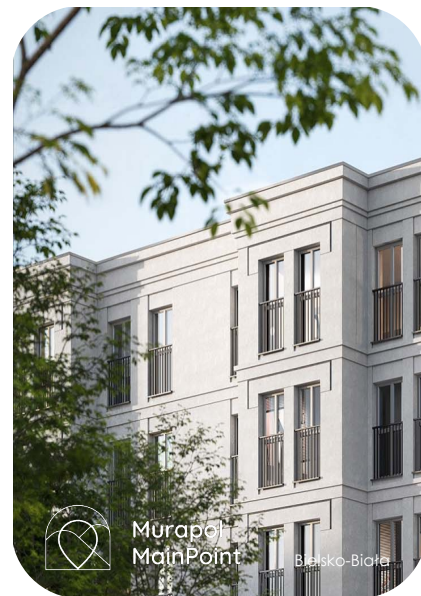
zwrot z kapitału
własnego (ROE)

43,1%

marża I stopnia
(segment R4S)

15,1%

marża zysku netto
(segment R4S)



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

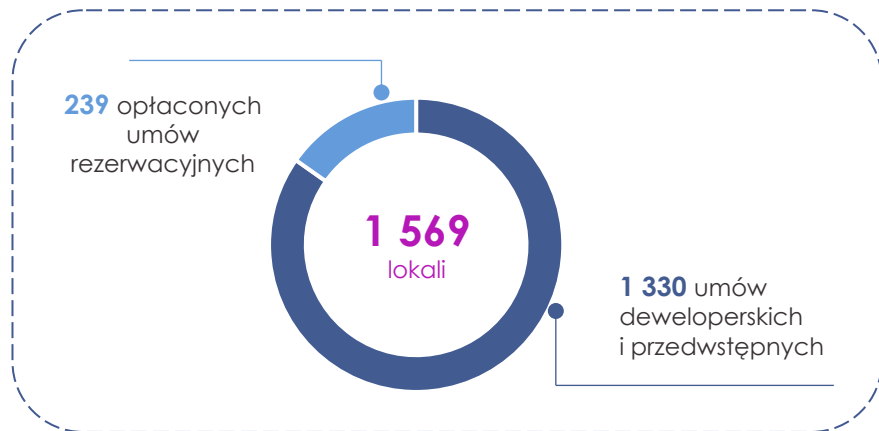
**cena nie zawiera miejsca postojowego oraz komórki lokatorskiej

Sprzedaż lokali w 1H 2026 r.

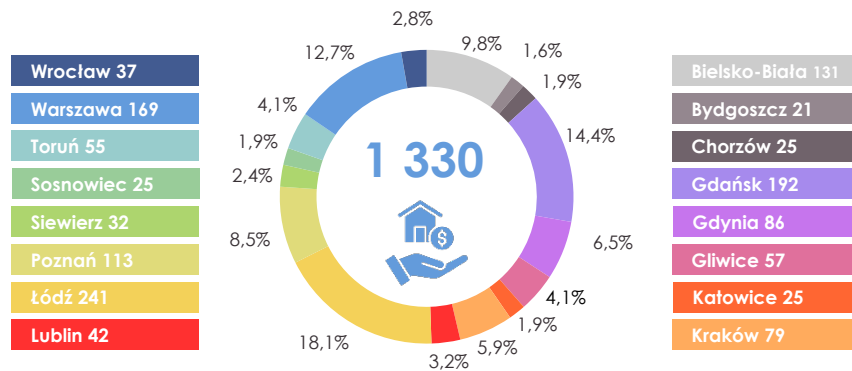
Porównywalna sprzedaż r/r

- W 1H 2026 roku zostały sprzedane łącznie **1 569 lokale**
- 1 330 lokale** (wobec 1 403 rok wcześniej) zostało sprzedanych w ramach umów deweloperskich i przedwstępnych, dodatkowo **239 lokale** to opłacone umowy rezerwacyjne
- Najwięcej lokali w segmencie deweloperskim zostało sprzedanych w **Łodzi** – 241 w **Gdańsku** – 192 oraz **Warszawie** - 169

Łączna sprzedaż netto Grupy do klientów detalicznych



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

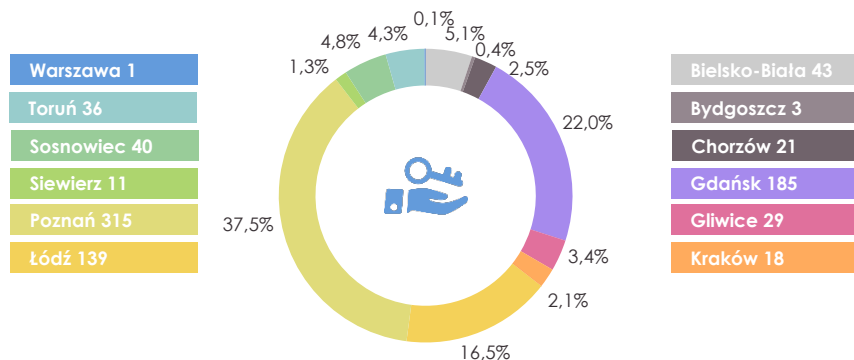


Przekazania lokali w 1H 2026 r.

Poziom przekazania w segmencie detalicznym związany z harmonogramami inwestycji

- Klientom detalicznym przekazano klucze do **841 lokali**
- Wzrost** średniej ceny przekazanego lokalu w 1H 2026 o **2,8%**
- Najwięcej lokali w 1H 2026 r. zostało wydanych klientom w **Poznaniu** - 315 i w **Gdańsku** – 185
- Liczba lokali gotowych z PnU na koniec 1H 2026 r.: **1 290** w tym 745 to sprzedane i nieprzekazane, a 545 wolne z PnU

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



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

Murapol Havelia

Poznań

Murapol Agostó

Łódź

Murapol Matecznia

Kraków

Murapol Scarpa

Gdańsk

Murapol Osiedle Wolka

Chorzów

Murapol Trzy Lipki

Bielsko-Biała

Potencjał przekazania – 2026 r.

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

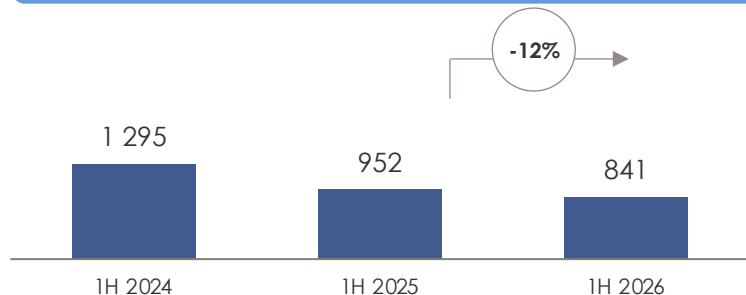
	Łącznie
Lokale przekazane w 2025 r.	2 649
Lokale przekazane w 1H 2026 r.	841
Gotowe nieprzekazane lokale z PnU na koniec 1H 2026 r.	1 290
Przewidywana liczba lokali z PnU w 2H 2026 r.	1 966
Potencjał przekazania w 2026 r.	4 097
Przewidywana liczba przekazania w 2026 r.	ok. 3 000

Kluczowe dane finansowe za 1H 2026 r.

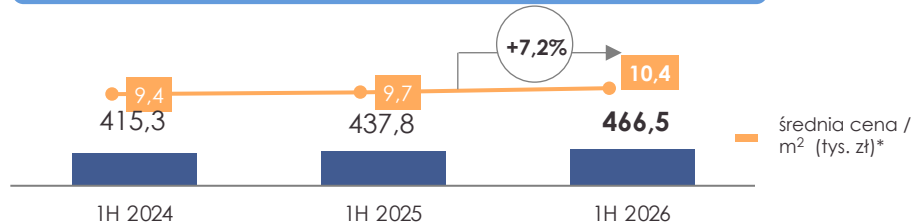
Wyniki pod wpływem niższego poziomu przekazania w 1H 2026 r.

- Spadek przychodów o **12%** w ślad za przekazaniami w 1H 2026 r. niższymi o 12% - efekt śródrocznego rozkładu harmonogramów inwestycji. Istotne przyspieszenie tempa przekazania w 2H 2026 r.
- Wzrost średniej ceny przekazanego lokalu w 1H 2026 r. o **2,8%** (do **465,9 tys. zł** wobec 453,2 tys. w 1H 2025 r.)

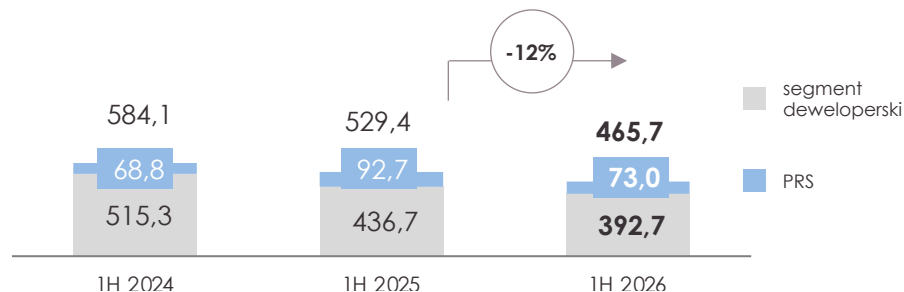
Przekazania lokali
(w szt.)



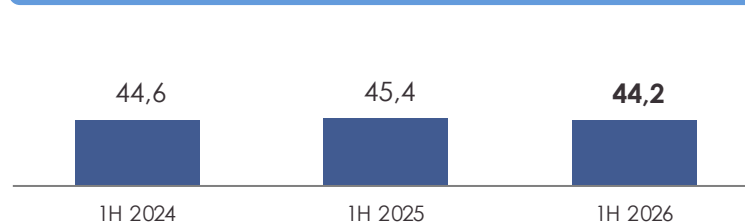
Średnia cena netto sprzedanych lokali
(w tys. zł)



Przychody ze sprzedaży
(w mln zł)



Średnia wielkość sprzedanych lokali
(m²)

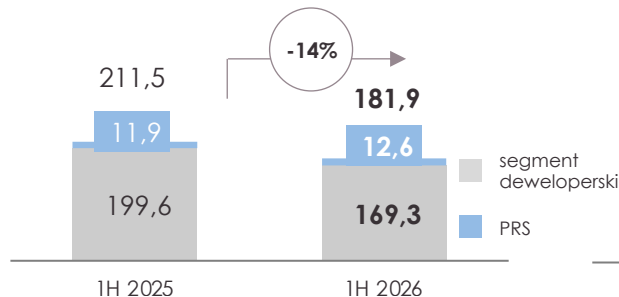


*cena nie zawiera miejsca postojowego oraz komórki lokatorskiej

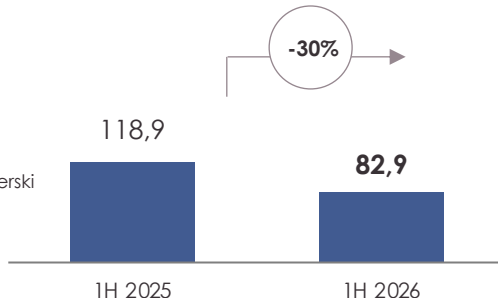
Kluczowe dane finansowe za 1H 2026 r.

- Niższe wyniki w 1H 2026 r. przy utrzymaniu wysokiej rentowności GM1 determinowane głównie niską śródroczną liczbą przekazania. Istotne przyspieszenie tempa przekazania w 2H 2026 r.

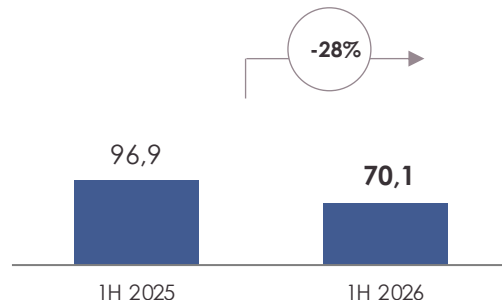
GM1*
(w mln zł)



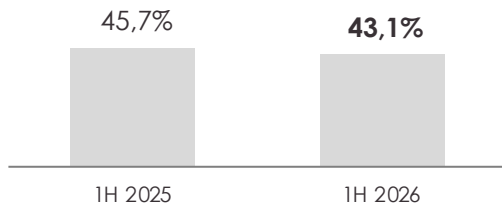
EBIT
(w mln zł)



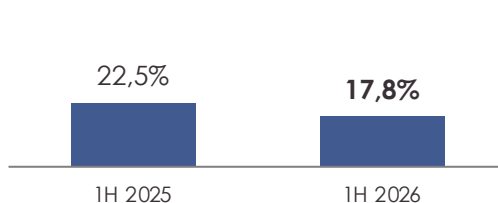
Zysk netto
(w mln zł)



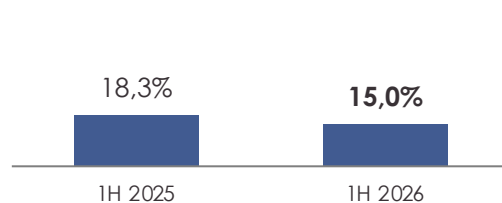
R4S, GM1*



Marża EBIT



Marża zysku netto

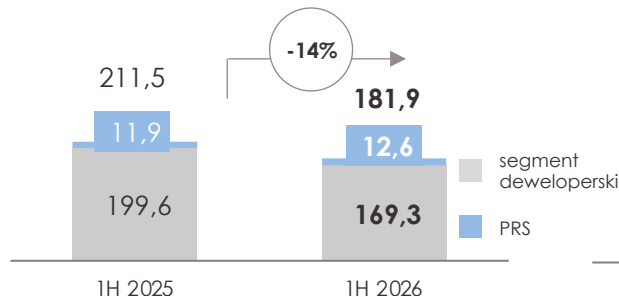


*GM1: przychody z umów sprzedaży lokali pomniejszone o koszty obejmujące zakup gruntu, materiałów bezpośrednich oraz robocizny bezpośredniej (koszty podwykonawców)

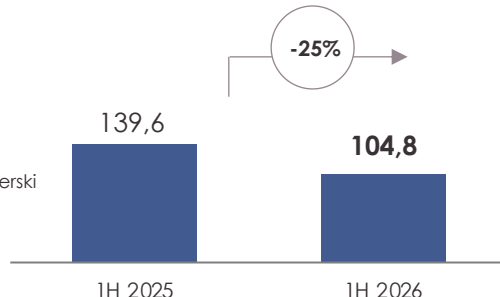
Kluczowe dane finansowe za 1H 2026 r.

- Niższe wyniki w 1H 2026 r. przy utrzymaniu wysokiej rentowności GM1 determinowane głównie niską śródroczną liczbą przekazania. Istotne przyspieszenie tempa przekazania w 2H 2026 r.

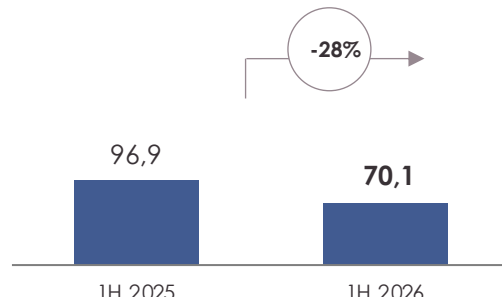
GM1*
(w mln zł)



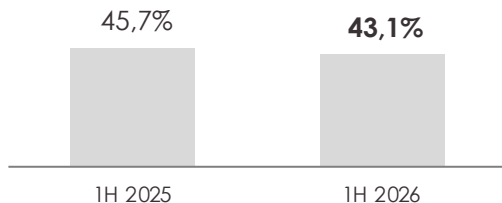
Skorygowana EBITDA**
(w mln zł)



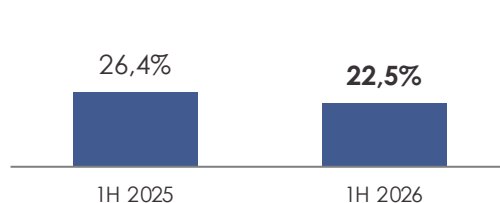
Zysk netto
(w mln zł)



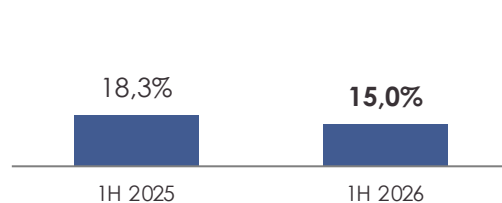
R4S, GM1*



Marża skorygowanej EBITDA**



Marża zysku netto

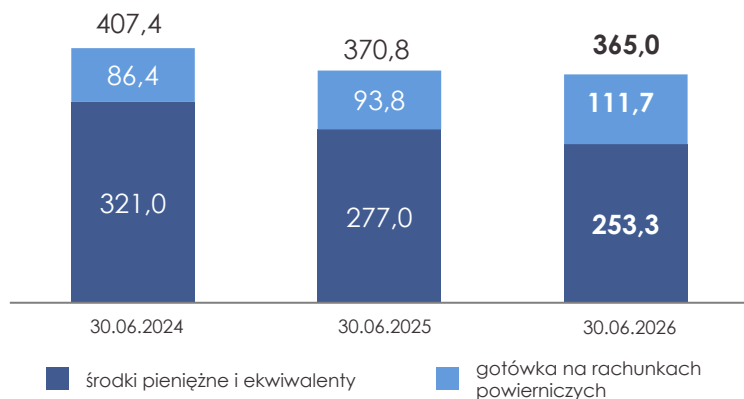


*GM1: przychody z umów sprzedaży lokali pomniejszone o koszty obejmujące zakup gruntu, materiałów bezpośrednich oraz robocizny bezpośredniej (koszty podwykonawców)

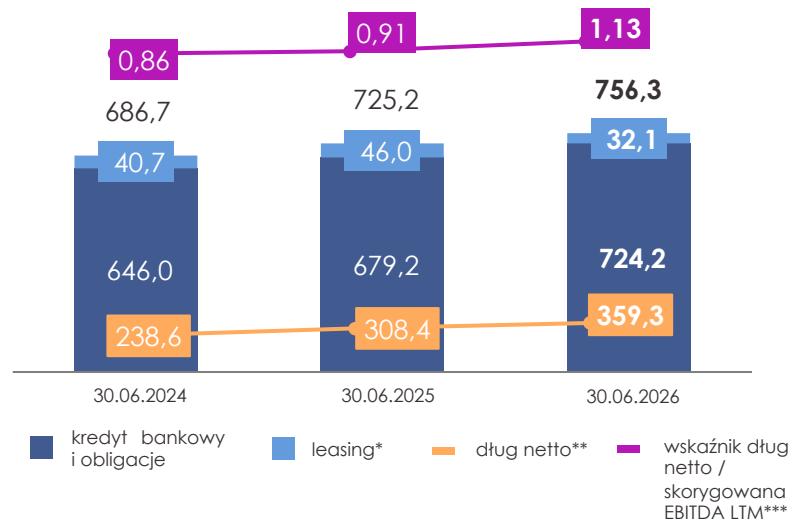
**skorygowana EBITDA - zysk operacyjny powiększony o amortyzację, odsetki rozpoznane w KWS i transakcje o charakterze jednorazowym lub bezgotówkowym

Bieżąca struktura finansowania Grupy

Pozycja gotówkowa
(w mln zł)



Zadłużenie
(w mln zł)



* leasingi na 30 czerwca 2026 r. dotyczą głównie księgowej wyceny umowy najmu biura w Bielsku-Białej

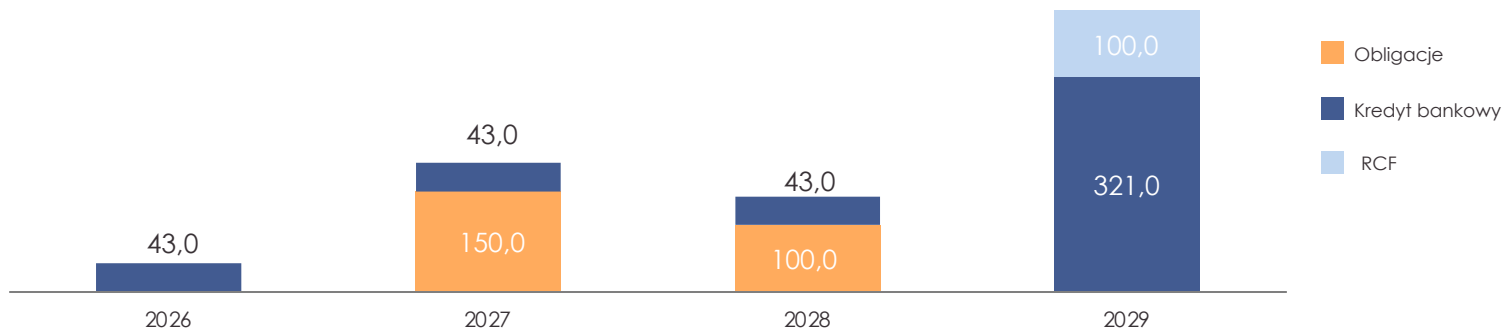
**dług netto kalkulowany jako kredyty bankowe i obligacje pomniejszone o gotówkę (w tym rachunki powiernicze)

*** 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)
- Kwartalna kwota amortyzacji: 10,7 mln PLN
- Redukcja marży: ok. 70-80 pb

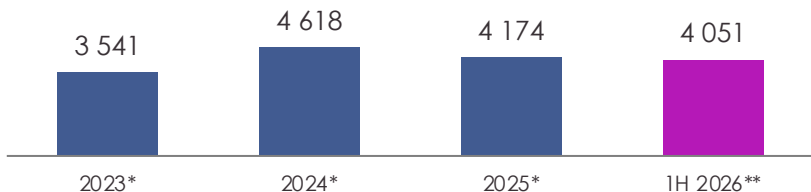
Zapadalność zadłużenia po refinansowaniu
(mln PLN)



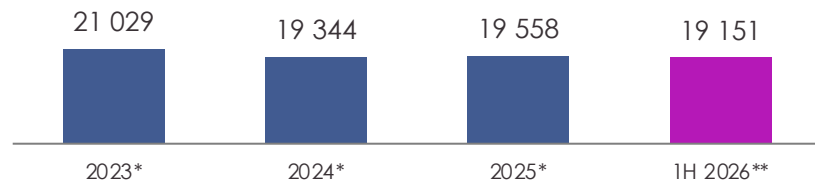
Wysoki poziom oferty i silny bank ziemi

- Na koniec 1H 2026 r. **oferta** Murapol obejmowała **4 051 lokali** w 15 miastach: obecność **we wszystkich kluczowych aglomeracjach Polski** oraz miastach regionalnych
- Liczba lokali w budowie: 7 489 lokali** w ramach 24 projektów w 12 miastach
- Aktywny **bank ziemi** pod budowę **19,15 tys. lokali** w 18 miastach o łącznej powierzchni netto **808,8 tys. m²**

Wielkość oferty



Bank ziemi



*łączna liczba lokali na dzień 31 grudnia w danym roku

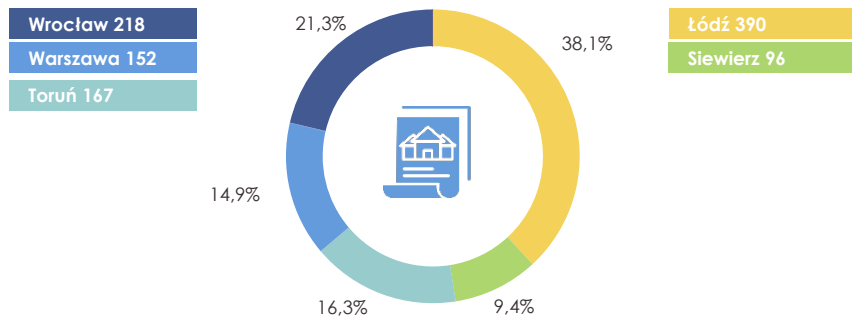
**łączna liczba lokali na dzień 30 czerwca w danym roku

Lokale wprowadzone do oferty w 1H 2026 r.

Jedna z największych ofert na rynku: 4 051 lokali na koniec czerwca 2026 r.

- W 1H 2026 r. wprowadzono do oferty **1 023 lokali** mieszkalnych **w 5 miastach**
- Najwięcej lokali zostało wprowadzonych w **Łodzi** – 390, **Wrocławiu** – 218 oraz w **Toruniu** – 167

Struktura lokali wprowadzonych do oferty



Inwestycje wprowadzone do oferty w 1H 2026 r.

Murapol EcoOne

Warszawa

Murapol UniverCity

Łódź

Murapol RiverSide

Wrocław

Murapol Helio

Toruń

Murapol Siewierz Jeziora

Siewierz

Planowane wprowadzenia do oferty do końca 4Q 2026

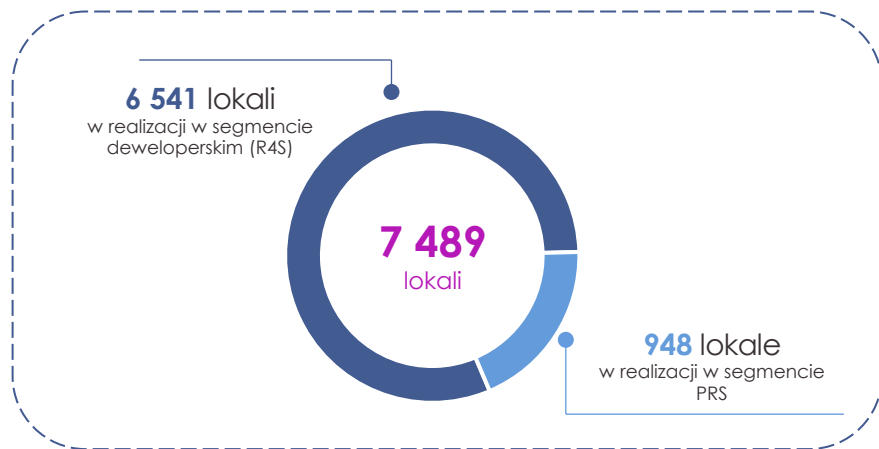
- **Zapewnienie szerokiej, odpowiednio zdywersyfikowanej oferty**, adekwatnej do dynamiki sprzedaży
- W całym **2026 roku** planowane jest wprowadzenie do oferty **ok. 3 000 lokali**
- W 1H 2026 r. wprowadzono do oferty **1 023 lokali** mieszkalnych **w 5 miastach** (Warszawa, Łódź, Wrocław, Toruń, Siewierz)

Lokalizacja	PUM + GLA	LM + LU (maks. potencjał)
Gdańsk	17 661	520
Gdynia	7 766	180
Gliwice	4 089	84
Katowice	8 446	192
Kraków	9 195	199
Lublin	10 646	242
Łódź	13 423	390
Poznań	5 355	129
Siewierz	4 186	96
Toruń	8 208	167
Tychy	9 975	235
Warszawa	13 176	281
Wieliczka	4 261	92
Wrocław	8 897	218
Razem 2026 r.	125 285	3 025

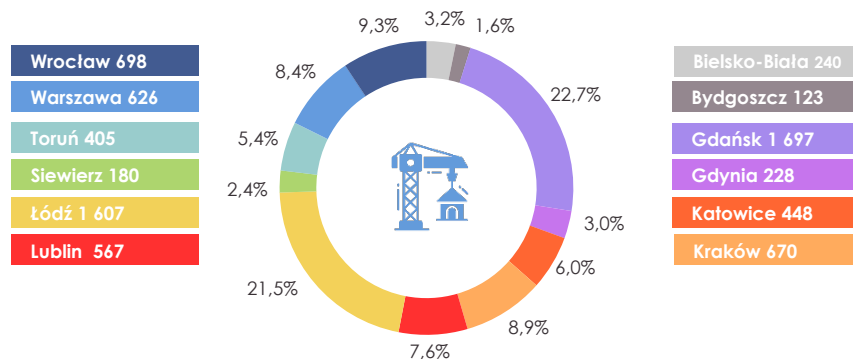
Projekty w realizacji na koniec 1H 2026 r.

Wysoka liczba lokali w budowie

- Liczba lokali w budowie: **7 489** lokali o łącznej powierzchni ponad **307 tys. m²**, w ramach **99** budynków w **12** miastach
- 5 974** lokali (80%) jest realizowanych w **aglomeracjach** (w samym R4S jest to **77%**)
- Najwięcej projektów w realizacji znajduje się w Gdańsku** – 1 697 lokali
Łodzi – 1 607 i **Wrocławiu** – 698 lokali



Lokale w realizacji w podziale na miasta



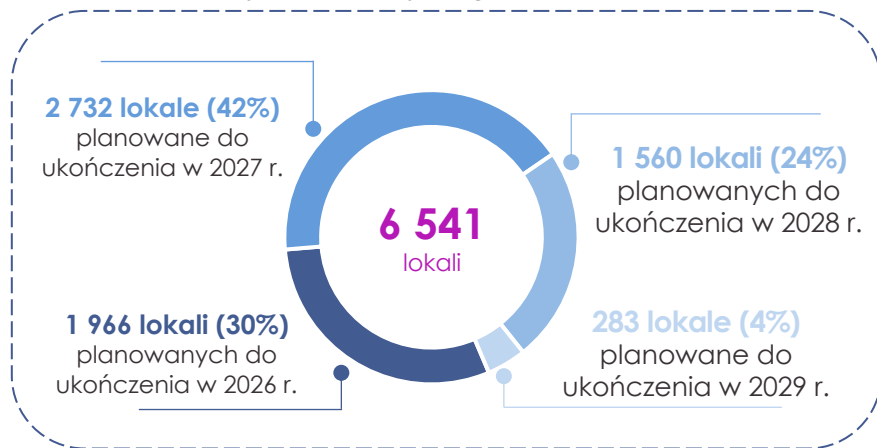
*lokale w realizacji z segmentu PRS nie są wliczane do banku ziemi Grupy Murapol (grunt został sprzedany na rzecz LifeSpot, a GK Murapol pełni funkcje generalnego wykonawcy projektów PRS)

Projekty w realizacji

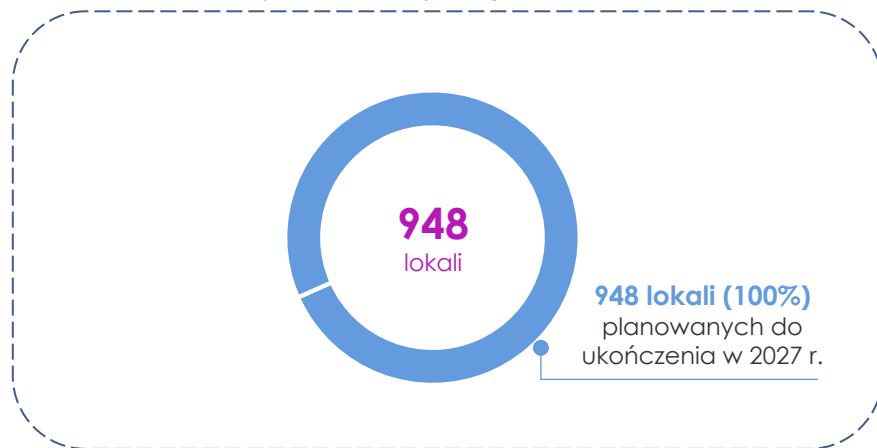
Wysoka liczba lokali w budowie

- Liczba lokali gotowych z PnU na koniec 1H 2026 r.: **1 290** w tym 745 to sprzedane i nieprzekazane, a 545 wolne z PnU

Projekty w realizacji w segmencie R4S



Projekty w realizacji w segmencie PRS

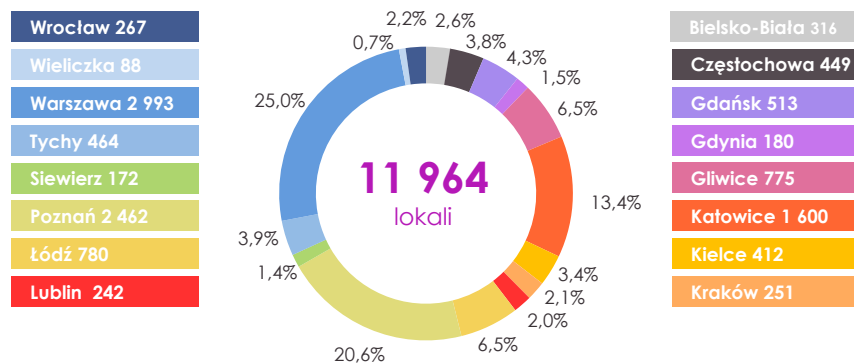


Projekty w przygotowaniu na koniec 1H 2026 r.

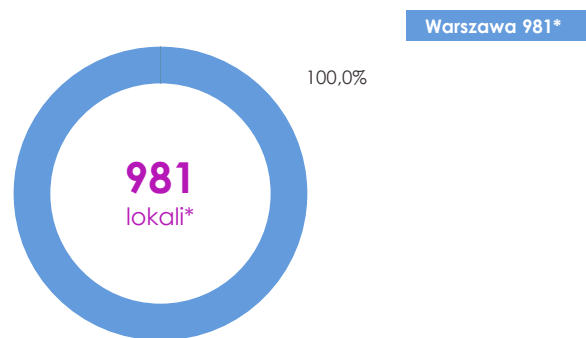
Atrakcyjny i dobrze zdywersyfikowany portfel projektów w przygotowaniu

- **12 430 lokali** w banku ziemi w przygotowaniu o łącznej powierzchni blisko **522 tys. m²**, w 16 miastach
- **Silny bank ziemi w Warszawie** – 3 459 lokali, **Poznaniu** – 2 462 lokali, **Katowicach** – 1 600
- Udział **aglomeracji** w projektach R4S w przygotowaniu: 76%

Lokale w przygotowaniu w podziale na miasta – segment R4S



Lokale w przygotowaniu w podziale na miasta – segment PRS



* w tym 466 lokali ujętych w ramach banku ziemi i 515 lokali w przygotowaniu na rzecz PRS na gruncie nie ujmowanym w banku ziemi

Segment PRS uzupełniający działalność R4S

- Inwestycje zakończone: **3 086**
- Inwestycje w budowie: **948**
- Inwestycje w przygotowaniu: **981**

ZAKOŃCZONE	
Lokalizacja	LM
Gdynia	168
Łódź	1 035*
Katowice	266
Kraków	1097
Warszawa	276
Wrocław	244
Razem	3 086

W BUDOWIE	
Lokalizacja	LM
Gdańsk	948
Razem	948

W PRZYGOTOWANIU	
Lokalizacja	LM
Warszawa	981**
Razem	981

* w tym 361 lokali w akademiku

** w tym 466 lokali ujętych w ramach banku ziemi i 515 lokali w przygotowaniu na rzecz PRS na gruncie nie ujmowanym w banku ziemi



1

Przychody na poziomie **465,7 mln zł**, zysk netto w wysokości **70,1 mln zł**

2

Łączna sprzedaż wynosząca **1 569** lokali (**1 330** lokale w ramach umów deweloperskich i przedwstępnych, dodatkowo **239** opłacone umowy rezerwacyjne). W 1H 2026 r. udział klientów gotówkowych stanowił **43%** zaś **57%** stanowili klienci kredytowi

3

Poziom przekazania: **841** lokali

4

Liczba lokali wprowadzonych do oferty : **1 023** lokali w **5 miastach** (Warszawa, Łódź, Wrocław, Toruń, Siewierz)

5

Najbardziej zdywersyfikowana oferta na rynku, obejmująca **4 051** lokali w **15 miastach**

6

Portfel projektów w realizacji: **7 489** lokali w **12 miastach**, w tym **6 541** dla klientów detalicznych

7

Jeden z największych banków ziemi na rynku, pozwalający na budowę **19,15 tys.** lokali w **18 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. **250-300 mln zł**

5

PRS: **948 lokali** w realizacji (na dzień 30.06.2026)

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

Zapraszamy do zadawania pytań



Murapol
GreenCity

Kraków

Załączniki

25 lat Grupy Murapol



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**



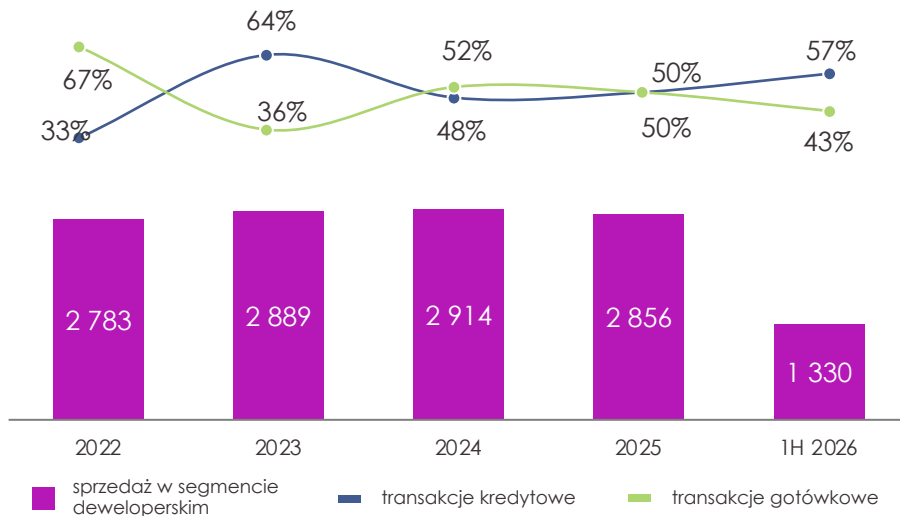
2025

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



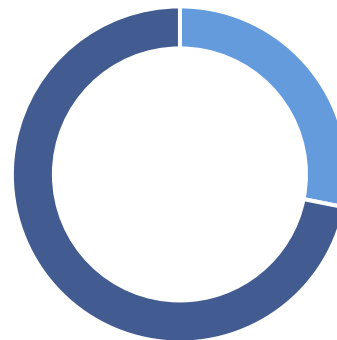
Struktura sprzedaży*

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
Wieliczka



*przybliżona struktura sprzedaży (wartościowo) w oparciu o dane za okres 1H 2023 – 1H 2026

- Na koniec 1H 2026 r. portfel projektów w realizacji obejmował **7 489** lokali o łącznej powierzchni użytkowej sięgającej ponad **307 tys. m²**, powstających w **99** budynkach wznoszonych w ramach 24 projektów na terenie **12** miast

Lokalizacja	Inwestycja	Liczba LM i LU	PUM (LM i LU)
Bielsko-Biała	Grażyńskiego (bud. 1)	9 712	240
Bydgoszcz	Murapol Rivo (bud. 1)	5 491	123
Gdańsk	Śląska (bud.1) [PRS]	16 800	583
Gdańsk	Twarda (bud.1) [PRS]	11 521	365
Gdańsk	Murapol Stoczniova (bud. 2)	12558	413
Gdańsk	Murapol Stoczniova (bud. 3)	11 332	336
Gdynia	Murapol Osiedle Dynamia (bud. 1, 2, 3, 4)	10 409	228
Katowice	Murapol Nowe Bogucice (bud. 1, 2)	10 488	251
Katowice	Murapol Corfa (bud. 1, 2)	9 104	197

Lokalizacja	Inwestycja	Liczba LM i LU	PUM (LM i LU)
Kraków	Murapol GreenCity (bud. 1,2)	11 627	249
Kraków	Murapol Prado (bud. 1, 2)	10 525	222
Kraków	Murapol Prado (bud. 3)	5 919	123
Kraków	Murapol Prado (bud. 5)	3 276	76
Lublin	Murapol Primo III (bud. 1, 2)	15 091	332
Lublin	Murapol LakeSide (bud. 1, 2)	10 080	235
Łódź	Murapol Gardenia (bud. 1, 2)	12 086	306
Łódź	Murapol Ergo (bud. 1)	7 632	180
Łódź	Murapol Univercity (bud.1)	13 386	390
Łódź	Murapol Forum (bud. 1, 2)	21 800	514
Łódź	Murapol Osiedle Filo II (bud.2)	9 786	217
Siewierz	Murapol Siewierz Jeziorna VIIIb (bud. 27,28)	4 055	84
Siewierz	Murapol Siewierz Jeziorna VIIIb (bud. 25,26)	4 186	96

Lokalizacja	Inwestycja	Liczba LM i LU	PUM (LM i LU)
Toruń	Murapol Novo (bud. 1)	11 059	238
Toruń	Murapol Helio (bud. 1, 4)	8 208	167
Warszawa	Murapol EcoOne (bud. 1, 2a, 2b, 3)	9 504	216
Warszawa	Murapol Urcity (bud. 1, 2)	10 598	216
Warszawa	Murapol Urcity II bud. 3, 4)	9 481	194
Wrocław	Murapol Motivo (bud. 1)	11 605	319
Wrocław	Murapol RiverSide (bud. 1, 2, 3)	8 897	218
Wrocław	Murapol RiverSide (bud. 4)	2 060	65
Wrocław	Murapol Osiedle Ferrovia (bud. 1-12)	2 244	24
Wrocław	Murapol Osiedle Ferrovia II (bud. 13-21)	1 622	18
Wrocław	Murapol Osiedle Ferrovia III (bud. 22-30)	1 622	18
Wrocław	Murapol Osiedle Ferrovia IV (bud. 31-42)	2 141	24
Wrocław	Murapol Osiedle Ferrovia V (bud. 43-48)	1 109	12

Razem

7 489

307 015

- Na dzień 30.06.2026 r. w banku ziemi Grupy Murapol, znajdował się portfel projektów w przygotowaniu, obejmujący ok. **12,4 tys.** lokali o łącznej powierzchni użytkowej wynoszącej ponad **521 tys. m²**, zapewniający ciągłość jej działalności na najbliższe kilka lat

Lokalizacja	Planowany PUM (m ²)	Planowana ilość lokali
Bielsko-Biała	14 186	316
Częstochowa	18 479	449
Gdańsk	16 573	513
Gdynia	7 766	180
Gliwice	33 598	775
Katowice	64 338	1 600
Kielce	17 868	412
Kraków	11 405	251
Lublin	10 646	242

Lokalizacja	Planowany PUM (m ²)	Planowana ilość lokali
Łódź	30 363	780
Poznań	107 044	2 462
Siewierz	8 331	172
Tychy	19 905	464
Warszawa	145 105	3 459
Wieliczka	4 134	88
Wrocław	11 567	267
Razem	521 307	12 430

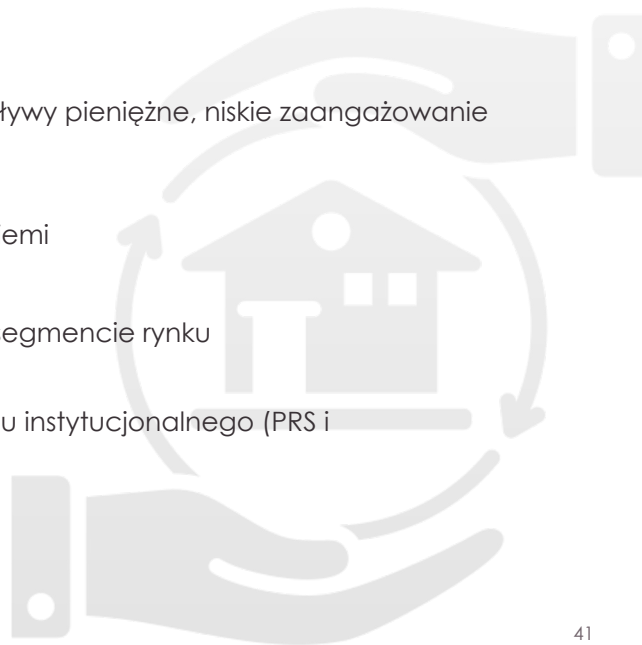
Projekty wprowadzone do sprzedaży w 1H 2026

- W 1H 2026 r. Murapol wprowadził do oferty **1 023 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	-	-		
Gliwice	-	-		
Katowice	-	-		
Kraków	-	-		
Lublin	-	-		
Łódź	-	390		
Poznań	-	-		
Siewierz	-	96		
Sosnowiec	-	-		
Toruń	-	167		
Warszawa	-	152		
Wrocław	218	-		
Razem	218	805		

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

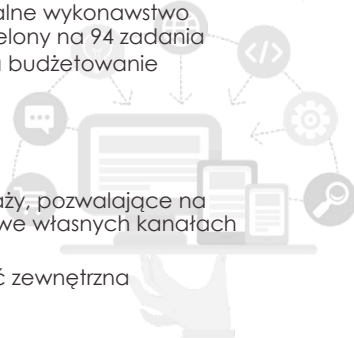
- Własna pracownia architektoniczno-inżynierska
- Standaryzacja budynków pozwalająca ograniczyć koszty przy zachowaniu optymalnej jakości
- Model biznesowy *Plug&Play* umożliwia skalowalność; ekspansję w dotychczasowych, jak i nowych lokalizacjach

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 32 biura sprzedaży, pozwalające na komercjalizację inwestycji w 53% 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, 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



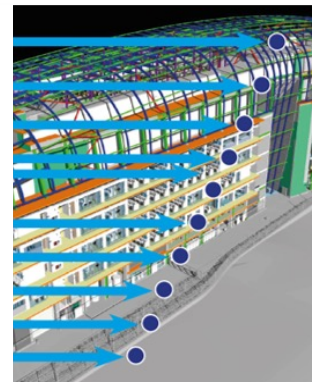
Instalacje elektryczne



Unit 94

System **94 wystandardizowanych 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	30.06.2026	30.06.2025	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	465 682	529 396	-12,0%
<i>Przychody ze sprzedaży do klientów detalicznych</i>	392 653	439 681	-10,1%
<i>Przychody ze sprzedaży do PRS</i>	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	15,0%	18,3%	-3,3 p.p.

Aktywa	30.06.2026	31.12.2025	Pasywa	30.06.2026	31.12.2025
Aktywa trwałe	93 486	94 595	Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	630 969	640 954
Aktywa obrotowe	2 600 884	2 339 028	Kapitał własny ogółem	630 969	640 954
Aktywa razem	2 694 370	2 433 623	Zobowiązania długoterminowe	604 511	739 400
			Zobowiązania krótkoterminowe	1 458 890	1 053 269
			Zobowiązania ogółem	2 063 401	1 792 669
			Kapitał własny i zobowiązania	2 694 370	2 433 623

Akcjonariusz	Liczba akcji	Kapitał
Hampont sp. z o.o.*	8 334 644	20,4%
Forum Euro Nieruchomości Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych*	5 559 208	13,6%
Nationale Nederlanden PTE**	5 306 178	13,0%
Powszechne Towarzystwo Emerytalne PZU S.A. ***	2 519 546	6,2%
Norges Bank	2 079 842	5,1%
Pozostali	17 000 582	41,7%
łącznie	40 800 000	100,0%



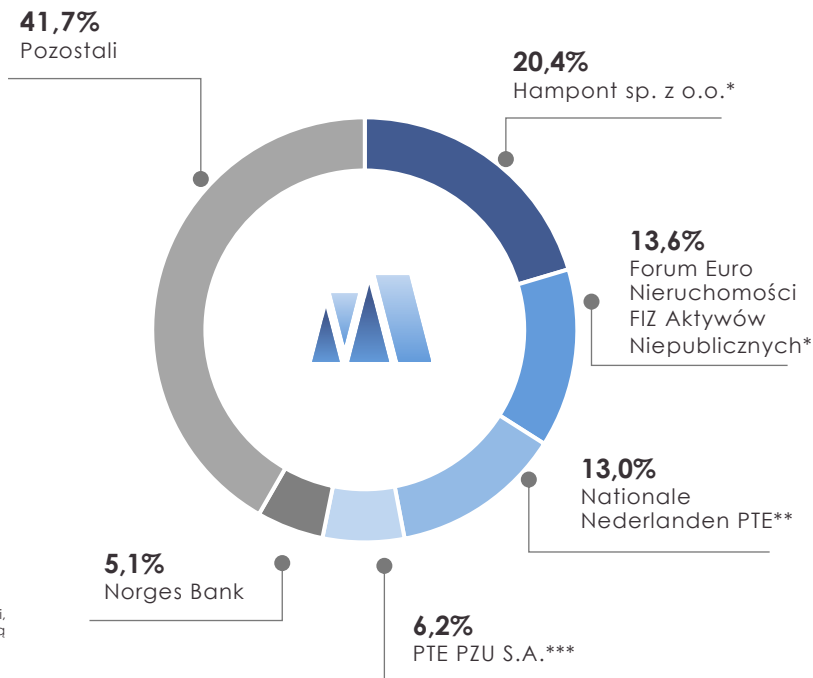
Akcje notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie
od **15 grudnia 2023 r.**

Indeksy: WIG, mWIG40, WIG140, WIG-nieruchomości, mWIG40TR, WIG-Poland,
GPWB-CENTR, CEEplus, WIGdivplus

* Hampont sp. z o.o. oraz FORUM EURO NIERUCHOMOŚCI Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych (FEN FIZAN) są stronami porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 Ustawy o Ofercie. Łączny stan posiadania stron tego porozumienia wynosi 13 893 852 akcji, co stanowi 34,05% kapitału zakładowego oraz ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Ponadto Hampont sp. z o.o. jest spółką wspólnie kontrolowaną pośrednio przez Nebila Şenmana oraz Macieja Dyjasa – członków Rady Nadzorczej Murapol S.A.

** stan posiadania akcji przez Nationale-Nederlanden Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A. podano zgodnie z zawiadomieniem z dnia 8 czerwca 2026 r. i obejmuje akcje w posiadaniu Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny

*** stan posiadania podano zgodnie z zawiadomieniem PTE PZU S.A. z dnia 8 czerwca 2026 r. Na łączny stan posiadania składają się akcje zarządzanych funduszy: Otwartego Funduszu Emerytalnego PZU „Złota Jesień” (2 230 000 akcji; 5,47% głosów) oraz Dobrowolnego Funduszu Emerytalnego PZU (289 546 akcji; 0,71% głosów)



dane na dzień 30 czerwca 2026 r.

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 oraz nominacji i wynagrodzeń
- 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.