



Prezentacja inwestorska

Wyniki finansowe za 2025 rok

maj 2026 rok

Nowoczesne budownictwo systemowe



Niniejszy materiał został opracowany przez Pekabex S.A. („Spółka”).

Powielanie, rozpowszechnianie i przekazywanie niniejszej prezentacji w innych jurysdykcjach może podlegać ograniczeniom prawnym, a osoby, do których może ona dotrzeć, powinny zapoznać się z wszelkimi tego rodzaju ograniczeniami oraz stosować się do nich. Nieprzestrzeganie tych ograniczeń może stanowić naruszenie obowiązującego prawa. Niniejsza prezentacja nie zawiera kompletnej ani całościowej analizy finansowej lub handlowej Spółki, jak również nie przedstawia jej pozycji i perspektyw w kompletny ani całościowy sposób. Spółka przygotowała prezentację z należytą starannością, jednak może ona zawierać pewne nieścisłości lub opuszczenia.

Niniejsza prezentacja, w zakresie obejmującym twierdzenia wybiegające w przyszłość, ma charakter wyłącznie informacyjny i nie może być traktowana jako oferta lub rekomendacja do zawierania jakichkolwiek transakcji. Dlatego zaleca się, aby każda osoba zamierzająca podjąć decyzję inwestycyjną odnośnie akcji wyemitowanych przez Spółkę, opierała się na informacjach ujawnionych w oficjalnych komunikatach Pekabex S.A. zgodnie z przepisami prawa obowiązującymi Spółkę.

Wyniki 2025 roku pod presją rynkową

1 994

+16,4%

Wartość backlogu

[w mln zł, r/r]

1 923

+11,3%

Przychodów ze sprzedaży

[w mln zł, r/r]

213

+6,8%

Produkcja prefabrykacji

[w tys. m³, r/r]

136

-33%

Środków pieniężnych*

[w mln zł]

44,4

-74,2%

Wyniku brutto na sprzedaży

[w mln zł, r/r]

-36,9

-138,4%

EBITDA

[w mln zł, r/r]

-66,9

-202,7%

EBIT

[w mln zł, r/r]

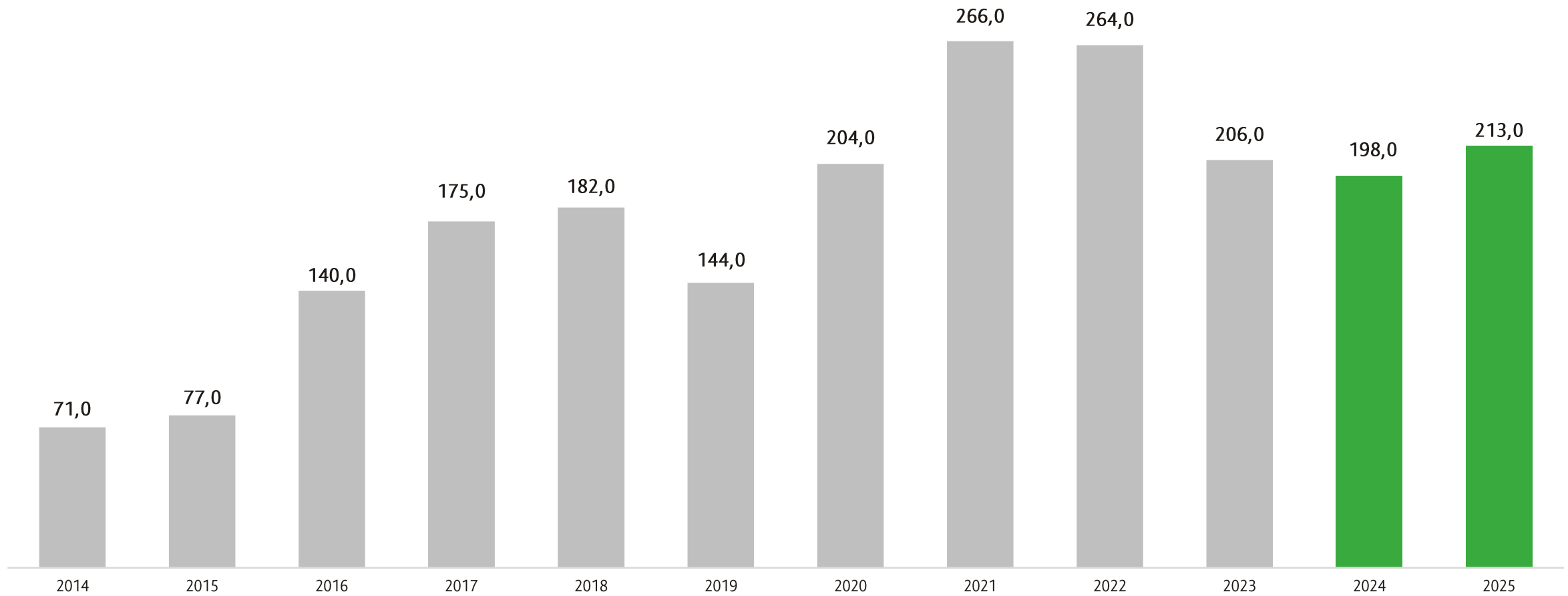
-66,6

-262,8%

Wynik netto

[w mln zł, r/r]

Wolumen produkcji (w tys. m³)



Czynniki mające wpływ na wynik roku 2025

Prefabrykacja

Obniżenie średniej ceny sprzedaży o blisko 400 zł/m³ pomiędzy I kwartałem a IV kwartałem

Niewykorzystanie mocy produkcyjnych w fabrykach zarówno w PL, jak i DE.
Produkcja w roku 2025 o ok. 10-15 proc. niższa od zakładanej

Generalne Wykonawstwo

Spadek marży na części kontraktów z powodu m.in. problemów administracyjnych zamawiających i nieprzewidzianego wzrostu kosztów realizacji

Segment deweloperski

Brak wystarczającej skali działalności

Otoczenie rynkowe w roku 2025

Spowolnienie na kluczowych rynkach

Słaba koniunktura na wszystkich rynkach istotnych dla spółki: w Polsce, Niemczech i w Szwecji, szczególnie na rynku mieszkaniowym

Opóźnienia w zapowiadanych wielkoskalowych inwestycjach infrastrukturalnych w PL (Port Polska, elektrownia jądrowa, off-shore, inwestycje z KPO)

Trudne otoczenie geopolityczne

Produkcja budowlana po tąpnięciu o 7,7 proc. 2024 r., nie odbiła się w 2025 r.

Przesuwanie decyzji inwestycyjnych (w Niemczech 84 proc. przetargów, w których startowała Grupa nie rozstrzygnięto)

Presja kosztowa i erozja marż

Agresywna konkurencja cenowa

Presja płacowa

Sektor mieszkaniowy

Aktywność deweloperów spadła o 15 proc. r/r

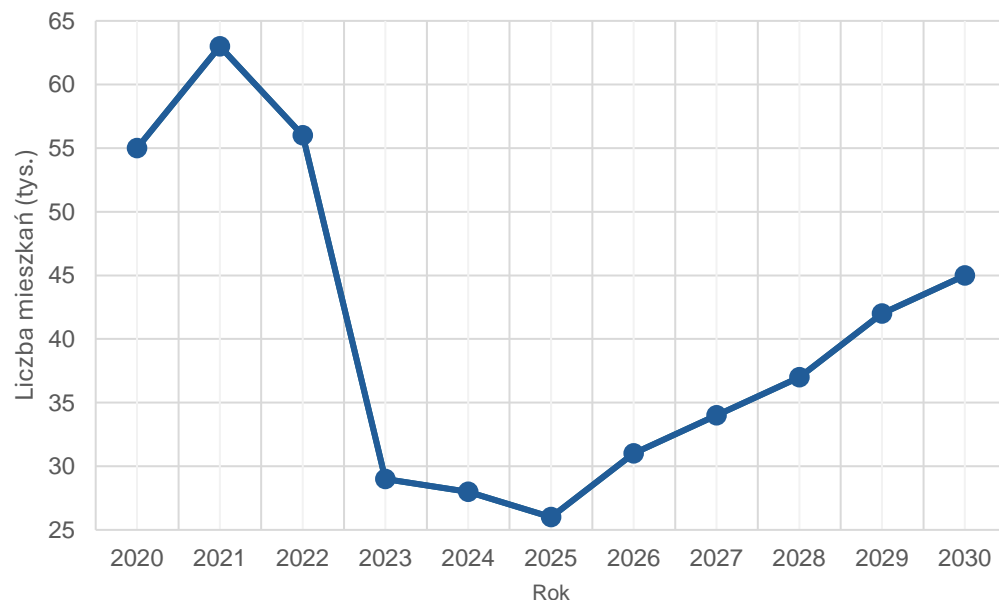
Słabość rynku detalicznego, duży wzrost w sektorze najmu instytucjonalnego

Otoczenie rynkowe w roku 2025

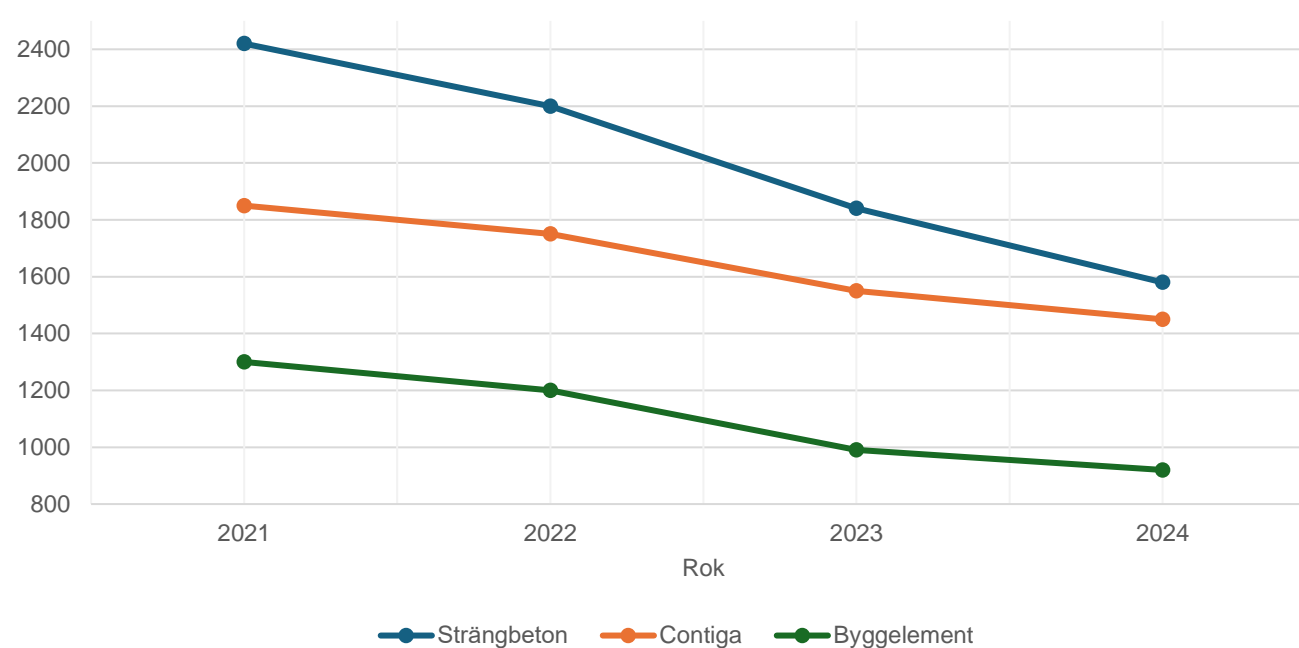
➤ Spowolnienie na wszystkich rynkach, na których działaliśmy w 2025 roku

SZWECJA:

Rozpoczęte budowy mieszkań w Szwecji (2020-2030)



Porównanie obrotów (2021-2024)



- Szybszy spadek popytu niż kosztów
- Upadłości w latach 2024-2025

Rynek prefabrykacji skurczył się o 25-40%

Strängbetong: **-36%**

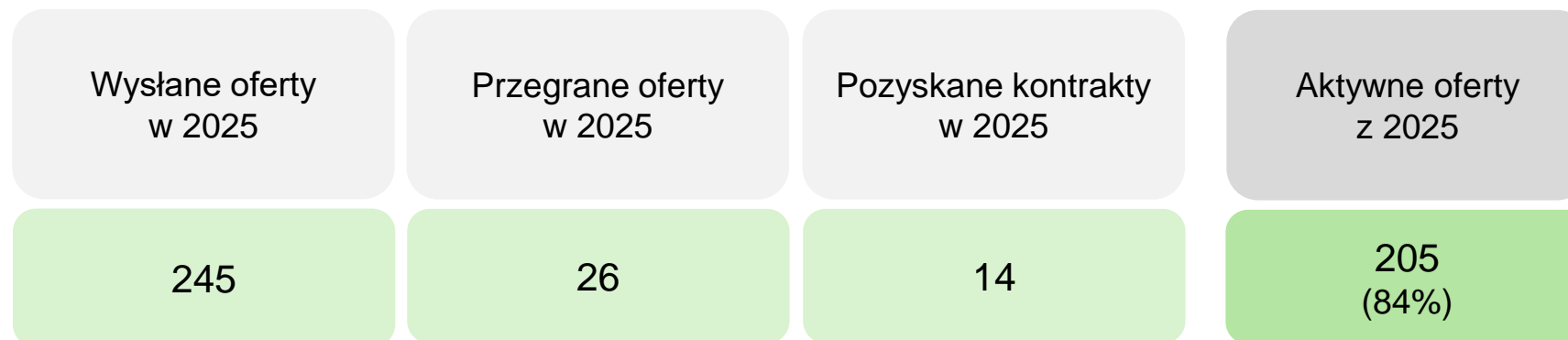
Contiga: **- 22%**

Byggelement: **- 31%**

Otoczenie rynkowe w roku 2025

➤ Spowolnienie na wszystkich rynkach, na których działaliśmy w 2025 roku

Niemcy:



Główne powody przesunięć czasowych oraz wstrzymań realizacji inwestycji na terenie Niemiec w 2025 roku:

1. Sytuacja polityczna w Niemczech i na świecie (brak programów rządowych, wysokie stopy procentowe)
2. Skomplikowane procedury przetargowe i dwoływanie się od decyzji wyboru GW (dot. głównie przetargów publicznych)
3. Biurokracja: opóźnienia w wydawaniu pozwoleń na budowę, warunków przyłączeniowych dla obiektów
4. Brak odpowiedniej mocy przyłączeniowych dla realizacji niektórych projektów serwerowni
5. Rezygnacja części najemców obiektów serwerowni ze względu na niepewną sytuację polityczną na świecie
6. Konieczność wprowadzenia w obecnych projektach serwerowni nowych technologii powodujące zmianę projektu budowlanego / nowe pozwolenia na budowę
7. Problemy dot. technologii (przegrzewające się chipy)

Pierwsze efekty planu naprawczego

REDUKCJA KOSZTÓW I ZNACZĄCY WZROST MARŻY NA PREFABRYKACJI

REDUKCJA KOSZTÓW

- Reorganizacja procesu produkcji i systemu pracy
- Optymalizacja kosztu mieszanki betonowej: -10 zł/m sześć.
- Centralizacja zakupów: -6,2 proc. vs. budżet
- Spadek kosztów napraw gwarancyjnych (-50,2 proc. r/r)
- Zabezpieczenie cen energii po cenie 30 proc. niższej vs. 2025 r.



ZWIĘKSZENIE WOLUMENU PRODUKCJI

7,4% w 2025 vs 2024 r.

+15 proc. 1Q 2026 vs 1Q 2025



WZROST SPRZEDAŻY I RENTOWNOŚCI

- Rekordowy backlog (na koniec 1Q26): 2,47 mld zł (+32% r/r),
Pokrycie backlogiem dla roku 2026, na poziomie 100% przychodów 2025 r.
- Poprawa marżowości o 2-3 proc. vs. 2025 r.
- Wzrost I marży na prefabrykacji o 125 zł/m³ w I kw. 2026 r.



DZIAŁ WARUNKÓW KONTRAKTOWYCH

- Część Działu Prawnego oraz zewnętrzni specjaliści
- Zadanie: lista elementów utrudniających realizację kontraktu
- Partnerzy PM w prowadzeniu kontraktu
- PM odpowiada za część ekonomiczno-budowlaną i wspólne negocjacje z klientem
- Celem jest jak najlepszy wynik ekonomiczny kontraktu



Kierunki rozwoju Pekabex Wzrost skuteczności sprzedaży

| Liczba kontraktów* wg segmentów | I kwartał 2025 | I kwartał 2026 |
|------------------------------------|----------------|----------------|
| PREF PL | 38 | 60 |
| PREF GW | 8 | 4 |
| DACH | - | 7 |
| Skandynawia | 4 | 21 |

| | 2024 | 2025 |
|-------------------------|------|------|
| Liczba wysłanych ofert* | 849 | 842 |
| Skuteczność* | 16 % | 26 % |

| | I kwartał 2025 | I kwartał 2026 |
|---------------------|----------------|----------------|
| Liczba Kontraktów * | 50 | 92 |

Kierunki rozwoju Pekabex Wzrost skuteczności sprzedaży

Cel: spadek kosztów produkcji
o 100 zł

I kwartał 2026

Spadek cen betonu -10 zł netto/ m³

Oszczędność dla 220 tys.m3 produkcji: 2,2 mln pln

Zmiana systemu pracy

Cel: zakupy centralne
optymalizacja +20 mln zł/ rok

Oszczędność wypracowana przez
Dział Zakupów po I kwartale 2026

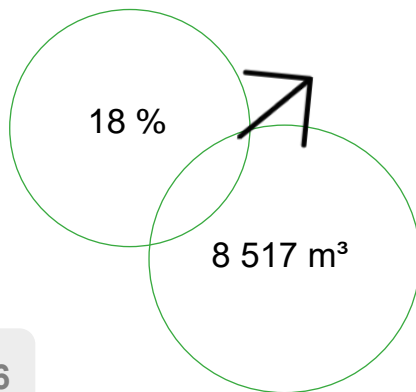
4,3 mln zł

Procentowa oszczędność od kwoty
budżetu w I kwartale 2026

6,2 %

Produkcja - efekty

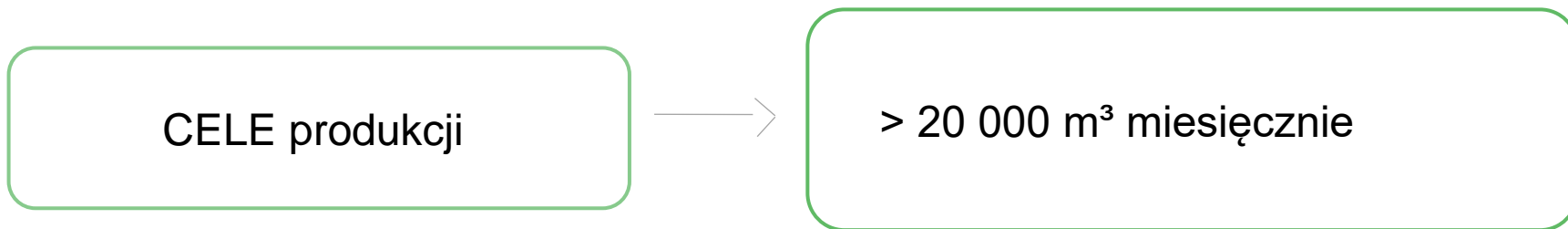
Wolumen



| | I kwartał 2025 | I kwartał 2026 |
|-------------|-----------------------------|-----------------------------|
| styczeń | 17 352 m ³ | 18 496 m ³ |
| luty | 15 134 m ³ | 17 132 m ³ |
| marzec | 15 434 m ³ | 20 809 m ³ |
| SUMA | 47 920 m³ | 56 437 m³ |

Produkcja

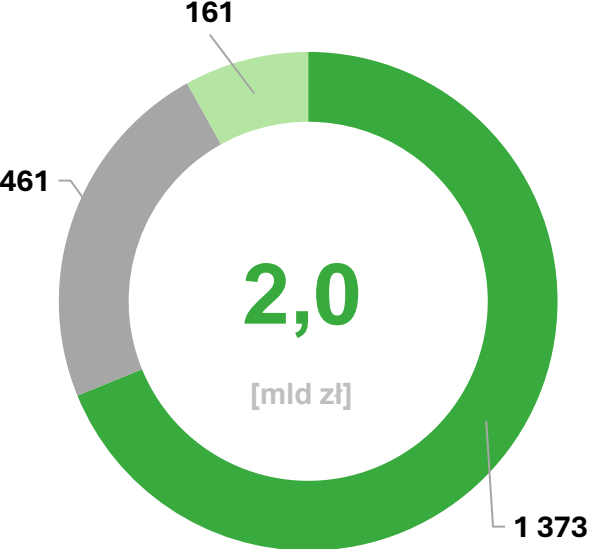
| | Zakontraktowanie 2026 |
|---------------------------|------------------------------|
| Wielkość produkcji | 178 000 m³ |
| Polska | 164 000 m ³ |
| FTO | 14 000 m ³ |
| Zaawansowanie % | 73% |



Rekordowy portfel zamówień

Struktura backlogu 2025-28 na dzień bilansowy (w mln zł)

- wartość kontraktów do realizacji w bieżącym roku
- wartość kontraktów do realizacji w następnym roku
- wartość kontraktów do realizacji w kolejnych latach

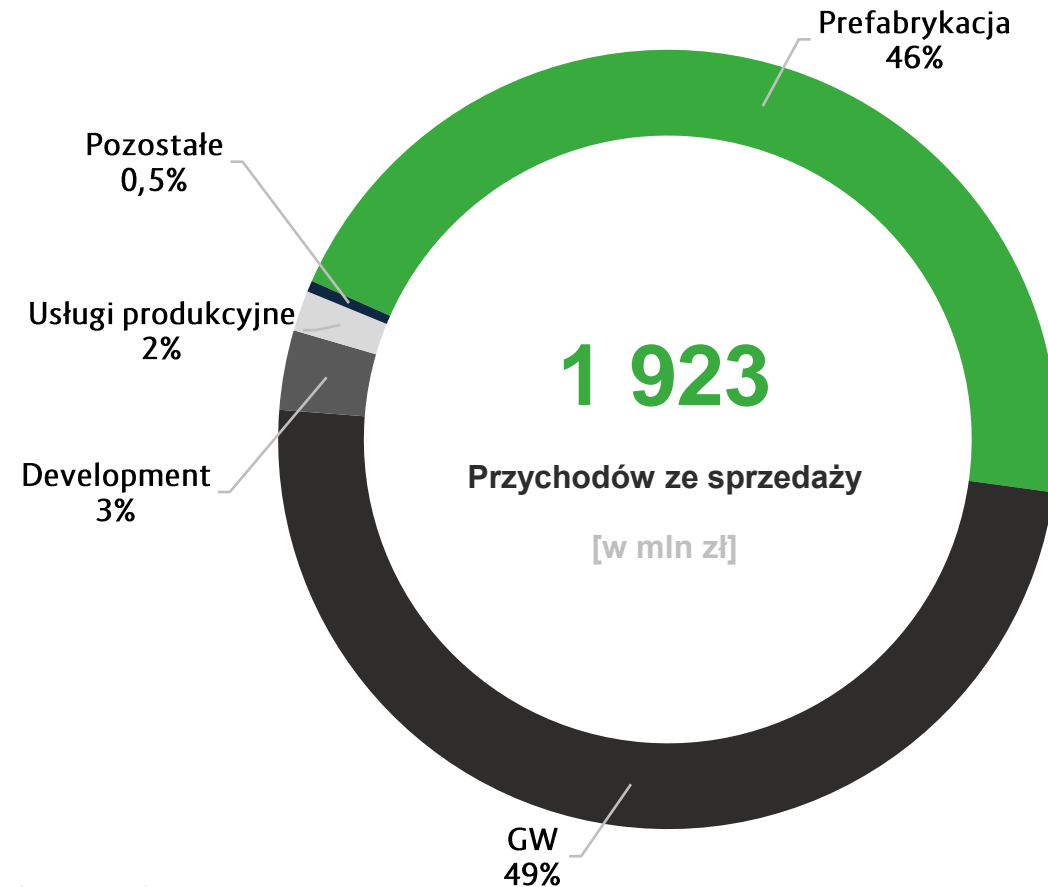


Wyniki finansowe

Źródła przychodów Grupy Pekabex w 2025 r.

- **Prefabrykacja (875 mln zł)** – segment Grupy, odpowiadający za ok. 46% przychodów; rośnie dzięki rosnącemu popytowi na szybkie i niskoemisyjne technologie budowlane. **Wzrost o 8,5 proc. r/r**
- **GW – Generalne Wykonawstwo (943 mln zł)** – stabilne źródło przychodów, wzmacniające portfel projektów infrastrukturalnych i kubaturowych. Największy wzrost r/r – **o 27 proc.**
- ***Development (64 mln zł)** – przychody segmentu deweloperskiego wynikają z cyklu inwestycyjnego przy ograniczonej skali działalności.
- **Usługi produkcyjne (32 mln zł)** – realizacja usług dla klientów, głównie w Niemczech. Grupa zapewnia kadrę oraz know-how.
- **Pozostałe (9 mln zł)** – uzupełniające usługi i przychody.

Przychody z segmentów operacyjnych (w mln zł)



*W 2025 roku Zarząd zmienił sposób prezentacji wyniku segmentu deweloperskiego. Korekta dotyczy zmiany prezentacji kosztów wydziałowych, które zgodnie z przyjętą polityką rachunkowości są kosztami zwięższającymi poziom zapasu na poszczególnych projektach.

Zagraniczne kontrakty jako motor wzrostu – już 27,4 proc. przychodów Grupy

[dane skonsolidowane, w mln zł]

POLSKA

1 359

(+2% R/R)

NIEMCY

396

(+73% R/R)

SKANDYNAWIA

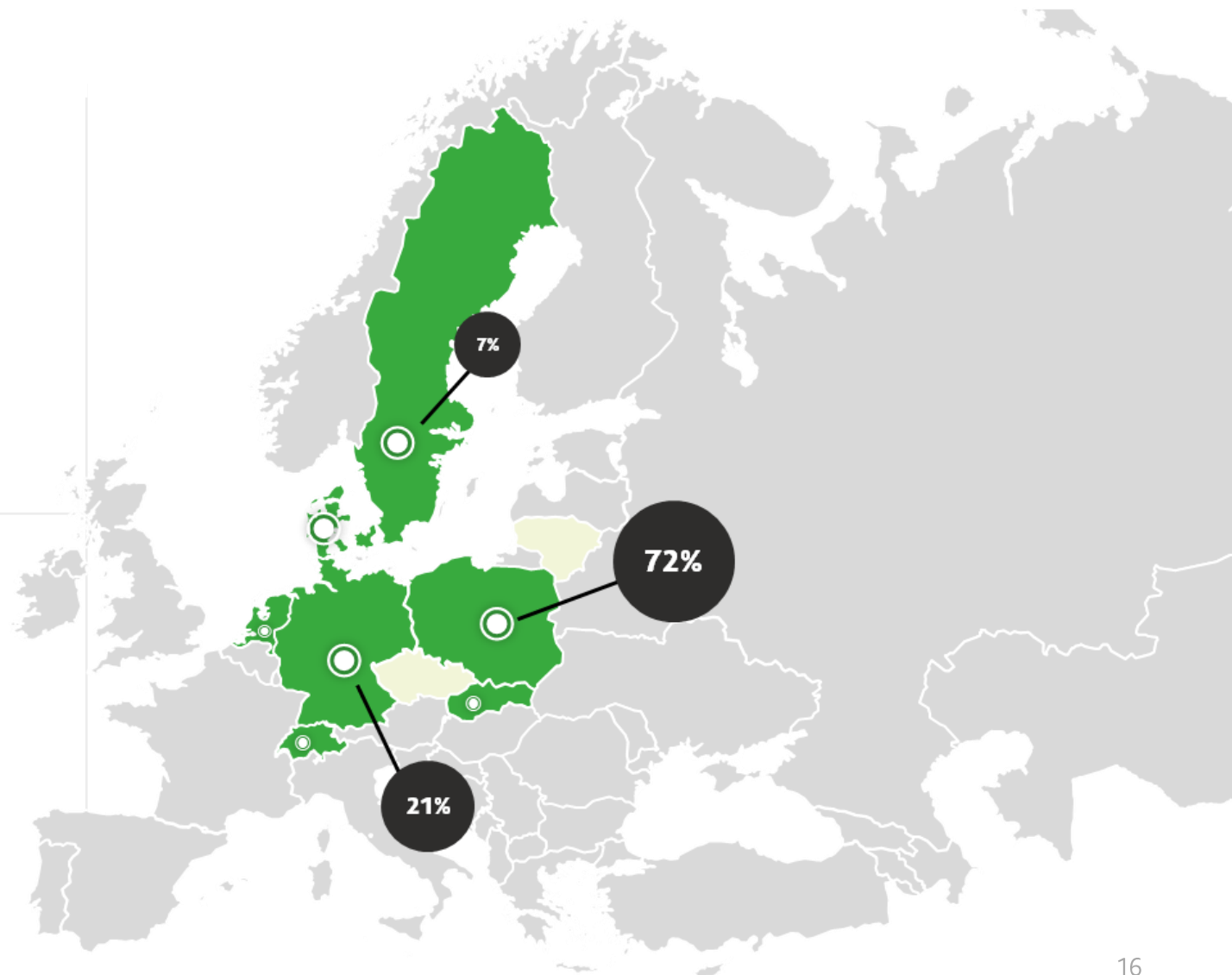
137

(+13% R/R)

POZOSTAŁE*

31

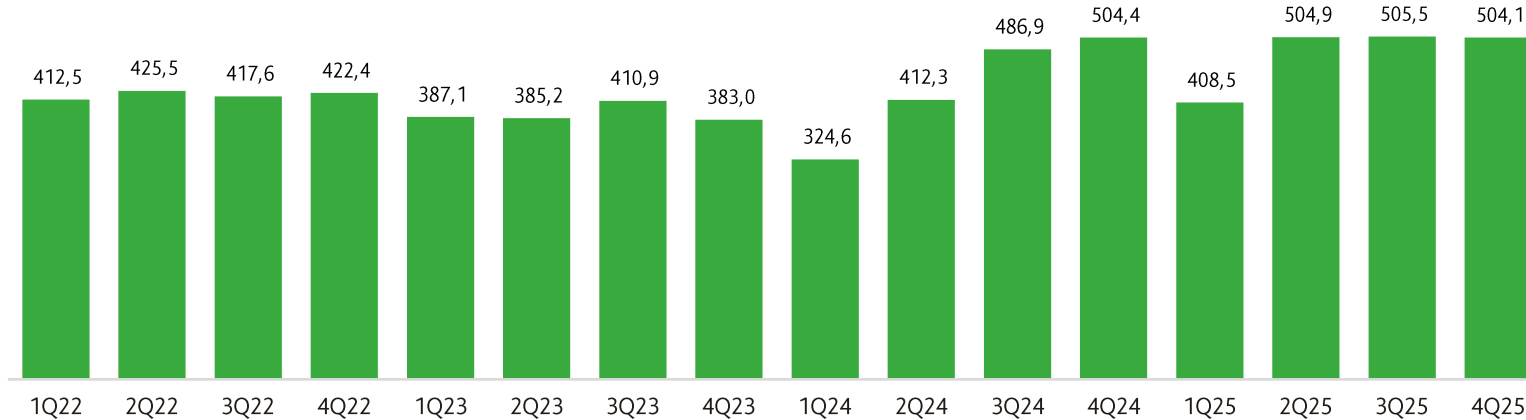
(-32% R/R)



*Spółka prowadziła także sprzedaż na rynkach zagranicznych, obejmującą m.in. Szwajcarię, Słowację, Holandię, Łotwę, Czechy oraz Wielką Brytanię.

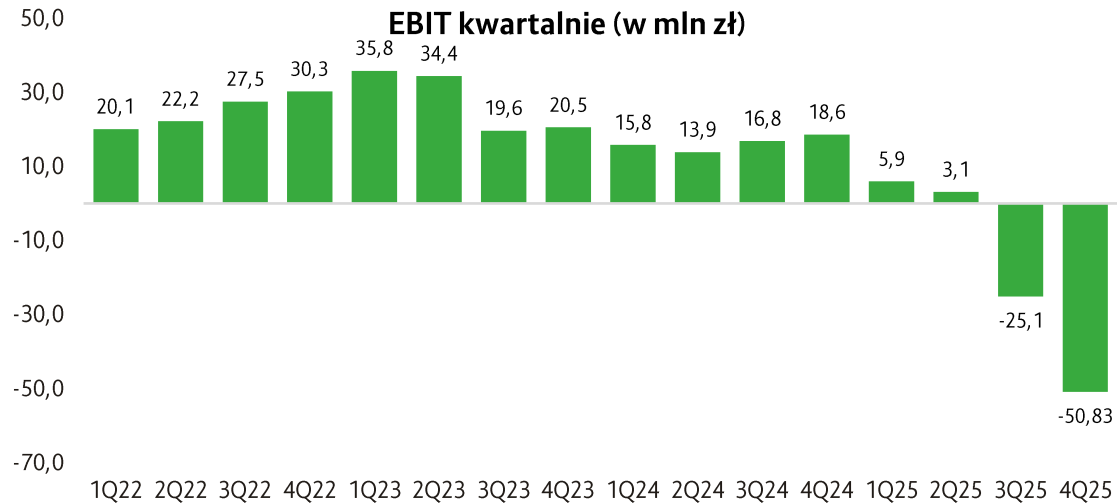
Skonsolidowane kwartalne dane finansowe

Przychody ze sprzedaży kwartalnie (w mln zł)

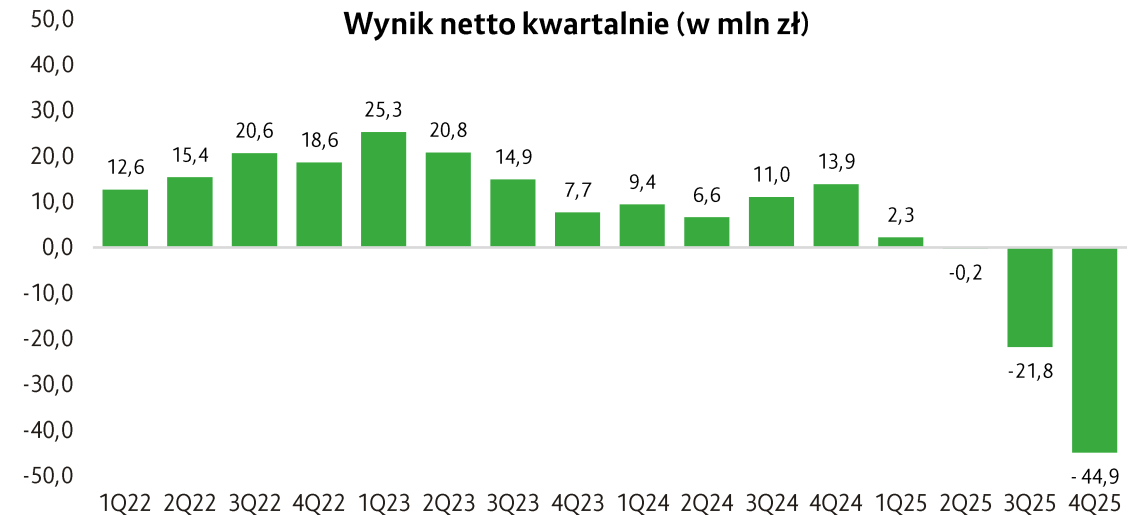


- Stabilny poziom przychodów mimo wymagającego otoczenia rynkowego.
- Utrzymanie wysokiego tempa sprzedaży w 2025.
- Oczekiwane ożywienie rynku w 2026 roku, w połączeniu z realizacją planu transformacji i optymalizacji, powinno przełożyć się na poprawę wyników Grupy.

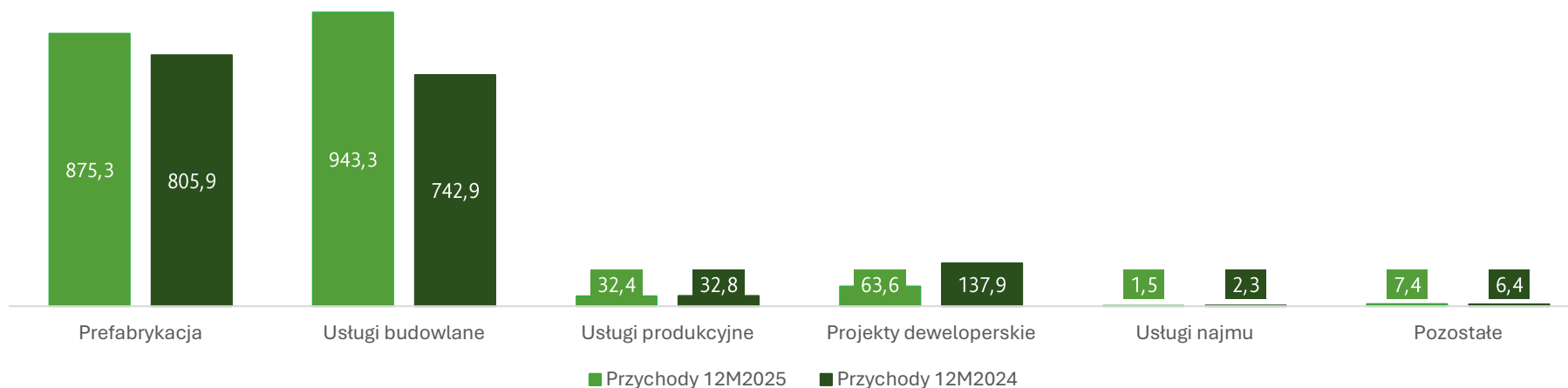
EBIT kwartalnie (w mln zł)



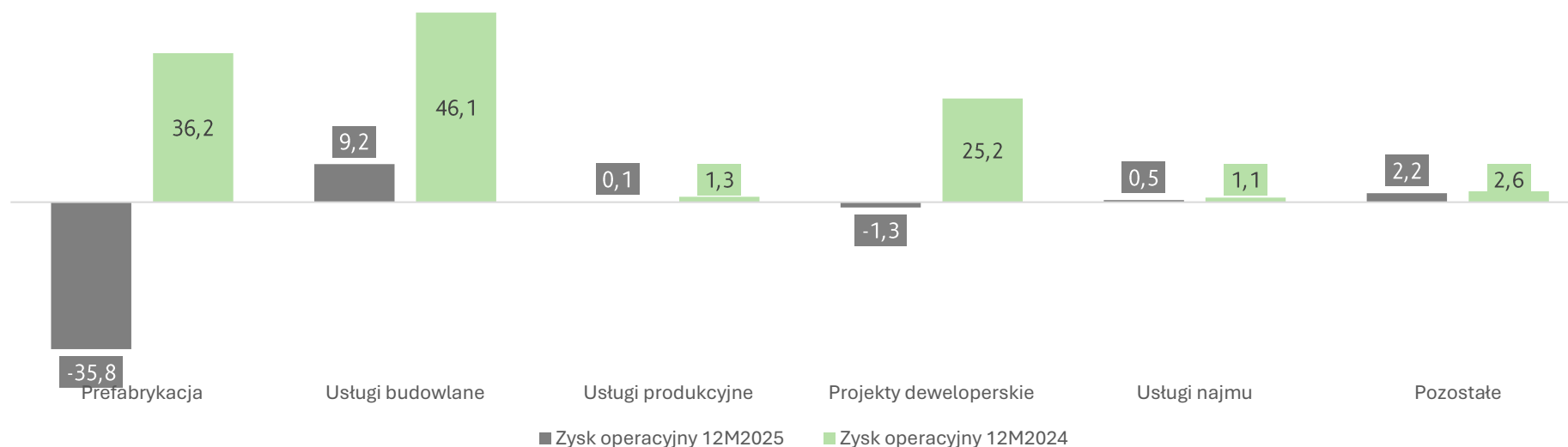
Wynik netto kwartalnie (w mln zł)



Przychody [mln PLN]



EBIT [mln PLN]



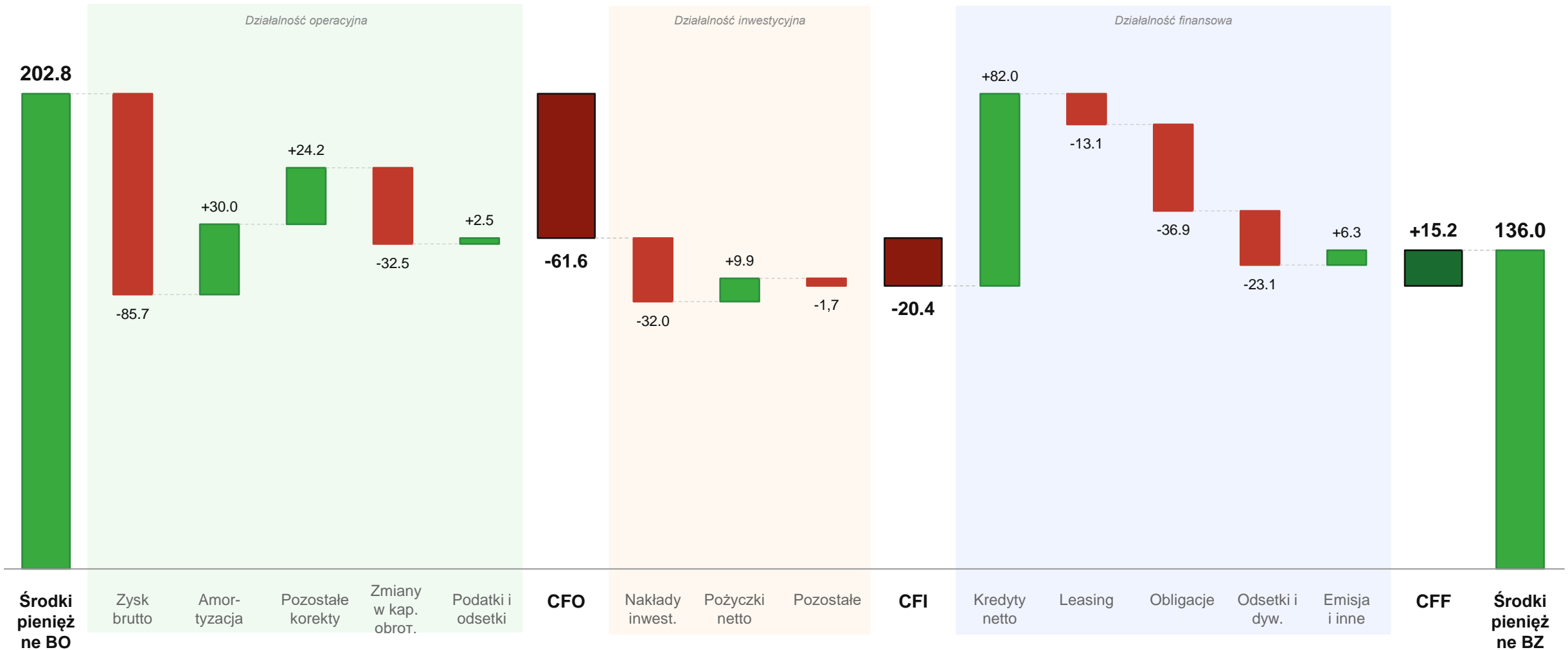
Przychody prefabrykacji +8,6% rdr do 875 291 tys. zł. Wynik operacyjny ujemny: -35 758 tys. zł vs +36 211 tys. zł rok wcześniej. Marża: -4,1% vs 4,5%.

GW: przychody +27,0% rdr do 943 328 tys. zł. Zysk operacyjny spadł o 80% do 9 228 tys. zł. Marża: 1,0% vs 6,2%.

Zakładano, że poprawa sytuacji rynkowej nastąpi już w 2025 r. Szacunki wskazują, że nie nastąpi to nie wcześniej niż w drugiej połowie 2026 roku.

Spodziewanymi kluczowymi czynnikami poprawy sytuacji w branży budowlanej w 2026 roku będą: ożywienie inwestycji publicznych w infrastrukturę finansowanych ze środków unijnych i KPO, inwestycje MON, stabilizacja inflacji w pobliżu celu, wzrost PKB oraz ustabilizowanie kosztów pracy.

Cash flow (w mln zł)

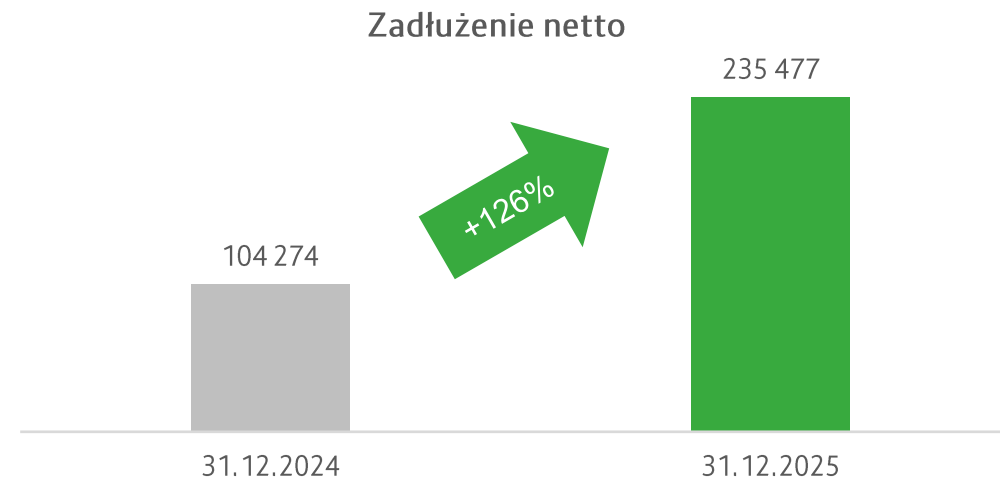
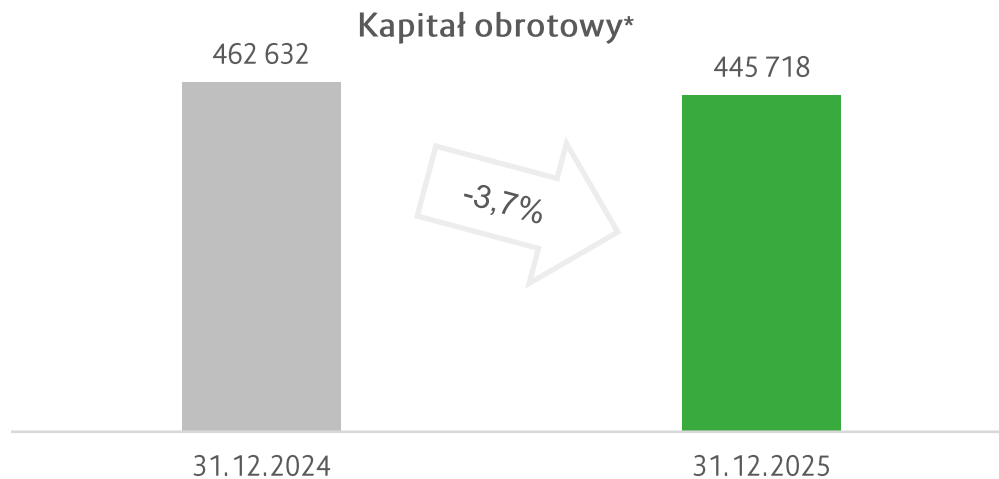


■ Składowa dodatnia

■ Składowa ujemna

■ Wynik netto CFO / CFI / CFF

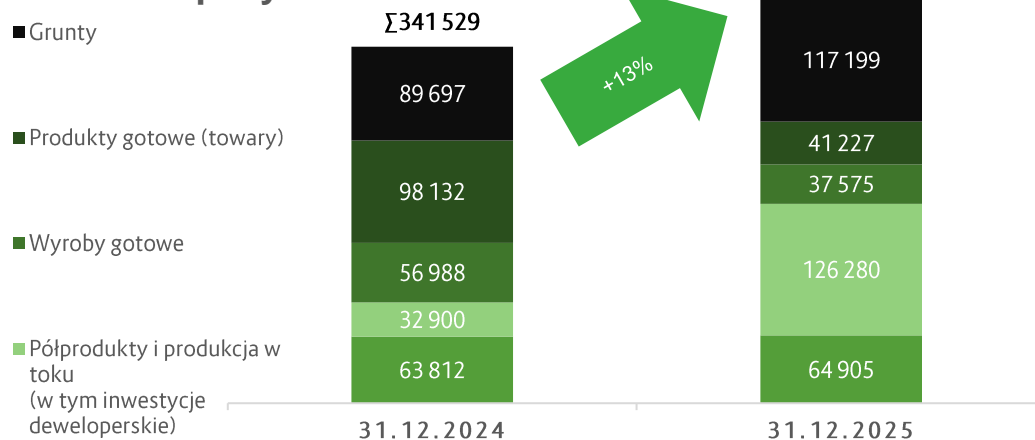
Kapitał obrotowy i zadłużenie



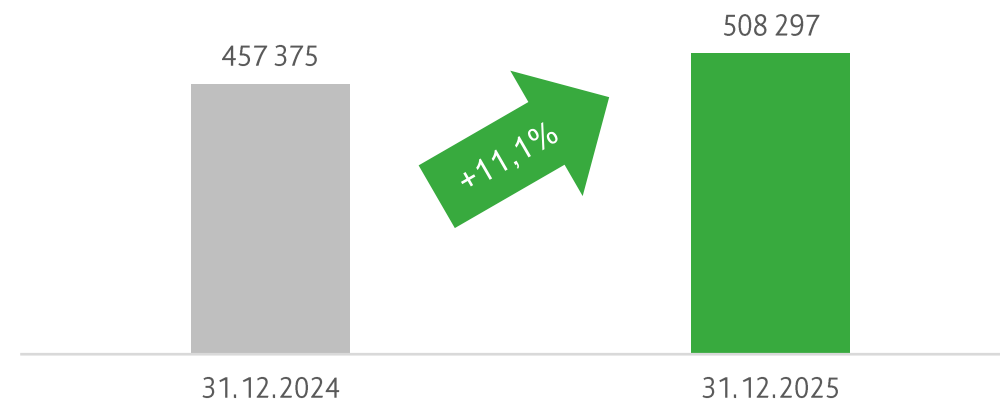
*Kapitał obrotowy = Zapasy + Należności z tytułu dostaw i usług + Środki pieniężne – Zobowiązania z tytułu dostaw i usług

SUMA

Zapasy



Aktywa trwałe



dane skonsolidowane, w tys. zł

*Wartość „półproduktów produkcji w toku” stanowią głównie projekty deweloperskie w trakcie realizacji. Po uzyskaniu pozwolenia na użytkowanie wartość projektu przenoszona jest do pozycji „towary”.

An aerial photograph of a modern, multi-story building with a prominent parking garage. The building's facade is clad in vertical, copper-colored slats. The parking garage is a flat, grey structure with white parking lines and a central ramp. The building is situated in a lush, green area with many trees showing autumn foliage in shades of yellow and orange. In the background, a residential neighborhood with houses and a winding river are visible under a clear sky. The overall scene is bathed in the warm, golden light of late afternoon.

 **Pekabex**

Potencjał Grupy Pekabex

Potencjał Grupy

Fabryki - rozmieszczone w kluczowych regionach kraju oraz zakład w Niemczech zapewniają szybkie dostawy i sprawną logistykę dla każdej lokalizacji inwestycji.



Strategiczny rozwój segmentów generalnego wykonawstwa, dewelopmentu oraz P.homes **nie jest przypadkowy** – zapewnia ciągłość i rozwój w segmencie prefabrykacji.

Pekabex[®]



300 tys. m³

Łączne moce produkcyjne*
*Przy idealnym dopasowaniu do linii; realnie ok. 340 tys. m³



6 zakładów

W PL i DE



2,2 tys.

Liczba pracowników
i osób współpracujących



65.000 m²

PUM w banku ziemi



1000*

Domów jednorodzinny rocznie
do 2030 roku



3,5 mld*

Przychodów w średnim horyzoncie



280 mln*

EBITDA
w w średnim horyzoncie

*Realizacja tych założeń będzie uzależniona od dalszego kształtowania się warunków makroekonomicznych i geopolitycznych, tempa poprawy sytuacji na kluczowych rynkach działalności Grupy oraz braku istotnych, nieprzewidzianych perturbacji wpływających na łańcuchy dostaw, koszty finansowania, poziom inwestycji i harmonogramy realizacji projektów.

Portfel projektów deweloperskich Pekabex

- W 2025 roku Pekabex Development zawarł 187 umów deweloperskich oraz przekazał klientom 127 mieszkań
- Celem jest zwiększenie liczby zawartych umów deweloperskich o 50 -100 proc. oraz osiągnięcie w roku 2026 mocno dodatniego wyniku finansowego
- Bank ziemi posiadany przez Pekabex Development pozwala na wybudowanie kolejnych 65.000 m2 PUM

| miasto | inwestycja | start budowy / sprzedaży | PUM + PU | lokali łącznie | W sprzedaży w 2026 |
|-------------|---------------|--------------------------|---------------|----------------|--------------------|
| Hel | Casa Baia | 2023 | 3 171 | 69 | 8 |
| Częstochowa | Katedralna I | 2023 | 8 567 | 182 | 37 |
| Poznań | Jasielska III | 2023 | 6 531 | 124 | 2 |
| Falkensee | Falkensee | 2023 | 753 | 10 | 6 |
| Poznań | Jasielska V | 2025 | 6 922 | 143 | 108 |
| Poznań | Milczańska 18 | 2025 | 5 318 | 105 | 48 |
| Pruszków | Pruszków | 2026 | 11 488 | 239 | 239 |
| Poznań | Łacina | 2026 | 5 014 | 160 | 160 |
| Warszawa | Krynoliny | 2026 | 2 000 | 20 | 20 |
| Ząbki | Drewnicka 1 | 2026 | 5 100 | 120 | 120 |
| Warszawa | Hafciarska 2 | 2026 | 2 500 | 32 | 32 |
| SUMA | 11 | | 57 364 | 1 204 | 780 |



P. Homes

System budowy domów jednorodzinnych w technologii prefabrykacji

- Segment obecnie neutralny finansowo – ale rośnie w siłę
- Technologia: montaż 1 tydzień + 3 miesiące do stanu deweloperskiego, pełna obsługa „pod klucz”, trwałość żelbetowa, rozwiązania energooszczędne, doświadczenie 50 lat

| | Realizacja w 2025 | Plany na 2026 |
|------------------|-------------------|---------------|
| Umowy projektowe | 138 | 180 |
| Sprzedane domy | 63 | 100 |

- Plan sprzedażowy 2026: 100 domów (realizacja 2027), średnia wartość umowy: 800 tys. zł = **72 mln zł** przychodu ze sprzedaży.
- Segment nie wymaga nakładów kapitałowych i ma pozytywny cashflow.

Długoterminowy cel: 1000 domów rocznie w perspektywie po 2030 roku



Łączna wartość 3 tys. największych inwestycji budowlanych w Polsce wynosi **1,87 bln zł**, z czego **334 mld zł** jest w realizacji, a **1,54 bln zł** w fazie planowania i przetargów.

(źródło: "Wprost" nr 13, 30 marca 2026 "40 czempionów budownictwa", za: Spectis).

- Morskie farmy wiatrowe na Bałtyku (m.in. Baltica, BC-Wind, Baltic Power) to projekty o łącznej wartości **ok. 130 mld zł**.
- Rynek budowlany mierzy się z istotnym deficytem kadr (60-150 tys. pracowników), który już dziś wpływa na tempo i koszty realizacji inwestycji - odpowiedzią na problem jest **prefabrykacja**.
- Widać perspektywy wzrostu w:
 - Budownictwie infrastrukturalnym
 - Budownictwie przemysłowym – lekkie ożywienie
 - Budownictwie wojskowym, obronie cywilnej i przemyśle zbrojeniowym

Jesteśmy w TOP 10 największych firm budowlanych w Polsce pod względem przychodów, co potwierdza naszą skalę działania i obecność wśród kluczowych graczy rynku.

źródło: "Wprost" nr 13, 30 marca 2026 "40 czempionów budownictwa"

Dlaczego Pekabex?

- ↗ **Lider budownictwa systemowego** w Polsce z rosnącą obecnością w Europie
- ↗ **Dostawca** nowoczesnych systemów prefabrykowanych
- ↗ Prefabrykacja jako **nowy standard budownictwa** - z długoterminowym potencjałem wzrostu
- ↗ Prefabrykacja **tańsza dzięki szybszej realizacji**
- ↗ Nowoczesna produkcja, automatyzacja i **największe w kraju moce produkcyjne**
- ↗ **Generalne wykonawstwo** jako motor ekspansji
- ↗ Dynamiczny rozwój segmentu **deweloperskiego** oraz **P. Homes**



Połączenie wieloletniego doświadczenia z innowacyjnością oraz kompleksową obsługą sprawia, że Pekabex pozostaje zaufanym partnerem dla inwestorów, gwarantując im bezpieczeństwo, jakość i stabilność na każdym etapie realizacji projektu.

Dziękujemy za uwagę



www.pekabex.com

Niniejsza prezentacja została przygotowana wyłącznie na użytek wewnętrzny i nie może być ujawniana osobom trzecim lub publikowana. Informacje zawarte w niniejszej prezentacji są informacjami poufnymi oraz stanowią tajemnicę przedsiębiorstwa Grupy Pekabex (Pekabex Bet S.A., Pekabex Development Sp. z o.o. oraz Poznańskiej Korporacji Budowlanej Pekabex Bet S.A. - "Grupa Pekabex") w rozumieniu ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji z dnia 16 kwietnia 1993 r.

Materiały zawarte w niniejszym dokumencie, w szczególności: dokumentacja projektowa, rysunki, opisy techniczne, koncepcje, grafiki i rozwiązania techniczne stanowią know-how oraz własność intelektualną spółek z Grupy Pekabex zgodnie z przepisami ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych z dnia 4 lutego 1994 r. oraz ustawy prawo własności przemysłowej z dnia 30 czerwca 2000 r. Kopiowanie, rozpowszechnianie, udostępnianie osobom trzecim oraz wykorzystanie know-how i przedmiotowych materiałów lub ich części, bez uprzedniej, pisemnej zgody wskazanych powyżej spółek jest zabronione.



Załączniki



ZALETY

Przewagi prefabrykacji



Skrócenie czasu realizacji

Skrócenie czasu realizacji inwestycji nawet o 40%.



Lepsze wykorzystanie powierzchni

2 do 5 % więcej powierzchni użytkowej (PUM)



Najwyższa jakość i kontrola

Produkcja w fabrykach, minimum opóźnień i szybkość realizacji niezależnie od warunków atmosferycznych. Nowoczesny design budynków.



Mniej prac na budowie

Mniejsza liczba ekip na budowie. Redukcja kosztów budowy i eksploatacji. Porządek na budowie – mniej hałasu, sprzętu, niższe zużycie zasobów w porównaniu z tradycyjnym budownictwem.



Mniejsze ryzyko wykonawcze

Prefabrykaty eliminują wiele problemów typowych dla tradycyjnych prac mokrych.



Redukcja kosztów budowy i eksploatacji obiektu

Brak konieczności odśnieżania, niższa kubatura, lepsza akustyka.



Trwałość i bezpieczeństwo konstrukcji

Ognioodporność, zwiększona nośność, bezpieczeństwo, odporność na czynniki chemiczne i biologiczne.

Ekologia, Bezpieczeństwo, Jakość

- **End-to-end delivery:** od koncepcji do realizacji, w modelu „Design & Build”, zapewniający spójność i efektywność projektów.
- **Integracja produkcji i projektowania:** własne prefabrykаты oraz biuro projektowe gwarantują kontrolę jakości, skrócenie czasu realizacji i minimalizację ryzyka wykonawczego.
- **Systemy prefabrykowane Pekabex®:** innowacyjne rozwiązania dla hal i budynków mieszkalnych, umożliwiające obniżenie kosztów, przyspieszenie budowy i wdrażanie standardów zrównoważonego rozwoju.
- **Doświadczenie projektowe:** wsparcie inwestycji logistycznych, mieszkaniowych, PRS i akademickich w dużej skali, od obiektów standardowych po wymagające realizacje specjalistyczne.



Rynek magazynowy

- **Transformacja rynku:** spadek dynamiki tradycyjnej logistyki, wzrost projektów przemysłowych i wysoko technologicznych (IONWAY, UMICORE, OSM Bieruń).
- **Dywersyfikacja geograficzna:** silny popyt poza „wielką piątką”, m.in. Kraków, Trójmiasto i średnie aglomeracje.
- **Zrównoważony rozwój i innowacje:** ESG, BREEAM/LEED oraz technologie smart (AI, IoT, automatyzacja) kluczowe dla przewagi konkurencyjnej.

Budownictwo mieszkaniowe stanowi strategiczny segment Generalnego Wykonawstwa Pekabex, pozwalający na wykorzystanie innowacyjnych systemów prefabrykacji w projektach o różnej skali i charakterze – od osiedli w programach rządowych (Toruń, Włocławek), przez inwestycje deweloperskie, po wyspecjalizowane obiekty akademickie czy PRS m.in. w Warszawie i Poznaniu. Podejście „Design & Build” i kontrola jakości na każdym etapie realizacji umożliwiają efektywne zarządzanie kosztami i terminami.

Bilans: Aktywa

| Aktywa [dane skonsolidowane] | 31.12.2025 [w tys. zł] | 31.12.2024 [w tys. zł] | Zmiana | Zmiana [%] |
|---|---------------------------|---------------------------|----------------|--------------|
| Aktywa trwałe | 508 297 | 457 375 | 50 922 | 11,1% |
| Rzeczowe aktywa trwałe | 410 360 | 397 715 | 12 645 | 3,2% |
| Wartości niematerialne | 10 505 | 7 871 | 2 634 | 33,5% |
| Nieruchomości inwestycyjne | 22 495 | 11 827 | 10 668 | 90,2% |
| Aktywa z tyt. odroczonego podatku dochodowego | 20 246 | 0 | 20 246 | - |
| Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe | 44 691 | 39 962 | 4 729 | 11,8% |
| Aktywa obrotowe | 1 132 076 | 997 764 | 134 312 | 13,5% |
| Zapasy | 387 186 | 341 530 | 45 656 | 13,4% |
| Należności z tytułu umów o usługę budowlaną | 178 357 | 99 795 | 78 562 | 78,7% |
| Należności z tyt. dostaw i usług oraz pozostałe | 399 104 | 305 207 | 93 897 | 30,8% |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty | 136 004 | 202 797 | -66 793 | -32,9% |
| Pozostałe obrotowe | 31 425 | 48 435 | -17 010 | -35,1% |
| Aktywa razem | 1 640 373 | 1 455 139 | 185 234 | 12,7% |

Bilans: Pasywa

| Pasywa [dane skonsolidowane] | 31.12.2025 [w tys. zł] | 31.12.2024 [w tys. zł] | Zmiana | Zmiana [%] |
|-------------------------------------|---------------------------|---------------------------|----------------|---------------|
| Kapitał własny | 484 711 | 552 642 | -67 931 | -12,3% |
| Zobowiązania długoterminowe | 201 937 | 170 579 | 31 358 | 18,4% |
| Kredyty i pożyczki długoterminowe | 112 588 | 100 431 | 12 157 | 12,1% |
| Leasing finansowy długoterminowy | 14 993 | 12 601 | 2 392 | 19,0% |
| Pozostałe długoterminowe | 74 356 | 57 547 | 16 809 | 29,2% |
| Zobowiązania krótkoterminowe | 953 725 | 731 918 | 221 807 | 30,3% |
| Zobowiązania z tyt. dostaw i usług | 617 599 | 451 698 | 165 901 | 36,7% |
| Kredyty i pożyczki krótkoterminowe | 225 447 | 182 104 | 43 343 | 23,8% |
| Leasing finansowy krótkoterminowy | 18 453 | 11 935 | 6 518 | 54,6% |
| Rezerwy pracownicze | 31 242 | 27 870 | 3 372 | 12,1% |
| Pozostałe krótkoterminowe | 60 983 | 58 311 | 2 672 | 4,6% |
| Zobowiązania razem | 1 155 662 | 902 497 | 253 165 | 28,1% |
| Pasywa razem | 1 640 373 | 1 455 139 | 185 234 | 12,7% |