

HAMAT
GROUP

Multi Design Solutions

קבוצת חמת

מצגת משקיעים | נובמבר 2025

על בסיס דוחות כספיים 30 בספטמבר 2025



HAMAT

HeziBank
50 YEARS OF EXCELLENCE

ZIV
KITCHENS

formex
חזיתות בטכנולוגיה מתקדמת

LEICHT

A
ALONY

HOUZER
A DIVISION OF HAMAT GROUP

mcp
MORE THAN CERAMIC



HeziBank • אלוני
Home Living Design

ליפסקי
חדשנות שזורמת איתך

Alumex
Outdoor Kitchen

בשליטת החברה. התממשות או אי התממשות של המידע צופה פני עתיד תושפע, בין היתר, מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות החברה, וכן מההתפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר הינם בלתי ניתנים להערכה מראש ובאופיים אינם מצויים בשליטת החברה.

במצגת זו, כללה החברה, בין היתר, תחזיות, תכניות, הערכות ומידע אחר המתייחסים לאירועים או לעניינים עתידיים, ביחס לעצמה וביחס לחברות בקבוצה, אשר מהווים מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוססים רק על הערכתה הסובייקטיבית של החברה. התממשות של המידע כאמור, כולו או חלקו, אינה וודאית ויכול שתושפע מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש ו/או אשר אינם בשליטתה של החברה.

המצגת עשויה לכלול מידע המוצג באופן שונה מן האופן בו הוצג בדיווחי החברה לציבור עד כה, היינו, עשויים להיכלל במצגת נתונים המוצגים באופן ו/או באיפיון ו/או בעריכה ו/או בפילוח שונים מאלו שהוצגו בדוחותיה ובדיווחי החברה בעבר. המצגת מציגה מכלול של נתונים (ובכלל זה נתונים אשר הוצגו במצגת וטרם נכללו בדיווחי החברה או שטרם הוצגו באופן המוצג במצגת האמורה, ושהינם נכונים למיטב הערכתה של החברה נכון למועד הצגתם).

כמו כן, תחזיות והערכות צופות פני עתיד מתבססות על נתונים ומידע המצויים בידי החברה במועד עריכת המצגת וליום 30.09.2025, והחברה אינה מחויבת בעדכון או שינוי כל תחזית ו/או הערכה של מידע זה על מנת שישקפו אירועים או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת המצגת.

מצגת זו אינה מהווה הצעה לרכישת ניירות הערך של החברה או הזמנה לקבלת הצעות כאמור, והיא נועדה אך ורק למסירת מידע למשקיעים.

האמור במצגת בכל הקשור לניתוח פעילות החברה הינו תמציתי בלבד. על מנת לקבל תמונה מלאה של פעילות החברה ושל הסיכונים בפעילות עימם מתמודדת החברה יש לעיין בדוח התקופתי של החברה לשנת 2024 שפורסם ביום 31 במרץ 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-023405) ובדוח הרבעוני של החברה לרבעון השלישי של שנת 2025 שפורסם ביום 26 בנובמבר 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-093019).

מצגת זו כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך תשכ"ח 1968. מידע כאמור כולל בין היתר, תחזיות, הערכות ואומדנים, לרבות מידע המובא של איורים, גרפים, סקירות, וכל מידע אחר המובא בכל דרך, של החברה, המתייחסים לאירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה וודאית ואינה בשליטת החברה ואשר עשויים להיות שונים באופן מהותי מהמוצג. מידע צופה פני עתיד אינו מהווה עובדה מוכחת והוא מבוסס רק על נקודת ראותה והערכתה הסובייקטיבית של הנהלת החברה, המתבססת בין השאר, על ניתוח מידע כללי, הידוע להנהלת החברה במועד עריכת מצגת זו, ובכלל זה נתונים סטטיסטיים שפרסמו גופים ורשויות שונות, פרסומים מקצועיים, פרסומים ציבוריים, מחקרים וסקרים אשר נכונותם לא נבחנה על ידי החברה באופן עצמאי.

מידע צופה פני עתיד מטבעו כפוף לסיכונים אי-התממשות משמעותיים, ומידע כאמור הינו בלתי וודאי, בלתי ניתן להערכה מראש ולעיתים אף אינו מצוי

כרטיס ביקור

קבוצת חמת מובילים בעיצוב הבית הישראלי

קבוצת חמת הינה
הקבוצה הגדולה
והמובילה ביותר
בישראל בתחום
מוצרי גמר הבניה
ועיצוב הבית

722

מיליון ש"ח
הכנסות*

119

מיליון ש"ח
*EBITDA

4

מגזרי פעילות
עיקריים

1,120

עובדים

80

שנות פעילות
(32 שנים כחברה
ציבורית)

תחומי
פעילות

קרמיקה וכלים סניטריים, מוצרי אינסטלציה ומוצרי
בית מפלסטיק, מטבחים



יאיר לוי
סמנכ"ל כספים



רגינה אונגר
יו"ר דירקטוריון



ליאור גולן
מנכ"ל חזיבנק אלוני צפון

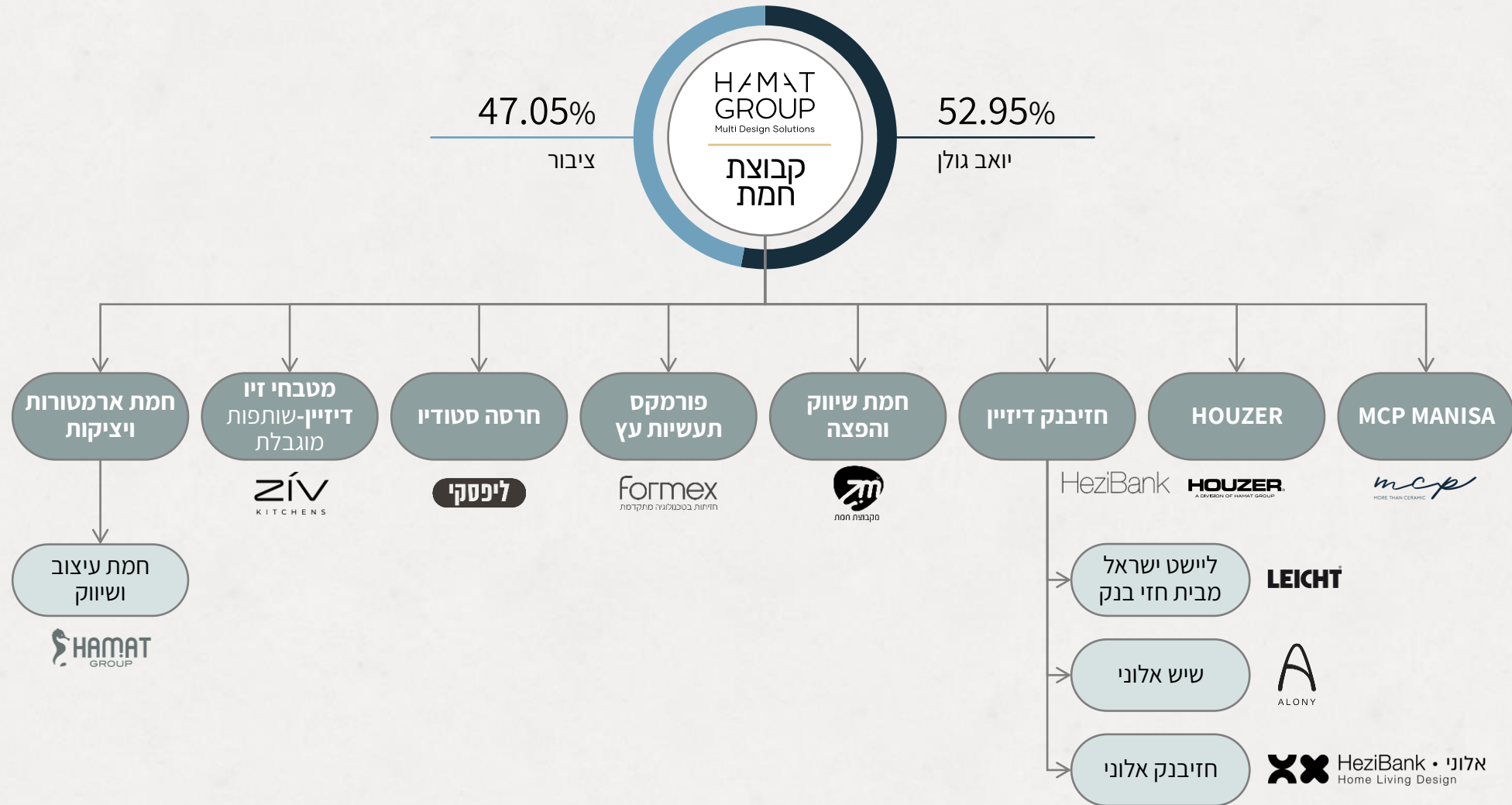


ניר גולן
משנה למנכ"ל קבוצת חמת



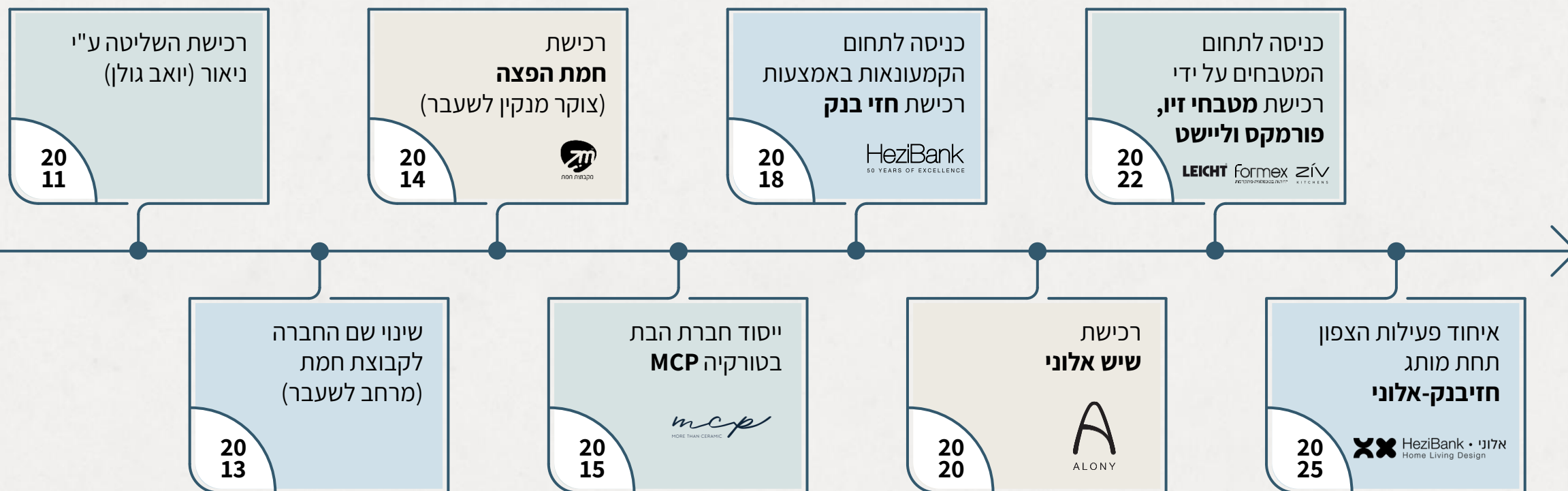
יואב גולן
מנכ"ל קבוצת חמת

מבנה אחזקות הקבוצה





אבני דרך



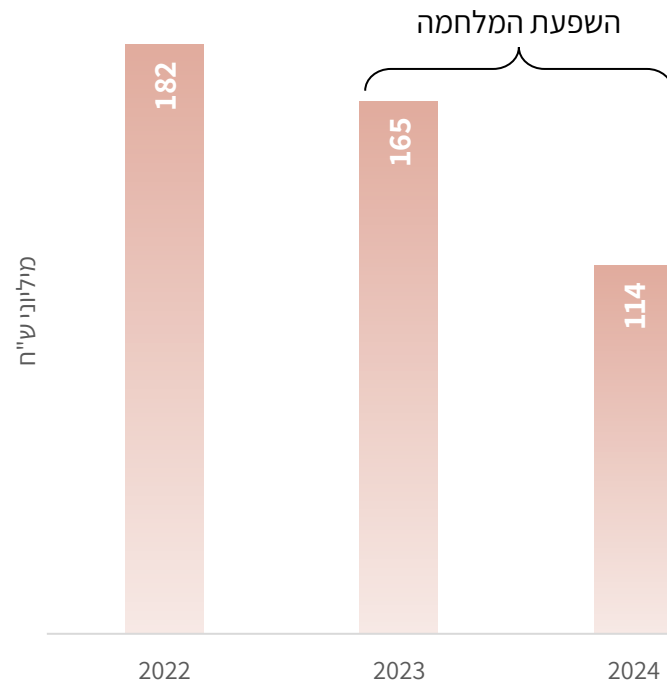
התפתחות מכירות ו-EBITDA לשנים 2022-2024 | במיליוני ש"ח

טרם המלחמה

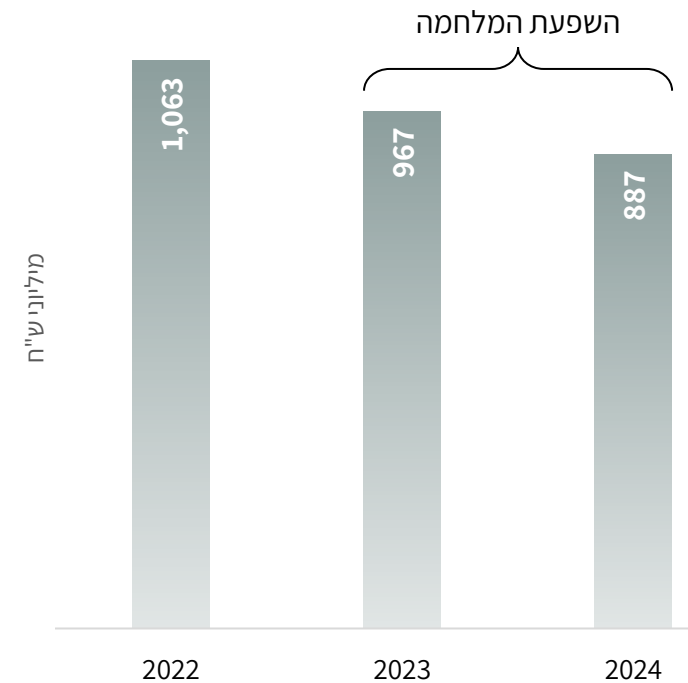
מעל 1
מיליארד ש"ח
הכנסות

כ-182
מיליון ש"ח
EBITDA

EBITDA



מכירות



קבוצת חמת מובילים בעיצוב הבית הישראלי

חזון

קבוצת חמת שואפת
להיות הבית המוביל
בישראל לעיצוב הבית
ולהעניק ללקוחות חוויית
לקוח מקצה לקצה

ערכים

איכות, שירות וחדשנות.

חזקות

קשרי אדריכלים



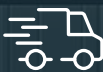
מוניטין
ומקצועיות



מערך שירות



זמינות ומערך
לוגיסטי



מוצרים ייחודיים
ומגוונים באיכות



HAMAT

Alumex
Outdoor Kitchen

HeziBank
50 YEARS OF EXCELLENCE

A
ALONY

ziv
KITCHENS

LEICHT

HOUZER
A DIVISION OF HAMAT GROUP

formex
חזיתות בטכנולוגיה מתקדמת

ליפסקי

חדשנות שזורמת איתך

mcp
MORE THAN CERAMIC

xx HeziBank • אלוני
Home Living Design

ביסוס חברות הקבוצה כיצרניות וכספקיות אמינות ומוכרות בארץ ובעולם בתחום מוצרים לעיצוב הבית ומוצרי גמר בנייה, כיצרניות הניחנות באיכות גבוהה, בעיצוב חדשני וברמה טכנולוגית מתקדמת ובת תחרות

השגת היעדים באמצעות

- קידום סינרגיה ושיתופי פעולה בקבוצה
- מיזוגים ורכישות סינרגטיים
- שיפור איכות ואמינות המוצרים
- פיתוח מוצרים חדישים, תוך שמירה על ראשוניות
- המשך התייעלות תפעולית
- יישום חדשנות דיגיטלית במכירות ושירות
- שיפור איכות וזמינות השירות
- הגברת נוכחות בתחום המטבחים ובפרויקטים מוסדיים, מסחריים ומגורים



הרחבת הפעילות
המסחרית



ביסוס מעמד מוביל
בקטגוריות



בניית מותגים
מובילים, מיצוב
מוצרים גבוה



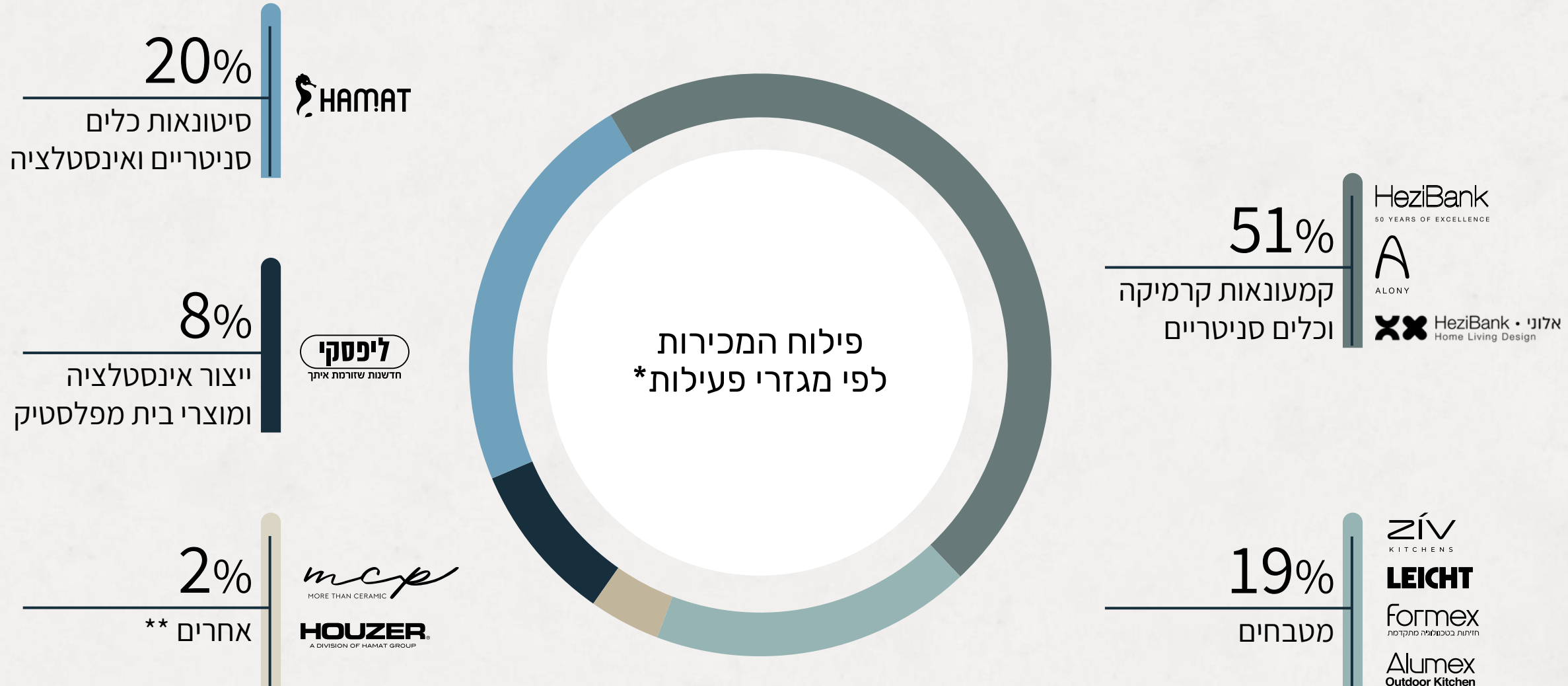
הרחבת סל הפתרונות
ללקוחות, לרבות
קטגוריות ומוצרים
חדשים



מצוינות ואמינות



חדשנות טכנולוגית



* האחוזים מבטאים את הנתח במכירות לחיצוניים, רבעון 3 2025
 ** בשונה מהדוח הכספי של החברה, מגזר ייצור כלים סניטריים מחרס (MCP) נכלל במצגת זו תחת אחרים

מגזרי הפעילות – תוצאות 1-9/2025

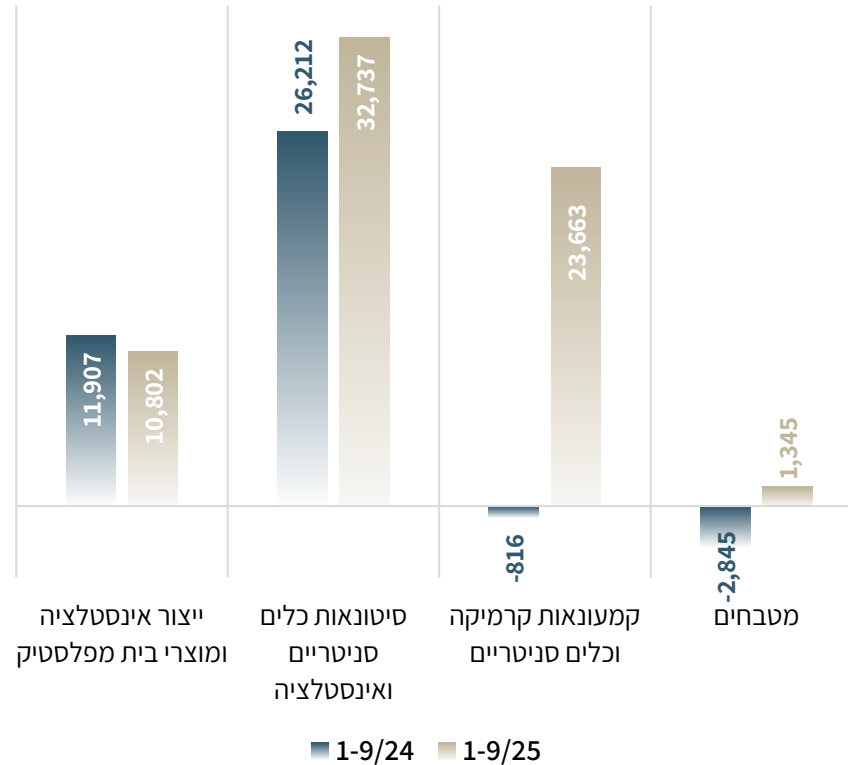
שיפור ניכר בקטגוריות המובילות



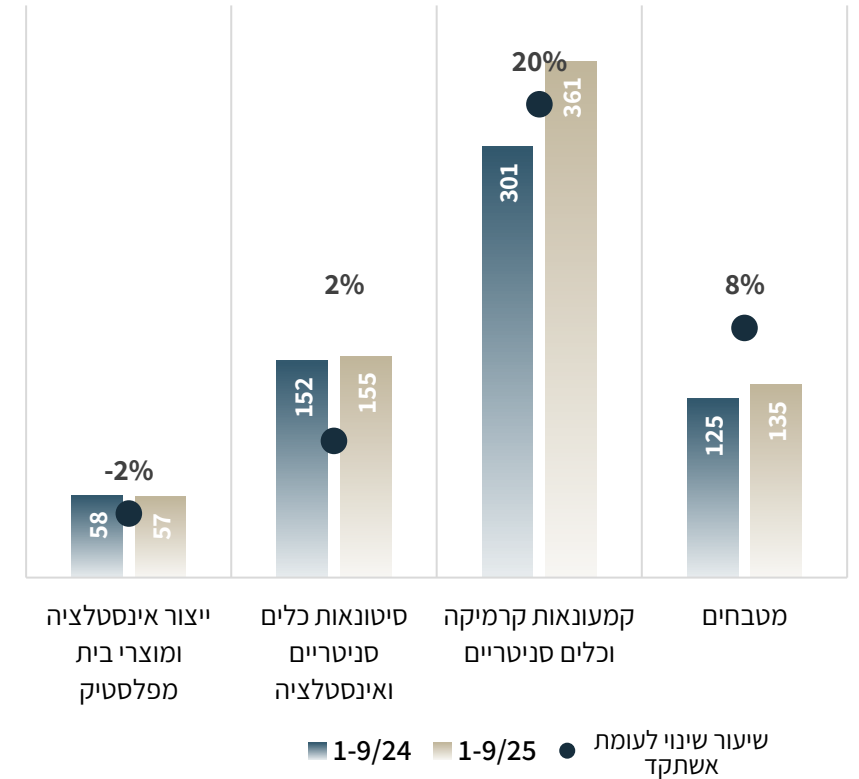
גידול במכירות
במרבית הקטגוריות

שיפור ניכר
ברווח התפעולי*
במרבית הקטגוריות

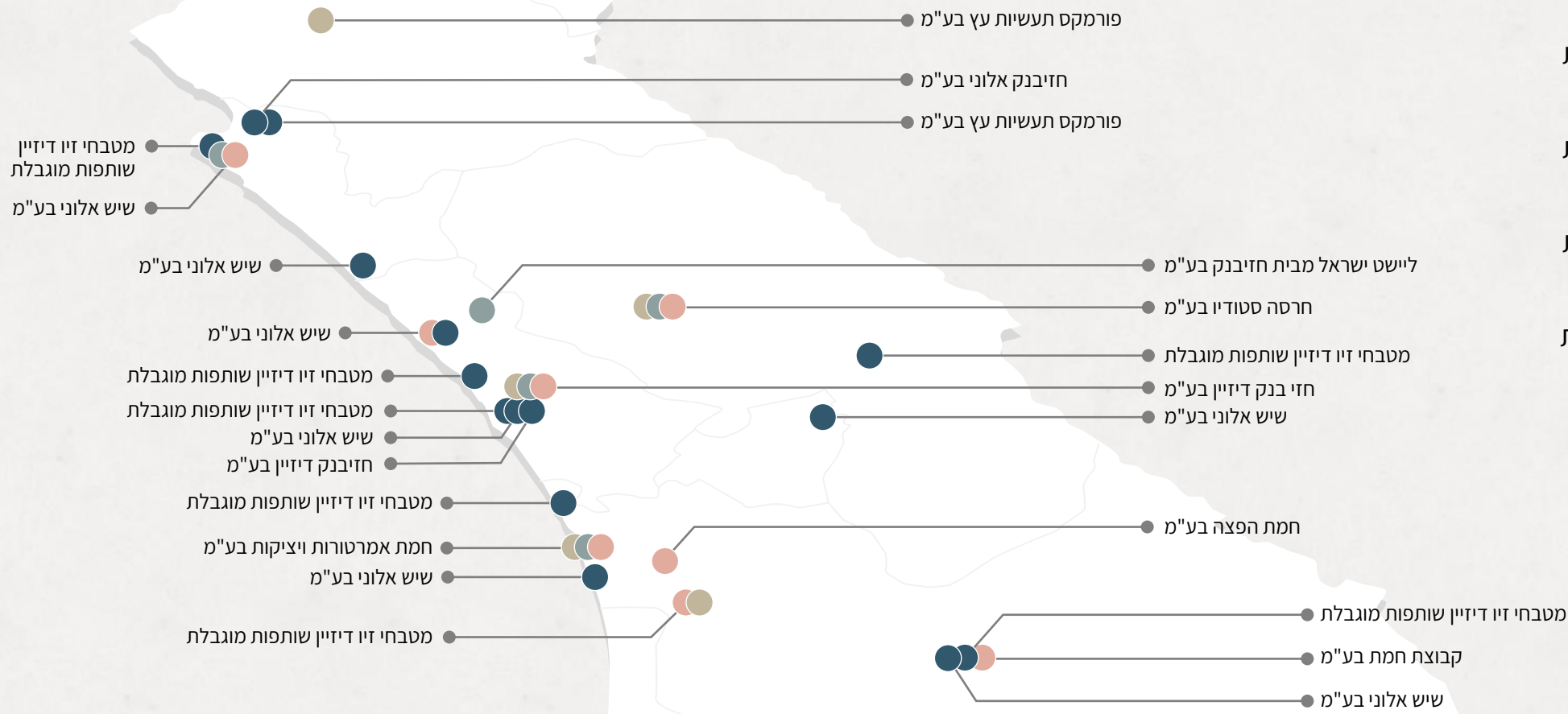
רווח תפעולי* | אלפי ש"ח



מכירות | מיליוני ש"ח



* רווח תפעולי לפני הכנסות/הוצאות אחרות



אולמות תצוגה	6	zīv KITCHENS
אולמות תצוגה	6	A ALONY
אולמות תצוגה	1	HeziBank 50 YEARS OF EXCELLENCE
אולמות תצוגה	1	אלוני • HeziBank Home Living Design

אולמות תצוגה / חנויות

מפעלים

מחסנים / לוגיסטיקה

משרדים



מפעל **באזור התעשייה תפן**,
המייצר בעיקר חזיתות
(דלתות) לארונות מטבח
ואמבט ומטבחי חוץ



מפעל באזור התעשייה
בשדרות, המייצר מטבחים



מפעל לייצור כלים סניטריים
מחרס (בעיקר כיורים, אסלות
ומכלי הדחה) הממוקם
בטורקיה



מפעל **באזור התעשייה**
ברקן המייצר מוצרי
אינסטלציה וסניטציה
מפלסטיק ומוצרי צריכה
מעוצבים מפלסטיק בעיקר
לחדרי אמבטיה ומטבח



מפעל באזור התעשייה
אשדוד המייצר בעיקר ברזים
ממתכת

1 | שוק הבניה החדשה

קרוב ל-70,000
התחלות בניה*

2 | שוק השיפוצים

קרוב ל-200,000
בתי אב בישראל*

3 | תחזוקה ושיחלופים

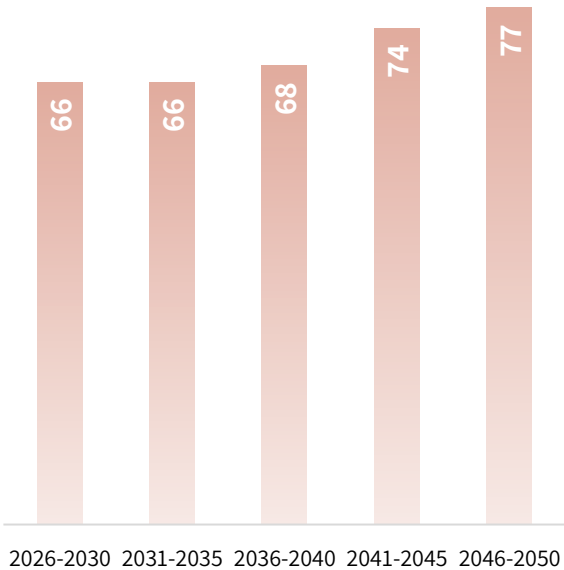
קהל היעד
הסופי העיקרי
של מוצרי
הקבוצה נחלק
ל-3
קבוצות



מגמות שוק לטווח ארוך | צמיחה לאורך זמן של שווקי היעד של הקבוצה

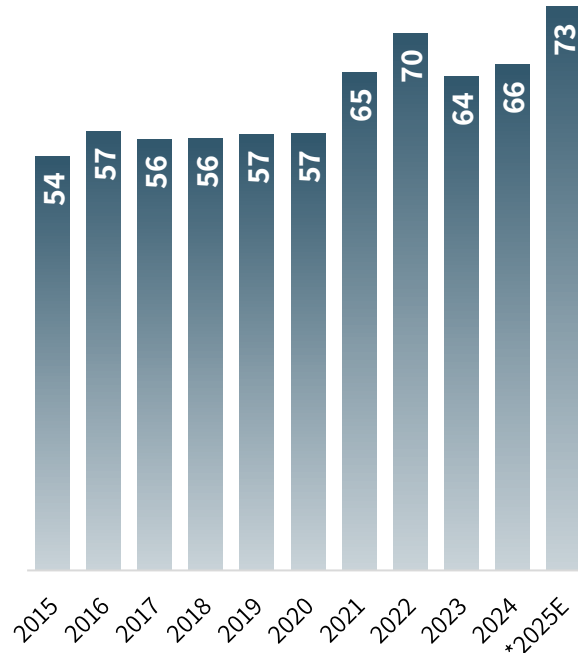
צמיחת השוק מבוססת הן על ביקושים קשיחים, הצומחים בקצב הגידול של משקי הבית בישראל, והן על הפער המצטבר משנים קודמות בבנייה למגורים, המצריך האצה בהיקפי פעילות שוק הבנייה

יעדי סיום בנייה לשנים 2026-2050 אלפי יח"ד בשנה

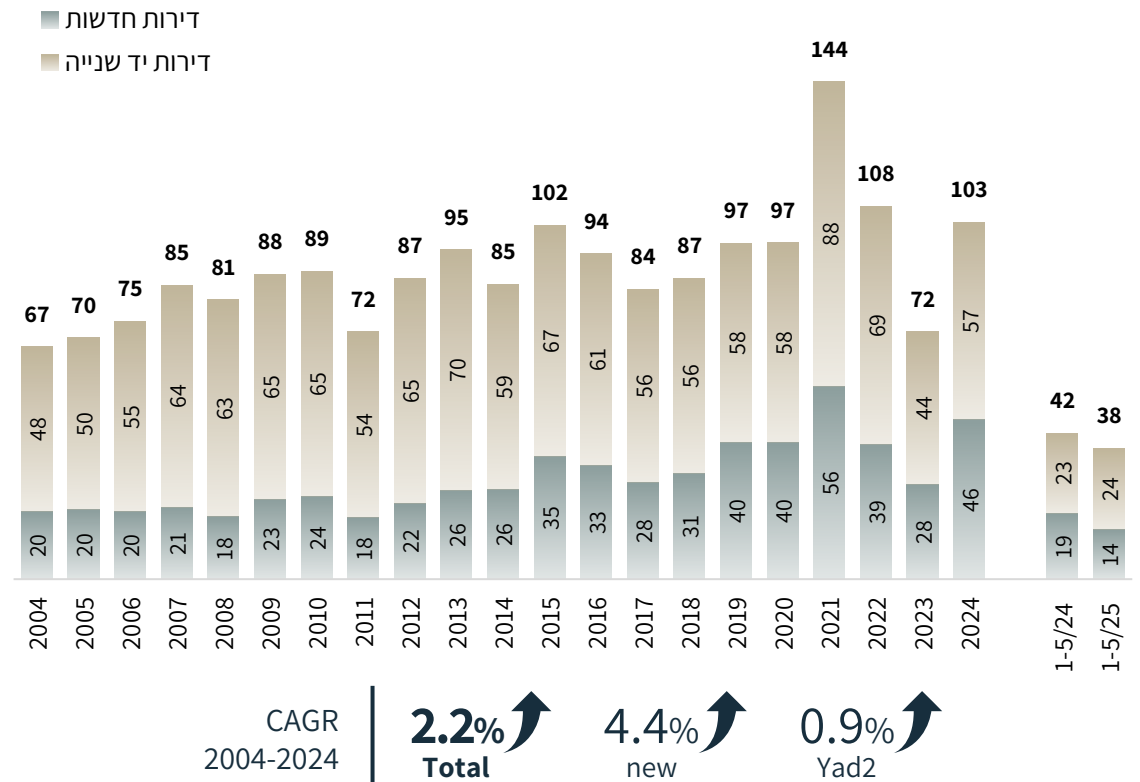


יעדי סיום הבנייה לשנים הבאות משקפים את הצורך בסגירת הפער שנוצר בעבר בבנייה למגורים, לצד קצב הגבוה של צמיחת משקי הבית בישראל

התחלות בניה | אלפי יח"ד



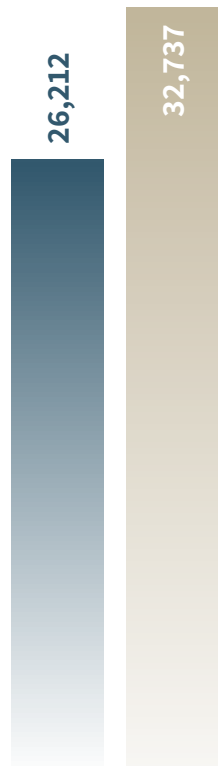
עסקאות נדל"ן | מכירות דירות באלפים



מקורות: למ"ס, התוכנית האסטרטגית לדיור לשנת 2050, המועצה הלאומית לכלכלה, משרד ראש הממשלה, מרץ 2025

* מתבסס על נתוני רבעון ראשון 2025 – נתונים מנוכי עונתיות (Q1-25X4)

רווח תפעולי* | אלפי ש"ח



סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה

■ 1-9/24 ■ 1-9/25

* רווח תפעולי לפני הכנסות/הוצאות אחרות

חמת עיצוב ושיווק חמת ארמטורות | חמת הפצה

מהמפיצות הגדולות בתחומה בישראל

פריסה כלל ארצית

ביזור לקוחות משמעותי וכן גרעין לקוחות קבוע

קהלי היעד

לקוחות מסחריים וקמעונאיים

רשתות ואולמות תצוגה בענף הקרמיקה,
סוחרים, חנויות כלי בית, לקוחות
קמעונאים קטנים בענף גמר הבניה



לקוחות פרטיים

קבלנים, מוסדות, בתי מלון וחברות
אחזקה בתחום



ברזי אמבטיה | ברזי מטבח אביזרים לאמבטיה | אסלות
מעלי ולחצני הדחה | כיורי רחצה | כיורי מטבח

מגזר סיטונאות מוצרי סניטציה ואינסטלציה

פעילות: יבוא, שיווק
ומכירה סיטונאית של
מוצרי סניטציה,
באמצעות חמת
ארמטורות, חמת עיצוב
ושיווק וחמת הפצה



מקבוצת חמת



רווח תפעולי* | אלפי ש"ח



קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים

■ 1-9/24 ■ 1-9/25

* רווח תפעולי לפני הכנסות/הוצאות אחרות

חזיבנק דיזיין | שיש אלוני חזיבנק אלוני

יוקרתי, ייעוץ מקצועי, חדשנות עיצובית

קהלי היעד

קהל פרטי

שיפוצים ועיצוב הבית
בנה ביתך



בניה רוויה

דיירי פרויקטים | דירות לא מכורות
דירות להשכרה | דיור למשתכן
שטחים ציבוריים ולובים



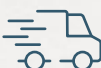
מסחרי

קניונים | בתי חולים | בתי כנסת
מתנ"סים | משרדים



סוחרים

שיווק והפצה לסוחרים מובילים ברחבי
הארץ



מגזר קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים

פעילות: ייבוא ושיווק
מגוון רחב של מוצרי גמר
לתחום הבניה,
השיפוצים ועיצוב הבית
ולפרויקטים מוסדיים
באמצעות חזיבנק ואלוני

A

ALONY

HeziBank
50 YEARS OF EXCELLENCE

HeziBank • אלוני
Home Living Design

הרשתות הקמעונאיות – חזיבנק ואלוני

חזיבנק ואלוני נוהגות לעדכן
באופן שוטף את איכות וגיוון
מוצריהן על ידי ריענון
קולקציות והתקשרויות עם
ספקים חדשים

ספקים עיקריים

COTTOD'ESTE
EXCLUSIVE SURFACES

DORN
BRACHT THG
PARIS

BISAZZA

Devon&Devon

antonio lupi

GLOBO
Inspired by Life

newform

PALAZZANI

DECOR WALTHER®

A
ALONY

מובילים בעיצוב הבית

6 סניפים ברחבי הארץ

פריסה ארצית המאפשרת נגישות
מקסימלית

+1,000 מוצרים מובילים

מגוון עצום של פתרונות ריצוף, חיפוי
וסניטריה

80 שנות ניסיון

מומחיות מצטברת בענף העיצוב
והבנייה

HeziBank
50 YEARS OF EXCELLENCE

חוות עיצוב כוללת

רשת יוקרתית

מגוון עשיר של מוצרי קרמיקה,
חיפויים וסניטריה

ייעוץ מקצועי

צוות מומחים המספק שירותי ייעוץ
מקיפים לאדריכלים ומעצבים בכל
שלבי הפרויקט

חדשנות עיצובית

הצגת הטרנדים העדכניים ביותר
בעיצוב אמבטיות וחללי פנים מהארץ
ומהעולם

רווח תפעולי* | אלפי ש"ח



* רווח תפעולי לפני הכנסות/הוצאות אחרות

מטבחי זיו | ליישט ישראל פורמקס תעשיות עץ

מיעדי החברה: הגברת נוכחות בתחום המטבחים

מטבחי זיו

פועלת בתחום העיצוב, ייצור ומכירה של מטבחים מעוצבים (6 אולמות תצוגה בפריסה ארצית)

פורמקס

חברה תעשייתית העוסקת בייצור, שיווק ומכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט ומטבחי חוץ

Leicht

ליישט ישראל מבית חזיבנק פועלת מתוך אולם התצוגה של חזיבנק בדרום דיון, בעלת הזיכיון בישראל של מותג המטבחים הגרמני ליישט



מגזר מטבחים

פעילות: ייצור, שיווק ומכירה של מטבחים מעוצבים, ובכללם: מוצרים נלווים למטבחים (דלתות) לארונות מטבח ואמבט ואלמנטים שונים לריהוט מטבחי חוץ מאלומיניום

ZIV
KITCHENS

LEICHT

Formex
עיצוב מתחיל במטבח

פעילות סינרגטית בין ייצור תעשייתי למותג קמעונאי מוביל

רווח תפעולי* | אלפי ש"ח



ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק

■ 1-9/24 ■ 1-9/25

* רווח תפעולי לפני הכנסות/הוצאות אחרות

ליפסקי

קהלי היעד

לקוחות מסחריים וקמעונאיים - בעיקר סוחרים ומפיצים בענף גמר הבניה, חנויות כלי בית

ייצוא - בעיקר מפיצים, רשתות שיווק כלי בית בחו"ל

חוזקות

מחקר ופיתוח

השקעה מתמדת בפיתוח פתרונות חדשים ומתקדמים



בקרת איכות

תהליכי בדיקה קפדניים לכל מוצר



ייצור מתקדם

קווי ייצור אוטומטיים ברמה הטכנולוגית הגבוהה ביותר



הפצה יעילה

מערך לוגיסטי מתקדם להפצה מהירה ברחבי הארץ



אמבט ואגנית | אביזרי תברג | אטמים ופקקים | מחסומי רצפה
סניטציה חלקים | סניטציה מכלי הדחה | סניטציה מושבים

מברשות | פחים | אחסון | כסאות | כביסה | אביזרים וסטים | סלסלות

מגזר ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק

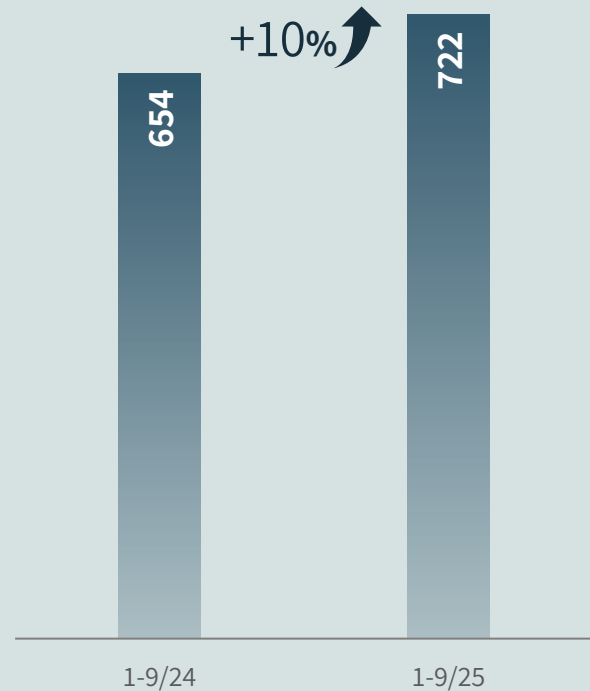
פעילות: ייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדר האמבטיה והמטבח, באמצעות ליפסקי (חרסה סטודיו לשעבר)

ליפסקי
חדשנות שזורמת איתך

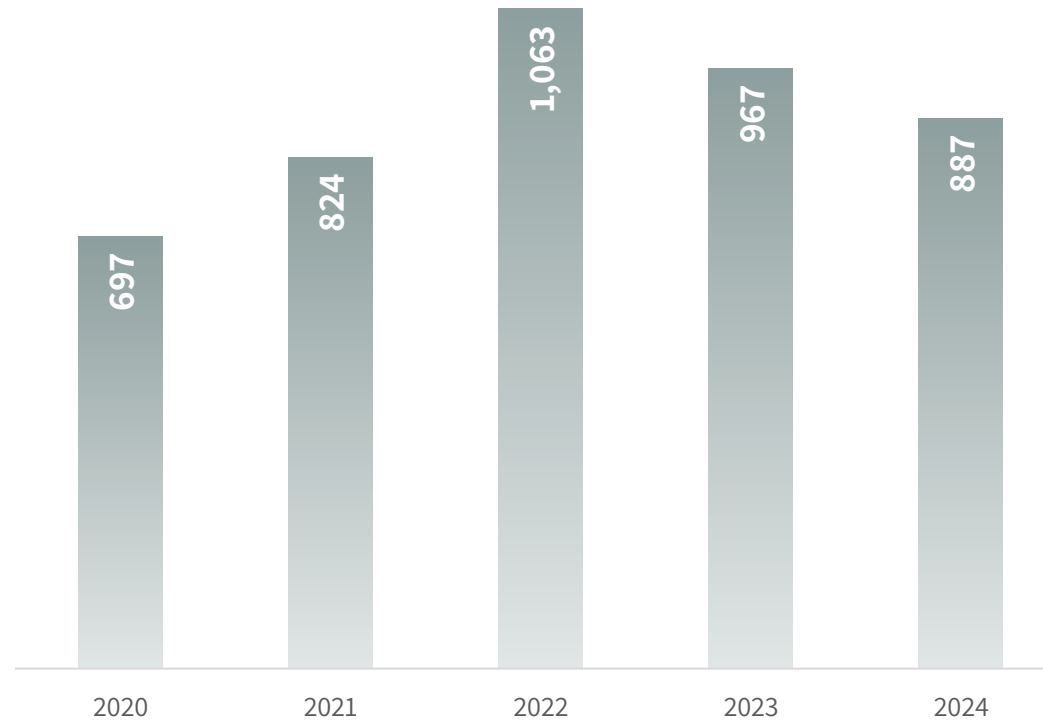
קבוצת חמת הינה בין
היצרנים המקומיים
הגדולים בתחום זה

תוצאות עסקיות - מכירות

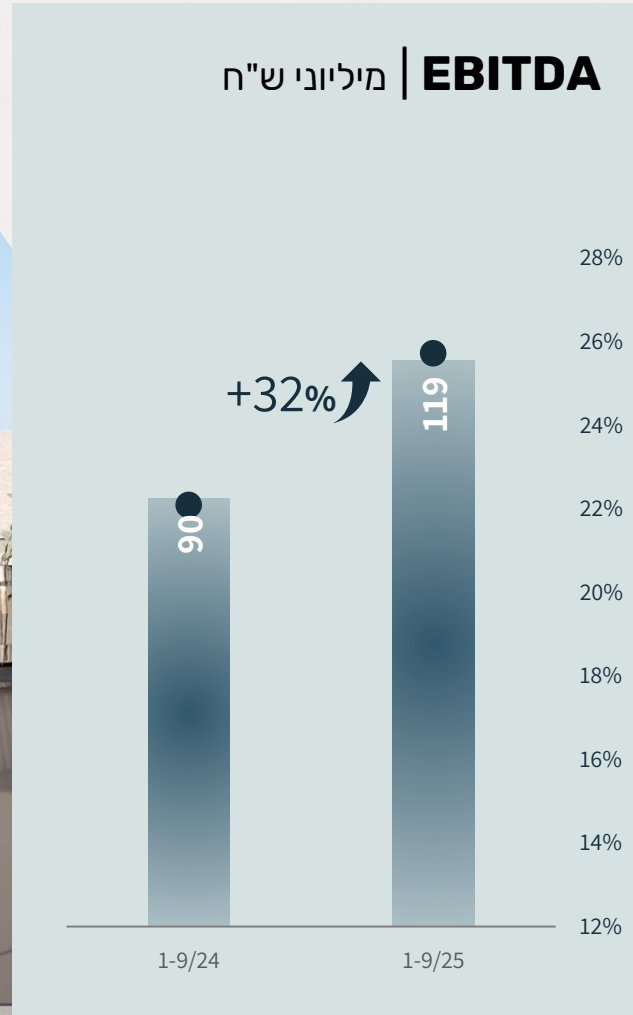
מכירות | מיליוני ש"ח



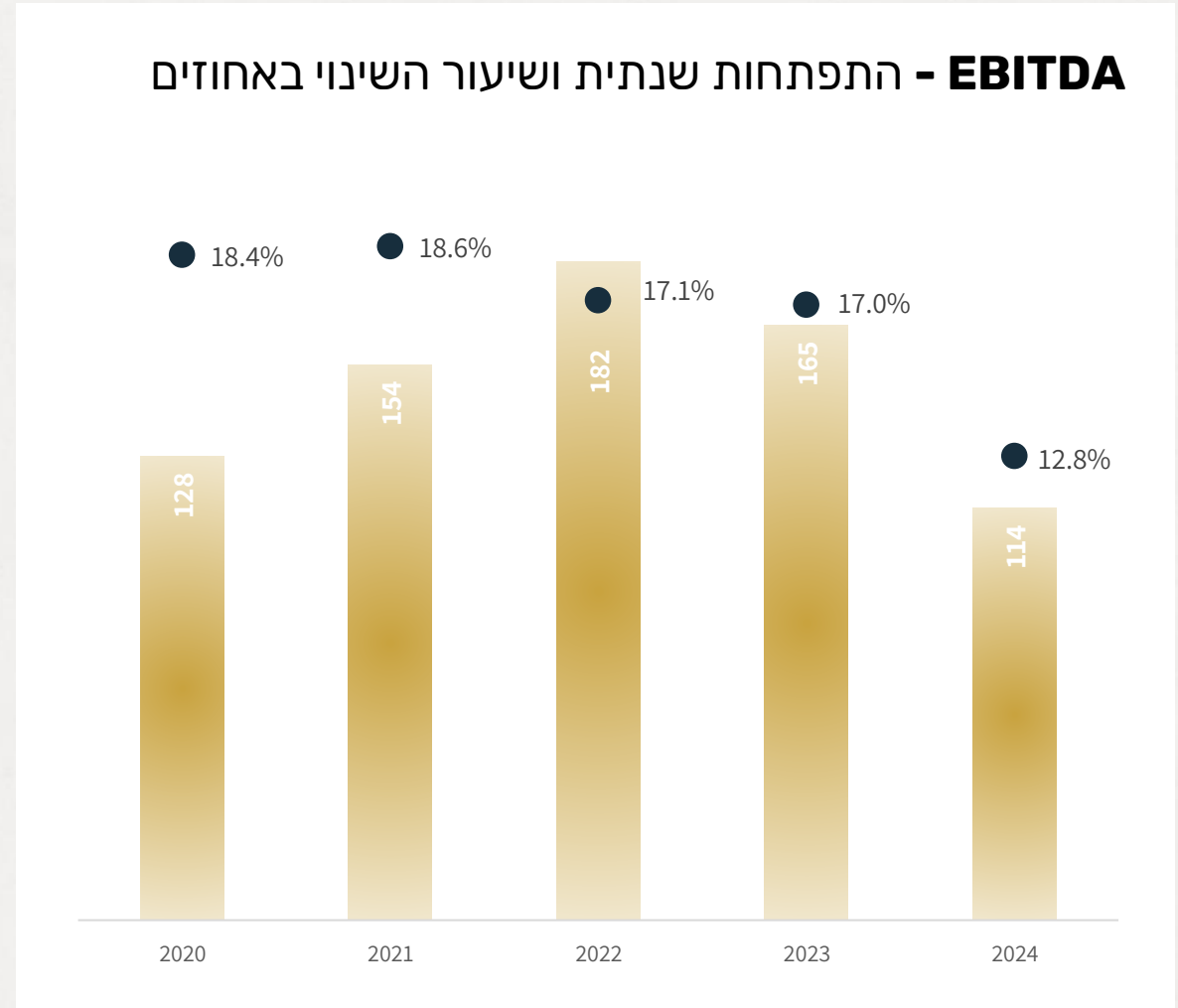
מכירות - התפתחות שנתית | מיליוני ש"ח



EBITDA | מיליוני ש"ח



EBITDA - התפתחות שנתית ושיעור השינוי באחוזים



30/09/2025	במיליוני ש"ח
618	סך נכסים שוטפים
661	סך התחייבויות שוטפות
920	סך נכסים לא שוטפים
130	מזה: נדל"ן להשקעה ("חרסה ב"ש")
1,538	סך הנכסים
559	הון עצמי
285	חוב פיננסי מתואם
42	אמצעים נזילים
243	חוב פיננסי נטו
113	חוב פיננסי נטו מתואם נדל"ן



תמצית המאזן ויחסים פיננסיים

0.99

יחס שוטרף

36%

יחס הון עצמי למאזן

1.17

יחס חוב ל-EBITDA*

0.54

יחס חוב נטו ל-EBITDA מתואם שווי נדל"ן*

* EBITDA רבעון שלישי מנורמל

תמצית דוח רווח והפסד מאוחד | מיליוני ש"ח



2024	Q3/2024	Q3/2025	1-9/2024	1-9/2025	
887	248	261	654	722	הכנסות ממכירות
366	107	117	273	314	רווח גולמי
41%	43%	45%	42%	44%	שיעור רווח גולמי
38	15	33	31	62	רווח תפעולי
(25)	(6)	(7)	(19)	(24)	הוצאות מימון, נטו
2	4	6	5	10	מסים על ההכנסה
10	5	20	6	29	רווח נקי

ניו ג'רזי, ארה"ב

45

דונם

כ-10**

מיליון \$

הערכה

כ-3

מיליון \$

ערך בספרים

↑

סיווג

→

רכוש קבוע

מודל

עלות

אשדוד

20

דונם

כ-120*

מיליון ש"ח

הערכה

כ-27

מיליון ש"ח

ערך בספרים

↑

סיווג

→

רכוש קבוע

מודל

עלות

באר שבע

83

דונם

130

מיליון ש"ח

הערכה

סיווג

→

נדל"ן להשקעה

מודל

שווי הוגן

* הערכת הנהלת החברה בהתבסס על דוחות מחקר פומביים של Natam מחיר של כ-6 מיליון ש"ח לדונם באשדוד.
** הערכת הנהלת החברה בהתבסס על ברוקר שמלווה את החברה.

HAMAT
GROUP
Multi Design Solutions

תודה רבה

