

Sprawozdanie

Zarządu „Novdom” Spółka z o.o. z działalności grupy kapitałowej
za okres od 01.01.2025 r. do 31.12.2025 r.

I. Informacje ogólne

Jednostką dominującą grupy kapitałowej jest „Novdom” Sp. z o.o. z siedzibą ul. Żwirki i Wigury 15B, 06-300 Przasnysz

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością „Novdom” rozpoczęła swoją działalność gospodarczą w oparciu o wpis do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000266103 w dniu 19.10.2006 r. Wspólnicy wnieśli do spółki kapitał zakładowy w wysokości 150.000,00 zł.

Kapitał spółki wynosi obecnie 150.000 zł i składa się z 300 udziałów.

Udziałowcami w Spółce dominującej na dzień 31.12.2025 r. byli:

- Maciej Sosnowski – 216 udziałów o łącznej wysokości 108.000 zł.
- Zbigniew Krzysztof Sosnowski - 72 udziały o łącznej wysokości 36.000 zł.
- Kacper Sosnowski – 12 udziałów o łącznej wartości 6.000 zł.

Udziałowcami w Spółce dominującej na dzień sporządzenia sprawozdania są:

- Maciej Sosnowski – 216 udziałów o łącznej wysokości 108.000 zł.
- Zbigniew Krzysztof Sosnowski - 72 udziały o łącznej wysokości 36.000 zł.
- Kacper Sosnowski – 12 udziałów o łącznej wartości 6.000 zł.

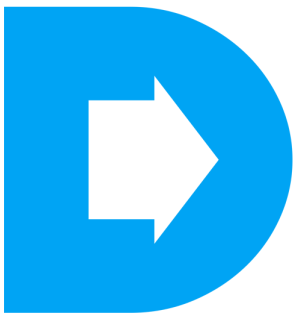
Organami Spółki dominującej są: Zgromadzenie Wspólników, Zarząd, Rada Nadzorcza

W skład Zarządu w Spółce dominującej w okresie od 01.01.2025 do 31.12.2025 r. wchodzili:

- Prezes Zarządu – Andrzej Dąbrowski
- Członek Zarządu – Maciej Sosnowski

Skład Zarządu w Spółce dominującej na dzień sporządzenia sprawozdania:

- Prezes Zarządu – Andrzej Dąbrowski
- Członek Zarządu – Maciej Sosnowski



W skład Rady Nadzorczej w Spółce dominującej w okresie od 01.01.2025 do 31.12.2025 r. wchodzili:

- Przewodniczący Rady Nadzorczej – Dariusz Jacek Blocher
- Członek Rady Nadzorczej – Zbigniew Krzysztof Sosnowski
- Członek Rady Nadzorczej – Kacper Sosnowski
- Członek Rady Nadzorczej – Andrzej Kopyrski
- Członek Rady Nadzorczej – Monika Sosnowska
- Członek Rady Nadzorczej – Renata Kinde-Czyż

Skład Rady Nadzorczej w Spółce dominującej na dzień sporządzenia sprawozdania:

- Przewodniczący Rady Nadzorczej – Dariusz Jacek Blocher
- Członek Rady Nadzorczej – Zbigniew Krzysztof Sosnowski
- Członek Rady Nadzorczej – Kacper Sosnowski
- Członek Rady Nadzorczej – Andrzej Kopyrski

Reprezentacja w Spółce dominującej:

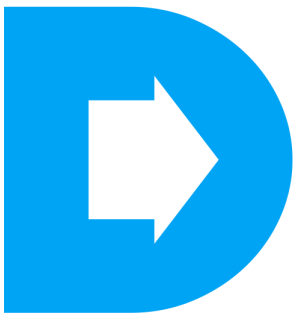
Oświadczenia woli w imieniu spółki przy transakcjach do kwoty 200.000 zł może składać każdy z członków zarządu jednoosobowo a przy transakcjach powyżej kwoty 200.000 zł łącznie dwóch członków zarządu.

Przedmiotem działalności grupy kapitałowej „Novdom” Sp. z o.o. jest:

- 68.10.Z – Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek
- 68.20.Z – Wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi
- 68.32.Z – Zarządzanie nieruchomościami wykonywane na zlecenie
- 41. – Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków
- 43. – Roboty budowlane specjalistyczne

Działalność Grupy kapitałowej „Novdom” tak jak w latach poprzednich skupiała się na realizacji inwestycji polegających na wznoszeniu budynków mieszkalnych wielorodzinnych, mieszkalno-usługowych oraz sprzedaży lokali mieszkalnych i usługowych. Podstawowe procesy realizowane przez spółkę w ramach projektów inwestycyjnych to:

- wybór lokalizacji i pozyskiwanie terenów inwestycyjnych,
- przygotowanie produktu i zarządzanie projektowaniem,
- wybór sposobu realizacji i wybór Wykonawcy/ów,
- ofertowanie, marketing i sprzedaż produktów i usług,
- realizacja budowy,



oraz procesy współtowarzyszące takie jak:

- realizacja zamówień publicznych w zakresie budownictwa kubaturowego,
- pozyskiwanie finansowania zewnętrznego,
- obsługa gwarancyjna w ramach rękojmi,
- obsługa administracyjna, księgowo i prawna.

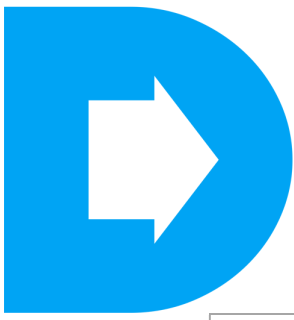
Działalność prowadzona jest na terenie dwóch województw:

- Mazowieckiego
- Przasnysz, Ciechanów, Płońsk, Ostrołęka, Mława, Maków Mazowiecki, Ostrów Mazowiecka
- Warmińsko-mazurskiego
- Olsztyn, Szczytno, Mikołajki.

Opis organizacji grupy kapitałowej „Novdom” Sp. z o.o.:

Wykaz spółek zależnych na dzień 31 grudnia 2025 r., objętych konsolidacją.

Nazwa i forma prawna	Siedziba i adres	Przedmiot działalności	Udział Emitenta
Novdom 1 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 2 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 3 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 4 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 5 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 6 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 7 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 8 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 9 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 10 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 11 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 12 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 14 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 15 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%



Novdom 16 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 17 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 18 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 19 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom Construction sp. z o.o.	ul. Leszno 59 06-300 Przasnysz	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieskalnych	100%
Novdom Baltic sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%

I. Charakterystyka prowadzonej działalności

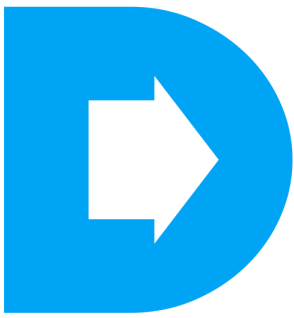
II.1. Budownictwo mieszkaniowe

W 2025 r. rynek mieszkaniowy w Polsce pozostawał pod wpływem jednocześnie wysokiej podaży oferty deweloperskiej w największych miastach oraz stopniowo poprawiającej się dostępności finansowania hipotecznego. Według wstępnych danych GUS w 2025 r. oddano do użytkowania 208,8 tys. mieszkań, tj. o 4,3% więcej niż rok wcześniej. Jednocześnie rozpoczęto budowę 212,4 tys. mieszkań, co oznacza spadek o 9,2% r/r, a liczba mieszkań objętych pozwoleniami na budowę lub zgłoszeniami z projektem budowlanym również była niższa niż w 2024 r. Na koniec grudnia 2025 r. w budowie pozostawało 838,3 tys. mieszkań, tj. o 0,4% więcej niż rok wcześniej.

W strukturze oddań utrzymała się dominująca rola segmentu deweloperskiego. Deweloperzy przekazali do użytkowania 134,1 tys. mieszkań, tj. o 7,6% więcej niż rok wcześniej, a ich udział w ogólnej liczbie mieszkań oddanych do użytkowania wyniósł 64,2%. Inwestorzy indywidualni oddali 67,6 tys. mieszkań, tj. o 2,8% mniej r/r. Powierzchnia użytkowa mieszkań oddanych do użytkowania w 2025 r. wyniosła 18,2 mln m², a przeciętna powierzchnia użytkowa jednego mieszkania 87,0 m². GUS wskazał również, że do eksploatacji przekazano 88,6 tys. nowych budynków mieszkalnych, z czego 97,1% stanowiły budynki jednorodzinne.

Aktywność mieszkaniowa pozostawała zróżnicowana regionalnie. W 2025 r. największą liczbę mieszkań oddanych do użytkowania, rozpoczętych i objętych pozwoleniami odnotowano w województwie mazowieckim, odpowiednio: 45,2 tys., 44,1 tys. oraz 52,6 tys. mieszkań. Z punktu widzenia rynku deweloperskiego oznacza to utrzymanie centralnej roli Mazowsza, w szczególności aglomeracji warszawskiej, zarówno po stronie podaży, jak i absorpcji rynku. Na rynku warszawskim średnia cena ofertowa nowych mieszkań przekroczyła w maju 2025 r. poziom 18 tys. zł/m², a według danych z listopada wynosiła ok. 18,2 tys. zł/m².

Na największych rynkach mieszkaniowych deweloperzy funkcjonowali w warunkach bardzo szerokiej oferty. Według JLL w I kwartale 2025 r. na sześciu największych rynkach deweloperzy

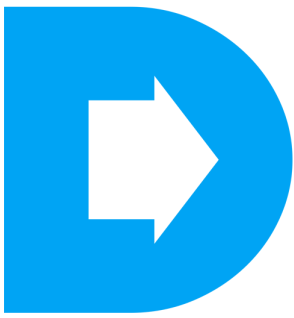


sprzedali ponad 9 tys. mieszkań, wprowadzając jednocześnie do sprzedaży ponad 13,4 tys. lokali; oferta wzrosła do 59 tys. mieszkań. BIG DATA RynekPierwotny.pl dla siedmiu największych rynków wskazał sprzedaż ok. 12,5 tys. mieszkań w I kwartale 2025 r. Z kolei Otodom szacował, że w pierwszym półroczu 2025 r. w siedmiu głównych miastach sprzedano 18,3 tys. mieszkań, a od początku roku do końca sierpnia 24,7 tys., tj. o 1% więcej niż w analogicznym okresie 2024 r. Dane te nie są w pełni porównywalne ze względu na różny zakres geograficzny, ale wskazują, że przy rekordowej ofercie sprzedaż pozostawała umiarkowana w pierwszej połowie roku i poprawiła się w drugiej połowie 2025 r.

Ceny mieszkań w 2025 r. kształtowały się bardziej stabilnie niż w poprzednich okresach, a skala zmian zależała od miasta i struktury wprowadzanej oferty. JLL wskazywał w I kwartale 2025 r. na stabilizację albo niewielki wzrost cen w większości miast, przy silniejszych rocznych wzrostach we Wrocławiu i Trójmieście. Otodom podsumowując 2025 r. wskazywał na względnie stabilne ceny w siedmiu największych miastach i średni wzrost rzędu 4,5% r/r. Jednocześnie NBP informował, że w III kwartale 2025 r. obserwowano stabilizację lub niewielkie spadki nominalnych i realnych cen mieszkań. Na rynku wtórnym w październiku 2025 r. średnia cena m² była niższa niż rok wcześniej m.in. w Warszawie i Wrocławiu o 2%, w Poznaniu o 3% oraz w Krakowie o 4%. W ocenie Zarządu uzasadnia to odejście od uproszczonej tezy o jednolitym wzroście cen na wszystkich rynkach.

Istotnym czynnikiem wpływającym na popyt mieszkaniowy w 2025 r. była poprawa dostępności kredytu hipotecznego. Cykl obniżek stóp procentowych rozpoczęty przez RPP w maju 2025 r. i kontynuowany w kolejnych miesiącach doprowadził do obniżenia stopy referencyjnej NBP do 4,00% w grudniu 2025 r. Według AMRON-SARFIN w całym 2025 r. udzielono prawie 233 tys. nowych kredytów mieszkaniowych na rekordową kwotę ponad 103 mld zł, a średnia wartość udzielonego kredytu wzrosła do 455,1 tys. zł. Średnie oprocentowanie nowych kredytów mieszkaniowych spadło w IV kwartale 2025 r. do 6,37%. BIK wskazywał ponadto, że w grudniu 2025 r. wartość zapytań o kredyty mieszkaniowe wzrosła o 41,3% r/r, a liczba osób wnioskujących o kredyt była wyższa o 28,8% r/r. Dane te wskazują, że poprawa zdolności kredytowej i spadek kosztu pieniądza stopniowo wzmacniały popyt w drugiej części roku.

Struktura popytu w 2025 r. miała charakter selektywny. Źródła rynkowe wskazują, że przy wysokich cenach nominalnych rosnącego znaczenia nabierały całkowita cena zakupu, energooszczędność, komunikacja oraz zielone otoczenie. W praktyce wspierało to segment popularny oraz lokale o relatywnie niższym progu wejścia, w tym mieszkania kompaktowe i funkcjonalne układy 2- i 3-pokojowe w dobrze skomunikowanych lokalizacjach. W ocenie Zarządu, przy utrzymującej się wysokiej podaży, jest to obszar wymagający dalszego monitorowania w kolejnych okresach, zwłaszcza na rynkach o dużej konkurencji ofertowej.



II.2. Omówienie sytuacji w 2025 roku na rynku budowlanym

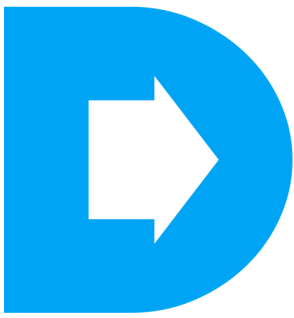
Sytuacja sektora budowlanego w 2025 r. była zróżnicowana. Według GUS produkcja budowlano-montażowa w podmiotach zatrudniających powyżej 9 osób wzrosła o 0,7% r/r, a w ujęciu szerszym – obejmującym pełną zbiorowość podmiotów budowlanych – była wyższa o ok. 2,0% r/r. Wzrost ten nie miał jednak charakteru równomiernego. W samym dziale „budowa budynków” odnotowano spadek produkcji o 2,1% r/r, a w budowie obiektów inżynierii lądowej i wodnej spadek o 3,1% r/r. Jednocześnie wyraźnie wzrosła produkcja w robotach budowlanych specjalistycznych, tj. o 10,4% r/r. Sprzedaż robót inwestycyjnych wzrosła o 1,2%, natomiast robót remontowych spadła o 0,7%.

Z punktu widzenia spółek deweloperskich istotne jest to, że niższa produkcja w samym segmencie budowy budynków współwystępowała z rosnącą liczbą ukończonych mieszkań oraz wysoką ofertą lokali na największych rynkach. Można to interpretować jako efekt ostrożniejszego uruchamiania nowych projektów, etapowania inwestycji oraz większej konkurencji po stronie podaży, a nie jako sygnał jednoznacznej poprawy lub pogorszenia koniunktury. W ocenie Zarządu, rok 2025 był okresem przejściowym, w którym rynek wykonawczy adaptował się do niższej dynamiki nowych rozpoczęć mieszkaniowych przy jednoczesnym ożywieniu finansowania hipotecznego po stronie popytu.

Presja kosztowa w budownictwie była wyraźnie niższa niż w okresie poprzednich szoków inflacyjnych, ale nie zniknęła całkowicie. Analizy Grupy PSB wskazywały, że w listopadzie 2025 r. ceny materiałów budowlanych były ogółem o 0,2% niższe niż rok wcześniej, przy jednoczesnym zróżnicowaniu poszczególnych grup asortymentowych. Oznacza to, że rynek materiałów w 2025 r. charakteryzował się raczej stabilizacją niż szeroką falą podwyżek. Jednocześnie GUS nadal raportował wzrost cen produkcji budowlano-montażowej, co wskazuje, że w łańcuchu realizacji inwestycji utrzymywały się także inne czynniki kosztowe, w tym koszty pracy i koszty ogólne wykonawców.

Rynek wykonawczy pozostawał wymagający, choć część wskaźników sugerowała pewne złagodzenie najostrzejszych barier podaży. GUS podał, że przeciętne zatrudnienie w budownictwie w 2025 r. było o 0,7% niższe niż rok wcześniej. Jednocześnie w badaniach koniunktury budowlanej zmniejszyła się uciążliwość niedoboru wykwalifikowanych pracowników, natomiast wzrosło znaczenie zbyt dużej konkurencji na rynku. Przedsiębiorstwa budowlane nadal jako jedną z najbardziej uciążliwych barier wskazywały koszty zatrudnienia, a wykorzystanie mocy produkcyjnych oceniano na ok. 80%. W ocenie Zarządu może to oznaczać relatywnie lepszą dostępność wykonawców i podwykonawców niż w okresie skrajnie napiętego rynku, przy utrzymującej się presji marżowej i kosztowej.

W 2025 r. istotnym czynnikiem otoczenia pozostawał koszt kapitału i dostęp do finansowania. Choć obniżki stóp procentowych poprawiały warunki kredytowania nabywców mieszkań i obniżały koszt finansowania zmiennego, pierwsza część roku nadal przebiegała przy relatywnie wysokim poziomie stóp. Dla deweloperów oznaczało to konieczność ostrożnego



zarządzania strukturą finansowania, harmonogramem uruchamiania projektów oraz poziomem zadłużenia. Jednocześnie inwestycje publiczne i środki europejskie zaczęły odgrywać coraz większą rolę w tle rynkowym. Do maja 2025 r. w ramach KPO podpisano umowy na ponad 106 mld zł, a do 24 listopada 2025 r. wartość zakontraktowanych przedsięwzięć przekroczyła 164 mld zł; 1 grudnia 2025 r. Polska otrzymała kolejne 26 mld zł z KPO. W ocenie Zarządu, przyspieszenie absorpcji środków unijnych może w kolejnych okresach wspierać popyt na usługi budowlane, zwłaszcza w infrastrukturze, a pośrednio wpływać na dostępność wykonawców i poziom cen ofertowych.

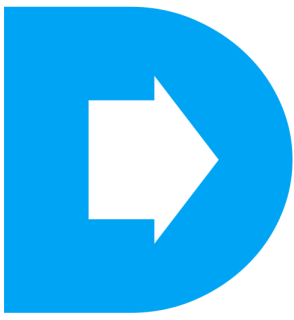
Do istotnych ryzyk dla deweloperów w 2025 r. należała także kondycja płynnościowa części wykonawców i podwykonawców. Coface informował, że w pierwszej połowie 2025 r. liczba przedsiębiorstw ogłaszających niewypłacalność wzrosła w Polsce o 17,7% r/r, a Allianz Trade wskazywał, że po III kwartale 2025 r. największa dynamika niewypłacalności występowała w budownictwie, gdzie wzrost sięgał 30% r/r. Z punktu widzenia spółki deweloperskiej uzasadnia to utrzymywanie podwyższonej ostrożności w zakresie doboru generalnych wykonawców, struktury zaliczek, zabezpieczeń kontraktowych oraz monitorowania terminowości realizacji robót.

W 2025 r. utrzymywało się również znaczenie trendów technologicznych i środowiskowych. Rozwiązania poprawiające efektywność energetyczną, ograniczające koszty eksploatacji budynków, wykorzystujące OZE oraz wspierające standardy ESG zyskiwały na znaczeniu po stronie popytu i projektowania produktu. Równocześnie prefabrykacja pozostawała jedną z technologii, które w warunkach rosnących kosztów pracy mogły poprawiać przewidywalność harmonogramów i optymalizować koszty realizacji. W kolejnych okresach należy monitorować wpływ wymogów energetycznych i środowiskowych na standard projektowania inwestycji, koszty wykonawstwa oraz oczekiwania nabywców.

Lista firm wykonawczych, z którymi Spółka realizuje inwestycje:

Wykonawca	Nazwa inwestycji
Novdom Construction	Przasnysz - Botaników D, EF, Ostrołęka - Forte Piano, Ciechanów - Qubik, Olsztyn - Dwa Jeziora
MPJ	Płońsk - Osiedle O2
STE Capital	Olsztyn - Macadamia

Spółka Novdom Construction Sp. z o.o. jest generalnym wykonawcą projektów Grupy Novdom sp. z o.o. oraz wykonawcą biorącym udział w przetargach w ramach realizacji projektów z sektora zamówień publicznych.



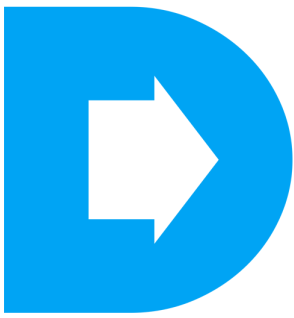
II.3. Projekty deweloperskie spółki w realizacji

W 2025 roku Spółka kończyła, prowadziła lub rozpoczęła następujące inwestycje:

Miasto	Nazwa Inwestycji	Termin zakończenia	Liczba mieszkań	Ilość PUM
Ciechanów	Os. Qubik	10.2025	88	4 247
Płońsk	Os. O2 bud B	12.2025	137	6 855
Płońsk	Os. O2 bud A	04.2028	137	6 772
Olsztyn	Os. Dwa Jeziora bud. AB	02.2027	56	2 532
Olsztyn	Os. Dwa Jeziora bud. CD	02.2027	46	2 091
Olsztyn	Macadamia	06.2026	44	2 647
Szczytno	Apartamenty Sonata bud. F	11.2027	44	2 305
Przasnysz	Os. Botaników bud. D	11.2025	40	2 092
Przasnysz	Os. Botaników bud. EF	12.2026	60	3 158
Ostrołęka	Villa Piano K	05.2025	57	2 854
Ostrołęka	Os. Forte Piano bud. AB	12.2026	149	7 038
		Razem:	858	42 591

Realizacja umów wynikających z zamówień publicznych:

Miasto	Nazwa Inwestycji	Termin zakończenia	Wartość kontraktu
Łódź	Pawilon handlowy	09.2025	1 614 990
Biskupiec	Budynek mieszkalny wielorodzinny	06.2026	8 536 608
Skarżyn	Budynek mieszkalny wielorodzinny	07.2026	9 352 659
Olsztyn	Rozbudowa budynku przychodni okulistycznej	06.2026	6 886 178
		Razem:	26 390 435



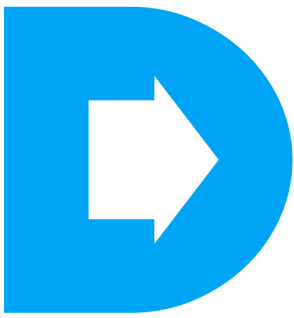
II.4. Planowane projekty deweloperskie na najbliższe 2-3 lata

Miasto	Nazwa Inwestycji	Termin zakończenia	Liczba mieszkań	Ilość PUM
Ciechanów	Os. Platanove	2029	70	3 425
Olsztyn	Os. Dwa Jeziora bud. EFGH	2028	78	4 172
Olsztyn	Os. Dwa Jeziora bud. IJ	2030	62	3 000
Ostrołęka	Os. Forte Piano bud. CD	2028	107	5 393
Ostrołęka	Os. Forte Piano bud. EF	2030	101	4 970
Ostrołęka	Os. Forte Piano bud. LMNO	2030+	238	10 904
Ostrołęka	Os. Forte Piano bud. GH	2030	70	3 172
Przasnysz	Os. Lotników bud. A	2028	64	2 954
Przasnysz	Os. Lotników bud. B	2030	65	3 056
Ostrów Mazowiecka	Os. Miodowe	2028	88	4 420
Wołomin	Os. Stacja Wołomin bud. A	2028	156	7 620
Warszawa	Ul. Nike	2030	23	1 214
Grodzisk Mazowiecki	Os. Bairda	2029	92	4 383
		Razem:	1 214	58 683

II.5. Cele, strategia i czynniki ryzyka

W 2025 roku Grupa kontynuowała działania ukierunkowane na uporządkowanie i wzmocnienie średnio- oraz długoterminowego modelu rozwoju. Istotnym elementem tych prac jest strategiczny program „Azymut”, którego celem jest zbudowanie i stopniowe wdrażanie spójnej strategii pozwalającej Grupie Novdom realizować cele biznesowe w perspektywie kolejnych lat, w szczególności poprzez optymalizację marż projektowych oraz wzrost przychodów na poziomie skonsolidowanym.

Program „Azymut” ma charakter wieloetapowy i obejmuje kluczowe obszary funkcjonowania Grupy. Jego realizacja rozpoczęta w 2025 roku będzie kontynuowana również w roku 2026, wraz z dalszym doprecyzowywaniem inicjatyw strategicznych, wdrażaniem wypracowanych rozwiązań oraz przekładaniem ich na konkretne procesy, standardy działania i narzędzia zarządcze.



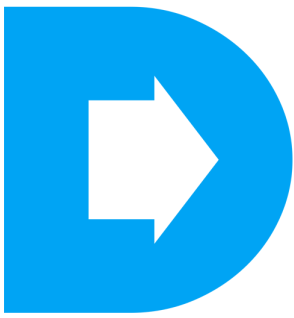
Realizacja programu „Azymut” ma wspierać dalszą profesjonalizację organizacji, poprawę efektywności operacyjnej oraz zwiększenie przewidywalności prowadzonej działalności. Z perspektywy Zarządu szczególne znaczenie ma stopniowe powiązanie celów strategicznych z codziennym zarządzaniem projektami, kontrolą kosztów, jakością produktu, skutecznością sprzedaży oraz dyscypliną finansową. Program stanowi również odpowiedź na rosnącą skalę działalności Grupy, zwiększoną złożoność realizowanych inwestycji oraz potrzebę dalszego wzmocnienia kompetencji organizacyjnych w otoczeniu zmiennych warunków rynkowych.

W kolejnych etapach, w tym w 2026 roku, prace w ramach programu „Azymut” będą koncentrowały się na dalszym uszczegółowieniu kierunków strategicznych, wdrażaniu wybranych inicjatyw oraz monitorowaniu ich wpływu na efektywność działalności deweloperskiej i wykonawczej Grupy. Zarząd traktuje program jako narzędzie wspierające wzrost skali działalności, poprawę rentowności, ograniczanie ryzyk operacyjnych oraz zapewnienie sprawniejszej koordynacji pomiędzy funkcjami sprzedażowymi, projektowymi, realizacyjnymi, finansowymi i operacyjnymi.

Na koniec 2025 roku struktura organizacyjna spółki „Novdom” została rozbudowana i uszczegółowiona. W szczególności wyodrębniono odrębny pion rozwoju wraz z wyspecjalizowanymi działami obejmującymi obszary architektury, akwizycji gruntów oraz przygotowania projektów, co wskazuje na większe sformalizowanie procesu przygotowania inwestycji. Jednocześnie w pionie generalnym pojawiły się dodatkowe funkcje, takie jak zarządzanie projektami oraz obsługa prawna, co zwiększyło poziom centralizacji wybranych kompetencji. W obszarze wsparcia nastąpiło rozszerzenie struktury o wyspecjalizowane jednostki, m.in. dział cyfryzacji, przy jednoczesnym mniejszym nacisku na klasyczne funkcje administracyjne i IT. Również pion sprzedaży został bardziej rozbudowany poprzez wydzielenie obszaru obsługi posprzedażowej obok funkcji marketingowych. Całość zmian wskazuje na przejście w kierunku bardziej złożonej i funkcjonalnie wyspecjalizowanej struktury organizacyjnej, lepiej odzwierciedlającej poszczególne etapy procesu inwestycyjnego.

W przypadku spółki Novdom Construction struktura organizacyjna budżetów działowych również uległa istotnej transformacji, polegającej przede wszystkim na przejściu z modelu opartego na wyodrębnionych pionach funkcjonalnych do bardziej szczegółowej i procesowo zorientowanej struktury. W szczególności ograniczono rolę samodzielnego pionu przygotowania produkcji, którego kluczowe funkcje zostały włączone do nowo wydzielonego obszaru obejmującego pozyskiwanie kontraktów oraz przygotowanie produkcji w ramach struktur centralnych. Jednocześnie rozbudowano zakres działań przypisanych do poziomu zarządu poprzez wyodrębnienie wyspecjalizowanych jednostek odpowiedzialnych za logistykę i zakupy, a także obsługę gwarancyjną wraz z obszarem BHP, co wskazuje na większą centralizację kluczowych procesów operacyjnych.

Równolegle doprecyzowaniu uległa struktura pionu realizacji, w którym – obok dotychczasowego podziału na kontrakty – wyodrębniono funkcje zarządzania realizacją oraz wykonawstwa, co zwiększa przejrzystość odpowiedzialności i umożliwia lepsze zarządzanie procesem realizacyjnym. Zmianie uległ również sposób organizacji obszaru gwarancji, który z odrębnego pionu



został częściowo włączony do struktur centralnych. Całość wprowadzonych zmian wskazuje na odejście od prostego, pionowego modelu organizacyjnego na rzecz bardziej rozbudowanej, sformalizowanej i zorientowanej procesowo struktury, umożliwiającej większą kontrolę nad kluczowymi etapami działalności operacyjnej.

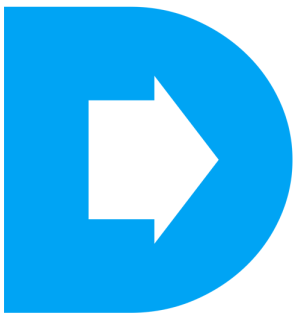
W 2025 roku uzyskaliśmy cztery pozwolenia na użytkowanie: w Ostrołęce inwestycja Villa Piano K, Osiedle Qubik w Ciechanowie, Osiedle O2 w Płońsku oraz w Przasnyszu Osiedle Botaników bud. D, w których zamieszkała już większa część szczęśliwych posiadaczy własnych lokali mieszkalnych. Spółka „Novdom” w roku 2025 kontynuowała przygotowanie kilku kolejnych inwestycji na już posiadanych działkach, m.in. w Płońsku, Szczytnie, Olsztynie, Ostrołęce, Przasnyszu i Wołominie. Jednocześnie zostały pozyskane nowe tereny pod inwestycje w Grodzisku Mazowieckim oraz Ostrołęce.

W 2025 roku Grupa kontynuowała działania ukierunkowane na rozwój kompetencji projektowych oraz dalsze wzmocnienie spójności produktowej inwestycji realizowanych pod marką „Novdom”. W tym obszarze kontynuowano współpracę z zewnętrznymi pracownikami architektonicznymi, przy jednoczesnym rozwijaniu własnych kompetencji projektowych w ramach wewnętrznego działu architektów. Działania te miały na celu zwiększenie kontroli nad procesem przygotowania inwestycji, uspołnienie standardu architektonicznego i funkcjonalnego oferowanych produktów oraz lepsze dostosowanie projektów do specyfiki poszczególnych lokalizacji.

Istotnym kierunkiem rozwoju pozostawało wykorzystywanie nowoczesnych rozwiązań projektowych, w tym pracy w środowisku 3D, co wspiera efektywniejszą koordynację procesu projektowego, ograniczanie ryzyk wykonawczych oraz poprawę jakości decyzji podejmowanych na etapie przygotowania inwestycji. Grupa dążyła jednocześnie do utrzymania spójnego, rozpoznawalnego standardu produktu, który wzmocnia wizerunek marki „Novdom” na dotychczasowych rynkach lokalnych oraz wspiera budowanie jej rozpoznawalności na nowych rynkach działalności.

Zarząd skupia się w roku 2026 na zabezpieczeniu kolejnych terenów, w tym: w Ostrołęce, Warszawie, Ostrowi Mazowieckiej oraz Grodzisku Mazowieckim. Na podstawie analiz finansowych i perspektywy konieczności finansowania części inwestycji z kredytów deweloperskich Zarząd kontynuuje prowadzenie poszczególnych inwestycji za pośrednictwem Spółek celowych. Spółka rozwija swoją działalność, w celu osiągnięcia alternatywnych źródeł przychodów biorąc udział w przetargach publicznych na roboty budowlanego jako generalny wykonawca. W roku 2025 zakończyła się budowa przetargu w Łodzi. Obecnie prowadzi budowy trzech wygranych przetargów publicznych: w Skarżynie, Biskupcu oraz Olsztynie.

W 2025 roku wśród elementów mających istotny wpływ na sytuację gospodarczą, majątkową i finansową Spółki należy wskazać przede wszystkim zmianę otoczenia makroekonomicznego, w tym stopniową stabilizację poziomu stóp procentowych. Ewentualne dalsze obniżki stóp referencyjnych oraz wskaźnika WIBOR przyczyniają się do obniżenia kosztów finansowania działalności oraz mogą wspierać odbudowę popytu ze strony klientów i inwestorów, jednak tempo tych zmian pozostaje uzależnione od polityki monetarnej i poziomu inflacji.



Kolejnym istotnym czynnikiem pozostaje sytuacja geopolityczna związana z konfliktem na Ukrainie, którego skutki, mimo upływu czasu, nadal wpływają na stabilność gospodarczą w regionie oraz warunki prowadzenia działalności. Dodatkowo na sytuację Spółki oddziałują czynniki rynkowe, takie jak zmienność kosztów realizacji inwestycji, w szczególności kosztów materiałów budowlanych i usług wykonawczych, oraz dostępność finansowania zewnętrznego, które kształtują poziom aktywności inwestycyjnej i sprzedażowej.

Istotne znaczenie mają również zmiany w strukturze popytu na rynku nieruchomości, w tym większa ostrożność nabywców indywidualnych oraz rosnąca rola klientów inwestycyjnych, co wpływa na tempo sprzedaży oraz strukturę oferty. Nie bez znaczenia pozostają także zmiany regulacyjne i administracyjne, w tym długość procedur uzyskiwania decyzji oraz uwarunkowania planistyczne, które mogą oddziaływać na harmonogram realizacji projektów.

III. Zasoby

III.1. Zasoby kadrowe

Zatrudnienie

Przeciętna liczba zatrudnionych w okresie od 01.01.2025 r. do 31.12.2025 r. wynosiła 61,62 osób. Struktura zatrudnienia w poszczególnych pionach kształtowała się następująco:

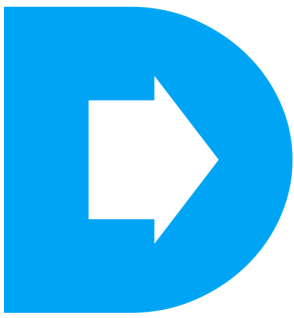
PION	Ilość osób
Pion Wsparcia	7,16
Pion Finansowy	6,55
Pion Generalny	2
Pion Zarządzania Projektami	6,38
Pion Sprzedaży	15,03
Pion Realizacji Inwestycji	24,5
Razem	61,62

Kształcenie i rozwój personelu

Kształcenie pracowników w Spółce odbywało się w oparciu o potrzebę aktualizacji wiedzy, wynikającą głównie ze zmian regulacji prawnych oraz na bazie faktycznych potrzeb rozwojowych kadry firmy. Nakłady na szkolenia w 2025 roku wyniosły odpowiednio netto 65 493,66 PLN w „Novdom” Sp. z o.o. oraz 35 979,50 PLN w Novdom Construction.

Świadczenie socialne

W okresie sprawozdawczym Spółka przekazała odpis na ZFŚS w wysokości 19 369 PLN.



III.2. Zasoby rzeczowe

Grupa „Novdom” w swojej działalności korzysta z własnego biura oraz środków transportu w leasingu. Wartość poszczególnych składników środków trwałych zamieszczone zostały w poniższej tabeli:

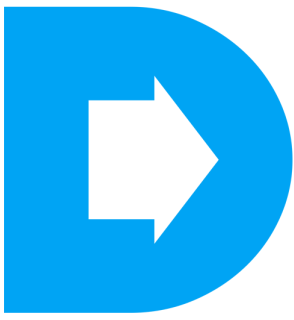
Dane w tys. zł	Stan na 31.12.2025	Stan na 31.12.2024
Rzeczowe aktywa trwałe	3 849,53	3 236,79
1. Środki trwałe	3 149,98	2 564,12
a) grunty	22,48	22,48
b) budynki	756,90	782,07
c) urządzenia i maszyny	243,16	0,00
d) środki transportu	1 841,46	1 444,72
e) inne środki trwałe	285,98	314,85
2. Środki trwałe w budowie	699,55	672,67
3. Zaliczki na środki trwałe w budowie	0	0

III.3. Zasoby finansowe

Zasoby finansowe „Novdom” stanowią środki własne oraz otrzymane kredyty i pożyczki. Spółka „Novdom” podpisała w 2025 roku umowę o kredyt rewolwingowy z limitem 9 mln zł, którego I transza wysokości 5 mln zł została spłacona 30.04.2026. Na dzień bilansowy Spółka posiada też wyemitowane w 2024 roku obligacje serii B o wartości 27 mln zł oraz umowę dotyczącą kredytu w rachunku bieżącym z limitem 8,7 mln zł. Wartość zewnętrznych źródeł finansowania jest elastycznie dopasowywana do rzeczywistego bieżącego zapotrzebowania.

I. Posiadane instrumenty finansowe w zakresie zarządzania ryzykiem

Grupa kapitałowa „Novdom” nie korzystała z żadnych instrumentów finansowych w tym zakresie.



II. Relacje z interesariuszami

Budowanie długoterminowych, transparentnych i opartych na wzajemnym zaufaniu relacji z interesariuszami stanowi istotny element działalności Spółki oraz realizacji jej strategii rozwoju. Spółka prowadzi działalność deweloperską w otoczeniu wymagającym stałej współpracy z wieloma grupami interesariuszy, w szczególności z klientami, wykonawcami, dostawcami, instytucjami finansującymi, administracją publiczną, społecznościami lokalnymi, pracownikami i współpracownikami, a także podmiotami wchodzącymi w skład Grupy.

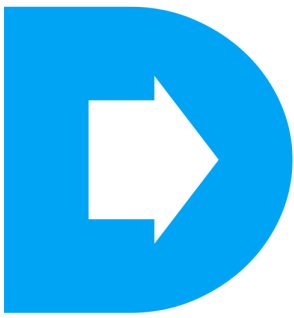
W 2025 roku Zarząd Spółki kontynuował działania ukierunkowane na utrzymywanie stabilnych relacji z partnerami biznesowymi odpowiedzialnymi za realizację usług, dostawę materiałów oraz wsparcie procesów inwestycyjnych. Współpraca z wykonawcami i dostawcami była prowadzona z uwzględnieniem jakości, terminowości, bezpieczeństwa realizacji projektów oraz efektywności kosztowej. Z punktu widzenia Spółki istotne pozostawało również ograniczanie ryzyka nadmiernej koncentracji współpracy z jednym podmiotem oraz zapewnienie odpowiedniego poziomu elastyczności organizacyjnej w procesie realizacji inwestycji.

Do głównych partnerów współpracujących ze Spółką należały w szczególności: MPJ Sp. z o.o., STE Capital oraz Novdom Construction Sp. z o.o. W 2025 roku Spółka kontynuowała współpracę z wykonawcami w ramach obowiązujących umów, jednocześnie rozwijając model realizacji projektów oparty na wykorzystaniu kompetencji własnej spółki wykonawczej Novdom Construction Sp. z o.o. Takie podejście wspierało sprawniejszą koordynację procesów inwestycyjnych, lepszą kontrolę nad harmonogramem i jakością realizacji oraz wzmacniało wewnętrzne kompetencje Grupy w obszarze wykonawstwa.

Istotną grupą interesariuszy Spółki pozostawali klienci. Relacje z klientami były budowane w oparciu o zrozumienie ich potrzeb, przejrzystą komunikację oraz dążenie do oferowania mieszkań i lokali odpowiadających oczekiwaniom rynku. Podejście to pozostaje spójne z misją Spółki, zgodnie z którą Novdom dąży do zmieniania miast, tworzenia lepszej przestrzeni do życia oraz zapewniania różnorodności w ramach przyjętych standardów jakościowych i funkcjonalnych.

Spółka przykładła również wagę do relacji ze społecznościami lokalnymi oraz otoczeniem, w którym realizowane są inwestycje. Działalność deweloperska wpływa na przestrzeń miejską, dlatego Zarząd uznaje za istotne prowadzenie projektów z uwzględnieniem jakości architektury, funkcjonalności rozwiązań, estetyki oraz wpływu inwestycji na komfort przyszłych mieszkańców i użytkowników.

W relacjach z instytucjami finansującymi, obligatariuszami i pozostałymi partnerami finansowymi Spółka dążyła do zachowania rzetelnej komunikacji, terminowego przekazywania wymaganych informacji oraz realizacji obowiązków wynikających z zawartych umów i dokumentacji



finansowania. Utrzymywanie wiarygodności wobec partnerów finansowych pozostaje jednym z warunków stabilnego rozwoju działalności deweloperskiej.

Ważnym elementem relacji z interesariuszami były także relacje wewnętrzne — z pracownikami, współpracownikami oraz podmiotami z Grupy. Spółka rozwijała współpracę pomiędzy obszarami odpowiedzialnymi za przygotowanie inwestycji, realizację projektów, sprzedaż, obsługę klienta, finanse oraz wykonawstwo. Wzmacnianie współpracy wewnętrznej wspiera realizację wizji Spółki, zgodnie z którą doskonałość operacyjna stanowi fundament dalszego rozwoju.

Relacje z interesariuszami są bezpośrednio powiązane z ambicją Novdom, aby budować pozycję rozpoznawalnej i godnej zaufania marki deweloperskiej, rozwijać działalność oraz w sposób odpowiedzialny wchodzić na nowe rynki. Zarząd Spółki uznaje, że konsekwentna współpraca z kluczowymi grupami interesariuszy, transparentna komunikacja oraz dbałość o jakość realizowanych projektów stanowią istotne warunki dalszego rozwoju Spółki i Grupy.

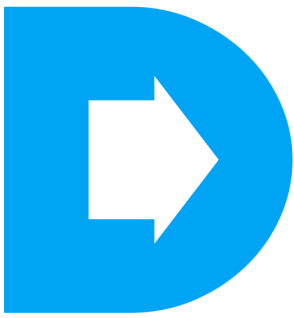
III. Wynik finansowy skonsolidowany

W okresie od 01.01.2025 r. do 31.12.2025 r. Grupa Kapitałowa „Novdom” uzyskała przychody ogółem w wysokości 144 611 671,61 zł oraz poniosła koszty ogółem w kwocie 138 610 733,34 zł. Po uwzględnieniu podatku dochodowego w wysokości 1 814 029,00 zł Grupa wygenerowała zysk netto w kwocie 4 186 909,27 zł.

Przychody ogółem wzrosły o ok. 32,3% r/r, co potwierdza istotne zwiększenie skali działalności Grupy w 2025 r. W tym samym okresie koszty ogółem wzrosły o ok. 37,2% r/r, a wynik netto był niższy niż w roku 2024 o ok. 33,8%. Spadek wyniku netto przy jednoczesnym wzroście przychodów należy oceniać nie tylko przez pryzmat bieżącej presji kosztowej, kosztów finansowania oraz marż projektowych, lecz również w kontekście świadomej rozbudowy struktury organizacyjnej Grupy, zwiększenia headcountu oraz przygotowania organizacji do realizacji ambitnych planów rozwojowych i akwizycyjnych w kolejnych latach.

W 2025 r. Grupa kontynuowała działania ukierunkowane na wzmocnienie kompetencji zarządczych, projektowych, finansowych, sprzedażowych i realizacyjnych. Rozbudowa zespołu oraz rozwój funkcji wspierających działalność operacyjną skutkowały wzrostem kosztów bieżących, w szczególności kosztów wynagrodzeń, usług obcych oraz kosztów ogólnego zarządu. Z perspektywy Zarządu wydatki te mają charakter inwestycji w skalowalność organizacji, standaryzację procesów, poprawę kontroli nad portfelem projektów oraz zwiększenie zdolności Grupy do równoległego prowadzenia większej liczby inwestycji.

Specyfika działalności deweloperskiej powoduje, że część kosztów związanych z rozwojem struktury, pozyskaniem nowych kompetencji, przygotowaniem projektów oraz akwizycją gruntów ponoszona jest z istotnym wyprzedzeniem względem momentu rozpoznania przychodów ze sprzedaży lokali. Cykl inwestycyjny w branży deweloperskiej obejmuje etap akwizycji nieruchomości, projektowania, uzyskiwania decyzji administracyjnych, finansowania, realizacji budowy, sprzedaży oraz przekazywania lokali nabywcom. W praktyce oznacza to, że efekty ekonomiczne ponoszonych



obecnie kosztów struktury mogą być widoczne dopiero w kolejnych okresach sprawozdawczych, wraz z uruchamianiem i finalizacją projektów przygotowywanych obecnie przez Grupę.

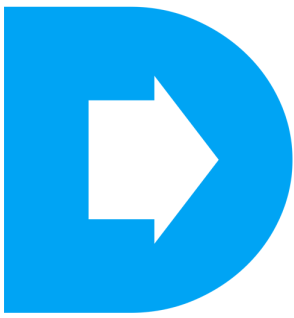
Zarząd monitoruje rentowność poszczególnych projektów, poziom kosztów realizacji inwestycji, koszty finansowania oraz relację kosztów stałych do skali prowadzonej działalności. Celem Grupy pozostaje utrzymanie bezpiecznej sytuacji płynnościowej i finansowej przy jednoczesnym budowaniu potencjału organizacyjnego umożliwiającego dalszy wzrost portfela projektów oraz rozwój działalności na dotychczasowych i nowych rynkach.

Struktura przychodów

L.p.	Rodzaj przychodów	Kwota zł
I.	Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	141 728 274,23
1.	Przychody netto ze sprzedaży produktów	141 728 274,23
2.	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	
II.	Pozostałe przychody operacyjne	2 658 644,84
III.	Przychody finansowe	224 752,54
	Razem	144 611 671,61

Struktura kosztów

L.p.	Rodzaj kosztów	Kwota zł
I.	Koszty sprzedanych produktów, towarów	106 730 080,89
1.	Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	106 730 080,89
2.	Wartość sprzedanych towarów	0,00
II.	Koszty działalności operacyjnej	23 506 202,56
1.	Koszty sprzedaży	6 466 528,30
2.	Koszty ogólnego zarządu	17 039 674,26
III.	Pozostałe koszty operacyjne	4 338 148,12
IV.	Koszty finansowe	4 036 301,77
	Razem	138 610 733,34



IV. Sytuacja majątkowa, finansowa i dochodowa

IV.1. Sytuacja majątkowa

Analiza bilansu – pionowa

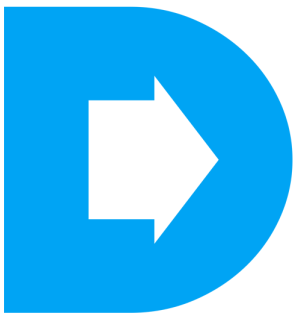
Wskaźnik struktury	Sposób obliczenia	31.12.2025	31.12.2024
Aktywów trwałych	Aktywa trwałe / Aktywa ogółem	6,26%	4,74%
Aktywów obrotowych	Aktywa obrotowe / Aktywa ogółem	93,74%	95,26%
Zapasów	Zapasy / Aktywa ogółem	77,03%	76,63%
Należności	Należności / Aktywa ogółem	3,23%	3,41%
Kapitału własnego	Kapitały własne / Pasywa ogółem	26,07%	24,04%
Zobowiązań i rezerw	Zobowiązania i rezerwy / Pasywa ogółem	73,93%	75,96%

Grupa Novdom, zgodnie ze specyfiką działalności deweloperskiej, opiera strukturę aktywów przede wszystkim na aktywach obrotowych, które na 31.12.2025 r. stanowią ok. 93,7% aktywów ogółem. Największą pozycją pozostają zapasy, odpowiadające za ok. 77,0% sumy bilansowej, co jest typowe dla podmiotu realizującego projekty deweloperskie. Udział aktywów trwałych wzrósł do ok. 6,3%, natomiast udział kapitałów własnych w finansowaniu aktywów zwiększył się do ok. 26,1% wobec ok. 24,0% na koniec 2024 r., co oznacza lekką poprawę struktury finansowania.

IV.2. Sytuacja finansowa

Wskaźniki płynności kształtowały się następująco:

Wskaźnik	Sposób obliczenia	31.12.2025	31.12.2024
Płynność finansowa I stopnia	Aktywa obrotowe / Zobowiązania krótkoterminowe	1,61	1,60
Płynność finansowa II stopnia	Aktywa obrotowe - Zapasy - Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe / Zobowiązania krótkoterminowe	0,23	0,27
Płynność finansowa III stopnia	Środki pieniężne / Zobowiązania krótkoterminowe	0,17	0,16



Wskaźnik płynności finansowej I stopnia pozostaje na bezpiecznym poziomie i wynosi ok. 1,61, co oznacza, że aktywa obrotowe przewyższają zobowiązania krótkoterminowe. Wskaźnik ten jest nieznacznie wyższy niż na koniec 2024 r.

Wskaźnik płynności II stopnia spadł do ok. 0,23, co wynika przede wszystkim z wysokiego udziału zapasów oraz krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych w strukturze aktywów obrotowych. Wskaźnik należy interpretować z uwzględnieniem deweloperskiego modelu działalności, w którym istotna część aktywów obrotowych jest zaangażowana w realizowane projekty.

Wskaźnik płynności III stopnia wzrósł do ok. 0,17, co odzwierciedla wyższy poziom środków pieniężnych w relacji do zobowiązań krótkoterminowych niż na koniec 2024 r.

Podstawowymi źródłami finansowania pozostają kapitał własny, bieżące wpływy od klientów z realizowanych i sprzedawanych projektów oraz finansowanie zewnętrzne wykorzystywane w wybranych projektach deweloperskich. Ocena płynności powinna być dokonywana łącznie z analizą harmonogramów realizacji inwestycji, rachunków powierniczych oraz struktury zapadalności zobowiązań.

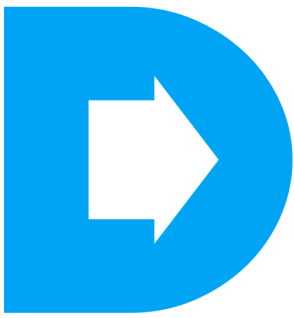
IV.3. Sytuacja dochodowa

Wskaźnik	Sposób obliczenia	31.12.2025	31.12.2024
Rentowność majątku (ROA)	Wynik netto / Aktywa ogółem	1,77%	2,61%
Rentowność kapitału własnego (ROE)	Wynik finansowy netto / Kapitały własne	6,80%	10,86%
Rentowność netto sprzedaży (ROS)	Wynik finansowy netto / Przychody ze sprzedaży	2,95%	6,05%

Wskaźniki rentowności za 2025 r. uległy obniżeniu względem 2024 r. Rentowność majątku wyniosła ok. 1,77%, rentowność kapitału własnego ok. 6,80%, a rentowność netto sprzedaży ok. 2,95%. Grupa wygenerowała dodatni wynik netto na poziomie 4 186 909,27 zł przy przychodach netto ze sprzedaży na poziomie 141 728 274,23 zł.

IV.4. Zadłużenie

Wskaźnik	Sposób obliczenia	31.12.2025	31.12.2024
Zadłużenie ogółem	Zobowiązania ogółem / Aktywa ogółem	71,85%	74,74%
Wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałami własnymi	Kapitały własne / Zobowiązania ogółem	36,29%	32,17%



Zadłużenie ogółem Grupy zmniejszyło się do ok. 71,85% aktywów ogółem wobec ok. 74,74% na koniec 2024 r. Oznacza to spadek udziału finansowania obcego w strukturze pasywów, przy nadal istotnym poziomie zobowiązań typowym dla działalności deweloperskiej. Wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałami własnymi poprawił się do ok. 36,29% wobec ok. 32,17% na koniec 2024 r.

V. Zagrożenia i ryzyka istotne dla oceny zdolności wywiązywania się Emitenta z zobowiązań wynikających z wyemitowanych dłużnych instrumentów finansowych.

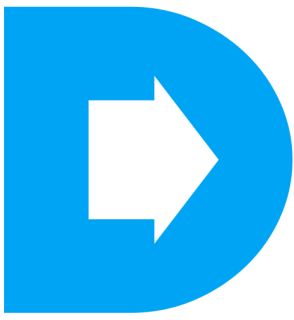
Zarząd Spółki identyfikuje, monitoruje i ogranicza ryzyka mogące wpływać na zdolność Emitenta do terminowego wywiązywania się z zobowiązań wynikających z wyemitowanych dłużnych instrumentów finansowych. Charakter działalności deweloperskiej powoduje, że profil ryzyka Spółki zależy zarówno od sytuacji makroekonomicznej i rynku mieszkaniowego, jak i od harmonogramów realizacji projektów, poziomu sprzedaży, struktury finansowania oraz efektywności zarządzania płynnością.

Ryzyko płynności – Ryzyko polega na możliwości przejściowego niedopasowania wpływów i wydatków, w szczególności w okresach intensywnej realizacji inwestycji lub rozliczeń z wykonawcami. Ryzyko to może wpływać na bieżącą zdolność do regulowania zobowiązań, w tym obsługi długu. Spółka ogranicza je poprzez monitorowanie przepływów pieniężnych, kontrolę harmonogramów projektowych, analizę wpływów z umów deweloperskich oraz utrzymywanie dostępu do finansowania zewnętrznego.

Ryzyko obsługi zadłużenia i kosztu finansowania – Emitent korzysta z finansowania dłużnego, w tym obligacji oraz kredytów. Wzrost kosztów finansowania lub pogorszenie dostępności finansowania może obniżyć rentowność i ograniczać elastyczność finansową. Zarząd monitoruje poziom zadłużenia, harmonogramy spłat, kowenanty oraz relację zadłużenia finansowego netto do kapitałów własnych.

Ryzyko stóp procentowych – Zmiany stóp procentowych wpływają na koszt obsługi zobowiązań zmiennoprocentowych oraz na zdolność kredytową nabywców lokali. Obniżki stóp mogą wspierać popyt kredytowy, natomiast utrzymywanie wysokiego kosztu pieniądza ogranicza dostępność kredytów hipotecznych. Zarząd uwzględni ten czynnik w planowaniu sprzedaży, polityce cenowej i decyzjach inwestycyjnych.

Ryzyko popytu na lokale mieszkalne – Popyt na mieszkania zależy od poziomu dochodów gospodarstw domowych, cen mieszkań, kosztów kredytu i oczekiwań nabywców. Spadek popytu może wydłużyć cykl sprzedaży i przesunąć wpływy gotówkowe. Spółka ogranicza ryzyko przez dywersyfikację lokalizacji, dostosowanie oferty do lokalnych rynków oraz bieżącą analizę tempa sprzedaży.



Ryzyko dostępności kredytów hipotecznych – Znaczna część popytu mieszkaniowego jest zależna od finansowania bankowego nabywców. Zaostrzenie kryteriów kredytowych lub wzrost oprocentowania może ograniczać dostępność mieszkań dla klientów. Spółka monitoruje sytuację na rynku kredytowym i uwzględnia ją w polityce sprzedażowej oraz harmonogramie uruchamiania nowych projektów.

Ryzyko realizacyjne i opóźnień inwestycji – Opóźnienia w realizacji prac budowlanych, uzyskiwaniu decyzji administracyjnych lub odbiorów mogą powodować przesunięcie przekazania lokali i rozpoznania przychodów. Zarząd ogranicza ryzyko poprzez harmonogramowanie projektów, kontrolę postępu rzeczowo-finansowego, współpracę z generalnymi wykonawcami oraz nadzór nad procesem administracyjnym.

Ryzyko wzrostu kosztów wykonawstwa i materiałów – Wzrost cen usług budowlanych, materiałów, kosztów pracy lub energii może negatywnie wpływać na marże projektów. Spółka ogranicza ryzyko przez budżetowanie inwestycji, negocjowanie warunków z wykonawcami, kontrolę kosztów oraz analizę rentowności przed uruchomieniem kolejnych etapów.

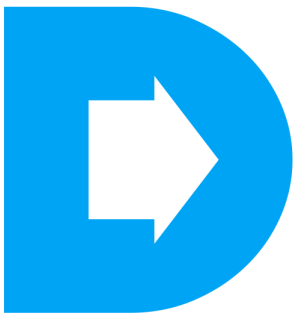
Ryzyko administracyjno-prawne – Działalność deweloperska wymaga uzyskiwania pozwoleń, decyzji administracyjnych, odbiorów i spełniania wymogów regulacyjnych. Zmiany interpretacyjne lub wydłużenie postępowań mogą przesuwac harmonogramy projektów. Spółka ogranicza ryzyko przez bieżącą obsługę prawną, monitorowanie stanu decyzji oraz planowanie rezerw czasowych w harmonogramach.

Ryzyko geopolityczne – Wojna w Ukrainie oraz napięcia w regionie Europy Środkowo-Wschodniej utrzymują podwyższony poziom niepewności gospodarczej, mogą wpływać na koszty, nastroje inwestorów, dostępność wybranych materiałów i ogólny sentyment konsumentów. Zarząd monitoruje sytuację i uwzględnia ryzyko geopolityczne w planowaniu inwestycji oraz finansowania.

Ryzyko inflacyjne i makroekonomiczne – Inflacja, tempo wzrostu gospodarczego, poziom wynagrodzeń i koszty finansowania wpływają na decyzje zakupowe klientów oraz koszty realizacji projektów. Spółka ogranicza ryzyko przez aktualizację budżetów inwestycji, analizę marż i ostrożne podejście do nowych zobowiązań inwestycyjnych.

Ryzyko regulacyjne – Zmiany przepisów dotyczących rynku deweloperskiego, ochrony nabywców, finansowania mieszkaniowego, podatków, planowania przestrzennego lub standardów technicznych mogą wpływać na koszty i organizację działalności. Zarząd monitoruje zmiany regulacyjne oraz dostosowuje procedury wewnętrzne i dokumentację projektową.

Ryzyko koncentracji działalności – Spółka prowadzi projekty na wybranych rynkach lokalnych, co powoduje ekspozycję na lokalny popyt, konkurencję i warunki administracyjne. Ryzyko jest ograniczane przez dywersyfikację lokalizacji i analizę potencjału sprzedażowego poszczególnych rynków.



Ryzyko reputacyjne – Terminowość realizacji inwestycji, jakość lokali, obsługa klientów oraz komunikacja z interesariuszami wpływają na reputację Spółki. Ryzyko reputacyjne może przekładać się na sprzedaż i relacje z finansującymi. Spółka ogranicza ryzyko poprzez obsługę posprzedażową, kontrolę jakości i utrzymywanie relacji z klientami, wykonawcami oraz obligatariuszami.

VI. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki

W 2025 r. działalność Spółki była prowadzona w otoczeniu stopniowo poprawiającej się, lecz nadal wymagającej sytuacji makroekonomicznej. Istotny wpływ na rynek mieszkaniowy miały poziom stóp procentowych, dostępność kredytów hipotecznych, poziom inflacji, koszty wykonawstwa oraz nastroje konsumentów i inwestorów.

W trakcie 2025 r. Rada Polityki Pieniężnej obniżyła stopy procentowe, co stopniowo poprawiało warunki finansowania dla nabywców mieszkań oraz obniżyło oczekiwany koszt pieniądza w gospodarce. Mimo tego poziom stóp procentowych nadal pozostawał istotnym czynnikiem wpływającym na popyt kredytowy i koszty obsługi zadłużenia.

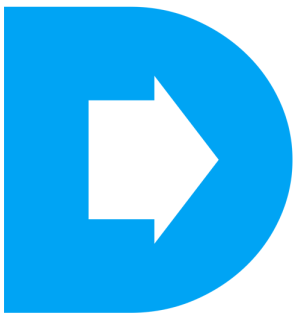
Według danych GUS w 2025 r. oddano do użytkowania więcej mieszkań niż w 2024 r., natomiast liczba mieszkań, na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym oraz liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto, spadły rok do roku. Oznacza to, że rynek mieszkaniowy funkcjonował w warunkach przejściowej poprawy podaży lokali oddawanych do użytkowania, przy jednoczesnym ostrożniejszym uruchamianiu nowych projektów.

Rynek kredytów mieszkaniowych w 2025 r. wykazywał oznaki odbudowy. Wzrost wartości nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych wspierał popyt na lokale, choć dostępność finansowania nadal pozostawała wrażliwa na poziom stóp procentowych, zdolność kredytową gospodarstw domowych oraz politykę kredytową banków.

W sektorze budowlanym utrzymywała się presja kosztowa, choć była ona bardziej umiarkowana niż w latach wcześniejszych. Ceny produkcji budowlano-montażowej nadal rosły, co wymagało bieżącej aktualizacji budżetów projektów, kontroli kontraktów wykonawczych oraz monitorowania marż na poszczególnych inwestycjach.

Czynnikiem zewnętrznym o istotnym znaczeniu pozostawała sytuacja geopolityczna związana z wojną w Ukrainie oraz utrzymującymi się sankcjami wobec Rosji. Sytuacja ta wpływała na poziom niepewności gospodarczej, nastroje inwestorów, koszty wybranych surowców i materiałów oraz ogólne postrzeganie ryzyka w regionie.

Po stronie wewnętrznej istotne znaczenie dla działalności Spółki miała kontynuacja projektów deweloperskich i wykonawczych, utrzymywanie finansowania zewnętrznego, obsługa obligacji serii B oraz rozwój współpracy z podmiotami wykonawczymi, w tym Novdom Construction Sp. z o.o. Spółka kontynuowała także działania związane z przygotowaniem kolejnych projektów oraz finansowaniem działalności w modelu dopasowanym do harmonogramów inwestycji.



VII. Podsumowanie okresu sprawozdawczego

Rok 2025 był dla Grupy kapitałowej „Novdom” okresem dalszego wzrostu skali działalności operacyjnej, przy jednoczesnym utrzymaniu podwyższonej wrażliwości wyniku na koszty realizacji inwestycji, koszty finansowania oraz tempo sprzedaży lokali. Z perspektywy skonsolidowanej Grupa osiągnęła przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi w wysokości 141 728 274,23 zł, a łączna wartość przychodów ujętych w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosła 144 611 671,61 zł. Koszty ogółem wyniosły 138 610 733,34 zł, a skonsolidowany zysk netto za 2025 r. wyniósł 4 186 909,27 zł.

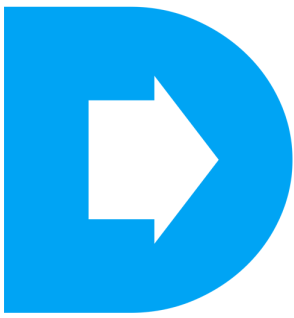
Na poziomie jednostkowym Spółka dominująca Novdom Sp. z o.o. osiągnęła przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w wysokości 131 055 529,45 zł. Łączna wartość przychodów ujętych w jednostkowym rachunku zysków i strat wyniosła 152 595 993,50 zł i obejmowała, oprócz przychodów ze sprzedaży, również pozostałe przychody operacyjne w wysokości 8 620 237,48 zł oraz przychody finansowe w wysokości 12 920 226,57 zł. Po uwzględnieniu kosztów działalności, kosztów finansowych i podatku dochodowego Spółka dominująca wykazała zysk netto w wysokości 24 808 889,57 zł.

Różnica pomiędzy wynikiem jednostkowym Spółki dominującej a wynikiem skonsolidowanym Grupy wynika przede wszystkim z odmiennego zakresu prezentacji danych finansowych oraz z eliminacji transakcji i rozliczeń wewnątrzgrupowych w procesie konsolidacji. Wynik jednostkowy Spółki dominującej obejmuje m.in. istotne pozycje przychodów finansowych oraz rozliczenia z jednostkami powiązаныmi, natomiast wynik skonsolidowany prezentuje ekonomiczny rezultat Grupy jako całości po wyłączeniu efektów transakcji wewnątrzgrupowych. Z tego względu oba poziomy analizy należy traktować komplementarnie: ujęcie skonsolidowane pokazuje efektywność całej Grupy, natomiast ujęcie jednostkowe obrazuje sytuację Emitenta jako podmiotu dominującego i dłużnika z tytułu wyemitowanych obligacji.

Struktura aktywów Grupy pozostawała charakterystyczna dla działalności deweloperskiej. Na 31.12.2025 r. aktywa obrotowe stanowiły ok. 93,7% aktywów ogółem, a zapasy ok. 77,0% sumy bilansowej, co odzwierciedla znaczące zaangażowanie kapitału w realizowane projekty deweloperskie oraz lokale i grunty przeznaczone do sprzedaży. Udział kapitałów własnych w finansowaniu aktywów Grupy wzrósł do ok. 26,1% wobec ok. 24,0% na koniec 2024 r., co oznacza umiarkowaną poprawę struktury finansowania w ujęciu skonsolidowanym.

W ujęciu jednostkowym sytuacja majątkowa i finansowa Spółki dominującej była istotnie silniejsza niż wynikałoby wyłącznie z danych skonsolidowanych. Na 31.12.2025 r. kapitały własne Spółki dominującej wyniosły 85,4 mln zł i stanowiły ok. 51,4% pasywów ogółem, przy wskaźniku zadłużenia ogółem na poziomie ok. 45,7%. Wskaźnik pokrycia zobowiązań kapitałami własnymi wyniósł ok. 1,12. Dane te mają szczególne znaczenie z perspektywy oceny Emitenta jako podmiotu odpowiedzialnego za obsługę zobowiązań wynikających z wyemitowanych instrumentów dłużnych.

Sytuacja płynnościowa Grupy pozostawała stabilna, choć typowa dla działalności deweloperskiej, w której znaczna część aktywów obrotowych jest zaangażowana w zapasy i projekty w toku. Na poziomie skonsolidowanym wskaźnik płynności I stopnia wyniósł ok. 1,61, wskaźnik płynności II stopnia ok. 0,23, a wskaźnik płynności III stopnia ok. 0,17. Na poziomie jednostkowym



wskaźniki te były wyższe i wyniosły odpowiednio ok. 2,25, 0,99 oraz 0,20, co potwierdza większą elastyczność płynnościową Spółki dominującej względem zobowiązań krótkoterminowych.

Z perspektywy obsługi zobowiązań finansowych istotne pozostaje monitorowanie zadłużenia, harmonogramów zapadalności, przepływów z projektów oraz wskaźników określonych w Warunkach Emisji Obligacji. Według danych jednostkowych zadłużenie finansowe netto Emitenta wyniosło ok. 28,9 mln zł, kapitały własne ok. 85,4 mln zł, a Wskaźnik Zadłużenia liczony wyniósł ok. 0,34, tj. pozostawał poniżej limitu określonego w Warunkach Emisji Obligacji. W ujęciu skonsolidowanym zadłużenie finansowe netto wyniosło ok. 15,1 mln zł, a relacja długu netto do EBITDA kształtowała się na poziomie ok. 1,22.

VIII. Wnioski i perspektywy na następny rok

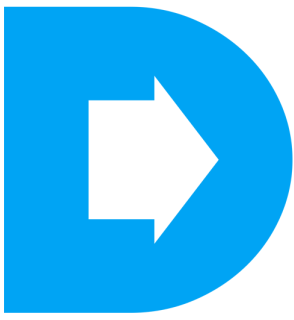
W 2026 r. Grupa zamierza kontynuować realizację projektów deweloperskich oraz selektywnie przygotowywać kolejne inwestycje, z uwzględnieniem sytuacji popytowej na lokalnych rynkach, dostępności finansowania i oczekiwanej rentowności projektów. Priorytetem pozostanie utrzymanie bezpiecznej płynności oraz właściwe dopasowanie harmonogramów inwestycji do tempa sprzedaży.

Potencjalne dalsze obniżki stóp procentowych mogłyby wspierać popyt na mieszkania poprzez poprawę zdolności kredytowej klientów i obniżenie kosztów finansowania. Jednocześnie Zarząd zakłada ostrożnościowe podejście do planowania, ponieważ popyt mieszkaniowy nadal może pozostawać wrażliwy na poziom cen, wymogi kredytowe banków oraz sytuację makroekonomiczną gospodarstw domowych.

W obszarze finansowania Grupa będzie kontynuować monitorowanie struktury zadłużenia, kosztów obsługi długu, dostępności kredytów bankowych i poziomu środków pieniężnych. Szczególne znaczenie będzie miało cykliczne monitorowanie zobowiązań wynikających z Warunków Emisji Obligacji, w tym terminowe przygotowywanie kalkulacji wskaźników oraz dokumentacji wymaganej dla obligatariuszy.

Zarząd będzie koncentrował się na kontroli kosztów budowy, aktualizacji budżetów projektowych, efektywnym wykorzystaniu kompetencji Novdom Construction oraz zachowaniu dyscypliny w zakresie uruchamiania nowych etapów inwestycji. Decyzje inwestycyjne będą podejmowane z uwzględnieniem dostępności kapitału, tempa sprzedaży, marż projektowych oraz ryzyk administracyjnych i wykonawczych.

Pomimo utrzymujących się ryzyk geopolitycznych i makroekonomicznych, Zarząd ocenia perspektywę Grupy ostrożnie pozytywnie. Kluczowe dla kolejnego roku będzie utrzymanie stabilnej sprzedaży, ochrona marż projektowych, kontrola zadłużenia i terminowa obsługa zobowiązań finansowych.



NOVDOM

SIEDZIBA:
NOVDOM SP. Z O. O.
UL. ŻWIRKI I WIGURY 15B LOKAL 2
06-300 PRZASNYSZ

BIURO WARSZAWA:
ASTORIA PREMIUM OFFICES
UL. KAZIMIERZA BROKLA 2
00-032 WARSZAWA

TEL: (29) 756 42 41
MAIL: NOVDOM@NOVDOM.PL
WWW.NOVDOM.PL

Zarząd „Novdom” Sp. z o.o.:

Prezes Zarządu	Członek Zarządu
Andrzej Dąbrowski	Maciej Sosnowski