

Sprawozdanie

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

I. Informacje ogólne

„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 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 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.

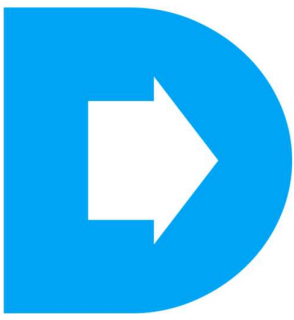
Organami Spółki dominującej są: Zgromadzenie Wspólników, Zarząd, Rada Nadzorcza

W skład Zarządu w okresie od 01.01.2025 do 31.12.2025 r. wchodził:

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

Skład Zarządu 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. wchodzi:

- 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:

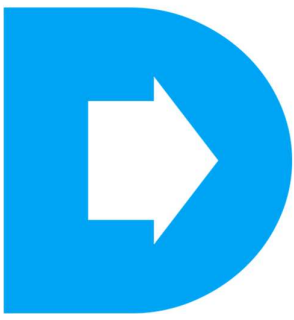
Oświadczenia woli w imieniu spółki przy transakcjach do kwoty 200.000 zł może składać każdy z członków zarządu jednoosobowo a przy transakcjach powyżej kwoty 200.000 zł łącznie dwóch członków zarządu.

Przedmiotem działalności spółki 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

Podobnie jak w latach ubiegłych, Spółka koncentrowała swoją działalność na prowadzeniu inwestycji obejmujących budowę budynków mieszkalnych wielorodzinnych oraz mieszkalno-usługowych, a także na sprzedaży lokali mieszkalnych i usługowych. W ramach realizowanych projektów inwestycyjnych Spółka prowadziła następujące podstawowe procesy:

- identyfikacja lokalizacji oraz nabywanie gruntów pod inwestycje,
- opracowanie koncepcji produktu i nadzór nad procesem projektowym,
- określenie modelu realizacji inwestycji oraz wyłonienie Wykonawcy/ów,
- działania ofertowe, marketingowe i sprzedażowe w zakresie oferowanych produktów,



- prowadzenie prac budowlanych,

a także procesy wspierające, do których należą:

- wykonywanie kontraktów z obszaru zamówień publicznych dotyczących budownictwa kubaturowego,
- zapewnienie finansowania ze źródeł zewnętrznych,
- obsługa zgłoszeń gwarancyjnych oraz z tytułu rękojmi,
- prowadzenie obsługi administracyjnej, księgowej oraz prawnej.

Działalność prowadzona jest na terenie dwóch województw:

- Mazowieckiego

Przasnysz, Ciechanów, Płońsk, Ostrołęka, Mława, Grodzisk Mazowiecki, Ostrów Mazowiecka, Wołomin,

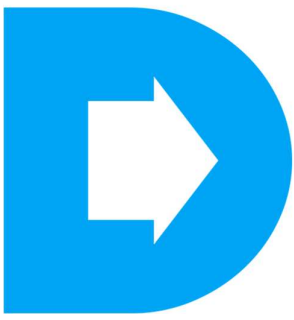
- Warmińsko-mazurskiego

- Olsztyn, Szczytno.

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 20 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%

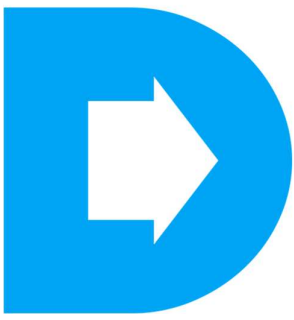
II. Charakterystyka prowadzonej działalności

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



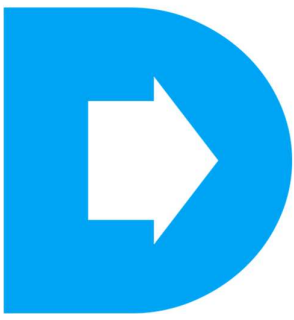
aglomeracji warszawskiej, zarówno po stronie podaży, jak i absorpcji rynku. Na rynku warszawskim średnia cena ofertowa nowych mieszkań przekroczyła w maju 2025 r. poziom 18 tys. zł/m², a według danych z listopada wynosiła ok. 18,2 tys. zł/m².

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 a oferta na koniec 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 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

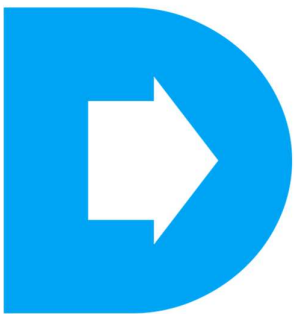
Sytuacja sektora budowlanego w 2025 r. była zróżnicowana. Według GUS produkcja budowlano-montażowa w podmiotach zatrudniających powyżej 9 osób wzrosła o 0,7% r/r, a w ujęciu szerszym – obejmującym pełną zbiorowość podmiotów budowlanych – była wyższa o ok. 2,0% r/r. Wzrost ten nie miał jednak charakteru 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 podażowych. 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.

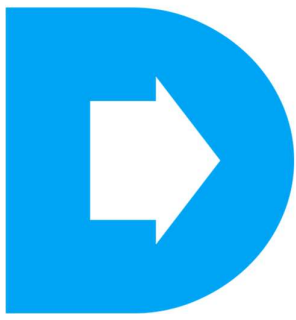
Do istotnych ryzyk dla deweloperów w 2025 r. należała także kondycja płynnościowa części wykonawców i podwykonawców. Coface informował, że w pierwszej połowie 2025 r. liczba przedsiębiorstw ogłaszających niewypłacalność wzrosła w Polsce o 17,7% r/r, a Allianz Trade wskazywał, że po III kwartale 2025 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.



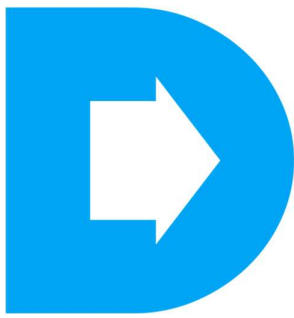
II.3. Projekty deweloperskie spółki w realizacji

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



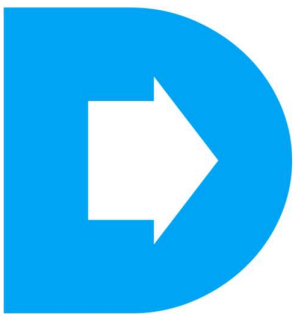
II.4. Planowane projekty deweloperskie na najbliższe 2-3 lata

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

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



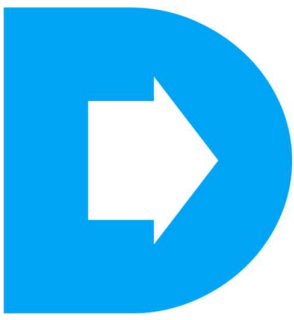
dalszym doprecyzowywaniem inicjatyw strategicznych, wdrażaniem wypracowanych rozwiązań oraz przekładaniem ich na konkretne procesy, standardy działania i narzędzia zarządcze.

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 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, uspoźnienie standardu architektonicznego i funkcjonalnego oferowanych produktów oraz lepsze dostosowanie projektów do specyfiki poszczególnych lokalizacji.

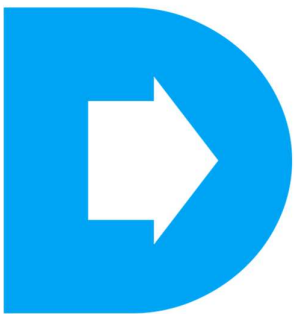
Istotnym kierunkiem rozwoju pozostawało wykorzystywanie nowoczesnych rozwiązań projektowych, w tym pracy w środowisku 3D, co wspiera efektywniejszą koordynację procesu projektowego, ograniczanie ryzyk wykonawczych oraz poprawę jakości decyzji podejmowanych na etapie przygotowania inwestycji. Grupa dążyła jednocześnie do utrzymania spójnego, rozpoznawalnego standardu produktu, który wzmacnia 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 37,12 osób. Struktura zatrudnienia w poszczególnych pionach kształtowała się następująco:

PION	Ilość osób
Pion Wsparcia	7,16
Pion Finansowy	6,55
Pion Zarządu	2
Pion Zarządzania Projektami	6,38
Pion Sprzedaży	15,03
Razem	37,12

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.

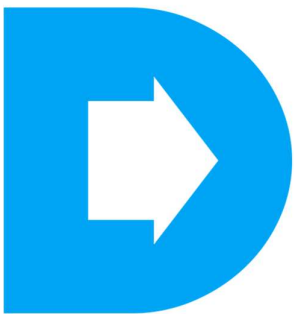
Świadczenie socjalne

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

III.2. Zasoby rzeczowe

Spółka „Novdom” w swojej działalności korzysta z własnego biura oraz środków transportu w leasingu. Wartość poszczególnych składników środków trwałych na dzień 31.12.2025 r. oraz dane porównawcze na dzień 31.12.2024 r. zamieszczono w poniższej tabeli:

Dane w tys. zł	Stan na 31.12.2025	Stan na 31.12.2024
Rzeczowe aktywa trwałe	3 220,02	3 236,79
1. Środki trwałe	2 520,47	2 564,12



a) grunty	22,48	22,48
b) budynki	756,90	782,07
c) urządzenia i maszyny	0	0
d) środki transportu	1 455,10	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

Struktura rzeczowych aktywów trwałych pozostaje zgodna z profilem działalności Spółki i obejmuje głównie aktywa wykorzystywane do prowadzenia działalności administracyjnej, operacyjnej oraz wspierającej realizację projektów deweloperskich.

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.

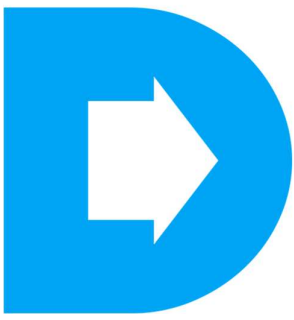
I. Posiadane instrumenty finansowe w zakresie zarządzania ryzykiem

Spółka „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, dostawy 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.

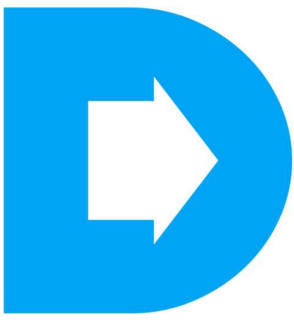
Istotną grupą interesariuszy Spółki pozostawali klienci. Relacje z klientami były budowane w oparciu o zrozumienie ich potrzeb, przejrzystą komunikację oraz dążenie do oferowania mieszkań i lokali odpowiadających oczekiwaniom rynku. Podejście to pozostaje spójne z misją Spółki, zgodnie z którą Novdom 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 jednostkowy

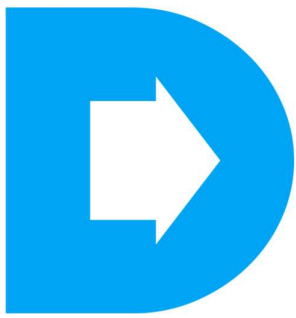
W okresie od 01.01.2025 r. do 31.12.2025 r. Spółka „Novdom” uzyskała przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w wysokości 131 055 529,45 zł oraz poniosła koszty ogółem w kwocie 123 539 528,93 zł. Łączna wartość przychodów ujętych w rachunku zysków i strat - obejmująca przychody ze sprzedaży, pozostałe przychody operacyjne oraz przychody finansowe - wyniosła 152 595 993,50 zł. Po uwzględnieniu podatku dochodowego w wysokości 4 247 575,00 zł Spółka wygenerowała zysk netto w kwocie 24 808 889,57 zł.

Podstawowym źródłem przychodów Spółki pozostawała sprzedaż produktów, tj. przychody związane z prowadzoną działalnością deweloperską oraz realizacją projektów. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wyniosły 131 055 529,45 zł, co oznacza istotny wzrost skali działalności w porównaniu z 2024 r. Wzrost wyniku netto był konsekwencją wyższego wolumenu rozpoznanych przychodów, dodatniego wyniku ze sprzedaży, dodatniego wyniku finansowego, a także uzyskania przychodów finansowych, w tym dywidend i odsetek od jednostek powiązanych.

Na poziomie działalności operacyjnej Spółka osiągnęła zysk w wysokości 20 281 675,82 zł. Koszty sprzedaży wyniosły 6 260 504,91 zł, a koszty ogólnego zarządu 11 932 801,21 zł. Poziom kosztów ogólnego zarządu odzwierciedla skalę prowadzonej działalności, rozbudowę funkcji wspierających oraz utrzymywanie zasobów organizacyjnych niezbędnych do prowadzenia i przygotowywania kolejnych inwestycji.

Struktura przychodów

L.p.	Rodzaj przychodów	Kwota zł
I.	Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	131 055 529,45
1.	Przychody netto ze sprzedaży produktów	131 055 529,45
2.	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00
II.	Pozostałe przychody operacyjne	8 620 237,48
III.	Przychody finansowe	12 920 226,57
	Razem	152 595 993,50



Struktura kosztów

L.p.	Rodzaj kosztów	Kwota zł
I.	Koszty sprzedanych produktów, towarów	92 101 460,50
1.	Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	92 101 460,50
2.	Wartość sprzedanych towarów	0,00
II.	Koszty działalności operacyjnej	18 193 306,12
1.	Koszty sprzedaży	6 260 504,91
2.	Koszty ogólnego zarządu	11 932 801,21
III.	Pozostałe koszty operacyjne	9 099 324,49
IV.	Koszty finansowe	4 145 437,82
	Razem	123 539 528,93

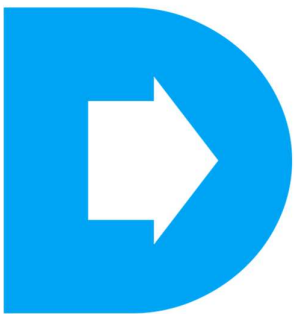
Zysk netto wzrósł z 1 617 638,80 zł do 24 808 889,57 zł, a przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi wzrosły z 43 614 019,62 zł do 131 055 529,45 zł. Jednocześnie koszty finansowe wzrosły do 4 145 437,82 zł, co pozostaje związane z wykorzystaniem finansowania dłużnego i ogólnym kosztem pieniądza w gospodarce.

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	37,25%	15,27%
Aktywów obrotowych	Aktywa obrotowe / Aktywa ogółem	62,75%	84,73%
Zapasów	Zapasy / Aktywa ogółem	32,54%	45,95%



Należności	Należności / Aktywa ogółem	7,33%	7,92%
Kapitału własnego	Kapitały własne / Pasywa ogółem	51,42%	30,26%
Zobowiązania i rezerwy	Zobowiązania i rezerwy / Pasywa ogółem	48,58%	69,74%

Na dzień 31.12.2025 r. suma bilansowa Spółki wyniosła 165 996 913,14 zł wobec 202 789 528,57 zł na 31.12.2024 r. Aktywa obrotowe stanowiły 62,75% aktywów ogółem, co jest typowe dla działalności deweloperskiej, w której istotną pozycję stanowią zapasy obejmujące projekty w toku, produkty gotowe, towary oraz zaliczki na dostawy i usługi.

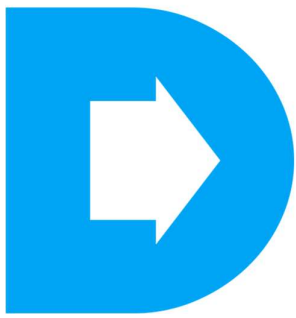
Udział zapasów w aktywach ogółem obniżył się z 45,95% do 32,54%. Jednocześnie wzrósł udział aktywów trwałych, głównie w związku ze wzrostem inwestycji długoterminowych, w tym długoterminowych aktywów finansowych w jednostkach powiązanych. Kapitał własny stanowił 51,42% pasywów ogółem, co oznacza istotną poprawę struktury finansowania w porównaniu z 2024 r.

Zobowiązania i rezerwy stanowiły 48,58% pasywów ogółem wobec 69,74% rok wcześniej. Spadek tej relacji wynikał przede wszystkim ze zmniejszenia poziomu zobowiązań krótkoterminowych, w tym zaliczek otrzymanych na dostawy i usługi, przy jednoczesnym wzroście kapitałów własnych wynikającym z wypracowanego zysku netto.

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	2,25	1,67
Płynność finansowa II stopnia	Aktywa obrotowe - Zapasy - Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe / Zobowiązania krótkoterminowe	0,99	0,74
Płynność finansowa III stopnia	Środki pieniężne / Zobowiązania krótkoterminowe	0,20	0,11



Wskaźniki płynności uległy poprawie w porównaniu z 2024 r. Wskaźnik płynności I stopnia wzrósł do 2,25, a wskaźnik płynności II stopnia do 0,99. Poprawa wynikała głównie ze spadku zobowiązań krótkoterminowych oraz utrzymania istotnego poziomu aktywów obrotowych.

Wskaźnik płynności III stopnia wyniósł 0,20. W ocenie Zarządu struktura aktywów i pasywów wymaga dalszego bieżącego monitorowania, ponieważ charakter działalności deweloperskiej powoduje naturalną zmienność poziomu zapasów, zaliczek od klientów, należności oraz środków pieniężnych w zależności od etapu realizacji poszczególnych projektów.

Źródłami finansowania działalności pozostają środki własne, wpłaty klientów, kredyty bankowe oraz finansowanie dłużne. Na potrzeby monitoringu obligacyjnego Spółka analizuje również Wskaźnik Zadłużenia zgodnie z metodologią Warunków Emisji Obligacji. Według danych z arkusza kontrolnego Zadłużenie Finansowe Netto Emitenta na 31.12.2025 r. wyniosło ok. 28,9 mln zł, kapitały własne ok. 85,4 mln zł, a Wskaźnik Zadłużenia ok. 0,34, tj. poniżej limitu 1,20. Wartości te wymagają standardowego potwierdzenia w zakresie ewentualnych gwarancji, poręczeń, zobowiązań przeterminowanych oraz Pożyczek Podporządkowanych.

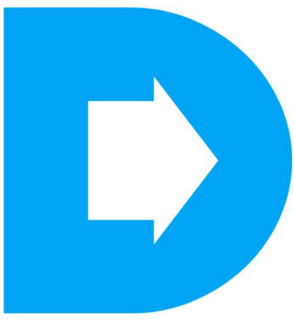
IV.3. Sytuacja dochodowa

Wskaźnik	Sposób obliczenia	31.12.2025	31.12.2024
Rentowność majątku (ROA)	Wynik netto / Aktywa ogółem	14,95%	0,80%
Rentowność kapitału własnego (ROE)	Wynik finansowy netto / Kapitały własne	29,06%	2,64%
Rentowność netto sprzedaży (ROS)	Wynik finansowy netto / Przychody ze sprzedaży	18,93%	3,71%

W 2025 r. wskaźniki rentowności uległy istotnej poprawie. ROA wyniosło 14,95%, ROE 29,06%, a rentowność netto sprzedaży 18,93%. Poprawa ta była przede wszystkim konsekwencją wyższego poziomu rozpoznanych przychodów ze sprzedaży, dodatniego wyniku z działalności operacyjnej oraz istotnego dodatniego wyniku na działalności finansowej.

IV.4. Zadłużenie

Wskaźnik	Sposób obliczenia	31.12.2025	31.12.2024
Zadłużenie ogółem	Zobowiązania ogółem / Aktywa ogółem	45,73%	68,30%
Wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałami własnymi	Kapitały własne / Zobowiązania ogółem	1,12	0,44



Zadłużenie bilansowe, liczone jako relacja zobowiązań długo- i krótkoterminowych do aktywów ogółem, wyniosło 45,73% wobec 68,30% na koniec 2024 r. Wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałami własnymi wzrósł do 1,12, co wskazuje na poprawę relacji kapitałów własnych do zobowiązań bilansowych. Jednocześnie Zarząd kontynuuje monitorowanie zadłużenia w ujęciu finansowym, w szczególności z perspektywy terminowej obsługi zobowiązań z tytułu obligacji.

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

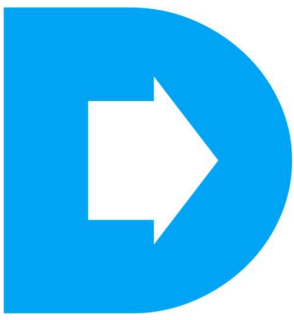
Zarząd Spółki identyfikuje, monitoruje i ogranicza ryzyka mogące wpływać na zdolność Emitenta do terminowego wywiązywania się z zobowiązań wynikających z wyemitowanych dłużnych instrumentów finansowych. Charakter działalności deweloperskiej powoduje, że profil ryzyka Spółki zależy zarówno od sytuacji 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.

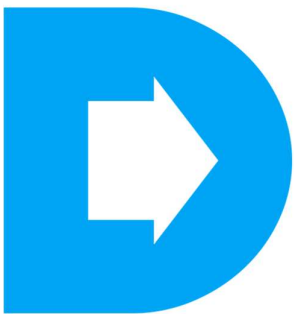
Ryzyko wzrostu kosztów wykonawstwa i materiałów – Wzrost cen usług budowlanych, materiałów, kosztów pracy lub energii może negatywnie wpływać na marże projektów. Spółka ogranicza ryzyko przez budżetowanie inwestycji, negocjowanie warunków z wykonawcami, kontrolę kosztów oraz analizę rentowności przed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

Ryzyko administracyjno-prawne – Działalność deweloperska wymaga uzyskiwania pozwoleń, decyzji administracyjnych, odbiorów i spełniania wymogów regulacyjnych. Zmiany interpretacyjne lub wydłużenie postępowań mogą przesunąć 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.

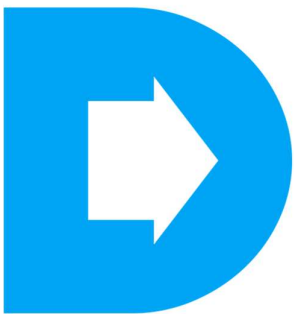
W trakcie 2025 r. Rada Polityki Pieniężnej obniżyła stopy procentowe, co stopniowo poprawiało warunki finansowania dla nabywców mieszkań oraz obniżało oczekiwany koszt pieniądza w gospodarce. Mimo tego poziom stóp procentowych nadal pozostawał istotnym czynnikiem wpływającym na popyt kredytowy i koszty 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 Spółki okresem istotnej poprawy wyniku finansowego oraz zmian w strukturze bilansu. Spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w wysokości 131 055 529,45 zł oraz zysk netto w wysokości 24 808 889,57 zł, co oznacza znaczącą poprawę względem roku 2024. Łączna wartość przychodów ujętych w rachunku zysków i strat, obejmująca również pozostałe przychody operacyjne i przychody finansowe, wyniosła 152 595 993,50 zł.

W strukturze majątkowej dominowały aktywa obrotowe, charakterystyczne dla działalności deweloperskiej, obejmujące przede wszystkim zapasy projektów, należności, środki pieniężne oraz krótkoterminowe aktywa finansowe. Jednocześnie wzrost kapitałów własnych do poziomu 85 363 747,03 zł poprawił strukturę finansowania i obniżył udział zobowiązań i rezerw w pasywach ogółem.

Zarząd kontynuował działania ukierunkowane na zapewnienie finansowania działalności, utrzymanie płynności, kontrolę kosztów projektów oraz monitorowanie rentowności inwestycji. W kontekście emisji obligacji istotne znaczenie miało bieżące monitorowanie wskaźników zadłużenia, harmonogramów płatności oraz obowiązków informacyjnych wobec obligatariuszy.

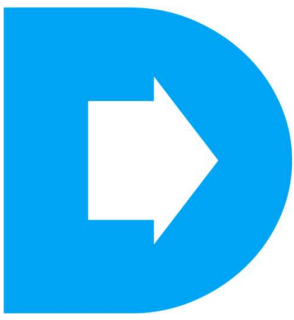
Otoczenie rynkowe w 2025 r. pozostawało wymagające. Z jednej strony stopniowa poprawa warunków kredytowych wspierała popyt mieszkaniowy, z drugiej strony rynek nadal był wrażliwy na koszt pieniądza, ceny wykonawstwa, zmiany regulacyjne i czynniki geopolityczne. Spółka podejmowała działania mające na celu ograniczanie tych ryzyk poprzez bieżący monitoring rynku, ostrożne planowanie inwestycji i kontrolę przepływów pieniężnych.

W ocenie Zarządu sytuacja finansowa Spółki na koniec 2025 r. umożliwia kontynuację działalności i dalszą realizację przyjętej strategii, przy założeniu utrzymania dyscypliny kosztowej, aktywnego zarządzania płynnością oraz monitorowania ryzyk właściwych dla działalności deweloperskiej i emitenta obligacji.

VIII. Wnioski i perspektywy na następny rok

W 2026 r. Zarząd planuje kontynuować realizację rozpoczętych projektów deweloperskich oraz przygotowywać kolejne inwestycje w sposób dostosowany do sytuacji rynkowej, dostępności finansowania i oczekiwanego tempa sprzedaży. Kluczowe znaczenie będzie miało utrzymanie równowagi pomiędzy rozwojem skali działalności a bezpieczeństwem płynnościowym i zadłużeniowym Spółki.

Perspektywy rynku mieszkaniowego na 2026 r. będą zależały w szczególności od poziomu stóp procentowych, dostępności kredytów hipotecznych, siły nabywczej klientów, sytuacji na rynku pracy



oraz stabilności regulacyjnej. Potencjalne dalsze obniżki stóp procentowych mogłyby wspierać popyt kredytowy, jednak Zarząd zakłada ostrożne podejście do planowania sprzedaży i finansowania nowych projektów.

Priorytetami Zarządu pozostaną: terminowa realizacja projektów, kontrola budżetów inwestycji, utrzymanie rentowności, zarządzanie kapitałem obrotowym, dyscyplina kosztowa oraz terminowa obsługa zobowiązań finansowych, w tym zobowiązań wynikających z wyemitowanych obligacji. Spółka będzie również monitorować Wskaźnik Zadłużenia i inne obowiązki wynikające z Warunków Emisji Obligacji.

W obszarze działalności wykonawczej Zarząd będzie kontynuował analizę możliwości wykorzystania kompetencji Novdom Construction Sp. z o.o. oraz udziału w projektach wykonawczych, o ile będą one zgodne z profilem ryzyka, rentownością i możliwościami organizacyjnymi Grupy.

Zarząd będzie prowadził ostrożną politykę zakupu gruntów i uruchamiania nowych projektów, opartą na analizie lokalnego popytu, cen sprzedaży, kosztów wykonawstwa, dostępności finansowania i oczekiwanej marży. Jednocześnie Spółka będzie monitorować ryzyka geopolityczne, regulacyjne i makroekonomiczne, które mogą wpływać na decyzje inwestycyjne oraz sytuację finansową Emitenta.

Podsumowując, Zarząd zakłada kontynuację rozwoju Spółki w 2026 r. przy zachowaniu konserwatywnego podejścia do finansowania, kosztów i ryzyka. Kluczowe dla kolejnego roku będzie utrzymanie płynności, terminowe wykonywanie zobowiązań wobec obligatariuszy oraz koncentracja na projektach o akceptowalnym profilu rentowności i ryzyka.

Zarząd „Novdom” Sp. z o.o.:

Prezes Zarządu	Członek Zarządu
Andrzej Dąbrowski	Maciej Sosnowski