



Sprawozdanie Zarządu

z działalności NDI Finance Sp. z o.o.

w okresie od 1 stycznia 2026 roku do 30 czerwca 2026 roku

1. Informacje dotyczące Spółki

NDI Finance spółka z ograniczoną odpowiedzialnością („Spółka”) z siedzibą w Sopocie rozpoczęła działalność na podstawie Umowy Spółki zawartej dnia 22 lutego 2024 roku.

Spółka jest wpisana przez Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku, VIII Wydział Gospodarczy do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0001090079. Spółce nadano numer statystyczny REGON 527874521, NIP: 5851503703.

Spółka wchodzi w skład grupy kapitałowej NDI („Grupa”), w której podmiotem dominującym jest Grupa NDI Spółka Akcyjna.

Kapitał zakładowy Spółki wynosi 100.000,00 zł. Jedynym udziałowcem Spółki na dzień bilansowy, tj. 30 czerwca 2025 r. była NDI Development Sp. z o.o. z siedzibą w Sopocie.

Spółka nie posiada oddziałów.

2. Władze Spółki

Zarząd

Od 1 stycznia 2026 roku w skład Zarządu wchodzi:

Pan Jarosław Bator – Prezes Zarządu

Pan Karol Rekowski – Członek Zarządu

3. Działalność Spółki

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki są pozostałe formy udzielania kredytów. Głównym celem działalności Spółki jest pozyskiwanie finansowania dla podmiotów wchodzących w skład Grupy, w tym emitowania obligacji. Pozyskane środki są wykorzystywane do udzielania pożyczek do spółek z Grupy zajmujących się działalnością deweloperską.

Głównym przedmiotem działalności Spółki jest pozyskiwanie środków finansowych na działalność deweloperską realizowaną w Grupie. W związku z powyższym w okresie do 30

czerwca 2026 r. jak i po okresie sprawozdawczym miały miejsce następujące zdarzenia: W dniu 10 lutego 2026 r. Zarząd Spółki podjął uchwałę w sprawie emisji obligacji serii B, na mocy, której postanowił wyemitować do 70.000 (siedemdziesiąt tysięcy) sztuk obligacji o łącznej wartości nominalnej do 70.000.000,00 (siedemdziesiąt milionów) złotych, z zastrzeżeniem możliwości zwiększenia liczby oferowanych obligacji do 100.000 (sto tysięcy) sztuk o łącznej wartości nominalnej do 100.000.000 (sto milionów) złotych.

W dniu 11 lutego 2026 r. Spółka zawarła z GWW Grynhoff i Partnerzy Radcowie Prawni i Doradcy Podatkowi spółka partnerska z siedzibą w Warszawie („Administrator Zabezpieczeń”) umowę administrowania zabezpieczeniami, na mocy której Spółka ustanowiła Administratora Zabezpieczeń administratorem zabezpieczeń w rozumieniu art. 29 Ustawy o obligacjach.

Obligacje zostały zabezpieczone poręczeniem udzielonym przez Grupa NDI SA z siedzibą w Sopocie (poręczenie do kwoty 150 milionów złotych) wraz z oświadczeniem o poddaniu się egzekucji.

W dniu 3 marca 2026 r. Zarząd Spółki podjął uchwałę zwiększającą maksymalną liczbę obligacji proponowaną do nabycia do 100.000 (sto tysięcy) sztuk, o łącznej wartości nominalnej do 100.000.000 (sto milionów) złotych oraz ustalił wysokość marży dla obligacji na poziomie 3,50% (trzy procent 50/100) w skali roku.

Obligacje zostały zaoferowane w trybie art. 33 ust. 1 ustawy z dnia 15 stycznia 2015 roku o obligacjach bez konieczności sporządzania prospektu lub memorandum informacyjnego, za pośrednictwem firmy inwestycyjnej działającej pod firmą Michael / Ström Dom Maklerski S.A. z siedzibą w Warszawie.

W dniu 10 marca 2026 r. w systemie Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. dokonał się ostateczny rozrachunek Obligacji.

4. Informacje na temat sytuacji finansowej Spółki

Suma bilansowa na dzień 30 czerwca 2026 roku wynosiła 173.254.010,51 zł. Okres od 1 stycznia 2026 r. do 30 czerwca 2026 r. zakończył się zyskiem netto w kwocie 4.803.757,52 zł.

Podstawowe wskaźniki finansowe:

Rentowność brutto	zysk przed opodatkowaniem / przychody ze sprzedaży	54,48%
-------------------	---	--------

Rentowność netto	zysk netto / przychody ze sprzedaży	54,08%
Wskaźnik bieżącej płynności	aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe	8,40

Sytuacja finansowa Spółki jest dobra i stabilna.

Spółka planuje pozyskiwać dalsze finansowanie wraz z rozwojem działalności deweloperskiej w ramach Grupy.

5. Ryzyka i zagrożenia związane z działalnością Spółki

Ze względu na charakter działalności Spółki, polegający na pozyskiwaniu finansowania na potrzeby rozwoju działalności deweloperskiej w Grupie zdolność Spółki do spłaty swoich zobowiązań zależy od zdolności spółek z Grupy realizujących projekty deweloperskie do spłaty zobowiązań wobec Spółki. Z tego tytułu identyfikuje się następujące czynniki ryzyka:

1) konflikt zbrojny w Ukrainie

Wojna w Ukrainie bezpośrednio wpływa na projekty deweloperskie realizowane przez spółki z Grupy z uwagi na sytuację na rynku materiałów budowlanych. W minionym okresie przyczyniła się do wzrostu cen surowców oraz spowodowała zakłócenia łańcuchów dostaw z Ukrainy, Rosji i Białorusi, stanowiąc zagrożenie dla terminowych dostaw materiałów budowlanych. Dotychczas jednak nie odnotowano istotnych opóźnień w harmonogramie inwestycji deweloperskich prowadzonych przez spółki z Grupy. W przypadku dalszej eskalacji konfliktu nie można wykluczyć kolejnego wzrostu cen materiałów budowlanych oraz ograniczenia ich dostępności, co z kolei może wpłynąć na dalszy wzrost kosztów inwestycji deweloperskich. Omawiane ryzyko jest mitygowane poprzez zawieranie umów, w których kwoty wynagrodzenia wykonawców i zleceńbiorców są z góry określone i pozwalają na zakończenie realizowanych inwestycji zgodnie z przyjętymi budżetami kosztowymi. Ryzyko zmiany cen jest w przeważającej wielkości przenoszone na wykonawców.

2) Wzrost cen oraz dostępność materiałów i usług

Wyniki finansowe oraz poziom marż projektów deweloperskich realizowanych przez spółki z Grupy zależy od cen transakcyjnych nabywanych nieruchomości gruntowych oraz kosztów budowy. Decyzje co do zakupu gruntu poprzedzone są analizą opłacalności i wrażliwości zmian cen sprzedaży oraz wyceną kosztów budowy. Koszt budowy jest to wiedza na bieżąco aktualizowana w oparciu o dane pochodzące z realizowanych przez spółki projektów. W

przypadku znaczącego wzrostu cen Grupa może być narażona na spadek poziomu realizowanych marż na działalności deweloperskiej, co może mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Grupy. W związku z powyższym istnieje ryzyko wzrostu kosztów realizacji projektów budowlanych takich jak: ceny usług podwykonawców lub materiałów budowlanych, wymuszone zmiany w projekcie, niezidentyfikowane przed zakupem zanieczyszczenia gruntu, dostosowanie wymogów do nowych wytycznych w zakresie ochrony środowiska lub, odkrycia zabytków archeologicznych lub niewypałów, niewybuchów i inne podobne zdarzenia mogące mieć potencjalnie wpływ na wzrost kosztów. Wzrost cen materiałów budowlanych i usług podwykonawców, brak ciągłości dostaw materiałów, które stanowią znaczący składnik w kosztorysie projektu, może negatywnie wpłynąć na rentowność poszczególnych projektów budowlanych. Omawiane ryzyko jest mitygowane poprzez zawieranie umów, w których kwoty wynagrodzenia wykonawców i zleceniobiorców są z góry określone i pozwalają na zakończenie realizowanych inwestycji zgodnie z przyjętymi budżetami kosztowymi. Ryzyko zmiany cen jest w przeważającej wielkości przenoszone na wykonawców.

3) Ryzyko utrudnionego zachowania ciągłości w nabywaniu gruntów

Możliwość pozyskiwania z wyprzedzeniem nowych gruntów zapewnia deweloperom zdolność zachowania regularności w prowadzeniu działalności operacyjnej, w tym przychodów. Nie można wykluczyć ryzyka nabycia niedostatecznej ilości gruntów w dobrych lokalizacjach, które zagwarantują płynną działalność i stały rozwój. Nie można w szczególności wykluczyć ryzyka koncentracji popytu na najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach przez pozostałych deweloperów, niekorzystnych warunków handlowych, a także opóźnień lub trudności w uzyskaniu finansowania pod dany grunt. Nabywane grunty – pomimo minimalizacji ryzyk – mogą być obarczone wadami, w tym m.in.: geologicznymi w postaci np. braku nośności gruntu, odkryciem złóż archeologicznych w trakcie realizacji inwestycji czy zanieczyszczeniem gruntu. Istnieje także możliwość sprzeciwu właścicieli sąsiednich nieruchomości w trakcie procedowania warunków zabudowy i pozwolenia na budowę. Wymienione czynniki mogą spowolnić lub ograniczyć rozwój deweloperów, w tym spółek Grupy, co może w sposób negatywny wpłynąć na ich skalę działalności, wyniki i sytuację finansową. W celu minimalizacji powyższego ryzyka Grupa aktywnie przeszukuje rynki nieruchomości, na których prowadzi działalność oraz na bieżąco analizuje ofertę rynkową. Nieruchomości przed zakupem przechodzą szczegółową weryfikację celem minimalizacji ryzyk.

4) Ryzyko związane ze sprzedażą projektów deweloperskich

Grupa posiada do sprzedaży lokale/mieszkania w ramach własnych projektów deweloperskich. Realizacja projektów deweloperskich wiąże się z szeregiem ryzyk. Istnieje ryzyko, iż sprzedaż lokali okaże się niższa niż planuje Grupa (m.in. w związku z błędną oceną przez Grupę atrakcyjności lokalizacji nieruchomości lub projektu), co skutkowałoby niższymi wpływami gotówkowymi niż zakładane na etapie biznesplanu projektu. Mogłoby to mieć również wpływ na poziom uzyskanej sprzedaży/zysku w danym roku obrotowym. Potrzeba szybkiego odzyskania gotówki mogłaby wiązać się z koniecznością zmniejszenia ceny mieszkań lub wzrostem nakładów na promocję co odbiłoby się negatywnie na rentowności projektu. Aktualnie nie występuje konieczność ani gwałtownej korekty ceny, ani istotnego zwiększania kosztów promocji, ale w przyszłości nie można wykluczyć tego typu działań. Omawiane ryzyko jest mitygowane poprzez bieżącą analizę sytuacji rynkowej i uwzględnienie stosownych rezerw w budżetach realizowanych projektów.

5) Ryzyko występowania trudności społecznych, administracyjnych i inwestycyjnych przy realizacji projektów deweloperskich

W trakcie realizacji projektu deweloperskiego mogą wystąpić protesty mieszkańców, stowarzyszeń lub organizacji pozarządowych utrudniające realizację inwestycji. Organy administracyjne oraz przedsiębiorstwa zajmujące się zarządem i dostawą mediów mogą próbować narzucić deweloperom poniesienie kosztów budowy dodatkowej infrastruktury, niezwiązanej bezpośrednio z realizowanym projektem deweloperskim lub alternatywnie wyznaczać odległe terminy w przypadku realizowania budowy infrastruktury jako zadań własnych. Ponadto podczas realizacji infrastruktury przewidzianej w projekcie deweloperskim deweloperzy mogą borykać się z trudnościami w uzyskaniu zezwoleń na dysponowanie nieruchomościami koniecznymi dla przeprowadzenia sieci mediów (energia, woda, kanalizacja, ciepło), a nawet z obstrukcją podczas postępowania formalno-prawnego ze strony dostawców mediów. Zdarzenia takie mogą spowodować utrudnienia w trakcie postępowań administracyjnych, realizacji infrastruktury (w tym mediów) i całej inwestycji, co może doprowadzić do opóźnienia lub w skrajnym przypadku wstrzymania inwestycji lub znacznego podwyższenia kosztów danego projektu. Ryzyko jest mitygowane poprzez ujmowanie stosownych rezerw w budżetach realizowanych projektów.

Z uwagi na występujące instrumenty finansowe Spółka narażona jest na następujące ryzyka finansowe:

Ryzyko stopy procentowej – działalność Spółki i Grupy finansowana jest z kapitału własnego oraz oprocentowanych długów i pożyczek, a także z wpływów z obligacji. W konsekwencji zarówno Spółka jak i Grupa narażona jest na ryzyko zmian rynkowych stóp procentowych, dostępności i kosztów kredytów. Niższa dostępność kredytów mogą mieć niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki Spółki i Grupy. Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje sytuację związaną z decyzjami Rady Polityki Pieniężnej mającymi bezpośredni wpływ na rynek stóp procentowych w kraju oraz uwzględnia w przyszłych przepływach pieniężnych Spółki rezerwę finansową na potencjalną zmianę stóp procentowych.

Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje ryzyka i podejmuje działania minimalizujące ich wpływ na sytuację finansową Spółki.

6. Przewidywany rozwój Spółki

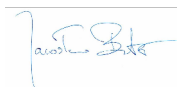
Ze względu na charakter działalności Spółki, polegający na pozyskiwaniu finansowania na potrzeby rozwoju działalności deweloperskiej w Grupie Spółka planuje pozyskiwać finansowanie w zależności od potrzeb kapitałowych Grupy w powyższym zakresie. Główne cele Spółki kształtują się następująco:

- 1) pozyskiwanie finansowania po jak najniższym koszcie,
- 2) zapewnienie płynności Spółce umożliwiające terminową obsługę zobowiązań,
- 3) zawieranie umów pożyczek ze spółkami z Grupy na zasadach tożsamyh z warunkami pozyskanego finansowania z powiększeniem o marżę.

Jarosław Bator

Prezes Zarządu

Signed by /
Podpisano przez:



JAROSŁAW BATOR

Date / Data: 2026-
09-29 14:22

Karol Rekowski

Członek Zarządu

Signed by /
Podpisano przez:



Karol Rekowski

Date / Data:
2026-09-29 13:14