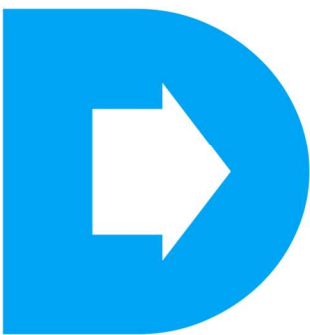




Sprawozdanie

Zarządu „Novdom” Spółka z o.o. w Przasnyszu z działalności przedsiębiorstwa
za okres od 01.01.2026 r. do 30.06.2026 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 zakładowy Spółki na dzień 30 czerwca 2026 r. wynosi 150.000 zł i składa się z 300 udziałów.

Udziałowcami w Spółce na dzień sporządzenia półrocznego sprawozdania finansowego są:

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

Organami Spółki są: Zgromadzenie Wspólników, Zarząd, Rada Nadzorcza

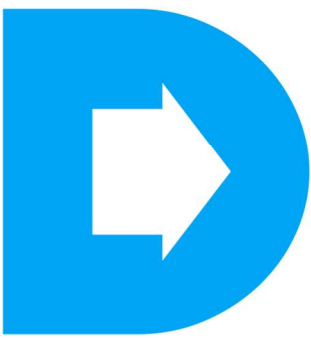
W skład Zarządu Spółki na dzień sporządzenia półrocznego sprawozdania finansowego wchodzi:

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

W skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień sporządzenia półrocznego sprawozdania finansowego wchodzi:

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

W I półroczu 2026 roku nie nastąpiły zmiany w składzie Zarządu ani Rady Nadzorczej.



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 „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 Spółki „Novdom” tak jak w latach poprzednich skupiała się na realizacji inwestycji polegających na wznoszeniu budynków wielorodzinnych 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 posprzedażowa w ramach rękojmi,
- obsługa administracyjna, księgowa i prawna.

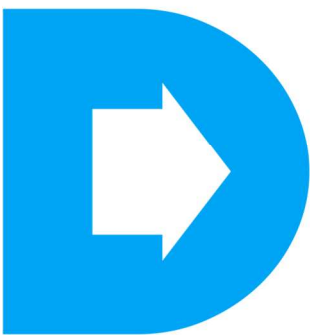
Działalność prowadzona jest na terenie dwóch województw:

1. Mazowieckiego

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

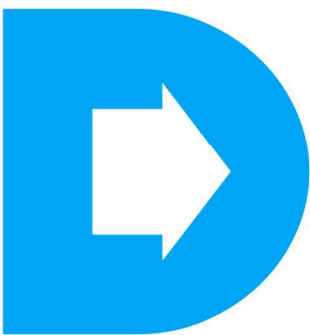
2. Warmińsko-mazurskiego

- Olsztyn, Szczytno

**I.1. Opis organizacji grupy kapitałowej „Novdom” Sp. z o.o.:**

Wykaz spółek zależnych na dzień 30 czerwca 2026 r., objętych konsolidacją:

Nazwa i forma prawna	Siedziba i adres	Przedmiot działalności	Udział Emitenta w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów
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 niemieszkalnych	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

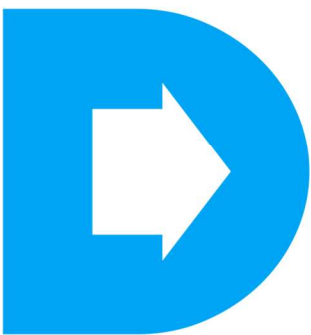
II.1. Budownictwo mieszkaniowe

Pierwsze półrocze 2026 roku:

Pierwszą połowę 2026 roku na rynku mieszkaniowym można określić jako okres stopniowej odbudowy aktywności inwestycyjnej po słabszym roku 2025. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego wszystkie podstawowe wskaźniki budownictwa mieszkaniowego – liczba mieszkań oddanych do użytkowania, rozpoczętych budów oraz wydanych pozwoleń na budowę – były wyższe niż rok wcześniej. Rada Polityki Pieniężnej obniżyła w marcu stopę referencyjną do 3,75%, a następnie utrzymywała ją bez zmian do końca półrocza, co przy inflacji powracającej w czerwcu w okolice celu 2,5% oznaczało stopniową, choć nadal ograniczoną poprawę warunków kredytowych. Jednocześnie utrzymująca się wysoka oferta mieszkań w największych miastach powodowała, że deweloperzy zachowywali ostrożność w decyzjach o uruchamianiu nowych inwestycji.

Według wstępnych danych Głównego Urzędu Statystycznego w okresie styczeń–czerwiec 2026 r. oddano do użytkowania 94,9 tys. mieszkań, tj. o 3,2% więcej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Deweloperzy przekazali do eksploatacji 57,4 tys. mieszkań (wzrost o 0,7% r/r), natomiast inwestorzy indywidualni – 34,1 tys. mieszkań, tj. o 4,2% więcej. W ramach tych dwóch form budownictwa oddano 96,4% ogółu nowych mieszkań, a w pozostałych formach przekazano do użytkowania łącznie 3,4 tys. mieszkań (wobec 2,3 tys. rok wcześniej). Powierzchnia użytkowa nowo wybudowanych mieszkań wyniosła 8,5 mln m², czyli o 2,8% więcej niż przed rokiem, a przeciętna wielkość 1 mieszkania osiągnęła poziom 89,8 m². Powyższe dane potwierdzają, że w I półroczu br. odnotowano wzrost – choć umiarkowany – liczby mieszkań przekazywanych do eksploatacji. Zdecydowanie wyraźniejsza poprawa dotyczyła natomiast nowych pozwoleń na budowę.

W pierwszym półroczu br. liczba mieszkań, na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym, wyniosła 145,1 tys. i była o 18,9% wyższa niż przed rokiem. Sami deweloperzy uzyskali decyzje obejmujące blisko 96 tys. mieszkań, tj. o 25,4% więcej w skali roku. Rozpoczęto budowę 114,6 tys. mieszkań (wzrost o 3,5% r/r), z czego deweloperzy 69,6 tys. (wzrost o



1,9% r/r), a inwestorzy indywidualni 42,1 tys. Na koniec czerwca w budowie pozostawało 858,5 tys. mieszkań, tj. o 0,6% więcej niż rok wcześniej. Liczba pozwoleń przewyższała liczbę rozpoczętych budów o ponad 30 tys., a w samym segmencie deweloperskim – 96,0 tys. pozwoleń wobec 69,6 tys. rozpoczętych budów – o 26,4 tys., czyli o blisko 38%, co świadczy o intensywnym przygotowywaniu nowych projektów przy jednoczesnym wstrzymywaniu decyzji o zaangażowaniu kapitału.

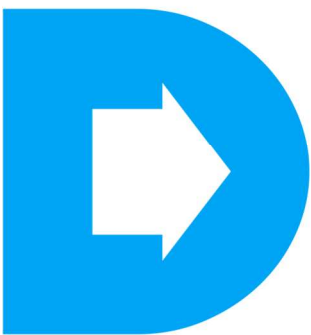
Województwo mazowieckie pozostało regionem o największej aktywności w budownictwie mieszkaniowym – zarówno pod względem mieszkań oddanych do użytkowania, jak i rozpoczętych budów oraz wydanych pozwoleń na budowę. Po przeliczeniu na liczbę ludności przewaga Mazowsza nad Małopolską wyraźnie jednak maleje: w I półroczu na 1000 mieszkańców przypadało tam około 3,3 mieszkania oddanego do użytkowania, wobec około 2,9 w Małopolsce i około 2 w województwie śląskim.

Jednym z kluczowych czynników oddziałujących na rynek mieszkaniowy pozostawała polityka pieniężna. W marcu 2026 r. Rada Polityki Pieniężnej obniżyła stopy procentowe o 25 punktów bazowych – stopa referencyjna wyniosła 3,75%, lombardowa 4,25%, a depozytowa 3,25%. Na kolejnych posiedzeniach, wobec niepewności geopolitycznej i przejściowego wzrostu inflacji do 3,2% w kwietniu, Rada utrzymywała stopy bez zmian. Stawki WIBOR ustabilizowały się w okolicach 3,8–3,9%, co oznacza, że dostępność kredytów hipotecznych poprawiała się, ale wolniej, niż oczekiwali tego nabywcy.

Deweloperzy nadal ostrożnie podchodzili do uruchamiania dużych projektów. Inflacja CPI, która w czerwcu powróciła w okolice celu NBP (2,5%), w kolejnych miesiącach ponownie przyspieszyła, głównie za sprawą cen paliw, a wypowiedzi członków Rady Polityki Pieniężnej wskazują, że przestrzeń do dalszych obniżek stóp może otworzyć się dopiero w 2027 r. W tych warunkach wysoka liczba uzyskanych pozwoleń pełni funkcję zapasu przygotowanych projektów, które można uruchomić po wyraźniejszym ożywieniu popytu.

Istotnym sygnałem dla branży deweloperskiej pozostaje zmiana struktury portfela nabywców. Wobec ograniczonej dostępności kredytu rośnie udział transakcji gotówkowych oraz zakupów o charakterze inwestycyjnym – nieruchomości mieszkalne coraz częściej znajdują się w spektrum zainteresowań inwestorów lokujących swoje nadwyżki finansowe w mieszkaniach, które później trafiają na rynek najmu. Z drugiej strony godne uwagi są też preferencje i przekonania młodego pokolenia, które niekoniecznie może być tak przywiązane do własności jak ich rodzice, więc popyt z tego segmentu rynku może być słabszy.

Ważną kwestią pozostaje wsparcie publiczne dla budownictwa społecznego i komunalnego. Efekty tych programów są już widoczne w statystyce – w pozostałych formach budownictwa (komunalnym, społecznym czynszowym, spółdzielczym i zakładowym) oddano w I półroczu 2026 r. do użytkowania



3,4 tys. mieszkań wobec 2,3 tys. rok wcześniej, choć segment ten nadal odpowiada za 3,6% ogółu nowych mieszkań.

Prognozy:

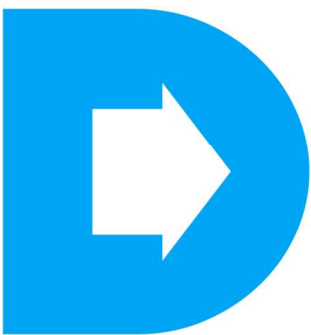
Scenariusz bazowy na drugą połowę roku zakłada dalszy umiarkowany wzrost aktywności w budownictwie mieszkaniowym. Najwyższa od kilku lat liczba pozwoleń wydanych w I półroczu – dodatkowo podbita przez zmiany regulacyjne, tj. nowe warunki techniczne obowiązujące od 20 września 2026 r., wygaśnięcie specustawy mieszkaniowej z końcem sierpnia 2026 r. oraz lukę planistyczną w gminach bez uchwalonego planu ogólnego – powinna przełożyć się na większą podaż mieszkań w kolejnych kwartałach, jednak z opóźnieniem, ponieważ pozwolenie zachowuje ważność trzy lata. Ceny najprawdopodobniej pozostaną stabilne lub będą rosły w umiarkowanym tempie, przy dalszym różnicowaniu się rynków lokalnych.

Coraz wyraźniej różnicuje się także geografia popytu. Rynki podmiejskie oraz miasta średniej wielkości są atrakcyjne dla deweloperów pod względem dostępności gruntów pod zabudowę. Największy popyt występuje na obszarach dobrze skomunikowanych (m.in. w pobliżu stacji i przystanków kolejowych). Ważny jest również dobry dostęp do usług i edukacji. Nabywcy wybierają takie lokalizacje ze względu na niższe koszty życia oraz często lepszy dostęp do terenów zielonych i rekreacyjnych. Trendowi temu sprzyja również rozpowszechnienie się modelu pracy zdalnej i hybrydowej.

Wnioski:

Druga połowa 2026 roku przyniesie dalsze dostosowanie rynku mieszkaniowego do zmieniających się warunków gospodarczych. Utrzymanie stóp procentowych na poziomie 3,75% przy inflacji w pobliżu celu powinno stopniowo poprawiać zdolność kredytową nabywców, jednak skala tej poprawy pozostanie ograniczona, dopóki Rada Polityki Pieniężnej nie wznowi cyklu obniżek. Deweloperzy pozostają ostrożni, co – mimo tak wysokiej liczby pozwoleń – może skutkować umiarkowaną liczbą faktycznie uruchamianych inwestycji w najbliższych miesiącach.

Utrzymująca się różnica między liczbą wydanych pozwoleń a liczbą rozpoczętych budów oznacza, że przyszła podaż mieszkań jest przygotowana, ale jej uruchomienie zależy od popytu. Jeśli ożywienie sprzedaży się utrwali, w perspektywie 1–2 lat możliwe są ponowne wzrosty cen nieruchomości, szczególnie w miastach, w których kurczy się oferta mieszkań z segmentu popularnego. Tempo wzrostu cen pozostaje jednak umiarkowane – według danych NBP średnia cena transakcyjna na rynku pierwotnym w siedmiu największych miastach wyniosła w I kwartale 2026 r. 14 245 zł/m² i była o 0,3% niższa niż rok wcześniej.

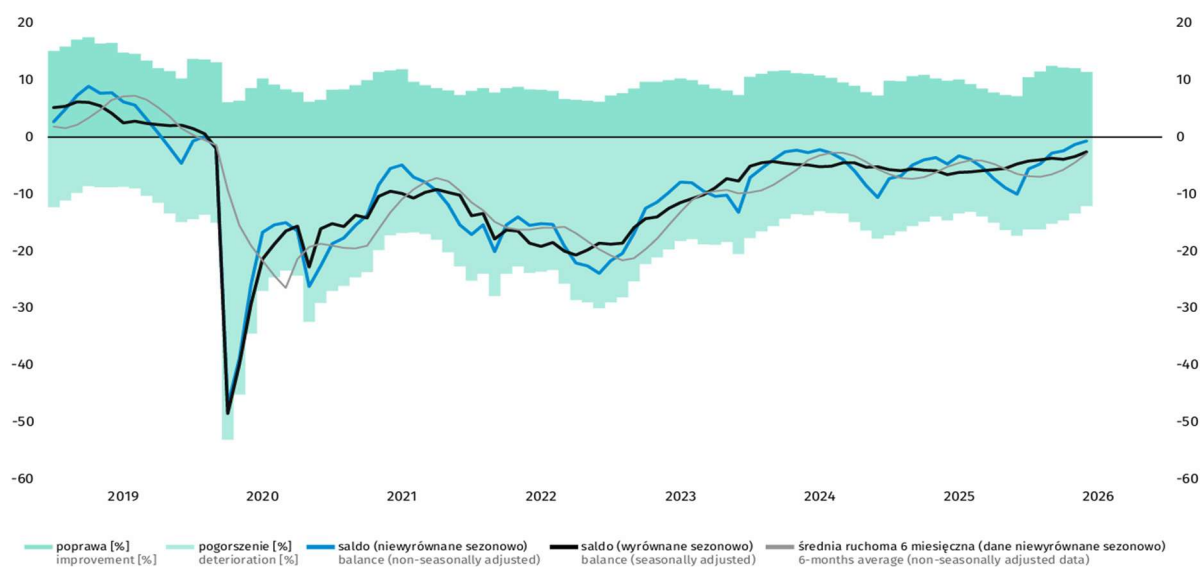


Podsumowując, rynek mieszkaniowy w Polsce w pierwszym półroczu 2026 roku znalazł się w fazie stopniowej odbudowy: podaż i aktywność inwestycyjna wzrosły, ceny transakcyjne ustabilizowały się, a rynek wyraźnie się zróżnicował – duże aglomeracje korygowały, natomiast miasta średniej wielkości notowały wzrosty. Deweloperzy działają przy tym zachowawczo, gromadząc pozwolenia i czekając na trwalsze ożywienie popytu kredytowego.

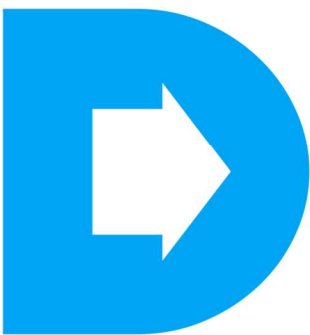
II.2. Sytuacja w I półroczu 2026 roku na rynku budowlanym

Koniunktura w branży:

Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury w budownictwie (dane niewyrównane sezonowo) poprawiał się przez cały II kwartał – według opracowań branżowych opartych na danych GUS wyniósł -2,4 w kwietniu, -1,3 w maju i -0,7 w czerwcu. Oceny przedsiębiorstw pozostawały zatem lekko negatywne, ale dystans do poziomu neutralnego wyraźnie się zmniejszał. Na koniec czerwca bieżący portfel zamówień był nadal oceniany niekorzystnie, natomiast oczekiwania dotyczące portfela na kolejne miesiące były już nieznacznie pozytywne. Poniższy wykres prezentuje pierwsze półrocze br. ogólnego klimatu koniunktury (NSA) na tle ostatnich 7 lat:



Źródło: GUS Koniunktura w przetwórstwie przemysłowym, budownictwie, handlu i usługach – czerwiec 2026 r.



Tablica 1. Wskaźniki ogólnego klimatu koniunktury według rodzaju działalności

WYSZCZEGÓLNIENIE SPECIFICATION		Analogiczny miesiąc ubiegłego roku Corresponding month of previous year	Ubiegły miesiąc Previous month	Bieżący miesiąc Current month	Różnica miesięczna Monthly difference	Różnica roczna Yearly difference
Budownictwo Construction 	OGÓŁEM TOTAL	-4,7	-1,3	-0,7	0,6	4,0
	mikro micro	-7,8	-0,2	0,7	0,9	8,5
	małe small	-3,8	-2,2	-1,0	1,2	2,8
	średnie medium	-0,6	0,7	-0,7	-1,4	-0,1
	duże large	2,6	6,5	3,3	-3,2	0,7

Źródło: GUS Koniunktura w przetwórstwie przemysłowym, budownictwie, handlu i usługach – czerwiec 2026 r.

Ceny materiałów, zlecenia:

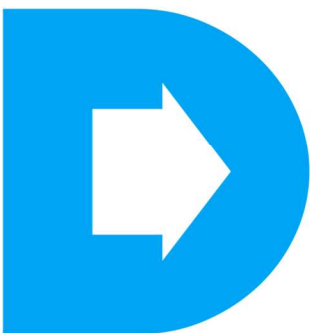
W pierwszym półroczu 2026 roku, według danych Grupy PSB Handel S.A., ogólny poziom cen materiałów budowlanych wzrósł o 1,1% r/r, przy czym w samym czerwcu dynamika przyspieszyła do 3,5% r/r. Oznacza to koniec blisko dwuletniego okresu stabilizacji i spadków cen. Największe podwyżki dotyczyły płyt OSB i drewna (+11%) oraz materiałów do izolacji termicznych (+5%); w samym czerwcu najmocniej podrożały izolacje termiczne i wodochronne (odpowiednio o 14% i 10%). Obniżki, rzędu około 2%, objęły m.in. materiały wykończeniowe, wyposażenie i AGD oraz cement i wapno. Po stronie zleceń produkcja budowlano-montażowa w skali całego półrocza była o 2,9% niższa niż rok wcześniej, ale w samym czerwcu wzrosła o 5,2% r/r, przy bardzo dynamicznym wzroście robót inżynieryjnych (+18,7% r/r), napędzanym portfelem inwestycji drogowych i kolejowych.

Zatrudnienie i płace:

Rynek pracy w budownictwie pozostawał w I półroczu 2026 r. pod presją kosztową. Zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw było o 1,1% niższe niż rok wcześniej, natomiast wynagrodzenia nadal rosły – najwyższe przeciętne płace w budownictwie odnotowano w województwie mazowieckim (10 518 zł). Według badań koniunktury GUS koszty zatrudnienia pozostawały główną barierą działalności przedsiębiorstw budowlanych, wyprzedzając wysokie obciążenia na rzecz budżetu oraz koszty materiałów. Można zatem przyjąć, że w warunkach ograniczonej dynamiki produkcji firmom budowlanym nie będzie łatwo sfinansować dalszego wzrostu wynagrodzeń.

W raporcie „Koniunktura w przetwórstwie przemysłowym, budownictwie, handlu i usługach – czerwiec 2026 r.” GUS publikuje badanie, które obrazuje nastroje w branży budowlanej w kontekście planowanego zatrudnienia i wynagrodzeń.

Z badania wynika, że zdecydowana większość firm budowlanych planuje utrzymanie dotychczasowego poziomu zatrudnienia – zarówno pracowników łatwych, jak i trudnych do

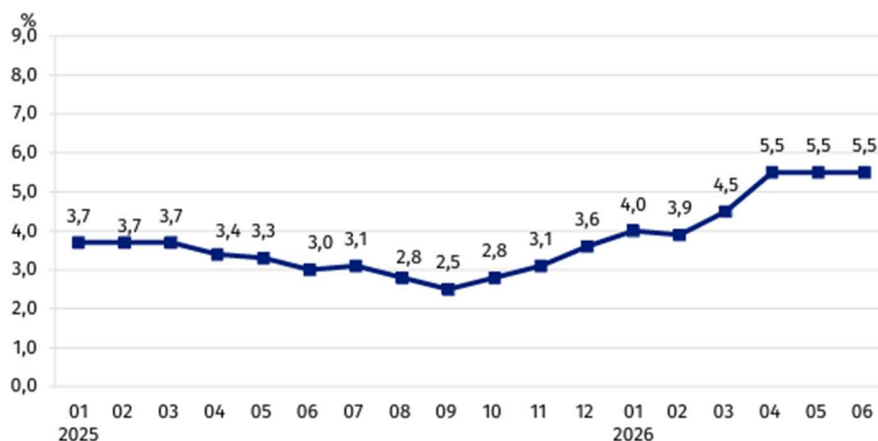


zastąpienia. Jako czynniki, które w największym stopniu wpłyną na poziom wynagrodzeń w ciągu najbliższych miesięcy, pracodawcy wskazują przede wszystkim sytuację finansową firmy oraz konieczność utrzymania realnej wartości wynagrodzeń. Warto przy tym zauważyć, że według marcowego szybkiego monitoringu NBP średnia planowana podwyżka wynagrodzeń w przedsiębiorstwach obniżyła się do 4,4%, co jest najniższym poziomem od ponad dziesięciu lat.

Ceny produkcji budowlano-montażowej:

Ceny produkcji budowlano-montażowej rosły w I półroczu 2026 r. wyraźnie szybciej niż ceny materiałów. Według wstępnych danych GUS w czerwcu 2026 r. były one o 5,5% wyższe niż w analogicznym miesiącu poprzedniego roku i o 0,2% wyższe niż w maju 2026 r. W ujęciu rocznym najmocniej zdrożały roboty budowlane specjalistyczne (o 6,5%), natomiast ceny budowy budynków oraz budowy obiektów inżynierii lądowej i wodnej wzrosły po 5,1%. Poniższy wykres przedstawia, jak ceny produkcji budowlano-montażowej zmieniały się w kolejnych okresach.

Wykres 1. Zmiany cen produkcji budowlano-montażowej w latach 2025-2026 w porównaniu z poprzednim okresem

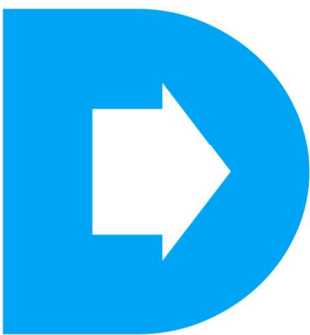


W czerwcu 2026 r. wzrost cen produkcji budowlano-montażowej w skali roku wyniósł 5,5%

Na wysokość cen materiałów budowlanych wpływa wiele czynników. W dużej mierze zależy ona od aktualnej sytuacji na rynku mieszkaniowym. Nie bez znaczenia jest także inflacja, sytuacja na rynku surowców i polityka gospodarcza, ale też wpływ sezonowości. Warto również zauważyć, że podwyżki cen materiałów budowlanych mają bezpośredni wpływ na wzrost cen gotowych mieszkań, co stanowi ważny czynnik dla potencjalnych nabywców.

Współpraca z wykonawcami:

Spółka realizuje projekty deweloperskie w dwóch trybach:



- a) Construction Management – w którym Spółka sama organizuje proces realizacji projektu współpracując z wieloma wykonawcami i jednocześnie pilnuje realizacji budżetu całego przedsięwzięcia,
- b) Generalny Wykonawca – w którym Spółka zleca realizację projektu deweloperskiego jednemu generalnemu wykonawcy, który we własnym zakresie realizuje projekt za wynagrodzenie z góry określone w kontrakcie.

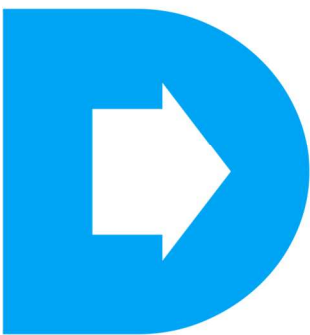
Poniżej lista kluczowych firm wykonawczych, z którymi Spółka realizuje inwestycje deweloperskie:

Lp.	Wykonawca	Nazwa inwestycji
1	Novdom Construction	Przasnysz – Botaników EF; Płońsk – Osiedle O2 II, Szczytno – Sonata F, Ostrołęka – Forte Piano AB, CD; Olsztyn – Dwa Jeziora AB, CD; Wołomin – Stacja Wołomin
2	STE Capital	Grodzisk Mazowiecki – Stacja Grodzisk A, B Olsztyn - Macadamia

II.3. Projekty deweloperskie Spółki w realizacji:

W I półroczu 2026 r. Spółka kończyła, prowadziła lub rozpoczynała następujące inwestycje:

Miasto	Nazwa Inwestycji	Liczba mieszkań	Ilość PUM
Płońsk	Osiedle O2 II	137	6 772
Olsztyn	Os. Dwa Jeziora AB	56	2 532
Olsztyn	Os. Dwa Jeziora CD	46	2 091
Olsztyn	Apartamenty Macadamia	43	2 147
Szczytno	Apartamenty Sonata F	44	2 305
Przasnysz	Os. Botaników EF	60	3 158
Ostrołęka	Os. Forte Piano AB	149	7 038
Ostrołęka	Os. Forte Piano CD	107	5 393
Wołomin	Stacja Wołomin ABC	152	7 620
Grodzisk Mazowiecki	Stacja Grodzisk A	57	2 802
Grodzisk Mazowiecki	Stacja Grodzisk B	49	2 031
	Razem:	900	43 889

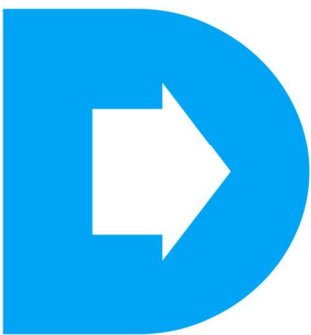


Realizacja umów wynikających z zamówień publicznych:

Miasto	Nazwa Inwestycji	Termin zakończenia
Biskupiec	Budowa budynku mieszkalnego wielorodzinnego (28-rodzinnego) na dz. nr 718/1 obręb 3 m. Biskupiec wraz z miejscami parkingowymi	09.2026
Skarżyn	Budowa budynku mieszkalnego wielorodzinnego w Skarżynie, gm. Płońsk	12.2026
Olsztyn	Rozbudowa budynku przychodni okulistycznej wraz z zagospodarowaniem terenu przy ul. Budowlanej 3A w Olsztynie	09.2026
Nidzica	Budowa budynku mieszkalnego wielorodzinnego wraz z infrastrukturą techniczną i urządzeniem terenu w Nidzicy przy ul. Wyborskiej	12.2027

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

Miasto	Nazwa Inwestycji	Liczba mieszkań	Ilość PUM
Ciechanów	Os. Platanove	70	3 423
Grodzisk Mazowiecki	Os. Bairda	93	4 741
Olsztyn	Os. Dwa Jeziora EFGH	78	4 172
Olsztyn	Os. Dwa Jeziora IJ	62	3 000
Ostrołęka	Os. Forte Piano EF	65	3 158
Ostrołęka	Os. Forte Piano GH	103	4 947
Ostrołęka	Os. Forte Piano IJ	144	6 865
Ostrołęka	Os. Forte Piano MN	100	4 949
Ostrołęka	Os. Forte Piano OL	138	6 633
Ostrów Mazowiecka	Os. Miodowe	88	4 440
Przasnysz	Os. Lotników A	64	2 954
Przasnysz	Os. Lotników B	65	3 056
	Razem:	1 070	52 338



II.5. Cele, strategia i czynniki ryzyka

Zarząd Spółki zakończył działania budowania spójnej i jasnej strategii firmy. W strategii uwzględniona została sytuacja na pierwotnym rynku mieszkaniowym w I półroczu 2026 r.

Strategia firmy ma za zadanie pomóc nam podjąć działania umożliwiające wdrożenie innowacyjnych rozwiązań, które pozwolą odpowiedzieć na pojawiające się wyzwania czy też na sygnały płynące z otoczenia, które kształtują firmę. W 2026 roku rynek nieruchomości mieszkaniowych pozostaje atrakcyjny, ale pełen wyzwań. Deweloperzy muszą funkcjonować w warunkach rosnących kosztów, dużej zmienności regulacyjnej oraz zmieniających się oczekiwań klientów i inwestorów. Sukces rynkowy zależy dziś nie tylko od lokalizacji i ceny, ale również od umiejętności zarządzania ryzykiem, elastyczności operacyjnej i zdolności do szybkiego reagowania na zmieniające się otoczenie gospodarcze i prawne.

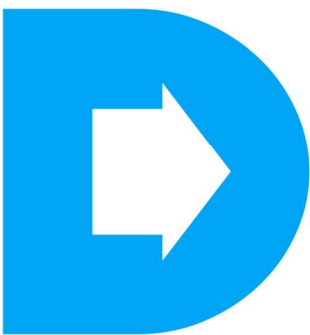
W badanym okresie Spółka nadal podtrzymywała identyfikację, rozwój i doskonalenie wewnętrznych procesów oraz budowanie zespołu wysokiej klasy specjalistów i menedżerów. Działania te miały miejsce zarówno w obszarze przygotowania i zarządzania projektami oraz ich realizacji jak też w obszarze planowania i realizowania sprzedaży. Celem tych działań było dążenie do wewnętrznej doskonałości i efektywności w kooperacji pomiędzy tymi obszarami firmy. Sukces na tym polu zdecydowanie ułatwia dostarczanie w czasie rzeczywistym spójnych i wiarygodnych danych, które są niezbędne do podejmowania przez Zarząd strategicznie kluczowych decyzji.

Zarząd analizuje nowe rynki i segmenty produktowe (apartamenty na wynajem, parki handlowe, rynek magazynowy Self Storage), jednocześnie cały czas skupia się na rozwoju na rynkach, na których Spółka już działa i jest rozpoznawalna. Kontynuowany jest również rozwój od strony administracyjnej, IT, prawnej oraz personalnej.

Na podstawie analiz finansowych i perspektywy konieczności finansowania części inwestycji z kredytów deweloperskich Zarząd kontynuuje prowadzenie poszczególnych inwestycji za pośrednictwem Spółek celowych.

Mocne strony:

- ugruntowana pozycja, rozpoznawalna marka na rynkach, na których Spółka jest już obecna
- dobra opinia wśród klientów, firma jest postrzegana jako deweloper realizujący inwestycje o standardzie wyższym niż konkurencja
- duży odsetek klientów korzystających z oferty kilkakrotnie
- duże zaplecze sprzedażowe i marketingowe
- zdolność do pozyskiwania specjalistów
- grupa kapitałowa właścicielska dająca możliwość pozyskania dodatkowych środków finansowych
- zabezpieczone grunty pod projekty na kolejne lata



- sprawnie funkcjonujące wewnętrzne procesy w spółce związane z pozyskiwaniem, przygotowaniem i realizacją inwestycji
- partnerskie relacje z władzami miast, w których obecna jest Spółka

Słabe strony:

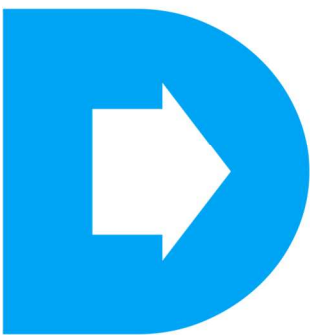
- trudność w zbudowaniu wizerunku na nowych rynkach
- ograniczona ilość środków własnych

Szanse:

- nawiązanie współpracy z dużymi wykonawcami o ugruntowanej pozycji
- poszukiwanie innowacyjnych sposobów na ograniczenie kosztów budowy
- wprowadzenie nowych usług i funkcji towarzyszących do zabudowy mieszkaniowej (nowe technologie, przestrzenie rekreacyjne)
- praca nad wizerunkiem firmy jako pracodawcy
- pozyskanie dofinansowań na wybrane obszary działalności

Zagrożenia:

- załamanie rynku spowodowane sytuacją geopolityczną – regiony graniczące z Białorusią i rosyjskim obwodem kaliningradzkim.
- duża konkurencja lokalnych deweloperów, pojawianie się nowych, bardziej agresywnych konkurentów
- ograniczony bank ziemi w atrakcyjnych lokalizacjach
- wyczerpanie chłonności rynków, na których Spółka jest obecna - zmieniające się preferencje klientów i tendencje rynkowe
- ponowny wzrost kosztów realizacji – po blisko dwóch latach stabilizacji ceny materiałów budowlanych wróciły na ścieżkę wzrostu (o 1,1% r/r w I półroczu 2026 r. i o 3,5% r/r w samym czerwcu), a ceny produkcji budowlano-montażowej rosły wyraźnie szybciej (o 5,5% r/r w czerwcu 2026 r.)
- ograniczona dostępność kredytów hipotecznych – stopa referencyjna NBP od marca 2026 r. pozostaje na poziomie 3,75%, a wypowiedzi członków Rady Polityki Pieniężnej wskazują na możliwe odsunięcie kolejnych obniżek na 2027 r.
- zmiany regulacyjne: nowe warunki techniczne obowiązujące od 20 września 2026 r., wygaśnięcie specustawy mieszkaniowej z końcem sierpnia 2026 r. oraz luka planistyczna w gminach bez uchwalonego planu ogólnego
- utrzymująca się wysoka oferta mieszkań w największych miastach i presja na marże – ceny transakcyjne na rynku pierwotnym pozostają stabilne (14 245 zł/m² w I kwartale 2026 r., o 0,3% niżej r/r) przy rosnących kosztach realizacji
- rosnące koszty pracy, wskazywane przez przedsiębiorstwa budowlane jako główna bariera prowadzenia działalności



III. Zasoby

III.1. Zasoby kadrowe

Zatrudnienie:

Liczba zatrudnionych na podstawie umów o pracę na dzień 30.06.2026 r. - 57 osób. Struktura zatrudnienia w poszczególnych działach kształtowała się następująco:

Pion	Ilość osób
Pion Zarządczy	4
Pion Generalny	8
Pion Rozwoju	12
Pion Sprzedaży	17
Pion Wsparcia	11
Pion Finansowy	5
Razem	57

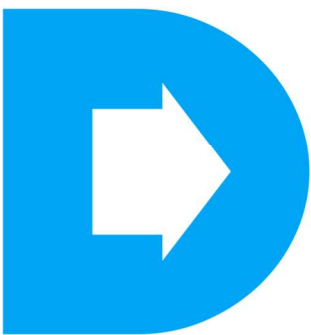
Kształcenie i rozwój personelu:

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 zgłaszanych przez poszczególne komórki organizacyjne firmy.

III.2. Środki trwałe

Spółka „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 30.06.2026	Stan na 30.06.2025
Rzeczowe aktywa trwałe	2 923,7	3 632,5
1. Środki trwałe	2 248,7	2 957,0
a) grunty	22,5	22,5
b) budynki	744,3	769,5
c) urządzenia i maszyny	0,0	1,4
d) środki transportu	1 210,3	1 863,1
e) inne środki trwałe	271,5	300,4



2. Środki trwałe w budowie	675,0	675,5
3. Zaliczki na środki trwałe w budowie	0,0	0,0

Stan finansowania na 30.06.2026 – obligacje serii B (27 mln zł), kredyt rewolwingowy (limit 4 mln zł), kredyt w rachunku bieżącym (limit 8,7 mln zł).

III.3. Zasoby finansowe

Zasoby finansowe Spółki „Novdom” stanowią środki własne oraz zewnętrzne źródła finansowania w postaci kredytów. Wartość zewnętrznych źródeł finansowania jest elastycznie dopasowywana do rzeczywistego bieżącego zapotrzebowania.

Posiadane instrumenty finansowe w zakresie zarządzania ryzykiem:

Spółka „Novdom” nie korzystała z żadnych instrumentów finansowych w tym zakresie

Relacje z interesariuszami:

Budowanie trwałych relacji z interesariuszami stanowi istotny element prowadzenia działalności przez Spółkę jako odpowiedzialną organizację.

Zarząd Spółki kładzie duży nacisk na utrzymanie jak najlepszych relacji z partnerami — zarówno świadczącymi usługi, jak i realizującymi dostawę materiałów — kierując się zasadą, że współpraca buduje wartość.

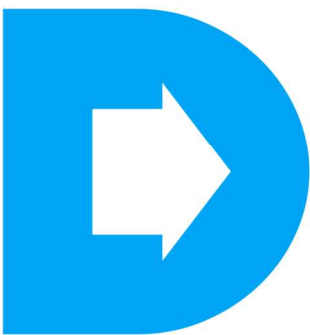
Do grona głównych partnerów Spółki należą STE Capital oraz Novdom Construction Sp. z o.o. W 2026 roku Spółka zakończy realizację prac z dotychczasowymi wykonawcami w zakresie wynikającym z zawartych umów, natomiast nowe projekty będzie prowadzić we współpracy z powiązaną spółką wykonawczą Novdom Construction Sp. z o.o.

Misja Spółki: zmieniamy miasta, tworzymy lepszą przestrzeń do życia, wyznaczając trendy oraz zapewniamy różnorodność w ramach standardu.

Wizja Spółki: jesteśmy wśród liderów rynku deweloperskiego w Polsce i marką pierwszego wyboru; doskonałość operacyjna stanowi fundament naszego rozwoju, a Spółka konsekwentnie wchodzi na nowe rynki.

Wynik finansowy:

W okresie od 01.01.2026 r. do 30.06.2026 r. Spółka „Novdom” uzyskała przychody ogółem w wysokości 36 172 848,48 zł oraz poniosła koszty ogółem w kwocie 28 676 688,97 zł. Tym samym wygenerowała zysk brutto w kwocie 7 496 159,51 zł. Po odjęciu podatku dochodowego w wysokości 589 823,00 zł Spółka „Novdom” uzyskała zysk netto w wysokości 6 906 336,51 zł.



a) Struktura przychodów:

L.p.	Rodzaj przychodów	Kwota zł
I.	Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	32 159 327,69
	1. Przychody netto ze sprzedaży produktów	30 296 327,69
	2. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	1 863 000,00
II.	Pozostałe przychody operacyjne	1 317 790,33
III.	Przychody finansowe	2 695 730,46
	Razem	36 172 848,48

b) Struktura kosztów:

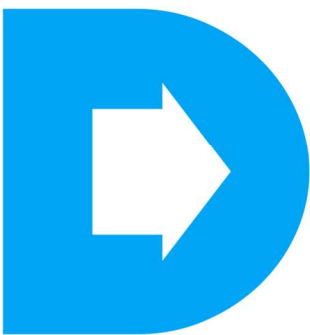
L.p.	Rodzaj kosztów	Kwota zł
I.	Koszty sprzedanych produktów, towarów	19 745 920,02
	1. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	18 957 929,07
	2. Wartość sprzedanych towarów	787 990,95
II.	Koszty działalności operacyjnej	6 769 051,40
	1. Koszty sprzedaży	3 298 220,42
	2. Koszty ogólnego zarządu	3 470 830,98
III.	Pozostałe koszty operacyjne	832 347,53
IV.	Koszty finansowe	1 329 370,02
	Razem	28 676 688,97

IV. Sytuacja majątkowa, finansowa i dochodowa

IV.1. Sytuacja majątkowa

Analiza bilansu – pionowa:

Wskaźnik struktury	Sposób obliczenia	30.06.2026	30.06.2025
Aktywów trwałych	Aktywa trwałe / Aktywa ogółem	54,87%	21,65%
Aktywów obrotowych	Aktywa obrotowe / Aktywa ogółem	45,13 %	78,35%
Zapasy	Zapasy / Aktywa ogółem	31,99 %	37,08%
Należności	Należności krótkoterminowe/ Aktywa ogółem	8,21 %	7,43%
Kapitału własnego	Kapitały własne / Pasywa ogółem	52,17 %	47,02%



Zobowiązań i rezerw	Zobowiązania i rezerwy / Pasywa ogółem	47,83 %	52,98%
---------------------	--	---------	--------

Spółka „Novdom” w ramach prowadzonej działalności developerskiej korzysta w głównej mierze **aktywów trwałych**, które wyniosły **54,9% aktywów ogółem**. Pozostałe **45,1%** to aktywa obrotowe, w tym przede wszystkim zapasy (32,0% aktywów ogółem) oraz należności (8,2%). Wyraźna zmiana w relacji aktywów trwałych do obrotowych widoczna w dwóch pierwszych wskaźnikach – wzrost udziału aktywów trwałych z 21,7% do 54,9% oraz spadek udziału aktywów obrotowych z 78,3% do 45,1%

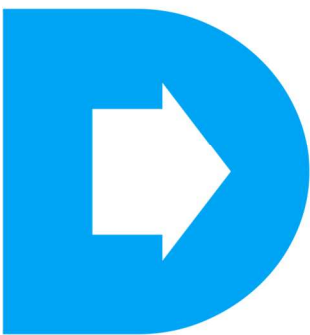
Kapitały własne stanowią **52,2% pasywów** (wobec 47,0% rok wcześniej). Jest to poziom, który należy interpretować jako wysoką niezależność finansową Spółki „Novdom” i duże zabezpieczenie spłaty zadłużenia. Pozostałe **47,8%** pasywów to głównie zobowiązania krótkoterminowe.

IV.2. Sytuacja finansowa

Wskaźniki płynności kształtowały się następująco:

Wskaźnik	Sposób obliczenia	30.06.2026	30.06.2025
Płynność finansowa I stopnia	Aktywa obrotowe / Zobowiązania krótkoterminowe	1,86	2,74
Płynność finansowa II stopnia	Aktywa obrotowe - Zapasy - Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe / Zobowiązania krótkoterminowe	0,53	1,40
Płynność finansowa III stopnia	Środki pieniężne / Zobowiązania krótkoterminowe	0,20	0,12

Powyższe wskaźniki wskazują, że w badanym okresie płynność finansowa Spółki „Novdom” ukształtowała się na niższym poziomie niż w okresie analogicznym '25, z wyjątkiem płynności gotówkowej (III stopnia), która się poprawiła. Aktywa obrotowe ogółem ponad 1,86-krotnie pokrywają zobowiązania krótkoterminowe (I p. 2025: 2,7), zatem większość projektów jest finansowana z własnych środków przy jednoczesnym zwiększaniu swojego udziału w rynku deweloperskim. Po odliczeniu zapasów i zobowiązań krótkoterminowych sytuacja wygląda mniej korzystnie niż rok wcześniej (0,53 wobec 1,40), choć wskaźnik pozostaje na bezpiecznym poziomie.



Płynność finansową I-go i II-go stopnia odnotowano na niższym poziomie niż w czerwcu 2025 (odpowiednio 1,86 wobec 2,74 oraz 0,53 wobec 1,40), natomiast płynność III-go stopnia (gotówkowa) wzrosła (0,20 wobec 0,12).

Zarząd zakłada, że w dalszym ciągu większość inwestycji zostanie sfinansowana z własnych środków pochodzących z usługowej działalności Spółki. Z uwagi na planowany rozwój Spółka „Novdom” nie wyklucza sięgnięcia po zewnętrzne źródła finansowania dla wybranych projektów deweloperskich.

IV.3. Sytuacja dochodowa

Wskaźnik	Sposób obliczenia	30.06.2026	30.06.2025
Rentowność majątku	Wynik finansowy netto / Aktywa ogółem	3,99%	9,34%
Rentowność kapitału własnego	Wynik finansowy netto / Kapitały własne	7,66%	19,88%
Rentowność netto sprzedaży (ROS)	Wynik finansowy netto / Przychody ze sprzedaży	21,48%	18,60%

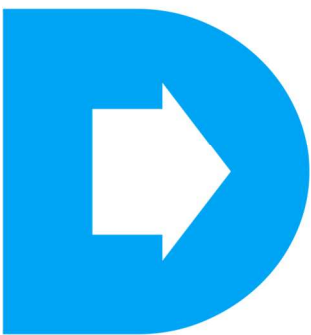
W badanym okresie rentowność majątku (ROA) oraz rentowność kapitału własnego (ROE) Spółki „Novdom” ukształtowały się na niższym poziomie niż w okresie analogicznym’25. ROA spadła z 9,3% do 4,0%, a ROE z 19,9% do 7,7% – oznacza to, że Spółka wypracowała niższą stopę zwrotu z zaangażowanych aktywów i kapitału własnego niż rok wcześniej.

Jednocześnie rentowność sprzedaży netto (ROS) wzrosła z 18,6% do 21,5%, co świadczy o poprawie efektywności samej sprzedaży – każda złotówka przychodu generuje wyższy zysk niż rok wcześniej. Zestawienie rosnącego ROS ze spadającymi ROA i ROE wskazuje, że przyczyną niższej rentowności aktywów i kapitału jest spadek rotacji aktywów – aktywa Spółki rosną szybciej niż wynik finansowy, co jest spójne z opisaną wcześniej zmianą struktury bilansu (wzrost udziału aktywów trwałych).

IV.4. Zadłużenie

Wskaźnik	Sposób obliczenia	30.06.2026	30.06.2025
Zadłużenie ogółem	Zobowiązania długoterminowe oraz krótkoterminowe / Aktywa ogółem	44,90%	51,33%
Wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałami własnymi	Kapitały własne / Zobowiązania ogółem	116,18%	91,59%

Wskaźnik zadłużenia ogółem Spółki „Novdom” spadł z 51,3% do 44,9%, co należy ocenić korzystnie – oznacza to mniejszy udział kapitału obcego w finansowaniu majątku Spółki niż rok wcześniej.



Wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałami własnymi wzrósł z 0,92 do 1,16, co oznacza, że kapitał własny Spółki przewyższa już całość jej zobowiązań ogółem. Jest to poziom, który potwierdza rosnące bezpieczeństwo finansowe Spółki „Novdom” i jej malejące uzależnienie od zewnętrznych źródeł finansowania.

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

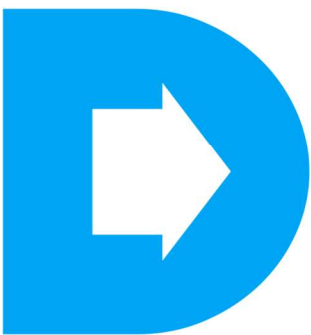
Zdolność Emitenta do wywiązywania się z zobowiązań wynikających z wyemitowanych obligacji zależy od szeregu zmiennych, z których wiele jest niezależnych od samego Emitenta. Kluczowe znaczenie mają zarówno czynniki rynkowe, jak i wewnętrzne – takie jak struktura finansowania, efektywność operacyjna oraz zdolność do zarządzania projektami i ryzykiem.

I półrocze 2026 r. było w dużej mierze okresem odbudowywania się po negatywnych zdarzeniach z lat poprzednich, skutkujących ogólnym spowolnieniem gospodarczym na rynku i odczuwalną w branży niepewnością co do dalszego rozwoju zdarzeń.

Wyniki osiągnięte przez Novdom w I półroczu 2026 r. wskazują, że Spółka skutecznie poradziła sobie z trudnym okresem, choć warunki rynkowe nadal stanowią wyzwanie dla branży. Do istotnych elementów sukcesu w branży deweloperskiej zaliczamy przede wszystkim zaufanie klientów. Działalność deweloperska wymaga sprawnego zarządzania projektami inwestycyjnymi. Efektywność zarządzania ma bezpośredni wpływ na terminowość realizacji inwestycji oraz stabilność finansową Emitenta.

Spółka ma pełną świadomość, iż sukces inwestycji mieszkaniowej wymaga gruntownej analizy planowanego przedsięwzięcia w fazie pre-deweloperskiej, która pozwala na trafną identyfikację i redukcję czynników ryzyka. Realizując inwestycję mieszkaniową, deweloper powinien monitorować różne obszary ryzyka, a w szczególności: ryzyko operacyjne, rynkowe i finansowe. Każde z nich może zadecydować o sukcesie lub niepowodzeniu inwestycji deweloperskiej.

Ryzyko operacyjne – Spółka podtrzymuje rozwój oraz budowanie zespołu wysokiej klasy specjalistów i menedżerów, opracowuje narzędzia controllingowe dla jeszcze lepszej kontroli procesów operacyjnych oraz szczegółowych analiz w fazie pre-deweloperskiej. Dokładnie analizuje rynek pod kątem wyboru lokalizacji, działa na rynkach, na których marka „Novdom” jest rozpoznawalna i doceniana. Spółka kontynuuje pracę ze sprawdzonymi pracownikami architektonicznymi, wprowadzając nowe, funkcjonalne rozwiązania w projektowanych inwestycjach. Kluczowym zagrożeniem może być wzrost cen materiałów budowlanych oraz trudność z pozyskaniem wykwalifikowanej siły roboczej, co skutkuje wzrostem kosztów robocizny.



Ryzyko rynkowe – zmiana sytuacji gospodarczej bezpośrednio wpływa na kształtowanie się poziomu cen sprzedaży oraz na relacje pomiędzy popytem a podażą mieszkań. Wskaźniki gospodarcze, takie jak tempo wzrostu PKB, poziom inflacji i wysokość stóp procentowych, mają bezpośrednie przełożenie na zachowania uczestników rynku nieruchomości, a szczególnie na siłę nabywczą potencjalnych klientów. Kluczowe zagrożenie to wzrost konkurencji na rynku mieszkaniowym, którą powiększają dodatkowo mieszkania nabywane w celach inwestycyjnych. Zagrożeniem może też być nietrafiona lub niedostosowana powierzchnia czy rozkład lokali, standard, a w konsekwencji cena.

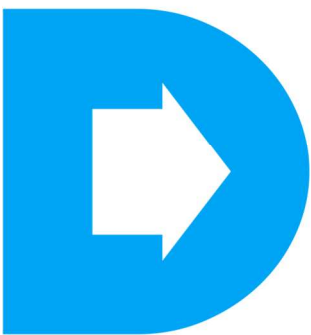
Ryzyko finansowe – Spółka w przeważającej części finansuje inwestycje z przychodów ze sprzedaży, począwszy od rozpoczęcia budowy. W konsekwencji zagrożeniem staje się ryzyko braku wpłat nabywców czy opóźnienia na budowie, skutkujące opóźnieniem wypłaty zgromadzonych środków. Spółka rozważa kredyty celowe na wybrane inwestycje, dlatego tak ważna jest budowana dobra relacja z bankami i zapewnienie płynności finansowej z uwagi na planowy rozwój Spółki. W przypadku natomiast finansowania kredytem oprocentowanym wg stawek rynkowych, ryzykiem pozostaje utrzymywanie się stóp procentowych na podwyższonym poziomie – stopa referencyjna NBP od marca 2026 r. wynosi 3,75%, a przestrzeń do dalszych obniżek może otworzyć się dopiero w 2027 r., co utrzymuje wysoki koszt obsługi długu.

VI. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki

I półrocze 2026 upłynęło pod znakiem stopniowej odbudowy rynku. Pozytywnym sygnałem była marcowa obniżka stóp procentowych do poziomu 3,75%, która poprawiła warunki finansowania zakupu mieszkania, choć wobec utrzymania stóp bez zmian w kolejnych miesiącach jej wpływ na dostępność kredytu pozostał ograniczony.

VII. Podsumowanie okresu sprawozdawczego

Za I półrocze 2026 r. Spółka osiągnęła przychody ogółem w wysokości 36 172 848,48 zł przy kosztach ogółem 28 676 688,97 zł, co dało zysk brutto 7 496 159,51 zł i zysk netto 6 906 336,51 zł. Przychody ogółem były niższe o 58,1% niż w analogicznym okresie roku ubiegłego (86 261 098,44 zł w I półroczu 2025 r.), a przychody netto ze sprzedaży zmniejszyły się z 81 854 851,10 zł do 32 159 327,69 zł. Spadek ten wynika przede wszystkim z mniejszej liczby aktów notarialnych przenoszących własność lokali na nabywców, zawartych w I półroczu 2026 r. Specyfika działalności Spółki powoduje, że przychody ze sprzedaży są rozpoznawane w momencie przeniesienia własności, a terminy zawierania aktów notarialnych, uzależnione m.in. od harmonogramu realizacji i odbioru poszczególnych inwestycji, rozkładają się nierównomiernie w czasie. W konsekwencji wyniki osiąmane w poszczególnych okresach śródrocznych mogą się istotnie różnić i nie odzwierciedlają w pełni wyniku całorocznego. Zarząd zakłada, że w II półroczu 2026 r., wraz z zawarciem kolejnych aktów notarialnych, Spółka nadrobi niższy wynik osiągnięty w pierwszej połowie roku. Rentowność netto sprzedaży (ROS) wzrosła z 18,6% do 21,5%, co świadczy o poprawie efektywności samej sprzedaży. Jednocześnie



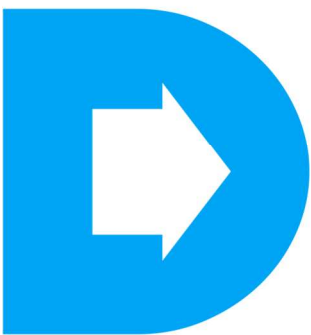
rentowność aktywów (ROA) obniżyła się z 9,3% do 4,0%, a rentowność kapitału własnego (ROE) z 19,9% do 7,7%. Obniżenie tych wskaźników jest przede wszystkim następstwem niższego, z przyczyn opisanych powyżej, zysku netto za I półrocze 2026 r. (6 906 336,51 zł wobec 15 221 634,88 zł przed rokiem), przy utrzymującym się wysokim poziomie aktywów i kapitałów własnych Spółki. Wzrost wskaźnika ROS potwierdza jednocześnie, że rentowność prowadzonej sprzedaży nie uległa pogorszeniu. W ocenie Zarządu obniżenie wskaźników ROA i ROE ma charakter przejściowy i jest związane z rozłożeniem w czasie aktów notarialnych przenoszących własność lokali.

Struktura bilansu uległa w ciągu roku istotnej zmianie — udział aktywów trwałych wzrósł z 21,7% do 54,9% aktywów ogółem, co odzwierciedla skalę zaangażowania Spółki w przygotowanie kolejnych projektów. Równolegle poprawiło się bezpieczeństwo finansowe: kapitały własne stanowią 52,2% pasywów (wobec 47,0% rok wcześniej), wskaźnik zadłużenia ogółem spadł z 51,3% do 44,9%, a pokrycie zobowiązań kapitałami własnymi wzrosło z 0,92 do 1,16 — kapitał własny przewyższa już całość zobowiązań Spółki. Wskaźniki płynności bieżącej i szybkiej ukształtowały się poniżej poziomów sprzed roku (odpowiednio 1,86 wobec 2,74 oraz 0,53 wobec 1,40); niski poziom płynności szybkiej wynika z wysokiego udziału zapasów w aktywach obrotowych, typowego dla działalności deweloperskiej, natomiast płynność gotówkowa wzrosła z 0,12 do 0,20.

W analizowanym okresie nadal odczuwalny był wzrost kosztów usług budowlanych, co wpływa negatywnie na marżę realizowanych projektów. Codziennym wyzwaniem jest konieczność szukania poprawy produktywności i efektywności procesów zachodzących w firmie. W związku z tym Zarząd kontynuuje wspieranie analityki bieżącej działalności w tym przygotowanie i realizację projektów oraz bieżące monitorowanie wyników finansowych poszczególnych inwestycji oraz cashflow. Dzięki temu możliwe jest dokładne zarządzanie i przeciwdziałanie spadkowi rentowności czy utracie płynności finansowej.

Jednocześnie w I półroczu 2026 r. Spółka intensywnie pracowała nad nowymi projektami, które w kolejnych latach będą fundamentem pod kontynuację działalności.

W okresie sprawozdawczym Spółka kończyła, prowadziła lub rozpoczynała jedenaście inwestycji mieszkaniowych obejmujących łącznie 900 mieszkań i 43 889 m² PUM w Płońsku, Olsztynie, Szczytnie, Przasnyszu, Ostrołęce, Wołominie i Grodzisku Mazowieckim, a równolegle realizowała cztery kontrakty z zamówień publicznych w Biskupcu, Skarżynie, Olsztynie i Nidzicy. Przygotowany bank projektów na najbliższe 2–3 lata obejmuje kolejne 1 070 mieszkań i 52 338 m² PUM.



VIII. Wnioski i perspektywy na następny rok

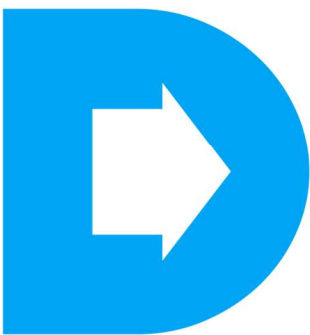
I półrocze 2026 r. potwierdziło, że przyjęty model działania pozwala Spółce utrzymać rentowność i jednocześnie obniżyć poziom zadłużenia. W kolejnych kwartałach kluczowe pozostaną trzy czynniki zewnętrzne: utrzymywanie się stopy referencyjnej NBP na poziomie 3,75% i związana z tym ograniczona dostępność kredytów hipotecznych, ponowny wzrost cen materiałów budowlanych i kosztów pracy oraz zmiany regulacyjne — nowe warunki techniczne obowiązujące od 20 września 2026 r. i wygaśnięcie specustawy mieszkaniowej. Zarząd zakłada, że większość inwestycji pozostanie finansowana ze środków własnych, nie wykluczając sięgnięcia po finansowanie zewnętrzne dla wybranych projektów.

Priorytetem operacyjnym na kolejny rok jest terminowe zakończenie inwestycji będących w realizacji oraz uruchamianie kolejnych etapów z przygotowanego banku projektów, w szczególności na rynkach, na których marka „Novdom” jest już rozpoznawalna. Równolegle Spółka będzie rozwijać współpracę z powiązaną spółką wykonawczą Novdom Construction Sp. z o.o., co powinno ograniczyć ekspozycję na wzrost kosztów usług budowlanych i zwiększyć kontrolę nad harmonogramami.

Zarząd Spółki będzie w dalszym ciągu aktywnie poszukiwał nowych rynków rozwoju i poszerzał działalność wykonawczą poprzez udział w przetargach publicznych oraz analizę terenów inwestycyjnych w już dobrze rozpoznanych lokalizacjach. Jednocześnie będzie pracował nad doskonaleniem operacyjnym poprzez współpracę z zewnętrznymi konsultantami specjalizującymi się w kreowaniu marki, usprawnianiu procesów i narzędzi controllingowych, podnoszeniu kompetencji kadry menedżerskiej oraz rozwoju umiejętności pracowniczych.

Zarząd będzie kontynuował również budowanie marki Spółki jako pracodawcy, co pozwoli zatrzymać pozyskanych już specjalistów i menedżerów oraz ułatwi rekrutację na nowych rynkach.

W ocenie Zarządu obecna struktura finansowania — kapitał własny przewyższający całość zobowiązań, malejący wskaźnik zadłużenia ogółem i rosnąca płynność gotówkowa — zapewnia Spółce zdolność do terminowej obsługi zobowiązań z tytułu wyemitowanych dłużnych instrumentów finansowych oraz przestrzeń do finansowania kolejnych etapów rozwoju.



Przasnysz, dnia 30 września 2026 roku

Zarząd „Novdom” Sp. z o.o. w składzie:

Signature Not Verified

Dokument podpisany przez
Andrzej Dąbrowski

Data: 2026.09.30 14:59:11 CEST

Andrzej Dąbrowski – Prezes Zarządu

Signature Not Verified

Dokument podpisany przez
Maciej Sosnowski

Data: 2026.09.30 11:36:50 CEST

Maciej Sosnowski – Członek Zarządu