#Ty,MyalboWspólnie

Strategia rozwoju Inside Parku

na lata 2026-2028

insidepark.pl

INSIDEPARK

SPÓŁKA NOTOWANA NA NEWCONNECT

Wprowadzenie do Strategii Rozwoju

Tomasz Laskowski
Prezes Zarządu Inside Park SA

Strategia Emitenta na najbliższe lata koncentruje się na trwałym wzroście wartości dla Akcjonariuszy poprzez efektywne wykorzystanie unikalnej przewagi konkurencyjnej w segmencie rewitalizacji kamienic oraz rozbudowę portfela nieruchomości komercyjnych.

Strategia Inside Parku jest oparta na trzech wzajemnie uzupełniających się filarach, których realizację wspierają solidne fundamenty finansowe i organizacyjne Emitenta.

FILAR 1

Lider Rewitalizacji Kamienic. Program „100 Kamienic”

FILAR 2

Stabilizacja i Dywersyfikacja Przychodu

FILAR 3

Transformacja Organizacyjna i Kapitałowa

Ten dokument przedstawia zarys strategii, która będzie rozbudowywana na przestrzeni kolejnych kwartałów.

FILAR 1

Lider Rewitalizacji Kamienic. Program „100 Kamienic”

Ten filar wykorzystuje naszą kluczową specjalizację w projektach redeweloperskich o wysokiej rentowności.

CEL FINANSOWY

Utrzymanie średniej marży brutto na projektach rewitalizacyjnych na poziomie minimum 20%.

Kierunki działania

Intensywna Akwizycja

Systematyczne pozyskiwanie kamienic w strategicznych, historycznych lokalizacjach (głównie śródmieścia miast wojewódzkich i dużych ośrodków regionalnych).

Kapitalizacja projektów

Przyśpieszenie procesów komercjalizacji (np. projekty przy ul. Bydgoskiej 33, Rynek Nowomiejski 5 w Toruniu), z dążeniem do rotacji kapitału w cyklu nie dłuższym niż 12–18 miesięcy.

Inwestor Zastępczy

Rozszerzenie oferty o funkcję inwestora zastępczego dla właścicieli kamienic i partnerów zewnętrznych.

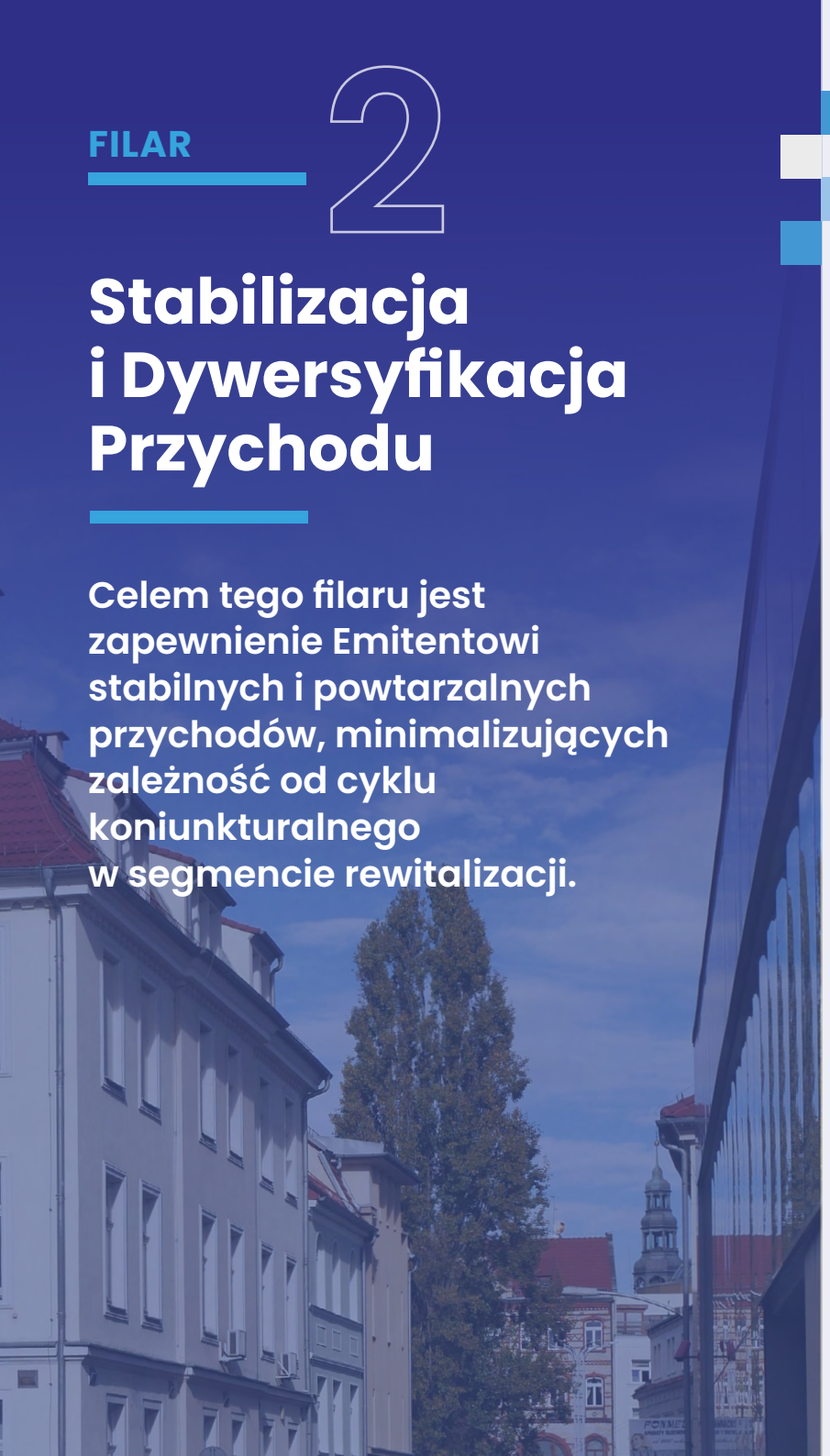
Program „100Kamienic”

Skalowanie działalności poprzez system franczyzowy, służący do szybkiego pozyskiwania nieruchomości i partnerów biznesowych.

FILAR 2

Stabilizacja i Dywersyfikacja Przychodu

Celem tego filaru jest zapewnienie Emitentowi stabilnych i powtarzalnych przychodów, minimalizujących zależność od cyklu koniunkturalnego w segmencie rewitalizacji.



CEL BIZNESOWY

Zwiększenie udziału przychodów z nieruchomości komercyjnych generujących stabilny czynsz oraz przychodów ze sprzedaży nieruchomości B2B
(np. transakcje analogiczne do współpracy z McDonald's Polska Sp. z o.o.).

Kierunki działania

Stabilność Kwartał na Kwartał

Konsekwentne planowanie realizacji projektów w celu osiągnięcia oczekiwanego **rytmu przychodów kwartalnych**, co wzmacnia transparentność i przewidywalność giełdową.

Selektywne Inwestycje Komercyjne

Aktywne poszukiwanie projektów komercyjnych z potencjałem **długoterminowego najmu** (np. dla dużych sieci handlowych/ operatorów) i ich dalszej zbywalności.

Budowa Portfela Aktywów

Nawiązywanie partnerstw finansowych pod inwestycje **buy-to-rent** oraz zakupy spekulacyjne. Rozpoczęcie budowania własnego portfela nieruchomości.

FILAR 3

Stabilizacja i Dywersyfikacja Przychodu

Koncentracja na optymalizacji wewnętrznej, niezbędnej do skalowania działalności.

CEL BIZNESOWY

Reorganizacja kadrowa do końca 2026 roku, osiągając pełną efektywność operacyjną i redukując koszty stałe w relacji do generowanych przychodów.

Kierunki działania

Standaryzacja i Efektyność

Wdrożenie jednolitych **procedur** operacyjnych i zakończenie transformacji modelu zarządzania. Przekształcenie **sieci franczyzowej** w wysoce efektywne i jakościowe narzędzie akwizycyjne.

Bezpieczeństwo Finansowania

Utrzymanie solidnej płynności i bezpiecznej struktury zadłużenia. Otwarcie się na współpracę z bankami, funduszami i instrumentami finansowymi w celu efektywnego **pozyskiwania kapitału** na inwestycje.

Nowe Linie Biznesowe

Rozwój **komplementarnych linii biznesowych** wykorzystujących kompetencje Emitenta.

Polityka dywidendowa

Zarząd Emitenta będzie rekomendował przeznaczenie potencjalnych zysków w latach 2026-2028 na **reinwestowanie kapitału w celu maksymalizacji wzrostu wartości rynkowej** Spółki i jej fundamentalnego wzmocnienia.

Szczegółowe uzasadnienie tej polityki jest przedstawione w niniejszej strategii.

Wizja końcowa

→ Realizacja powyższej strategii ma na celu ugruntowanie pozycji Inside Park S.A. jako jednej z najbardziej rentownych i przewidywalnych spółek deweloperskich notowanych na rynku NewConnect.

→ Dążymy do połączenia wyjątkowo wysokich marż generowanych w segmencie rewitalizacji z bezpieczeństwem stabilnego dochodu komercyjnego.

→ Po 2028 roku naszą ambicją jest stać się naturalnym partnerem dla funduszy inwestycyjnych i podmiotów typu REIT.

INSIDEPARK

Inside Park SA

ul. Prosta 12-14/1
87-100 Toruń

NIP 9562318255
REGON 364767604
KRS 0000841673

Paula Łukaszewska
Asystentka Zarządu

p.lukaszewska@insidepark.pl
+48 574 331 859

FIRMA JEST CZŁONKIEM

Business Centre Club

STOWARZYSZENIE MIESZKANICZNIK
Wspieramy wynajmujących mieszkania

Www **Facebook** **Youtube** **Instagram** **TikTok**

SPÓŁKA NOTOWANA NA NEWCONNECT

Szczegółowe informacje na temat polityki informacyjnej Inside Park SA znajdują się na stronie **www.insidepark.pl** w zakładce *Relacje Inwestorskie*.