

GRUPA KAPITAŁOWA DOM DEVELOPMENT S.A.

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI W I PÓŁROCZU 2026 ROKU



GRUPA KAPITAŁOWA DOM DEVELOPMENT S.A. W I PÓŁROCZU 2026:

STABILNY WYNIK FINANSOWY

259 mln zł

Skonsolidowany zysk netto Grupy

1H2025: 246 mln zł

NIEZMIENNIE UTRZYMUJEMY BEZPIECZNY BILANS

432 mln zł

Gotówki netto

30.06.2025: 870 mln zł

W CZASIE PEŁNYM WYZWAŃ UTRZYMUJEMY WYSOKĄ MARŻĘ

31%

Marża brutto ze sprzedaży

1H2025: 35%

WYSOKI POTENCJAŁ WYNIKÓW

4,4 mld zł

Przychody przyszłych okresów

30.06.2025: 4,1 mld zł

LIDER RYNKU MIESZKANIOWEGO W POLSCE

5 rynków

**Warszawa, Trójmiasto,
Kraków, Wrocław,
Poznań**

Dzięki wejściu na rynek poznański Grupa działa w 5 kluczowych aglomeracjach w Polsce.

2 382

**Sprzedanych lokali na
ryнку detalicznym**

Popyt na mieszkania utrzymywał się na wysokim poziomie, z wysokim udziałem zakupów finansowanych kredytem hipotecznym

9 402

**Lokale w budowie
30.06.2026**

Nasze budowy realizujemy terminowo, z zachowaniem najwyższej jakości.

72 pkt

**NPS – Net Promoter Score
w 2025 roku**

Na każdym z rynków potwierdzamy bardzo wysoką jakość inwestycji, obsługi klienta i organizacji.

SPIS TREŚCI

1	PODSTAWOWE INFORMACJE O DOM DEVELOPMENT S.A. I JEJ GRUPIE KAPITAŁOWEJ	3
1.1	STRATEGIA ROZWOJU SPÓŁKI ORAZ JEJ GRUPY	5
1.2	STRUKTURA AKCJONARIATU DOM DEVELOPMENT S.A.	6
1.3	ZARZĄD DOM DEVELOPMENT S.A.	6
1.4	RADA NADZORCZA DOM DEVELOPMENT S.A.	6
1.5	AKCJE W POSIADANIU CZŁONKÓW ZARZĄDU I RADY NADZORCZEJ	7
2	PODSUMOWANIE DZIAŁALNOŚCI W I PÓŁROCZU 2026 ROKU	8
2.1	NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA W I PÓŁROCZU 2026 ROKU	9
2.2	WYNIKI OPERACYJNE DZIAŁALNOŚCI W I PÓŁROCZU 2026 ROKU	11
2.3	RYZYKA I CZYNNIKI ISTOTNE DLA ROZWOJU SPÓŁKI I GRUPY	13
3	OMÓWIENIE WYNIKÓW FINANSOWYCH DOM DEVELOPMENT S.A. I JEJ GRUPY	24
3.1	PODSTAWA SPORZĄDZENIA ŚRÓDROCZNEGO SKRÓCONEGO JEDNOSTKOWEGO ORAZ SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	25
3.2	OMÓWIENIE WYNIKÓW FINANSOWYCH GRUPY KAPITAŁOWEJ DOM DEVELOPMENT S.A.	26
3.3	OMÓWIENIE WYNIKÓW FINANSOWYCH DOM DEVELOPMENT S.A.	30
3.4	PROGNOZY	34
3.5	UDZIELONE POŻYCZKI, PORĘCZENIA I GWARANCJE	34
3.6	TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI	34
3.7	ISTOTNE POSTĘPOWANIA SĄDOWE	34
4	ZATWIERDZENIE PRZEZ ZARZĄD DOM DEVELOPMENT S.A. SPRAWOZDANIA ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I JEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ W I PÓŁROCZU 2026 ROKU	35

1 PODSTAWOWE INFORMACJE O DOM DEVELOPMENT S.A. I JEJ GRUPIE KAPITAŁOWEJ





Dom Development S.A. funkcjonuje na rynku od 1996 roku i jest liderem branży mieszkaniowej w Polsce. Grupa oferuje swoim klientom mieszkania w budynkach wielorodzinnych położonych w głównych aglomeracjach kraju: w Warszawie, Trójmieście i okolicach, Wrocławiu i Krakowie. Ponadto, w 2026 r. deweloper rozpoczął działalność w Poznaniu. Od 2006 roku Spółka jest notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (ticker: DOM) i wchodzi m.in. w skład indeksu mWIG40. Od debiutu giełdowego Spółka łączy wysoką rentowność, niskie zadłużenie z corocznymi wypłatami dywidendy.

Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. (dalej „Grupa”), od początku swojej działalności koncentruje się na rynku mieszkaniowym, oferując lokale we wszystkich segmentach rynku – od popularnego, przez podwyższony aż po luksusowe apartamenty. Taki miks produktowy pozwala całej Grupie osiągać satysfakcjonujące marże przy utrzymaniu dużej skali działalności.

Dom Development S.A. (dalej „Spółka”, jednostka dominująca Grupy) to wspólne przedsięwzięcie polskich menedżerów oraz inwestorów z Wielkiej Brytanii. Na dzień 30 czerwca 2026 roku w Zarządzie Spółki zasiadały następujące osoby: Mikołaj Konopka jako Prezes Zarządu, Monika Dobosz jako Wiceprezes Zarządu i Dyrektor Finansowy, a w randze Członków Zarządu – Justyna Wilk, Grzegorz Smoliński oraz Terry Roydon. Są to eksperci posiadający bogate doświadczenie zawodowe w branży

deweloperskiej, a większość z nich jest związana ze Spółką od wielu lat.

Zarząd Spółki jest aktywnie wspierany przez jej założycieli, pozostających jednymi z kluczowych akcjonariuszy – były Prezes Zarządu Jarosław Szanajca od 1 stycznia 2025 roku pełni funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej, zaś Grzegorz Kiełpsz, były Dyrektor Generalny, jest obecnie Członkiem Rady Nadzorczej Spółki.

Na dzień 30 czerwca 2026 r. Spółka była kontrolowana przez dominującego akcjonariusza Groupe Belleforêt S.à r.l. z siedzibą w Luksemburgu, która posiadała 54,81% akcji. Reprezentanci głównego akcjonariusza zasiadają w Zarządzie i Radzie Nadzorczej Spółki od początku jej istnienia, dzieląc się wieloletnim międzynarodowym doświadczeniem w działalności deweloperskiej.

STRUKTURA GRUPY KAPITAŁOWEJ DOM DEVELOPMENT S.A. NA DZIEŃ 30 CZERWCA 2026 ROKU:

PODMIOT	UDZIAŁ JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ W KAPITAŁE PODSTAWOWYM	UDZIAŁ JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ W PRAWACH GŁOSU
Jednostki zależne Dom Development S.A.:		
Euro Styl S.A.	100%	100%
Dom Development Wrocław Sp. z o.o.	100%	100%
Dom Construction Sp. z o.o.	100%	100%
Dom Development Kredyty Sp. z o.o.	100%	100%
Dom Development Grunty Sp. z o.o.	46%	100%
Dom Development Kraków Sp. z o.o.	100%	100%
Dom Land Sp. z o.o.	-	-
Fundacja Nasz Dom	100%	100%
Dom Development Myśliborska Sp. z o.o.	100%	100%
Dom Development Poznań Sp. z o.o.	100%	100%
Jednostki zależne Euro Styl S.A.:		
Euro Styl Construction Sp. z o.o.	100%	100%
Euro Styl Montownia Sp. z o.o.	100%	100%
GGI Dolne Miasto Sp. z o.o.	100%	100%
Your Destination Sp. z o.o.	100%	100%
Apartamenty Las Jastarnia Sp. z o.o.	100%	100%

Wszystkie podmioty należące do Grupy Kapitałowej Dom Development S.A. zostały zarejestrowane w Polsce i są konsolidowane przez Spółkę metodą konsolidacji pełnej. Opis organizacji Grupy Kapitałowej Dom Development S.A. ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji oraz opis zmian w organizacji

Grupy znajdują się w nocy 7.1 Śródrocznego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Dom Development S.A. za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku.

1.1 STRATEGIA ROZWOJU SPÓŁKI ORAZ JEJ GRUPY

Strategicznym celem Zarządu Dom Development S.A. jest zwiększenie wartości Spółki i jej Grupy w długoterminowej perspektywie, poprzez utrzymanie pozycji lidera na rynku nieruchomości mieszkaniowych w największych aglomeracjach w Polsce. Wdrażanie tej strategii opiera się na kilku kluczowych elementach.

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Grupa Kapitałowa Dom Development S.A., jako czołowy podmiot na polskim rynku mieszkaniowym, odgrywa znaczącą rolę w kształtowaniu przestrzeni miejskiej w miastach, w których realizuje swoje projekty. Każdy element realizowanych osiedli – od mieszkań, przez przestrzenie wspólne, po rozwiązania architektoniczne i układ terenów zielonych – jest projektowany z myślą o tworzeniu komfortowego, estetycznego i funkcjonalnego otoczenia, sprzyjającego budowaniu wysokiej jakości miejskiej przestrzeni. Działania spółek z Grupy Dom Development w obszarze środowiskowym, społecznym i zarządczym określa przyjęta w 2022 roku Strategia ESG DOM 2030. Pełna treść Strategii DOM 2030 jest udostępniona na stronie internetowej Spółki pod adresem: <https://inwestor.domd.pl/pl/esg>.

W swojej działalności Grupa kładzie duży nacisk na budowanie długofalowych relacji z interesariuszami: pracownikami, klientami i podwykonawcami. Wysoka jakość tych relacji przejawia się poprzez niski poziom rotacji pracowników oraz bardzo wysoką satysfakcję klientów, mierzoną wskaźnikiem NPS (Net Promoter Score). Efektem skutecznej współpracy z podwykonawcami jest również bardzo dobra jakość i terminowość realizacji budów. W branży deweloperskiej, gdzie cykl produkcji projektu jest skomplikowany i trwa przynajmniej trzy lata, doświadczenie pracowników oraz zaufanie i sprawna współpraca z podwykonawcami stanowią źródło przewagi konkurencyjnej, umożliwiając Grupie budowanie silnej marki w skali kraju.

DYWERSYFIKACJA GEOGRAFICZNA

Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. to organizacja o dużym potencjale rozwoju m.in. dzięki obecności w kluczowych aglomeracjach w Polsce, które oferują największy popyt mieszkaniowy w kraju, najniższe bezrobocie i najwyższe zarobki oraz najkorzystniejszą perspektywę demograficzną, w tym rosnącą liczbę gospodarstw domowych. Grupa umiejętnie łączy efekt skali z lokalnymi kompetencjami. Silne struktury

regionalne oraz wysoka znajomość rynków umożliwiając dopasowanie oferty do lokalnych uwarunkowań i oczekiwań klientów.

Tego typu podejście pozwoliło wypracować dla omawianego okresu wynik sprzedaży na poziomie 2382 lokali, co oznacza najlepsze pierwsze półrocze w historii Grupy. Ponadto, w samym drugim kwartale br. Grupa osiągnęła pozycję lidera na czterech rynkach działalności, wypracowując kolejny historyczny rezultat.

Celem Grupy na kolejne lata jest zwiększenie sprzedaży, co wymaga zarówno pogłębiania obecności na dotychczasowych rynkach, jak i wchodzenia na nowe. Dlatego też w minionym okresie zdecydowaliśmy o wejściu na rynek poznański. Stolica Wielkopolski to piąty co do wielkości rynek mieszkaniowy w Polsce – zrównoważony, dojrzały i z silnymi fundamentami popytowymi. Jest to ośrodek z najniższym bezrobociem wśród największych aglomeracji w kraju, z drugą po Warszawie najwyższą wartością PKB na mieszkańca i rozbudowanym zapleczem biznesowym, które przyciąga wysoko wykwalifikowanych specjalistów. Te charakterystyki tworzą atrakcyjne otoczenie gospodarcze, na którym Grupa może budować trwałą wartość.

SILNY BILANS

Zarząd Spółki szczególnie koncentruje się na utrzymaniu solidnego bilansu finansowego oraz stabilnej sytuacji płynnościowej zarówno Spółki, jak i Grupy. Posiadanie znacznych zasobów finansowych przy niskim poziomie zadłużenia umożliwia Zarządowi elastyczne reagowanie na zmieniające się warunki na rynkach nieruchomości i budowlanych, które cechują się dużą cyklicznością. Dodatkowo, dzięki dostępnemu kapitałowi i zabezpieczonym liniom kredytowym, firmy wchodzące w skład Grupy zyskują przewagę na rynku gruntów, w transakcjach wymagających często dużych, wielomilionowych płatności w krótkim czasie.

MAKSYMALIZACJA ROE

Zarząd Spółki skupia się na długoterminowej maksymalizacji rentowności dla Akcjonariuszy poprzez koncentrowanie się na rentowności realizowanych inwestycji, utrzymaniu odpowiedniej skali działalności Grupy w stosunku do jej struktury organizacyjnej, przy jednoczesnym regularnym wypłacaniu dywidendy z osiągniętych zysków.

1.2 STRUKTURA AKCJONARIATU DOM DEVELOPMENT S.A.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, podmiotem dominującym wobec Spółki pozostawała spółka Groupe Belleforêt S.à r.l., posiadająca 54,81% akcji Dom Development S.A. Struktura akcjonariatu Spółki pozostaje relatywnie stabilna. Przedstawiciele Groupe Belleforêt S.à r.l., będący współzałożycielami Dom Development S.A., zasiadają zarówno w Zarządzie, jak i Radzie Nadzorczej Spółki, zapewniając istotne wsparcie merytoryczne oraz strategiczne dla kierownictwa Spółki i jej spółek zależnych.

Długoterminowe zaangażowanie kluczowych akcjonariuszy umożliwia Spółce prowadzenie działalności w sposób zrównoważony, sprzyjający optymalizacji operacyjnej oraz konsekwentnemu budowaniu wartości Dom Development S.A. i całej Grupy Kapitałowej. W ocenie Zarządu, stabilna i przejrzysta struktura

właścicielska wywiera pozytywny wpływ na funkcjonowanie Spółki, zwłaszcza w kontekście specyfiki branży deweloperskiej, w której cykl realizacji projektów inwestycyjnych rozciąga się na wiele lat i wymaga długofalowego podejścia strategicznego.

Akcje Dom Development S.A. są również przedmiotem inwestycji ze strony licznych Otwartych Funduszy Emerytalnych. Jednym z nich jest PTE Allianz Polska S.A. Szczegółowe informacje dotyczące akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio (za pośrednictwem podmiotów zależnych) co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy, a także dane o zmianach w strukturze akcjonariatu w okresie od publikacji śródrocznego sprawozdania finansowego za I kwartał 2026 roku, przedstawiono w tabeli poniżej.

STAN NA DZIEŃ SPORZĄDZENIA NINIEJSZEGO SPRAWOZDANIA					ZMIANA W OKRESIE OD PUBLIKACJI RAPORTU ZA I KWARTAŁ 2026 R.
Akcje	Procent kapitału	Liczba głosów na WZA	Procent głosów na WZA	Akcje	
Groupe Belleforêt S.à r.l.	14 140 441	54,81	14 140 441	54,81	-
PTE Allianz Polska S.A.*)	2 390 347	9,27	2 390 347	9,27	- 7 491
Jarosław Szanajca	1 454 050	5,64	1 454 050	5,64	-

*) Stan posiadania akcji przez Allianz Polska OFE podano na podstawie identyfikacji akcjonariuszy przeprowadzonej przez KDPW na dzień 30.06.2026 r.

1.3 ZARZĄD DOM DEVELOPMENT S.A.

W okresie od dnia 1 stycznia 2026 roku do dnia 30 czerwca 2026 roku Zarząd spółki Dom Development S.A. liczył 5 Członków:

- Mikołaj Konopka – Prezes Zarządu,
- Monika Dobosz – Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Finansowy,
- Justyna Wilk – Członek Zarządu,
- Grzegorz Smoliński – Członek Zarządu,
- Terry Roydon – Członek Zarządu.

1.4 RADA NADZORCZA DOM DEVELOPMENT S.A.

W okresie od dnia 1 stycznia 2026 roku do dnia 30 czerwca 2026 roku Rada Nadzorcza spółki Dom Development S.A. liczyła 8 następujących Członków:

- Jarosław Szanajca – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Janusz Zalewski – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Dorota Podedworna –Tarnowska – Wiceprzewodnicząca Rady Nadzorczej (Członek Niezależny),
- Grzegorz Kiełpsz – Członek Rady Nadzorczej,
- Anna Maria Panasiuk – Członek Rady Nadzorczej (Członek Niezależny),
- Edyta Wojtkiewicz – Członek Rady Nadzorczej (Członek Niezależny).
- Mark Spiteri – Członek Rady Nadzorczej,
- Philippe Bonavero – Członek Rady Nadzorczej.

1.5 AKCJE W POSIADANIU CZŁONKÓW ZARZĄDU I RADY NADZORCZEJ

ŁĄCZNA LICZBA I WARTOŚĆ NOMINALNA WSZYSTKICH AKCJI SPÓŁKI ORAZ AKCJI I UDZIAŁÓW W JEDNOSTKACH GRUPY, BĘDĄCYCH W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH SPÓŁKI

Stan posiadania akcji i opcji na akcje Spółki przez członków Zarządu i Rady Nadzorczej na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania przedstawiał się następująco:

	SPORZĄDZENIA NINIEJSZEGO SPRAWOZDANIA			STAN NA DZIEŃ	ZMIANA W OKRESIE	
				SPRAWOZDANIA	OD PUBLIKACJI RAPORTU ZA	
	Akcje	Wartość nominalna akcji (tys. zł)	Opcje na akcje	Akcje i opcje razem	I KWARTAŁ 2026 r.	
					Akcje	Opcje na Akcje
Zarząd						
Mikołaj Konopka	213 561	214	-	213 561	-	-
Grzegorz Smoliński	3 003	3	-	3 003	-	-
Terry Roydon	58 500	59	-	58 500	-	-
Rada Nadzorcza						
Jarosław Szanajca	1 454 050	1 454	-	1 454 050	-	-
Grzegorz Kiełpsz	1 280 750	1 281	-	1 280 750	-	-
Janusz Zalewski*	70 000	70	-	70 000	-	-
Mark Spiteri	900	1	-	900	-	-
Anna Maria Panasiuk	450	<1	-	450	-	-

*JMJ Fundacja Rodzinna, podmiot blisko związany z Panem Januszem Zalewskim, posiada 200 000 akcji Spółki.

Członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki nie posiadali udziałów w innych podmiotach Grupy z wyjątkiem Dom Land Sp. z o.o., w której Panowie

Jarosław Szanajca, Grzegorz Kiełpsz oraz Mark Spiteri posiadali na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania po 20% udziałów każdy.

2 PODSUMOWANIE DZIAŁALNOŚCI W I PÓŁROCZU 2026 ROKU



2.1 NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA W I PÓŁROCZU 2026 ROKU

WEJŚCIE NA RYNEK POZNAŃSKI

Celem Grupy na kolejne lata jest zwiększenie sprzedaży, co wymaga zarówno umacniania obecności na dotychczasowych rynkach, jak i wchodzenia na nowe, zgodnie ze strategią geograficznej dywersyfikacji i ekspansji. Dlatego też w minionym okresie zdecydowaliśmy o rozpoczęciu działalności w Poznaniu. Stolica Wielkopolski to piąty największy rynek mieszkaniowy w Polsce. Posiada on silne fundamenty popytowe. Jest to ośrodek z najniższym bezrobociem

wśród największych aglomeracji w kraju, drugą po Warszawie najwyższą wartością PKB na mieszkańca i rozbudowanym zapleczem biznesowym, które przyciąga wysoko wykwalifikowanych specjalistów, stanowiących wykształconą i zamożną bazę klientów. Uwzględniając dodatkowo zrównoważoną dynamikę cenową otrzymujemy przepis na atrakcyjne otoczenie gospodarcze, które potrafimy wykorzystać do budowania trwałej wartości.

REKORDOWE PÓŁROCZE W HISTORII GRUPY

W analizowanym okresie Grupa osiągnęła sprzedaż netto na poziomie 2 382 lokali, co stanowi rekordowe pierwsze półrocze w naszej historii. Z kolei w samym drugim kwartale br. znaleźliśmy nabywców na 1 221 lokali, czyli zaledwie 11 mniej niż w rekordowym czwartym kwartale zeszłego roku. Jednocześnie był to już ósmy z rzędu kwartał, w którym sprzedaliśmy co najmniej 1 000 lokali. Na tle konkurencji jest to unikalne osiągnięcie, które pokazuje siłę naszego biznesu i powtarzalność wyników na bardzo wysokim poziomie. Osiągnęliśmy stabilną, wysoką sprzedaż na wszystkich rynkach naszej działalności – w Warszawie, Trójmieście, Wrocławiu i Krakowie – a dodatkowo pracujemy nad uruchomieniem pierwszej inwestycji w Poznaniu. Wejście na ten rynek wpisuje się w konsekwentną strategię geograficznej ekspansji Grupy i budowania jej wiodącej pozycji w największych polskich aglomeracjach.

Popyt na mieszkania, szczególnie nabywane na własne potrzeby, utrzymywał się na wysokim poziomie, wspierany wyższą niż rok temu zdolnością kredytową

klientów. Transakcje współfinansowane kredytem hipotecznym stanowiły ponad połowę całkowitej sprzedaży Grupy. Utrzymująca się niepewność geopolityczna, związana m.in. z sytuacją na Bliskim Wschodzie, podsyciła obawy przed wzrostem inflacji, która może przełożyć się na koszty budowy i ceny mieszkań, co skłoniło część nabywców do przyspieszenia decyzji zakupowych.

W pierwszym półroczu Grupa przekazała klucze do 1 976 lokali, co oznacza wzrost o 24% w porównaniu z analogicznym okresem 2025 roku. Przełożyło się to pozytywnie na wyniki finansowe Grupy. Podobnie jak w poprzednich latach, większość tegorocznych przekazania zaplanowana jest na drugą połowę roku – ze szczególnym natężeniem w czwartym kwartale – co wynika z harmonogramów realizowanych inwestycji. W połączeniu z optymalizacją kosztów budowy, możliwą dzięki własnemu generalnemu wykonawstwu, tworzy to solidną bazę dla wyników w całym 2026 roku.

STRATEGIA ESG DOM 2030

Grupa Kapitałowa wdrożyła wszystkie założenia przyjęte na 2025 rok w Strategii ESG DOM 2030. Po raz kolejny Grupa zagospodarowała tereny o łącznej powierzchni ponad 2 ha w ramach Programu "Miejska Zielen", który zakłada realizację co najmniej jednego ogólnodostępnego terenu zieleni na każdym z rynków. Na jego realizację w 2025 r. Grupa przeznaczyła prawie 8 mln zł. Ponadto, Grupa opracowała i wdrożyła dokumenty wewnętrzne regulujące kwestie gospodarki o obiegu zamkniętym oraz system monitorowania luki płacowej.

Grupa Kapitałowa zrealizowała wiele szeroko zakrojonych inicjatyw ekologicznych, społecznych i związanych z ładem korporacyjnym, które wiążą się z realizacją celów strategicznych na kolejne lata. W 2025 roku spółka m.in.:

- utrzymała cel 30% redukcji emisji CO₂ w zakresie 1 i 2 w przeliczeniu na lokal w budowie w porównaniu do roku 2021,
- zasadziła na terenach swoich osiedli, a także na terenach miejskich ponad 113 tys. drzew i krzewów, a także prawie 70 tys. bylin, pnączy i traw ozdobnych,
- zwiększyła udział energii wytworzonej w źródłach odnawialnych (potwierdzony gwarancjami pochodzenia) w całkowitym zużyciu energii do 39%,
- zamontowała instalacje fotowoltaiczne o łącznej mocy 445 kWp,
- zrealizowała ponad 1100 mieszkań na terenach zdegradowanych,

- kontynuowała realizację inwestycji spełniających wymogi miasta 15-minutowego (85% projektów spełnia kryteria),
- przekazała na działalność dobroczynną prawie 4 mln zł, z czego ponad 2,25 mln zł przeznaczono na pomoc osobom dotkniętym wojną w Ukrainie,

- o 13% zwiększyła wydatki na BHP, których łączna suma wyniosła ponad 3,9 mln zł.

Pełna treść Strategii DOM 2030 oraz podsumowanie dotyczące jej realizacji są udostępnione na stronie internetowej Spółki pod adresem: <https://inwestor.domd.pl/pl/esg>.

WYPŁATA REKORDOWEJ DYWIDENDY

W dniu 18 czerwca 2026 roku Walne Zgromadzenie Dom Development S.A., zgodnie z rekomendacją Zarządu Spółki, uchwaliło rekordową dywidendę w kwocie 14 zł na akcję. Dzień dywidendy wyznaczono na 25 czerwca 2026 roku, zaś wypłatę ustalono na 2 lipca 2026 roku.

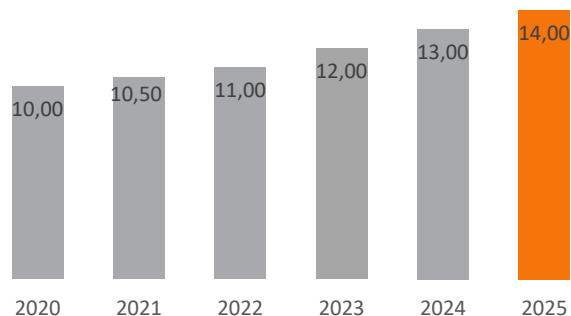
Dom Development w 2025 roku po raz trzeci w historii wypłacił zaliczkę na poczet dywidendy za rok bieżący w wysokości 7,00 zł na każdą akcję, w łącznej kwocie 181 mln zł. Za 2025 rok Spółka wypłaciła więc akcjonariuszom łącznie 361 178 tys. zł, tj. 55% skonsolidowanego zysku netto Grupy za 2025 rok i 62% zysku netto Spółki za 2025 rok.

Pozostała część zysku netto Spółki w kwocie 219 631 tys. zł przeznaczona została na kapitał zapasowy Spółki.

Wypłata dywidendy pozostaje w pełnej zgodzie z polityką dywidendową Dom Development S.A., ogłoszoną 3 kwietnia 2013 roku, która przewiduje systematyczny wzrost wartości wypłacanych świadczeń na rzecz akcjonariuszy. Zarząd konsekwentnie deklaruje chęć kontynuacji tej strategii, dążąc do maksymalizacji korzyści dla akcjonariuszy, przy jednoczesnym utrzymaniu solidnej kondycji finansowej Spółki oraz wysokiego poziomu płynności.

Zdaniem Zarządu, wysoki poziom zwrotu z kapitału własnego (ROE), osiągany zarówno przez Spółkę, jak i całą Grupę, stanowi podstawę do dalszego plasowania się Dom Development wśród liderów rynku giełdowego pod

DYWIDENDA WYPŁACONA NA AKCJĘ



względem atrakcyjności dywidendowej. Jednocześnie część wypracowanego zysku przeznaczana jest na wzmacnianie bilansu oraz finansowanie dalszego rozwoju działalności operacyjnej.

KOMFORTOWA SYTUACJA PŁYNNOŚCIOWA

OBLIGACJE

W ramach programu emisji obligacji ustanowionego w dniu 14 kwietnia 2025 roku, Spółka wyemitowała w dniu 4 marca 2026 roku 250 000 sztuk niezabezpieczonych obligacji na okaziciela serii DOMDEM2040331 o wartości nominalnej 1 000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 250 000 tys. zł z datą wykupu przypadającą na dzień 4 marca 2031 roku. Wartość emisyjna obligacji odpowiada ich wartości nominalnej. Oprocentowanie obligacji serii DOMDEM2040331 ustalone zostało w oparciu o stopę bazową WIBOR 6M powiększoną o marżę w wysokości 1,2 %. Odsetki od obligacji wypłacane będą w okresach półrocznych.

W dniu 12 maja 2026 roku Spółka dokonała, przypadającego na tę datę, wykupu 110 000 sztuk obligacji na okaziciela serii DOMDET5120526 o wartości nominalnej 1 000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 110 000 tys. zł.

KREDYTY

W dniu 31 stycznia 2026 roku wygasła umowa zawarta pomiędzy VeloBank S.A. i Dom Development S.A. na kredyt obrotowy odnawialny do kwoty 60 000 tys. zł.

W dniu 5 lutego 2026 roku pomiędzy VeloBank S.A. i Dom Development S.A. została zawarta umowa o kredyt w rachunku bieżącym do kwoty 100 000 tys. zł. Umowa została zawarta na okres do 31 grudnia 2027 roku.

W dniu 24 czerwca 2026 roku pomiędzy Dom Development S.A., Dom Development Wrocław Sp. z o.o., Euro Styl S.A. i mBank S.A. został zawarty aneks w ramach umowy ramowej „Umbrella Wieloproduktowa”. W wyniku jego zawarcia zwiększono limit kredytowy do 300 000 tys. zł i wydłużono jego dostępność do 31 stycznia 2031 roku. Z tego limitu mogą korzystać: Dom Development S.A. (do 300 000 tys. zł), Dom Development Wrocław Sp. z o.o. (do 60 000 tys. zł) oraz Euro Styl S.A. (do 100 000 tys. zł).

Dostępne źródła finansowania, obejmujące 860 000 tys. zł w ramach linii kredytowych oraz 785 000 tys. zł z tytułu wyemitowanych obligacji, zapewniają Grupie Dom Development komfortową sytuację płynnościową oraz elastyczność w prowadzeniu i rozwoju działalności.

2.2 WYNIKI OPERACYJNE DZIAŁALNOŚCI W I PÓŁROCZU 2026 ROKU

SPRZEDAŻ

W analizowanym okresie Grupa osiągnęła sprzedaż netto na poziomie 2 382 lokali, czyli o 17% więcej r/r. Tym samym było to najlepsze pierwsze półrocze w naszej historii.

Na popyt pozytywnie wpływała wyższa niż rok temu zdolność kredytowa nabywców mieszkań, wspierana przez kolejną obniżkę stóp procentowych oraz rosnące wynagrodzenia. Ponadto, utrzymująca się niepewność geopolityczna, związana m.in. z sytuacją na Bliskim Wschodzie, podsycała obawy przed wzrostem inflacji, kosztów budowy i cen mieszkań, więc część nabywców zdecydowała się przyspieszyć swoje decyzje zakupowe.

Grupa korzystała również z wiodącej pozycji rynkowej oraz siły marek Dom Development i Euro Styl, kojarzonych z jakością i bezpieczeństwem. Dodatkowo, naszą przewagą jest struktura oferty dopasowana zarówno do oczekiwań klientów gotówkowych, jak i korzystających z kredytu hipotecznego. W wielu projektach oferujemy mieszkania o nieco mniejszym metrażu niż konkurencja przy tej samej liczbie pokoi, co przekłada się na atrakcyjniejszą cenę całkowitą lokali i ich większą dostępność dla klientów o określonej zdolności kredytowej.

Spółka Dom Development S.A. przekroczyła poziom 1 000 sprzedanych mieszkań, uzyskując wynik o 24% wyższy r/r. Trójmiejski Euro Styl S.A. sprzedał 611 lokali, notując

SPRZEDAŻ W PODZIALE NA RYNKI	I POŁ. 2026	I POŁ. 2025	ZMIANA
Warszawa Dom Development S.A.	1 081	869	24%
Trójmiasto Euro Styl S.A.	611	499	22%
Wrocław Dom Development Wrocław Sp. z o.o.	403	437	(8)%
Kraków Dom Development Kraków Sp. z o.o.	287	228	26%
Grupa Kapitałowa Dom Development S.A.	2 382	2 033	17%

wzrost o 22%. Również Dom Development Kraków Sp. z o.o. poprawił swój szesnastomiesięczny rezultat, osiągając sprzedaż netto na poziomie 287 lokali i wzrost 26% r/r.

Z kolei Dom Development Wrocław Sp. z o.o. odnotował sprzedaż na poziomie 403 lokali, co oznacza spadek o 8% r/r.

W strukturze sprzedaży Grupy w pierwszym półroczu 2026 roku 54% transakcji zostało sfinansowanych kredytem hipotecznym, a 46% stanowiły zakupy gotówkowe. Pokazuje to, że poprawiające się warunki kredytowe wyraźnie wspierają decyzje zakupowe klientów i przyczyniają się do zwiększenia aktywności na rynku pierwotnym.

OFERTA

Na dzień 30 czerwca 2026 roku Grupa posiadała w swojej ofercie łącznie 4 694 lokale dostępne do sprzedaży. W porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego oznacza to wzrost o 24%, co świadczy o skutecznej realizacji strategii zabezpieczenia podaży w warunkach znaczącego popytu na rynku mieszkaniowym.

W przekroju geograficznym należy zwrócić uwagę na znaczący wzrost oferty w Warszawie o 66% i w Trójmieście o 21%. Jest to efekt zwiększonej aktywności inwestycyjnej Grupy, szczególnie w końcówce drugiego kwartału, co będzie miało przełożenie na sprzedaż w przyszłych okresach, jako odpowiedź na wysoki potencjał popytowy właśnie w tych aglomeracjach.

Zarząd Spółki ocenia poziom oraz strukturę oferty Grupy na koniec pierwszego półrocza 2026 roku jako bezpieczne i dopasowane do aktualnych realiów rynkowych. W branży deweloperskiej za zdrowy i zrównoważony poziom

LOKALE W OFERCIE	30.06. 2026	30.06. 2025	ZMIANA
Warszawa Dom Development S.A.	2 207	1 332	66%
Trójmiasto Euro Styl S.A.	1 259	1 041	21%
Wrocław Dom Development Wrocław Sp. z o.o.	619	753	(18)%
Kraków Dom Development Kraków Sp. z o.o.	609	652	(7)%
Grupa Kapitałowa Dom Development S.A.	4 694	3 778	24%

podaż przybiera się wolumen odpowiadający prognozowanej rocznej sprzedaży. Biorąc pod uwagę rekordowe półrocze oraz ambicję pobicia wyniku rocznego, oferta Grupy – mimo wzrostów – z jednej strony potwierdza wysoką chłonność rynku, a z drugiej uzasadnia dalsze zwiększanie aktywności inwestycyjnej w nadchodzących okresach.

LOKALE W BUDOWIE

W pierwszym półroczu 2026 roku Grupa osiągnęła znaczącą skalę działalności inwestycyjnej, prowadząc budowę łącznie 9 402 lokali mieszkalnych, co stanowi

wzrost o 14% r/r. Jest to rezultat konsekwentnie realizowanej strategii rozwoju oraz efektywnego zarządzania portfelem inwestycyjnym, mimo

zróżnicowanych warunków rynkowych w poszczególnych aglomeracjach.

W podziale geograficznym Grupa zanotowała istotny wzrost aktywności inwestycyjnej zarówno w Warszawie jak i w Trójmieście, notując wzrosty powyżej 20%. Z kolei w Krakowie i Wrocławiu skala działalności inwestycyjnej utrzymywała się na zbliżonym poziomie, co odzwierciedla konsekwencję w utrzymywaniu zrównoważonego tempa rozwoju na tych rynkach.

W ocenie Zarządu Spółki, zwiększenie skali realizowanych inwestycji dowodzi efektywnego zarządzania organizacją i procesami, zwłaszcza biorąc pod uwagę stałe trudności w uzyskiwaniu pozwoleń administracyjnych oraz ograniczoną dostępność gruntów inwestycyjnych. Należy jednocześnie zaznaczyć, że wszystkie budowy były realizowane zgodnie z harmonogramem i założeniami budżetowymi. Sukces w tym obszarze to w znacznej

mierze zasługa generalnych wykonawców wchodzących w skład Grupy – Dom Construction Sp. z o.o. i Euro Styl Construction Sp. z o.o. Obie te firmy realizowały budowy terminowo i zgodnie z wymaganymi wysokimi standardami Grupy, w konkurencyjnej cenie, jednocześnie utrzymując rentowność prowadzonej działalności.

LOKALE W BUDOWIE	30.06. 2026	30.06. 2025	ZMIANA
Warszawa Dom Development S.A.	4 227	3 424	23%
Trójmiasto Euro Styl S.A.	2 865	2 303	24%
Wrocław Dom Development Wrocław Sp. z o.o.	1 274	1 370	(7)%
Kraków Dom Development Kraków Sp. z o.o.	1 036	1 173	(12)%
Grupa Kapitałowa Dom Development S.A.	9 402	8 270	14%

PRZEKAZANIA

Przekazania gotowych lokali są kluczowym czynnikiem kształtującym wyniki Spółki i Grupy. Terminowa realizacja budów w 2026 roku przełożyła się na poziom przekazań mieszkań zgodny z oczekiwaniami Zarządu., który wyniósł 1 976 lokali, co oznacza wzrost o 24% r/r.

Największy udział w liczbie przekazanych mieszkań miały inwestycje realizowane w Warszawie – tu nabywcy odebrali 935 lokali. Natomiast największy wzrost zanotowano w Krakowie – 361 lokali względem 82 rok temu. Z kolei w Trójmieście przekazano 206 lokali, a we Wrocławiu 474. Powyższe liczby przekazywanych lokali są bezpośrednio uzależnione od harmonogramów realizacji poszczególnych inwestycji i zgodnie z założeniami Zarządu wspierają realizację rocznego planu. Warto podkreślić, że znaczna część przekazanych mieszkań została zaplanowana na czwarty kwartał bieżącego roku, co może mieć istotny wpływ na wyniki Grupy w dalszej części 2026 roku.

PRZEKAZANIA LOKALI (SZT.)	I POŁ. 2026	I POŁ. 2025	ZMIANA
Warszawa Dom Development S.A.	935	497	88%
Trójmiasto Euro Styl S.A.	206	392	(47)%
Wrocław Dom Development Wrocław Sp. z o.o.	474	624	(24)%
Kraków Dom Development Kraków Sp. z o.o.	361	82	340%
Grupa Kapitałowa Dom Development S.A.	1 976	1 595	24%

Na dzień 30 czerwca 2026 roku w portfolio Grupy znajdowało się 5 606 sprzedanych, lecz jeszcze nieprzekazanych mieszkań, o łącznej wartości 4 398 mln zł.

BANK ZIEMI

Bank ziemi Grupy to grunty przeznaczone pod przyszłe inwestycje mieszkaniowe. Lokale planowane do wybudowania na nieruchomościach już zakupionych oraz kontrolowanych, wraz z lokalami w budowie, stanowią o potencjale wyników Spółki i Grupy w nadchodzących latach. W ocenie Zarządu, bank ziemi spółek deweloperskich, wchodzących w skład Grupy, jest adekwatny do zamierzeń inwestycyjnych, zarówno pod względem wielkości, jak i struktury. Optymalny poziom banku ziemi, tj. gruntów w przygotowaniu, powinien kształtować się w przybliżeniu na poziomie umożliwiającym prowadzenie sprzedaży przynajmniej przez 4 lata.

W ocenie Zarządu Spółki, wobec stale zmniejszającej się dostępności terenów oraz konieczności użytkowania terenów zurbanizowanych w sposób zrównoważony, spółki Grupy będą realizować coraz więcej inwestycji poprzez rewitalizację przestrzeni miejskich. Rynki gruntów

LOKALE W BANKU ZIEMI – GRUNTY KUPIONE I KONTROLOWANE	30.06. 2026	30.06. 2025	ZMIANA
Warszawa Dom Development S.A.	8 651	9 358	(8)%
Trójmiasto Euro Styl S.A.	5 962	5 547	7%
Wrocław Dom Development Wrocław Sp. z o.o.	1 423	2 289	(38)%
Kraków Dom Development Kraków Sp. z o.o.	1 580	1 801	(12)%
Poznań Dom Development Poznań Sp. z o.o.	228	-	100%
Grupa Kapitałowa Dom Development S.A.	17 844	18 995	(6)%

w poszczególnych aglomeracjach różnią się znacząco. Najtrudniejsza sytuacja pod kątem dostępności działek pod inwestycje deweloperskie ma miejsce w Warszawie – przesądzają o tym nie tylko historyczne uwarunkowania i problemy ze statusem prawnym części nieruchomości,

ale także duża konkurencja i trudności w uzyskiwaniu zgód administracyjnych. W związku z tym, znaczny udział w stołecznym banku ziemi Dom Development S.A. mają tzw. grunty kontrolowane, których nabycie Spółka zabezpieczyła, jednak przeniesienie własności i pełna płatność ceny zakupu są odroczone do czasu uzyskania

wymaganych zgód i decyzji administracyjnych. Dzięki takiej strategii Spółka jest w stanie w szybkim tempie po finalizacji zakupu gruntu wprowadzać inwestycje do realizacji.

2.3 RYZYKA I CZYNNIKI ISTOTNE DLA ROZWOJU SPÓŁKI I GRUPY

CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU SPÓŁKI I GRUPY, W TYM OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ, Z OKREŚLENIEM, W JAKIM STOPNIU SPÓŁKA I GRUPA SĄ NA NIE NARAŻONE

2.3.1 CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE

RYZYKA ZWIĄZANE Z CZYNNIKAMI MAKROEKONOMICZNYMI I GEOPOLITYCZNYMI

Rynek nieruchomości, a zwłaszcza nieruchomości mieszkaniowych, podobnie jak inne segmenty gospodarki czy rynek kapitałowy, jest rynkiem cyklicznym. Istnieje ścisły związek koniunktury gospodarczej z koniunkturą na rynku nieruchomości, która zależy od wielu czynników bezpośrednio związanych z gospodarką, tj.: aktualnego tempa wzrostu gospodarczego, wskaźników bezrobocia, wysokości wynagrodzeń, poziomu stóp procentowych, czy sentymentu uczestników rynku nieruchomości, a nawet cykliczności demograficznej, czyli wyżów i niżów demograficznych. Wiele wskazuje na to, że obecnie do czynników mogących wpływać na rynkową cykliczność należy również dopisać sytuację geopolityczną i jej perspektywę rozwoju.

Sytuacja geopolityczna, w tym trwające konflikty i napięcia w różnych regionach świata, przekłada się na funkcjonowanie rynku nieruchomości. Część klientów przyspieszyło swoje decyzje zakupowe, w obawie przed rosnącą inflacją, która może przełożyć się na wzrost cen mieszkań. Dodatkowo, niestabilność geopolityczna i związane z nią wahania cen paliw, energii czy kosztów transportu mają bezpośredni wpływ na sektor mieszkaniowy, ponieważ oddziałują na cały łańcuch

realizacji inwestycji, od produkcji materiałów budowlanych po logistykę i wykonawstwo. Zakłócenia dostaw czy wzrost kosztów operacyjnych naturalnie zwiększają presję kosztową po stronie deweloperów, co w dłuższej perspektywie może znajdować odzwierciedlenie w cenach mieszkań.

Niekorzystne zmiany w zakresie powyższych czynników makroekonomicznych i geopolitycznych, mogą istotnie negatywny sposób wpłynąć na działalność i sytuację finansową Spółki i jej Grupy.

Dzięki własnemu generalnemu wykonawstwu, trwałym relacjom z podwykonawcami oraz efektowi skali, który umożliwia optymalizację wykorzystania zasobów, Grupa posiada odpowiednie środki, by realizować cele zgodnie z planem i wzmocnić swoją konkurencyjność, mimo niepewnej sytuacji geopolitycznej. Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje sytuację, analizując jej potencjalny wpływ na projekty i całą Grupę w dłuższym okresie. Dzięki konsekwentnej polityce silnego bilansu i niskiego zadłużenia netto, spółki z Grupy mogą spokojnie prowadzić działalność i budować długoterminowy potencjał wzrostu.

RYZYKO ZWIĄZANE Z POZIOMEM STÓP PROCENTOWYCH

Koniunktura na rynku mieszkaniowym jest odwrotnie skorelowana z poziomem stóp procentowych. Ryzyko stóp procentowych na rynku deweloperskim polega na tym, że ich wzrost zmniejsza popyt (droższe kredyty hipoteczne), prowadząc do spadku sprzedaży i presji na obniżanie cen, podczas gdy spadek stóp procentowych (tańsze kredyty hipoteczne) zwiększa popyt, podnosi ceny i skłania do podejmowania większego ryzyka inwestycyjnego, co bezpośrednio wpływa na rentowność deweloperów, koszty finansowania i zdolność nabywczą klientów, kształtując podaż i stabilność rynku.

Dodatkowo, Spółka finansuje swoją działalność i działalność jej Grupy emitowanymi obligacjami i

kredytami opartymi na zmiennej stopie procentowej. W tym przypadku, ryzyko stopy procentowej jest ściśle związane z możliwością pogorszenia wyniku finansowego wskutek wzrostu stóp procentowych.

W pierwszym półroczu 2026 roku główne stopy procentowe w Polsce pozostawały na stabilnym poziomie. Po marcowej obniżce, stopa referencyjna NBP wynosi 3,75%. Ostatnie decyzje Rady Polityki Pieniężnej (RPP) wskazują na ostrożne podejście do dalszego luzowania polityki pieniężnej, a prognozy większości ekonomistów nie przewidują zmian stóp do końca 2026 roku. Polska gospodarka pozostaje wrażliwa na wydarzenia zewnętrzne, a dalszy rozwój sytuacji na Bliskim Wschodzie

może istotnie wpłynąć na ceny energii, a w konsekwencji również na inflację i dalsze decyzje RPP. Rynek finansowy zakłada, że w ciągu najbliższego roku stopy procentowe mogą być o około 0,25 pkt proc. wyższe niż obecnie.

W przypadku przyszłych, ewentualnych, niekorzystnych zmian na rynku kredytów hipotecznych spowodowanych wzrostem stóp procentowych, można oczekiwać, że Spółka i jej Grupa, dzięki ugruntowanej pozycji w segmencie mieszkań o podwyższonym standardzie, a także konsekwentnej realizacji celów biznesowych, będą odporne na te zmiany, ze względu na wysokie zainteresowanie klientów mieszkaniami o podwyższonym standardzie, wynikające z chęci ochrony zgromadzonego

przez nich kapitału przed inflacją, jak również niższej wrażliwości na koszt kredytu.

Ponadto, w odniesieniu do ekspozycji na ryzyko stopy procentowej (wyemitowane obligacje), Spółka stosuje w Grupie politykę zabezpieczenia na ryzyko stopy procentowej, poprzez współczynniki zabezpieczeń i zawiera transakcje pochodne w zakresie instrumentów opartych o stopę procentową, wyłącznie w celu zabezpieczenia zidentyfikowanej ekspozycji na ryzyko. Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje stan realizacji niniejszej polityki zabezpieczenia oraz poziom ryzyka stopy procentowej.

RYZIKO ZWIĄZANE Z DOSTĘPNOŚCIĄ KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

Ryzyko braku dostępności kredytów hipotecznych wynika z wielu czynników, takich jak: brak zdolności kredytowej kredytobiorców (niskie dochody, wysokie koszty stałe, negatywna historia kredytowa), problemy prawne i koszty ryzyka prawnego związane z „frankowiczami”, a także niepewność gospodarcza (wysokie stopy procentowe, inflacja) skłaniająca banki i klientów do ostrożności.

W 2026 roku finansowanie nieruchomości w Polsce wyraźnie się ożywiło. Banki łagodzą zasady, średnie oprocentowanie spada, a kredyty hipoteczne wracają do mocnego wzrostu. W czerwcu 2026 roku wartość zapytań o kredyty mieszkaniowe wzrosła o 15,8 proc. rok do roku, a średnia kwota wnioskowanego kredytu sięgnęła 506,6

tys. zł, i była wyższa o 6,2 proc. niż rok wcześniej, jak pokazują dane BIK o popycie hipotecznym.

W ocenie Zarządu Spółki, Grupa jest relatywnie w niewielkim stopniu narażona na ryzyko związane z dostępnością kredytów hipotecznych, ze względu na dominację w strukturze jej oferty mieszkań o podwyższonym standardzie. Potwierdzeniem tej względnej odporności Grupy jest proporcja zakupów mieszkań za gotówkę do zakupów z udziałem kredytu hipotecznego – 49% mieszkań sprzedanych przez Grupę w II kwartale 2026 roku było kupionych wyłącznie ze środków własnych nabywców.

RYZIKO ZWIĄZANE Z POZIOMEM INFLACJI

Ryzyko inflacji w działalności deweloperskiej polega na wzroście kosztów materiałów i robocizny, co zwiększa koszty inwestycji, obniża marże i może prowadzić do podnoszenia cen mieszkań.

Pierwsze półrocze 2026 roku charakteryzowało się umiarkowanym wzrostem kosztów materiałów budowlanych. Ogólny poziom cen zwiększył się w tym okresie o 1,1 proc. Z kolei w samym czerwcu dynamika ta była nieco wyższa i wyniosła 3,5 proc. rok do roku – poinformowała Grupa Polskie Składy Budowlane. Jak wynika z jej komunikatu, w pierwszym półroczu największe podwyżki dotyczyły płyt OSB i drewna, które podrożały o 11 proc. oraz materiałów przeznaczonych do wykonywania izolacji termicznych, które kosztowały o 5 proc. więcej rok do roku. W kilku grupach towarowych odnotowano natomiast obniżki - o około 2 proc. staniały m.in. materiały wykończeniowe, wyposażenie i AGD oraz cement i wapno. W czerwcu najmocniej wzrosły natomiast ceny izolacji termicznych i wodochronnych, które podrożały odpowiednio o 14 i 10 proc.

Według wstępnych danych GUS, w czerwcu 2026 roku ceny produkcji budowlano-montażowej wzrosły zarówno w porównaniu z czerwcem 2025 roku (o 5,5%), jak i z majem 2026 roku – o 0,2%. W czerwcu 2026 roku w stosunku do poprzedniego miesiąca wzrosły ceny robót budowlanych specjalistycznych – o 0,3%, ceny budowy obiektów inżynierii lądowej i wodnej – o 0,2%, a ceny budowy budynków – o 0,1%.

Posiadając własnych generalnych wykonawców, Spółka i jej Grupa optymalizują proces budowlany już od momentu planowania inwestycji, korzystając z efektu skali oraz zapewniając stałą współpracę dla sprawdzonych wykonawców, budując jednocześnie długofalowe relacje oparte na zaufaniu. Dzięki takiemu modelowi biznesowemu można oczekiwać, że Spółka i jej Grupa będą w stanie, w relatywnie dużym stopniu, ograniczać ryzyko niespodziewanego wzrostu kosztów realizacji inwestycji, zapewniając tym samym satysfakcjonującą rentowność prowadzonej działalności.

RYZIKO ZWIĄZANE Z SYTUACJĄ NA RYNKU PRACY

Rynek pracy i rynek mieszkań są ze sobą ściśle powiązane: stabilny lub rosnący rynek pracy (niski procent bezrobocia, wzrost wynagrodzeń) napędza popyt na mieszkania i ceny,

podczas gdy spowolnienie (zwolnienia, niepewność) obniża popyt i stabilizuje ceny.

Istotnym czynnikiem wpływającym na decyzję o zakupie mieszkania, zwłaszcza w przypadku osób korzystających ze wsparcia kredytu hipotecznego, są oczekiwania co do stabilności zatrudnienia.

Sytuacja na rynku pracy (niedobór fachowców, rosnące koszty pracy) dodatkowo wpływa na zwiększone ryzyko w działalności deweloperskiej, prowadzące do wzrostu kosztów budowy lub wydłużenia terminów realizacji. Może to zmusić firmy deweloperskie do konieczności obrony marż, w postaci np. ograniczania nowych projektów, jednocześnie stwarzając ryzyko dla kupujących, związane z opóźnieniami lub zmianami cen.

W czerwcu 2026 roku przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw wyniosło 6,4 mln etatów i pozostawało na poziomie zbliżonym do odnotowanego w maju br., natomiast w porównaniu z czerwcem 2025 roku było o 0,9 proc. niższe - podał GUS. Natomiast przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw wyniosło 9.401,58 zł i było wyższe nominalnie o 2,5 proc. niż w maju br. i o 5,9 proc. w porównaniu z czerwcem 2025 roku.

Dane z rynku pracy pokazały również istotne zmiany strukturalne. Rośnie liczba pracujących kobiet, a spada mężczyzn. Przybywa osób pracujących na niepełny etat, a ubywa pracujących w pełnym wymiarze. Spada liczba

pracujących Polaków, podczas gdy w statystykach rośnie liczba cudzoziemców. Kurczy się liczba pracujących w firmach mikro i małych. Jednocześnie nadal rośnie liczba pracujących w firmach średnich i dużych oraz w największych aglomeracjach. W sektorze przedsiębiorstw (pow. 9 pracowników) od 4 lat obserwowany jest nieprzerwany spadek zatrudnienia. Postępuje kreatywna destrukcja w gospodarce – pracownicy przepływają z branż zmagających się z problemami do branż rosnących. Zatrudnienie maleje m.in. w górnictwie, przemyśle odzieżowym, AGD i motoryzacji, a rośnie m.in. w branży pozostałego sprzętu transportowego, produkcji elektroniki czy gospodarce odpadami. Presja płacowa słabnie. Popyt na pracę pozostaje niski, choć w ostatnich kwartałach obserwowano minimalną poprawę. Zarząd Spółki na bieżąco obserwuje rynek pracy, oraz analizuje dane dotyczące zatrudnienia i płac, aby dostosować ofertę (wielkość, standard, cenę) Grupy do realnych możliwości nabywców i ogólnych trendów rynkowych. Mityguje również ryzyko niedoboru pracowników, poprzez poprawę warunków zatrudnienia, rozwój i szkolenia pracowników, planowanie sukcesji i budowanie zaangażowania, co pozwala utrzymać ciągłość biznesową, bez zakłóceń.

RYZIKO ZWIĄZANE Z ZALEŻNOŚCIĄ DZIAŁALNOŚCI GRUPY OD DECYZJI ADMINISTRACYJNYCH

Ryzyko administracyjne w działalności deweloperskiej to wszelkie nieprzewidziane zdarzenia związane z procesami urzędowymi i regulacyjnymi, które mogą opóźnić projekt, zwiększyć koszty lub zablokować inwestycję (np. opóźnienia w uzyskaniu pozwoleń, zmiany planów zagospodarowania, problemy z procedurami (WZiZT, PnB) czy zmiany legislacyjne), wpływając bezpośrednio na harmonogram, budżet i rentowność przedsięwzięcia deweloperskiego.

Specyfika projektów deweloperskich wymaga od Spółki i jej Grupy uzyskiwania szeregu pozwoleń i zgód, na każdym etapie procesu inwestycyjnego. Mimo dużej ostrożności w zakładanych harmonogramach realizacji projektów, zawsze istnieje ryzyko opóźnień w ich uzyskaniu, wrzuceń decyzji już uzyskanych, czy wręcz ich nieuzyskania, co

wpływa na zdolność prowadzenia i terminowego zakończenia realizowanych i planowanych projektów.

Kluczowym dla Spółki i jej Grupy działaniem, zmniejszającym ekspozycję na powyższe ryzyka administracyjne, jest prawidłowa ocena potencjalnych projektów i kontrola bieżących przedsięwzięć deweloperskich, w oparciu o wypracowane modele inwestycyjne i procedury decyzyjne, których przestrzeganie jest przedmiotem szczególnej uwagi Zarządu Spółki.

Grupa dba o utrzymanie odpowiedniej skali działalności oraz płynne uzupełnianie oferty, m.in. poprzez zapewnienie odpowiedniej jakości i wielkości banku ziemi, który odpowiada ponad 4-letniej sprzedaży.

RYZIKO ZWIĄZANE Z DOSTĘPNOŚCIĄ FINANSOWANIA ZEWNĘTRZNEGO

Działalność deweloperska wymaga znacznego i długoterminowego zaangażowania kapitałowego ze względu na specyfikę realizacji projektów deweloperskich. W związku z tym, Spółka i jej Grupa w znacznym stopniu polegają na finansowaniu zewnętrznym.

Zmiany regulacyjne, pogorszenie sytuacji na rynkach kapitałowych oraz zaostrzenie przez banki polityki kredytowej mogą w istotny sposób odbić się na sytuacji finansowej Spółki i jej Grupy.

Ryzyko związane z dostępnością finansowania zewnętrznego, jest przez Spółkę ograniczane poprzez

staranne dopasowywanie struktury zapadalności zadłużenia do specyfiki działalności, tj. opieranie się na długoterminowych zewnętrznych źródłach kapitału.

W ocenie Zarządu Spółki, Grupa jest w niewielkim stopniu narażona na ryzyka związane z niewystarczającą dostępnością kapitału, dzięki konserwatywnej polityce finansowej. Znaczny stan środków pieniężnych oraz wysoka wiarygodność Spółki w oczach instytucji finansowych, są źródłem przewagi konkurencyjnej Grupy i komfortu niezakłóconej realizacji zamierzeń inwestycyjnych.

RYZIKO ZWIĄZANE Z CENAMI NIERUCHOMOŚCI

Zysowność Spółki i jej Grupy jest uzależniona od poziomu cen mieszkań w Polsce, a w szczególności na rynkach, na których Grupa prowadzi działalność. W przypadku spadku cen, Spółka i jej Grupa nie mogą zapewnić, że będą w stanie sprzedać wybudowane lokale po korzystnych cenach. Może to mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki Spółki i jej Grupy.

RYZIKO ZWIĄZANE Z KONKURENCJĄ

Spółka i jej Grupa mogą napotkać znaczącą konkurencję ze strony innych deweloperów na etapie identyfikacji i pozyskiwania odpowiednich gruntów. Konkurencja może także spowodować nadpodaż mieszkań wywołaną zbyt dużą liczbą dostępnych projektów deweloperskich lub zawyżenie cen gruntów. Takie działanie konkurencji może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki Spółki i jej Grupy.

W drugim kwartale 2026 roku Grupa Dom Development

Ograniczenie prawdopodobieństwa wystąpienia tego zagrożenia lub minimalizowanie jego negatywnego skutku Zarząd Spółki opiera na odpowiednim wyborze lokalizacji realizowanych przez Spółkę i jej Grupę projektów deweloperskich. Dlatego też, działalność Grupy prowadzona jest w największych miastach, gdzie popyt na mieszkania, pomimo różnych wahań, pozostaje w dalszym ciągu najwyższy.

sprzedała 1 221 lokali netto (+22% r/r), w tym 539 lokali w Warszawie, 351 w Trójmieście, 187 we Wrocławiu oraz 144 w Krakowie. To już ósmy kwartał z rzędu, ze sprzedażą na poziomie co najmniej 1 000 lokali.

Wysoka atrakcyjność i różnorodność oferty Spółki i jej Grupy sprawiają, że projekty Grupy cieszą się dużym zainteresowaniem zarówno wśród klientów korzystających z kredytu, jak i nabywców gotówkowych.

RYZIKO PRAWNE

W 2026 roku kluczowe znaczenie należy przypisać nowelizacji ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, w szczególności w zakresie wydłużenia do 31 sierpnia 2026 r. obowiązywania dotychczasowych studiów uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gmin. Rozwiązanie to ograniczyło ryzyko wystąpienia luki planistycznej i pozwoliło na zachowanie ciągłości wydawania decyzji o warunkach zabudowy oraz uchwalania miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego. Pozwala to na zachowanie ciągłości projektów będących w toku oraz daje inwestorom czas na dostosowanie portfela gruntów do nowych realiów planistycznych. Jednocześnie potwierdzono docelowe wprowadzenie planów ogólnych gmin jako wiążącej podstawy kształtowania polityki przestrzennej, co w dłuższej perspektywie zwiększy przewidywalność procesu inwestycyjnego. Reforma systemu planowania przestrzennego, w tym docelowe zastąpienie studiów uwarunkowań planami ogólnymi gmin, wiąże się z ryzykiem zmiany możliwości zabudowy niektórych gruntów znajdujących się w banku ziemi Spółki lub w procesie akwizycji. Wprowadzenie planów ogólnych jako dokumentów wiążących może prowadzić do zmian parametrów zabudowy, zmniejszenia chłonności działek oraz wydłużenia procedur administracyjnych. Nowelizacja utrzymała również obowiązywanie specustawy mieszkaniowej, przy jednoczesnym przesądzeniu, że utraci ona moc z dniem 31 sierpnia 2026 r. Przepisy przejściowe umożliwiają dokończenie postępowań lokalizacyjnych wszczętych przed tą datą, co pozwala na realizację projektów już przygotowanych w tej formule. W ocenie Zarządu stopniowe wygaszanie specustawy ogranicza elastyczność realizacji inwestycji

mieszkaniowych, szczególnie w obszarach miejskich, i wymaga większego oparcia nowych projektów na klasycznych instrumentach planistycznych. Ryzyko to dotyczy w szczególności projektów wymagających elastycznego podejścia do parametrów urbanistycznych lub realizowanych na terenach o niejednoznacznym statusie planistycznym. W konsekwencji może dojść do zmniejszenia liczby projektów możliwych do realizacji lub konieczności ich przeprojektowania.

Nowelizacja ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym (tzw. ustawy deweloperskiej), która weszła w życie w pierwszym kwartale 2026 roku wzmocniła obowiązki informacyjne dotyczące sposobu obliczania powierzchni użytkowej lokalu, która stanowi podstawę ustalenia ceny. Celem tych regulacji było ograniczenie sporów wynikających z różnic pomiędzy powierzchnią projektowaną a powierzchnią ustaloną po inwentaryzacji powykonawczej. W praktyce oznacza to konieczność zapewnienia pełnej spójności pomiędzy danymi zawartymi w prospekcie informacyjnym, umowach rezerwacyjnych i deweloperskich oraz dokumentacji technicznej.

Ponadto w II kwartale 2026 roku do wykazu prac legislacyjnych Rady Ministrów trafił projekt ustawy o zmianie ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym oraz niektórych innych ustaw. Celem projektowanej regulacji jest dalsze wzmocnienie ochrony praw nabywców lokali mieszkalnych i domów jednorodzinnych nabywanych na

rynku pierwotnym od podmiotów prowadzących działalność deweloperską.

Projekt przewiduje przejście odpowiedzialności z tytułu rękojmi za wady nieruchomości z mocy prawa na współników spółki celowej w przypadku jej likwidacji przed upływem okresu rękojmi. Rozwiązanie to ogranicza możliwość zakończenia działalności spółek celowych i może wiązać się z koniecznością utrzymywania struktur organizacyjnych lub zabezpieczeń finansowych na wypadek roszczeń nabywców przez znacząco dłuższy okres, co zwiększy koszty administracyjne oraz ryzyko odpowiedzialności majątkowej współników.

Nowelizacja zakłada również zmianę wzoru prospektu informacyjnego poprzez jego rozszerzenie o standard wykończenia lokalu lub domu. Wymóg ten zwiększa zakres danych, które Spółka będzie zobowiązana ujawniać na etapie przedkontraktowym, a jednocześnie podnosi ryzyko rozbieżności pomiędzy deklarowanym standardem a stanem faktycznym lokalu w chwili odbioru, co może stanowić podstawę roszczeń nabywców lub sankcji administracyjnych w przypadku niespójności dokumentacji.

Istotną zmianą jest również modyfikacja procedury odbioru lokalu, w ramach której nabywcy uzyskują możliwość przesłania protokołu odbioru wraz z listą wad przygotowaną z udziałem specjalisty technicznego, przy jednoczesnym nałożeniu na dewelopera lub jego pełnomocnika obowiązku uczestnictwa w czynności odbioru. Rozwiązanie to może wydłużyć i sformalizować proces odbioru nieruchomości, zwiększając ryzyko sporów na tle zakresu i zasadności zgłaszanych wad oraz generując dodatkowe obciążenia organizacyjne po stronie Spółki.

Projektowane i wprowadzane zmiany w przepisach techniczno-budowlanych, w tym dotyczące standardów energetycznych i wymogów przeciwpożarowych, mogą prowadzić do wzrostu kosztów realizacji inwestycji oraz ograniczenia parametrów zabudowy. Istnieje ryzyko, że część projektów będzie wymagała przeprojektowania lub zastosowania droższych rozwiązań technicznych, co może wpłynąć na rentowność inwestycji. W ocenie Zarządu regulacje te, mimo pozytywnych celów środowiskowych i bezpieczeństwa, będą skutkowały wzrostem kosztów realizacji inwestycji oraz presją na wzrost cen mieszkań.

Od 2026 r. zastosowanie mają przepisy ustawy o ochronie ludności i obronie cywilnej, które nakładają obowiązek projektowania kondygnacji podziemnych i garaży w sposób umożliwiający ich wykorzystanie jako miejsc doraźnego schronienia. Wymogi te zwiększają złożoność

projektową oraz koszty realizacji nowych inwestycji mieszkaniowych, w szczególności w zakresie konstrukcji podziemnych. Wejście w życie przepisów dotyczących miejsc doraźnego schronienia w budynkach mieszkalnych wielorodzinnych wiąże się z ryzykiem wzrostu kosztów budowy oraz zwiększenia złożoności projektowej inwestycji. Brak jednolitej praktyki interpretacyjnej przepisów może dodatkowo zwiększać niepewność regulacyjną na etapie projektowania.

Na etapie prac legislacyjnych pozostaje projekt nowelizacji ustawy o własności lokali, opublikowany w styczniu 2026 r., którego celem jest uporządkowanie zasad funkcjonowania wspólnot mieszkaniowych oraz doprecyzowanie zasad wyodrębniania lokali. Projekt przewiduje m.in. ograniczenie możliwości wyodrębniania lokali w budynkach zamieszkania zbiorowego, jednoznaczne zaliczenie elementów konstrukcyjnych balkonów do nieruchomości wspólnej oraz wzmocnienie pozycji wspólnot w zakresie dochodzenia roszczeń z tytułu wad części wspólnych. Zmiany te mogą zwiększyć odpowiedzialność deweloperów w okresie posprzedażowym oraz wpłynąć na strukturę prawną i funkcjonalną planowanych inwestycji. Projektowana nowelizacja ustawy o własności lokali może ograniczyć możliwość wyodrębniania lokali w budynkach zamieszkania zbiorowego oraz wzmocnić pozycję wspólnot mieszkaniowych w sporach dotyczących wad części wspólnych. Ryzyko to dotyczy w szczególności inwestycji o funkcji mieszanej oraz projektów typu PRS i aparthotel.

W ramach nadrzędnego celu znoszenia nadmiernych obciążeń dla przedsiębiorców w Unii Europejskiej oraz poprawy ich konkurencyjności, szczególnie w kontekście rosnącej presji konkurencyjnej ze strony państw spoza UE, 26 lutego 2025 r. Komisja Europejska przedstawiła pierwszy pakiet uproszczeń w obszarze zrównoważonego rozwoju, tzw. Omnibus I. Uproszczenia w zakresie CSRD wskazano w Dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniającej dyrektywę 2006/43/WE, 2013/34/UE, 2022/2464 i 2024/1760 w odniesieniu do niektórych wymogów dotyczących sprawozdawczości przedsiębiorstw w zakresie zrównoważonego rozwoju i należytej staranności COM(2025) 81. Powyższa Dyrektywa znacząco zawęży zakres jednostek zobowiązanych do sporządzania sprawozdawczości zrównoważonego rozwoju do jednostek, w których zatrudnienie przekracza 1000 osób, a przychody netto ze sprzedaży przekraczają 450 mln euro. Regulacja ta objęła swoim zakresem Grupę.

RYZIKO ZMIAN W PRAWIE PODATKOWYM ORAZ NIEKORZYSTNEJ INTERPRETACJI PRZEPISÓW PRAWA PODATKOWEGO

Ryzyko zmian w prawie podatkowym to niepewność wynikająca z częstych modyfikacji przepisów, stawek i interpretacji urzędowych, co utrudnia firmom planowanie

finansowe, realizację inwestycji, czy też możliwe ekspansje.

Polski system podatkowy charakteryzuje się częstymi zmianami przepisów, wiele z nich nie zostało

sformułowanych w sposób dostatecznie precyzyjny i brak jest ich jednoznacznej wykładni. Interpretacje przepisów podatkowych ulegają częstym zmianom, a zarówno praktyka organów skarbowych, jak i orzecznictwo sądowe w sferze opodatkowania są wciąż niejednolite.

Dodatkowym czynnikiem powodującym zmniejszenie stabilności polskich przepisów podatkowych jest harmonizacja przepisów prawa podatkowego w państwach należących do UE.

Katalog przedmiotowych ryzyk, uzupełnia ryzyko zmiany stawek podatkowych dla przedsiębiorstw w Polsce,

szczególnie wiążące się z ostatnio zapowiadaną przez rząd reformą podatkową, planowaną od 2027 roku. Obejmuje ona, między innymi, podwyżkę stawki CIT do 22% dla firm z przychodami powyżej 50 mln euro.

W przypadku przyszłych, ewentualnych, niekorzystnych zmian w prawie podatkowym, czy też niekorzystnych interpretacji przepisów prawa podatkowego, ziszczenie tego ryzyka może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową lub wyniki działalności Spółki i jej Grupy.

2.3.2 CZYNNIKI WEWNĘTRZNE

Ryzyko definiuje się w Grupie jako możliwość wystąpienia zdarzenia, które może mieć negatywny wpływ na jej działalność, wyniki finansowe lub reputację. Celem systemu zarządzania ryzykiem Grupy jest zapewnienie wczesnego rozpoznania oraz adekwatnego zarządzania istotnymi ryzykami związanymi z działalnością Grupy.

Podstawę funkcjonowania systemu zarządzania ryzykiem w Grupie stanowi Wewnętrzny Standard Zarządzania Ryzykiem, Zgodnością, Audytem i Jakością Działania - Dom 2030, z którym powiązana jest Polityka Zarządzania Ryzykiem i Zgodnością (compliance).

RYZIKO ZWIĄZANE Z ZARZĄDZANIEM GRUPĄ

Ryzyko zarządzania grupą kapitałową to niepewność wpływająca na cele biznesowe, obejmująca głównie: ryzyka operacyjne, finansowe, wizerunkowe i prawne.

Począwszy od 2016 roku Grupa istotnie się rozwinęła. W tym czasie Grupa zwiększyła zasięg geograficzny o Wrocław, Trójmiasto i okolice oraz Kraków, rozszerzyła działalność o generalne wykonawstwo swoich inwestycji oraz zrealizowała plany dotyczące dywersyfikacji działalności, czego potwierdzeniem jest istotny wzrost udziału podmiotów zależnych Spółki w wynikach operacyjnych i finansowych Grupy.

W maju 2026 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę w sprawie utworzenia nowej spółki - Dom Development Poznań sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, w której Spółka objęła 100% udziałów w kapitale zakładowym. Nowa spółka została utworzona w celu prowadzenia działalności deweloperskiej na rynku poznańskim w segmencie mieszkaniowym.

Zarząd Spółki podjął szeroko zakrojone działania w celu optymalizacji zarządzania Grupą i stworzenia ram systemowych dla dalszego rozwoju – zarówno organicznego, jak i poprzez ewentualne przejęcia kolejnych podmiotów.

Zmiany w Grupie, które miały miejsce w ostatnich latach, są źródłem wyzwań związanych z efektywnym zarządzaniem Grupą oraz utrzymaniem elastyczności organizacji, niezbędnej do szybkiego reagowania na zmiany w otoczeniu gospodarczym, charakteryzującym się dużą konkurencyjnością. Ewentualne zagrożenia na tym polu są mitygowane przez Zarząd Spółki, zarówno poprzez wdrażanie i udoskonalanie systemów informatycznych wspierających raportowanie zarządcze i obieg informacji w Grupie, jak również poprzez ujednolicenie procedur i procesów biznesowych oraz zasad w obszarze wewnętrznej administracji, które podlegają nadzorowi w obszarach kompetencyjnych przez poszczególnych Członków Zarządu Spółki.

RYZIKO W OBSZARZE ZARZĄDZANIA KAPITAŁEM LUDZKIM

Grupa rozpoznaje ryzyka w obszarze zarządzania kapitałem ludzkim. Projekty deweloperskie to przedsięwzięcia o unikalnym charakterze i długim horyzoncie czasowym. W związku z tym, kluczową przewagą w tej branży jest tzw. „know-how”, którego głównym źródłem jest doświadczony personel. Osoby zajmujące kierownicze stanowiska w Grupie posiadają szerokie doświadczenie zdobyte na polskim rynku nieruchomości m.in. w zakresie wyszukiwania, pozyskiwania, finansowania, budowy, sprzedaży i marketingu oraz zarządzania projektami deweloperskimi. Niekontrolowane odejście któregośkolwiek z Członków Zarządu lub pracowników kluczowych dla Spółki i jej

Grupy, może negatywnie wpłynąć na ich działalność, sytuację finansową, wyniki oraz perspektywy rozwoju.

Redukcja ryzyka w obszarze personalnym realizowana jest przez szereg działań, w tym m.in. przez analizę potrzeb zatrudnieniowych i rozwojowych, przeglądy kluczowych stanowisk i bieżącą analizę warunków zatrudnienia oraz czynników wpływających na prawidłowość funkcjonowania tego obszaru. Grupa uzgadnia polityki zatrudnieniowe, realizuje postanowienia polityk antymobbingowych i antydyskryminacyjnych oraz promuje odpowiednie wartości wynikające m.in. z obowiązujących w Grupie kodeksów etycznego postępowania. Ponadto Grupa posiada wewnętrzne

standardy z zakresu bezpieczeństwa i higieny pracy, które pozwalają na zarządzanie tym obszarem w sposób adekwatny do skali działalności.

Grupa wykazuje względnie niską rotację pracowników, a wielu z nich posiada długoletni staż. Zarząd Spółki obniża

ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników poprzez programy motywacyjne, obejmujące wszystkich pracowników Grupy oraz rozwój kompetencji menedżerskich i wiedzy eksperckiej pracowników szczebla operacyjnego.

RYZIKO ZWIĄZANE Z KONCENTRACJĄ DZIAŁALNOŚCI

Spółka od wielu lat jest niekwestionowanym liderem rynku pierwotnego mieszkań w Warszawie. Stolica Polski jest głównym ośrodkiem życia gospodarczego i społecznego oraz jednym z największych centrów akademickich w kraju, a atrakcyjny i chłonny rynek przyciąga nowych mieszkańców. W efekcie stołeczny rynek mieszkaniowy jest największy i charakteryzuje się najwyższym poziomem cen spośród polskich miast.

Jednakże, rynek warszawski charakteryzuje się dodatkowo największymi wyzwaniami w realizacji inwestycji deweloperskich – stołeczna podaż mieszkań znajduje się pod silną presją z powodu niedoboru gruntów

inwestycyjnych o uregulowanej sytuacji prawnej, a także opóźnień w pracach planistycznych i wydawaniu decyzji administracyjnych.

Zarząd Spółki łągodzi ryzyko związane z koncentracją działalności na rynku warszawskim, poprzez dywersyfikację geograficzną w ramach Grupy. Spółka realizuje strategię dywersyfikacji geograficznej poprzez podmioty zależne, działające w Trójmieście i okolicach, Wrocławiu, Krakowie i począwszy od maja 2026 – w Poznaniu. W konsekwencji, Grupa prowadzi działalność na pięciu najbardziej atrakcyjnych rynkach mieszkaniowych w Polsce.

RYZYKA W OBSZARZE AKWIZYCJI NIERUCHOMOŚCI

Obecnie, jednym z głównych wyzwań deweloperów jest brak wystarczającej liczby odpowiednich działek pod zabudowę wielorodzinną. W przyszłości, jeśli wystąpią większe trudności w pozyskiwaniu atrakcyjnych gruntów pod nowe projekty, może to doprowadzić do niedostatecznego poziomu lub niewłaściwej struktury oferty, co przełożyłoby się na pogorszenie sprzedaży i wyników finansowych Spółki i jej Grupy.

Zarząd Spółki kładzie duży nacisk na zabezpieczanie atrakcyjnych gruntów pod nowe inwestycje, dzięki czemu Grupa posiada, na każdym z rynków swojej działalności, rozbudowany, urozmaicony bank ziemi, który umożliwia jej stabilną działalność przez kolejne lata. Sukces w zabezpieczeniu banku ziemi pod nowe projekty, opiera się przede wszystkim na doświadczeniu pracowników Grupy oraz zasobach gotówki, umożliwiającym szybką finalizację, także bardzo dużych transakcji.

Grupa zarządza procesem akwizycji nieruchomości w zgodzie z obowiązującymi wewnątrz standardami i

metodologią. Ponadto, Grupa rozpoznaje ryzyka związane z procesem na wczesnym etapie nabywania gruntów, co pozwala jej na dobór środków mitygujących adekwatnych do identyfikowanych potrzeb i wyzwań. Spółka i jej Grupa zapewniają utrzymanie skali działalności i płynne uzupełnianie oferty, między innymi poprzez zabezpieczenie wysokiej jakości i odpowiedniej wielkości banku ziemi, na poziomie umożliwiającym prowadzenie sprzedaży przez około 4 lata. W ocenie Zarządu Spółki jest to poziom adekwatny do lokalnych uwarunkowań rynkowych, w szczególności długotrwałego procesu uzyskiwania pozwoleń niezbędnych do realizacji inwestycji, zmian legislacyjnych, dotyczących procesu przygotowania projektów, a także sytuacji na rynku kredytowym. Dzięki posiadanym zasobom gruntów, Grupa jest w stanie płynnie uzupełnić swoją ofertę, dostosowywać ją do potrzeb rynkowych i utrzymywać pozycję lidera polskiego rynku mieszkaniowego.

RYZYKA W OBSZARZE PRZYGOTOWANIA I REALIZACJI INWESTYCJI

Realizowane projekty deweloperskie wymagają znacznych nakładów w fazie przygotowania, a następnie budowy. Dodatnie przepływy finansowe z takich projektów możliwe są często dopiero po upływie 15-18 miesięcy od rozpoczęcia robót budowlanych. Z uwagi na wysokie zapotrzebowanie kapitałowe, takie projekty, są w swej istocie obarczone wieloma istotnymi czynnikami ryzyka. Do takich czynników, w szczególności, możemy zaliczyć: nieuzyskanie pozwoleń niezbędnych do wykorzystania gruntów zgodnie z planami, opóźnienia w zakończeniu budowy, koszty przewyższające planowane nakłady założone w budżecie, zmiana warunków pogodowych, niewypłacalność lub niska jakość usług

świadczonych przez podwykonawców, spory pracownicze u podwykonawców, niedobór materiałów lub sprzętu budowlanego, nieszczęśliwe wypadki lub nieprzewidziane trudności techniczne, brak możliwości uzyskania decyzji umożliwiających oddanie budynku lub budynków do użytkowania lub innych wymaganych pozwoleń, brak odpowiedniej koordynacji działań w procesie inwestycyjnym i realizacyjnym, zmiany wytycznych, opóźnienia lub trudności związane z procesem przygotowania dokumentacji projektowej, korzystanie z nieaktualnej dokumentacji lub utrata dokumentacji formalno-prawnej, czy też zmiany w przepisach regulujących wykorzystanie gruntów. Wystąpienie

któregokolwiek z powyższych zdarzeń może spowodować opóźnienia w zakończeniu projektu deweloperskiego, wzrost kosztów lub utratę przychodów z takiego projektu, zablokowanie środków zainwestowanych w kupno gruntu, a w niektórych przypadkach brak możliwości zakończenia projektu deweloperskiego. Każda z tych okoliczności może mieć z kolei istotny, negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki i jej Grupy. Dzięki własnym generalnym wykonawcom, Spółka i jej Grupa optymalizują proces budowlany już od momentu

planowania inwestycji, korzystając z efektu skali oraz zapewniając stałą współpracę dla sprawdzonych podwykonawców i budując jednocześnie długofalowe relacje oparte na zaufaniu, gwarantujące terminowość i utrzymanie wysokiej jakości finalnego produktu.

Takie podejście biznesowe pozwala oczekiwać, że Spółka i jej Grupa będą w stanie, w relatywnie dużym stopniu, łagodzić ryzyko niespodziewanego wzrostu kosztów realizacji inwestycji, zapewniając tym samym satysfakcjonującą rentowność prowadzonej działalności.

RYZIKO ZWIĄZANE Z OBSZAREM SPRZEDAŻY I OBSŁUGI INTERESARIUSZY

Grupa rozpoznaje ryzyka w procesach sprzedaży i obsługi interesariuszy, w tym w procesach kształtowania cen sprzedaży, zawierania umów z klientami oraz procesach obsługowych. Działalność Grupy obejmuje głównie sprzedaż mieszkań. W związku z tą działalnością, Spółka i jej Grupa mogą być narażone na spory i postępowania sądowe związane ze zrealizowanymi inwestycjami, w wyniku których Spółka i jej Grupa mogą zostać zobowiązane do spełnienia określonych świadczeń (np. wynikających z gwarancji wykonania prac budowlanych udzielonych klientom). Niekorzystne dla Grupy rozstrzygnięcia w takich przypadkach, mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki Spółki i jej Grupy.

Zarząd Spółki mityguje ryzyko wystąpienia wad zmniejszających wartość lub użyteczność lokali, dbając o zapewnienie odpowiedniego standardu (tj. wysokiej jakości) technicznego i wykończeniowego realizowanych w Grupie przedsięwzięć deweloperskich, a w ewentualnym przypadku wystąpienia wady, dbając o zapewnienie jej niezwłocznego usunięcia. Grupa posiada zasady dobrych praktyk z zakresu obsługi interesariuszy. Ponadto, Grupa stosuje odpowiednie postanowienia w umowach, monitoruje rejestr klauzul abuzywnych oraz prowadzi bieżący monitoring orzeczeń sądowych.

Grupa rozpoznaje również ryzyka związane z prowadzeniem obsługi na niesatysfakcjonującym poziomie, dlatego dobiera odpowiednie wskaźniki do określenia poziomu satysfakcji i zadowolenia klientów.

RYZIKO ZWIĄZANE Z PROJEKTAMI JOINT VENTURE

Grupa zaklasyfikowała jako wspólne przedsięwzięcia, inwestycje w niżej wymienionych jednostkach, w ramach których umowy dają wszystkim ich stronom (współinwestorom) łączną kontrolę nad przedsiębiorstwami. Decyzje dotyczące znaczących działań wymagają jednomyślnej zgody wszystkich stron umowy, a forma prawna odrębnych jednostek nie daje stronom umowy prawa do ich aktywów i obowiązku spłaty zobowiązań:

- BYSEWSKA Sp. z o.o. - w dniu 2 lipca 2024 roku Euro Styl S.A. podpisała z Activa JJ Sp. z o.o. umowę inwestycyjną dotyczącą zamiaru realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego w postaci inwestycji mieszkaniowej polegającej na kompleksowym zagospodarowaniu i zabudowie kilkudziesięcioma budynkami mieszkalnymi jednorodinnymi i kilkudziesięcioma budynkami mieszkalnymi wielorodinnymi wraz z niezbędną infrastrukturą. Zakres tej umowy, obejmuje w szczególności: zaprojektowanie, sfinansowanie, budowę oraz sprzedaż lokali mieszkalnych, w ramach opisanego wyżej przedsięwzięcia deweloperskiego (ok. 550 jednostek mieszkalnych). W tym celu utworzona została spółka Bysewska Sp. z o.o. o kapitale zakładowym 100 tys. zł, w którym na dzień 30 czerwca 2026 roku każdy ze współwłaścicieli posiadał 50 % udziałów;
- DOKI V Sp. z o.o. - w dniu 12 lipca 2024 roku Euro Styl S.A. podpisała z Grupą Torus Sp. z o.o. S.K.A.

reprezentowaną przez Torus Sp. z o.o. (zarejestrowaną w Gdańsku) umowę inwestycyjną, dotyczącą zamiaru realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego w postaci inwestycji mieszkaniowej polegającej na kompleksowym zagospodarowaniu i zabudowie budynkami mieszkalnymi wielorodinnymi wraz z niezbędną infrastrukturą oraz inwestycją towarzyszącą (o ile będzie występować). Zakres tej umowy, obejmuje w szczególności: zaprojektowanie, sfinansowanie, budowę oraz sprzedaż lokali mieszkalnych i usługowych, w ramach opisanego wyżej przedsięwzięcia deweloperskiego (ok. 550 jednostek mieszkalnych i usługowych). W tym celu utworzona została spółka DOKI V Sp. z o.o. o kapitale zakładowym 100 tys. zł, w którym na dzień 30 czerwca 2026 roku każdy ze współwłaścicieli posiadał 50 % udziałów.

Projekty wspólnego przedsięwzięcia wiążą się z szeregiem ryzyk prawnych, finansowych oraz wizerunkowych (m.in. ryzyko: wyboru właściwego partnera, faktycznego sprawowania współkontroli nad Joint Venture, wydłużonego czasu podejmowania decyzji, zmniejszenia elastyczności reagowania na sygnały rynkowe, mniejszego efektu synergii, obniżenia konkurencyjności danego przedsiębiorstwa, zwiększonych kosztów realizowanego przedsięwzięcia), które mogą zaistnieć podczas jego trwania. Pomimo wyboru doświadczonych partnerów oraz przeprowadzanych odpowiednio wcześniej analiz

potwierdzających opłacalność inwestycji, wyniki tego typu projektów mogą różnić się od pierwotnych założeń i mogą

negatywnie wpłynąć na działalność i sytuację finansową Spółki i jej Grupy.

RYZIKO ZWIĄZANE Z RELACJAMI Z KONTRAHENTAMI

Grupa prowadzi ustrukturyzowany proces kontraktacji podwykonawców, w ramach którego zarządza rozpoznany ryzykami, w tym stosuje stosowne postanowienia umowne, mające na celu zabezpieczenie przed niewykonaniem lub nienależytym wykonaniem umowy. W ramach uzgodnionych działań, Grupa posiada zdefiniowane procesy akceptacji i analizy zawieranych kontraktów, wymaga przy tym spełnienia szeregu restrykcyjnych wymogów, zdefiniowanych w uzgadnianych z Kontrahentami dokumentach, w tym w Zasadach postępowania (Code of Conduct), tj. w kodeksach postępowania Kontrahenta spółki z Grupy.

Elementem procesu kontraktacji jest również weryfikacja Kontrahenta w publicznie dostępnych rejestrach. Grupa ogranicza ryzyka również poprzez analizę i odpowiedni dobór podwykonawców. W ramach rozpoznawanych ryzyk, Grupa analizuje również możliwość ograniczonej dostępności podwykonawców, w tym rozpoznaje dodatkowe ryzyka związane z realizacją kontraktów budowlanych, które wiążą się z możliwością wejścia w spór sądowy z podwykonawcami, koniecznością usunięcia ewentualnych wad lub usterek przedmiotu umowy, ewentualną zapłatą kar umownych oraz odstąpieniem od umowy.

RYZIKA ZWIĄZANE Z ZARZĄDZANIEM OBSZAREM BEZPIECZEŃSTWA INFORMACJI, W TYM UTRATY POUFNOŚCI, DOSTĘPNOŚCI LUB INTEGRALNOŚCI DANYCH

Ryzyka związane z obszarem bezpieczeństwa informacji, są jednymi z kluczowych ryzyk definiowanych przez Grupę, co wynika głównie z cyfryzacji procesów obsługowych oraz budowlanych. Celem zarządzania obszarem bezpieczeństwa informacji jest zapewnienie poufności, integralności i dostępności danych przetwarzanych w związku z działalnością operacyjną, w tym danych osobowych interesariuszy. Utrata poufności wiąże się głównie z ryzykiem nieuprawnionego ujawnienia danych, co może skutkować ewentualnymi negatywnymi skutkami dla podmiotów danych oraz sankcjami prawnymi i skutkami reputacyjnymi. Grupa definiuje materializację ewentualnych ryzyk związanych z naruszeniem integralności danych jako prowadzące m.in. do możliwego podjęcia błędnych decyzji biznesowych, powstania sporów umownych lub zaburzenia procesów raportowych. Utrata dostępności systemów lub informacji analizowana jest m.in. przez pryzmat ryzyk braku możliwości prowadzenia niezakłóconej działalności operacyjnej, w tym połączona może być m.in. z przerwami w obsłudze bieżących procesów biznesowych, obsłudze

interesariuszy, opóźnieniami w realizacji inwestycji oraz dodatkowymi kosztami operacyjnymi. Skuteczne zarządzanie tymi ryzykami wymaga w szczególności wdrożenia odpowiednich standardów, procedur, zasad kontroli dostępu i zarządzania kopiami zapasowymi oraz ciągłego podnoszenia świadomości personelu. Grupa zarządza również ryzykami w obszarze bezpieczeństwa fizycznego, gdzie jako kluczowe definiowane jest ryzyko nieuprawnionego dostępu. Ryzyko to mityguje się min. poprzez odpowiednie zdefiniowanie procesów kontroli dostępu i wyznaczenie standardów działania zarówno na powierzchniach biurowych, jak i na terenie prowadzonych inwestycji budowlanych.

Grupa rozpoznaje również ryzyka powstania szkód wynikających ze zdarzeń losowych i awarii infrastruktury budynków (np. pożar, zalanie, awarie instalacji, przerwy w zasilaniu), które mogą powodować czasową utratę dostępności. Działania mitygujące obejmują m.in. przeglądy techniczne i serwis instalacji, systemy przeciwpożarowe i alarmowe oraz plany ewakuacji.

RYZIKA ZWIĄZANE Z OBSZAREM FINANSÓW I KSIĘGOWOŚCI

W obszarze finansów i księgowości w Grupie kluczowe jest ryzyko utraty płynności finansowej wynikające z wysokiej kapitałochłonności projektów, opóźnień w sprzedaży lokali, opóźnień wpłat klientów oraz możliwych przerw w finansowaniu bankowym. Ryzyko to jest ograniczane poprzez szczegółowe planowanie przepływów pieniężnych, dywersyfikację źródeł finansowania, stosowanie rachunków powierniczych oraz ścisły nadzór banków nad uruchamianiem transz kredytowych. Istotne jest również ryzyko nieprawidłowej wyceny projektów, kosztów oraz przychodów, co może prowadzić do zniekształcenia wyniku finansowego i błędnych decyzji

zarządczych. Działania mitygujące obejmują stosowanie właściwych standardów rachunkowości, wdrożenie kontroli wewnętrznych w procesie zamknięcia miesiąca/roku oraz bieżący nadzór nad budżetami inwestycji. Dodatkowo Grupa definiuje ryzyka defraudacji środków finansowych oraz możliwość wystąpienia błędów sprawozdawczych i podatkowych, w tym w zakresie zobowiązań publicznoprawnych, które ogranicza się przez odpowiedni podział ról wybranych funkcji w obszarze finansowo-księgowym, standaryzację polityk i procedur obszarowych oraz okresowe przeglądy podatkowe i audyty.

RYZYKA ZWIĄZANE Z PROWADZONYMI POSTĘPOWANIAMIS SĄDOWYMI I OBSŁUGĄ KORPORACYJNĄ

Grupa rozpoznaje ryzyka związane z możliwością wystąpienia przez interesariuszy z roszczeniami przeciwko podmiotom z Grupy. Pojawienie się tego rodzaju roszczeń może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Grupy lub wizerunek Grupy, niezależnie od zasadności danego roszczenia. Grupa zarządza również ryzykami związanymi

z obsługą korporacyjną oraz definiuje ryzyka braku przestrzegania terminów sądowych i administracyjnych oraz brak merytorycznego zaplanowania prowadzonych postępowań sądowych, które mitygowane są ustrukturyzowaniem procesów po stronie obsługi prawnej Grupy.

RYZYKA ZWIĄZANE Z ZARZĄDZANIEM RYZYKIEM, ZGODNOŚCIĄ I AUDYTEM WEWNĘTRZNYM

W obszarze zarządzania ryzykiem, zgodnością i audytem wewnętrznym, Grupa definiuje istotne ryzyka i zarządza działaniami mitygującymi w obszarze. W ramach najistotniejszych ryzyk wymienić należy brak zgodności procedur wewnętrznych i procesów biznesowych z obowiązującymi przepisami prawa oraz wytycznymi organów kontrolnych i najlepszymi praktykami rynkowymi. Grupa zarządza również ryzykami braku spójnego systemu zarządzania ryzykiem i zgodnością w całej Grupie, co może prowadzić do naruszeń prawa, regulacji branżowych lub konfliktu interesów, a w konsekwencji do strat finansowych lub utraty reputacji całej Grupy. Ryzyko to mityguje się m.in. poprzez przyjęcie jednolitej polityki zarządzania ryzykiem i zgodnością na poziomie Grupy oraz wdrożenie skutecznego systemu raportowania o nieprawidłowościach. Kolejne ryzyka obszarowe to m.in. ryzyko pominięcia kluczowych ryzyk, rozumiane również jako nieskuteczne zarządzanie

ryzykiem. Działania mitygujące obejmują wdrożenie spójnej metodyki zarządzania ryzykiem w Grupie, regularne przeglądy i aktualizację rejestrów ryzyk oraz formalne przypisanie właścicieli ryzyk. Grupa rozpoznaje również ryzyka w obszarze audytu wewnętrznego, które mogą powodować, że istotne nieprawidłowości i nadużycia pozostają niewykryte. Mitygacja polega m.in. na zapewnieniu niezależności funkcji audytu wewnętrznego, oparciu planu audytu na ocenie ryzyka, ścisłej współpracy audytu z funkcją compliance i zarządzania ryzykiem oraz monitorowaniu realizacji rekomendacji audytowych. W ramach obszaru definiuje się również ryzyka związane z ubezpieczeniami korporacyjnymi i dokonuje się analizy możliwości przeniesienia ryzyka, w szczególności w zakresie odpowiedzialności finansowej na firmę ubezpieczeniową (transfer ryzyka).

RYZYKA ZWIĄZANE Z OBSZAREM RELACJI INWESTORSKICH I OBSŁUGI GIEŁDOWEJ

W obszarze relacji inwestorskich i obsługi giełdowej definiowane są ryzyka związane z naruszeniem obowiązków informacyjnych (w szczególności w zakresie informacji poufnych, raportów bieżących i okresowych), co może skutkować wysokimi karami administracyjnymi,

odpowiedzialnością osobistą Członków Zarządów oraz trwałym uszczerbkiem reputacji Spółki na rynku kapitałowym. Ryzyko to mityguje się poprzez wdrożenie przejrzystych procedur, szkolenia kadry oraz ścisłą współpracę z odpowiednimi komórkami organizacyjnymi.

RYZYKA ZWIĄZANE Z OBSZAREM APARTAMENTÓW SERWISOWANYCH

Kluczowymi ryzykami rozpoznawanymi przez Grupę w obszarze apartamentów serwisowanych są ryzyka operacyjne powiązane z wysoką rotacją klientów, na rzecz których świadczono usługi, w tym w zakresie możliwych do wystąpienia zniszczeń wyposażenia, wypadków, awarii technicznych lub kradzieży mienia. Ryzyka te mityguje się poprzez formułowanie regulaminów pobytu i obiektu,

staranną komunikację z klientami, regularne przeglądy techniczne lokali. Istotnym zakresem analiz w obszarze są również ryzyka finansowe związane z wyceną usług, które ogranicza się m.in. poprzez aktywne zarządzanie cenami, dywersyfikację kanałów sprzedaży i monitorowanie obłożenia.

RYZYKA ZWIĄZANE Z OBSZAREM POŚREDNICTWA KREDYTOWEGO

Grupa rozpoznaje ryzyka w obszarze pośrednictwa kredytowego, w szczególności w zakresie dotyczącym m.in. wymogów nałożonych umownie na spółkę Dom Development Kredyty Sp. z o.o. przez współpracujące z nią banki, nieprawidłowej realizacji obowiązków wynikających z obowiązujących przepisów prawa lub

wytycznych organów kontrolnych. W ramach działań mitygujących, Grupa m.in. monitoruje zmiany w przepisach, stany prawne nieruchomości oraz nadzoruje realizację procesów, w zgodzie z ustalonymi wewnętrznymi standardami, dobrymi praktykami i politykami.

RYZYKA ZWIĄZANE Z OBSZAREM ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU (ESG)

Zarządzanie ryzykiem ESG jest integralną częścią całego procesu zarządzania ryzykiem. Poszczególne ryzyka z obszaru ESG są kwalifikowane do głównych ryzyk biznesowych. Obszar zarządzania ryzykiem ESG w Grupie wspierany jest przez Zespół raportowania niefinansowego i analiz ryzyka, a działania mitygujące realizowane są w zgodzie z wewnętrznymi regulacjami, w tym Procedurą raportowania niefinansowego i zrównoważonego rozwoju. Ponadto, podczas realizacji procesu analizy podwójnej istotności, Grupa zidentyfikowała szereg zagrożeń związanych ze zmianami klimatu (w podziale na zagrożenia fizyczne i przejściowe), kwestiami społecznymi i zarządczymi.

Ryzyka zidentyfikowane w obszarze ESG zostały umieszczone w rejestrze ryzyk stanowiącym element polityki zarządzania ryzykiem. Zaadresowano także działania zmierzające do mitygacji tych ryzyk. Grupa korzystając z dostępnych krajowych prognoz w zakresie zmian klimatu sprawdziła, jakie ryzyka klimatyczne mogą wystąpić w konkretnych lokalizacjach prowadzenia

działalności i w jaki sposób mogą wpływać na aktywa. Analiza ryzyk klimatycznych została przeprowadzona w horyzoncie czasowym do 2050 r. Zgodnie z opracowaniami naukowymi Warszawa, Kraków i Wrocław w dłuższym horyzoncie czasowym będą mierzyły się ze wzrostem liczby dni z ekstremalnie wysoką temperaturą ($T_{max} \geq 25^{\circ}\text{C}$). Zmiany te będą najbardziej odczuwalne we Wrocławiu – w 2050 r. będzie ich o 6 więcej niż w obecnej dekadzie. Przyczynią się one również m.in. do wydłużenia okresów bezopadowych z wysoką temperaturą powietrza i natężenia występowania tzw. miejskiej wyspy ciepła. Kolejnym ryzykiem fizycznym, z którym będą mierzyć się spółki z Grupy to wzrost średniej rocznej sumy opadów (zjawisko najsilniej będzie odczuwalne w Krakowie) i liczby dni z opadem >20 mm. Zmiany te zwiększą prawdopodobieństwo wystąpienia: 1) powodzi od strony rzek w Warszawie, Krakowie i Wrocławiu, 2) powodzi od strony morza w Trójmieście, 3) powodzi miejskich (typu flash flood) w Trójmieście.

RYZYKA ZWIĄZANE Z OBSZAREM ZARZĄDZANIA OPERACYJNEGO ORAZ TECHNOLOGIĄ INFORMACYJNĄ

Zarządzanie ryzykiem operacyjnym powiązane jest z nadzorem nad codziennym funkcjonowaniem procesów biznesowych i ma na celu zapewnienie ich efektywności, spójności oraz zgodności z przyjętymi w Grupie standardami zarządzania. W tym obszarze koncentrują się w szczególności ryzyka związane z efektywnością

operacyjną, kulturą organizacyjną, zarządzaniem projektami wewnętrznymi oraz procesami, potencjalnie nieefektywnym wykorzystaniem lub awarią systemów i infrastruktury technologicznej wykorzystywanej w bieżącej działalności.

3 OMÓWIENIE WYNIKÓW FINANSOWYCH DOM DEVELOPMENT S.A. I JEJ GRUPY



3.1 PODSTAWA SPORZĄDZENIA ŚRÓDROCZNEGO SKRÓCONEGO JEDNOSTKOWEGO ORAZ SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w konwencji kosztu historycznego.

Niektóre informacje i ujawnienia, które zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”) zatwierdzonymi przez Unię Europejską („UE”), są zwykle prezentowane łącznie z rocznym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym, zostały w śródrocznym skróconym sprawozdaniu finansowym skrócone bądź pominięte zgodnie z MSR 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa” (MSR 34).

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez spółki Grupy w dającej się przewidzieć przyszłości.

Spółka i jej podmioty zależne prowadzą działalność wyłącznie na terytorium Polski. Na dzień sporządzenia śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, wszystkie inwestycje Spółki postępowały zgodnie z planem lub wyprzedzały zakładany harmonogram. Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje sytuację i analizuje jej potencjalny wpływ zarówno z perspektywy poszczególnych projektów, jak i całej Spółki i Grupy oraz jej długofalowych zamierzeń. W ocenie Zarządu Spółki, na dzień zatwierdzenia śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego nie stwierdza się istnienia okoliczności wskazujących na zagrożenie kontynuowania działalności przez Grupę.

Walutą funkcjonalną jednostki dominującej i innych spółek uwzględnionych w skróconym śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym jest złoty

polski („PLN”, „zł”). Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w złotych polskich. Dane finansowe prezentowane w śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym wyrażone są w tysiącach złotych polskich, o ile nie zaznaczono inaczej.

Wchodzące w skład śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, śródroczny skrócony skonsolidowany bilans, śródroczny skrócony skonsolidowany rachunek zysków i strat, śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów, śródroczny skrócony skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych oraz śródroczne skrócone zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym, nie zostały zbadane przez biegłego rewidenta ale były przedmiotem przeglądu niezależnego biegłego rewidenta. Niezbadane śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie obejmuje wszystkich informacji oraz ujawnień wymaganych w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym i należy je analizować łącznie ze zbadanym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym Grupy za rok zakończony dnia 31 grudnia 2025 roku.

Spółka sporządziła również śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe Dom Development S.A. za okres sześciu miesięcy, zakończony 30 czerwca 2026 roku, które zostało zatwierdzone przez Zarząd Spółki dnia 26 sierpnia 2026 roku. Śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe nie zostały zbadane przez biegłego rewidenta, ale były przedmiotem przeglądu niezależnego biegłego rewidenta.

3.2 OMÓWIENIE WYNIKÓW FINANSOWYCH GRUPY KAPITAŁOWEJ DOM DEVELOPMENT S.A.

3.2.1 SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT GRUPY

SKONSOLIDOWANE WYNIKI FINANSOWE GRUPY KAPITAŁOWEJ DOM DEVELOPMENT S.A.	I półrocze 2026	I półrocze 2025	Zmiana r/r
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT			
Przychody ze sprzedaży	1 560 881	1 293 938	21%
Zysk brutto ze sprzedaży	482 523	455 315	6%
Zysk z działalności operacyjnej – EBIT	320 725	302 029	6%
Zysk netto	258 509	245 634	5%
Zysk netto na akcję – podstawowy	10,02	9,52	5%

W I półroczu 2026 roku Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. wykazała skonsolidowane przychody ze sprzedaży o wartości 1 560 881 tys. zł, tj. o 21% wyższe w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku. Głównym czynnikiem, który miał na to wpływ były wyższe przekazania niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. W pierwszym półroczu 2026 roku Grupa przekazała 1 976 lokali w porównaniu do 1 595 lokali przekazanych w I półroczu 2025 roku. Przekazania na realizowanych w Grupie Dom Development projektach dokonywane są planowo, zgodnie z ustalonymi harmonogramami. Ze względu na moment rozpoczęcia poszczególnych przedsięwzięć deweloperskich oraz określony cykl produkcyjny – zdecydowana większość inwestycji, zgodnie z harmonogramem będzie miała swój koniec w drugiej połowie roku i co za tym idzie, większość przekazanych zaplanowana jest właśnie na ten okres.

Grupa rozpoznała w wyniku głównie przychody ze sprzedaży wyrobów gotowych. Pozostała sprzedaż (usług i towarów) stanowiła odpowiednio 3% i 6% w ogólnej wartości sprzedaży w pierwszym półroczu 2026 i 2025 roku.

W strukturze przekazanych istotny udział miały inwestycje z segmentu popularnego, takie jak Dzielnica Mieszkaniowa Metro Zachód i Dzielnica Mieszkaniowa Mokotów Sportowy w Warszawie, Osiedle Widoki w Trójmieście, Osiedle Rapsodia i Hubska 100 we Wrocławiu, Osiedle Mieszkaniowe Górka Narodowa w Krakowie oraz z segmentu premium Apartamenty Park Matecznego w Krakowie.

Efektywna polityka operacyjna, terminowa realizacja inwestycji oraz wysokiej jakości przekrój projektów dopasowanych do zapotrzebowania klientów w dalszym ciągu pozytywnie przekłada się na osiągnięte przez Grupę wyniki.

Skonsolidowany zysk brutto ze sprzedaży za pierwsze półrocze 2026 roku wzrósł o 6% w porównaniu z okresem porównawczym ubiegłego roku, osiągając wartość 482 523 tys. zł.

Na poziomie rentowności brutto, w pierwszym półroczu 2026 roku Grupa osiągnęła poziom 30,9%. W ocenie Zarządu jest to bardzo dobry wynik, który jest związany z mixem przekazanych lokali i projektów w danym okresie. Ponadto wynik ten odzwierciedla doświadczenie oraz kompetencje osób odpowiedzialnych za rozwój Grupy Kapitałowej Dom Development, która w I półroczu 2026 roku umacniała swoją pozycję na wszystkich rynkach swojej działalności.

Wynik z działalności operacyjnej Grupy w I półroczu 2026 roku wyniósł 320 725 tys. zł, tj. był o 6% wyższy niż rok wcześniej. Grupa kładzie duży nacisk na efektywność zarządzania, dzięki czemu marża zysku na działalności operacyjnej wyniosła 20,5%. W ocenie Zarządu Spółki, poziom ten jest satysfakcjonujący i potwierdza skuteczność modelu biznesowego Grupy.

Pierwsze półrocze ze sprzedażą netto wynoszącą 2 382 lokale okazało się najlepszym w historii Grupy, co przybliżyło nas do realizacji całorocznych ambicji – poprawy rekordowego wyniku z 2025 roku, gdy sprzedaliśmy 4 448 lokali. Grupa osiągnęła stabilną, wysoką sprzedaż na wszystkich rynkach działalności – w Warszawie, Trójmieście, Wrocławiu i Krakowie – a dodatkowo pracuje nad uruchomieniem pierwszej inwestycji w Poznaniu. Wejście na ten rynek wpisuje się w konsekwentną strategię geograficznej ekspansji Grupy i budowania jej wiodącej pozycji w największych polskich aglomeracjach.

Popyt na mieszkania, szczególnie nabywane na własne potrzeby, utrzymywał się na wysokim poziomie, wspierany wyższą niż rok wcześniej zdolnością kredytową klientów. Transakcje współfinansowane kredytem hipotecznym stanowiły w pierwszym półroczu 2026 roku 55% całkowitej sprzedaży Grupy Dom Development. Utrzymująca się niepewność geopolityczna, związana m.in. z sytuacją na Bliskim Wschodzie, podsyca obawy przed wzrostem inflacji, która może przełożyć się na koszty budowy i ceny mieszkań. Oczekiwanie stałych kosztów kredytu skłoniło część nabywców do przyspieszenia decyzji zakupowych.

Działalność Grupy nie ma charakteru typowo sezonowego. Wahania wyników finansowych pomiędzy kwartałami są ściśle powiązane z cyklem budowy projektów i kumulacją przekazanych w pierwszych tygodniach po dopuszczeniu do użytkowania danej inwestycji. Zgodnie z MSSF 15, przekazanie lokalu nabywcy stanowi podstawę do rozpoznania przychodu ze sprzedaży w rachunku zysków i strat, co powoduje, że wyniki finansowe nie odzwierciedlają w pełni bieżącej

sytuacji w Grupie. W związku z tym Grupa Kapitałowa Dom Development S.A., poza informacją o liczbie przekazanych w danym okresie lokali, informuje także o wolumenie bieżącej sprzedaży, liczonej w oparciu o umowy przedwstępne oraz opłacone umowy rezerwacyjne w ujęciu netto, tj. z uwzględnieniem rezygnacji. Wyniki operacyjne Grupy, w tym bieżącej sprzedaży i przekazanych lokali, zostały omówione w rozdziale 2.2. niniejszego Sprawozdania.

3.2.2 SKONSOLIDOWANY BILANS GRUPY

Sytuacja majątkowa Grupy w I półroczu 2026 roku była bardzo dobra i niezmiennie pozytywnie wyróżniała ją na tle sektora.

AKTYWA

W strukturze aktywów Grupy, podobnie jak w poprzednich latach, dominowały aktywa obrotowe. Zapasy o wartości 5 548 990 tys. zł stanowiły 86% rekordowej sumy bilansowej Grupy, która na dzień 30 czerwca 2026 roku wyniosła 6 452 946 tys. zł i jest o 8% wyższa od stanu na koniec 2025 roku. Wzrost ten wynika głównie ze wzrostu zapasów o 461 873 tys. zł.

Grupa niezmiennie utrzymuje wysoką płynność, czego wyrazem jest stan środków pieniężnych w wysokości 223 787 tys. zł. Ponadto na otwartych, mieszkaniowych rachunkach powierniczych (wykazywanych w krótkoterminowych aktywach finansowych) Grupa posiadała 208 310 tys. zł.

PASYWA

Zarząd Spółki kładzie duży nacisk na bezpieczeństwo finansowe Grupy, co znajduje odzwierciedlenie m.in. w strukturze źródeł jej finansowania. Według stanu na dzień 30 czerwca 2026 roku, Grupa posiadała skonsolidowane kapitały własne w wysokości 2 065 762 tys. zł, co stanowi 32% sumy bilansowej. Kolejną główną pozycją skonsolidowanych pasywów Grupy są zobowiązania z tytułu przychodów przyszłych okresów w kwocie 2 196 341 tys. zł, co stanowi 34% sumy bilansowej. W tej kategorii wykazywane są wpłaty klientów na poczet zakupu lokali i miejsc postojowych, aż do momentu przekazania ich nabywcom oraz rozpoznania w rachunku zysków i strat w pozycji „przychody ze sprzedaży”. Wartość tej pozycji bilansowej jest ściśle uzależniona od relacji pomiędzy tempem sprzedaży powodującym jej wzrost, a tempem przekazanych, które ją obniżają.

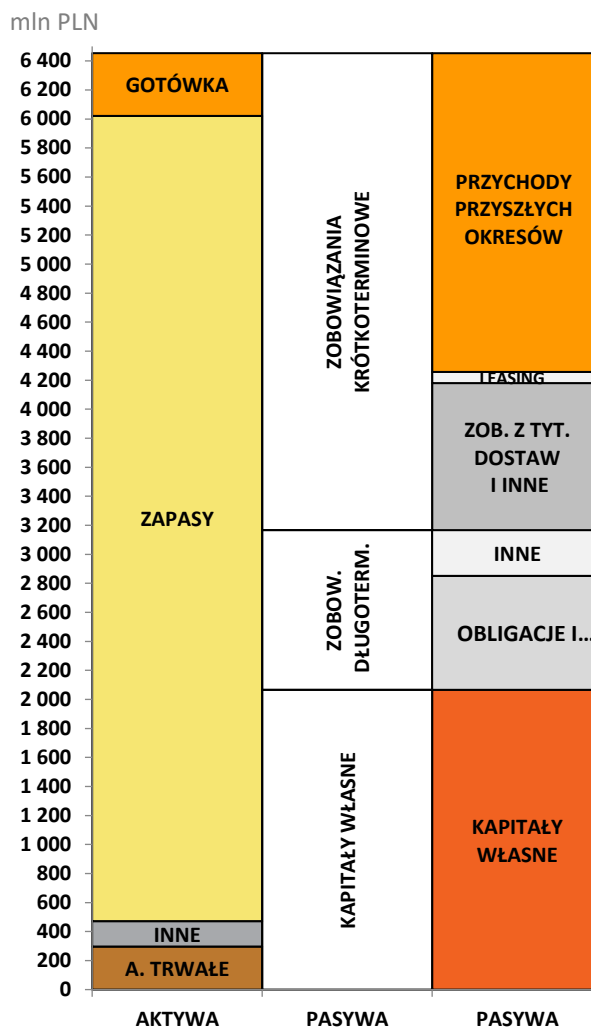
Zadłużenie odsetkowe wynosiło 848 424 tys. zł, z czego całość stanowiło zadłużenie długoterminowe.

Na koniec I półrocza 2026 roku w skonsolidowanym bilansie Grupy pojawiła się pozycja „zobowiązania z tytułu dywidendy” o wartości 180 589 tys. zł, będąca efektem podjęcia uchwały w sprawie podziału zysku netto Spółki za rok 2025 i przeznaczeniu części zysku netto Dom

Development S.A. za rok 2025 na wypłatę dywidendy akcjonariuszom Dom Development S.A. przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki, które odbyło się w dniu 18 czerwca 2026 roku.

Dywidenda z zysku za 2025 rok została ustalona w wysokości 361 178 tys. zł na co składała się zaliczka wypłacona jeszcze w 2025 roku w wysokości 180 589 tys. zł oraz pozostała część wynosząca 180 589 tys. zł, której wypłata została dokonana 2 lipca 2026 roku.

STRUKTURA BILANSU GRUPY NA 30 CZERWCA 2026 R.



3.2.3 PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE GRUPY

WYBRANE DANE Z RACHUNKU PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	I poł. 2026	I poł. 2025	Zmiana
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu obrachunkowego	268 689	360 846	(26%)
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej netto	(164 412)	201 631	n.d.
Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej netto	(29 654)	(14 580)	n.d.
Przepływy pieniężne z działalności finansowej netto	149 164	187 744	(21%)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu obrachunkowego	223 787	735 641	(70%)

W I półroczu 2026 roku Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. wykazała wypływ netto środków pieniężnych z działalności operacyjnej w kwocie 164 412 tys. zł. Biorąc pod uwagę skalę działalności Grupy, zarówno w okresie raportowym jak i w okresie porównawczym, zdaniem zarządu, wartości przepływów z działalności operacyjnej pokazują dobrze zbilansowane wydatki tj. na zakup nieruchomości pod projekty deweloperskie oraz wydatki na ich projektowanie i budowę oraz na koszty stałe działalności Grupy, które idą w korespondencji z wpływami netto otrzymanymi od klientów ze sprzedaży produktów i usług. Ujemne przepływy z działalności operacyjnej w pierwszej połowie 2026 roku wynikają przede wszystkim z poniesionych wydatków na zakup nowych nieruchomości w kwocie 634 mln zł, które pozwolą na utrzymanie dynamicznego wzrostu działalności Grupy poprzez prowadzenie coraz większej ilości projektów deweloperskich. Ponadto na poziom przepływów z działalności operacyjnej wpłynęły również wyższe nakłady związane ze zwiększeniem skali realizowanych projektów deweloperskich oraz skumulowany w pierwszym półroczu

2026 roku wydatki z tytułu zapłaconego podatku od osób prawnych.

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (wypływ 29 654 tys. zł w I półroczu 2026 roku) wynikają głównie z wydatków z tytułu udzielonych pożyczek do podmiotów współzależnych w kwocie 17 632 tys. zł oraz nabycia wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych w kwocie 10 362 tys. zł.

W I półroczu 2026 roku Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. wykazała 149 164 tys. zł wpływu netto środków pieniężnych z działalności finansowej w porównaniu do 187 744 tys. zł w okresie porównawczym. Dodatkowo saldo przepływów w okresie sprawozdawczym wynika głównie z emisji dłużnych papierów wartościowych na kwotę 250 000 tys. zł (przy jednoczesnym wykupie zapadłych obligacji na kwotę 110 000 tys. zł) oraz wpływy netto z zaciągniętych kredytów na kwotę 10 852 tys. zł.

W trakcie I półrocza 2026 roku stan środków pieniężnych Grupy Kapitałowej Dom Development S.A. osiągnął wartość 223 787 tys. zł, co jest poziomem bardzo bezpiecznym, biorąc pod uwagę wartości dostępnych na ten dzień otwartych linii kredytowych.

3.2.4 ANALIZA WSKAŹNIKOWA GRUPY

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI	FORMUŁA	I poł. 2026	I poł. 2025
Marża brutto ze sprzedaży	zysk brutto ze sprzedaży / przychody netto ze sprzedaży	30,9%	35,2%
Marża zysku operacyjnego	zysk operacyjny (EBIT) / przychody netto ze sprzedaży	20,5%	23,3%
Marża netto	zysk netto / przychody netto ze sprzedaży	16,6%	19,0%
ROE (zwrot z kapitałów własnych)	zysk netto za ostatnie 12 miesięcy / kapitał własny na początku okresu	37,8%	38,4%
ROA (zwrot z aktywów)	zysk netto za ostatnie 12 miesięcy / aktywa ogółem na początku okresu	11,1%	11,4%

W ocenie zarządu, wskaźniki rentowności uzyskane przez Grupę w I półroczu 2026 roku znajdują się ciągle na satysfakcjonującym poziomie. Spadek rentowności brutto ze sprzedaży do poziomu 30,9% (w porównaniu z wyjątkowo wysokim wynikiem uzyskanym w pierwszym półroczu 2025 roku, tj. 35,2%) wynika przede wszystkim ze struktury zakończonych w tym okresie inwestycji i przekazywanych na nich lokali.

W ocenie Zarządu utrzymywanie tego wskaźnika na ciągle wysokim poziomie świadczy o wysokich kompetencjach spółek z Grupy w odczytywaniu trendów rynkowych, realizacji polityki sprzedażowej, kontroli kosztów oraz

optymalizacji procesów w ramach działalności operacyjnej.

W minionym półroczu Spółka odnotowała również spadek marży zysku operacyjnego i marży netto, co jest konsekwencją opisanego wyżej spadku marży brutto ze sprzedaży.

W ocenie zarządu Spółki stopy zwrotu z kapitału własnego (ROE) oraz z aktywów (ROA) w dalszym ciągu kształtowały się na bardzo satysfakcjonującym poziomie.

Analizując śródroczną rentowność kapitału własnego oraz aktywów liczonych w oparciu o zysk netto z ostatnich 12

miesiący oraz wartości kapitałów własnych i sumy bilansowej na dzień 30 czerwca odpowiednio 2026 i 2025 roku, należy brać pod uwagę możliwość różnego rodzaju zniekształceń, jak np. moment wypłaty dywidendy i jej wpływ na bilans a także nierównomierne rozłożenie

przekazań w poszczególnych kwartałach. Dlatego zalecane jest, aby rozpatrywać dynamikę i wartości tych wskaźników przede wszystkim w perspektywie pełnych lat obrotowych, tj. za okres od 1 stycznia do 31 grudnia danego roku.

WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI

WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI	FORMUŁA	30.06.2026	31.12.2025
Bieżący (current ratio)	aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe*	5,65	5,25
Szybki (quick ratio)	(aktywa obrotowe – zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe*	0,56	0,59
Natychmiastowy (cash ratio)	środki pieniężne / zobowiązania krótkoterminowe*	0,21	0,25

* Zobowiązania krótkoterminowe z wyłączeniem przychodów przyszłych okresów

Biorąc pod uwagę specyfikę branży deweloperskiej charakteryzującej się wyjątkowo długim cyklem produkcyjnym oraz obostrzenia w zakresie finansowania działalności dla firm z tego sektora, na szczególną uwagę zasługuje utrzymująca się komfortowa sytuacja finansowa Grupy. Na taki stan rzeczy miał wpływ szereg długofalowych decyzji i działań podjętych przez Zarząd Spółki.

Grupa niezmiennie utrzymuje wysoką płynność. Wartość analizowanych wskaźników płynności utrzymywała się na bardzo dobrym poziomie na przestrzeni całego I półrocza 2026 roku.

Wskaźnik płynności bieżącej wzrósł z poziomu 5,25 do 5,65, za sprawą zwiększenia aktywów obrotowych, a w szczególności zapasów.

Szybki wskaźnik płynności był stabilny i na dzień 30 czerwca 2026 roku kształtował się na poziomie 0,56. Wartość tego wskaźnika potwierdza wysoką płynność Grupy, która w niestabilnym otoczeniu rynkowym staje się kluczową

przewagą konkurencyjną, zarówno w oczach klientów, jak i kontrahentów.

Wskaźnik płynności natychmiastowej na koniec czerwca 2026 roku kształtował się na poziomie 0,21 wobec 0,25 na koniec grudnia 2025 roku i był nieznacznie niższy od wartości zanotowanej na koniec 2025 roku.

W ocenie Zarządu Spółki sytuacja płynnościowa Grupy Kapitałowej Dom Development S.A. jest niezmiennie bardzo dobra. Silny bilans Grupy stanowi gwarancję sprawnego realizacji zamierzeń inwestycyjnych oraz daje jej zdolność szybkiego reagowania na nadarzające się okazje umocnienia pozycji rynkowej.

Analizując wartości wyżej wymienionych wskaźników, a zwłaszcza wskaźnika natychmiastowego i szybkiego trzeba brać pod uwagę fakt posiadania przez Grupę portfela dostępnych linii kredytowych, których wartość na dzień 30 czerwca 2026 roku wynosiła 796 576 tys. zł.

WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA

WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA	FORMUŁA	30.06.2026	31.12.2025
Pokrycia majątku kapitałami własnymi	kapitał własny / aktywa ogółem	32,0%	33,2%
Zadłużenia kapitału własnego	zobowiązania ogółem / kapitał własny	212,4%	200,8%
Ogólnego zadłużenia	zobowiązania ogółem / aktywa ogółem	68,0%	66,8%
Zadłużenia odsetkowego	zobowiązania odsetkowe / kapitały własne	41,1%	35,1%
Zadłużenia odsetkowego netto	(zobowiązania odsetkowe - środki pieniężne*) / kapitały własne	20,2%	8,8%

* Środki pieniężne z uwzględnieniem środków na rachunkach powierniczych

Dzięki właściwej polityce operacyjnej (odpowiednie rozpoczynanie i tempo prowadzonych inwestycji, a także kontrolowane zakupy nowych nieruchomości) i finansowej (struktura finansowania), wartości prezentowanych wskaźników zadłużenia są ciągle na bezpiecznym poziomie dla prowadzonej działalności, jak również potwierdzają wiarygodność kredytową Grupy na rynku finansowym. Wskaźniki zadłużenia na koniec czerwca 2026 roku, które miały wartości jakościowo cały czas zbliżone do stanu na koniec 2025 roku, odzwierciedlają konserwatywne

podejście Zarządu Spółki do struktury źródeł finansowania działalności.

Odnotowany w okresie raportowym wzrost poziomu wskaźników zadłużenia odsetkowego i zadłużenia odsetkowego netto jest w głównej mierze rezultatem opisanych wcześniej rosnących wydatków na zakup nowych nieruchomości i zwiększających się wydatków na prowadzone projekty deweloperskie oraz skumulowanego w pierwszym półroczu 2026 roku wydatku z tytułu zapłaconego podatku od osób prawnych.

3.3 OMÓWIENIE WYNIKÓW FINANSOWYCH DOM DEVELOPMENT S.A.

3.3.1 RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT SPÓŁKI

WYNIKI FINANSOWE DOM DEVELOPMENT S.A.	I półrocze 2026	I półrocze 2025	Zmiana r/r
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT			
Przychody ze sprzedaży	759 962	474 399	60,2%
Zysk brutto ze sprzedaży	253 070	156 150	62,1%
Zysk z działalności operacyjnej - EBIT	159 632	70 815	125,4%
Zysk netto	536 542	361 748	48,3%
Zysk netto na akcję - podstawowy	20,80	14,02	48,4%

W I półroczu 2026 roku Dom Development S.A. wykazał przychody ze sprzedaży o wartości 759 962 tys. zł, tj. o 60% wyższe niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Wynika to przede wszystkim ze znacznie większych przekazania w pierwszym półroczu 2026, które wyniosły 935 lokali (wzrost o 88% w stosunku do okresu porównawczego). Tak duży wzrost przekazania związany jest głównie ze specyfiką działalności deweloperskiej, co zostało szerzej opisane w dalszej części tego punktu.

Spółka rozpoznała w wynikach I-go półrocza 2026 roku przychody ze sprzedaży wyrobów gotowych w kwocie 734 824 tys. zł wynikające z przekazania w tym okresie 935 lokali oraz ze sprzedaży usług w kwocie 25 013 tys. zł.

W strukturze przekazania istotny udział miały inwestycje z segmentu popularnego, takie jak Dzielnica Mieszkaniowa Metro Zachód i Dzielnica Mieszkaniowa Mokotów Sportowy.

Zysk brutto ze sprzedaży wzrósł do poziomu 253 070 tys. zł, co stanowi wzrost o 62% co jest ściśle powiązane ze wzrostem przekazania w tym okresie. Natomiast marża brutto osiągnęła poziom 33,3%, co w ocenie Zarządu stanowi bardzo dobry wynik.

Zysk z działalności operacyjnej wzrósł o 88 817 tys. zł na co wpływ miał wzrost przychodów ze sprzedaży przy jednoczesnym niewielkim wzroście kosztów ogólnego zarządu oraz sprzedaży.

W I półroczu 2026 roku Spółka odnotowała istotnie wyższe przychody finansowe w porównaniu z okresem porównawczym. Głównym ich komponentem były przychody z tytułu dywidend otrzymanych od spółek zależnych. W I półroczu 2026 i 2025 roku przychody z tego

tytułu wyniosły odpowiednio 405 523 tys. zł i 299 890 tys. zł (co stanowi wzrost o 35%).

Wypracowany przez Spółkę zysk netto za I półrocze 2026 roku wyniósł 536 542 tys. zł i był wyższy o 48% w porównaniu do zysku wypracowanego w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Działalność Spółki nie ma charakteru sezonowego. Wahania wyników finansowych pomiędzy kwartalami są ściśle powiązane z następującymi czynnikami:

- cyklem (w tym długim okresem) budowy projektów deweloperskich i kumulacją przekazania w pierwszych tygodniach po dopuszczeniu ich do użytkowania. Zgodnie z MSSF 15, przekazanie lokalu stanowi podstawę do rozpoznania przychodu ze sprzedaży w rachunku zysków i strat, oraz

- wysokością dywidendy przyznanej przez spółki zależne oraz momentem ich przyznania, co wpływa na moment ich rozpoznania w jednostkowym rachunku zysków i strat,

co w efekcie powoduje, że wyniki finansowe osiągnięte w okresie krótszym niż rok nie odzwierciedlają w pełni bieżącej sytuacji w Spółce i powinny być analizowane razem z innymi informacjami operacyjnymi. W związku z tym Dom Development S.A., poza informacją o liczbie przekazanych w danym okresie lokali, informuje także o wolumenie bieżącej sprzedaży liczonej w oparciu o umowy przedwstępne oraz opłacone umowy rezerwacyjne w ujęciu netto, tj. z uwzględnieniem rezygnacji. Wyniki operacyjne Spółki, w tym bieżącej sprzedaży i przekazania lokali, zostały omówione w nocie 2.2. niniejszego Sprawozdania.

3.3.2 BILANS SPÓŁKI

Sytuacja majątkowa Spółki w I półroczu 2026 roku w dalszym ciągu była bardzo dobra i niezmiennie pozytywnie wyróżniała ją na tle sektora.

AKTYWA

W strukturze aktywów Spółki, podobnie jak w poprzednich latach, dominowały aktywa obrotowe – zapasy o wartości 2 701 594 tys. zł, stanowiły 59% sumy bilansowej Spółki, która na dzień 30 czerwca 2026 roku wyniosła 4 594 411 tys. zł. Suma bilansowa Dom Development S.A. wzrosła o 19% w porównaniu do stanu na koniec grudnia 2025 głównie za sprawą wzrostu zapasów o 255 010 tys. zł oraz wzrostu udzielonych długoterminowych pożyczek oraz objętych weksli o 281 544 tys. zł.

Spółka niezmiennie utrzymuje wysoką płynność, czego wyrazem jest stan środków pieniężnych, który na koniec pierwszego półrocza 2026 wyniósł 51 651 tys. zł. Ponadto na otwartych, mieszkaniowych rachunkach powierniczych Spółka posiadała 91 434 tys. zł.

Istotnymi składnikami majątku Spółki są również inwestycje w jednostkach zależnych, stowarzyszonych i wspólnym przedsięwzięciu o łącznej wartości 466 599 tys. zł oraz udzielone spółkom zależnym pożyczki o łącznej wartości 861 840 tys. zł, stanowiącymi odpowiednio 10% i 19% wartości jej aktywów. Największą wartość bilansową inwestycji wśród jednostek zależnych Dom Development S.A. miały spółki deweloperskie: Euro Styl S.A. (265 472 tys. zł) i Dom Development Kraków sp. z o.o. (166 476 tys. zł).

PASYWA

Zarząd Spółki niezmiennie kładzie duży nacisk na jej bezpieczeństwo finansowe, co znajduje odzwierciedlenie m.in. w konserwatywnej strukturze źródeł jej finansowania. Według stanu na dzień 30 czerwca 2026 roku, Spółka posiadała kapitały własne w wysokości 2 038 957 tys. zł, co stanowiło 44% pasywów Spółki.

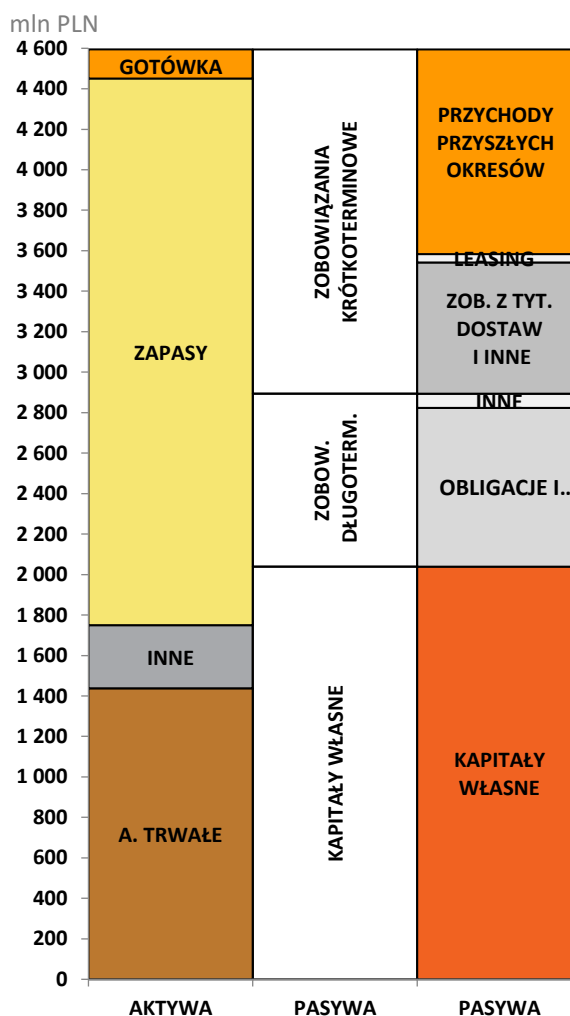
Kolejną istotną pozycją pasywów Spółki są zobowiązania z tytułu przychodów przyszłych okresów w kwocie 1 011 112 tys. zł, co stanowiło 22% jej pasywów. W tej kategorii wykazywane są wpłaty klientów na poczet zakupu lokali i miejsc postojowych do momentu przekazania ich nabywcy i rozpoznania w rachunku zysków i strat w pozycji „przychody ze sprzedaży”. Wartość tej pozycji bilansowej jest ściśle uzależniona od relacji pomiędzy tempem sprzedaży (podpisywaniem umów przedwstępnych sprzedaży z klientami) powodującym jej wzrost, a tempem obniżających ją przekazania.

Zadłużenie odsetkowe wynosiło na koniec czerwca 2026 roku 785 000 tys. zł, z czego 100% stanowiło zadłużenie długoterminowe.

Na koniec I półrocza 2026 roku w bilansie Spółki pojawiła się pozycja „zobowiązania z tytułu dywidendy” o wartości 180 589 tys. zł, będąca efektem uchwalenia w dniu 18 czerwca 2026 roku przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podziału zysku netto Spółki za rok 2025 i przeznaczeniu części zysku netto Dom Development S.A. za rok 2025 na wypłatę dywidendy akcjonariuszom Dom Development S.A.

Dywidenda z zysku za 2025 rok została ustalona w wysokości 361 178 tys. zł na co składała się zaliczka wypłacona jeszcze w 2025 roku w wysokości 180 589 tys. zł oraz pozostała część wynosząca 180 589 tys. zł, której wypłata została wykonana 2 lipca 2026 roku.

STRUKTURA BILANSU SPÓŁKI NA 30 CZERWCA 2026 R.



3.3.3 PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE SPÓŁKI

WYBRANE DANE Z RACHUNKU PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	I poł. 2026	I poł. 2025	Zmiana
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu obrotowego	68 517	129 874	(47%)
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej netto	(72 133)	(32 423)	n.d.
Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej netto	(74 733)	249 237	n.d.
Przepływy pieniężne z działalności finansowej netto	130 000	134 326	(3%)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu obrotowego	51 651	481 014	(89%)

W I półroczu 2026 roku Dom Development S.A. wykazał wpływ netto środków pieniężnych z działalności operacyjnej w kwocie 72 133 tys. zł wobec wpływu 32 423 tys. zł rok wcześniej.

W I półroczu 2026 roku Spółka odnotowała ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej w kwocie 74 733 tys. zł, podczas gdy w okresie porównawczym Spółka osiągnęła wpływy na tej działalności w wysokości 249 237 tys. zł. Głównym czynnikiem mniejszych, a w rezultacie ujemnych, przepływów z działalności inwestycyjnej były znacznie większe (o 191 056 tys. zł) niż w okresie porównawczym wydatki z tytułu udzielonych pożyczek i objętych weksli oraz mniejsze o 107 376 tys. zł wpływy z tytułu otrzymanych dywidend. Część przyznanych i wykazanych w rachunku zysków i strat dywidend Spółka otrzymała w lipcu 2026 roku.

W I półroczu 2026 roku Dom Development S.A. wykazał 130 000 tys. zł wpływu netto środków pieniężnych z działalności finansowej wobec wpływu 134 326 tys. zł rok wcześniej. Za dodatnie saldo w tej pozycji w pierwszej połowie 2026 roku odpowiadają głównie wpływy z nowej emisji dłużnych papierów wartościowych w wysokości 250 000 tys. zł.

W trakcie I półrocza 2026 roku stan środków pieniężnych Dom Development S.A. zmniejszył się do wartości 51 651 tys. zł. Wartość ta jest niższa od wartości wykazanej na dzień 30 czerwca 2025 roku o 429 363 tys. zł, przy czym na dzień bilansowy Spółka dysponowała otwartymi, nie wykorzystanymi liniami kredytowymi na łączną kwotę 796 576 tys. zł.

3.3.4 ANALIZA WSKAŹNIKOWA SPÓŁKI

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI SPÓŁKI

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI	FORMUŁA	I poł. 2026	I poł. 2025
Marża brutto ze sprzedaży	zysk brutto ze sprzedaży / przychody netto ze sprzedaży	33,3%	32,9%
Marża zysku operacyjnego	zysk operacyjny (EBIT) / przychody netto ze sprzedaży	21,0%	14,9%
Marża netto	zysk netto / przychody netto ze sprzedaży	70,6%	76,3%
ROE (zwrot z kapitałów własnych)	zysk netto za ostatnie 12 miesięcy / kapitał własny na początku okresu	45,9%	32,6%
ROA (zwrot z aktywów)	zysk netto za ostatnie 12 miesięcy / aktywa ogółem na początku okresu	18,2%	13,6%

Wskaźniki rentowności w pierwszym półroczu 2026 roku kształtowały się na bardzo zadowalającym poziomie. W ocenie Zarządu 33,3% marży brutto ze sprzedaży jest wynikiem bardzo dobrym, a wzrost tego wskaźnika w porównaniu do okresu porównawczego, świadczy o wysokich kompetencjach Spółki w odczytywaniu trendów rynkowych, realizacji polityki sprzedażowej, kontroli kosztów oraz optymalizacji procesów w ramach działalności operacyjnej.

W minionym półroczu Spółka zwiększyła również poziom zysku operacyjnego do 21,0% z 14,9%, co jest konsekwencją większego zysku brutto ze sprzedaży (będącego rezultatem większych przekazów) przy jednoczesnym niewielkim wzroście kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu.

Marża netto utrzymała się na bardzo wysokim poziomie, co w znacznej mierze jest rezultatem rozpoznanych przez Spółkę przychodów z tytułu dywidend.

Spółka niezmiennie osiąga wysoką stopę zwrotu z kapitałów własnych (ROE) wynoszącą 45,9%. Wskaźnik liczony jest jako zysk netto za ostatnie 12 miesięcy w odniesieniu do wartości kapitałów własnych Spółki na początku tego okresu, tj. wg stanu na dzień 30 czerwca 2025 roku. Analogicznie kalkulowana stopa zwrotu z aktywów (ROA) wyniosła 18,2%. Oba te wskaźniki kształtują się na dobrym poziomie.

Analizując śródroczną rentowność kapitału własnego oraz aktywów liczoną w oparciu o zysk netto z ostatnich 12 miesięcy należy brać pod uwagę możliwość wystąpienia

znieszczeń przez co należy rozpatrywać dynamikę oraz wartości tych wskaźników, przede wszystkim w perspektywie pełnych lat obrotowych, tj. za okres od 1

stycznia do 31 grudnia danego roku, co opisano w punkcie 3.3.1 powyżej.

WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI SPÓŁKI

WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI	FORMUŁA	30.06.2026	31.12.2025
Bieżący (current ratio)	aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe*	4,58	4,13
Szybki (quick ratio)	(aktywa obrotowe – zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe*	0,66	0,42
Natychmiastowy (cash ratio)	środki pieniężne / zobowiązania krótkoterminowe*	0,07	0,10

* Zobowiązania krótkoterminowe z wyłączeniem przychodów przyszłych okresów

Biorąc pod uwagę specyfikę branży deweloperskiej charakteryzującej się wyjątkowo długim cyklem produkcyjnym oraz obostrzenia w zakresie finansowania działalności firm z tego sektora, na szczególną uwagę zasługuje komfortowa sytuacja płynnościowa Spółki. Na taki stan rzeczy miał wpływ zwłaszcza szereg długofalowych decyzji i działań podjętych przez Zarząd Spółki.

Spółka niezmiennie utrzymywała wysoką płynność. Wartość analizowanych wskaźników płynności utrzymywała się na dobrym poziomie na przestrzeni całego I półrocza 2026 roku.

Wskaźnik płynności bieżącej zwiększył się na przestrzeni pierwszego półrocza 2026 roku z 4,13 do wysokiego poziomu 4,58.

Wartość wskaźnika płynności szybkiej Spółki zwiększyła się na przestrzeni I półrocza 2026 roku z 0,42 do 0,66. Wskaźnik

ten utrzymuje się na dobrym poziomie i potwierdza dobrą płynność Spółki, która w niezbyt stabilnym otoczeniu rynkowym staje się kluczową przewagą konkurencyjną, zarówno w oczach klientów, kontrahentów, inwestorów i instytucji finansowych.

Wskaźnik płynności natychmiastowej Spółki na koniec czerwca 2026 roku kształtował się na poziomie 0,07 wobec 0,10 na koniec grudnia 2025 roku, przy czym, jak to opisano w punkcie 3.3.3, Spółka posiada znaczny portfel możliwych do uruchomienia linii kredytowych.

W ocenie Zarządu Spółki sytuacja płynnościowa Dom Development S.A. jest niezmiennie bardzo dobra. Silny bilans Spółki stanowi gwarancję sprawnej realizacji zamierzeń inwestycyjnych oraz daje jej zdolność szybkiego reagowania na nadarzające się okazje umocnienia pozycji rynkowej.

WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA SPÓŁKI

WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA	FORMUŁA	30.06.2026	31.12.2025
Pokrycia majątku kapitałami własnymi	kapitał własny / aktywa ogółem	44,4%	43,6%
Zadłużenia kapitału własnego	zobowiązania ogółem / kapitał własny	125,3%	129,3%
Ogólnego zadłużenia	zobowiązania ogółem / aktywa ogółem	55,6%	56,4%
Zadłużenia odsetkowego	zobowiązania odsetkowe / kapitały własne	38,5%	38,9%
Zadłużenia odsetkowego netto	(zobowiązania odsetkowe - środki pieniężne*) / kapitały własne	31,5%	26,4%

* Środki pieniężne z uwzględnieniem środków na rachunkach powierniczych

Dzięki właściwej polityce operacyjnej (odpowiednie rozpoczynanie i tempo prowadzonych inwestycji, a także kontrolowane zakupy nowych nieruchomości) i finansowej (struktura finansowania), wartości prezentowanych wskaźników zadłużenia są ciągle na bezpiecznym poziomie dla prowadzonej działalności, jak również potwierdzają

wiarygodność kredytową Spółki na rynku finansowym. Wskaźniki zadłużenia na koniec czerwca 2026 roku, miały wartości bardzo zbliżone do stanu na koniec 2025 roku, co odzwierciedla konserwatywne podejście Zarządu Spółki do sposobu finansowania działalności.

3.4 PROGNOZY

Zarząd Dom Development S.A. nie publikuje prognoz finansowych zarówno w odniesieniu do podmiotu dominującego, jak i do Grupy. Zgodnie z zapisami Ustawy z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach do czasu

całkowitego wykupu obligacji, Spółka publikuje na swojej stronie internetowej informacje dotyczące prognozy kształtowania się zobowiązań finansowych Spółki i Grupy (Art. 35 ww. ustawy).

3.5 UDZIELONE POŻYCZKI, PORĘCZENIA I GWARANCJE

W I półroczu 2026 roku spółki z Grupy nie udzieliły pożyczek podmiotom spoza Grupy Kapitałowej Dom Development S.A. za wyjątkiem pożyczek udzielonych do podmiotów współkontrolowanych, których wartość bilansowa na dzień 30.06.2026 wynosiła 78 996 tys. zł.

W okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026 roku spółki z Grupy nie udzieliły poręczeń kredytów lub pożyczek oraz nie udzieliły gwarancji - łącznie jednemu

podmiotowi lub jednostce od niego zależnej, których wartość dla Grupy byłaby istotna lub których wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych Spółki. Informacje o zobowiązaniach warunkowych spółek Grupy zostały przedstawione w nocie 7.21 do śródrocznego skonsolidowanego skróconego sprawozdania finansowego za okres sześciu miesięcy kończący się 30 czerwca 2026 roku.

3.6 TRANSAKcje Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

Wszystkie transakcje zawarte przez Spółki wchodzące w skład Grupy (lub jednostki od nich zależne) z podmiotami powiązanymi zawarte były na warunkach rynkowych.

Opis transakcji z podmiotami powiązanymi przedstawiony został w nocie 7.19 śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Dom Development S.A. za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku.

3.7 ISTOTNE POSTĘPOWANIA SĄDOWE

Na dzień 30 czerwca 2026 roku spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Dom Development S.A. nie były stroną istotnych postępowań sądowych.

**4 ZATWIERDZENIE PRZEZ ZARZĄD DOM DEVELOPMENT S.A.
SPRAWOZDANIA ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I JEJ
GRUPY KAPITAŁOWEJ W I PÓŁROCZU 2026 ROKU**



Niniejsze Sprawozdanie Zarządu z działalności Dom Development S.A. i jej Grupy Kapitałowej w I półroczu 2026 roku zostało sporządzone oraz zatwierdzone przez Zarząd Spółki w dniu 26 sierpnia 2026 roku.

Zarząd Spółki oświadcza, że niniejsze Sprawozdanie Zarządu z działalności Dom Development S.A. i jej Grupy Kapitałowej w I półroczu 2026 roku zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki i Grupy, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Mikołaj Konopka

Prezes Zarządu Dom Development S.A.

Monika Dobosz

Wiceprezes Zarządu Dom Development S.A.

Justyna Wilk

Członek Zarządu Dom Development S.A.

Grzegorz Smoliński

Członek Zarządu Dom Development S.A.

Terry R. Roydon

Członek Zarządu Dom Development S.A.