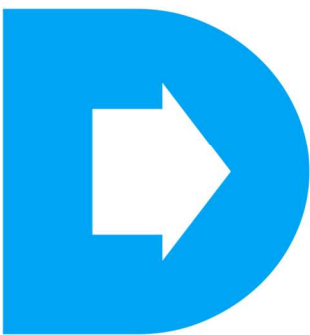




Sprawozdanie

Zarządu „Novdom” Spółka z o.o. w Przasnyszu z działalności przedsiębiorstwa
za okres od 01.01.2025r. do 30.06.2025 r.

I. Informacje ogólne

„Novdom” Sp. z .o.o. z siedzibą ul. Żwirki i Wigury 15B, 06-300 Przasnysz

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością „Novdom” rozpoczęła swoją działalność gospodarczą w oparciu o wpis do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000266103 w dniu 19.10.2006r. Wspólnicy wnieśli do spółki kapitał zakładowy w wysokości 150.000,00 zł.

Kapitał Spółki wynosi obecnie 150.000 zł i składa się z 300 udziałów.

Udziałowcami w Spółce na dzień sporządzenia półrocznego sprawozdania finansowego są:

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

Organami Spółki są: Zgromadzenie Wspólników, Zarząd, Rada Nadzorcza

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

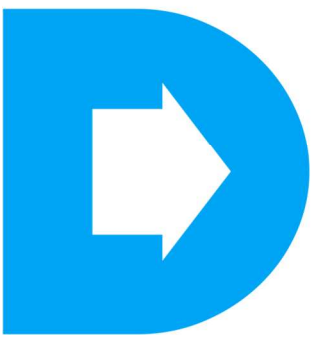
- Prezes Zarządu – Andrzej Dąbrowski
- Członek Zarządu – Maciej Sosnowski

W I półroczu 2025 roku nie nastąpiła zmiana w składzie Zarządu Spółki.

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

- Przewodniczący Rady Nadzorczej – Zbigniew Krzysztof Sosnowski
- Członek Rady Nadzorczej – Kacper Sosnowski
- Członek Rady Nadzorczej – Monika Sosnowska
- Członek Rady Nadzorczej- Renata Kinde-Czyż
- Członek Rady Nadzorczej- Dariusz Blocher

W I półroczu 2025 roku nastąpiły następujące zmiany w składzie Rady Nadzorczej Spółki Novdom .



W dniu 7 stycznia 2025 uchwałą Zgromadzenia Wspólników Pani Renata Kinde Czyż została powołana na Członkinię Rady Nadzorczej .

W dniu 11 kwietnia 2025 uchwałą Zgromadzenia Wspólników Pan Dariusz Blocher został powołany na Członka Rady Nadzorczej .

Reprezentacja w Spółce:

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

Przedmiotem działalności Spółki „Novdom” Sp. z o.o. jest:

68.10.Z - Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek

68.20.Z - Wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi

68.32.Z - Zarządzanie nieruchomościami wykonywane na zlecenie

41. - Roboty budowlane związane z wnoszeniem budynków

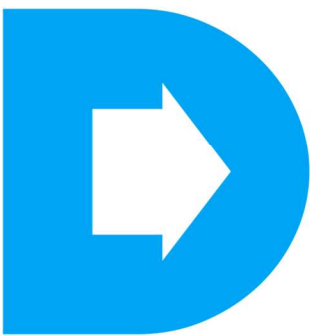
43. - Roboty budowlane specjalistyczne

Działalność Spółki „Novdom” tak jak w latach poprzednich skupiała się na realizacji inwestycji polegających na wznoszeniu budynków wielorodzinnych oraz sprzedaży lokali mieszkalnych i usługowych. Podstawowe procesy realizowane przez spółkę w ramach projektów inwestycyjnych to:

- wybór lokalizacji i pozyskiwanie terenów inwestycyjnych,
- przygotowanie produktu i zarządzanie projektowaniem,
- wybór sposobu realizacji i wybór Wykonawcy/ów,
- ofertowanie, marketing i sprzedaż produktów i usług,
- realizacja budowy,

oraz procesy współtowarzyszące takie jak:

- realizacja zamówień publicznych w zakresie budownictwa kubaturowego,
- pozyskiwanie finansowania zewnętrznego,



- obsługa posprzedażowa w ramach rękojmi,
- obsługa administracyjna, księgowa i prawna.

Działalność prowadzona jest na terenie dwóch województw:

1. Mazowieckiego

- Przasnysz, Ciechanów, Płońsk, Ostrołęka, Mława, Maków Mazowiecki, Ostrów Mazowiecka

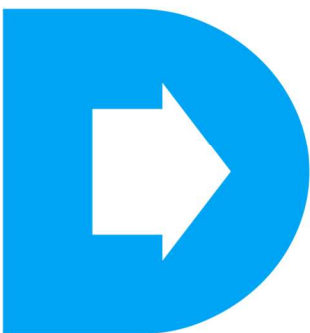
2. Warmińsko-mazurskiego

- Olsztyn, Szczytno, Mikołajki.

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

Wykaz spółek zależnych na dzień 30 czerwca 2025 r., objętych konsolidacją:

Nazwa i forma prawna	Siedziba i adres	Przedmiot działalności	Udział Emitenta w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów
Novdom 1 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2, 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 2 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2, 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 3 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2, 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 4 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2, 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 5 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2, 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 6 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2, 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 7 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2, 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 8 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2, 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 9 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2, 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 10 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2, 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%



Novdom 11 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2, 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom 12 sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2, 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom Construction sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2, 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%
Novdom Baltic sp. z o.o.	ul. Żwirki i Wigury 15B/2, 06-300 Przasnysz	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	100%

II. Charakterystyka prowadzonej działalności

II.1. Budownictwo mieszkaniowe

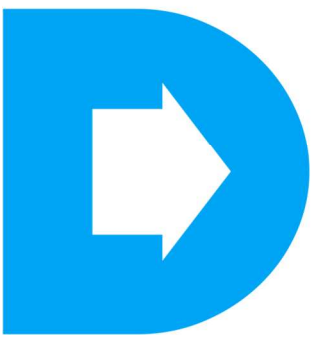
Pierwsze półrocze 2025 roku

Pierwszą połowę 2025 roku na rynku mieszkaniowym można określić jako stabilną, z rosnącymi oznakami korekty po dynamicznych wzrostach cen i popytu w latach poprzednich. Natomiast według danych GUS budownictwo mieszkaniowe jest na minusie. Pierwszy kwartał utrzymywały się jeszcze wysokie stopy procentowe, co za tym idzie kredyty były uważane za najdroższe w Unii Europejskiej, natomiast drugi kwartał przyniósł obniżkę stóp procentowych oraz spadek stawki WIBOR. Deweloperzy w dużych miastach takich jak Warszawa, Trójmiasto, Kraków wprowadzili na rynek rekordową ilość mieszkań na sprzedaż.

Według wstępnych danych zawartych na stronie Głównego Urzędu Statystycznego oddanych do użytkowania mieszkań było ponad 92 tys. (-3,5% w porównaniu do roku poprzedniego). Deweloperzy przekazali do eksploatacji 57,0 tys. mieszkań, natomiast inwestorzy indywidualni 32,9 tys. Łączna sprzedana powierzchnia użytkowa wyniosła 8,3 mln m². Przeciętna wielkość dla 1 mieszkania wynosiła 90,0 m². Powyższe dane potwierdzają, że w I półroczu br. odnotowano spadek w liczbie i powierzchni mieszkań przekazywanych do eksploatacji. Bardzo podobnie wygląda sytuacja jeśli chodzi o nowe pozwolenia na budowę.

W pierwszym półroczu br. liczba mieszkań, dla których wydano nowe pozwolenia na budowę odnotowała spadek. Pozwoleń na budowę mieszkań wydano 121,4 tys., tj. o 15,8% mniej niż przed rokiem. Deweloperzy uzyskali o 25,7% w skali roku mniej pozwoleń na budowę, natomiast inwestorzy indywidualni odnotowali niewielki wzrost o 1,5 %.

Województwo mazowieckie odnotowało największą aktywność w dziedzinie budownictwa. Oddano do użytkowania prawie 20 tys. mieszkań, ponad 22 tys. lokali rozpoczęło budowę oraz ponad 21,5 tys. mieszkań otrzymało pozwolenia na budowę.



Jednym z kluczowych czynników, które miały wpływ na rynek mieszkaniowy była polityka pieniężna. Dopiero w maju Rada Polityki Pieniężnej postanowiła obniżyć stopy procentowe z 5,75% do 5,25%. Zmniejszenie tej stopy wpłynie pozytywnie na warunki kredytowe, jednak nastąpi to dopiero po pierwszym półroczu. Dostępności kredytowe nadal w pierwszym półroczu były bardzo ograniczone a zdolność kredytowa była na bardzo niski poziomie.

Deweloperzy nadal mają obawy o opłacalności uruchamiania nowych, dużych projektów deweloperskich z uwagi na wciąż wysoką inflację, sięgającą w pierwszym półroczu ok 5% (r/r)- spadek powinien nastąpić w kolejnych miesiącach do poziomu 4,1% w skali całego roku. Kolejne obniżenia stopy przewidywane są w 2026/ 2027 roku.

Może to być istotny sygnałem dla branży deweloperskiej, mówiący o tym, że zmienia się również struktura portfela nabywców. Nieruchomości mieszkalne coraz częściej znajdują się w spektrum zainteresowań potencjalnych inwestorów lokujących swoje nadwyżki finansowe w mieszkaniach, które później trafiają na rynek najmu. Z drugiej strony zaś godnym uwagi są też preferencje i przekonania młodego pokolenia, które nie koniecznie może być tak przywiązane do własności jak ich rodzice, więc popyt z tego segmentu rynku może być słabszy.

Ważną kwestią jest wsparcie rządu dla budownictwa społecznego i czynszowego. Zapowiedział finansowanie ok. 15 tys mieszkań rocznie za około 2,5-5 mln zł.

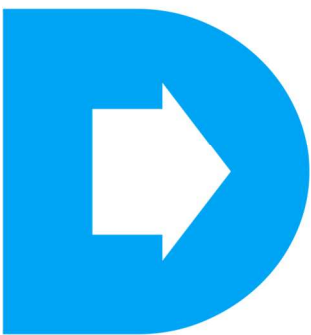
Prognozy

Według analityków z Research and Markets przewidują, wzrost o 2,4% branży budowlanej, dzięki projektom związanym z energetyką i infrastrukturą. Rynek mieszkaniowy zacznie się stopniowo ożywiać: liczba oddanych mieszkań i rozpoczętych budów ma rosnąć po spadkach wcześniejszych okresów. Ceny najprawdopodobniej będą dynamiczne ale na umiarkowanym poziomie i przede wszystkim zależne od polityki gospodarczej.

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

Wnioski

Druga połowa 2025 roku przyniesie nam dalsze dostosowanie rynku mieszkaniowego do zmieniających się warunków gospodarczych. Kolejne obniżki stóp procentowych wraz z malejącą



inflacją mogą stopniowo poprawić dostępność kredytów i zwiększyć popyt na mieszkania. Deweloperzy jednak wciąż pozostają ostrożni, co może skutkować ograniczoną liczbą nowych inwestycji w najbliższych miesiącach.

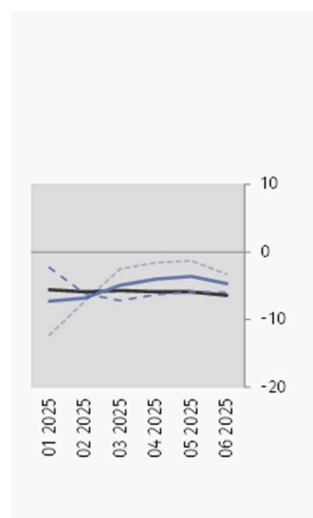
Jeśli obecny trend spadku nowych budów się utrzyma, w perspektywie 1–2 lat może pojawić się problem ograniczonej podaży mieszkań, szczególnie w większych miastach. W związku z tym, przy ożywieniu popytu, możliwe są ponowne wzrosty cen nieruchomości, choć obecnie tempo ich wzrostu pozostaje umiarkowane.

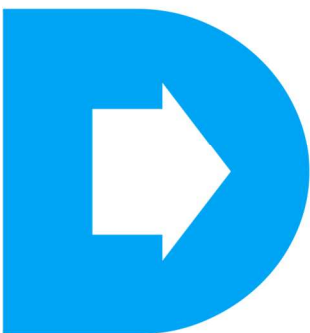
Podsumowując, rynek mieszkaniowy w Polsce w pierwszym półroczu 2025 roku znalazł się w fazie wyczekiwania: popyt wyhamował z powodu trudnej sytuacji kredytowej, podaż osiągnęła rekordowe poziomy, a deweloperzy działają zachowawczo, czekając na bardziej sprzyjające warunki makroekonomiczne.

II.2. Sytuacja w I półroczu 2025 roku na rynku budowlanym

Koniunktura w branży

W czerwcu wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury (NSA) kształtuje się na poziomie -4,7 (pogorszenie względem maja -3,6 jak i czerwca 2024 -2,7). Poniższy wykres prezentuje pierwsze półrocze br. ogólnego klimatu koniunktury (NSA) na tle ostatnich 16 lat:





Źródło: GUS Koniunktura w przetwórstwie przemysłowym, budownictwie, handlu i usługach – czerwiec 2025 r

Tablica 1. Wskaźniki ogólnego klimatu koniunktury według rodzaju działalności

Wyszczególnienie		Analogiczn y miesiąc ubiegłego roku	Ubiegły miesiąc	Bieżący miesiąc	Średnia długookreso wa
Budownictwo 	wskaźnik wyrównany sezonowo (SA)	-4,8	-5,9	-6,4	-3,6
	wskaźnik niewyrównany sezonowo (NSA)	-2,7	-3,6	-4,7	-3,6
	składowa "diagnostyczna" (NSA)	-2,9	-5,9	-6,0	-6,3
	składowa "prognostyczna" (NSA)	-2,4	-1,3	-3,3	-0,9

Ceny materiałów, zlecenia

W pierwszym półroczu 2025 roku średni poziom cen materiałów budowlanych spadł o 0,8% r/r. Największy spadek odnotowano na: suchej zabudowie -4%, izolacji termicznej -4% izolacji wodochronnych -3%. Zaobserwowano także wzrost na cenach m.in. OSB, drewno +5%, otoczenie domu +3%, cement, wapno +2%.

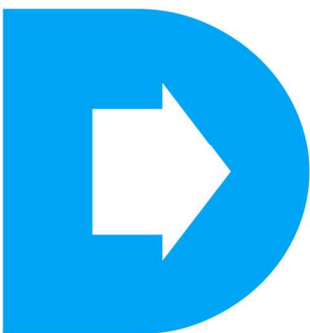
Zatrudnienie i płace

Z analiz rynkowych publikowanych obecnie wynika, że w czerwcu tylko w nieznacznym stopniu wzrosło zapotrzebowanie na robotników, za to firmy w obawie o ich utratę w czasie wakacji podnosiły płace. Te płace mają wciąż tendencję wzrostową, zwłaszcza po kolejnym lipcowym wzroście płac minimalnych. Można zatem przyjąć, że w warunkach słabnącego rynku firmom budowlanym nie będzie łatwo sfinansować tej podwyżki wynagrodzeń.

W raporcie „Badanie koniunktury w przetwórstwie przemysłowym, budownictwie, handlu i usługach – czerwiec 2025 r.” GUS publikuje badanie, które obrazuje panujące obecnie nastroje w branży budowlanej w kontekście planowanego zatrudnienia i wynagrodzeń.

Z badania wynika że 82,5% firm budowlanych planuje utrzymać zatrudnienie pracowników łatwych do zastąpienia, a 87,7% firm budowlanych planuje utrzymać zatrudnienie pracowników trudnych do zastąpienia. Z kolei według pracodawców czynnikami, które najbardziej wpłyną na poziom wynagrodzenia pracowników w firmie w ciągu najbliższych 3 miesięcy jest: sytuacja finansowa firmy (63,4%) oraz utrzymanie realnej wartości wynagrodzeń czyli podwyżki inflacyjne (45%).

Ceny produkcji budowlano-montażowej

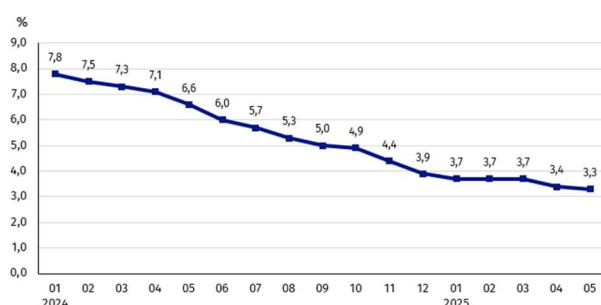


Według wstępnych danych w czerwcu 2025 r. ceny produkcji budowlano-montażowej w porównaniu z analogicznym miesiącem poprzedniego roku wzrosły – o 2,9%, a w porównaniu z majem 2025 wzrost cen robót obiektów inżynierii lądowej i wodnej o 0,1% natomiast ceny budowy budynków oraz robót budowlanych utrzymały się na poziomie zbliżonym do podawanych w maju b.r. Poniższy wykres przedstawia jak ceny produkcji budowlano-montażowej zmieniały się w na przełomie roku

Wykres 1.

Zmiany cen produkcji budowlano-montażowej w latach 2023-2024 w porównaniu z poprzednim okresem

Wykres 2. Zmiany cen produkcji budowlano-montażowej w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego



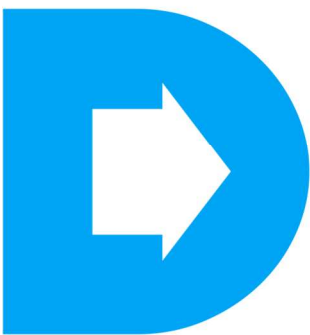
W maju 2025 r. wzrost cen produkcji budowlano-montażowej w skali roku był mniejszy niż w poprzednich miesiącach

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

Współpraca z wykonawcami

Spółka realizuje projekty deweloperskie w dwóch trybach:

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



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

Lp.	Wykonawca	Nazwa inwestycji
1	Novdom Construction	Przasnysz, Botaników A, D, E, Ostrołęka, Forte Piano, Ciechanów- Qubik
2	MPJ	Płońsk, Osiedle Nad Płonką, Osiedle O2
4	STE CAPITAL	Olsztyn, Macadamia

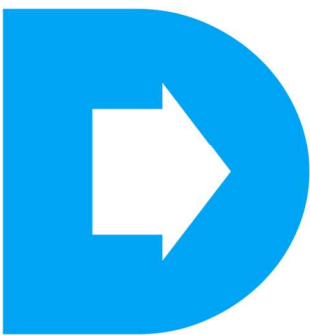
II.3. Projekty deweloperskie Spółki w realizacji:

W I półroczu 2025r. Grupa kapitałowa kończyła, prowadziła lub rozpoczęła następujące inwestycje:

Miasto	Nazwa Inwestycji	Liczba mieszkań	Ilość PUM
Płońsk	Osiedle O2	142	7035
Przasnysz	Botaników D	40	2173
Ciechanów	Qubik	88	4249
Ostrołęka	Forte Piano	149	7038
Olsztyn	Macadamia	41	2642
Olsztyn	Dwa Jeziora AB	55	2547
Przasnysz	Botaników EF	60	3158
Szczytno	Sonata EF	44	2305
Olsztyn	Dwa Jeziora CD	46	2091
Płońsk	Osiedle O2	137	6773
Razem:		802	40 011

Realizacja umów wynikających z zamówień publicznych

Miasto	Nazwa Inwestycji	Termin zakończenia
Skarżyn	Budowa budynku mieszkalnego wielorodzinnego w Skarżynie gm. Płońsk.	26.04.2026
Olsztyn	Rozbudowa budynku przychodni okulistycznej wraz z zagospodarowaniem terenu przy ul. Budowlanej 3A w Olsztynie na	26.03.2026



	działkach nr 23/11, 23/20, 23/22 w obrębie 82 z wyłączeniem instalacji fotowoltaicznej.	
Biskupiec	Budowa budynku mieszkalnego wielorodzinnego (28 rodzinnego) zlokalizowanego na działce nr 718/1 obręb 3 m. Biskupiec, gm. Biskupiec wraz z istniejącymi i projektowanymi miejscami parkingowymi na działce 718/2, stanowiącymi obsługę parkingową projektowanego budynku.	16.04.2026
Łódź	Budowa pawilonu handlowego zlokalizowanego w Łodzi przy ul. Górniczej (nr dz. 134/12 obręb B-50) wraz z niezbędną infrastrukturą techniczną i zagospodarowaniem terenu.	18.08.2025
Płońsk	Budowa budynku wielorodzinnego SIMPM przy ul. Padlewskiego w Płońsku.	08.02.2025

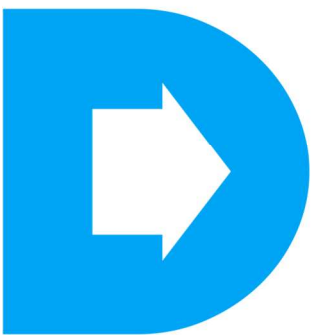
II.4. Planowane projekty deweloperskie na najbliższe 2-3 lata

Miasto	Nazwa Inwestycji	Liczba mieszkań	Ilość PUM
Grodzisk	Traugutta	57	2740
Ostrów Maz	Ogródowa	88	4420
Ostrołęka	Forte Piano	103	5396
Wotomin	Lipińska	155	7670
Przasnysz	Lotników A	64	2993
Mikołajki	Portvilla	133	6883
Olsztyn	Dwa Jeziora	84	4186
		684	34 288

II.5. Cele, strategia i czynniki ryzyka

Zarząd Spółki dominującej zakończył działania budowania spójnej i jasnej strategii firmy. Obecnie w strategii uwzględniona została obecna sytuacja na pierwotnym rynku mieszkaniowym.

Strategia firmy ma za zadanie pomóc nam podjąć działania umożliwiające wdrożenie innowacyjnych rozwiązań, które pozwolą odpowiedzieć na pojawiające się wyzwania czy też na sygnały płynące z otoczenia, które kształtują firmę. W 2025 roku rynek nieruchomości mieszkaniowych pozostaje atrakcyjny, ale pełen wyzwań. Deweloperzy muszą funkcjonować w warunkach rosnących kosztów, dużej zmienności regulacyjnej oraz zmieniających się oczekiwań klientów i inwestorów. Sukces rynkowy zależy dziś nie tylko od lokalizacji i ceny, ale również od umiejętności zarządzania ryzykiem,



elastyczności operacyjnej i zdolności do szybkiego reagowania na zmieniające się otoczenie gospodarcze i prawne.

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

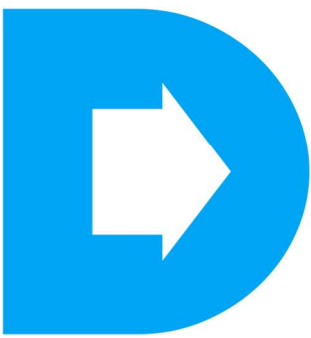
Zarząd analizuje nowe rynki i segmenty produktowe (apartamenty na wynajem, parki handlowe, rynek magazynowy Self Storage), jednocześnie cały czas skupia się na rozwoju na rynkach, na których Spółka już działa i jest rozpoznawalna. Kontynuowany jest również rozwój od strony administracyjnej, IT, prawnej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

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

Mocne strony:

- 1) ugruntowana pozycja, rozpoznawalna marka na rynkach, na których Spółka jest już obecna
- 2) dobra opinia wśród klientów, firma jest postrzegana jako deweloper realizujący inwestycje o standardzie wyższym niż konkurencja
- 3) duży odsetek klientów korzystających z oferty kilkakrotnie
- 4) duże zaplecze sprzedażowe i marketingowe
- 5) zdolność do pozyskiwania specjalistów
- 6) grupa kapitałowa właścicielska dająca możliwość pozyskania dodatkowych środków finansowych
- 7) zabezpieczone grunty pod projekty na kolejne lata
- 8) sprawnie funkcjonujące wewnętrzne procesy w spółce związane z pozyskiwaniem, przygotowaniem i realizacją inwestycji
- 9) partnerskie relacje z władzami miast, w których obecna jest Spółka

Słabe strony:



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

Szanse:

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

Zagrożenia:

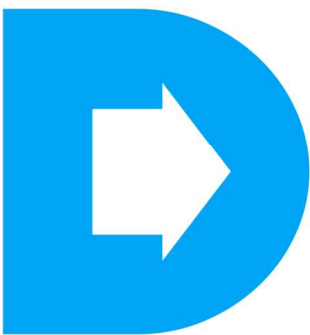
- 1) załamanie rynku spowodowane sytuacją geopolityczną, regiony graniczące z Białorusią, rosyjskim obwodem białogrodzkim.
- 2) duża konkurencja lokalnych deweloperów, pojawianie się nowych, bardziej agresywnych konkurentów
- 3) ograniczony bank ziemi w atrakcyjnych lokalizacjach
- 4) wyczerpanie chłonności rynków, na których Spółka jest obecna - zmieniające się preferencje klientów i tendencje rynkowe
- 5) duża dynamika wzrostu cen materiałów budowlanych
- 6) nadal mało stabilny rynek kredytów hipotecznych

III. Zasoby

1. Zasoby kadrowe

Zatrudnienie

Średnia liczba zatrudnionych na podstawie umów o pracę na dzień 30.06.2025r. wynosiła 40,2 osoby. Struktura zatrudnienia w poszczególnych działach kształtowała się następująco:



Dział	Ilość osób
Pion Projektowy	7
Pion Sprzedaży	16,2
Pion Wsparcia	7,2
Pion Finansowy	7,8
Pion Generalny	2
Razem	40,2

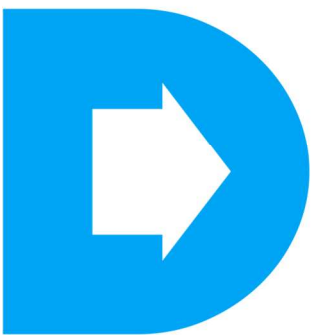
Kształcenie i rozwój personelu

Kształcenie pracowników w Spółce odbywało się w oparciu o potrzebę aktualizacji wiedzy wynikającą głównie ze zmian regulacji prawnych oraz na bazie faktycznych potrzeb rozwojowych kadry zgłaszanych przez poszczególne komórki organizacyjne firmy.

2. Środki trwałe

Spółka „Novdom” w swojej działalności korzysta z własnego biura oraz środków transportu w leasingu. Wartość poszczególnych składników środków trwałych zamieszczone zostały w poniższej tabeli:

Dane w tys. zł	Stan na 30.06.2025	Stan na 30.06.2024
Rzeczowe aktywa trwałe	3 632,5	3 452,3
1. Środki trwałe	2957,0	2 779,6
a) grunty	22,5	22,5
b) budynki	769,5	795,0
c) urządzenia i maszyny	1,41	0,0
d) środki transportu	1863,1	1 631,2
e) inne środki trwałe	300,4	331,0
2. Środki trwałe w budowie	675,5	672,7
3. Zaliczki na środki trwałe w budowie	0,00	0,0



3. Zasoby finansowe

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

Posiadane instrumenty finansowe w zakresie zarządzania ryzykiem

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

Relacje z interesariuszami

Istotny element prowadzenia działalności jako odpowiedzialnej organizacji stanowi dla nas budowanie pozytywnych relacji oraz bardzo dobra współpraca z interesariuszami.

Zarząd Spółki dominującej kładzie duży nacisk na utrzymanie jak najlepszych relacji z partnerami zarówno dostarczającymi usługi jak i realizującymi dostawę materiałów. Wyznajemy zasadę, że współpraca buduje.

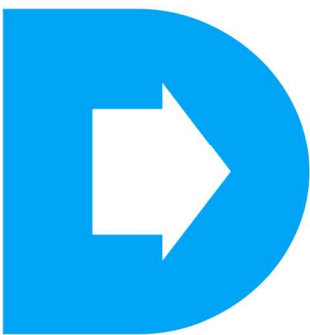
Do głównych partnerów należy zaliczyć firmy: MPJ Sp. z o.o., STE Capital, Novdom Construction Sp. z o.o. W 2025 roku Spółka dokończy współpracę z wykonawcami w ramach podpisanych umów, przy czym nowe planowane projekty będzie realizowała we współpracy z własną Spółką wykonawczą Novdom Construction.

Misja Spółki to: Zmieniamy miasta, Tworzymy lepszą przestrzeń do życia wyznaczając trendy, Zapewniamy różnorodność w ramach standardu.

Wizja Spółki to: Jesteśmy wśród liderów rynku deweloperskiego w Polsce oraz marką pierwszego wyboru, doskonałość operacyjna jest fundamentem naszego rozwoju oraz śmiało wkraczamy na nowe rynki.

Wynik finansowy

W okresie od 01.01.2025r. do 30.06.2025r. Spółka „Novdom” uzyskała przychody ogółem w wysokości 86 261 098,44 zł oraz poniosła koszty ogółem w kwocie 68 124 301,56 zł. Tym samym wygenerowała zysk brutto w kwocie 18 136 796,88 zł. Odejmując podatek dochodowy w wysokości 2 915 162,00 zł Spółka „Novdom” uzyskała zysk netto w wysokości 15 221 634,88 zł.



a) Struktura przychodów

L.p.	Rodzaj przychodów	Kwota zł
I.	Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	81 854 851,10
	1. Przychody netto ze sprzedaży produktów	81 854 851,10
	2. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00
II.	Pozostałe przychody operacyjne	1 864 235,44
III.	Przychody finansowe	2 542 011,90
	Razem	86 261 098,44

b) Struktura kosztów

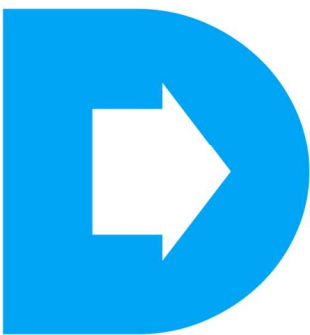
L.p.	Rodzaj kosztów	Kwota zł
I.	Koszty sprzedanych produktów, towarów	56 313 910,31
	1. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	56 313 910,31
	2. Wartość sprzedanych towarów	
II.	Koszty działalności operacyjnej	8 517 390,83
	1. Koszty sprzedaży	2 808 034,71
	2. Koszty ogólnego zarządu	5 709 356,12
III.	Pozostałe koszty operacyjne	1 820 809,00
IV.	Koszty finansowe	1 472 191,42
	Razem	68 124 301,56

IV. Sytuacja majątkowa, finansowa i dochodowa

1. Sytuacja majątkowa

Analiza bilansu – pionowa

Wskaźnik struktury	Sposób obliczenia	30.06.2025	30.06.2024
Aktywów trwałych	Aktywa trwałe / Aktywa ogółem	21,65%	4,97%
Aktywów obrotowych	Aktywa obrotowe / Aktywa ogółem	78,35%	95,03%



Zapasów	Zapasy / Aktywa ogółem	37,08%	42,22%
Należności	Należności krótko/ Aktywa ogółem	7,43%	4,17%
Kapitału własnego	Kapitały własne / Pasywa ogółem	47,02%	40,00%
Zobowiązań i rezerw	Zobowiązania i rezerwy / Pasywa ogółem	52,98%	60,00%

Spółka „Novdom” w ramach prowadzonej działalności developerskiej korzysta w głównej mierze z aktywów obrotowych, które wyniosły 78,5% aktywów ogółem. Pozostałe 21,5% to aktywa trwałe w postaci inwestycji długoterminowych, pomieszczeń biurowych oraz środków transportu. Wyrażna zmiana w relacji aktywów trwałych do obrotowych widoczna w dwóch pierwszych wskaźnikach wynika z tego, że w bieżącym roku udzielone przez Spółkę wiodącą spółkom zależnym pożyczki zmieniły kwalifikację z aktywów długoterminowych na inwestycje krótkoterminowe.

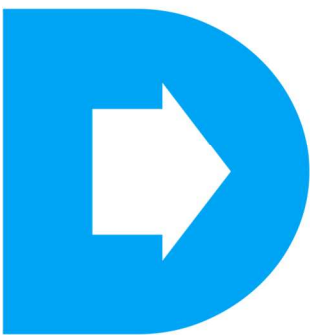
Kapitały własne stanowią 47,02% pasywów (tj. 76,58 mln zł). Jest to poziom, który należy interpretować jako wysoką niezależność finansową Spółki „Novdom” i duże zabezpieczenie spłaty zadłużenia. Pozostałe 52,98 % pasywów to głównie zobowiązania krótkoterminowe, w tym zaliczki otrzymane od klientów w ramach sprzedanych mieszkań.

2. Sytuacja finansowa

Wskaźniki płynności kształtowały się następująco:

Wskaźnik	Sposób obliczenia	30.06.2025	30.06.2024
Płynność finansowa I stopnia	Aktywa obrotowe / Zobowiązania krótkoterminowe	2,74	1,70
Płynność finansowa II stopnia	Aktywa obrotowe - Zapasy - Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe / Zobowiązania krótkoterminowe	5,00	3,21
Płynność finansowa III stopnia	Środki pieniężne / Zobowiązania krótkoterminowe	0,12	0,23

Powyższe wskaźniki potwierdzają, że w badanym okresie płynność finansowa Spółki „Novdom” ukształtowała się na wyższym poziomie jak w okresie analogicznym '24. Aktywa obrotowe ogółem ponad 2,7-krotnie pokrywają zobowiązania krótkoterminowe, zatem większość projektów jest finansowania z własnych środków przy jednoczesnym zwiększaniu swojego udziału w rynku



deweloperskim. Po odliczeniu zapasów i zobowiązań krótkoterminowych sytuacja wygląda korzystniej jak rok wcześniej.

Płynność finansową I-go i II-go stopnia odnotowano na wyższym poziomie jak w czerwcu 2024.

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

3. Sytuacja dochodowa

Wskaźnik	Sposób obliczenia	30.06.2025	30.06.2024
Rentowność majątku (ROA)	Wynik finansowy netto / Aktywa ogółem	9,34%	1,46%
Rentowność kapitału własnego (ROE)	Wynik finansowy netto / Kapitały własne	19,88%	3,65%
Rentowność netto sprzedaży (ROS)	Wynik finansowy netto / Przychody ze sprzedaży	18,60%	8,04%

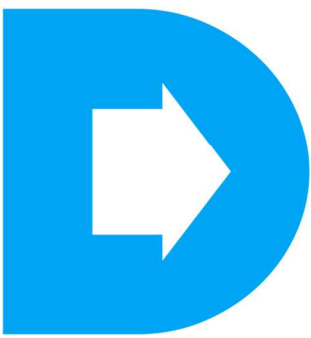
Wskaźniki rentowności uległy zwiększeniu r/r. Wzrosła efektywność kapitałów własnych do 19.88%, r/r wygenerowała większy zysk netto z powierzonego kapitału.

4. Zadłużenie

Wskaźnik	Sposób obliczenia	30.06.2025	30.06.2024
Zadłużenie ogółem	Zobowiązania ogółem / Aktywa ogółem	51,33%	58,64%
Wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałami własnymi	Kapitały własne / Zobowiązania ogółem	91,59%	68,21%

Zadłużenie ogółem Spółki zmalało do poziomu 51,33 %

Poziom pokrycia zobowiązań kapitałami własnymi jest wyższy niż w analogicznym okresie roku poprzedniego (+23,38 pp.) i wynosi 91,59%, co jest bardzo wysokim poziomem z punktu widzenia wypłacalności firmy.



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

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

Rok 2025 w dużej mierze był okresem odbudowywania się po negatywnych zdarzeniach z lat poprzednich skutkujących ogólnym spowolnieniem gospodarczym na rynku i odczuwalną w branży niepewnością co do dalszego rozwoju zdarzeń.

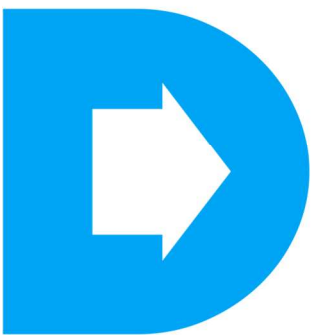
Biorąc pod uwagę osiągnięte przez Spółkę „Novdom” wyniki za I półrocze 2025 możemy uznać, że Spółka przeszła przez trudny czas obronną ręką, choć oczywiście nadal wyzwania dla branży nie brakuje.

Do istotnych elementów sukcesu w branży deweloperskiej zaliczamy przede wszystkim zaufanie klientów. Działalność deweloperska wymaga sprawnego zarządzania projektami inwestycyjnymi. Efektywność zarządzania ma bezpośredni wpływ na terminowość realizacji inwestycji oraz stabilność finansową Emitenta.

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

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

Ryzyko rynkowe - ryzyko zmiany sytuacji gospodarczej stało się bezpośrednim zagrożeniem na kształtowanie się poziomu cen sprzedaży oraz na relacje pomiędzy popytem a podażą mieszkań. Wskaźniki gospodarcze, takie jak: tempo wzrostu PKB, poziom inflacji i wysokość stóp procentowych mają bezpośrednie przełożenie na zachowania uczestników rynku nieruchomości, a szczególnie na siłę nabywczą potencjalnych klientów. Kluczowe zagrożenie to wzrost konkurencji na rynku mieszkaniowym, konkurencję tą powiększają dodatkowo mieszkania nabywane w celach



inwestycyjnych. Zagrożeniem może też być nietrafiona lub niedostosowana powierzchnia, czy rozkład lokali, standard, a w konsekwencji cena.

Ryzyko finansowe – Spółka w przeważającej części finansuje inwestycje z przychodów ze sprzedaży, począwszy od rozpoczęcia budowy. W konsekwencji zagrożeniem staje się ryzyko braku wpłat nabywców, czy opóźnienia na budowie, skutkujące opóźnieniem wypłaty zgromadzonych środków. Spółka rozważa kredyty celowe na wybrane inwestycje, dlatego tak ważna jest budowana dobra relacja z bankami i zapewnienie płynności finansowej z uwagi na planowy rozwój Spółki. W przypadku natomiast finansowania kredytem oprocentowanym wg stawek rynkowych, ryzykiem może okazać się wzrost stóp procentowych i wynikający z niego wzrost kosztów obsługi długu.

VI Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki

I półrocze 2025 upłynęło pod znakiem ożywiania rynku. Pozytywnym sygnałem jest obniżka stóp procentowych, które ożywiły sprzedaż i pomogły Klientom oczekującym wsparcia banku w finansowaniu zakupu mieszkania.

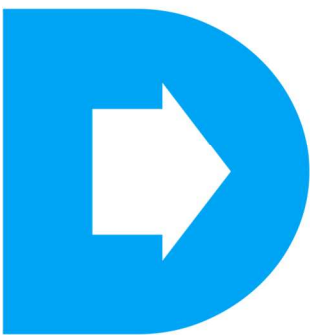
VII Podsumowanie okresu sprawozdawczego

Za okres I-go półrocza '25, Spółka osiągnęła przychody i zysk netto na oczekiwanym poziomie. Potwierdza to fakt że spółka radzi sobie całkiem dobrze w obecnych warunkach gospodarczych. Skutkiem dobrej dynamiki sprzedaży była też poprawa płynności finansowej. Spółka także utrzymała na dotychczasowym poziomie wskaźniki zadłużenia.

Na uwagę zasługuje utrzymująca się wysoka suma bilansowa, lepsza rotacja zapasów i wysokie pokrycie zobowiązań funduszami własnymi, co świadczy o dobrej wypłacalności firmy.

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

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



VIII Wnioski i perspektywy na następny rok

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

Zarząd będzie kontynuował również budowanie marki Spółki jako pracodawcy, co pozwoli na zatrzymanie już nabytych specjalistów i menedżerów

Przasnysz dn. 30.09.2025 r.

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

Andrzej Dąbrowski – Prezes Zarządu

Maciej Sosnowski – Członek Zarządu