

PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI

RUTKOWSKI GROUP SP. Z O.O.

I półrocze 2026 roku

Rutkowski Group Sp. z o.o. jest jednostką dominującą w Grupie Kapitałowej, która składa z Jednostki Dominującej, którą jest Rutkowski Group Sp. z o.o. oraz podmiotów od niej zależnych, w których Jednostka Dominująca posiada 100% udziału w kapitale:

1. RHI Infrastruktura Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą 19-300 Ełk, ul. Armii Krajowej 7B/U6
2. Rutkowski Development Sobola Biel Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą 16-400 Suwałki, ul. Aleksandry Piłsudskiej 9D
3. Capital Partner Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą 19-300 Ełk, ul. Elizy Orzeszkowej 36A/3
4. Rutkowski Development 2 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą 19-300 Ełk, ul. Armii Krajowej 7B/U6
5. Rutkowski Development 3 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą 19-300 Ełk, ul. Armii Krajowej 7B/U6
6. Rutkowski Development 4 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą 19-300 Ełk, ul. Armii Krajowej 7B/U6
7. Rutkowski Development 5 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą 19-300 Ełk, ul. Armii Krajowej 7B/U6
8. Rutkowski Development 6 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą 19-300 Ełk, ul. Armii Krajowej 7B/U6
9. Rutkowski Development 7 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą 19-300 Ełk, ul. Armii Krajowej 7B/U6
10. Rutkowski Development 8 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą 19-300 Ełk, ul. Armii Krajowej 7B/U6
11. Rutkowski Development 9 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą 19-300 Ełk, ul. Armii Krajowej 7B/U6
12. Rutkowski Construction Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą 19-300 Ełk, ul. Armii Krajowej 7B/U6

Spółka powstała w wyniku przekształcenia Rutkowski Development Spółka Jawna z siedzibą w Ełku (KRS: 0000341505) w spółkę Rutkowski Group Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, na podstawie uchwały Zebrania Wspólników Rutkowski Development Spółka Jawna z siedzibą w Ełku z dnia 14.06.2023 r. o przekształceniu Spółki w Spółkę z Ograniczoną Odpowiedzialnością, na warunkach określonych w planie przekształcenia z dnia 18.05.2023 r. zaprotokołowanej przez Katarzynę Zemła, Notariusza w Ełku, Rep. A Nr 993/2023, podjętej jednomyślnie przez wszystkich

Główny profil działalności to realizacja projektów budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków (PKD 4110Z)

Kapitał Spółki na 30.06.2026 roku wynosił 26 085 000,00 zł

Udziałowcami Spółki na 30.06.2026 rok są:

Lp.	Wyszczególnienie udziałowców/ (akcjonariuszy)	Ilość udziałów	Wartość nominalna udziałów
1	Antoni Rutkowski	93 906	9 390 600,00
2	Przemysław Rutkowski	31 302	3 130 200,00
3	Kamil Rutkowski	91 298	9 129 800,00
4	Grzegorz Rutkowski	28 693	2 869 300,00
5	Magda Rutkowska	15 651	1 565 100,00
	w tym uprzywilejowane	0	0,00

Czas trwania zarówno Spółki jest nieograniczony.

Osobami uprawnionymi do reprezentowania Jednostki Dominujące jest Zarząd w składzie:

- Rutkowski Antoni – Honorowy Prezes Zarządu
- Rutkowski Kamil Daniel – Prezes Zarządu
- Rutkowski Przemysław – Wiceprezes Zarządu
- Rutkowski Grzegorz Sebastian – Wiceprezes Zarządu

Sytuacja majątkowa Spółki

Wyniki działalności gospodarczej w I półroczu 2026 roku przedstawiają się następująco:

	w tys. zł
1. Suma bilansowa na 30.06.2026	408 621
2. Wynik finansowy netto (zysk) za I półrocze 2026 roku	3 143
3. Łączne przychody ze sprzedaży za I półrocze 2026 roku	85 111

W I półroczu 2026 roku Spółka:

Lp.	Treść pozycji	kwoty w tys. zł
1	zrealizowała sprzedaż na poziomie:	85 111
	w tym zmiana stanu produktów	13 798
2	ponosząc koszty operacyjne w wysokości:	81 650
3	osiągnęła zysk na sprzedaży w kwocie:	3 461
4	zysk z działalności operacyjnej	5 053
5	wynik na działalności finansowej (strata):	-1 078
6	spowodowało to zysk na działalności gospodarczej:	3 975
7	oraz zysk brutto w kwocie:	3 975
8	Zysk netto w kwocie	3 143

Wskaźniki struktury	30.06.2026 r.	2025 r.
Aktywa trwale/Aktywa obrotowe	19,22%	22,17%
Aktywa trwale/Aktywa ogółem	16,12%	18,14%
Aktywa obrotowe/Aktywa ogółem	83,88%	81,86%
Zapasy/Aktywa obrotowe	63,06%	67,21%
Należności/Aktywa obrotowe	4,30%	5,26%
Kapitał własny/Pasywa	13,14%	13,76%
Zobowiązania i rezerwy/Pasywa	86,86%	86,24%

Posiadane przez Spółkę aktywa trwale i obrotowe służyły wyłącznie działalności operacyjnej.

Powyższe wskaźniki pozwalają na ocenę możliwości przystosowania się Spółki do zmieniających się warunków rynkowych oraz stopnia ryzyka związanego z prowadzoną działalnością gospodarczą.

W I półroczu 2026 roku wskaźniki struktury aktywów zmieniły się w sposób nieznaczny w porównaniu z rokiem poprzednim.

Spółka w związku z dynamicznym rozwojem oraz w celu utrzymania pozycji wiodącego developera na lokalnym rynku oraz szybkiego rozwoju na rynkach dużych aglomeracji, realizuje dalsze inwestycje w nieruchomości gruntowe w szczególności na terenie Trójmiasta i województwa mazowieckiego.

Sytuacja finansowa Spółki jest stabilna. Źródłem finansowania w Spółce są kapitały własne i obce, z przewagą kapitałów obcych – kredytów (w tym środków pozyskanych z emisji dłużnych papierów wartościowych w formie obligacji) i zaliczek na przyszłe dostawy. Znaczącą pozycję w kapitałach obcych stanowią zobowiązania długoterminowe w kwocie 100 mln zł podporządkowane spłacie kredytów i obligacji.

Kapitał własny na dzień bilansowy tj. 30.06.2026 r. obejmuje:

	w mln zł
- kapitał podstawowy	26,1
- kapitał zapasowy	24,5
- zysk z lat ubiegłych	0,0
- wynik finansowy (zysk) netto za I półrocze 2026 roku	3,1

Wskaźniki obrotowości i rotacji

Wskaźnik	Wzór	I półrocze 2026	I półrocze 2025
Produktywności aktywów trwałych	Przychód ze sprzedaży/Aktywa trwale	1,29	0,79
Produktywności aktywów obrotowych	Przychód ze sprzedaży/Aktywa obrotowe	0,25	0,18
Obrotowości zapasów	Przychód ze sprzedaży/Zapasy	0,39	0,27
Obrotowości należności	Przychód ze sprzedaży/Należności	5,78	14,38
Rotacji należności w dniach	(Należności z tyt. dostaw i usług/Przychód ze sprzedaży) x 180	25,23	57,93
Obrotowości środków pieniężnych	Przychód ze sprzedaży/Środki pieniężne	2,76	2,55

Wskaźniki produktywności aktywów trwałych wskazują na uzyskanie w I półroczu 2026 roku z 1 zł zaangażowanych składników aktywów trwałych 1,29 zł przychodu, co oznacza znacznie wyższy poziom do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Wskaźniki produktywności aktywów obrotowych wskazują na uzyskanie w I półroczu 2026 roku poprawy poziomu zwrotu z zaangażowanego składnika aktywów w stosunku do analogicznego okresu w roku poprzednim.

Cykl rotacji należności uległ skróceniu z poziomu 57,93 dni do poziomu 25,23 dni.

Sytuacja finansowa Spółki

Wskaźniki płynności	Wzór	30.06.2026	2025 r.
Bieżący	Aktywa obrotowe/Zobowiązania krótkoterminowe	2,29	2,19
Szybki	Aktywa obrotowe-Zapasy/Zobowiązania krótkoterminowe	0,85	0,72
Natychmiastowy	Środki pieniężne/ Zobowiązania krótkoterminowe	0,21	0,19

Wskaźniki płynności określają zdolności firmy do realizowania swoich zobowiązań krótkoterminowych. W I półroczu 2026 roku nastąpił wzrost środków pieniężnych o około 5,2 mln zł i utrzymanie zbliżonych poziomów w ramach każdego z prezentowanych powyżej wskaźników płynności w stosunku do końca roku ubiegłego.

Spółka spłaca terminowo długoterminowe kredyty inwestycyjne.

Sytuacja dochodowa Spółki

Wskaźniki rentowności	Wzór	30.06.2026	30.06.2025
Sprzedaży	Zysk (strata) netto/Przychód ze sprzedaży	3,69%	5,79%
Aktywów (majątku)	Zysk (strata) netto/Aktywa ogółem	0,77%	1,05%
Kapitału własnego	Zysk (strata) netto/Kapitał własny	5,85%	8,11%

Wskaźnik rentowności sprzedaży informuje, jaka część przychodu netto pozostaje w Spółce po pomniejszeniu o poniesione koszty.

Wskaźnik rentowności aktywów informuje, ile złotych zostało wygenerowanych z jednej złotówki zaangażowanej w aktywa Spółki.

Wskaźnik rentowności kapitału własnego informuje, ile zysku netto zostało wygenerowane przez jedną złotówkę kapitału własnego. Wysoki wskaźnik świadczy o efektywnym gospodarowaniu.

Ocena efektów działalności

Spółka realizuje sprzedaż produktów zarówno na rynku lokalnym, jak i ogólnopolskim. 100% sprzedaży obejmuje rynek polski. Spółka jest obecnie wiodącym developerem na rynku warmińsko-mazurskim i podlaskim oraz liczącym się coraz bardziej deweloperem na rynku trójmiejskim. Spółka

aktywnie pozyskuje grunty w celu zapewnienia dalszego rozwoju i wzmacniania swojej pozycji na rynkach związanych z dużymi aglomeracjami. W tym celu Spółka aktywnie pozyskuje finansowanie zewnętrzne, w tym przeprowadziła emisję obligacji serii B w kwietniu 2026 roku na kwotę 30 mln zł.

W I półroczu 2026 roku Spółka prowadziła inwestycje w zakresie projektów deweloperskich na terenie: Elku, Gdańska, Pisz, Grajewa, Białegostoku i Giżycka. 14 realizowanych projektów deweloperskich obejmuje 922 lokal3 o łącznej powierzchni użytkowej 50.648 m2.

W I półroczu 2026 roku Spółka podpisała 128 aktów notarialnych przenoszących własność lokali mieszkalnych w Gdańsku, Pisz i Białymstoku. Dla porównania liczba aktów notarialnych w analogicznym okresie roku poprzedniego wyniosła 84 sztuki. Podpisane zostały również 176 umowy deweloperskie, co stanowi wzrost w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego o około 42%. Spółka zwiększyła również sprzedaż w zakresie generalnego wykonawstwa.

Sytuacja kadrowa Spółki

Stabilny rozwój zapewnia wysoko wykwalifikowana kadra pracowników, posiadających odpowiednią wiedzę i kompetencje zarówno z zakresu technicznego, jak również finansowego, co stanowi o właściwym prosperowaniu Spółki. W ramach swojej działalności systematycznie zwiększa obszar działalności, dlatego konieczny jest stały rozwój i powiększenie kadry.

Spółka dba o stabilizację kadry, odpowiednio motywując pracowników i zapewniając dobrą atmosferę w pracy, jak również o dobre relacje z podwykonawcami.

Przeciętne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty przedstawiało się następująco:

Wyszczególnienie	Przeciętne zatrudnienie w roku (w przeliczeniu na pełne etaty)			
	rok obrotowy 2026		rok obrotowy 2025	
	kobiety	mężczyźni	kobiety	mężczyźni
pracownicy umysłowi	20,00	5,00	17,00	14,00
pracownicy na stanowiskach robotniczych	0,00	3,00	0,00	3,00
Uczniowie	0,00	0,00	0,00	
Ogółem, w tym:	20,00	8,00	17,00	17,00
- pracownicy przebywający na urloпах wychowawczych lub bezpłatnych	0,00	0,00	1,00	0,00

Zobowiązania finansowe Spółki

Spółka wykazywała w sprawozdaniu finansowym zobowiązania finansowe zaprezentowane w poniższym zestawieniu.

Rodzaj zobowiązania	Wartość prognozowana - 31.12.2025	Wartość na 31.12.2025	Wartość prognozowana - 31.12.2026	Wartość na 30.06.2026
Kredyty bankowe i pożyczki	44 800 000,00	33 355 783,17	40 300 000,00	30 194 062,24
Obligacje	40 000 000,00	29 498 879,75	75 000 000,00	59 498 879,75
Leasing	3 500 000,00	1 929 627,88	3 500 000,00	1 545 629,45
Łącznie	88 300 000,00	64 784 290,80	118 800 000,00	91 238 571,44

Wskaźnik zadłużenia wyliczony według zasad określonych w warunkach emisji obligacji przedstawiał się jak niżej i zachowywał bezpieczny poziom znacząco poniżej maksymalnego dopuszczalnego

limitu. Wskaźnik liczony jest na bazie danych pochodzących ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Wskaźnik zadłużenia wyliczony zgodnie z Warunkami Emisji Obligacji

Wartość wskaźnika [Dług netto / Kapitał własny]	0,47
Dług netto [Zobowiązania finansowe - środki pieniężne]	79 788 337,42
Zobowiązania finansowe	123 857 384,55
a) kredyty i pożyczki - długoterminowe	16 039 004,00
b) obligacje - długoterminowe	59 000 000,00
c) inne zobowiązania finansowe - długoterminowe	1 564 931,68
d) Wierzytelności niepodporządkowane	26 963 030,41
e) kredyty i pożyczki - krótkoterminowe	18 470 227,43
f) obligacje - krótkoterminowe	498 879,75
g) inne zobowiązania finansowe - krótkoterminowe	1 321 311,28
Środki pieniężne	44 069 047,13
Kapitał własny [Kapitał własny + Wierzytelności podporządkowane]	170 755 554,04
Kapitał własny	70 755 554,04
Wierzytelności podporządkowane	100 000 000,00

Czynniki ryzyka

Spółka w świetle zaprezentowanej powyżej sytuacji majątkowej, finansowej i dochodowej nie przewiduje wystąpienia istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych, utraty płynności finansowej oraz zagrożeń dla kontynuowania działalności gospodarczej, co najmniej w następnym roku.

Zarządzanie ryzykiem jest istotnym elementem strategii Spółki. Ryzyka występujące w bieżącej działalności Spółki, które mogą mieć wpływ na osiąganе wyniki finansowe przedstawiają się następująco:

Ryzyko spadku cen mieszkań

Spółka jest uzależniona od cen sprzedawanych lokali, na które nie ma bezpośredniego wpływu. Na aktualny popyt na mieszkania i poziom cen główny wpływ mają poziom zamożności społeczeństwa, dostępność kredytów (w tym również: wysokość stóp procentowych i marż kredytowych) oraz działania konkurencji. Niekorzystna zmiana czynników kształtujących popyt i cenę mieszkań może mieć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Spółki.

Istotność powyższego czynnika ryzyka Emitent określa jako wysoką, ponieważ w przypadku jego wystąpienia skala negatywnego wpływu na działalność i sytuację finansową Emitenta mogłaby być znacząca. Emitent ocenia prawdopodobieństwo zaistnienia tego ryzyka jako średnie.

Ryzyko związane ze zdolnością kredytową nabywców lokali

Spółka prowadzi działalność na rynku mieszkaniowym. Popyt na tym rynku zależy w szczególności od dostępności kredytów mieszkaniowych dla nabywców lokali mieszkalnych i zdolności do ich obsługi. Ewentualny spadek dostępności takich kredytów, jak również pogorszenie zdolności

kredytowej potencjalnych nabywców lokali mieszkalnych może negatywnie wpłynąć na wielkość przychodów Spółki. Ponadto, zmiany w polityce regulacyjnej wywołującej wpływ na ocenę zdolności kredytowej przez banki oraz polityki banków w tym zakresie mogą spowodować spadek popytu na nowe mieszkania, a tym samym może mieć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Spółki.

Istotność powyższego czynnika ryzyka Emitent określa jako średnią, ponieważ w przypadku jego wystąpienia skala negatywnego wpływu na działalność i sytuację finansową Emitenta mogłaby być dość znacząca. Emitent ocenia prawdopodobieństwo zaistnienia tego ryzyka jako średnie.

Ryzyko związane z trudnościami w uzupełnianiu banku ziemi

Kluczowym czynnikiem decydującym o powodzeniu pojedynczego projektu deweloperskiego jest dobra lokalizacja inwestycji. Spółka prowadzi planowanie strategiczne w zakresie pozyskiwania gruntów pod przyszłe projekty deweloperskie, ale nie jest w stanie zapewnić, iż w przyszłości pozyska ona odpowiednie grunty pod lokalizację inwestycji. Do podstawowych przeszkód w pozyskiwaniu atrakcyjnych gruntów pod budowę zaliczyć należy: konkurencję na rynku nieruchomości, czasochłonność uzyskiwania pozwoleń na budowę, brak dostępności do podstawowej infrastruktury, nieuchwalone miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego oraz przewlekłe procedury administracyjne. Pomimo przeprowadzania wszechstronnych analiz przed zakupem każdego gruntu nie da się wykluczyć, iż Spółka nie napotka nieoczekiwanych przeszkód powodujących zwiększenie kosztów przygotowania gruntów pod budowę.

Istotność powyższego czynnika ryzyka Emitent określa jako średnią, ponieważ w przypadku jego wystąpienia skala negatywnego wpływu na działalność i sytuację finansową Emitenta mogłaby być dość znacząca. Emitent ocenia prawdopodobieństwo zaistnienia tego ryzyka jako średnie.

Ryzyka związane z realizacją projektów deweloperskich

Projekty deweloperskie realizowane przez Spółkę, wymagają znacznych nakładów w fazie przygotowania, a następnie budowy. Z uwagi na wysokie zapotrzebowanie kapitałowe, takie projekty są, ze swej istoty, obarczone określonymi ryzykami. Wystąpienie któregośkolwiek z ryzyk związanych z działalnością deweloperską może spowodować opóźnienia w realizacji 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. Wystąpienie każdej z powyższych okoliczności może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki.

Istotność powyższego czynnika ryzyka Emitent określa jako średnią, ponieważ w przypadku jego wystąpienia skala negatywnego wpływu na działalność i sytuację finansową Emitenta mogłaby być dość znacząca. Emitent ocenia prawdopodobieństwo zaistnienia tego ryzyka jako średnie.

Ryzyko związane z konfliktami zbrojnymi na świecie

Pod koniec lutego 2022 r. nastąpiła inwazja wojsk rosyjskich na terenie Ukrainy, kraju sąsiadującego z Polską. W wyniku konfliktu państwa europejskie, USA, Australia oraz część krajów azjatyckich (m.in. Japonia, Korea Południowa, Singapur) nałożyły sankcje finansowe i handlowe na Rosję oraz częściowo na Białoruś. W wyniku tego, wymiana handlowa z tymi krajami oraz Ukrainą, która jest w

stanie wojny, uległa załamaniu. Według danych Eurostatu w 2021 r. udział Rosji, Ukrainy i Białorusi w polskim imporcie wyniósł odpowiednio 5,7%, 1,5% oraz 0,5%, a w 2023 wymiana z Rosją i Białorusią spadła o ponad połowę (poniżej 2% dla Rosji oraz 0,2% dla Białorusi). Głównymi produktami importowanymi z tych krajów są: drewno, produkty chemiczne (Białoruś), półprodukty z żelaza i stali, produkty roślinne (Ukraina), surowce energetyczne, stal, metale przemysłowe (Rosja). W wyniku tego, występowały krótkoterminowe braki tych produktów oraz nastąpił gwałtowny wzrost cen niektórych z tych dóbr (np. wg szacunków Emitenta stal oraz drewno zdrożały o ponad 50%). Duża część tych produktów jest wykorzystywana w branży budownictwa, w tym mieszkaniowego, co miało wpływ na wzrost kosztów wykonawstwa inwestycji Emitenta, w wyniku renegotjowania kontraktów z podwykonawcami oraz dostawcami materiałów. Wzrost cen materiałów ma także wpływ na wartość kosztów dla nowych projektów Grupy.

Ponadto, wojna podniosła też ryzyko polityczne w regionie Europy Wschodniej i Środkowo-Wschodniej, tym samym osłabiła kurs złotego, podniosła inflację, zwiększyła presję na podwyżki stóp procentowych oraz osłabiła nastroje konsumenckie. Skutkowało to ograniczeniem popytu na mieszkania Spółki w 2022 r. (spadek sprzedaży o 25% r/r). Wzrost stóp procentowych miał nie tylko negatywne przełożenie na wysokość poniesionych przez Spółkę kosztów finansowych w latach 2022 – 2024, ale również wpłynął znacząco na ograniczenie możliwości pozyskania finansowania zarówno dla nabywców indywidualnych, jak i instytucjonalnych, z uwagi na wysoki koszt kredytu hipotecznego. Powyższe czynniki nie wpłynęły na terminową realizację zawartych przez Spółkę kontraktów, a jedynie na wzrost kosztów z nimi związanych.

Dnia 28 lutego 2026 r. wybuchł konflikt zbrojny na Bliskim Wschodzie. Eskalacja konfliktu zbrojnego lub napięć geopolitycznych między Iranem, Stanami Zjednoczonymi a Izraelem lub innymi krajami, które dołączą się do konfliktu (w tym ataki na instalacje naftowe, gazowe, blokada cieśnin lub sankcje) może mieć pośredni negatywny wpływ na działalność Spółki poprzez:

- Wzrost cen energii i poziomu inflacji, co może przełożyć się na wzrost kosztów budowy i zakłócenia łańcuchów dostaw towarów;
- Zahamowanie procesu spadku stóp procentowych w Polsce, a w skrajnie negatywnym scenariuszu ich wzrost, co wpłynie na wzrost kosztów finansowania Spółki i wzrost kosztu kredytu hipotecznego;
- Pogorszenie nastrojów społecznych, co może wpływać na spadek popytu na nieruchomości mieszkaniowe.

Długotrwałe skutki konfliktu są trudne do oszacowania i będą zależeć od czasu trwania tego konfliktu i ewentualnego jego rozszerzenia na inne kraje.

Istotność powyższego czynnika ryzyka Emitent określa jako średnią, ponieważ w przypadku jego wystąpienia skala negatywnego wpływu na działalność i sytuację finansową Emitenta mogłaby być dość znacząca. Emitent ocenia prawdopodobieństwo zaistnienia tego ryzyka jako średnie.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Poziom przychodów Spółki uzależniony jest od zamożności ludności na rynkach, na których Spółka prowadzi lub zamierza prowadzić działalność deweloperską, która zmienia się w zależności od koniunktury gospodarczej, w tym: dynamiki wzrostu gospodarczego, poziomu bezrobocia, konsumpcji indywidualnej, wskaźników optymizmu konsumentów, poziomu kursu euro wobec złotego oraz polityki

fiskalnej państwa. Poziom przychodów Spółki uzależniony jest także od dostępności kredytów mieszkaniowych dla klientów indywidualnych.

Dobra koniunktura gospodarcza zwiększa siłę nabywczą ludności, chęć poprawy warunków mieszkaniowych oraz skłonność do finansowania zakupu mieszkania kredytem i dostępność takiego finansowania. Przeciwnie, kryzys finansowy na rynkach światowych oraz następujący po nim kryzys długu zmusił banki do zaostrzenia polityki kredytowej (z uwagi na własną ocenę ryzyka oraz zaostrzone wymogi instytucji regulujących i nadzorujących rynek), pociągając za sobą zauważalne ograniczenie popytu na mieszkania, zmianę cen i marż oraz zmianę preferencji klientów.

Istnieje ryzyko, że w przypadku przedłużającego się osłabienia lub ponownego pogorszenia koniunktury gospodarczej nastąpią dalsze wahania popytu na nowe mieszkania, oferowane przez Grupę, co wpłynie negatywnie na jego perspektywy rozwoju, osiąganę wyniki i sytuację finansową.

Istotność powyższego czynnika ryzyka Emitent określa jako średnią, ponieważ w przypadku jego wystąpienia skala negatywnego wpływu na działalność i sytuację finansową Emitenta mogłaby być dość znacząca. Emitent ocenia prawdopodobieństwo zaistnienia tego ryzyka jako średnie.

Ryzyko związane ze współpracą z generalnym wykonawcą oraz podwykonawcami

W procesie realizacji projektów deweloperskich Spółka współpracuje zarówno z podwykonawcami (w projektach, gdzie funkcję generalnego wykonawcy pełni Rutkowski Construction sp. o.o. należąca do Grupy Kapitałowej), jak i w mniejszym stopniu zewnętrznymi generalnymi wykonawcami. Częściowo są to sprawdzone podmioty, z którymi Spółka współpracuje od momentu rozpoczęcia działalności, jednak dynamiczny rozwój Spółki powoduje konieczność poszukiwania i weryfikacji nowych firm wykonawczych. Istnieje ryzyko związane z terminowością realizacji prac oraz ich jakością.

Spółka w umowach z wykonawcami zastrzega zapisy dotyczące odpowiedzialności z tytułu nienależytego wykonywania prac, ich terminowości, jak również odpowiedzialności w okresie gwarancyjnym. W trakcie realizacji inwestycji Spółka nadzoruje wykonywanie umów z wykonawcami, a w szczególności kontroluje jakość i harmonogram wykonywania robót budowlanych gwarantujących wywiązywanie się Spółki z terminów zakontraktowanych z klientami. Jednak pomimo tych kontroli Spółka nie może gwarantować, że wszystkie prace zostaną wykonane prawidłowo i w terminie. Istnieje także ryzyko utraty płynności finansowej wykonawców, bądź wystąpienia innych problemów organizacyjno-finansowych, co może skutkować całkowitym zaprzestaniem wykonywania przez nich prac. W skrajnych przypadkach może zaistnieć konieczność rozwiązania umowy z wykonawcą, co może przełożyć się na opóźnienia w realizacji danego projektu. Może to wpłynąć w sposób negatywny na działalność i wyniki finansowe Spółki, a w konsekwencji na wartość rynkową Obligacji, zdolność Spółki do obsługi zadłużenia z tytułu Obligacji oraz do terminowego wykupu Obligacji.

Istotność powyższego czynnika ryzyka Emitent określa jako średnią, ponieważ w przypadku jego wystąpienia skala negatywnego wpływu na działalność i sytuację finansową Emitenta mogłaby być dość znacząca. Emitent ocenia prawdopodobieństwo zaistnienia tego ryzyka jako niskie.

Ryzyko związane z konkurencją

Podmioty w branży deweloperskiej konkurują ze sobą w szczególności na następujących płaszczyznach: (i) lokalizacji nieruchomości; (ii) cen lokali; (iii) zaawansowania budowy; (iv) proponowanej oferty kredytowej przez banki współpracujące z deweloperem. Dalszy wzrost

konkurencji może wpłynąć na konieczność: dostosowania oferty do warunków rynkowych (w tym: na obniżenie cen mieszkań, wzrostu cen za nowe grunty), dokonywania wzmożonych inwestycji, przejmowania wykwalifikowanych pracowników i ewentualnie skierowania działalności na nowe rynki. Powyższe czynniki prowadzić mogą do zwiększania kosztów, a zatem mieć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Spółki.

Istotność powyższego czynnika ryzyka Emitent określa jako średnią, ponieważ w przypadku jego wystąpienia skala negatywnego wpływu na działalność i sytuację finansową Emitenta mogłaby być dość znacząca. Emitent ocenia prawdopodobieństwo zaistnienia tego ryzyka jako niskie.

Ryzyko związane z dostawami materiałów budowlanych

Na koszty projektu deweloperskiego realizowanego przez Spółkę składają się m.in. koszty zakupu gruntu, koszty prac podwykonawców oraz ceny materiałów budowlanych.

Spółka w przypadku realizacji mniejszych projektów inwestycyjnych, samodzielnie zajmuje się zapewnieniem dostaw niektórych materiałów budowlanych na potrzeby realizowanego projektu. Dostawcami są najczęściej duże hurtownie budowlane i producenci materiałów budowlanych. Spółka zawiera umowy, gwarantujące odpowiednią jakość, termin dostawy i płatności oraz cenę konkretnych materiałów na potrzeby danego projektu, zgodnie z harmonogramem jego realizacji. Nie można jednak wykluczyć ryzyka zmiany cen u jednego lub wielu dostawców, w szczególności w przypadku gdyby wystąpiły wielomiesięczne opóźnienia w realizacji danego etapu projektu deweloperskiego lub też dla dostawców, u których cena uzależniona jest silnie od kursów walut. Istnieje także ryzyko kumulacji popytu ze strony konkurentów i innych podmiotów na określone materiały budowlane na lokalnym rynku w krótkim czasie. W takim przypadku Spółka może napotkać problemy z utrzymaniem cen i / lub dostępności materiałów w planowanym terminie. Wzrost cen materiałów podczas realizacji projektu prawie zawsze negatywnie wpływa na rentowność tego projektu. Zmiany cen materiałów budowlanych są trudne do przewidzenia, zaś ryzyko ewentualnego wzrostu cen nie zawsze można przełożyć, choćby częściowo, na ostatecznych nabywców mieszkań. Ponadto trudności z zaopatrzeniem skutkują ryzykiem opóźnienia realizacji poszczególnych projektów deweloperskich.

Opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągame wyniki i sytuację finansową Spółki.

Istotność powyższego czynnika ryzyka Emitent określa jako średnią, ponieważ w przypadku jego wystąpienia skala negatywnego wpływu na działalność i sytuację finansową Emitenta mogłaby być dość znacząca. Emitent ocenia prawdopodobieństwo zaistnienia tego ryzyka jako niskie.

Ryzyko związane z wadami projektowymi, technologiami, gwarancjami podwykonawczymi oraz odpowiedzialnością wynikającą z tytułu sprzedaży nieruchomości

Spółka decyduje o kształcie każdego projektu deweloperskiego i w zależności od potrzeb dobiera zespół podwykonawców, mający zapewnić sprawną, terminową i zgodną z projektem budowlanym realizację.

Zarówno w trakcie, jak i po wykonaniu inwestycji istnieje jednak ryzyko wynikające z wad projektowych oraz zastosowanej technologii budowy. Przyjęcie niewłaściwej technologii może mieć również wpływ na termin realizacji inwestycji lub zwiększyć jej koszty. W okresie rękojmi lub gwarancji, a także na zasadach ogólnych odpowiedzialności odszkodowawczej, Grupa zobowiązana jest do

usuwania wad wynikających z niewłaściwego wykonawstwa lub wad ukrytych, które nie zostały przez Spółkę zidentyfikowane podczas odbioru robót od podwykonawców. Z tego tytułu Spółka może być narażona na roszczenia ujawnione w postępowaniach sądowych, w wyniku których może zostać w szczególności zobowiązana do wypłaty odszkodowań lub może zostać zmuszona do obniżenia ceny przedmiotu sprzedaży. W przypadku niezrealizowania inwestycji w planowanym kształcie lub wcale, Spółka zmuszona byłaby wypłacić odszkodowania dla klientów.

Przedstawione powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Spółki.

Istotność powyższego czynnika ryzyka Emitent określa jako średnią, ponieważ w przypadku jego wystąpienia skala negatywnego wpływu na działalność i sytuację finansową Emitenta mogłaby być dość znacząca. Emitent ocenia prawdopodobieństwo zaistnienia tego ryzyka jako niskie.

Ryzyko utraty płynności finansowej

Spółka realizuje projekty inwestycyjne o charakterze długoterminowym (powyżej roku), które cechuje długi cykl rotacji gotówki i długi okres zwrotu. W początkowym okresie realizacji projektów Spółka może nie generować istotnych wpływów gotówkowych z tytułu przedsprzedaży mieszkań. W przypadku nieterminowego spływu należności od klientów lub – w skrajnym przypadku – braku wpływów pieniężnych w wymaganej wysokości, Spółka może mieć trudności w utrzymaniu płynności finansowej. Ewentualne problemy z płynnością mogą negatywnie wpłynąć na możliwość wywiązania się przez Spółkę z jego zobowiązań, a co za tym idzie spowodować konieczność zapłaty kar lub odszkodowań. Problemy z płynnością finansową mogą również ograniczyć możliwość pozyskiwania przez Spółkę podwykonawców oraz wpłynąć na wzrost kosztów oferowanych przez nich usług.

Na Spółce, jako deweloperze, ciąży ponadto obowiązek stosowania w relacjach z klientami rachunków powierniczych, co powoduje konieczność uzupełnienia brakującego finansowania (przekazywanego przez bank deweloperowi dopiero po zakończeniu określonego etapu inwestycji) ze środków własnych lub poprzez finansowanie dłużne, jak również konieczność ponoszenia opłat za usługi świadczone przez bank. Wiąże się to ze wzrostem kosztów Spółki, co może mieć negatywny wpływ na jego płynność finansową.

Istotność powyższego czynnika ryzyka Emitent określa jako wysoką, ponieważ w przypadku jego wystąpienia skala negatywnego wpływu na działalność i sytuację finansową Emitenta mogłaby być dość znacząca. Emitent ocenia prawdopodobieństwo zaistnienia tego ryzyka jako niskie.

Szczególne zdarzenia w I półroczu 2026 roku oraz istotne zdarzenia po 30 czerwca 2026 roku

W kwietniu 2026 roku Rutkowski Group Sp. z o.o. wyemitował obligacje serii B w kwocie 30 mln zł. Wspomniane obligacje zostały wprowadzone na rynek Catalyst. Środki zostały pozyskane w celu finansowania kolejnych zakupów w postaci gruntów deweloperskich pod dalszy rozwój Grupy.

Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Spółka nie prowadzi badań naukowych ani prac rozwojowych.

Transakcje z podmiotami powiązanymi

Spółka przeprowadzała transakcje z podmiotami powiązanymi osobowo oraz w ramach Grupy Kapitałowej na zasadach nie odbiegających od rynkowych.

Zamierzone działania w II połowie roku 2026 i kolejnych latach

Najważniejsze planowane działania to:

- zakończenie rozpoczętych inwestycji (w I półroczu 2026 roku Spółka realizowała budowę 922 mieszkań o łącznej powierzchni użytkowej około 51 tys. m²)
- uzyskiwanie wyników finansowych umożliwiających dalszą ekspansję na rynki krajowe – zaciąganie kolejnych transz finansowania w postaci kredytów bankowych i kolejnych emisji obligacji
- optymalizowanie procesów zakupu i sprzedaży (w tym automatyzacja poprzez wdrażanie kolejnych rozwiązań w zakresie systemów IT)
- poszerzanie współpracy z podwykonawcami w celu poprawy warunków umownych, nawiązywanie nowych kontaktów biznesowych
- uczestnictwo w targach branżowych i konferencjach
- szkolenia pracowników w celu systematycznego podnoszenia kwalifikacji i kompetencji pracowników
- umacnianie pozycji lidera rynku warmińsko-mazurskiego i podlaskiego oraz ekspansja na inne obszary ogólnokrajowe (aktywne pozyskiwanie gruntów do banku ziemi), gdzie realizacja projektów deweloperskich pozwala na znacznie szybsze tempo sprzedaży i zwrot zainwestowanego kapitału

Posiadane przez jednostkę oddziały (zakłady)

Spółka nie posiada wyodrębnionych oddziałów (zakładów).

Działalność budowlaną prowadzi na terenie całego kraju. Największe inwestycje deweloperskie w miastach:

- Ełk
- Giżycko
- Białystok
- Gdańsk

Udziałach (akcje) własne

Spółka nie posiada udziałów (akcji) własnych oraz nie nabywała ani nie zbywała udziałów (akcji) własnych.

Zasady sporządzenia raportu półrocznego

Raport półroczny została sporządzony w oparciu o te same zasady jak pełen sprawozdanie roczne z uwzględnieniem szczególnych wymogów informacyjnych związanych rynkiem ASO.

Podpisy członków Zarządu:

Kamil Rutkowski
Prezes Zarządu

Antoni Rutkowski
Honorowy Prezes Zarządu

Przemysław Rutkowski
Wiceprezes Zarządu

Grzegorz Rutkowski
Wiceprezes Zarządu