

A photograph of a modern, multi-story brick building with a staggered facade and glass balconies. The building is set against a clear blue sky, with some green foliage visible in the upper right corner. The image is used as a background for the report cover.

IMPERIAL CAPITAL

SPRAWOZDANIE
ZARZĄDU
2025

IMPERIAL CAPITAL 2025

LIST ZARZĄDU

Szanowni Państwo,

W bieżącym roku grupa Imperial po raz pierwszy prezentuje swoje skonsolidowane sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie finansowe zarządu za rok 2025 obejmujące swoim zakresem wszystkie spółki działające w sektorze nieruchomości oraz sektorze deweloperskim i budowlanym, których dominującym beneficjentem rzeczywistym jest pan Maciej Trzmielewski. Jest to zarazem pierwszy krok do dalszej konsolidacji powyższych podmiotów w nadchodzących latach oraz prezentacji w latach 2026 / 2027 pełnego potencjału grupy do generowania wartości dodanej.

Miniony rok był okresem, w którym grupa Imperial zakończyła kolejny etap swojego cyklu wzrostu i przeszła od fazy projektowej do fazy portfelowej, zamykając rok 2025 liczbą 25 inwestycji portfelowych i przekroczeniem przez liczbę lokali w budowie poziomu 1 000 sztuk (przy 8 inwestycjach w budowie). Domknięcie cyklu wzrostu, budowy portfela i budowy wewnętrznej platformy operacyjnej pozwala grupie Imperial na przejście w latach 2026 / 2027 do okresu kumulacji zysków i fazy podpisywania aktów notarialnych na wybudowane i sprzedane lokale.

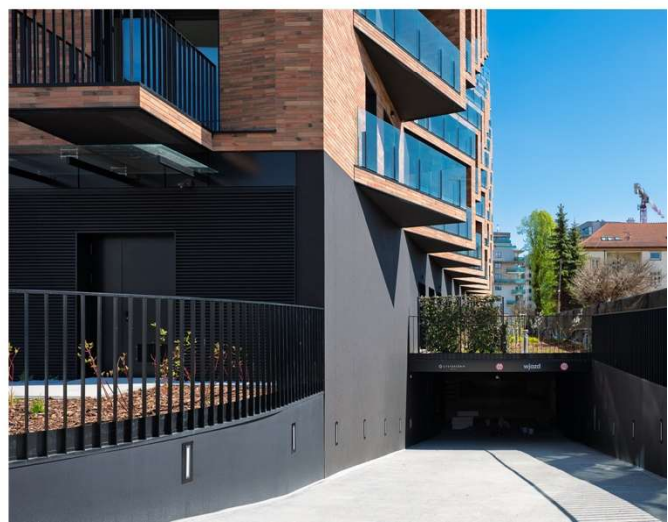
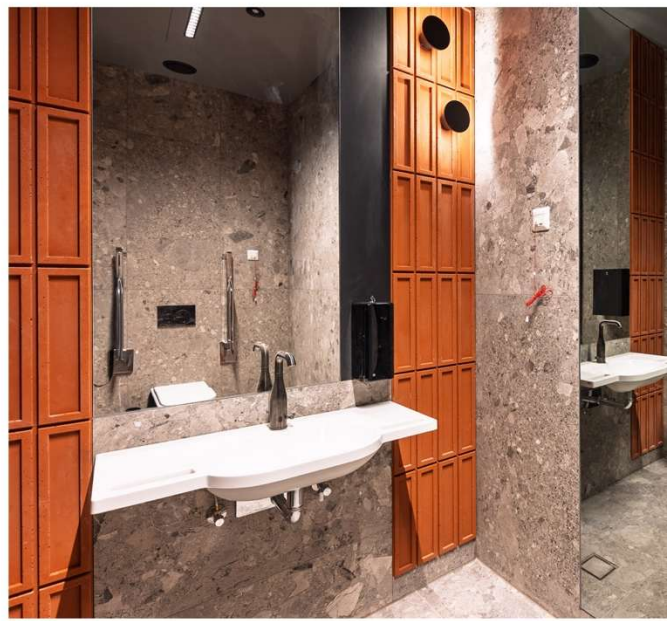
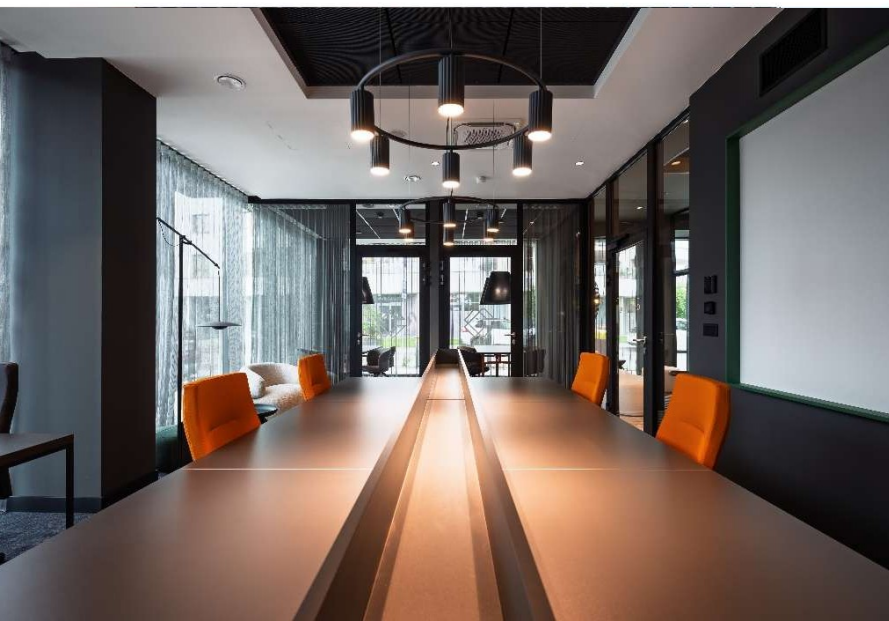
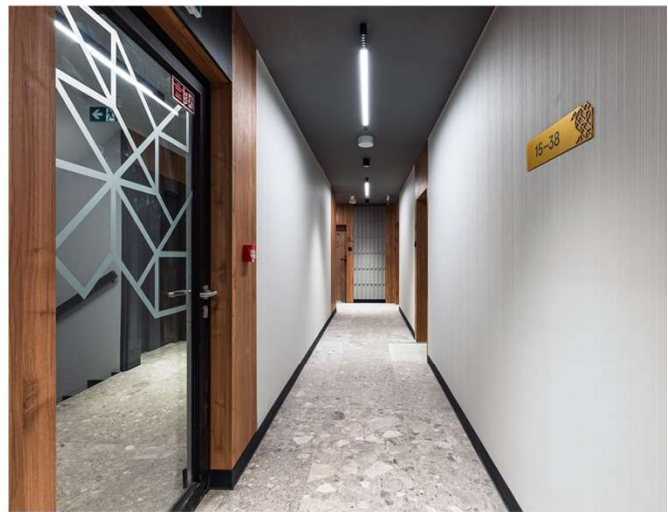
W okresie ostatnich 12 miesięcy do dnia zatwierdzenia poniższego sprawozdania, do głównych kamieni milowych grupa Imperial zalicza w szczególności ukończenie (w wyniku zdarzeń po dacie bilansowej) fazy przejmowania na bilans banku nieruchomości objętych uprzednio umowami przedwstępnymi, co zaowocowało budową portfela gruntów obejmującego ponad 171 tys. m² PUM/GLA (2 933 lokali) w budowie i przygotowaniu, który cechuje się ponad 94% udziałem własności i 76% poziomem aktywności portfela. Poziom EBITDA (liczony jako zysk operacyjny powiększony o amortyzację) na koniec roku 2025 r. wyniósł 42.4 mln PLN a w roku 2024 wyniósł 50.2 mln PLN.

W okresie tym nastąpiła również (w wyniku zdarzeń po dacie bilansowej) przebudowa struktury finansowania banku gruntów deweloperskich i inwestycyjnych, dzięki której na moment zatwierdzenia poniższego sprawozdania obszar ten cechuje się 66% udziałem finansowania o zapadalności powyżej 3 lat oraz w 74% brakiem zabezpieczeń hipotecznych na nieruchomościach gruntowych, co pozwoli grupie w kolejnych latach na swobodną aktywację nowych projektów i poszerzenie oferty sprzedażowej.

Aktualnie grupa Imperial przygotowuje się do uzyskania decyzji o pozwoleniu na użytkowanie i rozpoczęcia podpisywania aktów notarialnych z klientami na 3 kluczowych inwestycjach obejmujących łącznie 579 lokali (Łagiewnicka A, Pękowicka A i Cystersów A – gdzie średnioważony poziom zaawansowania kosztowego na moment zatwierdzenia poniższego sprawozdania wynosi 97%, przy czym prognozowany sumaryczny potencjał przychodowy tych inwestycji przekracza 458 mln PLN).

Dzięki temu, w nadchodzących miesiącach spodziewane jest przekroczenie przez sumę aktywów w posiadaniu grupy poziomu 1 miliarda PLN, a szacowany na moment zatwierdzenia poniższego sprawozdania poziom GDV portfela w wariantcie uwzględniającym ZPI przekracza 2.6 miliarda PLN, przy poziomie rentowności operacyjnej w ujęciu RAW przekraczającym 40%. Głęboko wierzymy, że zakończenie powyższych etapów pozwoli w kolejnych latach na akumulację kapitału własnego niezbędnego do umocnienia pozycji rynkowej i poszerzenia ekspozycji geograficznej o nowe rynki regionalne.





IMPERIAL CAPITAL 2025

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE ZARZĄDU

SPIS TREŚCI

INFORMACJE PODSTAWOWE	6
HISTORIA POWSTANIA	6
STRATEGIA ROZWOJU I CELE.....	6
OFERTA PRODUKTOWA I POZYCJONOWANIE	8
WEWNĘTRZNA PLATFORMA OPERACYJNA.....	11
UZUPEŁNIAJĄCE GENERATORY RENTOWNOŚCI	12
STRUKTURA ORGANIZACYJNA I KAPITAŁOWA	13
MODEL BIZNESOWY I SCHEMATY OPERACYJNE	18
GLÓWNE PROJEKTY ROZWOJOWE I SZANSE	24
GLÓWNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA.....	25
DANE FINANSOWE I ISTOTNE ZDARZENIA.....	28
SEGMENTY RYNKOWE I STRUKTURA GEOGRAFICZNA	28
PORTFEL PROJEKTÓW DEWELOPERSKICH I NIERUCHOMOŚCI INWESTYCYJNYCH	30
STRUKTURA ZADŁUŻENIA I STRATEGIA FINANSOWA	37
SEGMENTY SPRAWOZDAWCZE I ZASADY RACHUNKOWOŚCI	41
PODSTAWOWE DANE FINANSOWE - OMÓWIENIE.....	45
ISTOTNE ZDARZENIA I CZYNNIKI	51
DANE FORMALNE	52
STRUKTURA WŁAŚCICIELSKA I ORGANY	52
INFORMACJE DODATKOWE	53

INFORMACJE PODSTAWOWE

HISTORIA POWSTANIA

1. Podstawowe informacje o grupie i podmiotach powiązanych

1.1. Historia powstania grupy Imperial

- 1.1.1. **Wprowadzenie:** Początki funkcjonowania pana Macieja Trzmielewskiego, głównego beneficjenta rzeczywistego grupy Imperial na krakowskim rynku nieruchomości sięgają roku 2009. Główna spółka grupy Imperial Capital Sp. z o.o. rozpoczęła swoją aktywność operacyjną w roku 2014, kiedy to ruszyło przygotowanie pierwszych projektów deweloperskich w segmencie mieszkaniowym. Powyższe dwa obszary aktywności w postaci inwestycji w nieruchomości gruntowe oraz działalności deweloperskiej w segmencie mieszkaniowym stanowią również aktualnie główny obszar specjalizacji grupy. Systematyczny rozwój skali działalności doprowadził w 2016 roku do przekształcenia się Imperial Capital w dewelopera o pełnych strukturach operacyjnych oraz do wykształcenia się rozwijanych do dzisiaj standardów produktowych. W 2018 roku grupa Imperial zadebiutowała również w segmencie komercyjnym, kiedy to ukończona została budowa pierwszej inwestycji biurowej (Imperial Business Center - w której do dziś mieszczą się siedziby poszczególnych spółek z grupy). W związku ze wzrostem skali działalności w roku 2023 w grupie Imperial rozpoczął się również proces strukturyzacji działalności operacyjnej i wydzielenia 4 głównych jednostek organizacyjnych: (A) w ramach spółki Imperial Capital Construction Sp. z o.o.: (i) I_Development (segment gruntowy): skupiający zespół i procesy z obszaru – akwizycji, przygotowania, projektowania, optymalizacji i parametryzacji, (ii) I_Construction (segment wykonawczy): skupiający zespół i procesy z obszaru – przedmiarowania, kontraktacji, wykonawstwa, utrzymania nieruchomości i doradztwa technicznego, (B) w ramach spółki Imperial Capital Sp. z o.o.: (iii) I_Services (segment sprzedażowy): skupiający zespół i procesy z obszaru – marketingu, sprzedaży i komercjalizacji, (iv) I_Capital (segment centralny i finansowy): skupiający zespół i procesy z obszaru – finansowania, kontrolingu, systemów centralnych, relacji inwestorskich, sprawozdawczości, księgowości, prawa, podatków oraz szeroko rozumianej administracji i IT. Systematyczny rozwój zaowocował przekroczeniem przez portfel nieruchomości deweloperskich i inwestycyjnych grupy w pierwszej połowie 2026 roku poziomu 2 933 lokali w budowie i przygotowaniu, co stanowi ok. 171 tys. m² PUM / GLA (na moment zatwierdzenia poniższego sprawozdania 94.4% portfela stanowią grunty i projekty we własności, 5.6% stanowią opcje gruntowe na bazie umów przedwstępnych lub analogicznych, przy czym szacowany sumaryczny poziom GDV portfela przekracza 2 642.6 mln PLN, przy poziomie rentowności operacyjnej w ujęciu RAW na poziomie 40.2%). Na moment zatwierdzenia poniższego sprawozdania grupa posiada 12 aktywowanych projektów oraz przygotowuje się do realizacji największego w swojej historii okresu kumulacji pozwoleń na użytkowanie dla projektów w budowie oraz do fazy podpisywania aktów notarialnych na zakontraktowane lokale.

STRATEGIA ROZWOJU I CELE

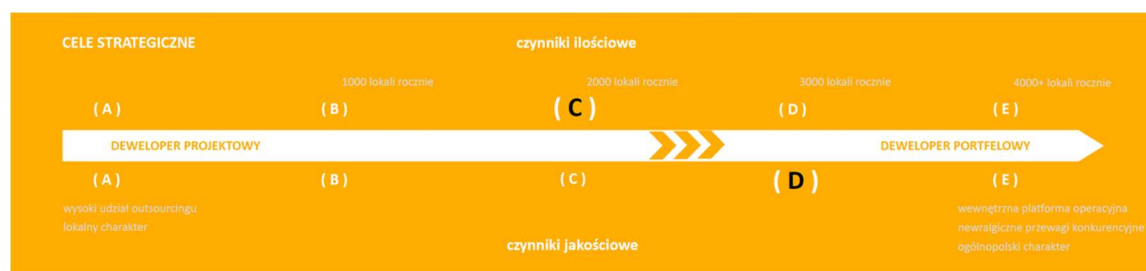
1.2. Strategia rozwoju i główne cele operacyjne

- 1.2.1. **Wprowadzenie:** Imperial Capital definiuje się jako nieruchomościowo-deweloperska grupa kapitałowa odznaczająca się realistyczno-strukturalnym modelem funkcjonowania. Wkomponowany w model działania grupy pragmatyzm, przejawia się w strategii budowy wartości ukierunkowanej zarówno na wzrost

długoterminowej wyceny, jak i na zapewnienie wysokiego poziomu bieżących przepływów finansowych. W bieżącej fazie rozwoju jest to model zestrojony z percepcją akcjonariatu o skoncentrowanym charakterze (inwestor branżowy / fundusz private equity), model w którym aktualna dynamika, efektywność i skala przewag konkurencyjnych premiowane są wyżej niż docelowa ceniona przez rynek publiczny powtarzalność i skalowalność. W swojej strukturze jest to model NAV-owy, w którym do wyceny aktywów stosowane są standardy IPEV i gdzie współczynnik GDV/E oraz czas cyklu inwestycyjnego odgrywają kluczową rolę. Jest to zarazem model, w którym podwyższony koszt odsetkowy dźwigni finansowej kompensowany jest ponadstandardową efektywnością i rentownością operacyjną realizowanych projektów.

Obecnie grupa na potrzeby benchmarkingu zewnętrznego identyfikuje na polskim rynku 5 stadiów rozwoju działalności deweloperskiej z dominującym udziałem segmentu mieszkaniowego: (A): lokalny charakter, niska skala działalności, brak ciągłości operacyjnej na poziomie banku gruntów, brak pełnych struktur operacyjnych, wysoki udział outsourcingu, brak standaryzacji, brak istotnych przewag konkurencyjnych, brak rozpoznawalności marki, zdolność do kooperacji z podmiotami finansującymi – tier_3; (B): lokalny charakter, potencjał rocznej sprzedaży poniżej 1000 lokali, ciągłość operacyjna na poziomie banku gruntów, pełne struktury operacyjne, średni udział outsourcingu, podstawowy poziom standaryzacji, występowanie istotnych przewag konkurencyjnych, niska rozpoznawalność marki, zdolność do kooperacji z podmiotami finansującymi – tier_2,3; (C): regionalny charakter, potencjał rocznej sprzedaży poniżej 2000 lokali, ciągłość operacyjna na poziomie banku gruntów, pełne struktury operacyjne, zastępowalność stanowiskowa, niski udział outsourcingu, średni poziom standaryzacji, występowanie niewrażliwych przewag konkurencyjnych, średnia rozpoznawalność marki, zdolność do kooperacji z podmiotami finansującymi – tier_2,3; (D): ogólnopolski charakter, potencjał rocznej sprzedaży poniżej 3000 lokali, ciągłość operacyjna na poziomie banku gruntów, pełne struktury operacyjne, zastępowalność stanowiskowa, przystosowanie do rozproszonego akcjonariatu, niski udział outsourcingu, wysoki poziom standaryzacji, występowanie niewrażliwych przewag konkurencyjnych, wysoka rozpoznawalność marki, zdolność do kooperacji z podmiotami finansującymi – tier_1,2,3; zdolność do kooperacji strategicznej, zdolność do niewielkiego łagodzenia wpływu cyklu koniunkturalnego; (E): ogólnopolski charakter, potencjał rocznej sprzedaży poniżej 4000 lokali, ciągłość operacyjna na poziomie banku gruntów, pełne struktury operacyjne, zastępowalność stanowiskowa, przystosowanie do rozproszonego akcjonariatu, niski udział outsourcingu, wysoki poziom standaryzacji, występowanie niewrażliwych przewag konkurencyjnych, wysoka rozpoznawalność marki, zdolność do kooperacji z podmiotami finansującymi – tier_1,2,3, zdolność do kooperacji strategicznej, zdolność do istotnego łagodzenia wpływu cyklu koniunkturalnego.

Strategia grupy Imperial nastawiona jest na płynne przejścia pomiędzy poszczególnymi stadiami rozwoju i skali oraz na zachowanie transparentności ułatwiającej kooperację z zewnętrznym ekosystemem instytucjonalnym. Obecnie grupa skupiona jest na osiągnięciu na poziomie ilościowym zdefiniowanego powyżej poziomu C, a na poziomie jakościowym D. Powyższe podejście jest elementem fundamentalnym przyjętej przez grupę Imperial strategii, w ramach której grupa dąży do stałego przeważania komponentu jakościowego nad ilościowym.



Strategia grupy Imperial zakłada ponadto ciągłą adaptację do 5 podstawowych uwarunkowań strukturalnych skorelowanych ze wzrostem skali działalności nieruchomościowej i deweloperskiej, w tym: (i) w zakresie strategii budowy wartości – stopniowe przesunięcie wag od strategii opartej na maksymalizacji przepływów do strategii opartej na maksymalizacji wyceny; (ii) w zakresie czynników ilościowych – stopniowe przesunięcie wag od podejścia projektowego do podejścia portfelowego; (iii) w zakresie percepcji ograniczeń rozwoju – stopniowe przesunięcie wag od dominującej roli zasobów finansowych do dominującej roli platformy operacyjnej i strukturalnych przewag konkurencyjnych; (iv) w zakresie trajektorii zmian – stopniowe przesunięcie wag od priorytetyzacji wysokiej dynamiki do priorytetyzacji niskiej zmienności; (v) w zakresie adaptacji do fazy rozwoju – płynne przejście od etapu wstępnej akumulacji potencjałów, poprzez cykl fazowy, do cyklu ciągłego i stabilizacji. Powyższe podejście jest elementem fundamentalnym przyjętej przez grupę Imperial strategii, w ramach której grupa stosuje adaptacyjny model strukturalny i operacyjny.

Strategia ta bazuje ponadto na 5 aksjomatach kierunkowych opisujących podejście grupy Imperial do działalności nieruchomościowej i deweloperskiej: (i) grunt jest produktem nie kosztem; (ii) projekt tworzy wartość; (iii) reputacja jest mnożnikiem wartości; (iv) czas jest kluczowym zasobem; (v) dynamika buduje skalę.

Grupa Imperial wdraża powyższą strategię na bazie spiralnej architektury zmian, w ramach której poszczególne punkty węzłowe o najwyższym znaczeniu dla potencjału rozwojowego grupy są szeregowo rozwijane do wyższego poziomu zgodnie z cyklem życia produktu, w ramach odnawialnego, ciągłego procesu. Podział etapów rozwojowych na mniejsze sprinty / fazy i koncentracja w danym czasie uwagi na ograniczonym zakresie aspektów oraz wprowadzenie procesowości stanowi tu element ograniczający ryzyka, zwiększający efektywność oraz ugruntowujący adaptacyjny charakter modelu w stosunku do zmian uwarunkowań strukturalnych w czasie.

Na poziomie strategicznym model grupy Imperial można zatem określić jako model dynamiczny o zdefiniowanej trajektorii zmian, a nie model statyczny o reaktywnym charakterze. Model, w którym elastyczność i utrzymywana w czasie adekwatność względem uwarunkowań strukturalnych zyskuje przewagę nad poziomem szczytowej optymalizacji punktowej i prowadzi do spadku systemowej kruchości modelu, zwiększając jego przyszłe potencjały kosztem bieżącej sprawności (model ukształtowany pod wzrost).

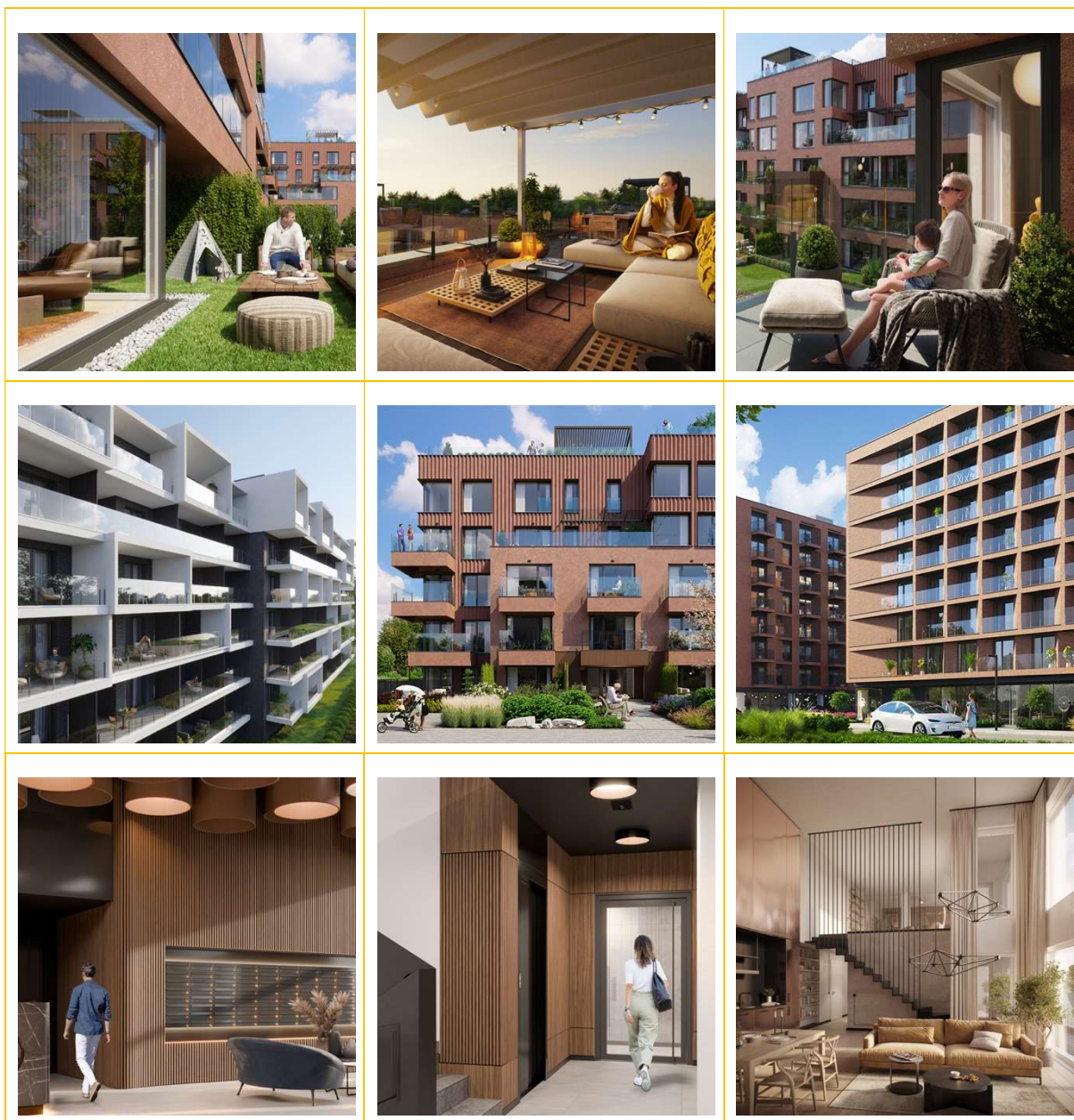
W szczególności strategia grupy Imperial zakłada dążenie do realizacji kilku celów tj. przekroczenia 1 miliarda PLN aktywów w perspektywie krótkoterminowej - 2027 rok, przekroczenie i utrzymywanie w perspektywie krótkoterminowej i średnioterminowej poziomu 100 mln PLN EBITDA, w perspektywie średnio i długoterminowej osiągnięcia skali operacyjnej skutkującej klasyfikacją grupy do 10 największych deweloperów na krajowym rynku.

OFERTA PRODUKTOWA I POZYCJONOWANIE

- 1.2.2. **Oferta produktowa i pozycjonowanie:** Oferta produktowa grupy Imperial skupiona jest na wielorodzinnym segmencie mieszkaniowym, uzupełnianym inwestycjami komercyjnymi typu PRS i Mixed-use. W ramach swoich inwestycji grupa Imperial oferuje zarówno klasyczne, 1-poziomowe lokale dopasowane do głównych grup nabywców i klienta inwestycyjnego, jak i 2-poziomowe lokale zlokalizowane na najwyższych kondygnacjach, które pozycjonowane są w segmencie semi-premium. Oferta produktowa grupy Imperial kładzie nacisk na wysoko marżowe lokale M1 (1-pokojowe) i M2 (2-pokojowe) o metrażach zapewniających wysokie tempo rotacji zasobu, uzupełniające strukturę lokale M3 (3-pokojowe) oraz lokale typu semi-premium o wysokich metrażach i atrybutach zwiększających ich atrakcyjność handlową. Przeważająca część oferty

grupy Imperial klasyfikowana jest przez grupę do segmentu podwyższonego, przy czym pod względem pozycjonowania strategia grupy zakłada dążenie do plasowania poszczególnych inwestycji w górnym kwartylu projektów konkurencyjnych znajdujących się w bezpośredniej strefie oddziaływania, co w opinii grupy stanowi zarówno element odróżnienia oferty, jak i element stabilizujący oparty na jakości aktywów. W ramach elementów charakterystycznych dla projektów grupy Imperial występują 4 dominujące cechy wspólne: (i) Strefy wspólne: poza strefą wejściową i lobby, projekty grupy posiadają dodatkowo takie udogodnienia jak: siłownię, sauny, sale klubowe oraz strefy wypoczynkowe i coworkingowe, (ii) Indywidualne tarasy i ogrody: w ramach segmentu mieszkaniowego poszczególne projekty grupy cechują się występowaniem na parterach ogrodów, a na dachach indywidualnych tarasów przynależnych do mieszkań na ostatniej kondygnacji, w ramach inwestycji PRS i Mixed-use występują tarasy lub ogrody ogólnodostępne, (iii) Wysokie salony: projekty grupy z segmentu mieszkaniowego cechują się występowaniem na ostatnich kondygnacjach 2-poziomowych lokali wyposażonych w wysokie, 6-metrowe salony tworzące poczucie przestrzeni, (iv) Panoramiczne przeszklenia: cechą charakterystyczną projektów grupy jest ponadto występowanie zarówno w salonach, jak i w głównych sypialniach dużych, bezszprosowych przeszkleń pozwalających na optymalne doświetlenie i otwarcie przestrzeni.

BAZOWY STANDARD BIEŻĄCYCH INWESTYCJI



1.2.3. Wzrost skali i ekspansja na wybrane kierunki regionalne: Macierzystym rynkiem i siedzibą grupy Imperial jest Kraków, w którym grupa Imperial wypracowała silną pozycję, stale zwiększając w ostatnich latach liczbę lokali w ofercie. Rynek ten w strategii grupy w najbliższych latach pozostanie głównym obszarem aktywności operacyjnej i będzie stanowił podstawę bazy przychodowej. W perspektywie średnioterminowej celem grupy Imperial jest osiągnięcie stałego poziomu 1 250 lokali w ofercie na rynku krakowskim. W perspektywie długoterminowej celem grupy Imperial jest poszerzenie obszarów aktywności o Gdańsk i Warszawę oraz zwiększenie sumarycznego poziomu lokali w ofercie do 2 500 sztuk. W związku z powyższym grupa Imperial planuje w ramach bieżącego cyklu akwizycji gruntów zwiększyć portfel krakowski z obecnego poziomu 3 tys. lokali do poziomu blisko 5 tys. lokali w perspektywie najbliższych 36 miesięcy oraz rozpocząć stopniowy proces

akwizycji gruntów na wskazanych rynkach zewnętrznych. Przyjęta przez grupę Imperial strategia ekspansji zakłada utrzymywanie głównego centrum operacyjnego na rynku południowym oraz obecność na rynkach zewnętrznych w oparciu o duże, centralnie zlokalizowane inwestycje z segmentu mieszkaniowego oraz kompleksowe projekty typu Mixed-use. Grupa Imperial dąży do utrzymywania wewnętrznego banku gruntów na poziomie pozwalającym na zabezpieczenie wprowadzeń do sprzedaży w perspektywie 3.0 – 4.0 lat (przy czym kluczowym celem grupy w powyższym zakresie jest utrzymywanie wysokiego – przekraczającego 66% poziomu aktywności banku gruntów, przez co rozumiane jest wydanie dla nieruchomości pozwolenia na budowę lub złożenie wniosku o jego wydanie). Mając na uwadze zakładany wzrost skali, w kolejnych fazach rozwoju grupa zamierza ponadto dokonać dostosowania struktury projektowanych zasobów w celu zwiększenia ekspozycji na szersze pule popytowe o niższej cenie całkowitej lokalu, w związku z powyższym w najbliższych latach zakładane jest zmniejszenie średniej wielkości lokalu w ofercie grupy o 2-3 m². Zakładany wzrost skali i stopniowe przechodzenie w etapach rozwoju od cyklu fazowego do cyklu ciągłego będzie miało swoje odzwierciedlenie również w nastawionym na stabilizację podaży wprowadzeniu preferowanego przedziału współczynnika rocznych wprowadzeń do fazy budowlanej na poziomie 0.2 - 0.3 GDV oraz w dążeniu do minimalizacji punktowej koncentracji podaży.

WEWNĘTRZNA PLATFORMA OPERACYJNA

- 1.2.4. **Kompleksowa, wewnętrzna platforma operacyjna:** Kluczowym komponentem strukturalnym grupy Imperial poza aktywnym bankiem gruntów jest wewnętrzna platforma operacyjna obejmująca wszystkie kluczowe procesy biznesowe / operacyjne oraz pozwalająca grupie na systematyczne budowanie przewag konkurencyjnych. Strategia budowania zespołu wewnętrznego przez grupę Imperial zakłada bazowanie na pracownikach o ponadprzeciętnym doświadczeniu zawodowym i kompetencjach, których grupa przyciąga poprzez: (i) utrzymywanie siatki wynagrodzeń w górnym kwartylu grupy porównawczej, (ii) stwarzanie ponadprzeciętnych szans rozwojowych na bazie wysokiej dynamiki wzrostu, pracy przy zaawansowanych zagadnieniach oraz szybkiej ścieżki awansu. Odzwierciedleniem tej strategii jest współczynnik średniej długości doświadczenia zawodowego pracowników, który przekracza poziom 20 lat. Powyższa cecha przyczynia się istotnie do możliwości realizacji przez grupę Imperial złożonych projektów, cechujących się podwyższonym poziomem rentowności zaangażowanego kapitału. W ramach powyższego obszaru grupa Imperial skupia się na rozwoju 3 fundamentalnych cech wewnętrznych struktur: (i) Kompleksowość: (autonomia operacyjna i sprawczość decyzyjna) rozumiana jako pełna zdolność do wewnętrznej realizacji wszystkich bazowych procesów biznesowych i operacyjnych, (ii) Skalowalność: (ekspansja ilościowa i geograficzna) rozumiana jako zdolność struktur operacyjnych do wzrostu skali działalności o ponad 50% w 36-miesięcznym cyklu inwestycyjnym oraz przystosowanie do ekspansji na nowe obszary geograficzne, (iii) Cykliczność: (mechanizm dostosowania i sprinty rozwojowe / optymalizacyjne) rozumiana jako zdolność dostosowywania procesów i struktur do aktualnych uwarunkowań strukturalnych / ograniczeń / wyzwań oraz zdolność cyklicznej optymalizacji każdego kluczowego procesu biznesowego i operacyjnego w 12 miesięcznych odstępach czasowych dla poziomu formalnego i procesów złożonych oraz 6-miesięcznych odstępach czasowych dla poziomu operacyjnego i procesów prostych.

- 1.2.5. **Uzupełniające generatory zysku:** Strategia grupy Imperial poza osiągnięciem wysokiej rentowności na realizowanych projektach deweloperskich zakłada generowanie dodatkowych zysków z obszaru gruntowego. W ramach powyższego obszaru grupa Imperial wyróżnia 2 kluczowe generatory zysku w postaci: (i) Development nieruchomości inwestycyjnych: strategia grupy zakłada akwizycję gruntów o niskim poziomie przygotowania (w tym w szczególności w ramach skupu udziałów, łączenia gruntów, przekształceń i innych operacji uwzględniających regulację stanu formalno-prawnego i technicznego nieruchomości), a następnie ich development do momentu, w którym możliwe jest uzyskanie prawomocnego pozwolenia na budowę (jest to również moment, w którym grupa podejmuje decyzję, czy nieruchomość zasili wewnętrzny portfel gruntów, czy zostanie pozostawiona w banku gruntowych nieruchomości inwestycyjnych utrzymywanych w celu wzrostu wartości i odsprzedaży), (ii) Zintegrowane Plany Inwestycyjne („ZPI”): strategia grupy dla nieruchomości o przeznaczeniu komercyjnym zakłada realizację procesu developmentu w ramach standardu dual track, przez co grupa rozumie równoczesne prowadzenie procesu zmierzającego do pozyskania standardowego pozwolenia na budowę dla istniejącej funkcji nieruchomości oraz alternatywną realizację ZPI zmierzającego do zmiany funkcji nieruchomości w celu jej przypisania do segmentu mieszkaniowego / lub Mixed-use, co w większości przypadków powodować może istotny wzrost wartości nieruchomości. (Przykładem powyższej strategii są projekty Cystersów B i C, gdzie grupa po uprzednim uzyskaniu PnB na obiekty typu PRS, uzyskała następnie uchwały rady dzielnicy i miasta o przystąpieniu do procedury ZPI i obecnie prowadzi negocjacje umowy urbanistycznej zmierzające do wprowadzenia dla powyższych nieruchomości funkcji mieszkaniowej w celu maksymalizacji wartości portfela.)
- 1.2.6. **Wysoka efektywność:** Strategia grupy Imperial skoncentrowana jest na osiągnięciu wysokiego poziomu rentowności kapitałów własnych oraz ponadprzeciętnej dynamiki wzrostu. Powyższa strategia koncentruje się w szczególności na optymalizacji czasu angażowania kapitałów własnych oraz obniżeniu globalnego poziomu kapitałochłonności banku gruntów. Na poziomie operacyjnym grupa Imperial identyfikuje 3 kluczowe czynniki sprzyjające osiągnięciu powyższych celów: (i) Development gruntów od podstaw: koncentracja na wymagających gruntach i poszerzony zakres prac przygotowawczych przekładające się na dodatkową marżę gruntową oraz na redukcję poziomu zaangażowanego kapitału (zwiększony udział zadatkowanych umów przedwstępnych z warunkiem PnB lub optymalizacją przepływu finansowego), a tym samym na istotne zwiększenie rentowności prowadzonej działalności, (ii) Wysoka intensywność i efektywność zabudowy: wewnętrzna optymalizacja projektów w zakresie intensywności zabudowy i efektywności architektonicznej przekładająca się na wzrost skali i znaczącą redukcję kosztów wytworzenia 1 m² sprzedawanej powierzchni, (iii) Krótkie cykle konwersji zaangażowanych środków finansowych: przeniesienie do wewnątrz kluczowych procesów operacyjnych na etapie przygotowania, projektowania, kontraktacji, realizacji i sprzedaży oraz komplementarność wewnętrznego ekosystemu operacyjnego prowadzące do wzrostu efektywności czasowej i lepszej optymalizacji przepływów finansowych.

1.3. Aktualna i docelowa struktura organizacyjna i kapitałowa

1.3.1. **Wprowadzenie:** Strategia grupy Imperial w zakresie struktury organizacyjnej i kapitałowej przewiduje wyodrębnienie w ramach 3 oddzielnych sekcji strukturalnych głównych obszarów aktywności grupy. „ISC” (sekcje I_Services i I_Capital funkcjonujące w ramach spółki **Imperial Capital Sp. z o.o.**) - historyczne akwizycje gruntów, funkcje centralne, obszar finansowy oraz działalność operacyjna w odniesieniu do zasobów lokalowych, ich najmu i sprzedaży. „IDC” (sekcje I_Development i I_Construction funkcjonujące w ramach spółki **Imperial Capital Construction Sp. z o.o.**) – nowe akwizycje gruntów, obszar techniczny oraz działalność operacyjna w odniesieniu do zasobów gruntowych i budowy obiektów. „SPV” - agregacja obiektów w budowie oraz obiektów gotowych. Powyższy podział ma swoje bezpośrednie odzwierciedlenie zarówno na poziomie funkcjonalnym w strukturach organizacyjnych, jak i na poziomie segmentacji składowych aktywów oraz źródeł i modeli finansowania. Podział ten odzwierciedlony został również na poziomie segmentów sprawozdawczych. Celem powyższego grupowania jest wzrost transparentności sprawozdawczej oraz wzrost poziomu precyzji parametryzacji w odniesieniu do indywidualnej specyfiki w ramach poszczególnych sekcji strukturalnych.

1.3.2. Tabela przedstawiająca aktualną listę spółek konsolidowanych z udziałowcami (po udziale w zysku):

Nazwa spółki	Udział łączny - Maciej Trzmielewski	w tym udział bezpośredni - Maciej Trzmielewski	w tym udział bezpośredni - Imperial Capital	w tym pozostałe udziały - wewnątrzgrupowe	Pozostałe udziały - kapitały mniejszości
ISC (I_Services + I_Capital)					
Imperial Capital Sp. z o.o.	100,0%	99,8%	0,0%	0,3%	0,0%
Imperial Capital Sp. z o.o. Sp.K	100,0%	99,9%	0,0%	0,0%	0,0%
Imperial Capital Sp. z o.o. Green Park I Sp.K	100,0%	1,0%	98,0%	1,0%	0,0%
Imperial Capital Sp. z o.o. Green Park II Sp.J	100,0%	0,0%	99,8%	0,2%	0,0%
Imperial Capital Sp. z o.o. GP II Sp.K	100,0%	1,0%	99,0%	0,0%	0,0%
Imperial Capital Sp. z o.o. Imperial Residence Stawowa I Sp.K	100,0%	0,1%	99,8%	0,1%	0,0%
Imperial Capital Sp. z o.o. Imperial Residence Stawowa III Sp.K	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%
Imperial Capital Sp. z o.o. Zalesie Sp.J	100,0%	1,0%	99,0%	0,0%	0,0%
Imperial Capital Sp. z o.o. Residence Stawowa I Sp.K	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%
Imperial Capital Sp. z o.o. Residence Stawowa III Sp.K	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%
Imperial Capital Pękowicka Sp. z o.o. (*)	96,0%	0,0%	96,0%	0,0%	4,0%
Imperial Capital Finance sp. z o.o.	100,0%	1,0%	99,0%	0,0%	0,0%
IDC (I_Development + I_Construction)					
Imperial Capital Construction Sp. z o.o.	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%
SPV (I_Projekty + I_Objekty)					
Imperial Capital Sp. z o.o. Residence Stawowa V Sp.J	100,0%	0,1%	99,9%	0,0%	0,0%
Imperial Capital Sp. z o.o. Kobi House Sp.J	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%
Imperial Capital Sp. z o.o. Green Park III Sp. J	100,0%	1,0%	99,0%	0,0%	0,0%
Imperial Capital Sp. z o.o. La Vie Sp.J	100,0%	49,0%	51,0%	0,0%	0,0%
Imperial Capital Look UP House Sp. z o.o.	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Imperial Capital Sp. z o.o. Quadra I Sp.J	100,0%	49,0%	51,0%	0,0%	0,0%
Imperial Capital Sp. z o.o. Kobi House II P.S.A.	100,0%	1,0%	99,0%	0,0%	0,0%
Imperial Capital Spółka z o.o. River Park I P.S.A. (*)	59,4%	0,0%	59,4%	0,0%	40,6%
Imperial Capital Spółka z o.o. Rząska Sp.J	100,0%	1,0%	99,0%	0,0%	0,0%
Imperial Capital Sp. z o.o. Cystersów I Sp.J	100,0%	99,0%	1,0%	0,0%	0,0%
Imperial Capital Sp. z o.o. Business Center Sp.K	100,0%	0,0%	99,9%	0,1%	0,0%
Imperial Capital Commercial Property I Sp. z o.o.	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%
Imperial Capital Cystersów II Sp. z o.o.	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Imperial Capital Pękowicka Invest Sp. z o.o.	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%

W przypadku podmiotów oznaczonych (*) udziały niebędące w posiadaniu głównego beneficjenta rzeczywistego na moment zatwierdzenia niniejszego sprawozdania są objęte przewłaszczeniem na zabezpieczenie lub opcjami odkupu w związku z udzielonym finansowaniem dłużnym, po zakończeniu cyklu inwestycyjnego i spłacie powyższego finansowania udziały te staną się bezpośrednio lub pośrednio własnością głównego beneficjenta rzeczywistego grupy Imperial. Wszystkie podmioty, w których Imperial Capital nie posiada dominującego udziału w kapitale / wkładzie objęte są porozumieniami dotyczącymi wykonywania prawa głosu oraz umowami o kontrolę i umowami gwarancyjnymi, w związku z powyższym podlegają konsolidacji pod spółką Imperial Capital (pkt 2.5).

Sekcja: „ISC”

- **Imperial Capital Sp. z o.o.** z siedzibą w Krakowie (KRS 0000534246) – główna spółka grupy Imperial o charakterze operacyjnym i holdingowym grupy. Udziałowcy i udział w kapitale / zysku: Maciej Trzmielewski 99,75% / 99,75%, Imperial Capital Finance Sp. z o.o. 0,25% / 0,25%.

Historyczne spółki celowe planowanego połączenia z Imperial Capital Sp. z o.o. w celu ich wygaszenia:

- **Imperial Capital Sp. z o.o. Green Park I Sp.K** z siedzibą w Krakowie (KRS 0000726680) – historyczna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Finance Sp. z o.o. 91,13% / 1,00%, Imperial Capital Sp. z o.o. 8,82% / 98,00%, Maciej Trzmielewski 0,05% / 1,00%.
- **Imperial Capital Sp. z o.o. Green Park II Sp.J** z siedzibą w Krakowie (KRS 0000992287) – historyczna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 7,66% / 99,80%, Imperial Capital Sp. z o.o. GP II Sp.K 92,20% / 0,10%, Imperial Capital Finance Sp. z o.o. 0,14% / 0,10%.
- **Imperial Capital Sp. z o.o. GP II Sp.K** z siedzibą w Krakowie (KRS 0000792959) – historyczna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 50,00% / 99,00%, Maciej Trzmielewski 50,00% / 1,00%.
- **Imperial Capital Sp. z o.o. Imperial Residence Stawowa I Sp.K** z siedzibą w Krakowie (KRS 0000651318) – historyczna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 0,03% / 99,80%, Imperial Capital Sp. z o.o. Residence Stawowa I Sp.K 99,91% / 0,10%, Maciej Trzmielewski 0,06% / 0,10%.
- **Imperial Capital Sp. z o.o. Imperial Residence Stawowa III Sp.K** z siedzibą w Krakowie (KRS 0000703765) – historyczna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 0,03% / 0,01%, Imperial Capital Sp. z o.o. Residence Stawowa III Sp.K 99,97% / 99,99%.
- **Imperial Capital Sp. z o.o. Zalesie Sp.J** z siedzibą w Krakowie (KRS 0000922287) – historyczna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 99,81% / 99,00%, Maciej Trzmielewski 0,19% / 1,00%.
- **Imperial Capital Sp. z o.o. Residence Stawowa I Sp.K** z siedzibą w Krakowie (KRS 0000625828) – historyczna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 99,88% / 99,99%, Maciej Trzmielewski 0,12% / 0,01%.
- **Imperial Capital Sp. z o.o. Residence Stawowa III Sp.K** z siedzibą w Krakowie (KRS 0000654063) – historyczna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 99,51% / 99,97%, Maciej Trzmielewski 0,49% / 0,03%.
- **Imperial Capital Pękowicka Sp. z o.o.** z siedzibą w Krakowie (KRS 0000941804) – historyczna spółka celowa. Udziałowcy i udział w kapitale / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 96,00% / 96,00%, Inni 4,00% / 4,00%.
- **Imperial Capital Finance Sp. z o.o.** z siedzibą w Krakowie (KRS 0000711302) – historyczna spółka celowa. Udziałowcy i udział w kapitale / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 99,00% / 99,00%, Maciej Trzmielewski: 1,00% / 1,00%.
- **Imperial Capital Sp. z o.o. Sp.K** z siedzibą w Krakowie (KRS 0000534753) – historyczna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 32,89% / 0,04%, Maciej Trzmielewski 33,39% / 99,93%, Inni 33,72% / 0,03%.

Sekcja: „IDC”

- **Imperial Capital Construction Sp. z o.o.** z siedzibą w Krakowie (KRS 0001124025) – spółka o charakterze operacyjnym i wewnętrzny generalny wykonawca grupy. Udziałowcy i udział w kapitale / zysku: Maciej Trzmielewski 100,00% / 100,00%.

Sekcja: „SPV”

- **Imperial Capital Sp. z o.o. Residence Stawowa V Sp.J** – z siedzibą w Krakowie (KRS 0001060407) – aktywna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 99,97% / 99,90%, Maciej Trzmielewski: 0,03% / 0,10%.
- **Imperial Capital Sp. z o.o. Kobi House Sp.J** z siedzibą w Krakowie (KRS 0001023362) – aktywna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 50,00% / 99,99%, Maciej Trzmielewski 50,00% / 0,01%.
- **Imperial Capital Sp. z o.o. Green Park III Sp.J** z siedzibą w Krakowie (KRS 0000922200) – aktywna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 99,95% / 99,00%, Maciej Trzmielewski 0,05% / 1,00%.
- **Imperial Capital Sp. z o.o. La Vie Sp.J** – z siedzibą w Krakowie (KRS 0001107932) – aktywna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 99,98% / 51,00%, Maciej Trzmielewski 0,02% / 49,00%.
- **Imperial Capital Look UP House Sp. z o.o.** z siedzibą w Krakowie (KRS 0001127753) – aktywna spółka celowa. Udziałowcy i udział w kapitale / zysku: Maciej Trzmielewski: 100,00% / 100,00%.
- **Imperial Capital Sp. z o.o. QUADRA I Sp.J** z siedzibą w Krakowie (KRS 0001188413) – aktywna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 50,00% / 51,00%, Maciej Trzmielewski: 50,00% / 49,00%.
- **Imperial Capital KOBİ HOUSE II Sp. P.S.A.** z siedzibą w Krakowie (KRS 0001194025) – aktywna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 99,00% / 99,00%, Maciej Trzmielewski: 1,00% / 1,00%.
- **Imperial Capital Sp. z o.o. RIVER PARK I P.S.A.** z siedzibą w Krakowie (KRS 0001196779) – aktywna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 59,37% / 59,37%, Maciej Trzmielewski: 0,04% / 0,04%, Inni 40,59% / 40,59%.
- **Imperial Capital Sp. z o.o. Rząska Sp.J** z siedzibą w Krakowie (KRS 0001169803) – aktywna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 99,89% / 99,00%, Maciej Trzmielewski: 0,11% / 1,00%.
- **Imperial Capital Sp. z o.o. Cystersów I Sp.J** z siedzibą w Krakowie (KRS 0001088595) – aktywna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / głosach / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 50,00% / 1,00%, Maciej Trzmielewski 50,00% / 99,00%.
- **Imperial Capital Sp. z o.o. Business Center Sp.K** z siedzibą w Krakowie (KRS 0000644264) – aktywna spółka celowa. Udziałowcy i udział we wkładzie / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 0,01% / 99,92%, Maciej Trzmielewski 0,02% / 0,01% Imperial Capital Sp. z o.o. Sp.K 99,97% / 0,07%.
- **Imperial Capital Commercial Property I Sp. z o.o.** z siedzibą w Krakowie (KRS 0000697077) – aktywna spółka celowa. Udziałowcy i udział w kapitale / zysku: Imperial Capital Sp. z o.o. 99,99% / 99,99%, Maciej Trzmielewski 0,01% / 0,01%.
- **Imperial Capital Cystersów II Sp. z o.o.** z siedzibą w Krakowie (KRS 0001160734) – aktywna spółka celowa. Udziałowcy i udział w kapitale / zysku: Maciej Trzmielewski 100,00% / 100,00%.
- **Imperial Capital Pękowicka Invest Sp. z o.o.** z siedzibą w Krakowie (KRS 0000686468) – aktywna spółka celowa. Udziałowcy i udział w kapitale / zyskach: Maciej Trzmielewski 100,00% / 100,00%.

1.3.3. Schemat przedstawiający docelową strukturę organizacyjną (układ funkcjonalny):

BENEFICJENT RZECZYWISTY



SPÓŁKI CELOWE



- 1.3.4. **Status przekształceń strukturalnych:** Grupa Imperial prowadzi obecnie proces zmierzający do pełnego wydzielenia funkcjonalnego dwóch głównych sekcji operacyjnych (**OPCO: ISC i IDC**) oraz sekcji spółek celowych (**PROPCO: SPV**) prowadzący do powstania docelowego schematu struktury kapitałowej i operacyjnej. W ramach powyższego procesu dokonano reorganizacji sekcji operacyjnych, co zaowocowało przejściem do wewnątrz struktur grupy wszystkich kluczowych procesów biznesowych i operacyjnych. W ramach powyższego procesu grupa Imperial planuje również połączenie wskazanych powyżej dawnych spółek celowych ze spółką Imperial Capital Sp. z o.o. (powyższa operacja ma na celu uproszczenie struktury grupy). Docelowo powyższy proces zaowocuje powstaniem 3 bazowych sekcji strukturalnych w postaci „**ISC**” („**I_Service**” + „**I_Capital**”) - **Imperial Capital Sp. z o.o.** (historyczne akwizycje gruntów, obszar sprzedażowy, finansowanie i funkcje centralne), „**IDC**” („**I_Development**” + „**I_Construction**”) - **Imperial Capital Construction Sp. z o.o.** (nowe akwizycje gruntów, obszar wykonawczy i funkcje techniczne) oraz „**SPV**” - **poszczególne spółki celowe** (spółki projektowe i obiekty funkcjonujące). Powyższe procesy na poziomie struktury kapitałowej i operacyjnej grupa Imperial planuje zakończyć w przeciągu najbliższych kilkunastu miesięcy. W kolejnych okresach planowane jest natomiast dokonanie finalnych transferów aktywów między poszczególnymi sekcjami strukturalnymi (przeniesienie gruntów z poziomu ISC do SPV).
- 1.3.4.1. **ISC_** [obszar sprzedażowy, finansowanie i funkcje centralne]: Sekcja strukturalna wykształcona z głównej spółki grupy (Imperial Capital) odpowiedzialna za całokształt działań związanych z marketingiem, sprzedażą, komercjalizacją, obsługą klienta (I_Service), finansowaniem oraz za funkcje centralne, w tym w szczególności obszar prawny, finansowy oraz sekcje korporacyjne (I_Capital). Główne obszary aktywności ISC to kompleksowa obsługa procesów sprzedaży / komercjalizacji aktywów zarówno w kanale detalicznym, jak i instytucjonalnym, a także zapewnienie finansowania i gwarancji dla pozostałych podmiotów funkcjonujących w ramach grupy. Ponadto ISC świadczy dla pozostałych spółek z grupy funkcje serwisowe w zakresie usług wsparcia i infrastruktury. W ISC zlokalizowane są także główne funkcje zarządcze i kontrolne w grupie Imperial (docelowa spółka konsolidująca).
- 1.3.4.2. **IDC_** [obszar wykonawczy i funkcje techniczne]: Sekcja strukturalna wykształcona z wewnętrznej spółki wykonawczej (Imperial Capital Construction), do której następnie wydzielone zostały sekcje akwizycji, przygotowania, projektowania i parametryzacji (I_Development) oraz sekcje kontraktacji, generalnego wykonawstwa i utrzymania nieruchomości (I_Construction). Główne obszary aktywności IDC to kompleksowa obsługa realizacji projektów deweloperskich w formule generalnego wykonawstwa, a także obszar gruntowych nieruchomości inwestycyjnych. Ponadto IDC świadczy dla pozostałych spółek z grupy funkcje doradcze w zakresie aspektów technicznych. W wyniku dokonanego w 2025 roku połączenia ze spółką celową skupiającą aktywa dedykowane do realizacji projektów opartych na Zintegrowanych Planach Inwestycyjnych sekcja ta została w grupie Imperial dedykowana do developmentu powyższego typu nieruchomości.
- 1.3.4.3. **SPV_** [spółki projektowe i obiekty funkcjonujące]: Sekcja strukturalna obejmująca poszczególne spółki celowe dedykowane do realizacji projektów inwestycyjnych oraz posiadania nieruchomości czynszowych. W ramach powyższej sekcji poszczególne spółki celowe ulokowane są bezpośrednio w strukturze kapitałowej pod beneficjentem rzeczywistym (w przypadku większych projektów / nowych projektów) lub bezpośrednio pod spółką Imperial Capital (w przypadku mniejszych projektów /historycznych projektów/ nieruchomości czynszowych).

1.4. Model biznesowy i główne schematy operacyjne

- 1.4.1. **Wprowadzenie:** Fundamentalne założenia strategii grupy Imperial kładą nacisk na zachowanie w strukturach i modelu biznesowym grupy wysokiego poziomu spójności strukturalnej i procesowej oraz na wytworzenie kultury organizacyjnej premiującej profesjonalizm i rozwój. Powyższe elementy mają na celu strukturalne wytworzenie warunków sprzyjających zachowaniu przewidywalności oraz efektywności operacyjnej przy równoczesnym wzroście skali w kolejnych okresach. Celem uzupełniającym dla powyższego obszaru jest także strukturalne stymulowanie niskopoziomowej integracji wszystkich 4 podstawowych jednostek operacyjnych grupy, ukierunkowane na optymalizację dynamicznego zarządzania indywidualną i portfelową linią zaangażowania kapitałowego oraz poziomem rentowności i cyklem rotacji kapitału. Konsekwencją powyższych celów jest w szczególności nacisk na przeważanie udziału wewnętrznych struktur w procesach biznesowych i operacyjnych oraz budowa wewnętrznego ekosystemu operacyjnego. Oznacza to w szczególności, że model biznesowy grupy Imperial bazuje w dużym stopniu na zamkniętej wewnętrznej platformie operacyjnej oraz wysokiej otwartości na zewnętrzną kooperację na poziomie finansowym i strategicznym.
- 1.4.2. **Jednolity akcjonariat i wysoka decyzyjność:** Zachowanie kierunkowej spójności i pełna decyzyjność to fundament modelu biznesowego grupy Imperial, który skutkuje występowaniem istotnych przewag konkurencyjnych, pozwalając zarówno na szybsze działanie i dostosowywanie się do zmian, jak również na konsekwentną realizację długofalowych planów rozwojowych. Dzięki pojedynczemu beneficjentowi rzeczywistemu, aktywnie uczestniczącemu w zarządzaniu spółkami z grupy Imperial oraz w pracach operacyjnych nad poszczególnymi projektami, zaimplementowana została zarówno szybka ścieżka decyzyjna, jak i zachowana została wysoka elastyczność zarządcza. Powyższa struktura szczególnie korzystnie wpływa na możliwość realizacji średnioterminowych i długoterminowych jakościowych planów rozwojowych, jak i na możliwość zachowania ciągłości w zakresie celów ilościowych i ekspansji.
- 1.4.3. **Skalowalny i ustandaryzowany model:** Model operacyjny grupy Imperial został opracowany z myślą o zapewnieniu wysokiego poziomu skalowalności. Powyższa skalowalność w przypadku grupy Imperial bazuje na symetrycznym rozkładzie skali wzrostu w poszczególnych okresach pomiędzy wzrost ilości projektów w realizacji i wzrost skali poszczególnych projektów w portfelu - oznacza to, że w poszczególnych cyklach wzrostu projekty grupy stają się bardziej kompleksowe oraz obejmują większą ilość jednostek dostępnych do sprzedaży. Powyższa zależność sprawia, że w portfelu grupy Imperial coraz większą rolę odgrywają projekty wieloetapowe, a poza projektami z segmentu mieszkaniowego obecne są również zrównoważone projekty typu Mixed-use (powyższy aspekt w strategii grupy powiązany jest również z uwzględnianiem w modelu biznesowym realizacji projektów związanych ze Zintegrowanymi Planami Inwestycyjnymi - ZPI). Strategia grupy Imperial zakłada w odniesieniu do skali projektów i modelu ekspansji zachowanie na rynku południowym zdolności do realizacji szerokiego efektywnego spektrum wielkościowego projektów (w przedziale 5 – 30 tys. m² PUM / GLA) oraz w odniesieniu do głównych kierunków ekspansji zewnętrznej zdolności do realizacji zawężonego efektywnego spektrum wielkościowego projektów (w przedziale 15 – 30 tys. m² PUM / GLA). W aspekcie operacyjnym w modelu tym: (i) W zakresie procesów z obszaru akwizycji, przygotowania, projektowania i parametryzacji na wszystkich rynkach dominującą rolę odgrywają struktury centralne grupy, (ii) W zakresie procesów z obszaru wykonawstwa oraz utrzymania nieruchomości w przypadku rynku południowego dominującą rolę odgrywają struktury centralne i pakietowanie niskopoziomowe (z preferencją dla mniejszych

podwykonawców), w przypadku rynków zewnętrznych rola struktur centralnych i projektowych jest zrównoważona, a proces pakietowania przybiera formę wysokopoziomową (z preferencją dla większych podwykonawców), (iii) W zakresie procesów z obszaru marketingu, sprzedaży i najmu na wszystkich rynkach dominującą rolę odgrywają struktury centralne grupy z wyłączeniem obszaru fizycznej obsługi klienta detalicznego, który to zakres wykazuje dominację struktur projektowych, (iv) W zakresie procesów centralnych i finansowania na wszystkich rynkach dominującą rolę odgrywają struktury centralne. Niezależnie od powyższego w przypadku segmentów mieszkaniowych w grupie Imperial modelem bazowym jest realizacja poszczególnych inwestycji w systemie pakietowym, natomiast w przypadku segmentów komercyjnych równorzędną rolę odgrywa system pakietowy i zewnętrzne generalne wykonawstwo. Model operacyjny grupy Imperial kładzie również wysoki nacisk na standaryzację kluczowych schematów i procesów operacyjnych, co znajduje swoje odzwierciedlenie zarówno na poziomie zagregowanym i we wskazanym w pkt 1.4.10 schemacie procesu deweloperskiego, jak i na niższych poziomach w elementach takich jak: projektowanie bazujące na ustandaryzowanych blokach modelowych i standardach segmentowych, operacja bazująca na manualach operacyjnych, czy też w obszarach takich jak rozwój systemów i baz centralnych.

- 1.4.4. **Model cyklicznego rozwoju bazowych procesów operacyjnych:** Fundamentalną cechą modelu biznesowego grupy Imperial jest również dostosowanie kluczowych procesów i wzorców do modelu cyklicznego rozwoju i optymalizacji, powyższa cecha pozwala na implementację stromej krzywej agregacji wewnętrznego know-how i realizację krótkookresowych sprintów rozwojowych i optymalizacyjnych. Przykładem powyższego podejścia w grupie Imperial jest w szczególności: (i) Wprowadzenie procesu tworzenia koncepcji produktowych na bazie rozwijanych w cyklu 6-miesięcznym bloków modelowych, co doprowadziło do przekroczenia o 4% przez współczynnik efektywności kondygnacji powtarzalnych średniego poziomu rynkowego oraz co znacząco podniosło poziom intensywności zabudowy poszczególnych nieruchomości plasując inwestycje grupy w górnym kwartylu efektywności, (ii) Wprowadzenie procesu tworzenia projektów technicznych i wykonawczych na bazie rozwijanych w cyklu 6-miesięcznym standardów segmentowych, co przyczyniło się do wzrostu przewidywalności kosztów realizacji inwestycji, poprawiło ich efektywność kosztową oraz redukuje ilość usterek, (iii) Wprowadzenie procesu parametryzacji struktury zasobów na inwestycjach i 4-płaszczyznowego mechanizmu dostosowań na bazie rozwijanych w cyklu 6-miesięcznym segmentowych modeli decyzyjnych, co pozwoliło na pełniejsze zintegrowanie parametrów wsadowych z obszaru projektowania, realizacji, sprzedaży oraz struktury finansowania i płynności w celu umożliwienia indywidualnego i portfelowego zarządzania linią zaangażowania kapitałowego i rentownością kapitału.
- 1.4.5. **Zespół wewnętrzny zapewniający niezależność operacyjną:** Podstawą struktury funkcjonalnej grupy Imperial jest wewnętrzny zespół odpowiedzialny za wszystkie kluczowe procesy biznesowe / operacyjne oraz pozwalający grupie na systematyczny rozwój i optymalizację poszczególnych procesów, zapewniający swobodę operacyjną i pozwalający na budowanie trwałych przewag i realizację długofalowej ścieżki wzrostu. W ramach grupy Imperial wyróżnione zostały 4 główne jednostki organizacyjne przypisane do 2 bazowych sekcji strukturalnych i skupiające poszczególne obszary, w tym w ramach IDC: (i) I_Development: skupiający zespół i procesy z obszaru – akwizycji, przygotowania, projektowania, optymalizacji i parametryzacji, (ii) I_Construction: skupiający zespół i procesy z obszaru – przedmiarowania, kontraktacji, wykonawstwa, utrzymania nieruchomości i doradztwa technicznego, a także w ramach ISC: (iii) I_Services: skupiający zespół i procesy z obszaru – marketingu, sprzedaży i najmu, (iv) I_Capital: skupiający zespół i procesy z obszaru – finansowania, kontrolingu, systemów centralnych, relacji inwestorskich, sprawozdawczości, księgowości, prawa, podatków oraz szeroko rozumianej administracji i IT. W ramach powyższego grupa Imperial wyróżnia 2 kluczowe elementy charakteryzujące się największym wpływem na efektywność prowadzonej działalności:

1.4.5.1. **Wewnętrzna pracownia projektowa:** W ramach struktur I_Development grupa Imperial zgromadziła zespół i kompetencje tworzące wewnętrzną pracownię projektową. W ramach powyższej struktury realizowane są prace przygotowawcze oraz formalno-prawne związane z procesami developmentu poszczególnych nieruchomości i pozyskania dla nich PnB. W wewnętrznej pracowni rysowane są również wszystkie koncepcje architektoniczne / produktowe oraz opracowywane są standardy segmentowe, które następnie stanowią podstawę do zewnętrznego opracowania na ich bazie projektów budowlanych i wykonawczych. Ponadto wewnętrzna pracownia to również główne centrum kompetencyjne w zakresie realizacji złożonych procesów urbanistycznych oraz Zintegrowanych Planów Inwestycyjnych. Powyższa pracownia posiada także kompetencje do wewnętrznego opracowywania projektów budowlanych i wykonawczych dla wybranych projektów z segmentu mieszkaniowego i komercyjnego oraz do weryfikacji i optymalizacji prac realizowanych przez biura zewnętrzne. Wszyscy project managerowie z obszaru przygotowania i architekci prowadzący działający w ramach powyższej struktury mają 20 - 30 lat doświadczenia zawodowego. W ramach powyższego obszaru występują 2 elementy stanowiące priorytet działań grupy Imperial i podstawę jej modelu biznesowego. Są to w szczególności: (i) Zdolność do akwizycji gruntów poniżej ceny rynkowej / lub przy obniżonym poziomie zaangażowania kapitałowego – co grupa osiąga na bazie posiadania wewnętrznych kompetencji do pracy z pracochłonnymi gruntami, wymagającymi rozbudowanego zakresu prac przygotowawczych, a także (ii) Zdolność do uzyskiwania ponadstandardowej intensywności zabudowy i / lub efektywności architektonicznej – co grupa osiąga na bazie posiadania wewnętrznych kompetencji do szybkiego tworzenia i optymalizacji szczegółowych koncepcji architektonicznych / produktowych. W ramach grupy Imperial występuje hybrydowy model projektowania łączący zalety wewnętrznej pracowni architektonicznej (dla prac newralgicznych lub złożonych oraz koncepcyjnych i rozwojowych), z elastycznością operacyjną zewnętrznych biur projektowych (dla prac technicznych i uzupełniających). Posiadanie wewnętrznej pracowni w modelu grupy Imperial stanowi również element zabezpieczający, pozwalający w razie potrzeby na przejęcie od zewnętrznych kontraktorów wybranego zakresu prac do struktur wewnętrznych. Powyższy element strukturalny poprawia również pozycję negocjacyjną grupy dla kontraktacji w powyższych obszarach.

1.4.5.2. **Centralne zakupy i kontraktacja:** W ramach struktur I_Construction grupa Imperial zgromadziła zespół i kompetencje tworzące wewnętrzną sekcję centralnych zakupów i kontraktacji typową dla podmiotów z segmentu budowlanego. W ramach powyższej struktury realizowane są prace związane z przedmiarowaniem, budżetowaniem, optymalizacją techniczną i kosztową, kontraktacją centralną oraz nadzór nad kontraktacją projektową na poszczególnych inwestycjach. W grupie Imperial w oparciu o centralne zakupy i kontraktację realizowane jest ponad 80% budżetów budowlanych poszczególnych inwestycji. Uzupełniając do powyższego modelu stosowana jest również kontraktacja z poziomu projektowego (na poziomie project managerów i kierowników budowy), która odbywa się pod centralnym nadzorem. Wszyscy pracownicy działający w ramach powyższej struktury mają 20 - 25 lat doświadczenia zawodowego. W ramach powyższego obszaru występują 2 elementy stanowiące priorytet działań grupy Imperial i podstawę jej modelu biznesowego. Są to w szczególności: (i) Zdolność do niskopoziomowej kontraktacji poniżej ceny rynkowej – co grupa osiąga na bazie posiadania wewnętrznych kompetencji do analizy technicznej, przedmiarowania, ofertowania i kontraktacji z uwzględnieniem rozbicia na prawie 3 tys. pozycji przedmiarowych / szczegółowych zagregowanych w listę ponad 900 ustandaryzowanych pozycji budżetowych, co znacząco poprawia rozeznanie rynkowe i umożliwia wskazywanie poszczególnym podwykonawcom dedykowanych dalszych podwykonawców / dostawców, a także (ii) Zdolność do cyklicznej optymalizacji kosztowej projektów – co grupa osiąga na bazie posiadania wewnętrznych kompetencji do optymalizacji i standaryzacji stosowanych rozwiązań technicznych i cyklicznej optymalizacji standardów segmentowych, które przekładają się na wzrost efektywności kosztowej projektów pomiędzy poszczególnymi cyklami inwestycyjnymi. W ramach grupy Imperial występuje

hybrydowy model kontraktacji łączący zalety centralnych zakupów (dla elementów jednorodnych i większych zakresów kontraktacyjnych), z elastycznością operacyjną kontraktacji z poziomu projektów budowlanych (dla elementów niejednorodnych i mniejszych zakresów kontraktacyjnych). Posiadanie rozbudowanych struktur zakupów i kontraktacji w modelu grupy Imperial stanowi również element zabezpieczający, pozwalający w razie potrzeby na przejęcie od zewnętrznych kontraktorów wybranego zakresu prac i przejście na niższy poziom podwykonawstwa. Powyższy element strukturalny poprawia również pozycję negocjacyjną grupy dla kontraktacji w powyższych obszarach.

1.4.6. Czynniki zwiększające rentowność: Model biznesowy grupy Imperial kładzie nacisk na maksymalizację poziomu rentowności kapitałów własnych, poza efektywnością operacyjną grupa identyfikuje 3 kluczowe czynniki wpływające na powyższy poziom: (i) Przeważanie udziału segmentu gruntowego – dzięki akwizycji i developmentowi gruntów zarówno na potrzeby portfela deweloperskiego, jak i wzrostu wartości i odsprzedaży w grupie Imperial możliwe jest generowanie dodatkowych marż przy obniżonym poziomie obciążenia operacyjnego, (ii) Przeważanie udziału zadatkowanych umów przedwstępnych – dzięki pracy z gruntami na wczesnym stadium developmentu w grupie Imperial udaje się osiągać wysoki poziom umów z odroczeniem części płatności do czasu uzyskania pozwolenia na budowę i zawarcia umowy przyrzeczonej, co znacząco skraca czas zaangażowania kapitałowego, (iii) Stosowanie hybrydowego modelu finansowania SPV – dzięki stosowaniu na poziomie każdej SPV finansowania w postaci project finance oraz pomocniczemu stosowaniu do czasu realizacji przedsprzedaży kredytu kupieckiego z poziomu sekcji IDC możliwe jest znaczące zmniejszenie poziomu zaangażowania kapitałowego na etapie fazy budowlanej, przy jednoczesnym zachowaniu bezpieczeństwa wynikającego z zabezpieczenia strony kosztowej przez umowę kredytową do wartości budżetu powiększonego o poziom rezerwy kosztowej. Na poziomie operacyjnym grupa Imperial kładzie natomiast nacisk na 4 czynniki przyczyniające się do wzrostu rentowności. W szczególności elementami modelu wpływającymi na wzrost rentowności operacyjnej są:

- 1.4.6.1. **Development gruntów od podstaw:** Obniżenie poziomu ceny zakupu gruntów poprzez przeważanie gruntów na wczesnym etapie developmentu przyczynia się bezpośrednio do spadku kosztowych budżetów projektowych i wzrostu zysku operacyjnego na poszczególnych projektach, przy jednoczesnym wzroście czasochłonności prac obserwowanym na etapie akwizycji i przygotowania.
- 1.4.6.2. **Wysoka intensywność i efektywność zabudowy:** Wzrost ilościowy PUM / GLA na poszczególnych projektach przyczynia się bezpośrednio do spadku ceny jednostkowej gruntu w przeliczeniu na 1 m² PUM / GLA oraz powoduje wzrost poziomu przychodowych budżetów projektowych i wzrost poziomu zysku operacyjnego na poszczególnych projektach, przy jednoczesnym zawężeniu elastyczności na poziomie architektonicznym.
- 1.4.6.3. **Kontrolowany poziom kosztów budowy:** Realizacja większości kontraktów w modelu wewnętrznego generalnego wykonawstwa i kontraktacji niskopoziomowej pozwala na zachowanie w grupie marży GW i w połączeniu ze standaryzacją projektową i wewnętrzną optymalizacją techniczną przyczynia się bezpośrednio do spadku kosztowych budżetów projektowych i wzrostu zysku operacyjnego na poszczególnych projektach, przy jednoczesnym wzroście zaangażowania operacyjnego obserwowanym na etapie kontraktacji i realizacji.
- 1.4.6.4. **Ustawienie cen ofertowych w górnym przedziale:** Brak presji czasowej wynikający z konsekwentnego stosowania modelu project finance na poziomie SPV i utrzymywanie po okresie realizacji przedsprzedaży cen ofertowych z górnego kwartyłu względem inwestycji konkurencyjnych przyczynia się bezpośrednio do wzrostu poziomu realizowanych przychodów na poszczególnych inwestycjach i wzrostu poziomu zysku

operacyjnego, przy jednoczesnym wydłużeniu czasu potrzebnego na wyprzedaż zasobów oraz wzroście salda kredytowego na poziomie SPV.

1.4.7. Zwiększona dynamika wzrostu: Aktualnie grupa Imperial koncentruje swoje działania na dalszym utrzymywaniu dynamiki wzrostu na poziomie przewyższającym średnią rynkową, a także na umacnianiu swojego udziału rynkowego na rynku macierzystym i przygotowaniach pod ekspansję na wybrane rynki regionalne. Niezależnie od powyższego celem grupy jest kontynuowanie fazy wzrostowej oraz przejście z modelu wzrostu fazowego do modelu wzrostu ciągłego z zachowaniem dotychczasowego poziomu efektywności operacyjnej i przy umiarkowanym wzroście kapitałochłonności w obszarze aktywności deweloperskiej i gruntowej w kolejnych cyklach inwestycyjnych.

1.4.7.1. Pełna reinwestycja wypracowanych zysków: Aktualna polityka dywidendowa grupy Imperial zakłada pełną reinwestycję wypracowywanych zysków w celu maksymalizacji dynamiki wzrostu i wzrostu poziomu skapitalizowania. Powyższe działanie ma na celu szybkie zbudowanie skali zapewniającej długoterminową stabilność opartą na zdywersyfikowanej strukturze geograficznej oraz umożliwiającej budowę i optymalizację wewnętrznej platformy operacyjnej.

1.4.7.2. Optymalizacja efektywności ekonomicznej: Mając na względzie poziom elastyczności i potencjał optymalizacyjny poszczególnych czynników decydujących o poziomie efektywności ekonomicznej model biznesowy grupy Imperial dzieli fazy optymalizacji na: (i) Faza 1 – statyczna – osiągnięcie optymalizacji na poziomie kosztowym (efektywność architektoniczna / cena zakupu gruntu / bezpośrednio i pośrednio koszty budowy...) i przychodowym (struktura zasobów / cena sprzedaży...) oraz (ii) Faza 2 – dynamiczna – osiągnięcie optymalizacji na poziomie cyklu konwersji gotówki i zaangażowania kapitałowego. W powyższym obszarze grupa Imperial zakłada pełne wykorzystanie obu faz optymalizacyjnych oraz stymulację strukturalną sprzyjającą realizacji fazy dynamicznej.

1.4.7.3. Preferencje w ocenie wskaźników efektywności: Mając na względzie strategię rozwoju i dynamikę wzrostu model biznesowy grupy Imperial zakłada w szczególności następującą gradację preferencji w ocenie wskaźników efektywności poszczególnych projektów: (i) poziom rentowności zainwestowanego w projekt kapitału własnego, (ii) krotność zysku z projektu względem ceny nabycia gruntu, (iii) poziom rentowności operacyjnej projektu.

1.4.8. Akwizycja nieruchomości inwestycyjnych – DUAL TRACK: Fundamentem modelu biznesowego grupy Imperial jest prowadzenie szeroko zakrojonych działań akwizycyjnych zapewniających zarówno zabezpieczenie potrzeb wewnętrznych w perspektywie 4 lat, jak i umożliwiających budowę banku nieruchomości inwestycyjnych utrzymywanych w celu wzrostu wartości i odsprzedaży. Powyższy model kładzie wysoki nacisk na niski koszt wejścia w poszczególne grunty, co w opinii grupy stanowi podstawowy element zabezpieczający dla przyjętej strategii działania. Powyższa strategia niskiej bazy kosztowej stanowi w grupie Imperial element strukturalny odzwierciedlony w całym modelu biznesowym. Przyjęty przez grupę schemat akwizycji zakłada, że każdy nabywany grunt pierwotnie traktowany jest jako nieruchomość inwestycyjna, co do której grupa podejmuje dalsze decyzje po zakończeniu okresu przygotowawczego. Wówczas w zależności od aktualnej analizy, wyceny i potrzeb operacyjnych dana nieruchomość może trafić do wewnętrznego banku gruntów – a następnie posłużyć do realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego w ramach SPV, lub może ona zostać przeznaczona do sprzedaży na zewnątrz. Powyższy schemat jest odzwierciedleniem przekonania grupy o fundamentalnym znaczeniu obszaru gruntowego dla działalności deweloperskiej oraz w konsekwencji jego przeważaniu w strukturach i aktywności grupy.

1.4.9. Bazowe generatory wzrostu – schemat centralny:



1.4.10. Ustandaryzowany proces – schemat liniowy:



1.5. Główne projekty rozwojowe i szanse

- 1.5.1. **Wprowadzenie:** Aktualnie grupa Imperial jest w trakcie realizacji szeregu procesów mogących w sposób istotny wpłynąć na wzrost wartości grupy i jej potencjał finansowy oraz operacyjny. W szczególności grupa proceduje obecnie Zintegrowane Plany Inwestycyjne w odniesieniu do 2 obszarów: Cystersów – uzyskano uchwałę o przystąpieniu do procedury ZPI, Wadowicka – uzyskano uchwałę o przystąpieniu do procedury ZPI. Wynik powyższych procesów może istotnie wpłynąć na wzrost wartości aktywów grupy w segmencie komercyjnym (szacowany na bazie operatów wpływ uchwalenia ZPI dla tych obszarów zgodnie z zakresem procedowanych wniosków przekracza 10% sumy bilansowej). Ponadto grupa Imperial prowadzi prace organizacyjne, których celem są przygotowania do realizacji w 2027 roku z poziomu Imperial Capital programu emisji obligacji korporacyjnych notowanych na Catalyst (powyższy proces stanowi następstwo wzrostu skali i jest związany z rozszerzeniem struktury źródeł finansowania stosowanych przez grupę, szacowana skala programu przekracza 15% sumy bilansowej). Dodatkowo grupa prowadzi szereg projektów operacyjnych podnoszących poziom integracji wewnętrznej i standaryzacji, w tym (i) proces wdrożenia zintegrowanego systemu centralnego oraz (ii) proces przebudowy elektronicznych kanałów sprzedażowych i pilotażowej implementacji AI.
- 1.5.2. **Zintegrowane Plany Inwestycyjne:** Obecnie grupa Imperial jest na początkowym etapie 2 projektów związanych z objęciem ZPI nieruchomości z segmentu komercyjnego przy ul. Cystersów - inwestycja 2-etapowa oraz przy ul. Wadowickiej - inwestycja 2-etapowa (etap procedowania: zakończony został etap koncepcyjny, złożone zostały wnioski formalne, uzyskano akceptację rady dzielnicy oraz uchwały o przystąpieniu rady miasta, obecnie następuje przejście do etapu negocjacji umów urbanistycznych). Powyższe projekty dotyczą łącznie ponad 45 tys. m² PUM / GLA w zabudowie typu Mixed-use. Celem realizacji powyższych projektów jest modyfikacja funkcji nieruchomości w celu stworzenia na nich zrównoważonej zabudowy mieszkaniowej, handlowej i biurowej. W ocenie grupy Imperial obecny etap zaawansowania prac nie umożliwia dokonania wiarygodnej oceny prawdopodobieństwa sukcesu powyższych projektów z uwagi na wskazane poniżej czynniki ryzyka.
- 1.5.3. **Publiczna emisja dłużnych papierów wartościowych:** Obecnie grupa Imperial jest na początkowym etapie procesu zmierzającego do dokonania w przeciągu najbliższych 12 miesięcy publicznej emisji obligacji z poziomu spółki Imperial Capital Sp. z o.o. w oparciu o dane skonsolidowane za rok 2026. Celem powyższego projektu jest poszerzenie zakresu stosowanych instrumentów finansowych o obligacje skierowane do odbiorców instytucjonalnych i indywidualnych. Grupa Imperial podejmie decyzję o momencie emisji w oparciu o aktualną sytuację rynkową oraz potrzeby związane z planami akwizycji nieruchomości inwestycyjnych. Będzie to zarazem drugi w historii grupy Imperial program emisji obligacji przeznaczonych do wprowadzenia na Catalyst, na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania (w wyniku zdarzeń po dacie bilansowej) spółka Imperial Capital Construction Sp. z o.o. uchwaliła program emisji obligacji o wartości 60 mln PLN, w ramach którego zaplanowane zostały trzy emisje po 20 mln PLN oraz dokonano uplasowania pierwszej z powyższych serii.
- 1.5.4. **Wdrożenie kompleksowego systemu centralnego:** W ramach bieżących prac rozwojowych i standaryzacyjnych grupa Imperial realizuje projekt polegający na wdrożeniu systemu centralnego na bazie rozwiązań dla deweloperów i spółek budowlanych firmy Develogic (część grupy Symfonia) oraz modułów

dotychczas stworzonych przez ten podmiot na zlecenie grupy Imperial. Zakres powyższego systemu obejmuje zarządzanie archiwizacją i obiegiem dokumentów, wprowadzenie pulpitów funkcyjnych i obiegu zadań, zarządzanie etapem przygotowawczym i projektowym, zarządzanie harmonogramem inwestycji, budżetowanie, kontraktację i kontroling po stronie budżetów kosztowych i przychodowych, zarządzanie interakcjami z klientem, raportowanie oraz rozwój baz danych i integrację z systemem księgowym. W kolejnym etapie wdrożenia grupa planuje ponadto integrację baz danych powyższego systemu z modelem AI i dalszy rozwój funkcjonalności systemu. Celem powyższych działań jest wzrost standaryzacji i integracji operacyjnej poszczególnych sekcji biznesowych tworzący podstawę pod kolejny etap wzrostu skali.

- 1.5.5. **Przebudowa elektronicznych kanałów sprzedażowych:** W ramach bieżących prac rozwojowych i standaryzacyjnych grupa Imperial realizuje projekt polegający na przebudowie elektronicznych kanałów sprzedażowych na bazie rozwiązań firmy OneButton oraz modułów dodatkowych stworzonych przez ten podmiot na zlecenie grupy Imperial. Zakres powyższego systemu obejmuje prezentację oferty handlowej, zarządzanie ścieżką konwersji, obsługę interakcji z klientem, budowę, segmentację i parametryzację baz klientów, poszerzoną analitykę oraz raportowanie. W kolejnym etapie wdrożenia grupa planuje ponadto integrację baz danych powyższego systemu z modelem AI i dalszy rozwój funkcjonalności systemu, a także wdrożenie modelu zewnętrznego benchmarkingu na bazie wskaźnika satysfakcji - NPS. Celem powyższych działań jest poszerzenie kanałów sprzedażowych, wzrost głębi analitycznej, wzrost konwersji oraz stopniowe przenoszenie akcentów sprzedażowych w kierunku kanałów centralnych.

GŁÓWNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA

1.6. Główne czynniki ryzyka i wyzwania

- 1.6.1. **Wprowadzenie:** Mając na uwadze systematyczny wzrost skali działalności jako główne wyzwania o charakterze wewnętrznym grupa Imperial identyfikuje czynniki związane z koniecznością pozyskiwania pracowników cechujących się coraz wyższym poziomem kompetencji, a także utrzymanie wysokiego poziomu efektywności w przeliczeniu na pracownika i jednostkę kapitału własnego przy wzroście skali. W zakresie czynników zewnętrznych za główne wyzwanie grupa Imperial uznaje postępujący proces konsolidacji i umacniania się pozycji czołowych podmiotów w segmencie, a także systematyczny wzrost dynamiki zmian rynkowych i strukturalnych. W ramach czynników ryzyka grupa wskazuje natomiast ogół niezależnych od grupy czynników wpływających na poziom ogólnej koniunktury rynkowej, czynniki specyficzne dla segmentów, w których funkcjonuje grupa, czynniki losowe oraz czynniki związane z przebiegiem postępowań administracyjnych i stabilnością ram prawnych oraz podatkowych. Ponadto w okresie krótkoterminowym jako czynniki ryzyka klasyfikowane są kwestie związane z okresowymi wahaniami poziomu popytu oraz dostępnością finansowania dłużnego. Jako istotny czynnik ryzyka należy również mieć na uwadze weryfikację adekwatności strategii i modelu biznesowego przyjętego przez grupę pod obciążeniem skali w momencie realizacji ekspansji terytorialnej.

Wskazane poniżej czynniki ryzyka są czynnikami kluczowymi - właściwymi i specyficznymi dla grupy Imperial. W związku z powyższym nie są jedynymi czynnikami ryzyka, na które grupa jest narażona na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania. Pozostałe czynniki ryzyka obejmują ryzyka generalne, charakterystyczne dla spółek prowadzących działalność w Polsce / regionie Europy Środkowej, w szczególności dla spółek prowadzących działalność w segmencie nieruchomości oraz działalności deweloperskiej i budowlanej. Nie można wykluczyć,

że z upływem czasu wskazane ryzyka nie będą stanowiły wyczerpującej listy. Grupa Imperial może być narażona na dodatkowe ryzyka i niewiadome, które nie są obecnie znane.

- 1.6.2. **Czynniki wewnętrzne:** W ramach czynników wewnętrznych grupa Imperial jako główne obszary wyzwań identyfikuje: (i) Utrzymanie efektywności przy wzroście skali – wzrost skali działalności, przewidywane rozproszenie regionalne oraz związana z tym rozbudowa struktur i wzrost złożoności oraz standaryzacji procesów operacyjnych będą w ocenie grupy Imperial wywierały w perspektywie średniookresowej presję na efektywność ekonomiczną w przeliczeniu na jednego pracownika i jednostkę kapitału własnego, a także skutkować będą wzrostem dźwigni operacyjnej oraz spadkiem elastyczności. W powyższym obszarze strategia grupy zakłada minimalizację wpływu wskazanych wyżej czynników poprzez przeważanie wzrostu wartości poszczególnych projektów nad wzrostem ilości inwestycji (strategia przeważania wzrostu jakościowego). (ii) Delegacja uprawnień i implementacja zastępowalności stanowiskowej na wyższych szczeblach struktury organizacyjnej – wzrost specjalizacji połączony ze wzrostem skali, będzie wymuszał na grupie Imperial w perspektywie średniookresowej poszerzenie grona dyrektorów wykonawczych oraz wprowadzenie zastępowalności osobowej na kluczowych stanowiskach zarządczych i operacyjnych, co rodzi wyzwania w zakresie dostępności i możliwości pozyskania na rynku regionalnym specjalistów cechujących się odpowiednim poziomem wiedzy i doświadczenia. (iii) Implementacja modeli AI do wybranych obszarów operacyjnych – kolejnym obszarem rodzącym istotne wyzwania rozwojowe dla grupy jest implementacja modeli AI do poszczególnych obszarów, w szczególności grupa planuje implementację w zakresie procesów marketingowych i sprzedażowych, analitycznych i kontrolingowych oraz administracyjnych. W powyższym obszarze grupa jako wyzwanie definiuje poziom złożoności wdrożeń oraz dywergencję dynamik rozwoju systemów AI i szeroko pojętego pozostałego ekosystemu grupy.
- 1.6.3. **Czynniki zewnętrzne:** W ramach czynników zewnętrznych grupa Imperial jako główne obszary zagrożeń i wyzwań identyfikuje: (i) Konsolidacja rynkowa i umacnianie się pozycji czołowych podmiotów w segmencie – w opinii grupy Imperial jest to proces, który trwa i będzie przybierał na sile, w okresach obniżonej koniunktury zjawisko to będzie wpływało w szczególności na pogorszenie pozycji konkurencyjnej mniejszych podmiotów w obszarze sprzedaży, a w okresach podwyższonej koniunktury w obszarze akwizycji i kontraktacji. Konsolidacja i wzrost udziału rynkowego podmiotów o charakterze ogólnopolskim to również czynnik przesuwający w górę poziom profesjonalizacji rynku i wymuszający na podmiotach konkurencyjnych konieczność dostosowania swoich procesów i struktur do nowych wyższych wymagań. (ii) Systematyczny wzrost dynamiki zmian strukturalnych i rynkowych – obserwowane skracanie interwałów czasowych pomiędzy osiąganiem przez otoczenie strukturalne i regulacyjne / rynkowe i konkurencyjne kolejnych poziomów rozwojowych stwarza w opinii grupy Imperial w okresie średnioterminowym presję na modele biznesowe podmiotów działających w segmencie nieruchomości oraz działalności deweloperskiej i budowlanej, a także wymusza na nich szybszą adaptację do uwarunkowań zewnętrznych, co w naturalny sposób premiować będzie elastyczne modele biznesowe o dynamicznym charakterze względem wysoce ustrukturyzowanych modeli statycznych.
- 1.6.4. **Specyfika projektów deweloperskich:** Grupa Imperial prowadzi działalność deweloperską, której cechą jest konieczność zaangażowania znacznych środków finansowych o odroczonym terminie zwrotu. Okres prowadzenia projektów od momentu zakupu gruntu do chwili sprzedaży lokali jest wydłużony, w tym czasie projekty nie generują przychodów. Długi okres realizacji projektów powoduje, że szacunki poziomu kosztów oraz przyszłych przychodów są obciążone podwyższonym ryzykiem błędu. Koszty takich projektów mogą ulegać zmianie wskutek wielu czynników, do których należą między innymi: (i) zmiany zakresu projektu / zmiany w projekcie architektonicznym, (ii) wzrost cen materiałów budowlanych, (iii) niedobór wykwalifikowanych pracowników lub wzrost kosztów ich zatrudnienia, (iv) niewykonanie prac przez wykonawców w uzgodnionych terminach lub w uzgodnionym standardzie. Każda zmiana wielkości lub innych właściwości projektów,

przekroczenie kosztów lub wydłużenie czasu realizacji, zmniejszenie przychodów lub opóźnienie ich realizacji, a także inne nieprzewidziane trudności techniczne lub organizacyjne, mogą powodować pogorszenie efektywności ekonomicznej, zaburzenia płynności, a nawet brak możliwości zakończenia danego projektu. Z uwagi na długi czas realizacji i wysoki poziom złożoności projekty deweloperskie obarczone są wieloma istotnymi czynnikami ryzyka, do których zaliczyć można czynniki związane ze zmianą otoczenia rynkowego / konkurencyjnego, w tym wpływające na wzrost kosztów lub czasu realizacji oraz wpływające na spadek przychodów ze sprzedaży lub ich opóźnienie. Należy mieć tu na uwadze możliwość wystąpienia okresów podwyższonej inflacji lub ograniczonej dostępności bazy wykonawczej, czy też okresów spadku wycen, wzrostu podaży ze strony podmiotów konkurencyjnych, spadku siły nabywczej klientów, zmniejszonej dostępności kredytowej. Należy mieć też na uwadze ryzyka związane z możliwą zmianą w przepisach regulujących wykorzystanie gruntów i warunki budowy obiektów, czy też ryzyka związane z nieuzyskaniem pozwoleń umożliwiających budowę budynków, nieuzyskaniem pozwoleń umożliwiających oddanie budynków do użytkowania, lub innych wymaganych decyzji i uzgodnień. W przypadku projektów deweloperskich ryzyko może zrealizować się również w przypadku wystąpienia czynnika ludzkiego, np. popełnienia błędów projektowych, czy błędów proceduralnych.

- 1.6.5. **Wyszczególnienie - ZPI:** Część projektów realizowanych lub planowanych przez grupę Imperial może wymagać uchwalenia Zintegrowanego Planu Inwestycyjnego. Procedura ta ma charakter wieloetapowy i obejmuje m.in. przeprowadzenie konsultacji społecznych, uzgodnienia z właściwymi jednostkami organizacyjnymi miasta, negocjacje dotyczące treści umowy urbanistycznej oraz podjęcie przez radę miasta uchwały w sprawie planu. W związku z tym realizacja inwestycji wymagających uchwalenia ZPI pozostaje uzależniona od czynników zewnętrznych będących poza kontrolą grupy Imperial. Nie można wykluczyć, że procedura uchwalenia ZPI będzie cechowała się dłuższym od zakładanego czasem realizacji, będzie wymagała przyjęcia dodatkowych zobowiązań po stronie inwestora lub nie zakończy się finalnym przyjęciem ZPI. Może to skutkować opóźnieniem rozpoczęcia lub realizacji danych projektów, zmianą ich parametrów, wzrostem kosztów, lub brakiem możliwości ich realizacji.
- 1.6.6. **Wyszczególnienie - grunt:** Do ryzyk związanych z nabywaniem nieruchomości gruntowych należy ryzyko występowania wad fizycznych. Z uwagi na ograniczoną możliwość analizy cech fizycznych nabywanych nieruchomości przed zawarciem umowy sprzedaży, zachodzi ryzyko, że w toku realizacji danego projektu wystąpią uprzednio niestwierdzone wady fizyczne, utrudniające lub uniemożliwiające realizację robót. Wady fizyczne mogą przykładowo stanowić: niestabilność gruntów przekładająca się na nośność, zmienny poziom wód gruntowych, czy też zanieczyszczenia gruntowe. Ponadto część gruntów nabywanych przez grupę Imperial może charakteryzować się skomplikowanym stanem prawnym lub technicznym, w tym w szczególności może wymagać: dokonania podziałów lub scaleń nieruchomości, uregulowania kwestii własnościowych, usunięcia ograniczeń w rozporządzaniu nieruchomością, czy też uzyskania dodatkowych zgód administracyjnych. Wystąpienie wad gruntów może istotnie wpłynąć na możliwość i czas realizacji projektów.
- 1.6.7. **Koncentracja regionalna:** Struktura portfela gruntów oraz oferty sprzedażowej grupy Imperial skoncentrowana jest na rynku krakowskim. Czynniki te sprawia, że poziom przychodów oraz marża generowana przez poszczególne podmioty z grupy uzależniona jest silnie od aktualnej sytuacji ekonomicznej oraz poziomu konkurencji na pojedynczym rynku regionalnym. W powyższym obszarze za główny czynnik ryzyka o kluczowej sile oddziaływania i wysokim potencjale dywersyfikacji grupa Imperial uznaje poziom okresowej podaży generowany przez podmioty konkurencyjne oraz poziom okresowej nadwyżki podaży nad popytem na rynku regionalnym. Kolejnym czynnikiem ryzyka związanym z koncentracją regionalną jest występowanie okresów podwyższonych cen transakcyjnych na rynku gruntów. Obecnie grupa prowadzi prace zmierzające

do rozszerzenia zakresu rynków regionalnych i budowy silnej pozycji na 3 kluczowych rynkach w postaci Krakowa, Gdańska i Warszawy.

- 1.6.8. **Koncentracja zarządu:** Zarządy w poszczególnych spółkach z grupy Imperial są jednoosobowe, a spółki te nie posiadają rad nadzorczych. W konsekwencji istotna część kompetencji związanych z podejmowaniem decyzji strategicznych i operacyjnych oraz sprawowaniem bieżącego nadzoru nad działalnością podmiotów wchodzących w skład grupy skoncentrowana jest w rękach jednego członka zarządu. Powyższa struktura organizacyjna wiąże się z ograniczoną liczbą wewnętrznych mechanizmów nadzoru korporacyjnego w porównaniu do podmiotów posiadających wieloosobowe organy zarządcze oraz organy nadzorcze. Pomimo funkcjonowania w grupie specjalistycznej kadry kierowniczej odpowiedzialnej za poszczególne obszary działalności operacyjnej, nie można wykluczyć, że czasowa lub trwała niemożność wykonywania obowiązków przez osobę pełniącą funkcję członka zarządu, spowodowana w szczególności zdarzeniami losowymi, stanem zdrowia lub innymi okolicznościami, mogłaby utrudnić proces podejmowania decyzji oraz wpłynąć na sprawność i ciągłość funkcjonowania grupy. Obecnie grupa prowadzi prace zmierzające do rozszerzenia składu zarządu / powołania prokurentów, a także wdraża dodatkowe mechanizmy nadzoru właścicielskiego.

DANE FINANSOWE I ISTOTNE ZDARZENIA

SEGMENTY RYNKOWE I STRUKTURA GEOGRAFICZNA

2. Omówienie istotnych zdarzeń i danych w okresie sprawozdawczym

2.1. Segmenty rynkowe i struktura geograficzna

- 2.1.1. **Wprowadzenie:** Na koniec 2025 roku grupa Imperial posiadała 1 005 lokali w budowie (liczone jako suma lokali na inwestycjach w budowie – 8 inwestycji) oraz 1 060 lokali w ofercie sprzedażowej (liczone jako suma lokali na inwestycjach w sprzedaży – 10 inwestycji). W zakresie działalności deweloperskiej grupa koncentruje się na segmencie mieszkaniowym, który definiuje jako swój podstawowy zakres działalności i który stanowi 70,1% portfela projektów deweloperskich i gruntowych nieruchomości inwestycyjnych. Uzupełniając do powyższego segmentu grupa prowadzi aktywność w segmencie PRS i Mixed-use, które stanowią odpowiednio 29,9% portfela (przy czym grupa Imperial zakłada stopniową migrację aktywów z powyższego segmentu do segmentu mieszkaniowego w ramach procedury ZPI – w przypadku realizacji wszystkich aktywnie procedowanych na moment zatwierdzenia poniższego sprawozdania wniosków udział segmentu mieszkaniowego posiada potencjał wzrostu do poziomu 95,2%). W ujęciu regionalnym głównym obszarem aktywności grupy jest rynek krakowski, który w kolejnych latach zgodnie ze strategią grupy poszerzony zostanie o inwestycje ulokowane w Gdańsku i Warszawie. Przekroczenie przez poziom lokali w budowie i ofercie poziomu tysiąca sztuk, to również moment, w którym strategia grupy zakłada koncentrację na budowie silnej marki o ogólnopolskim poziomie rozpoznawalności, co grupa uznaje za kluczowy element swojej strategii ekspansji oraz budowy silnej bazy popytowej i oddziaływania na mnożnik konwersji.

Uzupełniając w ramach działalności nieruchomościowej grupa Imperial rozpoczęła budowę wewnętrznego portfela aktywów obejmującego obiekty i lokale z przeznaczeniem na najem. W ramach powyższego portfela

w posiadaniu grupy Imperial znajduje się obecnie wynajęty w 100% biurowiec zlokalizowany przy ul. Wadowickiej w Krakowie. Grupa Imperial planuje rozbudowę powyższego portfela zgodnie z założeniami wskazanymi w pkt. 2.4.3.

2.1.2. Segment mieszkaniowy: Podstawowy zakres oferty produktowej grupy Imperial skupiony jest na wielorodzinnym segmencie mieszkaniowym. W ramach swoich inwestycji grupa Imperial oferuje zarówno klasyczne, 1-poziomowe lokale dopasowane do głównych grup nabywców i klienta inwestycyjnego, jak i 2-poziomowe lokale zlokalizowane na najwyższych kondygnacjach, które pozycjonowane są w segmencie semi-premium. Oferta produktowa grupy Imperial kładzie nacisk na wysoko marżowe lokale M1 (1-pokojowe) i M2 (2-pokojowe) o metrażach zapewniających wysokie tempo rotacji zasobu, uzupełniające strukturę lokale M3 (3-pokojowe) oraz lokale typu semi-premium o wysokich metrażach i atrybutach zwiększających ich atrakcyjność handlową. Powyższy segment koncentruje się na dostarczaniu klientom detalicznym produktu o podwyższonym standardzie - w ramach powyższego obszaru oferowane są zarówno zoptymalizowane lokale o wysokim tempie rotacji (M1: 27.5 m², M2: 42.5 +/- 2.5 m², M3: 57.5 +/- 2.5 m², M4: 67.5 +/- 2.5 m²), jak i dwupoziomowe lokale semi-premium z wysokim salonem i tarasami, ulokowane na najwyższych kondygnacjach (M4+: 85.0 - 125.0 m²). Średnia wielkość lokalu w ramach portfela projektów deweloperskich i gruntowych nieruchomości inwestycyjnych w powyższym segmencie wynosi 61,8 m² (54,6 m² dla podsegmentu wielorodzinnego i 75,6 m² dla podsegmentu jednorodzinnego).

2.1.3. Segment komercyjny: Uzupełniający zakres oferty produktowej grupy Imperial skupiony jest na inwestycjach komercyjnych typu PRS i Mixed-use. W ramach swoich inwestycji grupa Imperial oferuje zarówno lokale w strukturze typowej dla obiektów PRS, jak i niewielkie lokale usługowe przeznaczone do sprzedaży, a także w pełni funkcjonalne strefy handlowe i biurowe przeznaczone do komercjalizacji. Powyższy segment koncentruje się na centralnych lokalizacjach, a w zakresie PRS-owym na ustandaryzowanych lokalach cechujących się metrażami bazowymi w przedziale M1: 25.0 m² - M2: 37.5 m². Średnia wielkość lokalu w ramach portfela projektów deweloperskich i gruntowych nieruchomości inwestycyjnych w powyższym segmencie wynosi 36,8 m².

2.1.4. Struktura cenowa oferty: Bazowy przedział oferty grupy Imperial w segmencie mieszkaniowym stanowią lokale z szerokiego przedziału 0.50 – 1.25 mln PLN, które stanowią 85,7% portfela projektów deweloperskich i gruntowych nieruchomości inwestycyjnych. W segmencie komercyjnym grupa stosuje zawężony przedział cenowy, gdzie lokale do 0.75 mln PLN stanowią 93,4% oferty. Przy czym średnia wartość netto 1 lokalu wraz z zasobami uzupełniającymi w portfelu grupy wynosi 0.90 mln PLN. Przy czym z uwagi na planowany wzrost skali, grupa planuje w najbliższych latach dokonać przesunięcia w strukturze oferty zmierzającego do wzrostu ekspozycji w najszerszej grupie popytowej.

Struktura cenowa oferty	< 0.5 mln PLN	0.5 - 0.75 mln PLN	0.75 - 1.0 mln PLN	1.0 - 1.25 mln PLN	> 1.25 mln PLN
	[%]	[%]	[%]	[%]	[%]
Segment mieszkaniowy	9,1%	36,5%	23,9%	25,4%	5,2%
Segment komercyjny	34,6%	58,8%	3,8%	0,0%	2,7%

2.1.5. Struktura geograficzna oferty: Obecna oferta grupy Imperial koncentruje się na rynku krakowskim. W bieżącym okresie grupa rozpoczęła procesy akwizycji na rynkach zewnętrznych. Strategia grupy Imperial zakłada stopniową dywersyfikację geograficzną oferty, co na poziomie portfela gruntowego stanie się widoczne w przeciągu najbliższych 36 miesięcy, a na poziomie oferty sprzedażowej w przeciągu 48 miesięcy.

2.2. Portfel projektów deweloperskich i nieruchomości inwestycyjnych

2.2.1. **Wprowadzenie:** Portfel nieruchomości czynszowych, projektów deweloperskich i nieruchomości inwestycyjnych (w wariantcie ZPI) grupy Imperial na koniec 2025 roku obejmował 3 124 lokale (w tym 2 933 lokale w budowie i przygotowaniu oraz 191 lokali z ukończoną fazą realizacji i w końcowej fazie sprzedaży) o łącznej powierzchni 189 tys. m² (w tym 171 tys. m² PUM / GLA w budowie i przygotowaniu oraz 18 tys. m² PUM / GLA z ukończoną fazą realizacji i w końcowej fazie sprzedaży). Obejmował on 11 aktywowanych projektów deweloperskich (3 ukończone budowy / 8 w trakcie budowy / w tym 10 wprowadzonych do sprzedaży) obejmujących 1 186 lokali o łącznej powierzchni 71 tys. m² PUM / GLA, dla których średni współczynnik kontraktacji wynosił 27.1% (na moment zatwierdzenia poniższego sprawozdania w wyniku aktywacji projektu Chełmońskiego A odpowiednio - 12 inwestycji). Potencjał przychodowy grupy Imperial na koniec 2025 roku wynikający z gotowych zasobów handlowych dostępnych do sprzedaży oraz zasobów objętych aktywnymi umowami deweloperskimi / przedwstępnymi wynosił 185.8 mln PLN.

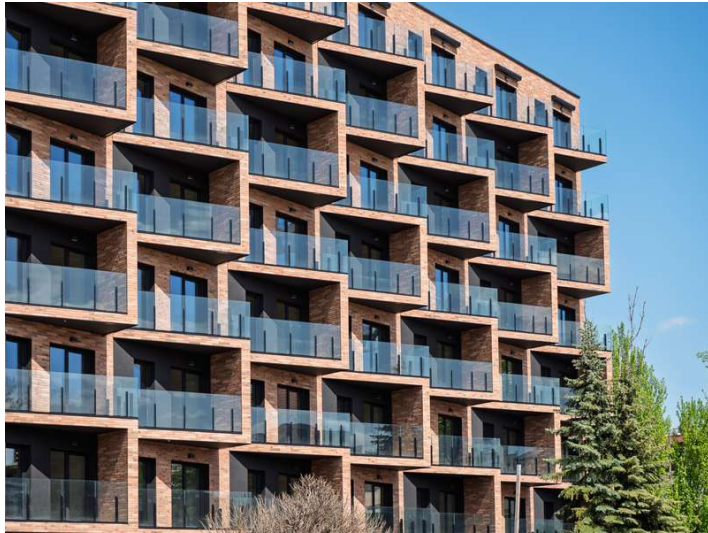
WYBRANE INWESTYCJE

KRAKÓW – ŁAGIEWNICKA



- **etapy: 3**
- **ilość lokali: 645**
- **PUM / GLA: 36 233 m²**
- Status na dzień zatwierdzenia sprawozdania finansowego: finalizacja prac budowlanych dla etapu A / uzyskana decyzja PnB dla etapu B / złożony wniosek o PnB dla etapu C

KRAKÓW – CYSTERSÓW



- **etapy: 4**
- **ilość lokali: 566**
- **PUM / GLA: 27 304 m²**
- Status na dzień zatwierdzenia sprawozdania finansowego: finalizacja prac budowlanych dla etapu A / uzyskanie uchwały o przystąpieniu do ZPI dla etapu B i C (etap B i C posiada dodatkowo aktywne PnB na projekty z segmentu PRS)

KRAKÓW – PĘKOWICKA



- **etapy: 3**
- **ilość lokali: 346**
- **PUM / GLA: 19 953 m²**
- Status na dzień zatwierdzenia sprawozdania finansowego: finalizacja prac budowlanych dla etapu A / uzyskane decyzje PnB dla etapu B i C

KRAKÓW – WADOWICKA



- **etapy: 3**
- **ilość lokali: 449**
- **PUM / GLA: 31 055 m²**
- Status na dzień zatwierdzenia sprawozdania finansowego: zakończona realizacja biurowca Imperial Business Center / uzyskanie uchwały o przystąpieniu do ZPI dla etapu B i C

KRAKÓW – RYBAŁTOWSKA



- **etapy: 2**
- **ilość lokali: 168**
- **PUM / GLA: 9 176 m²**
- Status na dzień zatwierdzenia sprawozdania finansowego: trwa realizacja prac budowlanych dla etapu A / uzyskana decyzja PnB dla etapu B

KRAKÓW – KOBIERZYŃSKA



- **etapy: 2**
- **ilość lokali: 118**
- **PUM / GLA: 7 680 m²**
- Status na dzień zatwierdzenia sprawozdania finansowego: zakończono realizację prac budowlanych dla etapu A / trwa realizacja prac budowlanych dla etapu B

KRAKÓW – CHEŁMOŃSKIEGO



- **etapy: 2**
- **ilość lokali: 165**
- **PUM / GLA: 9 099 m²**
- Status na dzień zatwierdzenia sprawozdania finansowego: przygotowanie startu dla etapu A

KRAKÓW – ZABUDOWA JEDNORODZINNA



- etapy: 4/5
- ilość lokali: 344
- PUM / GLA: 28 958 m²
- Status na dzień zatwierdzenia sprawozdania finansowego: trwa realizacja prac budowlanych dla etapu A - Truszkowskiego i Rzęska / uzyskane decyzje PnB dla etapów B1, B2 i C - Truszkowskiego

2.2.2. 2025_Tabela inwestycyjna przedstawiająca parametry portfela:

Projekty deweloperskie i nieruchomości inwestycyjne	PnB	Status	Powierzchnia gruntu pod PnB	PUM / GLA	Liczba lokali
	[tak / nie]	[etap realizacji]	[m ²]	[m ²]	[szt.]
Segment mieszkaniowy					
Kraków_ Łagiewnicka - etap A	tak	na ukończeniu	7 815	14 792	257
Kraków_ Łagiewnicka - etap B	tak		8 537	14 475	265
Kraków_ Łagiewnicka - etap C	złożony wniosek		4 384	6 956	123
Kraków_ Pękowicka - etap A	tak	na ukończeniu	6 694	7 887	140
Kraków_ Pękowicka - etap B	tak	przygotowanie startu	6 481	7 597	126
Kraków_ Pękowicka - etap C	tak		5 634	4 469	80
Kraków_ Rybaltowska - etap A	tak	w trakcie realizacji	4 768	5 499	95
Kraków_ Rybaltowska - etap B	tak		3 519	3 677	73
Kraków_ Chelmońskiego - etap A	tak	przygotowanie startu	10 051	7 099	129
Kraków_ Chelmońskiego - etap B	nie		2 128	2 000	36
Kraków_ Kobierzyńska - etap B	tak	w trakcie realizacji	4 132	4 211	69
Kraków_ Truszkowskiego - etap A	tak	w trakcie realizacji	13 479	5 856	72
Kraków_ Truszkowskiego - etap B	tak		24 911	11 731	136
Kraków_ Truszkowskiego - etap C	tak		13 262	6 042	72
Kraków_ Rzęska	tak	w trakcie realizacji	10 773	5 328	64
Katowice_ Katowice	nie		18 633	10 000	192
Kraków_ Stawowa (H) - pozostałe zasoby	tak	ukończony	3 929	3 231	48
Kraków_ Kobierzyńska (H) - pozostałe zasoby	tak	ukończony	2 863	3 466	49
Kraków_ Truszkowskiego (H) - pozostałe zasoby	tak	ukończony	10 912	6 163	84
Segment komercyjny i ZPI					
Kraków_ Cystersów - etap A	tak	na ukończeniu	2 732	6 676	182
Kraków_ Cystersów - etap B (ZPI)	tak PRS / uchwała ZPI		7 794	18 628	324
Kraków_ Cystersów - etap C (ZPI)					
Kraków_ Cystersów - etap D	nie		777	2 000	60
Kraków_ Wadowicka - etap B (ZPI)					
Kraków_ Wadowicka - etap C (ZPI)	uchwała ZPI		11 334	26 030	438
Funkcjonujące nieruchomości czynszowe					
Kraków_ Imperial Business Center	tak	ukończony	2 060	4 939	10

Powyższe zestawienie nie obejmuje udziałów częściowych w nieruchomościach / nieruchomości we wstępnej fazie akwizycji, dla których zakres docelowego obszaru przedsięwzięcia deweloperskiego i prawdopodobieństwo sukcesu procesu pozyskania uprawnień do całego obszaru pozostają wysoce niepewne. Udział gruntów we własności (zawarta

umowa przyrzeczona) na moment zatwierdzenia poniższego sprawozdania wynosi 94.4%. Zestawienie w wariantcie ZPI dla wskazanych nieruchomości przy ul. Cystersów i ul. Wadowickiej, wariant ten obejmuje 2 933 lokale w budowie i przygotowaniu (w wariantcie alternatywnym PRS liczba lokali w budowie i przygotowaniu wynosi 3 346 z uwagi na mniejszą średnią wielkość lokalu w tym wariantcie) oraz 191 lokali z ukończoną fazą realizacji i w końcowej fazie sprzedaży.

Na dzień zatwierdzenia poniższego sprawozdania szacowany sumaryczny poziom GDV (w wariantcie ZPI) lokali w budowie i przygotowaniu wyniósł: 2 642.6 mln PLN / zagregowana cena 1 m²: 15 447 PLN (w tym 962.9 mln PLN / zagregowana cena 1 m²: 14 826 PLN w odniesieniu do projektów aktywowanych z wyłączeniem projektów ukończonych - H oraz 458.4 mln PLN / zagregowana cena 1 m²: 15 614 PLN w odniesieniu do trzech projektów aktywowanych znajdujących się w końcowej fazie realizacji – Łagiewnicka A, Pękowicka A, Cystersów A). Powyższe poziomy w opinii grupy Imperial odzwierciedlają w sposób adekwatny aktualny poziom cenowy na rynku krakowskim.

Na dzień zatwierdzenia poniższego sprawozdania szacowany sumaryczny poziom kosztów operacyjnych (grunt, projektowania, realizacji oraz kosztów pośrednich, sprzedaży i ogólnego zarządu) w ujęciu RAW (w wariantcie ZPI) lokali w budowie i przygotowaniu wyniósł: 1 580.8 mln PLN / zagregowany koszt 1 m²: 9 240 PLN (w tym 601.8 mln PLN / zagregowany koszt 1 m²: 9 266 PLN w odniesieniu do projektów aktywowanych z wyłączeniem projektów ukończonych - H oraz 276.8 mln PLN / zagregowany koszt 1 m²: 9 430 PLN w odniesieniu do trzech projektów aktywowanych znajdujących się w końcowej fazie realizacji – Łagiewnicka A, Pękowicka A, Cystersów A). Powyższe poziomy w opinii grupy Imperial plasują się poniżej aktualnego poziomu kosztowego na rynku krakowskim, co w głównej mierze jest wynikiem niskiego kosztu historycznego zakupu gruntu związanego z przyjętym modelem operacyjnym.

2.2.3. 2025_ Tabela zasobów przedstawiająca zaawansowanie sprzedaży aktywowanych projektów:

Aktywowane projekty deweloperskie	PUM / GLA	Liczba lokali - pierwotne zasoby	Liczba lokali - dostępne zasoby	Zagregowana średnia cena	Zagregowany budżet przychodowy
	[m ²]	[szt.]	[szt.]	[PLN / m ²]	[tys. PLN]
Segment mieszkaniowy					
Tier_1 - Kraków__ Stawowa (H) - pozostałe zasoby	3 231	48	7	14 164	45 762
Tier_1 - Kraków__ Kobierzyńska (H) - pozostałe zasoby	3 466	49	5	13 629	47 237
Tier_1 - Kraków__ Truszkowskiego (H) - pozostałe zasoby	6 163	84	0	10 322	63 614
Tier_2 - Kraków__ Łagiewnicka - etap A	14 792	257	186	16 025	237 041
Tier_2 - Kraków__ Pękowicka - etap A	7 887	140	107	14 494	114 316
Tier_2 - Kraków__ Rybaltowska - etap A	5 499	95	95	14 905	81 964
Tier_2 - Kraków__ Kobierzyńska - etap B	4 211	69	69	15 339	64 593
Tier_2 - Kraków__ Truszkowskiego - etap A	5 856	72	72	14 138	82 790
Tier_2 - Kraków__ Rząska	5 328	64	64	11 204	59 700
Tier_3 - Kraków__ Chelmońskiego - etap A (P) - przygotowanie startu	7 099	129	129	14 632	103 872
Tier_3 - Kraków__ Pękowicka - etap B (P) - przygotowanie startu	7 597	126	126	14 690	111 600
Segment komercyjny					
Tier_2 - Kraków__ Cystersów - etap A	6 676	182	134	16 026	106 997

(H) – projekty historyczne, dla których na koniec 2025 roku zakończony został etap realizacji i uzyskane zostało PnU, jednak zasoby z projektów pozostawały w ofercie sprzedażowej (w przypadku inwestycji Stawowa H i Kobierzyńska H w sprzedaży pozostawały zasoby podstawowe i uzupełniające, w przypadku inwestycji Truszkowskiego H w sprzedaży pozostawały jedynie zasoby uzupełniające). (P) – projekty przyszłe, które na koniec 2025 roku nie zostały jeszcze wprowadzone do oferty sprzedażowej, jednak względem których do daty zatwierdzenia poniższego sprawozdania podjęta została decyzja o aktywacji (w przypadku inwestycji Pękowicka B pierwszy wpis w dzienniku budowy dokonany został przed końcem 2025 roku, dlatego inwestycja ta na poziomie aktywów prezentowana jest w pozycji zapasy, w przypadku inwestycji Chelmońskiego A aktywacja nastąpiła po dacie bilansowej, dlatego inwestycja ta na poziomie aktywów prezentowana jest w pozycji nieruchomości inwestycyjne). Wartość zagregowanego budżetu przychodowego – na bazie cennika dynamicznego (bez uwzględnienia wpływu inflacji, z uwzględnieniem zmian cennika w cyklu życia produktu oraz rabatów).

Powyższe zestawienie obrazuje: projekty, dla których zakończona została faza realizacji (uzyskanie PnU), na których występują zasoby dostępne do sprzedaży - Tier_1 – średni współczynnik kontraktacji na koniec 2025 roku 93,4%,

projekty, dla których trwa faza realizacji i sprzedaży – Tier_2 – średni współczynnik kontraktacji na koniec 2025 roku 17,3%, projekty, dla których do daty zatwierdzenia poniższego sprawozdania (zdarzenia po dacie bilansowej) podjęta została decyzja o realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego i wprowadzeniu zasobów do oferty sprzedażowej jednak nie rozpoczęto zasadniczych robót budowlanych oraz podpisywania umów deweloperskich – Tier_3. Przy czym projekty Rybaltowska A, Kobierzyńska A, Truskowskiego A, Rząska z uwagi na rozpoczęcie robót budowlanych w Q4 na koniec roku 2025 nie weszły jeszcze w fazę podpisywania umów deweloperskich (projekty pozostawały w fazie rezerwacyjnej), co ma swoje odzwierciedlenie w poziomie wskaźnika kontraktacji dla Tier_2.

W ramach odstępstwa od celów operacyjnych wskazanych w pkt 1.2 w zakresie poziomu wyprzedania oferty na moment PnU grupa Imperial podjęła w 2025 roku decyzję o odstąpieniu w bieżącym roku od realizacji współczynnika 0.66 z uwagi na koncentrację okresu wprowadzeń w drugiej połowie roku oraz z uwagi na strategię cenową zmierzającą do maksymalizacji poziomu rentowności projektów w końcowej fazie realizacji. Powyższa decyzja zaowocowała obniżeniem poziomu wyprzedania oferty oraz nad wykonaniem w zakresie średniej ceny sprzedaży 1 m².

2.2.4. 2025_ Tabela zasobów przedstawiająca potencjał przekazania z gotowych lokali i zawartych umów UD / UP:

Gotowe zasoby i potencjał przekazania	Lokale - potencjał przekazania	Wartość gotowych zasobów	Wartość umów deweloperskich i przedwstępnych	Zaawansowanie kosztowe (grunt i projektowanie)	Zaawansowanie kosztowe (realizacja)
	[szt.]	[tys. PLN]	[tys. PLN]	[%]	[%]
Gotowe zasoby handlowe (niesprzedane)					
Tier_1 - Kraków ___ Stawowa (H) - pozostałe zasoby	8	7 658	1 102	100%	100%
Tier_1 - Kraków ___ Kobierzyńska (H) - pozostałe zasoby	8	8 993	3 653	100%	100%
Tier_1 - Kraków ___ Truskowskiego (H) - pozostałe zasoby	1	443	0	100%	100%
Potencjał przekazania z zawartych umów					
Tier_2 - Kraków ___ Łagiewnicka - etap A	71	0	84 950	100%	74,5%
Tier_2 - Kraków ___ Pękowicka - etap A	33	0	43 273	100%	71,6%
Tier_2 - Kraków ___ Rybaltowska - etap A	0	0	0	100%	16,5%
Tier_2 - Kraków ___ Kobierzyńska - etap B	0	0	0	100%	0,9%
Tier_2 - Kraków ___ Truskowskiego - etap A	0	0	0	100%	1,4%
Tier_2 - Kraków ___ Rząska	0	0	0	100%	11,8%
Tier_3 - Kraków ___ Chełmońskiego - etap A (P) - przygotowanie startu	0	0	0	100%	0,0%
Tier_3 - Kraków ___ Pękowicka - etap B (P) - przygotowanie startu	0	0	0	100%	2,1%
Tier_2 - Kraków ___ Cystersów - etap A	48	0	39 421	100%	99,7%

Poziomy zaawansowania kosztowego RAW – obrazujące poziom kosztu zewnętrznego z wyłączeniem ewentualnych przeszacowań oraz marż intercompany. Poziom zaawansowania na bazie budżetów kosztów twardych bez uwzględnienia kosztów pośrednich, ogólnego zarządu, sprzedaży oraz finansowych. Przy czym projekty Kobierzyńska A i Truskowskiego A na koniec 2025 roku pomimo trwających robót budowlanych znajdowały się w fazie odroczenia pierwszej płatności za roboty związane z realizacją stanów surowych - wynik modelu kontraktacji stosowanego w grupie Imperial, w ramach którego występuje standardowe 3-4 miesięczne odroczenie pierwszej płatności na powyższym pakiecie kontraktacyjnym.

Powyższe zestawienie obrazuje potencjał przychodowy związany z przyszłą sprzedażą gotowych lokali wraz z zasobami uzupełniającymi na inwestycjach oddanych do użytkowania oraz potencjał przychodowy związany z przekazaniem lokali wraz z zasobami uzupełniającymi, dla których podpisane zostały umowy deweloperskie / przedwstępne na inwestycjach w fazie budowy. (Przy czym projekty Rybaltowska A, Kobierzyńska A, Truskowskiego A, Rząska z uwagi na rozpoczęcie robót budowlanych w Q4 na koniec roku 2025 nie weszły jeszcze w fazę podpisywania umów deweloperskich / przedwstępnych - projekty pozostawały w fazie rezerwacyjnej). Tak definiowany sumaryczny potencjał przychodowy na koniec 2025 roku wynosił 184.8 mln PLN, z czego 17.1 mln PLN przypada na wartość produktów gotowych, a 167.7 mln PLN na podpisane umowy deweloperskie i przedwstępne inwestycji w budowie. (Szacowany wzrost poziomu potencjału przychodowego z tytułu ukończenia fazy realizacji inwestycji Łagiewnicka A, Pękowicka A i Cystersów A i ich przekwalifikowania do kategorii produktów gotowych wynosi 290,7mln zł – dla inwestycji tych średnioważony poziom zaawansowania kosztowego na moment zatwierdzenia poniższego sprawozdania wynosi 97.1%). Z uwzględnieniem pozostałych inwestycji tj. Rybaltowska A, Kobierzyńska B, Rząska oraz

Truskowskiego A w trakcie realizacji (z Tier 2) szacowny wzrost poziomu potencjału przychodowego wynosi 592 mln PLN.

STRUKTURA ZADŁUŻENIA I STRATEGIA FINANSOWA

2.3. Struktura zadłużenia i strategia finansowa

- 2.3.1. **Wprowadzenie:** Strategia finansowa grupy Imperial ukierunkowana jest na: (i) Maksymalizację rentowności kapitałów własnych oraz (ii) Segmentowe zarządzanie poziomem LTV. W ramach powyższej strategii grupa przywiązuje szczególną uwagę do optymalizacji na poziomie cyklu konwersji gotówki i zaangażowania kapitałowego. Grupa Imperial stosuje przy tym indywidualne podejście zarówno do poszczególnych segmentów i głównych składowych aktywów, jak i do poszczególnych projektów deweloperskich dostosowując parametry finansowania oraz strategię realizacji i sprzedaży do skali i pozycjonowania projektu oraz konkurencji i otoczenia rynkowego. Powyższe działanie stanowi element aktywnego zarządzania projektowymi i portfelowymi liniami zaangażowania kapitałowego. W odniesieniu do danych skonsolidowanych na koniec 2025 roku capital gearing liczony jako stosunek zadłużenia odsetkowego netto do kapitałów własnych wynosił 1.5 (i 1.1 w odniesieniu do danych Adjusted) natomiast stosunek zadłużenia odsetkowego netto do sumy aktywów wynosił 0.5 (i 0.4 w odniesieniu do danych Adjusted). Skonsolidowany wskaźnik LTV na koniec 2025 roku (wskaźnik zadłużenia odsetkowego netto do sumy wartości godziwej aktywów nieruchomościowych pomniejszonej o wartość wpłat klientów - zgodnie z definicją warunków programu emisji obligacji z dnia: 11 czerwca 2026 roku) wynosił: 0.45 (maksymalny dopuszczalny poziom: 0.80), Skonsolidowany wskaźnik DR na koniec 2025 roku (wskaźnik skorygowanego zadłużenia odsetkowego netto do sumy skorygowanych aktywów operacyjnych - zgodnie z definicją warunków programu emisji obligacji z dnia: 24 czerwca 2026 roku) wynosił: 0.57 (maksymalny dopuszczalny poziom: 0.66 bazowo / 0.71 okresowo).
- 2.3.2. **Źródła finansowania i strategia finansowa:** Strategia finansowa grupy Imperial dzieli obszary finansowania na 2 podstawowe grupy: (A) Bank gruntów deweloperskich i inwestycyjnych – stanowiący kluczowy, aktywnie zarządzany element struktury finansowania oraz składową aktywów, w ramach której możliwe są zarówno okresy inwestycji, jak i dezinwestycji i gdzie strategia grupy przyjmuje cechy analogiczne do strategii funduszy private equity oraz (B) Pozostałe obszary finansowania - stanowiące w standardowych warunkach rynkowych wyizolowane i ustandaryzowane elementy struktury finansowania, gdzie strategia grupy przyjmuje cechy analogiczne do strategii inwestorów branżowych. Przy czym za podstawowe cele w zakresie źródeł i struktury finansowania strategia grupy Imperial przyjmuje: (i) Utrzymywanie niskiego poziomu zaangażowania kapitałów własnych przy zachowaniu umiarkowanego poziomu ryzyka – realizowane w szczególności poprzez wysoki udział zadatkowanych umów przedwstępnych na etapie akwizycji, wysoki udział project finance na etapie realizacji i zoptymalizowane cykle konwersji gotówki, (ii) Zachowanie skalowalności i elastyczności – realizowane w szczególności poprzez bazowanie na klasycznych źródłach finansowania o stałej ekspozycji rynkowej i wysokich wolumenach transakcyjnych, (iii) Występowanie segmentacji – realizowane w szczególności poprzez pełne indywidualne dostosowanie źródeł finansowania do poszczególnych typów aktywów i etapów procesu operacyjnego. Celem powyższej strategii grupy jest w szczególności zachowanie wysokiego poziomu transparentności struktury finansowania w celu minimalizacji poziomu ryzyka i minimalizacji kosztu finansowania. Celem powyższej strategii grupy jest w szczególności zachowanie segmentacji pozwalającej na specjalizację w zakresie form i parametrów finansowania oraz minimalizację poziomu angażowanych kapitałów własnych. Powyższa segmentacja stanowi również w grupie Imperial narzędzie pozwalające na maksymalizację poziomu bezpieczeństwa obiektów gotowych oraz projektów w fazie budowlanej, co grupa uznaje za kluczowy czynnik w kontekście gwarancji niezakłóconego działania procesów operacyjnych.

W odniesieniu do wpłat dokonywanych na mieszkaniowe rachunki powiernicze przez klientów strategia grupy Imperial zakłada traktowanie powyższych wpłat jako źródła finansowania drugiego rzędu. Oznacza to, iż założeniem strategii grupy jest utrzymywanie wysokiego stopnia niezależności krótkookresowego poziomu płynności od tempa sprzedaży i poziomu wpłat klientów. Powyższy strukturalny element strategii wpływa w szczególności na uelastycznienie procesu sprzedaży i możliwość przeważania aspektu rentowności nad aspektem płynnościowym za cenę wzrostu poziomu sald kredytowych na poziomie SPV i idący za tym wzrost poziomu kosztów finansowych.

Na moment zatwierdzenia poniższego sprawozdania grupa Imperial zakończyła pierwszą fazę optymalizacji struktury finansowania banku gruntów deweloperskich i inwestycyjnych osiągając 2 z 3 celów wskazane w pkt. 1.2.1 w odniesieniu do obszaru płynności finansowej. W ramach bieżących działań grupa planuje zrealizować trzeci ze wskazanych w pkt. 1.2.1 celów oraz przeprowadzić drugą fazę optymalizacji, w ramach której położony zostanie nacisk na redukcję średnioważonego kosztu zadłużenia o 3 punkty procentowe. Ponadto celem grupy Imperial na najbliższe miesiące jest zwiększenie udziału w strukturze zadłużenia kredytów obrotowych i finansowania działalności wykonawczej na poziomie Imperial Capital Construction (w tym poprzez gwarancje bankowe i ubezpieczeniowe), co w założeniu grupy przyczynić ma się do zwiększenia sprawności wykorzystania kapitałów obcych w tym obszarze.

W zakresie finansowania bankowego grupa Imperial współpracuje z dużymi renomowanymi instytucjami finansowymi tj. PKO BP S.A., Alior Bank S.A czy mBank S.A. głównie w obszarze segmentu deweloperskiego i komercyjnego jako finansowanie projektowe. Przy czym grupa Imperial w swojej strategii zakłada poszerzanie współpracy z bankami komercyjnymi.

- 2.3.2.1. **Bank gruntów deweloperskich i inwestycyjnych:** W powyższym obszarze strategia grupy Imperial zakłada hybrydowe podejście do struktury finansowania. Pierwszym filarem powyższej struktury są zobowiązania pozabilansowe wynikające z zadatkowanych umów przedwstępnych zakupu gruntu. Drugim filarem jest finansowanie dłużne oparte zarówno na: (i) finansowaniu o charakterze parasolowym, jak i (ii) finansowaniu o charakterze projektowym. W powyższym obszarze strategia grupy Imperial zakłada wykorzystywanie różnorodnych instrumentów finansowych w tym w szczególności: (i) kredytów parasolowych, (ii) obligacji kierowanych do inwestorów instytucjonalnych / indywidualnych, (iii) pożyczek i modeli JV realizowanych z inwestorami kwalifikowanymi / instytucjonalnymi. W ramach powyższego obszaru celem grupy Imperial jest uzyskiwanie okresu zapadalności zadłużenia dla nowo pozyskiwanych źródeł finansowania w przedziale 3 – 4 lat oraz aktywnego średnioważonego okresu zapadalności zadłużenia przekraczającego 2 lata. W powyższym obszarze na koniec 2025 roku średnia wartość godziwa gruntu w przeliczeniu na 1 m² PUM / GLA wynosi 3 482 PLN, średnia wartość księgowa gruntu i zobowiązania z umów przedwstępnych w przeliczeniu na 1 m² PUM / GLA wynosi 2 838 PLN, sumaryczne saldo kredytowe i zobowiązania z umów przedwstępnych dla powyższego obszaru w przeliczeniu na 1 m² PUM / GLA wynosi 2 695 PLN, co implikuje LTV na poziomie 0.8 / 0.9. Grupa Imperial traktuje powyższą składową strukturę finansowania jako główny, aktywnie zarządzany obszar strategii finansowej i kluczowych działań operacyjnych w obszarze finansowania. W powyższym obszarze jako główny element stabilizacyjny grupa Imperial uznaje wysoki poziom aktywności banku gruntów, co poprzez wzrost transakcyjności aktywów pozwala grupie Imperial na utrzymywanie dwóch aktywnych ścieżek wyjścia z aktywa: (i) do SPV w celu realizacji nowego projektu deweloperskiego, lub (ii) do inwestorów zewnętrznych w celu realizacji zysku z wzrostu wartości nieruchomości.

- 2.3.2.2. **Realizacja projektów deweloperskich:** W powyższym obszarze strategia grupy Imperial zakłada dominującą rolę pełnego finansowania poszczególnych projektów z poziomu SPV na bazie umów kredytowych finansujących koszty budowlane i VAT - do poziomu powiększonego o rezerwę kosztową budżetu wykonawczego (project finance). W powyższym wariancie poszczególne ciągnięcia kredytu służące pokryciu kosztu robót budowlanych powiększają saldo kredytu, a dokonywane przez klientów wpłaty służą jego zmniejszeniu. Pierwsze transze kredytu uruchamiane są po osiągnięciu przez SPV określonego w umowie z bankiem poziomu przedsprzedaży. Pierwsza płatność za prace budowlane następuje do Imperial Capital Construction po osiągnięciu przez SPV określonego w umowie z bankiem poziomu przedsprzedaży. Powyższy model sprawia, że w obecnych warunkach rynkowych na poziomie SPV każda z inwestycji deweloperskich wymaga jedynie wkładu odpowiadającego wartości gruntu. Strategia grupy Imperial zakłada utrzymywanie szczytowego poziomu wykorzystania salda kredytowego dla standardowego projektu w przedziale 30% - 60% oraz poziomu sprzedaży zapewniającego możliwość pełnej spłaty kredytu w przedziale 50% - 60% w zależności od aktualnej sytuacji rynkowej i skali projektu. W powyższym obszarze na koniec 2025 roku średnia wartość godziwa zapasu na 1 m² PUM / GLA wynosi 7 930 PLN, średnia wartość księgowa zapasu na 1 m² PUM / GLA wynosi 6 534 PLN, aktualne, sumaryczne saldo kredytowe dla powyższego obszaru w przeliczeniu na 1 m² PUM / GLA wynosi 2 519 PLN, co implikuje LTV na poziomie 0.3 / 0.4. Grupa Imperial traktuje powyższą składową struktury finansowania niezależnie od pozostałych, stosując założenie braku występowania w standardowych warunkach rynkowych istotnych elementów oddziaływania na pozostałe elementy struktury. Powyższy model średnioterminowej izolacji wewnętrznej stanowi w strategii grupy Imperial element stabilizacyjny, zapewniający zarówno wewnętrzne rozliczenie sald kredytowych SPV, jak i wysoki poziom stabilności finansowania rozpoczętych w SPV projektów deweloperskich.
- 2.3.2.3. **Funkcjonujące nieruchomości czynszowe:** W powyższym obszarze strategia grupy Imperial zakłada dominującą rolę finansowania poszczególnych obiektów z poziomu SPV na bazie umów kredytowych nie zawierających spłat balonowych, z poziomem LTV poniżej 0.7 i DSCR powyżej 1.2 (project finance). Powyższy model sprawia, że na poziomie SPV każdy obiekt stanowi wyizolowany pod kątem kredytowym element bilansu. Aktualnie w powyższym obszarze na koniec 2025 roku średnia wartość godziwa / księgowa 1 m² PUM / GLA wynosi 12 291 PLN / 11 458 PLN, sumaryczne saldo kredytowe dla powyższego obszaru w przeliczeniu na 1 m² PUM / GLA wynosi 4 005 PLN, co implikuje LTV na poziomie 0.3 / 0.3. Grupa Imperial traktuje powyższą składową struktury finansowania niezależnie od pozostałych, stosując założenie braku występowania w standardowych warunkach rynkowych istotnych elementów oddziaływania na pozostałe elementy struktury. Powyższy model długoterminowej izolacji wewnętrznej stanowi w strategii grupy Imperial element stabilizacyjny, zapewniający zarówno wewnętrzne rozliczenie sald kredytowych SPV, jak i wysoki poziom stabilności finansowania znajdujących się w SPV obiektów. (Wskazana powyżej różnica wartości godziwej i księgowej wynika z faktu, iż na koniec 2025 roku piętro nr 7 biurowca Imperial Business Center jest używane na potrzeby wewnętrzne grupy Imperial, w związku z powyższym powierzchnia ta na poziomie aktywów klasyfikowana jest do środków trwałych i ujmowana jest w koszcie wytworzenia.)
- 2.3.2.4. **Działalność operacyjna:** W powyższym obszarze strategia grupy Imperial zakłada wspomagającą rolę finansowania obrotowego i gwarancji bankowych / ubezpieczeniowych na poziomie Imperial Capital Construction. W powyższym obszarze strategia grupy w szczególności zakłada wykorzystywanie z poziomu I_Construction kapitału własnego / kapitału obrotowego, kredytu kupieckiego oraz gwarancji bankowych / ubezpieczeniowych, faktoringu odwróconego i kredytów obrotowych. Na poziomie usług generalnego wykonawstwa obecny portfel I_Construction składa się w 100% z kontraktów wewnątrzgrupowych realizowanych dla SPV finansowanych na bazie project finance, co zapewnia przewidywalną bazę przychodową i rentowność. Model grupy Imperial w przypadku usług generalnego wykonawstwa po stronie

przychodowej zakłada 120 dniowy cykl rozliczeniowy dla płatności za przeroby z pierwszego kwartału robót i 60 dniowy cykl rozliczeniowy dla płatności z kolejnych kwartałów robót. Po stronie kosztowej model ten zakłada stały 60 dniowy cykl rozliczeniowy (w powyższym obszarze na koniec 2025 roku Imperial Capital Construction udawało się uzyskiwać korzystniejsze warunki kontraktacyjne, zbieżne z zakładanym cyklem przychodowym, co zmniejszało zapotrzebowanie na kapitał obcy). W zakresie pozostałych obszarów aktywności grupy, w szczególności związanych z obszarem przygotowania / projektowania i obszarami centralnymi strategia grupy zakłada finansowanie z kapitałów własnych lub pożyczek od głównego beneficjenta rzeczywistego. Powyższa sytuacja powoduje, że na poziomie działalności operacyjnej w grupie Imperial występuje niewielkie w stosunku do skali aktywów zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Na koniec 2025 roku grupa nie korzystała z finansowania dłużnego z tytułu kredytów obrotowych i faktoringu odwróconego. Grupa aktywnie planuje włączyć powyższe instrumenty do struktury finansowania od roku 2026.

2.3.3. Tabela przedstawiająca strukturę zadłużenia po segmentach:

Struktura zadłużenia	Kapitał na 2025	Odsetki na 2025	Zapadalność kapitału 2026	Zapadalność kapitału 2027	Zapadalność kapitału 2028+
	[tys. PLN]	[tys. PLN]	[%]	[%]	[%]
Wewnętrzne					
Od udziałowców	10 897	3 564	0,0%	0,0%	100,0%
Funkcjonujące nieruchomości czynszowe					
Segment mieszkaniowy i komercyjny łącznie	19 780	0	9,4%	9,4%	81,2%
Bank gruntów deweloperskich i inwestycyjnych					
Segment mieszkaniowy i komercyjny łącznie	187 790	5 668	26,4%	19,5%	54,1%
Realizacja projektów deweloperskich					
Segment mieszkaniowy i komercyjny łącznie	145 718	0	38,4%	37,2%	24,5%
Działalność operacyjna					
Wszystkie typy (ISC + IDC)	0	0	nd	nd	nd

W ramach powyższego zestawienia wyodrębniona została składowa struktura finansowania dłużnego w postaci pożyczek od głównego beneficjenta rzeczywistego i podmiotów od niego zależnych. Powyższe wyodrębnienie jest wynikiem traktowania przez grupę Imperial powyższego zadłużenia pod kątem terminów zapadalności analogicznie do wkładów wnoszonych na kapitał własny, co sprawia, że element ten nie stanowi przedmiotu aktywnej strategii finansowej grupy. Funkcjonujące nieruchomości czynszowe oraz realizacja projektów deweloperskich to składowe o bezpośrednim przypisaniu źródeł spłaty w postaci poszczególnych projektów, które w strategii grupy utrzymywane są na niskim LTV w celu ich pełnego zabezpieczenia oraz izolacji formalnej i ekonomicznej (priorytetowe obszary ciągłości). Bank gruntów deweloperskich i inwestycyjnych to główny przedmiot aktywnej strategii finansowej grupy, w powyższym przypadku udział finansowania o ponad 3-letnim okresie zapadalności na dzień bilansowy wynosił 54,1% i zwiększył się w wyniku zdarzeń po dacie bilansowej do poziomu 65,7%. Powyższa składowa jako obszar o przewadze charakteru inwestycyjnego nad operacyjnym w strategii grupy utrzymywany jest na wysokim LTV (obecnie po finalizacji fazy podpisywania umów przyrzeczonych na zakontraktowane grunty obszar ten znajduje się na swoim szczytowym poziomie LTV, który to poziom w kolejnych miesiącach będzie systematycznie spadał w kierunku wskazanych w pkt 1.2 celów operacyjnych). W strategii grupy wysokie poziomy LTV występujące w powyższym obszarze zabezpieczane są poprzez: (i) utrzymywanie długich okresów zapadalności finansowania przypisanego do powyższej grupy, (ii) utrzymywanie niskiego udziału zabezpieczeń hipotecznych w powyższej grupie, (iii) utrzymywanie wysokiego współczynnika aktywności portfela, (iv) zapewnianie dwóch ścieżek dezinvestycji.

2.4. Segmenty sprawozdawcze – wprowadzenie

2.4.1. **Wprowadzenie:** W celu zapewnienia transparentności, wyszczególnienia wpływu zdarzeń jednorazowych oraz ułatwienia analizy parametrów ekonomicznych w poszczególnych obszarach aktywności grupy Imperial na potrzeby niniejszego skonsolidowanego sprawozdania dokonano wyodrębnienia 2 podstawowych segmentów sprawozdawczych w postaci (i) Segmentu deweloperskiego oraz (ii) Segmentu nieruchomościowego. W ramach segmentu deweloperskiego wyszczególniono również jego 3 podstawowe składowe. Dodatkowo z uwagi na fakt, że zakres integracji pionowej działalności grupy obejmuje: (i) rozbudowany development gruntów oraz budowę portfela nieruchomościowego, a także (ii) działalność deweloperską oraz wykonawczą oraz mając na uwadze odmienną specyfikę powyższych składowych i zasadność oddzielnej prezentacji marży gruntowej / nieruchomościowej (z aktywa) od marży deweloperskiej / wykonawczej (z operacji) w ramach rachunku wyników marże z operacji prezentowane są w górnej części rachunku wyników (na poziomie marży brutto ze sprzedaży), natomiast marże z aktyw w dolnej części rachunku wyników (na poziomie zysków i strat z wyceny nieruchomości inwestycyjnych do wartości godziwej), pozwala to zarówno na oddzielną analizę poziomu marż przypisanego do poszczególnych typów działalności, jak i na ich przypisanie do okresu wytworzenia wartości. Powyższa dekompozycja łańcucha marż (w połączeniu z przypisaniem składowych aktywów i pasywów) pozwala na bezpośrednie porównanie zakresów z aktywa do podmiotów o charakterze nieruchomościowym i na walidację transakcyjną na bazie zewnętrznej sprzedaży gruntów, natomiast zakresów z operacji do podmiotów o charakterze deweloperskim z eliminacją wpływu na marżę deweloperską marży gruntowej wynikającej z budowy banku gruntów w okresach historycznych / po cenach odbiegających od aktualnych wartości rynkowych.

2.4.2. **Segment deweloperski:** Powyższy segment obejmuje wszystkie obszary stałej aktywności grupy Imperial, za wyjątkiem aktywności skupionych w ramach segmentu nieruchomościowego. Podstawową składową powyższego segmentu stanowi realizacja projektów deweloperskich, która stanowi również podstawową działalność grupy. W szczególności obszar ten obejmuje:

2.4.2.1. **Wyszczególnienie_A:** Nieruchomościowe zasoby handlowe – lokale i zasoby (realizacja projektów deweloperskich – działalność podstawowa): Powyższe wyszczególnienie obejmuje zarówno grunty, jak i roboty budowlane oraz prace i usługi uzupełniające związane z wewnętrzną realizacją projektów deweloperskich i sprzedażą wytworzonych lokali i zasobów uzupełniających klientom detalicznym. Aktywa klasyfikowane są tu jako zapasy (z podziałem na zasoby mieszkaniowe i komercyjne oraz na produkty gotowe oraz projekty w realizacji). Powyższy obszar aktywności w strukturach grupy pełni funkcję podstawowego generatora przychodów i zysków. Na poziomie skonsolidowanym powyższy obszar agreguje w ramach działalności podstawowej wszystkie sekcje strukturalne i obszary operacyjne prezentując dane bez rozbicia na poszczególne podmioty uczestniczące w ramach grupy w realizacji procesu deweloperskiego.

2.4.2.2. **Wyszczególnienie_B:** Nieruchomościowe zasoby handlowe – grunty (gruntowe nieruchomości inwestycyjne – działalność uzupełniająca): Powyższe wyszczególnienie obejmuje wyłącznie grunty, dla których na moment sprawozdania nie podjęto decyzji o wewnętrznej realizacji projektów deweloperskich, klasyfikowane jako gruntowe nieruchomości inwestycyjne wykazywane w wartości godziwej. Wyszczególnienie to obejmuje grunty, dla których strategia grupy zakłada możliwość zewnętrznej sprzedaży / utrzymywanie w portfelu w celu wzrostu wartości. Powyższe wyszczególnienie obejmuje wszystkie grunty, dla których nie zaszło żadne z poniższych zdarzeń: (i) podjęcie uchwały o realizacji przedsięwzięcia

deweloperskiego, (ii) dokonanie pierwszego wpisu w dzienniku budowy. Powyższy obszar aktywności w strukturach grupy pełni funkcję uzupełniającego generatora przychodów i zysków. Działalność ta stanowi jeden z podstawowych obszarów specjalizacji i kompetencji grupy Imperial, która kładzie wysoki nacisk na obszar akwizycji i przygotowania gruntów oraz na obszar transakcji nieruchomościowych. W przypadku grupy Imperial powyższe wyszczególnienie zostało dokonane w celu oddzielenia od działalności podstawowej związanej z realizacją projektów deweloperskich i sprzedażą wytworzonych lokali oraz zasobów uzupełniających klientom detalicznym. Powyższy obszar odznacza się wysokim poziomem niezależności i odrębności od pozostałych obszarów aktywności grupy, dlatego też możliwa jest jego odrębna analiza i wycena.

2.4.2.3. **Wyszczególnienie_C:** Usługi budowlane i analogiczne (IZ/GW/KO - działalność uzupełniająca): Powyższe wyszczególnienie obejmuje wyłącznie realizację prac związanych z inwestorstwem zastępczym („IZ”) lub generalnym wykonawstwem („GW”) oraz komercjalizacją („KO”) realizowanych w ramach umów typu development management agreement („DMA”) i analogicznych, na gruntach będących własnością podmiotów zewnętrznych (w wyniku uprzedniej transakcji gruntowej – w ramach wyszczególnienia B). W przypadku grupy Imperial powyższe wyszczególnienie zostało dokonane w celu oddzielenia od działalności podstawowej związanej z realizacją projektów deweloperskich i sprzedażą wytworzonych lokali oraz zasobów uzupełniających klientom detalicznym. Powyższa aktywność odznacza się wysokim poziomem niezależności i odrębności od pozostałych obszarów aktywności grupy, dlatego też możliwa jest jego odrębna analiza i wycena.

2.4.3. **Segment nieruchomościowy:** Powyższy segment obejmuje wyłącznie operacyjne / funkcjonujące nieruchomości dochodowe, klasyfikowane jako czynszowe nieruchomości inwestycyjne wykazywane w wartości godziwej. Segment ten obejmuje obiekty, dla których uzyskane zostało prawomocne pozwolenie na użytkowanie, które generują istotne przychody i dla których strategia grupy zakłada utrzymywanie ich w portfelu w celu uzyskiwania okresowych pożytków oraz wzrostu długoterminowej wartości. Obecnie powyższy segment obejmuje głównie biurowiec Imperial Business Center przy ul. Wadowickiej 7 w Krakowie. Strategia grupy Imperial zakłada rozbudowę powyższego segmentu o kolejne nieruchomości typu PRS i Mixed-use. Powyższy segment w strukturach grupy pełni funkcję bufora agregującego funkcjonujące obiekty i przygotowującego je do transakcji sprzedaży. Powyższe buforowanie ma na celu umożliwienie wyboru optymalnego momentu sprzedaży, wzrost skali transakcji oraz optymalizację parametrów ekonomicznych transakcji. Docelowo segment ten stanie się również podstawą mechanizmu buforowania antycyklicznego realizowanego na bazie agregacji w momentach niskiej koniunktury rozproszonych lokali mieszkalnych gromadzonych w celu pakietowej odsprzedaży wraz z wykończeniem i aktywnymi umowami najmu w momentach wysokiej koniunktury. Powyższy segment odznacza się wysokim poziomem niezależności i odrębności od pozostałych obszarów aktywności grupy, dlatego też możliwa jest jego odrębna analiza i wycena.

2.5. Zasady rachunkowości – wprowadzenie

2.5.1. **Wprowadzenie:** Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie zostało sporządzone na potrzeby głównego beneficjenta rzeczywistego grupy Imperial oraz użytkowników zewnętrznych i obejmuje wszystkie podmioty prowadzące aktywność w sektorach nieruchomościowym, deweloperskim i budowlanym, w których główny beneficjent rzeczywisty pan Maciej Trzmielewski posiada bezpośrednią lub pośrednią dominującą ekspozycję na przepływy pieniężne w ramach wypłaty zysków lub wartości likwidacyjnej. Jednostką dominującą na potrzeby niniejszego sprawozdania jest Imperial Capital Sp. z o.o., która poza udziałem kapitałowym / udziałem

w zysku, na mocy porozumień o wykonywaniu prawa głosu i pełnomocnictw do nich, a także umów gwarancyjnych i umów o kontrolę sprawuje bezpośrednią kontrolę nad poszczególnymi jednostkami zależnymi oraz posiada bezpośrednią lub pośrednią ekspozycję na ujemne i dodatnie przepływy z jednostek konsolidowanych.

- 2.5.2. **Zakres konsolidacji:** Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie w celu pełnego zobrazowania sytuacji finansowej grupy Imperial oraz pokazania jej pełnej skali, struktury i indywidualnej specyfiki obejmuje wszystkie podmioty wskazane w pkt. 1.3.2. Poza wskazanymi powyżej podmiotami pan Maciej Trzmielewski na dzień zatwierdzenia poniższego sprawozdania nie posiadał udziałów / akcji w innych podmiotach z segmentu nieruchomości, działalności deweloperskiej lub budowlanej.
- 2.5.3. **Stosowane zasady rachunkowości - PSR:** Podstawowe zasady rachunkowości zgodne ze standardem PSR zostały szczegółowo wskazane we wprowadzeniu do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego 2025. W powyższym zakresie grupa Imperial nie stosuje odstępstw od wymogów PSR zapewniając pełną zgodność danych z wymogami powyższego standardu.
- 2.5.4. **Zakładany harmonogram wdrożenia MSSF / MSR:** Z uwagi na fakt, iż spółka Imperial Capital Sp. z o.o. rozpoczęła przygotowania do pierwszej publicznej emisji obligacji, a także z uwagi na poszerzający się zakres kooperacji z partnerami instytucjonalnymi zarząd i udziałowcy grupy Imperial zamierzają rozpocząć działania w obszarze sprawozdawczym w celu wdrożenia standardów MSR i rozpoczęcie sporządzania w tym standardzie jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań statutowych. Spółka planuje wdrożyć sprawozdawczość w powyższym standardzie w przeciągu najbliższych 36 miesięcy, z uwzględnieniem wymogów MSSF 18 oraz wytycznych ESMA, w tym w zakresie MPM / APM w celu pełnego zobrazowania parametrów specyficznych dla obszarów i zakresu działalności grupy. W związku z powyższym na potrzeby porównawcze oraz w celu transparentnego zobrazowania sytuacji grupy rozpoczęto opracowywanie i audyt skonsolidowanych sprawozdań w układzie hybrydowym, prezentując zarówno dane zgodne z układem / wymogami PSR, jak i w ramach pełnego rozwinięcia analitycznego dane o indywidualnym układzie dostosowanym do specyfiki aktywności grupy Imperial zgodnie z wytycznymi MSR.
- 2.5.5. **Stosowane zasady rozwinięcia analitycznego:** W celu pełniejszego zobrazowania aktywności biznesowej grupy Imperial, na potrzeby niniejszego sprawozdania grupa istotnie rozwinęła specyfikę analityczną, szczególnie w stronę prezentacji danych w podziale na segmenty sprawozdawcze oraz indywidualny układ danych i wskaźników odzwierciedlający specyfikę i strukturę jej działalności. Powyższa prezentacja pozwala na przypisanie do poszczególnych grup aktywów źródeł ich finansowania oraz przychodów i zysków, a także na wyodrębnienie wpływu zdarzeń jednorazowych. Prezentacja danych finansowych w ujęciu analitycznym, w tym Adjusted wykorzystuje możliwości rozbudowy struktury sprawozdawczości według MSR (za wyjątkiem wyceny prawa użytkowania wieczystego).
- 2.5.5.1. **Wycena nieruchomości inwestycyjnych do wartości godziwej** – Zgodnie z przyjętym modelem biznesowym i standardami MSSF / MSR grupa Imperial dokonuje wyceny do wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych na koniec półrocznych okresów sprawozdawczych - powyższa metoda stosowana jest w sposób tożsamy w ramach standardu PSR. (i) W przypadku udziałów częściowych oraz zadatków i zaliczek na grunty związanych z umowami przedwstępnymi przyjęta została zasada, iż wartość godziwa równa jest cenie nabycia pomniejszonej o odpisy aktualizujące wartość. (ii) W przypadku własności gruntów i zawarcia umowy przyrzeczonej przyjęta została zasada, iż wartość godziwa równa jest wartości oszacowanej na podstawie operatu szacunkowego na dany okres sprawozdawczy.

- 2.5.5.2. **Ujęcie zapasów - produkcja w toku i wyroby gotowe** – Zgodnie z przyjętym modelem biznesowym i standardami MSSF / MSR grupa Imperial nie dokonuje wyceny do wartości godziwej zapasów na koniec okresu sprawozdawczego, a dokonuje jedynie odpisów aktualizujących wartość - powyższa metoda stosowana jest w sposób tożsamy w ramach standardu PSR. (i) W przypadku gruntów zgromadzonych w ramach zbioru gruntów deweloperskich, przeznaczonych do realizacji projektów w ramach grupy Imperial przyjęta została zasada, iż wartość początkowa zapasu równa jest cenie nabycia pomniejszonej o odpisy aktualizujące wartość. (ii) W przypadku gruntów zgromadzonych w ramach zbioru nieruchomości inwestycyjnych, dla których podjęta została następnie decyzja o realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego w ramach grupy Imperial przyjęta została zasada, iż wartość początkowa zapasu równa jest ostatniej wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnej przeniesionej na zapas pomniejszonej o późniejsze odpisy aktualizujące wartość. Za moment relokacji danej nieruchomości inwestycyjnej do zapasu uznawane jest zajście pierwszego z następujących zdarzeń: podjęcie uchwały zarządu o realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego lub dokonanie pierwszego wpisu w dzienniku budowy przez kierownika budowy.
- 2.5.5.3. **Koszty finansowania - nieruchomości i zapasy.** Wszelkie koszty finansowania zewnętrznego od funkcjonujących nieruchomości czynszowych, banku gruntów deweloperskich i inwestycyjnych oraz wynikające z działalności operacyjnej i pożyczek od udziałowców ujmowane są w kosztach okresu, pomniejszając widoczny w rachunku wyników zysk netto. Koszty finansowania zewnętrznego związane z realizacją projektów deweloperskich ujmowane są w zapasie do czasu aktywacji w momencie podpisywania aktów notarialnych i obciążają proporcjonalnie rachunek wyników w momencie aktywacji (przy czym ujęcie odsetek w zapasie następuje wyłącznie w przypadku występowania nadwyżki wartości godziwej nad wartość księgową zapasu).
- 2.5.5.4. **Odstąpienie od wyceny prawa użytkowania wieczystego zgodnie z MSSF 16** – Na potrzeby rozwinięcia analitycznego grupa Imperial odstąpiła od wyceny prawa użytkowania wieczystego analogicznie do umów leasingu zgodnie ze standardem MSSF 16, zastosowanie powyższego standardu i tym pełne zastosowanie standardów MSSF / MSR nastąpi od rozpoczęcia sporządzania statutowych sprawozdań grupy Imperial w tym standardzie. Powyższe odstąpienie ma na celu zachowanie porównywalności ze standardem PSR.
- 2.5.5.5. **Prezentacja danych „Adjusted”** – Mając na uwadze wymogi realizowanych programów emisji obligacji oraz w celu pełnego zobrazowania aktualnej sytuacji finansowej grupy, w ramach niniejszego dokumentu zaprezentowane zostały uzupełniające dane porównawcze „Adjusted” pokazujące potencjalny wpływ przeszacowania wszystkich składników aktywów nieruchomościowych znajdujących się w posiadaniu grupy do ich bieżącej wartości godziwej. Powyższa prezentacja poszerza zakres udostępnianych w poniższym sprawozdaniu danych z zakresu danych historycznych (T0) o dane wyprzedzające (T1) i pozwala użytkownikom sprawozdania łatwiej analizować przyszłe zmiany poszczególnych parametrów ekonomicznych w oparciu o aktualną wartość godziwą. Konstrukcja powyższego zestawienia w celu zachowania maksymalnego poziomu porównywalności zewnętrznej uwzględnia wytyczne standardu EPRA NTA. W szczególności ramach ujęcia „Adjusted” wartość: (i) Czynszowych nieruchomości inwestycyjnych – prezentowana jest w wartości godziwej na koniec danego półrocza sprawozdawczego zgodnie z wyceną dokonaną na bazie operatu szacunkowego - metoda dochodowa (zgodnie z definicją warunków programu emisji obligacji), (ii) Gruntowych nieruchomości inwestycyjnych – prezentowana jest w wartości godziwej na koniec danego półrocza sprawozdawczego zgodnie z wyceną dokonaną na bazie operatu szacunkowego - metoda porównawcza (zgodnie z definicją warunków programu emisji obligacji), (iii) Zapasów sklasyfikowanych jako projekty w realizacji – prezentowana jest w wartości godziwej na koniec danego półrocza sprawozdawczego zgodnie z wyceną dokonaną na bazie operatu szacunkowego - metoda pozostałościowa (zgodnie z definicją warunków programu emisji obligacji), (iv) Zapasów sklasyfikowanych

jako produkty gotowe – prezentowana jest w wartości godziwej na koniec danego półrocza sprawozdawczego według średniej ceny ofertowej wynikającej z aktualnego cennika danej inwestycji, jednak nie wyższej niż historyczna średnia ważona powierzchnią cena sprzedaży 1 m² lokali w danej inwestycji (zgodnie z definicją warunków programu emisji obligacji). (v) Przy czym w ujęciu „Adjusted” wynik powyższych przeszacowań po stronie pasywów został ujęty na poziomie kapitałów z aktualizacji wyceny oraz na poziomie rezerwy na podatek odroczony. (vi) W celu zachowania zgodności ze standardem NTA dokonano ponadto eliminacji wartości niematerialnych i prawnych, wycen instrumentów pochodnych i finansowych (obecnie nie dotyczy grupy Imperial) oraz z uwagi na traktowanie wszelkich aktywów nieruchomościowych jako aktywa rotujące po stronie pasywów ujęto podatek odroczony dla wszystkich typów aktywów.

PODSTAWOWE DANE FINANSOWE - OMÓWIENIE

2.6. Struktura bilansu – omówienie

- 2.6.1. **Wprowadzenie:** W odniesieniu do poziomu skonsolidowanego aktywa grupy Imperial na koniec 2025 roku wynoszą 723 206 tys. PLN i składają się w 39.1% z nieruchomości inwestycyjnych, 52.3% z zapasów, 5.4% z środków pieniężnych oraz w 3.3% z pozostałych aktywów. Po stronie pasywów źródła finansowania to w 32.5% kapitał własny, w 7.8% pożyczki od udziałowców oraz rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, w 50.8% pozostały dług finansowy, w 4.7% przychody przyszłych okresów oraz w 4.3% inne pasywa. W odniesieniu do roku 2024 wartości te wynoszą odpowiednio - skonsolidowane aktywa wynoszą 511 911 tys. PLN i składają się w 59.7% z nieruchomości inwestycyjnych, 35.2% z zapasów, 2.3% z środków pieniężnych oraz w 2.8% z pozostałych aktywów. Po stronie pasywów źródła finansowania to w 41.3% kapitał własny, w 10.4% pożyczki od udziałowców oraz rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, w 40.3% pozostały dług finansowy, w 4.6% przychody przyszłych okresów oraz w 3.4% inne pasywa.

2.6.2. Omówienie istotnych pozycji bilansowych i przyczyn zmian - aktywa:

Aktywa	2024	2025	2025 Adjusted*
	[tys. PLN]	[tys. PLN]	[tys. PLN]
Aktywa trwałe	313 668	288 450	288 411
Wartości niematerialne i prawne	50	38	0
Rzeczowe aktywa trwałe	4 411	4 090	4 090
Należności długoterminowe	0	0	0
Inwestycje długoterminowe	305 375	282 544	282 544
nieruchomości inwestycyjne - nieruchomości czynszowe	52 499	52 499	52 499
nieruchomości inwestycyjne - bank gruntów - przeniesiona własność	220 314	198 225	198 225
nieruchomości inwestycyjne - bank gruntów - zadatki i zaliczki	25 767	24 903	24 903
pozostałe	6 795	6 917	6 917
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	3 832	1 778	1 778
Aktywa obrotowe	198 243	434 756	515 655
Zapasy	180 271	377 982	458 880
nieruchomościowe zasoby handlowe - mieszkaniowe	135 641	301 604	368 880
w tym produkty gotowe	22 073	11 767	17 093
w tym projekty w realizacji	113 568	289 837	351 787
nieruchomościowe zasoby handlowe - komercyjne	44 630	76 378	90 000
w tym produkty gotowe	0	0	0
w tym projekty w realizacji	44 630	76 378	90 000
usługi budowlane i analogiczne	0	0	0
pozostałe	0	0	0
Należności krótkoterminowe	4 266	12 976	12 976
Inwestycje krótkoterminowe	11 870	38 760	38 760
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 837	5 038	5 038
Aktywa zaklasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży	0	0	0
AKTYWA RAZEM	511 911	723 206	804 066

* Dane w kolumnie Adjusted przedstawiono zgodnie z punktem 2.1 SSF. Dane Adjusted nie podlegają badaniu biegłego rewidenta i opinia Grant Thornton Polska ich nie obejmuje.

Uwidoczniony na przestrzeni okresu 2024 – 2025 wzrost poziomu zapasów jest odzwierciedleniem wzrostu zaawansowania budowy aktywowanych projektów. Powyższy wzrost zapasu o 197.7 mln PLN oraz odwrócenie proporcji w strukturze aktywów pomiędzy nieruchomościami inwestycyjnymi, a zapasami jest potwierdzeniem skutecznej realizacji etapu B_viii (realizacja e2 - budowa wysokiego współczynnika zaawansowania realizacji portfela) cyklu fazowego scharakteryzowanego w pkt 2.7.2.

Mając na uwadze fakt, że 3 kluczowe projekty grupy (Łagiewnicka A, Pękowicka A, Cystersów A) na moment zatwierdzenia poniższego sprawozdania cechują się poziomem średnioważonego zaawansowania kosztowego na wynoszącym 97.1% grupa spodziewa się w najbliższych miesiącach istotnej zmiany w strukturze zapasów, w szczególności skokowego wzrostu wartości produktów gotowych (oraz dalszego wzrostu ich poziomu). Mając na uwadze powyższe oraz istotny udział w strukturze sprzedaży tych inwestycji umów deweloperskich/ przedwstępnych z asymetrycznym harmonogramem płatności grupa spodziewa się ponadto w najbliższych miesiącach istotnego wzrostu poziomu wpłat klientów związanych z nabytymi lokalami.

Jednocześnie mając na uwadze realizację po dacie bilansowej transakcji zakupu gruntów wskazanych w pkt 2.8.3 na dzień zatwierdzenia poniższego sprawozdania nastąpiło istotne zwiększenie wartości nieruchomości inwestycyjnych oraz spadek poziomu aktywnych zadatków i zaliczek gruntowych.

2.6.3. Omówienie istotnych pozycji bilansowych i przyczyn zmian - pasywa:

Pasywa	2024	2025	2025 Adjusted*
	[tys. PLN]	[tys. PLN]	[tys. PLN]
Kapitał własny	211 460	235 204	300 693
Kapitał podstawowy i agio	1 000	1 000	1 000
Pozostałe zapasowy	973	10 973	10 973
Pozostałe kapitały	0	0	25 479
Zyski (straty) zatrzymane	102 118	94 577	94 577
Zysk (strata) netto	22 217	8 327	8 327
Kapitały mniejszości	85 151	120 327	160 337
w tym kapitał mniejszości - Maciej Trzmielewski	83 981	109 507	149 517
w tym kapitał mniejszości - Pozostałe	1 170	10 820	10 820
Zobowiązania i rezerwy	300 451	488 002	503 373
Rezerwy na zobowiązania	35 150	41 696	57 067
z tytułu odroczonego podatku dochodowego	35 084	41 347	56 718
pozostałe	116	349	349
Zobowiązania długoterminowe	186 206	263 692	263 692
wewnętrzne (od udziałowców) - zadłużenie	18 295	14 461	14 461
funkcjonujące nieruchomości czynszowe - zadłużenie	20 094	17 916	17 916
bank gruntów deweloperskich i inwestycyjnych - zadłużenie	134 996	139 517	139 517
realizacja projektów deweloperskich - zadłużenie	12 821	89 794	89 794
pozostałe	0	2 004	2 004
Zobowiązania krótkoterminowe	38 071	117 854	117 854
wewnętrzne (od udziałowców) - zadłużenie	0	0	0
funkcjonujące nieruchomości czynszowe - zadłużenie	1 695	1 864	1 864
bank gruntów deweloperskich i inwestycyjnych - zadłużenie	12 227	53 941	53 941
realizacja projektów deweloperskich - zadłużenie	19 525	55 924	55 924
pozostałe	4 624	6 125	6 125
Zobowiązania handlowe i gwarancyjne	17 258	26 359	26 359
Wpłaty klientów związane z nabywaniem lokali	23 502	33 790	33 790
Rozliczenia międzyokresowe	265	4 612	4 612
PASYWA RAZEM	511 911	723 206	804 066

* Dane w kolumnie Adjusted przedstawiono zgodnie z punktem 2.1 SSF. Dane Adjusted nie podlegają badaniu biegłego rewidenta i opinia Grant Thornton Polska ich nie obejmuje.

Model biznesowy grupy Imperial zakłada tożsame traktowanie kapitałów przypadających na jednostkę dominującą (Imperial Capital) oraz kapitałów przypadających bezpośrednio na głównego beneficjenta rzeczywistego (pana Macieja Trzmielewskiego). Podejście to spowodowane jest występowaniem na poziomie poszczególnych źródeł finansowania dłużnego, z których korzystają poszczególne spółki wchodzące w skład grupy gwarancji i poręczeń osobistych udzielanych przez pana Macieja Trzmielewskiego, analogiczny mechanizm ma miejsce w przypadku spółek z bezpośrednim udziałem kapitałowym pana Macieja Trzmielewskiego.

Wyszczególnienie w ramach źródeł finansowania komponentu w postaci pożyczek od udziałowców oraz rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego (7.8% udział w frakturze pasywów) jest wynikiem traktowania powyższych składowych w modelu biznesowym grupy jako źródeł kapitału o charakterze długoterminowym, co wynika w szczególności z długiego cyklu projektowego oraz występowania w poszczególnych spółkach z grupy opodatkowania w oparciu o CIT Estoński (wymogi stosowania powyższej formy opodatkowania, obejmujące bezpośredni udział beneficjenta rzeczywistego w udziałach oraz brak zaangażowania kapitałowego w innych podmiotach są również przyczyną płaskiej struktury grupy i bezpośredniego udziału kapitałowego pana Macieja Trzmielewskiego w spółkach, które stosują powyższą formę opodatkowania).

2.7. Wyniki finansowe – omówienie

2.7.1. Wprowadzenie: W odniesieniu do poziomu skonsolidowanego przychody grupy Imperial na koniec 2025 roku składają się w 92.4% z przychodów segmentu deweloperskiego oraz 7.6% z przychodów segmentu nieruchomościowego. W powyższym okresie skonsolidowany EBIT wyniósł 41 933 tys. PLN, a zysk netto 8 327 tys. PLN, co implikuje ROE na poziomie 3.5%. W odniesieniu do roku 2024 wartości te wynoszą odpowiednio –

92.2% z przychodów segmentu deweloperskiego oraz 7.8% z przychodów segmentu nieruchomościowego. W powyższym okresie skonsolidowany EBIT wyniósł 49 789 tys. PLN, a zysk netto 22 217 tys. PLN, co implikuje ROE na poziomie 10.5%.

2.7.2. Omówienie istotnych pozycji rachunku wyników i przyczyn zmian:

Wyniki	2024	2025	2025 Adjusted*
	[tys. PLN]	[tys. PLN]	[tys. PLN]
Przychody ze sprzedaży według typów	92 500	83 096	83 096
I. Przychody ze sprzedaży - segment deweloperski	85 287	76 808	76 808
nieruchomościowe zasoby handlowe - lokale i zasoby	83 558	62 660	62 660
nieruchomościowe zasoby handlowe - grunty	1 675	13 959	13 959
usługi budowlane i analogiczne	54	189	189
pozostałe	0	0	0
II. Przychody ze sprzedaży - segment nieruchomościowy	7 213	6 289	6 289
bieżący cykl operacyjny funkcjonowania obiektów	7 213	6 289	6 289
transakcje sprzedaży obiektów gotowych	0	0	0
III. Pozostałe	0	0	0
Koszty według typów	78 713	74 522	74 522
I. Wartość sprzedaży - segment deweloperski	77 824	72 894	72 894
nieruchomościowe zasoby handlowe - lokale i zasoby	76 145	59 395	59 395
nieruchomościowe zasoby handlowe - grunty	1 679	13 500	13 500
usługi budowlane i analogiczne	0	0	0
pozostałe	0	0	0
II. Wartość sprzedaży - segment nieruchomościowy	1 806	1 628	1 628
bieżący cykl operacyjny funkcjonowania obiektów	1 806	1 628	1 628
transakcje sprzedaży obiektów gotowych	0	0	0
III. Pozostałe	0	0	0
Zysk (strata) ze sprzedaży	13 786	8 574	8 574
Zysk z wyceny nieruchomości inwestycyjnych do wartości godziwej	37 168	44 559	44 559
Pozostałe przychody operacyjne	768	1 683	1 683
Strata z wyceny nieruchomości inwestycyjnych do wartości godziwej	694	10 057	10 057
Pozostałe koszty operacyjne	1 239	2 826	2 826
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	49 789	41 933	41 933
Przychody finansowe	1 347	3 069	3 069
Koszty finansowe	25 178	25 209	25 209
Zysk (strata) brutto	25 958	19 793	19 793
Podatek dochodowy	3 741	11 466	11 466
Zysk (strata) netto	22 217	8 327	8 327

* Dane w kolumnie Adjusted przedstawiono zgodnie z punktem 2.1 SSF. Dane Adjusted nie podlegają badaniu biegłego rewidenta i opinia Grant Thornton Polska ich nie obejmuje. Dane w kolumnie Adjusted są zgodne z danymi za rok 2025. Prezentacja Adjusted nie wpływa na rachunek zysków i strat.

Uwidoczniona powyżej asymetria pomiędzy poziomem danych prezentowanych w aktywach / pasywach, a danych prezentowanych na rachunku wyników jest odzwierciedleniem znajdowania się grupy w końcowym etapie cyklu fazowego będącego pomostem pomiędzy etapem projektowym, a portfelowym oraz przygotowań grupy do okresu kumulacji sprzedaży wybudowanych lokali w latach 2026 / 2027. Przy czym szacowany potencjał przychodowy aktywowanych projektów wynosi: (i) GDV dla produktów gotowych i pierwszej tury wprowadzeń - Łagiewnicka A, Pękowicka A, Cystersów A wynosi 473.7 mln PLN, (ii) GDV dla drugiej tury wprowadzeń – projekty, których realizacja ruszyła w H2 2025 bądź są w trakcie startu wynosi 504.5 mln PLN. W najbliższym okresie zostaną rozpoczęte przygotowania do startu kolejnego projektu tj. Łagiewnicka B. W powyższym przypadku specyfika cyklu realizacji inwestycji w segmencie deweloperskim sprawia, że wzrost skali działalności widoczny na poziomie bilansu cechuje się 2-letnim opóźnieniem uwidocznienia na poziomie rachunku wyników (przy czym jako wskaźnik wyprzedzający dla kierunku zmian rachunku wyników możliwe jest stosowanie różnicy pomiędzy statutowymi danymi bilansowymi, a ich ujęciem „Adjusted”). Powyższy mechanizm sprawia ponadto, iż w okresie wysokiej dynamiki wzrostu koszty okresu projektów będących w fazie prac budowlanych obciążają przychody okresu projektów będących w fazie podpisywania aktów notarialnych, co w przypadku wysokiej rozbieżności skali obu tych grup w sposób istotny zaburza poziom rentowności brutto na sprzedaży. Analogicznie odsetki związane z finansowaniem banku gruntów deweloperskich

i inwestycyjnych, obciążają bieżący wynik okresu. Pomimo powyższych czynników *poziom EBITDA na koniec roku jest na wysokim poziomie i wynosi 42.4 mln PLN. EBITDA na koniec 2024 r. wyniosła 50.2 mln PLN.*

Obecnie grupa Imperial zakończyła (A) Fazę wstępnej akumulacji potencjałów - faza wstępna / projektowa rozwoju działalności nieruchomościowej i deweloperskiej oraz (B) 8 z 10 etapów Cyklu fazowego - faza skokowa / wzrostowa rozwoju działalności nieruchomościowej i deweloperskiej, w tym: (i) akwizycja e1 – budowa skali portfela gruntowego z dominującą rolą umów przedwstępnych, (ii) projektowanie i procedowanie – budowa wysokiego współczynnika aktywności portfela gruntowego na bazie PnB o wysokiej intensywności zabudowy / efektywności architektonicznej, (iii) akwizycja e2 – konwersja portfela gruntowego w kierunku dominującej roli umów przyrzeczonych, (iv) finansowanie e1 – akumulacja finansowania dłużnego z dominującym udziałem zabezpieczeń hipotecznych, (v) realizacja e1 - budowa wysokiego współczynnika kontraktacji portfela projektowego – stany surowe, (vi) sprzedaż e1 – budowa wysokiego współczynnika kontraktacji portfela projektowego – przedsprzedaż, (vii) finansowanie e2 – konwersja finansowania dłużnego w kierunku braku zabezpieczeń hipotecznych, (viii) realizacja e2 - budowa wysokiego współczynnika zaawansowania realizacji portfela, (ix) sprzedaż e2 – budowa wysokiego współczynnika zaawansowania sprzedaży portfela, (x) reinwestycja – reinwestycja zakumulowanych środków pieniężnych i przygotowanie organizacji do wejścia w cykl ciągły. Aktualnie grupa Imperial skupia się na realizacji etapu (B_ix), którego kulminacja planowana jest na lata 2026 / 2027 oraz przygotowuje się do przejścia w (C) Cykl ciągły – zrównoważoną fazę portfelową nakierowaną na skalowanie działalności poprzez ekspansję terytorialną na kluczowe rynki regionalne.

W szczególności analizując powyższe dane należy mieć na uwadze, iż specyfiką fazy (A) jest niska skala i brak ciągłości w danych operacyjnych / portfelowych i finansowych. Specyfiką fazy (B) jest skokowy wzrost skali uwidoczniiony pierwotnie na poziomie danych operacyjnych / portfelowych, następnie na poziomie aktywów / pasywów, a finalnie na poziomie rachunku wyników. W etapie tym następuje fazowa realizacja kolejnych celów operacyjnych (i) - (x) oraz widoczna jest wysoka asymetria pomiędzy parametrami już zrealizowanych etapów i etapów następczych (przy czym w swoim charakterze cykl ten jest analogiczny do cyklu: investment period – value creation – harvest typowego dla funduszy private equity). Specyfiką fazy (C) jest natomiast stabilizacja wysokiej skali i zrównoważenie dynamiki wzrostu, a także pojawiająca się ciągłość na poziomie danych operacyjnych / portfelowych i finansowych.

2.7.3. Rachunku przepływów pieniężnych – metoda bezpośrednia:

PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE ORAZ WYBRANE POZYCJE ANALITYCZNE	2025	2025 Adjusted*
	[tys. PLN]	[tys. PLN]
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	-52 075	-52 075
w tym segment deweloperski	-57 861	-57 861
w tym segment nieruchomościowy	3 941	3 941
w tym VAT	1 845	1 845
I. Wpływy ze sprzedaży - segment deweloperski	74 076	74 076
w tym nieruchomościowe zasoby handlowe - lokale i budynki (działalność podstawowa)	74 076	74 076
w tym nieruchomościowe zasoby handlowe - grunty (w tym DMA_cz.A oraz nieruchomości inwestycyjne)	0	0
w tym usługi budowlane i analogiczne (w tym DMA_cz.B)	0	0
w tym pozostałe	0	0
II. Wpływy okresowe z nieruchomości operacyjnych - segment nieruchomościowy	6 418	6 418
II. Wpływy ze sprzedaży nieruchomości operacyjnych - segment nieruchomościowy	0	0
I. Wydatki na sprzedaż - segment deweloperski	131 937	131 937
w tym nieruchomościowe zasoby handlowe - lokale i budynki (działalność podstawowa)	125 373	125 373
w tym nieruchomościowe zasoby handlowe - grunty (w tym DMA_cz.A oraz nieruchomości inwestycyjne)	0	0
w tym usługi budowlane i analogiczne (w tym DMA_cz.B) - zapłata / koszt	0	0
w tym pozostałe	6 564	6 564
II. Wydatki okresowe na nieruchomości operacyjne - segment nieruchomościowy	2 477	2 477
II. Wydatki na sprzedaż nieruchomości operacyjnych - segment nieruchomościowy	0	0
VAT (+)	15 975	15 975
VAT (-)	-14 131	-14 131
Przepływ środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	-36 976	-36 976
Wpływy	13 673	13 673
w tym z tytułu zbycia wartości niematerialnych i prawnych	0	0
w tym z tytułu zbycia rzeczowych aktywów trwałych	0	0
w tym z tytułu zbycia aktywów finansowych	0	0
w tym z tytułu otrzymania dywidend	0	0
w tym z tytułu zwrotu pożyczek	8 287	8 287
w tym z tytułu odsetek	5 386	5 386
w tym inne	0	0
Wydatki	50 649	50 649
w tym z tytułu nabycia wartości niematerialnych i prawnych	0	0
w tym z tytułu nabycia rzeczowych aktywów trwałych	29 109	29 109
w tym z tytułu nabycia aktywów finansowych	0	0
w tym tytułu udzielenia pożyczek	21 540	21 540
w tym inne	0	0
Przepływ środków pieniężnych z działalności finansowej	115 941	115 941
Wpływy	184 861	184 861
w tym z tytułu wydania udziałów	10 040	10 040
w tym z tytułu otrzymania kredytów i pożyczek	139 628	139 628
w tym z tytułu emisji dłużnych papierów finansowych	35 194	35 194
w tym inne	0	0
Wydatki	68 920	68 920
w tym z tytułu nabycia udziałów własnych	435	435
w tym z tytułu wypłaty dywidend	0	0
w tym z tytułu spłaty kredytów i pożyczek	50 148	50 148
w tym z tytułu wykupu dłużnych papierów wartościowych	0	0
w tym z tytułu leasingu finansowego	0	0
w tym tytułu odsetek	18 337	18 337
w tym inne	0	0
Przepływy finansowe razem	26 890	26 890
Środki pieniężne na początek okresu	11 870	11 870
Środki pieniężne na koniec okresu	38 760	38 760

* Dane w kolumnie Adjusted przedstawiono zgodnie z punktem 2.1 SSF. Dane Adjusted nie podlegają badaniu biegłego rewidenta i opinia Grant Thornton Polska ich nie obejmuje. Dane w kolumnie Adjusted są zgodne z danymi za rok 2025. Prezentacja Adjusted nie wpływa na rachunek przepływów pieniężnych.

2.8. Istotne zdarzenia i czynniki

- 2.8.1. **Wprowadzenie:** Kluczowymi czynnikami określającymi warunki prowadzenia działalności nieruchomościowej i deweloperskiej w przeciągu ostatnich 36 miesięcy w opinii grupy Imperial było utrzymywanie się cen gruntów i lokali mieszkalnych na maksymalnych historycznych poziomach cenowych oraz utrzymywanie się wolumenów transakcyjnych poniżej średnich historycznych poziomów z uwagi na ograniczony popyt bazowy i spadek aktywności klientów inwestycyjnych, co prowadziło do narastającej presji podażowej i kumulacji nadwyżki podaży. W okresie tym równocześnie grupa Imperial nie obserwowała znaczącej presji cenowej na poziomie kosztów realizacji inwestycji.
- 2.8.2. **Omówienie istotnych zdarzeń i czynników:** (i) Wzrost cen gruntów i lokali mieszkalnych w latach 2023 - 2024 – systematyczny wzrost cen gruntów i lokali na rynku krakowskim, którego apogeum spółka obserwowała w pierwszej połowie 2024 roku stanowił czynnik znacząco oddziałujący na grupę w 3 aspektach – wzrost wartości posiadanych nieruchomości inwestycyjnych, wzrost rentowności operacyjnej projektów deweloperskich, wzrost kosztu odnowienia / powiększenia portfela gruntowego. Obecnie grupa obserwuje stabilizację na poziomie obu powyższych klas aktywów. (ii) Spadek poziomu popytu w latach 2024 - 2025 – spadek popytu spowodowany wzrostem cen oraz wygasaniem rządowych programów wsparcia przy jednoczesnym pozostawianiu stóp procentowych na relatywnie wysokim poziomie doprowadził do spadku popytu wśród klientów kupujących lokale mieszkalne na potrzeby własne. Kumulacja podaży przy ograniczonym poziomie popytu i presji cenowej znacząco ograniczyły również aktywność klientów inwestycyjnych, których decyzje zakupowe zostały mocno ograniczone z uwagi na brak oczekiwań wzrostu cen w perspektywie krótkookresowej i średniookresowej. Obecnie grupa obserwuje stopniową odbudowę popytu, która jednak z uwagi na silną presję podażową nie prowadzi do wzrostu cen transakcyjnych. (iii) Zapoczątkowany w roku 2025 cykl obniżek stóp procentowych – wśród czynników, które w opinii grupy Imperial będą w perspektywie średnioterminowej istotnie oddziaływały na poziom popytu jest zapoczątkowany w 2025 roku cykl obniżek stóp procentowych. W powyższym obszarze grupa zakłada stopniową obniżkę kosztu oraz wzrost zdolności kredytowej klientów, co przekładać się będzie na powolną odbudowę bazy popytowej.
- 2.8.3. **Omówienie zdarzeń po dacie bilansowej:** W okresie od daty bilansowej do daty zatwierdzenia poniższego sprawozdania miały miejsce następujące kluczowe zdarzenia: (i) Zawarcie w ramach wykonania umowy przedwstępnej umowy przyrzeczonej z dnia 23.01.2026 zakupu gruntu Truskowskiiego B w ramach transakcji o łącznej wartości 21.6 mln PLN (24.5 mln PLN brutto) oraz zawarcie w ramach wykonania umowy przedwstępnej umowy przyrzeczonej z dnia 26.06.2026 zakupu gruntu Łagiewnicka B i C oraz gruntu Katowice, w ramach transakcji o łącznej wartości 80.2 mln PLN (98.6 mln PLN brutto, w wyniku których współczynnik własności gruntów znajdujących się z aktywach spółki wzrósł do poziomu 94.4%. (ii) Emisja obligacji serii F i G w ramach programu emisji 2 serii obligacji bez zabezpieczenia hipotecznego z dnia 24.06.2026 o łącznej wartości 206.5 mln PLN, o dniu wykupu przypadającym na grudzień 2029 roku (w tym 102.9 mln PLN z przeznaczeniem na refinansowanie obligacji serii D i E, 71.0 mln PLN na zakup gruntów oraz w pozostałej kwocie na cele operacyjne i refinansowanie zadłużenia) oraz emisja obligacji serii A o wartości 20.0 mln PLN, w ramach programu emisji 3 serii obligacji bez zabezpieczenia hipotecznego z dnia 11.06.2026 o łącznej wartości 60.0 mln PLN, o dniu wykupu przypadającym na czerwiec 2030 roku, w wyniku których udział w strukturze finansowania banku gruntów deweloperskich i inwestycyjnych instrumentów o ponad 3-letniej zapadalności przekroczył 65.7%. (iii) Zakończenie robót kubaturowych i infrastrukturalnych, uzyskanie pozwolenia na użytkowanie oraz zaświadczeń o samodzielności lokali dla inwestycji Cystersów A, a także zakończenie robót

kubaturowych i infrastrukturalnych oraz przygotowanie wniosku o wydanie pozwolenia na użytkowanie dla inwestycji Łagiewnicka A oraz zakończenie robót kubaturowych i dalsza realizacja robót infrastrukturalnych dla inwestycji Pękowicka A, w wyniku których średnioważony poziom zaawansowania kosztowego na powyższych inwestycjach przekroczył 97.1%. (iv) Zawarcie umów kredytowych finansujących realizację przedsięwzięć deweloperskich na łączną kwotę: 177.6 mln PLN, w tym w dniu 21.04.2026 umowy kredytowej z Alior Bank o wartości 35.2 mln PLN oraz o kredytu na VAT w kwocie 1.8 mln PLN, w dniu 28.04.2026 umowy kredytowej z PKO BP o wartości 47.5 mln PLN oraz o kredytu na VAT w kwocie 3.5 mln PLN, w dniu 28.04.2026 umowy kredytowej z PKO BP o wartości 39.2 mln PLN oraz o kredytu na VAT w kwocie 3.5 mln PLN, w dniu 30.07.2026 umowy kredytowej z Alior Bank SA o wartości 43.2 mln PLN oraz o kredytu na VAT w kwocie 3.7 mln PLN.

DANE FORMALNE

STRUKTURA WŁAŚCICIELSKA I ORGANY

3. Regulacje formalne – omówienie podstawowych zasad

3.1. Struktura właścicielska i uprawnienia

- 3.1.1. **Wprowadzenie:** W grupie Imperial występuje struktura właścicielska i zarządcza z jednym dominującym beneficjentem rzeczywistym aktywnie uczestniczącym w działalności operacyjnej grupy oraz wspierającym ją na poziomie gwarancji finansowych. Podmiotem dominującym na potrzeby niniejszego skonsolidowanego sprawozdania jest spółka Imperial Capital Sp. z o.o., będąca historycznie głównym podmiotem w grupie oraz skupiająca funkcje centralne (w tym zarządcze i kontrolne) oraz finansowe, a także mająca decydujący wpływ na moment oraz cenę sprzedaży poszczególnych aktywów znajdujących się w posiadaniu grupy.
- 3.1.2. **Beneficjent rzeczywisty:** Złożycielem grupy Imperial i jej głównym beneficjentem rzeczywistym jest pan Maciej Trzmielewski, posiadający pośrednio lub bezpośrednio pełną kontrolę nad poszczególnymi podmiotami z grupy Imperial oraz pełniący funkcję prezesa zarządu w poszczególnych spółkach z grupy. Główne uprawnienia kontrolne w poszczególnych spółkach pan Maciej Trzmielewski pełni bezpośrednio lub za pośrednictwem spółki Imperial Capital Sp. z o.o. stanowiącej w grupie główny podmiot skupiający uprawnienia zarządcze i kontrolne. Pan Maciej Trzmielewski poza spółkami z grupy Imperial nie jest zaangażowany poprzez inne podmioty w działalność w segmencie nieruchomościowym, deweloperskim lub budowlanym (brak działalności konkurencyjnej).

Imperial Capital: Spółka Imperial Capital Sp. z o.o. w odniesieniu do poszczególnych spółek wchodzących w skład grupy posiada bezpośrednie uprawnienia zarządcze i kontrolne wynikające z udziału kapitałowego lub pośrednie uprawnienia zarządcze i kontrolne wynikające z zawartych porozumień o wykonywaniu prawa głosu, umów gwarancyjnych, umów finansowania, a także umów intercompany obejmujących obszar kontroli oraz decyzji strategicznych i operacyjnych. Ponadto na poziomie poszczególnych podmiotów ma miejsce zbieżność składu osobowego organów Imperial Capital Sp. z o.o. i jej spółek zależnych.

3.2. Organy, zasady ładu korporacyjnego

3.2.1. **Wprowadzenie:** Grupa Imperial rozpoczęła w 2025 roku działania zmierzające do osiągnięcia w przeciągu 24 miesięcy pełnej zastępowalności stanowiskowej na wszystkich kluczowych stanowiskach kierowniczych oraz do wprowadzenia zarządu wieloosobowego do struktury grupy w odniesieniu do spółek o charakterze operacyjnym. Aktualnie grupa jest w końcowej fazie przekształceń strukturalnych wskazanych w pkt 1.3.4 zmierzających do wdrożenia docelowej struktury kapitałowej i organizacyjnej oraz zakończyła fazę wdrażania podstawowych polityk i procedur operacyjnych związanych ze strukturyzacją bieżącej działalności. Powyższe działania mają na celu przygotowanie grupy do funkcjonowania w rygorze spółki publicznej.

3.2.2. **Organy statutowe i ład korporacyjny:** Organami w jednostce dominującej są: Zarząd i Zgromadzenie Wspólników. W ramach grupy Imperial dominuje struktura zarządu jednoosobowego z panem Maciejem Trzmielewskim pełniącym funkcję prezesa zarządu Imperial Capital Sp. z o.o. i poszczególnych spółek wchodzących w skład grupy. W ramach Imperial Capital Sp. z o.o. aktualnie nie funkcjonuje rada nadzorcza. Na poziomie operacyjnym funkcje kierownicze pełnione są przez dyrektorów zarządzających / operacyjnych i dyrektorów sekcji posiadających stosowne pełnomocnictwa do reprezentacji. Aktualnie grupa osiągnęła 38% udział kobiet na stanowiskach kierowniczych.

Strategia grupy Imperial w ramach przygotowań do publicznej emisji dłużnych papierów wartościowych (pkt 1.5.3) zakłada stopniowe wprowadzanie zarządu wieloosobowego na poziomie głównych spółek operacyjnych (Imperial Capital Sp. z o.o. oraz Imperial Capital Construction Sp. z o.o.) oraz ustanawianie prokur na poziomie spółek celowych (SPV). W ramach powyższej strategii zakładane jest docelowe przekształcenie głównych spółek operacyjnych ze spółek z ograniczoną odpowiedzialnością w spółki akcyjne oraz wprowadzenie organów nadzoru. W zakresie ładu korporacyjnego grupa Imperial dąży do osiągnięcia w przeciągu 24 miesięcy poziomu zgodności z DPSN 2021 przekraczającego 90% oraz wprowadzenia stałego monitoringu i raportowania w zakresie przestrzegania dobrych praktyk.

INFORMACJE DODATKOWE

3.3. Polityka dywidendowa

3.3.1. Aktualna polityka dywidendowa w grupie Imperial zakłada pełną reinwestycję zysków i brak wypłaty dywidendy w celu budowy skali i pozycji rynkowej grupy.

3.4. Nabycie udziałów własnych

3.4.1. W bieżącym roku oraz poprzednim okresie obrotowym jednostka dominująca nie dokonała nabycia lub zbycia udziałów własnych.

3.5. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

- 3.5.1. W bieżącym roku obrotowym w grupie Imperial nie prowadzono przedsięwzięć o charakterze badawczo - rozwojowym, grupa nie prowadzi działalności w zakresie badań i rozwoju.

3.6. Przyjęte przez jednostkę cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym oraz instrumenty finansowe

- 3.6.1. W okresie sprawozdawczym jednostka dominująca oraz spółki grupy Imperial nie stosowały instrumentów finansowych zabezpieczających ryzyko stopy procentowej oraz kursu walutowego. Ponadto, grupa nie stosuje instrumentów finansowych oraz rachunkowości zabezpieczeń w mitygowaniu ryzyka prowadzonej działalności. Nie wystąpiły także kontrakty długoterminowe na dostawę materiałów (zakup) oraz na dostawę produktów (sprzedaż).

3.7. Wdrożone polityki, regulacje wewnętrzne i zarządzanie ryzykiem

- 3.7.1. **Wprowadzenie:** Wdrożone w grupie Imperial regulacje skupione są na obszarach newralgicznych pod kątem wydatkowania zasobów finansowych oraz podejmowania decyzji biznesowych. Jako kluczowe w tym obszarze grupa identyfikuje: (i) politykę kontraktacji i benchmarkingu oraz (ii) kodeks postępowania grupy Imperial - skupiający pod sobą poszczególne polityki i procedury operacyjne. W bieżącym okresie grupa prowadzi również prace nad poszerzeniem powyższej listy o politykę środowiskową oraz pracuje nad opracowaniem pierwszego raportu zintegrowanego w powyższym obszarze.
- 3.7.2. **Polityka kontraktacji i benchmarkingu – T200:** Polityka kontraktacji i benchmarkingu stanowi kluczowy system i regulację wewnętrzną obejmującą zarówno obszar kontraktacji projektowej, jak i poziom zamówień administracyjnych i bieżących umów. W powyższym obszarze grupa bazuje na schemacie obejmującym prawie 200 kluczowych obszarów kontraktacyjnych obejmujących ponad 900 ustandaryzowanych pozycji budżetowych i prawie 3 000 pozycji przedmiarowych / szczegółowych. Powyższy schemat poszerzony jest ponadto o benchmarking wewnętrzny na bazie segmentowych list wskaźników zagregowanych oraz benchmarking zewnętrzny na bazie realizowanego w standardzie dual track procesu kontraktacji generalnych wykonawców, podwykonawców stanu surowego oraz podwykonawców branżowych. Dodatkowo powyższa polityka obejmuje procesy weryfikacji podwykonawców, prowadzenia list ratingowych, okresowych przeglądów umów i bazy kooperantów, a także procedury kontraktacji i negocjacji.
- 3.7.3. **Kodeks postępowania i polityki wewnętrzne:** Trzonem regulacji wewnętrznych występujących w grupie Imperial jest przyjęty Kodeks Postępowania stanowiący dokument nadrzędny łączący pod sobą poszczególne polityki i procedury, w tym w szczególności: (i) Politykę przeciwdziałania konfliktom interesów, (ii) Politykę antykorupcyjną, (iii) Politykę informacyjną, (iv) Politykę unikania newralgicznej ekspozycji, (v) Politykę przeciwdziałania praniu pieniędzy, (vi) Politykę ochrony danych i poufności informacji, (vii) Metody szacowania ryzyka, (viii) Zasady audytu wewnętrznego i monitoringu oraz (ix) Warunki i środowisko pracy. Powyższe regulacje poszerzone są ponadto o regulacje szczegółowe w zakresie MDR i TP.
- 3.7.4. **Kontrola wewnętrzna i zarządzanie ryzykiem:** Obecnie w grupie Imperial nie funkcjonuje wydzielona jednostka kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem. Grupa planuje wydzielenie powyższej jednostki w ramach struktur nadzoru właścicielskiego na poziomie Imperial Capital Sp. z o.o. w przeciągu kolejnego roku.

Obecnie funkcje powyższej jednostki w grupie Imperial pełnią pomostowo departament prawny i departament kontrolingu.

3.8. Ujawnienia i informacje dotyczące kwestii formalnych

- 3.8.1. **Szacunki i projekcje – zastrzeżenie:** Wszelkie szacunki, prognozy oraz inne stwierdzenia odnoszące się do przyszłych zdarzeń lub wartości prezentowane w poniższym dokumencie są jedynie odzwierciedleniem analiz, opinii, wyliczeń i danych dostępnych autorom na moment zatwierdzenia poniższego sprawozdania. Pomimo zachowania należytej staranności jako odniesienie do przyszłych zdarzeń lub wartości są one obarczone ryzykiem błędu (w tym błędu ludzkiego / błędu założeń / błędu pominięć / błędu kalkulacji...). Nie istnieje gwarancja, że wskazane przyszłe zdarzenia będą miały miejsce, wartości zostaną utrzymane, a cele strategiczne i operacyjne zrealizowane. W szczególności możliwa jest miana szacowanych wartości na skutek realizacji ryzyk wskazanych w pkt 1.6 lub na skutek zmiany warunków zewnętrznych, rewizji podejścia do poszczególnych projektów i ich parametrów, czy też rewizji strategii i modelu biznesowego. Mając na uwadze powyższe oraz w celu zachowania ostrożnościowego podejścia wszelkie wnioski z analizy poniższego dokumentu powinny być wyciągane jedynie w oparciu o zawarte w nim dane historyczne. Wszelkie szacunki, prognozy oraz inne stwierdzenia odnoszące się do przyszłych zdarzeń lub wartości nie stanowią również prognozy z rozumieniu żadnych regulacji prawnych, w szczególności regulacji dotyczących rynków kapitałowych oraz oferowania instrumentów dłużnych lub udziałowych.
- 3.8.2. **Wskaźniki i miary MPM / APM:** (i) dane RAW – dane obrazujące historyczny poziom kosztu zewnętrznego z wyłączeniem ewentualnych przeszacowań oraz marż intercompany, (ii) dane Adjusted - dane obrazujące bieżący poziom wartości godziwej aktywów nieruchomościowych szacowany zgodnie z pkt 2.5.5.5.

3.9. Informacje dotyczące kwestii środowiskowych i zatrudnienie

- 3.9.1. **Wprowadzenie:** Grupa Imperial wraz ze wzrostem skali działalności poszerza również zakres swojej aktywności w szeroko rozumianym obszarze odpowiedzialności / aktywności środowiskowej. W powyższym obszarze działania grupy ukierunkowane są na rozwój terenów zielonych i bioróżnorodności w głównych miastach aktywności grupy. Aktualnie działania grupy kładą nacisk na 2 podstawowe elementy: (i) Rozwój terenów zielonych o charakterze intensywnym i bioróżnorodności w ramach realizowanych inwestycji deweloperskich oraz w ramach inwestycji uzupełniających stanowiących element ZPI, (ii) Wsparcie inicjatyw lokalnych z zakresu środowiska i zrównoważonego rozwoju.
- 3.9.2. **Raport zintegrowany i polityka środowiskowa:** W uzupełnieniu do regulacji wskazanych w pkt 3.7 w roku 2026 grupa Imperial przystąpiła do sporządzenia Polityki środowiskowej oraz do sporządzenia pierwszego Raportu zintegrowanego w powyższym obszarze.
- 3.9.3. **Zasady zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialności środowiskowej:** W powyższym obszarze grupa Imperial skoncentrowana jest na kilku aspektach projektowych / funkcjonalnych z obszaru retencji wody, warunków wegetacji, bioróżnorodności, akustyki, nasłonecznienia, zużycia mediów i systemów smart home systematycznie rozwijanych w ramach realizowanych przedsięwzięć deweloperskich, w tym w szczególności: (i) dachy zielone – w ramach poszczególnych inwestycji grupa Imperial dąży do pokrycia ponad 50% dachów

obiektów warstwą roślinnością / zielenią, co wpływa na poprawę retencji wody, zwiększa bioróżnorodność oraz poprawia bilans energetyczny tworząc bufor stabilizujący, (ii) ogrody deszczowe – w ramach poszczególnych inwestycji grupa Imperial dąży do zapewnienia wysokiego bufora retencyjnego, swobody rozsądzania oraz implementacji systemów wody szarej, (iii) warstwy roślinności i bioróżnorodność – w ramach poszczególnych inwestycji grupa Imperial dąży do zapewnienia na stropodachach garaży podziemnych 70 cm oraz poza nimi 140 cm warstwy roślinności – retencyjnej umożliwiającej zastosowanie zieleni intensywnej, w tym nasadzenia roślin stanowiących pożytki miododajne oraz krzewów i drzew owocowych / ozdobnych, (iv) akustyka – grupa Imperial dąży do stosowania w ramach poszczególnych inwestycji z segmentu mieszkaniowego wysokich norm akustycznych zapewniających komfort funkcjonowania, (v) nasłonecznienie – grupa Imperial dąży do stosowania dużych, panoramicznych przeszkleń zwiększających ilość światła dostępnego w pomieszczeniach, (vi) BMS i Smart Home – obecnie w grupie Imperial trwają prace nad implementacją systemów typu BMS i Smart Home również do segmentu mieszkaniowego, powyższe wdrożenia poza rozszerzeniem funkcjonalności dla klienta, przyczynią się również do poprawy bilansu energetycznego i zmniejszonego zużycia mediów.

- 3.9.4. **Zatrudnienie:** Na dzień 31 grudnia 2025 r. w grupie Imperial stan zatrudnienia w oparciu o umowy o pracę wynosił 21 osób, po uwzględnieniu kontraktów managerskich oraz umów cywilnoprawnych, z którymi grupa współpracowała w sposób stały wyniósł 44 osoby. Na dzień podpisania niniejszego sprawozdania, łączny stan zatrudnienia i umów cywilnoprawnych, w tym kontraktów managerskich wynosi 57 osób.

3.10. Informacje dotyczące kwestii branżowych i społecznych

- 3.10.1. **Wprowadzenie:** Grupa Imperial wraz ze wzrostem skali działalności poszerza również zakres swojej aktywności w szeroko rozumianym obszarze odpowiedzialności / aktywności branżowej i społecznej. W powyższym obszarze działania grupy ukierunkowane są na rozwój długofalowej współpracy z władzami lokalnymi, organizacjami branżowymi, instytucjami kultury i sztuki, organizacjami pozarządowymi oraz lokalnymi społecznościami.

- 3.10.2. **Inicjatywy i działania o charakterze lokalnym:** W powyższym obszarze grupa prowadzi obecnie prace, których celem będą wspieranie wydarzeń i inicjatyw kulturalnych, promocja kultury i sztuki oraz edukacja w duchu bauhaus w obszarze sztuk pięknych i sztuk użytkowych, ze szczególnym uwzględnieniem obszaru urbanistyki, architektury, wzornictwa przemysłowego i rzemiosła. Działania skoncentrowane będą na obecnych i przyszłych obszarach aktywności grupy Imperial i obejmowały będą w szczególności: Kraków, Gdańsk i Warszawę.

- 3.10.3. **Przynależność do organizacji i inicjatyw branżowych:** Poza inicjatywami lokalnymi grupa Imperial oraz jej poszczególni przedstawiciele są zaangażowani w inicjatywy i organizacje o charakterze regionalnymi i ogólnopolskim. W szczególności grupa Imperial Capital jest członkiem Polskiego Związku Firm Deweloperskich („PZFD”), a jej prezes zarządu Maciej Trzmielewski pełni funkcję członka zarządu krakowskiego oddziału PZFD.

Marcin Pawłowski pełniący w grupie Imperial funkcję dyrektora zarządzającego I_Development pełni natomiast funkcję członka rady Małopolskiej Okręgowej Izby Architektów.

