

Komentarz Zarządu do wstępnych szacunkowych danych finansowych Grupy Kapitałowej Unibep za 3 kwartały 2025 roku

Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej za I-IIIQ 2025 bez zdarzeń o charakterze jednorazowym **był prawie dziewięciokrotnie wyższy** niż w analogicznym okresie ubiegłego roku **osiągając 12 mln zł zysku** vs prawie 2 mln zł straty

Zysk EBIT (wynik na działalności operacyjnej) za I-IIIQ 2025 bez zdarzeń o charakterze jednorazowym **był wyższy względem I-IIIQ 2024 o 5%***.

Zysk EBIT bez zdarzeń o charakterze jednorazowym, **pokazuje trend poprawy rentowności**, która w ujęciu kwartalnym roku 2025 wzrasta wartościowo i procentowo.

Dług netto na 30 września 2025 roku **spadł o 161 mln zł** względem 30 czerwca 2025 roku – do poziomu 37 mln zł.

Kontrakcja (segment budowlany + modułowy) wyniosła 2.454 mln zł – **wzrost o 72%**.

Zarząd Unibep S.A. (Emitent) informuje, że w związku z zakończeniem procesu agregacji wstępnych danych finansowych, realizowanego na potrzeby przygotowywania sprawozdań finansowych za okres 3-ch kwartałów 2025 roku, podjął decyzję o przekazaniu do publicznej wiadomości wstępnych szacunkowych wybranych danych finansowych i operacyjnych Grupy Kapitałowej Unibep (Grupa Kapitałowa) za I-IIIQ 2025 roku, które zostały opublikowane w giełdowym systemie ESPI. Poniżej Emitent pragnie przedstawić komentarz do zaprezentowanych wstępnych danych szacunkowych.

Emitent podkreśla, że analizując wyniki za okres I-IIIQ 2025 roku na tle danych finansowych za analogiczny okres poprzedniego roku należy pamiętać o jednorazowej wymowie tzw. zdarzeń o charakterze jednorazowym, których opis znajduje się w dalszej części Komentarza. Poniżej prezentowane są szacunkowe wstępne wyniki finansowe Grupy Kapitałowej za okres I-IIIQ 2025 roku oraz I-IIIQ 2024 roku, ale „oczyszczone” o ww. zdarzenia.

*GRUPA KAPITAŁOWA UNIBEP [mln PLN]

	I-IIIQ 2025 bez zdarzeń jednorazowych	I-IIIQ 2024 bez zdarzeń jednorazowych	odchylenie	r/r
Sprzedaż	1 614,9	1 825,7	-210,9	-12%
Zysk brutto ze sprzedaży	145,7	125,5	20,1	16%
% sprzedaży	9,0%	6,9%		2,1p.p.
Zysk operacyjny	58,9	55,9	3,0	5%
% sprzedaży	3,6%	3,1%		0,6p.p.
Zysk brutto	24,2	28,2	-4,0	-14%
% sprzedaży	1,5%	1,5%		0,0p.p.
Zysk netto	16,6	22,4	-5,8	-26%
% sprzedaży	1,0%	1,2%		-0,2p.p.
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	12,3	-1,6	13,8	885%
% sprzedaży	0,8%	-0,1%		0,8p.p.

Poniżej Emitent prezentuje zestawienia szacunkowych skonsolidowanych danych finansowych z uwzględnieniem oraz bez uwzględnienia zdarzeń jednostkowych.

GRUPA KAPITAŁOWA UNIBEP [mln PLN]

	I-IIIQ 2025	I-IIIQ 2025 zdarzenie jednorazowe	I-IIIQ 2025 bez zdarzeń jednorazowych
Sprzedaż	1 614,9		1 614,9
Zysk brutto ze sprzedaży	145,7		145,7
% sprzedaży	9,0%		9,0%
Zysk operacyjny	66,0	7,2	58,9
% sprzedaży	4,1%		3,6%
Zysk brutto	31,3	7,2	24,2
% sprzedaży	1,9%		1,5%
Zysk netto	22,4	5,8	16,6
% sprzedaży	1,4%		1,0%
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	15,2	2,9	12,3
% sprzedaży	0,9%		0,8%

	I-IIIQ 2024	I-IIIQ 2024 zdarzenie jednorazowe	I-IIIQ 2024 bez zdarzeń jednorazowych
Sprzedaż	1 825,7		1 825,7
Zysk brutto ze sprzedaży	124,6	-0,9	125,5
% sprzedaży	6,8%		6,9%
Zysk operacyjny	159,1	103,2	55,9
% sprzedaży	8,7%		3,1%
Zysk brutto	131,4	103,2	28,2
% sprzedaży	7,2%		1,5%
Zysk netto	106,0	83,6	22,4
% sprzedaży	5,8%		1,2%
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	46,5	48,1	-1,6
% sprzedaży	2,5%		-0,1%

W analizowanym okresie 3 kwartałów 2025 roku Grupa Kapitałowa odnotowała spadek przychodów o ok. 12% r/r głównie w ślad za ujemną dynamiką w segmencie developerskim. Wykluczając zdarzenia o charakterze jednorazowym analizowany okres był czasem intensywnej pracy nad poprawą rentowności operacyjnej poprzez z jednej strony kontrolę kosztów działalności, a z drugiej poprzez bardzo selektywne podejście do kontraktacji nowych projektów w poszukiwaniu tych z nich, które charakteryzują się optymalnymi wskaźnikami rentowności operacyjnej. W rezultacie wskaźnik rentowność brutto ze sprzedaży wzrósł z 6,9% do 9,0%. Pozytywne odchylenie odnotował także zysk z działalności operacyjnej (wzrost rentowności z 3,1% do 3,6%).

Na poziomie operacyjnym na wskazane powyżej szacunkowe wyniki za okres I-IIIQ 2025 roku wpływ miały czynniki w poszczególnych segmentach działalności.

- **Segment budowlany** (spadek sprzedaży o 6%), który ujmuje łącznie sektory budownictwa: ogólnego, energetycznego oraz infrastrukturalnego. Sektor budownictwa ogólnego uwzględnia prezentowany we

wcześniejszych raportach bieżących i okresowych sektor kubaturowy oraz wydzieloną z sektora energetyczno-przemysłowego część przemysłową. Zmiany poziomów przychodów zrealizowanych za okres I-IIIQ 2025 roku wobec danych analogicznych za okres poprzedniego roku wg sektorów działalności przedstawiają się następująco:

- sektor budownictwa energetycznego (wzrost o 131% r/r),
- sektor budownictwa infrastrukturalnego (wzrost o 29% r/r),
- sektor budownictwa ogólnego (spadek o 38% r/r) na co głównie wpłynął fakt niskiej kontraktacji w ciągu roku 2024 skutkującą spadającym portfelem zamówień,
- **budownictwa modułowego** (tj. działalność spółki zależnej Unihouse S.A.) (spadek sprzedaży o 1% r/r),
- **segment deweloperski** (spadek sprzedaży o 50% r/r) w ślad za procesem protokolarnych przekazów mieszkań zgodnie z przyjętymi harmonogramami.

Eliminując zdarzenia jednorazowe, w okresie I-IIIQ 2025 roku Grupa Kapitałowa osiągnęła zysk operacyjny w wysokości 58,9 mln zł i w porównaniu do 55,9 mln zł zysku odnotowanego w analogicznym okresie poprzedniego roku stanowi to pozytywne odchylenie o 3 mln zł.

Na analizowany poziom zysku operacyjnego wpływ miały wyniki wypracowane w poszczególnych segmentach działalności, o których mowa w dalszej części komentarza.

Poza ww. zjawiskami Grupa Kapitałowa odnotowała wzrost kosztów zarządu w wysokości ok. 13 mln zł (tj. 21%), co wynikało głównie z regulacji płacowych, wzmocnienia struktur centralnych oraz ujęcia kosztów o charakterze szacunkowym związanych z przyszłymi rozliczeniami wynagrodzeń.

Pomimo dobrych wyników na poziomie zysku operacyjnego, na ostateczny rezultat w pozycji wyniku netto wpływ miały wyższe niż przed rokiem koszty działalności finansowej. W okresie I-IIIQ 2025 roku odnotowano wzrost kosztów działalności finansowej o ok. 7 mln zł w stosunku do okresu porównywalnego głównie w wyniku:

1. niekorzystnej wyceny instrumentów zabezpieczających pozycję walutową, które zgodnie z zasadami rachunkowości zabezpieczeń wyceniane są według wartości rynkowej na dzień bilansowy. Z drugiej strony bieżąca wycena kontraktów, która przynosi symetryczną poprawę w zakresie walutowym wykazywana jest w sprawozdawczości wedle stopnia ich zawansowania. Powoduje to sytuację, w której pełne rozpoznanie symetrycznych i pozytywnych skutków zabezpieczeń walutowych rozłożone jest w czasie trwania danego kontraktu.
2. wzrostu kosztów związanych z ujęciem dyskonta od zobowiązań. Wynika to z faktu obniżki stóp procentowych przez NBP od początku roku, powodujący ujemny efekt korekty wyceny zobowiązań długoterminowych dotyczących posiadanych kaucji. Emitent intensywnie pracuje nad tym, aby wraz z rozwojem sprzedaży adekwatnie rosły zabezpieczenia należytego wykonania umów realizowanych przez podwykonawców w formie kaucji gwarancyjnych, zaś spadające oprocentowanie WIBOR skutkuje adekwatnym przeliczeniem w dół dyskonta tych długoterminowych zobowiązań zgodnie z zasadami opisanymi w MSSF.

W rezultacie ww. czynników za 3 kwartały 2025 roku Grupa Kapitałowa wykazała zysk netto na poziomie 16,6 mln zł, wobec 24,4 mln zł za analogiczny okres roku poprzedniego, wolnych od wpływu ww. zdarzeń jednorazowych. Z kolei zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej w roku bieżącym wyniósł 12,3 mln zł wobec straty 1,6 mln zł wykazanej rok wcześniej.

Na koniec trzeciego kwartału 2025 roku stan środków pieniężnych w Grupie Kapitałowej wyniósł 274 mln zł, wobec 139 mln zł na koniec września 2024 roku. Pozycja ta neutralizuje zadłużenie finansowe (z wyłączeniem zobowiązań leasingowych z tytułu najmów) sięgające 311 mln zł wg stanu na 30 września 2025 roku, wobec 361 mln zł na dzień 30 września 2024 roku. Poziom zadłużenia netto wynoszący dla Grupy Kapitałowej 37 mln zł wg stanu na 30 czerwca 2025

roku spadł względem stanu na 30 września 2024 roku, kiedy wynosił on 222 mln zł. Spadł on również względem stanu na koniec 30 czerwca 2025 roku (199 mln zł) oraz 31 marca 2025 roku (260 mln zł).

Zarząd pragnie wskazać, że poziom zadłużenia netto pozostaje w zgodzie z planami wewnętrznymi i jest na poziomie gwarantującym spełnienie wszelkich covenantów finansowych oczekiwanych przez instytucje finansowe i obligatariuszy. Parametr ten i czynniki wpływające na jego poziom podlegają bieżącej i nieustannej kontroli.

Poniżej kwartalne zestawienie wyników finansowych Grupy Kapitałowej - bez zdarzeń o charakterze jednorazowym – wskazujące na poprawę wyników w kolejnych okresach sprawozdawczych.

	IQ 2025	IIQ 2025	IIIQ 2025
Sprzedaż	429,8	605,7	579,4
Zysk brutto ze sprzedaży	30,0	51,7	64,0
% sprzedaży	7,0%	8,5%	11,0%
Zysk operacyjny	4,4	24,3	30,2
% sprzedaży	1,0%	4,0%	5,2%
Zysk brutto	-4,4	10,1	18,4
% sprzedaży	-1,0%	1,7%	3,2%
Zysk netto	-4,0	4,7	15,9
% sprzedaży	-0,9%	0,8%	2,7%
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	-5,6	3,1	14,8
% sprzedaży	-1,3%	0,5%	2,6%

* Wyjaśnienie charakteru i wielkości wpływu elementów o charakterze jednorazowym odnotowanych w okresie 3-ch kwartałów lat 2024 i 2025

Na ogólną rentowność operacyjną osiągniętą w okresie I-IIIQ 2024 roku przez Grupę Kapitałową miało wpływ zdarzenie jednorazowe odnotowane w ramach działalności deweloperskiej. Spółki zależne od Emitenta funkcjonujące w strukturach Grupy Unidevelopment podjęły wówczas uchwały o zaprzestaniu prac przygotowujących ich wybrane nieruchomości gruntowe do realizacji projektów mieszkaniowych oraz utrzymaniu tych gruntów w celu uzyskania korzyści z tytułu wzrostu ich wartości, co wiązało się z przekwalifikowaniem tych nieruchomości gruntowych z zapasów do nieruchomości inwestycyjnych oraz wyceny gruntów do wartości godziwej. Ponadto podjęta została decyzja o sprzedaży działki przy ul. Coopera w Warszawie.

Powyższe czynniki miały dodatni wpływ na wyniki prezentowane za okres I-IIIQ 2024 roku, zarówno na poziomie zysku z działalności operacyjnej (+103,2 mln zł) jak też zysku netto (+83,6 mln zł). Zarząd Emitenta pragnie wskazać, że za okres I-IIIQ 2024 roku zysk operacyjny Grupy Kapitałowej oczyszczony z wpływu w/w efektu stanowił wartość 56 mln zł, a zysk na poziomie netto wynosił 22,4 mln zł.

Zdarzeniem o charakterze jednorazowym w okresie I-IIIQ 2025 roku było dalsze przeszacowanie wartości godziwej gruntów przekwalifikowanych w roku 2024 z zapasów do nieruchomości inwestycyjnych. Urealnienie wyceny spowodowało wzrost wartości nieruchomości inwestycyjnej i wpływ na wynik z działalności operacyjnej (+7,2 mln zł) oraz zysk netto (+5,8 mln zł).

SEGMENT BUDOWLANY: budownictwo ogólne, energetyczne, infrastrukturalne [mln PLN]

	I-IIIQ 2025	I-IIIQ 2024	odchylenie	r/r
Sprzedaż	1 415,4	1 498,3	-82,9	-6%
Zysk brutto ze sprzedaży	116,2	43,2	73,1	169%
% sprzedaży	8,2%	2,9%		5,3p.p.
Portfel zamówień	4 005	3 445	560	16%
Kontraktacja	2 287	1 347	940	70%

W okresie I-IIIQ 2025 roku w **segmentie budowlanym**, obejmującym sektory budownictwa **ogólnego, energetycznego** oraz **infrastruktury** rozpoznana sprzedaż wyniosła ok. 1.415 mln zł (spadek o ok. 6%).

W największym stopniu na spadek ten wpłynęła niższa niż przed rokiem sprzedaż w ramach budownictwa **ogólnego** (minus 38%). Sektor budownictwa ogólnego uwzględnia prezentowany w latach poprzednich raportach bieżących i okresowych sektor kubaturowy oraz wydzieloną z sektora energetyczno-przemysłowego część przemysłową.

Niższa sprzedaż w budownictwie ogólnym spowodowana jest to niższą, selektywną i ostrożną kontraktacją w roku 2024, skutkującą obniżonym portfelem zamówień na dzień 31 grudnia 2024. Sektor mieszkaniowy będący istotną częścią segmentu budownictwa ogólnego dalej przeżywa kryzys. Dane rynkowe wskazują, że w okresie styczeń-wrzesień 2025 było o 13,4% mniej niż przed rokiem pozwoleń na budowę. Dodatkowo o 8,5% mniej niż przed rokiem było mieszkań, których budowę rozpoczęto, co miało także wpływ na działalność Emitenta w sektorze mieszkaniowym.

Od początku 2025 roku Emitent intensyfikuje swoje działania dotyczące skutecznej penetracji segmentu budownictwa ogólnego w sektorze wojskowym, co w znakomity sposób przyczynia się do poprawy portfela zamówień w tej gałęzi rynku w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Przełoży się to na wzrost sprzedaży w kolejnych okresach sprawozdawczych. Od początku roku pozyskaliśmy zamówienia segmentu wojskowego na łączną kwotę 534 mln zł (netto), a obecnie w przygotowaniu są nowe konkursy na kwotę ok. 230 mln zł. Portfel zamówień budownictwa ogólnego na koniec IIIQ 2025 roku wynosił ok. 1,5 mld zł, w tym w sektorze wojskowym jest to wartość ok. 0,7 mld zł. Dla porównania na koniec IIIQ 2024 roku sektor wojskowy stanowił ok. 0,2 mld zł w całości portfela budownictwa ogólnego wynoszącego wtedy ok. 1,2 mld zł.

Dodatkowo Zarząd kontynuuje intensyfikację działań kontraktacyjnych na terytorium Małopolski i Podkarpacia oraz Dolnego Śląska, rozwijając tam struktury handlowe i realizacyjne. Od początku roku do końca września 2025 sektor budownictwa ogólnego pozyskał nowe kontrakty na łączną wartość 973 mln zł. Tym samym portfel zamówień na koniec trzeciego kwartału 2025 roku wyniósł ok. 1,5 mld zł. Dodatkowo w październiku 2025 zawarto kolejne kontrakty o wartości ok. 90 mln zł.

Mimo niższej sprzedaży r/r sektor budownictwa ogólnego odnotował istotny wzrost zysku brutto ze sprzedaży, zarówno w ujęciu wartościowym jak i procentowym.

Znaczący wzrost przychodów osiągnięty został w budownictwie **energetycznym** (131%), w ramach którego od początku bieżącego roku rozpoznawane są przychody z projektów podpisanych jeszcze w 2024 roku wg ich zaawansowania a dotyczące sektora kogeneracji, które obecnie znajdują się w fazie intensywnej realizacji.

Aktualnie realizowane kontrakty są efektem świadomej kontraktacji z punktu widzenia rentowności i stanowią istotny wkład w wynikach segmentu budowlanego. Od roku 2025 i dla okresów porównawczych nie uwzględnia się w sektorze energetycznym prezentowanej w raportach lat poprzednich części przemysłowej, która rozpoznawana jest aktualnie w sektorze budownictwa ogólnego.

Dobrze jakościowo wygląda portfel realizowany w **sektorze energetycznym**. Realizujemy ważne kontrakty na terenie Elbląga, Zdzeszowic oraz Żywca. Zakończyliśmy z sukcesem realizację kontraktu w Białymstoku dla

Enea Ciepło. Coraz aktywniej poruszamy się w ramach projektów kogeneracyjnych, kotłowni biomasowych, gazowych i olejowych oraz spalarni odpadów.

Od początku roku podpisaliśmy dwa znaczące kontrakty dla rozwoju oraz przyszłych wyników – łącznie na wartość ok. 800 mln zł. Z ORLEN Termika podpisaliśmy umowę na budowę nowoczesnej kotłowni biomasowej na terenie Elektrociepłowni Pruszków. W lipcu z PGE Energia Ciepła S.A. zawarliśmy na budowę źródła kogeneracyjnego na paliwo gazowe na terenie Elektrociepłowni Kraków. Tym samym portfel zamówień na koniec trzeciego kwartału 2025 roku wyniósł ok. 1 mld zł. Kolejne istotne tematy znajdują się w przygotowaniu lub oczekują na wybór przez zamawiających.

Dobrze pod względem sprzedaży prezentuje się **sektor infrastruktury**. Wykazał on wzrost obrotów o 29% r/r. Wzrost wynika częściowo z tzw. efektu niskiej bazy, głównie w ślad za realizacją kontraktów typu projektuj-i-buduj, które były na etapie przygotowań przez rok 2024, a obecnie weszły w fazę realizacji. Dodatkowo wpływ na sprzedaż miało pozyskanie w lipcu br. kontraktu na przebudowę istniejącej drogi technicznej wzdłuż granicy z Republiką Białorusi, który w 2 półroczu 2025 znajduje się w procesie realizacji z planowanym terminem zakończenia do końca br.

Sektor infrastrukturalny kontynuuje działania związane z dywersyfikacją geograficzną i produktową. Służby handlowe czynią starania pozyskania kolejnych kontraktów nowych regionach kraju. Jednym z celów jest pozyskanie do realizacji projektu z budownictwa kolejowego.

Od początku roku do końca września 2025 sektor budownictwa infrastrukturalnego pozyskał nowe kontrakty na łączną wartość ponad 500 mln zł. Tym samym portfel zamówień na koniec trzeciego kwartału 2025 roku wyniósł ponad 1,5 mld zł.

W rezultacie przedstawionych zdarzeń oraz dzięki selektywnej i ostrożnej kontraktacji, jak również wzmocnieniu nadzoru nad realizacją i kontrolą procesów **rentowność brutto ze sprzedaży segmentu budowlanego uległa zdecydowanej poprawie**. Jej poziom wzrósł z +2,9% w okresie I-IIIQ 2024 roku do +8,2% odnotowanego w bieżącym roku, w tym:

- budownictwo energetyczne: wzrost marży brutto ze sprzedaży z poziomu straty brutto ze sprzedaży w wysokości -0,6% do poziomu zysku brutto ze sprzedaży +9,8%,
- budownictwo ogólnego: wzrost marży brutto ze sprzedaży z poziomu zysku brutto ze sprzedaży w wysokości +1,1% do poziomu zysku brutto ze sprzedaży 9,5%,
- budownictwo infrastrukturalne: spadek marży brutto ze sprzedaży z poziomu zysku brutto ze sprzedaży w wysokości +7,8% do poziomu zysku brutto ze sprzedaży +6,0%.

Ostrożna kontraktacja w roku 2024 spowodowała zmniejszenie portfela zamówień, który wg stanu na dzień 31 grudnia 2024 roku wyniósł dla segmentu budowlanego 3,0 mld zł. Na koniec I półrocza 2025 roku portfel zamówień w tej części działalności wyniósł 3,4 mld zł. Po trzecim kwartale 2025 roku portfel zamówień wzrósł do poziomu 4,0 mld zł.

Wartość umów budowlanych zawartych i podpisanych w segmencie budownictwa we wszystkich jego sektorach w okresie I-IIIQ 2025 roku wyniosła ok. 2,3 mld zł, co jest wynikiem wyższym niż w analogicznym okresie ubiegłego roku o 70%. Poziom kontraktacji po dziewięciu miesiącach 2025 roku przekracza wynik z całego roku 2024 (ok. 1,6 mld zł). Dodatkowo po dniu bilansowym zawarto kontrakty na wartość ok. 0,1 mld zł.

Intensywna kontraktacja w bieżącym roku przełoży się na wzrost sprzedaży w kolejnych okresach sprawozdawczych.

GRUPA UNIDEVELOPMENT [mln PLN]

	I-IIIQ 2025 bez zdarzeń jednorazowych	I-IIIQ 2024 bez zdarzeń jednorazowych	odchylenie	r/r
Sprzedaż	122,7	244,1	-121,3	-50%
Zysk brutto ze sprzedaży	29,7	75,9	-46,2	-61%
% sprzedaży	24,2%	31,1%		-6,9p.p.
Zysk operacyjny	12,7	62,5	-49,8	-80%
% sprzedaży	10,3%	25,6%		-15,3p.p.
Zysk brutto	10,9	58,9	-48,0	-81%
% sprzedaży	8,9%	24,1%		-15,3p.p.
Zysk netto	8,9	41,0	-32,1	-78%
% sprzedaży	7,2%	16,8%		-7,2p.p.
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	5,6	19,7	-14,1	-72%
% sprzedaży	4,6%	8,1%		-3,5p.p.
Sprzedaż deweloperska mieszkań [szt.]	202	171	31	18%
Przekazania mieszkań klientom [szt.]	155	386	-231	-60%

Analogicznie jak przy komentarzu do wyników Grupy Kapitałowej, Zarząd Emitenta wskazuje, że na ogólną rentowność operacyjną osiągniętą za 9 miesięcy 2024 roku przez Grupę Kapitałową miało wpływ zdarzenie jednorazowe odnotowane w ramach działalności deweloperskiej. Spółki zależne od Emitenta funkcjonujące w strukturach Grupy Unidevelopment podjęły wówczas uchwały o zaprzestaniu prac przygotowujących ich wybrane nieruchomości gruntowe do realizacji projektów mieszkaniowych oraz utrzymaniu tych gruntów w celu uzyskania korzyści z tytułu wzrostu ich wartości, co wiązało się z koniecznością dokonania przekwalifikowania tych nieruchomości gruntowych z zapasów do nieruchomości inwestycyjnych oraz wyceny gruntów do wartości godziwej. Ponadto została zrealizowana sprzedaż działki położonej przy ul. Coopera w Warszawie.

Zdarzeniem o charakterze jednorazowym w okresie 2025 roku było skorygowanie wartości godziwej gruntów przekwalifikowanych w roku 2024 z zapasów do nieruchomości inwestycyjnych. Urealnienie wyceny spowodowało wzrost wartości nieruchomości inwestycyjnej i wpływ na wynik z działalności operacyjnej oraz zysk netto.

Poniżej Emitent prezentuje zestawienia szacunkowych skonsolidowanych danych finansowych z uwzględnieniem oraz bez uwzględnienia zdarzeń jednostkowych.

GRUPA UNIDEVELOPMENT [mln PLN]

	I-IIIQ 2025	I-IIIQ 2025 zdarzenie jednorazowe	I-IIIQ 2025 bez zdarzeń jednorazowych
Sprzedaż	122,7		122,7
Zysk brutto ze sprzedaży	29,7		29,7
% sprzedaży	24,2%		24,2%
Zysk operacyjny	19,8	7,2	12,7
% sprzedaży	16,1%		10,3%
Zysk brutto	18,0	7,2	10,9
% sprzedaży	14,7%		8,9%
Zysk netto	14,7	5,8	8,9
% sprzedaży	12,0%		7,2%
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	8,5	2,9	5,6
% sprzedaży	6,9%		4,6%

GRUPA UNIDEVELOPMENT [mln PLN]

	I-IIIQ 2024	I-IIIQ 2024 zdarzenie jednorazowe	I-IIIQ 2024 bez zdarzeń jednorazowych
Sprzedaż	244,1		244,1
Zysk brutto ze sprzedaży	75,0	-0,9	75,9
% sprzedaży	30,7%		31,1%
Zysk operacyjny	165,7	103,2	62,5
% sprzedaży	67,9%		25,6%
Zysk brutto	162,1	103,2	58,9
% sprzedaży	66,4%		24,1%
Zysk netto	124,7	83,6	41,0
% sprzedaży	51,1%		16,8%
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	67,8	48,1	19,7
% sprzedaży	27,8%		8,1%

Sprzedaż segmentu **deweloperskiego** za 9 miesięcy 2025 roku wyniosła 122,7 mln zł wobec 242,1 mln zł w analogicznym okresie poprzedniego roku. Spadek obrotów segmentu o ok. 50% był zgodny z przewidywaniami wynikającymi z sytuacji rynkowej i harmonogramów realizowanych projektów deweloperskich.

W wyniku procesu agregacji danych finansowych wstępne szacunkowe dane finansowe za 9 miesięcy 2025 roku wskazują, że Grupa Unidevelopment wypracowała zysk brutto ze sprzedaży w analizowanym okresie w wysokości 29,7 mln zł w porównaniu z 75,9 mln zł odnotowanym w analogicznym okresie poprzedniego roku, co stanowi 61% spadek.

W wynikach tego segmentu za 9 miesięcy 2025 roku Grupa Kapitałowa rozpoznała sprzedaż (protokoły przekazania mieszkań) 155 lokali, a w analogicznym okresie 2024 roku 386 lokali. W tym samym okresie sprzedaż deweloperska osiągnęła wolumen 202 lokali (w tym 14 lokali w ramach wspólnych przedsięwzięć) w porównaniu z 171 lokalami (w tym 50 w ramach wspólnych przedsięwzięć) z analogicznego okresu 2024 roku tj. wzrost o 18,3%. Odnotowany wzrost był szczególnie wyraźny w III kwartale 2025 roku, w którym spółka podpisała umowy na sprzedaż 92 lokali. Jest on związany przede wszystkim z czynnikami rynkowymi i widoczną na przestrzeni ostatnich miesięcy stopniową poprawą sytuacji na rynku mieszkaniowym. Wynika ona m.in. z kolejnych obniżek stóp procentowych przekładających się na zwiększenie siły nabywczej klientów.

W 9 miesiącach 2025 roku Grupa Unidevelopment prowadziła sprzedaż w 10 inwestycjach. W tym okresie Grupa Unidevelopment rozpoczęła przekazywanie lokali w inwestycji „Sadyba Spot” na warszawskim Mokotowie, inwestycji Osiedle Idea Aurora w Radomiu. Rozpoczęła również budowę i sprzedaż lokali w ramach II etapu inwestycji „Kusocińskiego” w Gdańsku. W IV kwartale bieżącego roku Grupa Unidevelopment rozpoczęła zgodnie z harmonogramem przekazywanie klientom lokali w I etapie projektu „Kusocińskiego”. W tym roku wprowadzi jeszcze do oferty nową inwestycję w Warszawie, w ramach której powstanie 237 lokali.

Jednocześnie Zarząd zakłada możliwość optymalizacji posiadanego banku ziemi w celu skupienia się na inwestycjach stwarzających najkorzystniejsze warunki do realizacji kluczowych założeń biznesowych w obszarze działalności deweloperskiej.

UNIHOUSE S.A. [mln PLN]

	I-IIIQ 2025	I-IIIQ 2024	odchylenie	r/r
Sprzedaż	124,2	126,1	-1,9	-1%
Zysk brutto ze sprzedaży	5,3	6,4	-1,1	-17%
% sprzedaży	4,3%	5,1%		-0,8p.p.
Zysk operacyjny	-3,7	-1,1	-2,6	-241%
% sprzedaży	-2,9%	-0,8%		-2,1p.p.
Zysk brutto	-5,4	-7,7	2,4	31%
% sprzedaży	-4,3%	-6,1%		1,8p.p.
Zysk netto	-4,3	0,3	-4,6	
% sprzedaży	-3,4%	0,2%		-3,7p.p.
Portfel zamówień	129	46	83	180%
Kontraktacja	167	75	92	123%

Po III kwartałach 2025 roku **segment modułowy** realizowany i nadzorowany przez Unihouse S.A. uzyskał sprzedaż na poziomie ok. 124 mln zł, był to poziom zbliżony do analogicznego okresu z roku poprzedniego. Rentowność operacyjna została odnotowana na poziomie -3,7 mln zł i tym samym była niższa niż w tym samym okresie w roku 2024, głównie z uwagi na zdarzenia jednorazowe, których wpływ na EBIT „odwrócony” jest na działalności finansowej. Stąd też poprawa za trzy kwartały na poziomie wyniku brutto.

Wynik na poziomie zysku brutto ze sprzedaży po trzech kwartałach 2025 roku był niższy o ok. 1,1 mln zł w porównaniu z danymi za rok poprzedni. Na poziom tej marży w największym stopniu wpłynęły zdarzenia z I kwartału 2025 roku, dotyczące zrealizowanych różnic kursowych, których wycena została następnie odwrócona w działalności finansowej (ok. 2 mln zł). Sytuacja ta była związana z wygranym procesem sądowym oraz wpływem środków w walucie NOK (ponad 27 mln NOK zafakturowanych po wyższym kursie PLN niż kurs w momencie uzyskania przepływów pieniężnych).

W analizowanym okresie kontraktacja i portfel zamówień były na zdecydowanie wyższym poziomie w porównaniu do danych z analogicznego okresu roku 2024. Miało to wpływ na poprawę wskaźników sprzedaży i produkcji w III kwartale roku 2025. Sprzedaż w samym III kwartale wyniosła ok. 55 mln zł (co stanowi ok. 44% łącznej sprzedaży za trzy kwartały) i była wyższa w porównaniu do III kwartału 2024 o ok. 18 mln zł (49%). Podobny trend odnotowano również w produkcji, która za I-III kwartał 2025 wyniosła 19,5 tys. m², a w samym III kwartale było to 9,8 tys. m² (50% całej produkcji). Dla porównania w całym 2024 roku wyprodukowane zostało niespełna 14,5 tys. m².

Zarząd Unihouse S.A., realizując swoje działania w tym segmencie rynku, intensywnie rozwija proces penetracji rynku polskiego, nie odpuszczając rynków eksportowych czego efektem są kolejne kontrakty w portfelu zamówień. Na dzień 30 września w portfelu było 129 mln zł, a na dzień dzisiejszy jest już ponad 320 mln zł. W przygotowaniu i opracowaniu są kolejne ważne kontrakty, które będą rozstrzygane w najbliższych miesiącach 2025 roku. Zarząd Unihouse S.A. dobrze ocenia perspektywy związane z koncentracją działań akwizycyjnych na rynku polskim oraz rynku niemieckim, na którym marka Unihouse S.A. jest już znana.

PERSPEKTYWY

Od początku roku w ramach Grupy Kapitałowej realizowane są działania ukierunkowane na dostosowywanie struktur do kierunków prowadzonej działalności i ponownego ich zdefiniowania dla każdego z naszych biznesów w zakresie produktowym oraz geograficznych. Definiując największe wyzwania rynkowe określamy nasz cel korporacyjny zmierzający do budowy wartości firmy jako zdywersyfikowany podmiot rozwijający się w sposób zrównoważony we wszystkich obecnie posiadanych dziedzinach. Priorytetowo traktujemy zwiększenie portfela zamówień w segmentach o wyższych rentownościach i dynamikach rozwoju rynku, optymalizację centralnych struktur wsparcia produkcji (poszukiwanie synergii), optymalizację struktur back office w rezultacie procesu automatyzacji i robotyzacji, koncentrację na generowaniu CF.

Budownictwo ogólne bardzo aktywnie prowadzi politykę akwizycyjną. Od początku roku do chwili obecnej pozyskało kontrakty na wartość ponad 1 mld zł, w tym budownictwo specjalne (wojskowe) stanowi zamówienia na ok. 0,5 mld zł. Obszar wojskowy stał się bardzo ważnym elementem naszej działalności i ten obszar podlegać będzie rozwojowi. Służyć temu będą zmiany organizacyjne i wydzielenie właściwych struktur do realizacji projektów specjalnych. Zdefiniowana regionalizacja struktur pozwala aktywniej działać na rynkach w Małopolsce, Podkarpaciu oraz Dolnym Śląsku. Struktura realizowanych zamówień zmieniać powinna swoje proporcje w kierunku rozwoju obok budownictwa specjalnego także budownictwa użyteczności publicznej i przemysłowego ograniczając jednocześnie aktywność budownictwa o profilu mieszkaniowym.

W ostatnim okresie z sukcesem zakończyliśmy realizację Akademii Muzycznej w Bydgoszczy, gdzie uzyskaliśmy wyśmienite referencje w zakresie budowli o charakterze użyteczności publicznej o wyjątkowych rozwiązaniach architektonicznych i technicznych. Fakt ten będziemy wykorzystywać dla zdynamizowania działań w kontraktacyjnych w tym sektorze.

Jako Emitent podtrzymujemy gotowość dalszego rozwoju na rynkach wschodnich. Organizacyjnie jesteśmy przygotowani do udziału w odbudowie Ukrainy. Na Ukrainie posiadamy struktury pozwalające w szerszym zakresie powrócić na ten rynek oraz planujemy uruchomienie biura handlowego w Kijowie. Aktualnie za granicą realizujemy i finalizujemy Ambasadę RP w Mińsku (Białoruś) oraz rozpoczynamy budowanie przejścia Szeginie po ukraińskiej stronie granicy.

W ramach **sektora infrastruktury** wartość kontraktacji na koniec trzeciego kwartału 2025 wyniosła ponad 0,5 mld zł i jest ona o 20% niższa niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Opóźnione przetargi w roku 2025 powodują znaczną konkurencję w procesie kontraktacji. Kumulacja przetargów drogowych w 2026 roku po słabym 2025 roku może być szansą zaistnienia w nowych województwach. Analizowane są nasze możliwości i szanse ulokowania działalności także w województwie wielkopolskim lub świętokrzyskim, gdzie przewidujemy liczne przetargi. GDDKiA ogłosiła wielkie plany w zakresie budowy autostrad, dróg ekspresowych, obwodnic i chcemy z w tych działaniach aktywnie uczestniczyć.

Prowadzone są aktywne działania, żeby zaistnieć na rynku kolejowym, na który kierowane są duże nakłady inwestycyjne. Infrastruktura Unibepu SA posiada wystarczające kompetencje, aby realizować jako partner konsorcjum odpowiednie zakresy robót.

W perspektywie końca roku ważne jest zrealizowanie w terminie i przy zachowaniu założonych parametrów finansowych zadania wzdłuż granicy z Republiką Białorusi, wpływając na bezpieczeństwo granicy naszego kraju.

Zarząd Unibep SA czyni starania, aby brać udział w realizacji inwestycji strategicznych dla gospodarki. Szansą na realizację w przyszłości tych zamierzeń jest zawarcie przez konsorcjum z udziałem Unibep umowy ramowej z CPK na projekt i budowę układu drogowego łączącego teren lotniska CPK z siecią dróg publicznych.

W dalszym ciągu znacznych szans Zarząd Emitenta upatruje w ofertowaniu w **sektorze energetycznym**. Jest to nasz najmłodszy obszar, który rozwijany jest od końca roku 2021. Jako podmiot chcemy uczestniczyć w procesie transformacji energetycznej Polski. Zapowiedzi rynkowe wskazują, że na inwestycje w energetykę planowane są istotne strumienie środków publicznych. Znaczące plany inwestycyjne w segmencie energetycznym ogłosiło wielu znaczących graczy na rynku, np. Orlen. Nasza aktywność koncentrować się może na inwestycjach z obszaru: kogeneracja, ciepłownictwo (w tym ITPO), atom, linie elektroenergetyczne. Możliwy jest sukcesywny wzrost biznesu. Istotne jest zbudowanie trwałych relacji z partnerami handlowymi (w tym partnerami konsorcjum) i budowanie przewag konkurencyjnych.

Sektor energetyczny w przyszłości odgrywać będzie jeszcze większą rolę w strukturze przychodów i zysków.

Zarząd **Unidevelopment S.A.** (podmiotu stanowiącego jednostkę matczyną Grupy Kapitałowej Unidevelopment), podobnie jak cała Grupa Kapitałowa Unibep, w długofalowej perspektywie postrzega **rynek deweloperski** jako obszar działalności stwarzający możliwości do dalszego rozwoju. Unidevelopment S.A. jest spółką posiadającą odpowiedni know-how, rozpoznawaną markę oraz pozycję na perspektywicznych rynkach, w tym w dużych miastach, w których istnieje duże zapotrzebowanie na rozwój nowoczesnej tkanki mieszkaniowej. Liczba mieszkań przypadających na mieszkańców w naszym kraju jest wciąż niższa niż średnia w krajach Unii Europejskiej, ale systematycznie zbliża się do poziomu całej Wspólnoty. W opinii Zarządu, popartej analizami rynkowymi, dostępność mieszkań w Polsce wynikająca ze stosunku cen nieruchomości i poziomu wynagrodzeń, będzie w naszym kraju rosła. Przewidywania Zarządu są optymistyczne w zakresie zwiększenia popytu w kolejnych okresach, ponieważ wzrost siły nabywczej klientów jest dobrym prognostykiem dla sprzedaży na naszych obecnych i przyszłych projektach.

Zarząd Emitenta jest przekonany, że posiadane kompetencje, doświadczenie i pozycja rynkowa pozwala spółce na wykorzystanie potencjału lokalizacji, w których już jest obecna - zarówno dzięki samodzielnej realizacji projektów deweloperskich, jak i z udziałem partnerów zewnętrznych w formule Joint Venture.

Spółka **Unihouse S.A.** obecnie koncentruje się na działaniach wspierających jej rentowność oraz rozwój, w tym w szczególności w ramach penetracji rynku polskiego, który ma szansę na rozwój w ślad za funduszami z KPO, które na ten rynek są kierowane. W październiku 2025 roku podpisano historyczny kontrakt w Niemczech. Kontrakt, którego wartość wynosi ponad 152 mln zł będzie realizowany w latach 2026-2027 i zapewnia obłożenie produkcji przyszłego roku na poziomie ok. 30%.

W przeszłości Spółka z powodzeniem rozwijała swoją obecność na rynku norweskim, budując tam solidny potencjał. Jednak czynniki od niej niezależne – takie jak trudna sytuacja gospodarcza po pandemii, osłabienie kursu korony norweskiej, wzrost kosztów specjalistycznego transportu oraz ogólne spowolnienie gospodarcze w regionie – doprowadziły do czasowego obniżenia rentowności działalności w tym kraju.

Na rynku niemieckim, pomimo utrzymującej się od dwóch lat recesji, Spółka dostrzega wyraźnie poprawiające się perspektywy rozwoju. Zawarcie strategicznego kontraktu w zamówieniu publicznym otworzyło nowe możliwości współpracy i stanowi solidną podstawę do pozyskiwania kolejnych projektów w tym regionie. W efekcie, rynek niemiecki nabiera dla Spółki coraz większego znaczenia w kontekście przyszłej ekspansji zagranicznej.

Zarząd Emitenta jest zdania, że w chwili obecnej szczególną uwagę należy skoncentrować na rynku krajowym, w którym dostrzega znaczący potencjał do wykorzystania. Dotychczasowe doświadczenia w realizacji projektów dla sektora wojskowego – w tym budowa budynków koszarowych w Tomaszowie Mazowieckim – oraz współpraca z instytucjami działającymi w obszarze budownictwa mieszkaniowego, takimi jak Społeczne Inicjatywy Mieszkaniowe, mogą stanowić solidną podstawę do dalszego rozwoju. Jednocześnie pojawiają się pozytywne sygnały z rynku niemieckiego, który może stanowić atrakcyjną alternatywę dla ekspansji zagranicznej.

Krótki czas realizacji inwestycji stanowi atut budownictwa modułowego, co stawia je w lepszej pozycji w porównaniu z tradycyjnymi metodami, zwłaszcza gdy chodzi o wykorzystanie środków publicznych (np. z KPO), które wymagają stosunkowo szybkiego rozliczenia.

Zarząd Emitenta pragnie wskazać, że zaprezentowane dane wynikowe Grupy Kapitałowej stanowią prawdziwy i wiarygodny obraz wg posiadanej wiedzy w tym zakresie na dzień publikacji niniejszego opracowania.