

#Ty,MyalboWspólnie

Strategia rozwoju Inside Parku

na lata 2026-2028



insidepark.pl



Wprowadzenie do Strategii Rozwoju

Strategia Emitenta na najbliższe lata koncentruje się na **trwałym wzroście wartości** dla Akcjonariuszy poprzez efektywne wykorzystanie **unikalnej przewagi konkurencyjnej** w segmencie rewitalizacji kamienic oraz rozbudowę portfela nieruchomości komercyjnych.

Strategia Inside Parku jest oparta na trzech wzajemnie uzupełniających się filarach, których realizację wspierają solidne fundamenty finansowe i organizacyjne Emitenta.



Tomasz Laskowski
Prezes Zarządu Inside Park SA

FILAR

1

Lider Rewitalizacji Kamienic. Program „100 Kamienic”

FILAR

2

Stabilizacja i Dywersyfikacja Przychodu

FILAR

3

Transformacja Organizacyjna i Kapitałowa

Ten dokument przedstawia zarys strategii, która będzie rozbudowywana na przestrzeni kolejnych kwartałów.

FILAR

1

Lider Rewitalizacji Kamienic. Program „100 Kamienic”

Ten filar wykorzystuje naszą kluczową specjalizację w projektach redeweloperskich o wysokiej rentowności.

CEL FINANSOWY

Utrzymanie średniej marży brutto na projektach rewitalizacyjnych na poziomie minimum **20%**.

Intensywna Akwizycja

Systematyczne pozyskiwanie kamienic w strategicznych, historycznych lokalizacjach (głównie śródmieścia miast wojewódzkich i dużych ośrodków regionalnych).

Kapitalizacja projektów

Przyspieszenie procesów komercjalizacji (np. projekty przy ul. Bydgoskiej 33, Rynek Nowomiejski 5 w Toruniu), z dążeniem do rotacji kapitału w cyklu nie dłuższym niż 12–18 miesięcy.

Kierunki działania

Inwestor Zastępczy

Rozszerzenie oferty o funkcję inwestora zastępczego dla właścicieli kamienic i partnerów zewnętrznych.

Program „100Kamienic”

Skalowanie działalności poprzez system franczyzowy, służący do szybkiego pozyskiwania nieruchomości i partnerów biznesowych.

FILAR

2

Stabilizacja i Dywersyfikacja Przychodu

Celem tego filaru jest zapewnienie Emitentowi stabilnych i powtarzalnych przychodów, minimalizujących zależność od cyklu koniunkturalnego w segmencie rewitalizacji.

CEL BIZNESOWY

Zwiększenie udziału przychodów z nieruchomości komercyjnych generujących **stabilny czynsz** oraz przychodów ze sprzedaży nieruchomości B2B

(np. transakcje analogiczne do współpracy z McDonald's Polska Sp. z o.o.).

Stabilność Kwartał na Kwartał

Konsekwentne planowanie realizacji projektów w celu osiągnięcia oczekiwanego **rytmu przychodów kwartalnych**, co wzmacnia transparentność i przewidywalność giełdową.

Kierunki działania

Selektywne Inwestycje Komercyjne

Aktywne poszukiwanie projektów komercyjnych z potencjałem **długoterminowego najmu** (np. dla dużych sieci handlowych/operatorów) i ich dalszej zbywalności.

Budowa Portfela Aktywów

Nawiązywanie partnerstw finansowych pod inwestycje **buy-to-rent** oraz zakupy spekulacyjne. Rozpoczęcie budowania własnego portfela nieruchomości.

FILAR

3

Stabilizacja i Dywersyfikacja Przychodu

Koncentracja na optymalizacji
wewnętrznej, niezbędnej
do skalowania działalności.

CEL BIZNESOWY

Reorganizacja kadrowa
do końca 2026 roku, osiągając
pełną efektywność operacyjną
i redukując koszty stałe w relacji
do generowanych przychodów.

Standaryzacja i Efektywność

Wdrożenie jednolitych **procedur**
operacyjnych i zakończenie
transformacji modelu
zarządzania. Przekształcenie
sieci franczyzowej w wysoce
efektywne i jakościowe narzędzie
akwizycyjne.

Kierunki działania

Bezpieczeństwo Finansowania

Utrzymanie solidnej płynności
i bezpiecznej struktury
zadłużenia. Otwarcie się
na współpracę z bankami,
funduszami i instrumentami
finansowymi w celu efektywnego
pozyskiwania kapitału
na inwestycje.

Nowe Linie Biznesowe

Rozwój **komplementarnych**
linii biznesowych
wykorzystujących
kompetencje Emitenta.



Polityka dywidendowa

Zarząd Emitenta będzie rekomendował przeznaczenie potencjalnych zysków w latach 2026–2028 na reinwestowanie kapitału w celu maksymalizacji wzrostu wartości rynkowej Spółki i jej fundamentalnego wzmocnienia.

Szczegółowe uzasadnienie tej polityki jest przedstawione w niniejszej strategii.



Wizja końcowa

- Realizacja powyższej strategii ma na celu ugruntowanie pozycji Inside Park S.A. jako jednej z najbardziej rentownych i przewidywalnych spółek deweloperskich notowanych na rynku NewConnect.
- Dążymy do połączenia wyjątkowo wysokich marż generowanych w segmencie rewitalizacji z bezpieczeństwem stabilnego dochodu komercyjnego.
- Po 2028 roku naszą ambicją jest stać się naturalnym partnerem dla funduszy inwestycyjnych i podmiotów typu REIT.





Inside Park SA

ul. Prosta 12-14/1
87-100 Toruń

NIP 9562318255
REGON 364767604
KRS 0000841673

Paula Łukaszewska
Asystentka Zarządu

p.lukaszewska@insidepark.pl
+48 574 331 859



FIRMA JEST CZŁONKIEM

**Business Centre
Club**

STOWARZYSZENIE
MIESZKANICZNIK
Wspieramy wynajmujących mieszkania

Www



Facebook



Youtube



Instagram



TikTok



Szczegółowe informacje na temat polityki informacyjnej Inside Park SA znajdują się na stronie www.insidepark.pl w zakładce *Relacje Inwestorskie*.

SPÓŁKA NOTOWANA NA
**NEW/
CONNECT**